



VD:N HAR ORDET:

NR 6 JUNI 2019

Puff fyller 30 år

“ Vem vet, 2030 har vi kanske representanter från PUFF på plats på mässor i Seoul, Sydkorea!

Vår gemensamma förening fyller 30 år och det ska vi givetvis fira med en hejdundrandes fest i centrala

Stockholm. Du har väl fått en inbjudan? Den har gått ut både per e-post och brev (läs mer på tidningens baksida). Jag hoppas få se så många som möjligt av er torsdagen den 22 augusti.

Vi befinner oss i en tid när kartorna ritas om och förändringens vindar blåser. Vi skulle kunna välja att fokusera på något som ingen av oss kan styra, briterernas katt och råttor med EU till exempel. De röstar både för och emot på samma gång

med slutresultatet att ingen riktigt vet vad som kommer att hända. Jag gissar att vi kan vänta oss oreda i handelsutbytet med Storbritannien. För egen del tycker jag det är viktigt att vi fokuserar på möjligheterna. I detta numret har vi valt att lyfta exportfrågor.

För er som inte har så stor erfarenhet av export har vi tillsammans med Business Sweden tagit fram ett flertal handfasta tips på hur du och ditt bolag kan förbereda er på att ta steget ut i världen. Vi har givetvis många i vår förening som är varma i kläderna och har haft verksamhet i olika delar av kontinenten i decennier. Är du en av dem kommer du förhoppningsvis kunna hitta inspiration i detta numret. Vi lyfter möjligheterna till marknader som

för de allra flest av oss skandinaver är obruten mark – export till Indien, Kina och Sydkorea.

Vi lever i en tid då med oändligt många möjligheter om du vågar lyfta blicken och se på det ur ett helikopterperspektiv. För mig handlar det om att se bortom problemen på nära håll och se möjligheterna där ute. Digitaliseringen och att människors levnadsstandard ökar i länder som tidigare inte haft köpstarka konsumenter gör att kartan ritas om. Vem vet, 2030 har vi kanske representanter från PUFF på plats på mässor i Seoul, Sydkorea!

GÖRAN BRANDT, Vd PUFF AB
E-post: info@puff.se



OM PUFF – PRESENTGROSSISTERNA FÖRETAGARFÖRENING:

PUFF – Presentgrossisternas Företagare-Föreningen riktar sig till svenska grossister, distributörer och tillverkare inom produktområdena present-, interiör-, heminredning, kök och det dukade bordet, konstblommor och krukor, barn och leksaker, godis och delikatesser och designbranschen. Våra medlemmar säljer i huvudsak till butiker och återförsäljare. Föreningen bildades 1989 och har stadigt växt till sin nuvarande storlek med drygt 950 medlemmar. Som en betydande part i branschen har vi lyckats påverka

vår gemensamma omgivning till medlemmarnas fördel. PUFF är en branschorganisation som med stor enighet uppnår tyngd, styrka och status. I slutet av 1993 bildade PUFF ett av föreningen helägt aktiebolag, PUFF AB, som är det rörelsedrivande bolaget.

MEDLEMSFÖRMÅNER FÖR DITT FÖRETAG

Du har tillgång till att ta obegränsat antal kreditupplysningar på svenska kunder och ett begränsat antal upplysningar per år på kunder

i Norge, Danmark samt Finland, och kan kontrollera dina befintliga och nya kunder direkt på nätet. Du har tillgång till flera avtal som gör din vardag lättare och billigare till exempel inrikes- och utrikestransportavtal för paket- och pallsändningar, kurirtransporter av paket samt containertransporter. Om du ställer ut på Formex-mässan har vi skapat ett avtal med mässan som ger dig som PUFF-medlem fördelar och besparingar. I medlemskapet ingår även en tjänstereferensförsäkring som inkluderar medlemsföretagets samt-

liga anställda då de reser i företagets uppdrag. Försäkringen gäller i hela världen utom i krigsområden.

PUFFS HEMSIDA

Dessutom finns puff.se, där vi arbetar aktivt med att exponera alla medlemsföretag. Butiker kan under rubriken Medlemsföretag göra produktsökning och får då information om vilka medlemmar som har produkten de söker med i sin beskrivning.



**Presentgrossisternas
Företagareförening
PUFF AB**
Box 127
235 22 Vellinge
Telefon:
040-47 55 05

Mobil:
0705-57 55 05 (Göran Brandt)
Organisationsnummer:
556477-1334
E-post:
info@puff.se

Redaktion:
Redaktör: Madeleine Haraldsson
Skribent: Dagmar Forne
Layout: Anders Bergh
Produktion:
FlowerDeluxe, Halmstad

Upplaga:
1300 ex.
Tryckeri:
Ljungbergs

Tidningen PUFF distribueras till alla medlemmar i Presentgrossisternas företagareförening minst en gång per år.

Hallå där!

Thomas Svensson DHL FREIGHT



HUR MÖTER NI UTMANINGARNA I BRANSCHEN?

– Ja, till att börja med genom att separera DHL Freight, Express och Global. Det gjordes redan 2008. Det enda vi har gemensamt är numera att vi ägs av Deutsche Post. Uppdelningen var ett krav från ägaren, för att det skulle vara lättare att se resultatet i de olika verksamheterna. Ut mot kund är DHL trots uppdelningen ett och samma bolag. Oavsett transportbehov ska kunden få rätt service och rätt transporttjänst. **DHL Freight** tar hand om frakter

inom Sverige, Europa och Nordafrika, med lastbil och tåg.

DHL Express är en kurirtjänst för flygfrakt. Den tar hand om paket upp till 70 kilo.

DHL Global är en tjänst för frakter utanför Europa. Här används främst fartyg och flyg men också tåg.

FÖRKLARA DE OLIKA TJÄNSTERNA

– För e-handlare och andra som skickar paket till privatpersoner finns tjänsten **Parcel Connect**. Där är det viktigt att avsändaren alltid anger både mobilnummer och e-mailadress till mottagaren. Det är nämligen stora nationella skillnader i hur paketen distribueras. I Sverige har vi ett nät av 1400 **Service Points**. När paketet anlänt får kunden ett sms. I vissa andra länder är sms-avisering förbjuden – där skickas mejl i stället. Parcel Connect fungerar i stora delar av Europa. Nya länder i år blir Italien och Ryssland. Tjänsten finns ännu

inte i Schweiz, Polen, Balkan och Ukraina. **Paket Export** är en tjänst för leveranser till Norge, Finland, Holland Belgien och Luxemburg. Senare under 2019 kommer också Tyskland och Polen att anslutas. Här används lastbil och tåg. Leveranserna samlas och tar 2-3 dagar. Leveranser till länder som inte är anslutna tar ytterligare några dagar.

HUR TACKLAR NI HÅLLBARHETSUTMANINGARNA?

– Samlastning är en viktig klimatåtgärd. Vi arbetar också med att bygga upp en fossilfri fordonsflotta. Det är dyrt – el och gaslastbilar kostar dubbelt så mycket som nya diesellastbilar. Därför har vi en tjänst kallad Skicka Grönt som kunden kan beställa. Vi tar 5 kronor extra per paket som skickas med fossilfri transport och då får paketet en Skicka Grönt-märkning. Det är uppskattat av e-handlare och andra företag med hållbarhetsfokus.



VÅRA AVTAL

I den här spalten på några sidor framåt hittar ni en kort sammanfattning av alla PUFF:s avtal med olika leverantörer. På vår hemsida finns ett medlemslogin för att ni som medlemmar enkelt skall hitta information om våra avtal. Här redovisar vi komplett och uppdaterat material om varje avtal. Här finns i de flesta fall prislister, informationsmaterial kontaktuppgifter och kontaktformulär för till exempel en ansökan om kundnummer. Gå till puff.se, logga in genom att klicka på MEDLEMSLOGIN uppe till höger, klicka sedan på AVTALSPARTNER och sedan på företaget vi har avtal med. Saknar ni användaruppgifter klickar ni på GLÖMT LÖSENORD och skriver in e-postadressen som våra nyhetsbrev skickas till och klickar på SKICKA så får ni omgående användaruppgifter per e-post. Om något är oklart eller ni vill ha råd om vilket som passar er bäst är ni alltid välkomna att ringa till PUFF.

TRANSPORTER

DHL Freight

Lastbilstransporter av gods inrikes och utrikes inom Europa. Inrikes till företag: paket, pallgods samt stycke- och partigods. Inrikes till privatpersoner: paket som levereras till utlämningsställen och stora hemleveranser till privatpersoner. Utrikes till företag finns både paket och pallgods per lastbil. Utrikes till privatpersoner finns paketleveranser till vissa länder i Europa via lastbil. VIP-kundtjänst för PUFFmedlemmar 0771-18 18 13.

DHL Express

Paketsändningar med lastbil inom Europa, lämpligt att använda upp till cirka 70-100 kilo. Kurirtransporter dörr till dörr över hela världen, lämpligt för sändningar upp till ca 70-100 kilo. Inrikes expresstransporter av paketsändningar. DHL express hanterar även så kallade 3-part-sändningar. Till exempel ett paket går från din leverantör i Kina direkt till din kund i Norge men faktura skickas till dig när ditt kundnummer används.

Gotship Logistics

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

UPS

Utrikes pakettransporter. Kurirtransport över hela världen (lämpligt upp till ca 70-100 kilo). Inom Europa även lastbilstransporter av paketsändningar (lämpligt upp till 150 kilo). Även hantering av paketsändningar

PUFF:S STYRELSE



HELENA LIDH,
ordförande
AD HOC Sweden AB
helena@adhocsweden.se



MAGNUS LUNDH
Aftek Te & Kryddor AB
magnus@aftek.se



HENRIK ÅGREN
Interstil I.T.S Interior AB
hag@interstil.se

STYRELSESUPPLEANTER:



PERNILLA PESCH
MMP Scandinavia AB
pernilla@pesch.se



ANDERS ENGDAHL
A Lot Decoration AB
anders@alot.se



CHRISTINA CUMTELL-NORDIN
BOXinBAG Starild AB
christina@boxinbag.com



MARLENE DAHLBERG
Saponi AB
marlene@saponi.se

PUFF:s avtalspartners



Ökad kontroll av influencers

Influencers är proffs. De utför ett arbete och de ska betala skatt som alla arbetstagare och företagare. Det innebär skyldigheter för både medieköparen och influencern.

Tidigare har bloggare och andra som tjänar pengar på att marknadsföra produkter och tjänster för företag delvis gått under Skatteverkets radar. Nu skärps kontrollerna.

Kontant ersättning för arbete är lätt att hantera – det är antingen lön eller en intäkt i en firma.

Men reglerna för hur produkter som kläder och teknikprylar och tjänster som flygbiljetter och hotellnätter ska hanteras har inte alla känt till.

Nu har det klarnat. Skatteverket har tydliggjort att varor och tjänster ses som inkomst och att den som anlitar influencers är arbetsgivare eller uppdragsgivare.

– För den som marknadsför via influencers är det viktigt att ta reda

på vad personen har för skattesituation, säger Henrik Kisterud, Skatteverkets expert på digital ekonomi.

Etablerade influencers har ofta F-skatt, men många, särskilt bland de nya är A-skattare.

Regelverket är omfattande och ganska detaljerat.

Varje vara och varje tjänst som influencern tar emot ska tas upp som inkomst motsvarande marknadsvärdet, alltså vad produkten eller tjänsten hade kostat om influencern hade köpt den själv. Detta oavsett om influencern marknadsför varan eller inte.

Influencern behöver också skatta för varor och tjänster som lottas ut eller ges bort.

Innehållet i goodiebags som delas ut på events är skattepliktigt om produkterna behålls och om de har givits ut i förhoppningen att produkterna skulle marknadsföras.

Produkter som returneras, eller



”Själv har jag konsekvent tackat nej till gratisprylar och goodiebags. Jag lägger upp mitt arbete kring betalda samarbeten.”

produkter som uppenbart saknat värde för personen både i verksamheten och privat behöver inte tas upp till beskattning.

NYA RUTINER

Här gäller det alltså för arbetsgivaren – eller som Skatteverket skriver – medieköparen – att hålla reda på vilka produkter och tjänster som lämnats ut till influencers som har A-skatt och att lämna kontrolluppgifter på produkternas fulla marknadsvärde samt att betala sociala avgifter. Medieköparen ska redovisa månadsvis till Skatteverket.

Det är också nödvändigt att ha koll på vad som har returnerats så att inte de produkterna slinker med i kontrolluppgiften.

Arbetsgivaren ska, när det gäller kontant betalning, göra skatteavdrag.

– När det gäller produkter ställer sig det svårare, medger Henrik

puff

VÅRA AVTAL

till privatpersoner till vissa länder där paketen kan hämtas på lokala utlämningsställen.

Dachser

Lastbilstransporter av gods på pall till och från Europa inklusive Skandinavien. Från ½ pall upp till 16 kubikmeter eller 7 höga EUR-pallar. För större sändningar (partigods) gäller det att begära in offert för att få ett bra pris.

ITS

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

Toll

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

FORMEX -mässan

Ert medlemskap i PUFF ger automatiskt ett gratis första 240 V eluttag, fri tomgodsförvaring samt ett antal fribiljetter kopplat till er monterstorlek. För er som bokar monter som är större än 30 kvadratmeter och bokar ett "Formex-abonnemang för PUFF-medlemmar" ingår även logistik tjänster/godstransporter inne på mässans område. För att få ta del av förmånerna måste ni vid monterbokning ange att ni är PUFF-medlemmar. Notera att om ni redan har ett avtal med Formex ändras detta inte automatiskt när ni blir medlemmar i PUFF utan ett nytt avtal med Formex måste tecknas för att få tillgång till förmånerna. Denna ändring måste ni göra själva med Formex/Stockholmsmässan.

BRANSCHTIDNING

Designbase

Ett samarbete för annonser och exponering i Designbase svenska branschtidning och website.

KATALOGDISTRIBUTION mm.

Portomus

Specialister på att ordna distribution av katalogmaterial och liknande massutskick till mottagare i hela världen. De ombesörjer även adressetikettering.

HOTELL

Scandic Hotels

Avtal på hotellrum hos Scandic i Sverige som ger 10 % rabatt på normalt Flexpris. I Norge 8 procent rabatt, Danmark och Finland 6 procent rabatt. Konferenser i Sverige på mer än 10 personer ger 8 procent rabatt. Bokningskod: D000031413

Scandic Talk Hotel, Älvsjö

Specialpris under Formexmässan enligt separat avtal. Se hemsidan genom att klicka på SCANDIC TALK för priser, bokningskod och mailadress för bokning.

VAD ÄR EN INFLUENCER?

1. INFLUENCERS FUNGERAR

som ett slags ambassadörer för företag. De använder bloggar och olika sociala medier för att nå en specifik målgrupp med budskap om företagets tjänster och produkter.

2. MÅNGA INFLUENCERS

har en räckvidd som kan jämföras med en tidning och det anses vara ett effektivare sätt nå företagets målgrupp än via traditionell reklam.

3. INFLUENCERN TAR

BETALT utifrån den trafik som dras till bloggen och de sociala mediekana-lerna. Betalningen sker mot faktura eller genom löneutbetalning.

Vegokäk och verkar sedan ett par år som influencer med egen firma. Hon välkomnar att Skatteverket förtydligar sina regler:

– Jag ser det som en professionalisering av hela verksamheten. Självt har jag konsekvent tackat nej till gratisprylar och goodiebags. Jag lägger upp mitt arbete kring betalda samarbeten. Jag ingår avtal med företag om att jag ska skriva och fotografera och lyfta deras produkter, och fakturerar dem för tjänsten, säger hon.

Hon uppmanar alla företag som vill anlita influencers att inte oömbädda skicka produkter.

– Skatteverket kräver att man skickar tillbaka de produkter som man inte vill ha. Det är ett orimligt merarbete och en onödig kostnad, så snälla, låt bli det!

KÖP INTE GRISEN I SÄCKEN

Det finns fallgropar när det gäller influencermarknadsföring. Kolla noga upp att influencern har äkta följare och inte en stor andel köpt trafik. Tillhör följarna ditt företags målgrupp? Var också noga med att kolla vilka andra samarbeten influencern har. Är det företag med liknande värderingar som dina?

Kisterud. I dessa fall får influencern själv ta ansvar för att betala in skatten.

Han framhåller att de som anlitar influencers behöver anpassa arbetssätt och rutiner för att kunna uppfylla sina skyldigheter.

SKICKA INTE PRYLAR!

Annie Månsson driver bloggen

Export-tankar?

HÄR FINNS HJÄLPEN

När hemmamarknaden känns för trång är det dags att vända sig utåt. Då behövs vänner att hålla i handen.

Maria Frisk är exportrådgivare för små och medelstora företag på Business Sweden, som hjälper svenska företag att öka sin globala försäljning. Hon uppmanar hugade exportörer att trimma sin produkt på hemmamarknaden och att testa härhemma vilka utländska besökare som visar intresse:

Kolla med dina återförsäljare, vilka utländska kunder som köper dina produkter. Asiatiska turister? Amerikaner? Européer? Det ger en fingervisning om vilka marknader som kan vara bra att börja med, säger hon.

Många företag finner det lättast att börja i närområdet. Danmark, Finland och Norge liknar Sverige och är vana vid svenska produkter. Produkter som känns mycket nordiska kan också vara attraktiva i andra länder exempelvis asiatiska länder och USA.

TESTA MED E-HANDEL

Maria Frisk berättar att Business Sweden ger kostnadsfri coaching och kan vara behjälpliga med uppgifter om BNP, storleken på medelklassen, köpbeteende, e-handelspenetration och andra relevanta faktorer för marknader ute i världen. Ett sätt att testa av en främman-

de marknad är att sätta upp en e-handel.

Håll koll på besökarna på dina online plattformar, det ger en indikation på var nånstans i världen intresse kommer ifrån, råder hon.

En engelskspråkig e-handelssajt som administreras från Sverige kräver dock en viss hängivenhet från kunderna. Flertalet kunder vill handla från sajter som känns hemtama i språk och utformning och med de betal- och leveransalternativ som kunden är van vid.

Maria Frisk framhåller att stora plattformar som kinesiska Ali Baba, Amazon och tyska Zalando kan vara ett sätt för att testa av intresset på nya marknader.

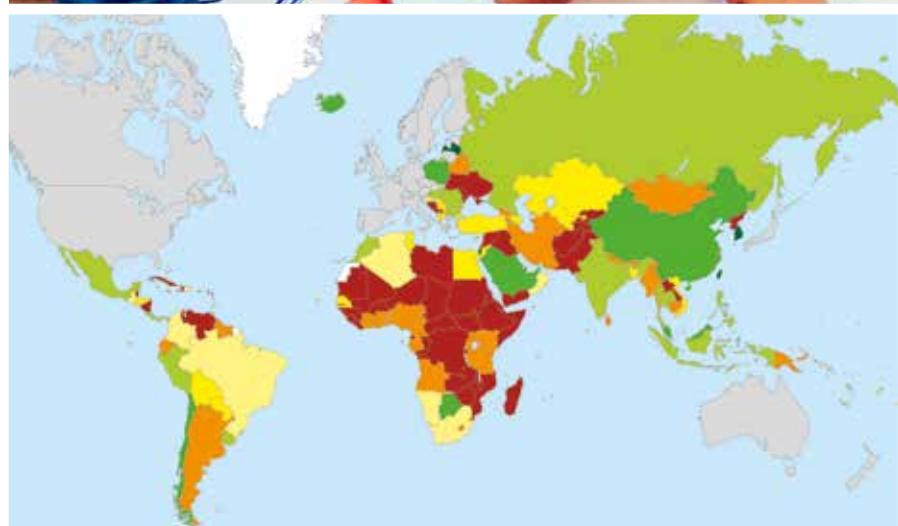
Plattformarna tar en del av marginalen, men det kan fungera som marknadssondering, säger hon.

MYCKET ATT LÄRA

Business Sweden har en rådgivare, specialiserad på e-handel, som ger rådgivning. Dessutom ges kurser i e-handelsstrategi.

Lagar, regler, kundtjänst och returhantering skiljer sig mellan olika marknader, och med kontor i 46 länder har vi djup expertis, säger Maria Frisk.

Dessutom har organisationen olika program i gång för att hjälpa företagen att hitta till en lönsam exportmarknad. Organisationens exporttekniska avdelning ger råd-



givning och praktisk hjälp.

Ett exempel är ett "växthus" med 12 företag som ska ställa ut på den internationella mässan London Design Fair i september. Det är ett samarbete mellan Business Sweden och Form Design Center i Malmö. Satsningen innehåller coaching i exportarbete.

Hon framhåller att internationella

mässor kan vara en viktig arena för den som vill nå en världsmarknad. Business Sweden driver ett småföretagsprogram med fokus på Asien, där man bland annat hjälper småföretag att ställa ut på mässor.

TA SIG VIDARE

Innan det är dags att hoppa på mäsståget är det viktigt att tänka

puff

VÅRA AVTAL

First Hotel

Boka "Business Deal Flex" och få rabatt på ditt boende. Bokningskod: FHFB

Hotel Express

Ett medlemskap ger dig möjlighet att boka hotellrum kort tid före ankomst och få upp till 50 procent rabatt.

INKASSO- & BEVAKNINGSTJÄNSTER

Svea Ekonomi

Inkassotjänster samt fakturaservice och factoring (reducerad årsavgift på inkasso samt på ärendeavgift).

Prioritet Inkasso

Inkassotjänst till fördelaktig kostnad, ingen årsavgift och låg ärendeavgift.

Inkasso-Kontroll

Inkassotjänster utan årsavgift och utan ärendeavgift.

FÖRSÄKRINGAR

Söderberg & Partners

Med våra försäkringsmäklare har vi tagit fram konkurrenskraftiga Företagsförsäkringar (vi erbjuder en basversion och en komplett version som inkluderar bl.a. en mässförsäkring som gäller i hela världen). Vi erbjuder en transportförsäkring med mycket bra villkor. Vår sjukvårdsförsäkring är ett prisvärt alternativ som ger dig snabb vård. I medlemskapet ingår dessutom en Tjänstereseförsäkring som omfattar samtliga anställda i företaget då de reser i företagets ärende, tjänstereseförsäkringen gäller i hela världen.

KREDITUPPLYSNINGAR

Soliditet – Bisnode Credits

PUFFs medlemmar får här obegränsat antal kreditupplysningar på svenska kunder. De kunder som är aktiebolag kan dessutom kostnadsfritt läggas på bevakning så att man automatiskt får besked per e-post om företagets ekonomiska Situation ändras. Dessutom kan man kostnadsfritt ta totalt 50 kreditupplysningar per 12-månadersperiod på kunder i Norge, Danmark och Finland. Du tar kreditupplysningar själv genom att logga in på Soliditets hemsida, det vill säga du får svaret på om kunden är kreditvärdig eller ej på några sekunder.

KREDITFÖRSÄKRING

Euler Hermes

Försäkra företaget mot kreditförlust på samtliga fakturor i nästan hela världen. Med försäkringen har du automatiskt en täckning på 60 procent av fakturavärdet. Genom en kontroll av kunden i Euler Hermes system kan du höja

←Kreditvärdighet länder i världen



Landrisklasser går från 0 till 7. Ju lägre siffra desto bättre kreditvärdighet har landet (7 februari 2019). Illustration: Exportkreditnämnden

igenom vilken typ av kunder man vill nå, och var drömkunderna kan befinna sig. Är det prestigevaruhuset? Bästa läget på shoppinggatan? Är de coola shopparna eller de traditionella? Köpcentrum? Taxfree? E-handel?

Det där i det ljuset man bör bedöma hur produkterna ska distribueras. Är det genom en agent som

representerar ditt företag? Har agenten de rätta kontakterna? Eller finns det en distributör som har din drömatérförsäljare som kund och som kan hålla lager med dina varor? Eller ska du sätta upp en egen säljkår?

Maria Frisk betonar vikten av att skriva bra avtal med agent/distributör. Business Sweden kan ge råd-



Maria Frisk, exportrådgivare för små och medelstora företag på Business Sweden.

OM BUSINESS SWEDEN:

Business Sweden hjälper svenska företag att öka sin globala försäljning och internationella företag investera och expandera i Sverige. Organisationen bildades den 1 januari 2013 genom en sammanslagning av Exportrådet och Invest Sweden. Business Sweden ägs av staten och näringslivet, som representeras av Utrikesdepartementet och Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening. Business Sweden har 46 kontor över hela världen.

Läs mer på business-sweden.se



detta värde till 90 procent av fakturabeloppet.

Credable

(Ett företag inom Euler Hermes)
Du kan kreditförsäkra enstaka fakturor. Du betalar en försäkringspremie, skulle olyckan vara framme har du en självrisk på 5 % och får alltså 95 % av fakturans värde i ersättning.

ID-KAPNING via Bisnode

Skydda dig och dina anställda samt företaget mot en kapad identitet. Detta är en tjänst som ingår i medlemskapet i PUFF och som du kan använda kostnadsfritt. Fyll i blanketten med ditt och dina anställdas uppgifter och skicka in den till Bisnode. Inom någon dag har du det bästa skyddet mot ID-kapning av din identitet som marknaden erbjuder. Du får besked per SMS och per e-post i samma ögonblick som någon tar en kreditupplysning eller gör en ändring på din person. Genom en App i din telefon kan du direkt se vem eller vad som söks på ditt personnummer.

IT & DATA

Bravomedia

Bravomedia är ett företag som specialiserat sig på att erbjuda lösningar för E-handel, webbplats, sökmotoroptimering, digital produktion, annonsering, trycksaker och profilarbete.

Grossist.se

Grossist.se är Sveriges enda nischade och rikstäckande marknadsplats för grossister och återförsäljare på nätet. Här kan du optimera sökningen efter dina produkter på internet.

Optimizers – App4sales

Optimizers har en APP, App4Sales, som kopplas till ditt ordersystem. Du kan göra order i din surfplatta/smartphone på mässan och överföra dem direkt till ordersystemet i datorn på kontoret. Surfplattan kan även kopplas till en läspenna för att lättare hitta produkten.

Specter

Specter erbjuder ett webbaserat affärssystem med mobil orderläggning i till exempel surfplattan eller mobilen. Systemet kan startas som ett litet system och sedan byggas på med olika moduler efter hand som ert behov att automatisera ökar. Går även att koppla ihop med App4sales.

Starweb

Ett företag inom IT som specialiserat sig på E-handelslösningar. Starweb är en helhetsleverantör för grossister som behöver en e-handelsplattform för B2B och B2C e-handel med automatiserad bokföring, logistik och betalsätt.

Visma SPCS

Erbjuder rabatt på vissa av sina programvaror för det mindre företaget.

givning men det kan också vara klokt att anlita en jurist för att mer i detalj reglera sådant som rätt till varumärket och i vilka kanaler produkten får säljas. Att sätta upp egna butiker är också en möjlighet, men det kräver ett stort mått av närvaro och kapital. Business Swedens lokala kontor runtom i världen kan vara behjälpliga med att sätta upp mycket av det praktiska kring företagsetablering.

TA EFTER DEM SOM LYCKAS!

För inte så många år sedan var betalningar ett högt hinder för mindre företag som ville ut på världsmarknaden. Det krävde att företaget upprättade kontakt med banker och kortutgivare på varje tilltänkt exportmarknad. I dag finns det globala betalväxlar som fungerar över hela världen. Stripe och Adyen är ett par stora, Klarna kan också sköta betalningar på många olika marknader.

Business Sweden ger inte direkta råd om val av betalväxel utan hänvisar företagen till att ta referenser och att kolla upp hur andra gör samt tala

med sin lokala bank.

När det gäller moms och skatte-regler rekommenderar hon också företagen att tala med sin bank.

Titta också på hur andra företag gör för att lyckas, råder hon.

FINANSIERING OCH RISK

En exportsatsning kostar pengar och innebär kreditrisker. En del affärer

OM EXPORT-KREDITNÄMNDEN:

Exportkreditnämnden, EKN, försäkrar exportföretag och banker mot risken att inte få betalt, så att de kan genomföra fler säkra exportaffärer. Verksamheten finansieras genom garantitagarnas premier. Varje år garanterar EKN exportaffärer till cirka 120 länder, både för småföretag och för de stora koncernerna. Organisationen har ett brett nätverk som innefattar banker, andra länders motsvarighet till EKN och andra exportfrämjande organisationer. Läs mer på ekn.se

blir inte av eftersom företaget bedömer risken som för stor och att kreditutrymmet hos banken inte räcker till. Då kan Exportkreditnämnden ge det handtag som behövs för att kunna genomföra affären.

Anna Pettersson jobbar på EKN mot små och medelstora företag.

– Det blir lättare för exporterande företag att få finansiering när EKN är med och delar betalningsrisken. Många känner inte till att EKN hjälper även mindre företag. Det är synd eftersom vi kan göra riktigt stor skillnad för den här kategorin företag, säger Anna Pettersson på EKN:s hemsida.

Kreditriskförsäkring på 50–150 000 är vanliga. För ett litet företag kan en förlust i den storleksordningen vara mycket kännbar, men med en garanti kan företaget våga ta ombord en ny kund. En viktig fördel som EKN framhåller är att ett litet svenskt exportföretag kan ge sin kund en konkurrenskraftig leverantörskredit om de har en kreditriskföräkring.

Håll koll

KALLELSE TILL ORDINARIE FÖRENINGSTÄMMA

PUFF Presentgrossisternas Företagarförening

tisdagen den 20 augusti 2019
kl. 18:45 på Stockholmsmässan,
Älvsjö, Stockholm

En kallelse med dagordning kommer att skickas per e-post till samtliga medlemmar senast den 20 juli.



HUR BLIR JAG MEDLEM I PRESENT-GROSSISTERNAS FÖRETAGARFÖRENING?

Gå till vår hemsida puff.se klicka på BLI MEDLEM och sedan på länken längst ner på sidan "Klicka här för att ansöka om medlemskap", fyll i formuläret och klicka på "skicka". Vi behandlar normalt din ansökan inom någon dag.

VEM KAN BLI MEDLEM I PUFF?

För att bli medlem i Presentgrossisternas Företagare-Föreningen PUFF skall ni vara ett svenskt-registrerat företag, med säte i Sverige. Företaget ska verka som grossist, distributör eller tillverkare inom present-, interiör-, lek & barn-, delikatess-, blomster- och

designbranschen och företrädesvis sälja till återförsäljare. Butiker och e-handelsföretag som riktar sig till konsumenter kan inte bli medlemmar i PUFF. Har du några frågor om de olika avtalen vi har så är du välkommen att ringa oss.

Du kan när som helst avsluta ditt medlemskap i PUFF. Det löper på kalenderårsbasis och för att avsluta medlemskapet behöver du bara skicka ett e-post till info@puff.se med din uppsägning.

Om medlemskapet avslutas sker ingen återbetalning av inträdesavgift eller medlems- och serviceavgift.



PRISER FÖR MEDLEMSKAP I PUFF 2019

5 000 kronor exklusive moms = en inträdesavgift som är en engångskostnad.
750 kronor exklusive moms = serviceavgift.
50 kronor = medlemsavgift.
Medlems- och serviceavgift löper på kalenderår.



More Joys monter på mässan Ambiente i Frankfurt. Foto: More Joy

Mässor vägen ut i världen

Två nischade småföretag från Finland gör lycka på exportmarknaderna i Asien. För dem har mässor varit ovärderliga.

Finland är en alltför liten marknad för små högspecialiserade designföretag. Detaljhandelsmarknaden domineras av ett fåtal större företag med hårda priskrav på sina leverantörer. Lösningen blir att vända sig till exportmarknaden.

DESIGNADE DISKTRASOR

Susanna Myllymäki driver företaget More Joy vars huvudprodukt är designade disktrasor. Hon har drivit sitt företag i över 20 år. De senaste åren har varit mycket framgångsrika. Startskottet för exportsatsningen blev Formexmässan i Stockholm 2011.



Susanna Myllymäki driver More Joy vars huvudprodukt är designade disktrasor.

– Jag valde att ställa ut på Formex för att nå utländska kunder. Att konkurrera i Sverige var inte min tanke eftersom där finns många duktiga företag som gör liknande produkter. Till Formex kommer kunder som är ute efter skandinavisk design och jag hittade en japansk importör, en från Sydkorea och ett par från södra Europa, berättar hon.

I dag säljs More Joys produkter i 20 länder. Tre anställda producerar en halv miljon disktrasor per år. Det övriga sortimentet är bland annat diskborstar i naturmaterial och brickor. Tillverkningen sker mycket rationellt i en automatiserad fabrik i den lilla staden Parkano i Finland. Omkring 80 procent går på export.

Omsättningen växer snabbt och ligger i år kring en halv miljon Euro.

Susanna Myllymäki anser att mässor är oöverträffade som marknadsföringsverktyg för ett litet företag och att skickliga mässarrangörer är till ovärderlig hjälp när det gäller att skapa och underlätta kontakter med nya kunder.

– Vi ställer ut på de stora asiatiska mässorna – främst ILT och IFFT i Tokyo. Trenden under senare år har varit färre besökare, men de som kommer är där för att hitta rätt affärspartners, säger hon. Hon betonar också att en mässa med få besökare också kan vara värdefull och berättar ett minne från en mässa i München för några år sedan:

– Det var en hemsk dag. Heldött.



Hukka, ett litet företag med hantverksmässig tillverkning av täljstensprodukter. Foto: Studio Appétit

MORE JOY:

Startår: 1997 då under namnet Kuitukuu. Företaget bytte namn till More Joy 2014 för att slå bättre på utländska marknader.

Grundare: Susanna Myllymäki (Tolonen)

Utveckling: Från början producerades små serier av textilier. Susannas make, Mikki Myllymäki köpte 50 procent av bolaget och investerade i automatisering och produktionsutveckling. I dag finns en helt automatiserad produktionslinje i Parkano, nära Tammerfors. Huvudprodukten, disktrasor, omsatte 420 000 Euro 2018. Det segmentet växer starkt.

Antal anställda: 3 + ett antal underleverantörer.

Ingen idé för mig att stå och hänga i vår monter så jag tog ett varv – började prata med en annan utställare – och efter ett kort samtal insåg vi att vi borde göra affärer. Det bolaget är nu vår distributör i Frankrike.

TÄLJSTENSPRODUKTER

Ett annat bolag som rosar exportmarknaden är Hukka, ett litet företag med hantverksmässig tillverkning av täljstensprodukter.

Vd Seppo Raijas var redan när han började på företaget inställd på att sälja till Japan. Han har ett förflutet inom bilbranschen, och hade under många affärsresor till landet noterat japanernas faiblesse för det skandinaviska.

– I Asien har man en bild av Skandinavien som lugnt, tyst, rent – en kontrast till deras egen stressfulla tillvaro i storstäder som Tokyo, Seoul och Shanghai.

I den bilden passar Hukkas produkter perfekt. Täljsten har en unik värme- och kylhållande förmåga. Hukka tillverkar grytor och fat, vinkylare och annat för köket, produkter för massage och bastu bland annat.

Exportresan startade med ILT-mässan i Tokyo för fyra år sedan. Seppo Raijas fick där kontakt med ett stort familjelett japanskt import-

”Framgången ligger i att vi har en intressant story. Täljstenen är över 2 miljarder år gammal.”

företag, vars vd är en patriark som bestämmer allt. Han blev intresserad av Hukka och manade till tålmod. Det tar minst tre år att få upp försäljningen, menade han. Efter fyra år kan Seppo Raijas konstatera att tillväxten är stadig och att potentialen är enorm.

– Framgången ligger i att vi har en intressant story. Täljstenen är över 2 miljarder år gammal, och den användes av våra förfäder för flera tusen år sedan för matlagning och för att lindra krämpor. Dessutom är de tillverkade av ett litet hantverksföretag i Finland, säger han.

Hukka har i dag åtta anställda och omsätter omkring 1 miljon Euro. Av

det går 80 procent på export till flera länder i Asien förutom Japan, till USA och till EU, där Tyskland och Frankrike är de största marknaderna

FINSK STATLIG SATSNING

Under tre år har Finland genomfört en statlig satsning, Design Finland, för att hjälpa små designföretag att nå exportmarknader. Bakom satsningen låg den finska statens exportfrämjande organisation, Business Finland.

På ILT 2018 samlades 26 små finska designföretag i en stor finsk paviljong vid entrén. Uppmärksamheten var stor.

– Den statliga satsningen betydde mycket för oss. För ett litet bolag är det en trygghet att ställa ut tillsammans med likasinnade, och det är också skönt att veta att man kan få hjälp om det kniper, säger Seppo Raijas.

Också Susanna Myllymäki på More Joy prisar den hjälp som finska staten ger:

– Ambassaderna är hjälpsamma



med att skapa kontakter, och Business Finland är också en klippa.

Hon framhåller vikten av kulturell kompetens. De olika asiatiska länderna skiljer sig avsevärt. Självtillbringade hon flera månader i Japan under sina designstudier på 90-talet, så hon hade en ganska klar bild av hur japaner lever sitt vardagsliv.

– Hur produkter förpackas och presenteras är mycket viktigt i Japan. Det är också viktigt att vara hövlig, eftertänksam och tålmodig, säger hon och lyfter kontrasten med Sydkorea:

– Där är det mer pang på rödbetan. Om man inte svarar på ett mejl inom en halvtimme ringer de och frågar om det kommit fram.

TOLKHJÄLP

Språket är viktigt. De stora mässföretagen erbjuder tolkhjälp, något som har mycket stor betydelse. Engelska räcker inte alltid när det gäller detaljerade affärsuppgörelser.

Seppo Raijas berättar att Messe Frankfurt, som arrangerar ILT och

IFFT och flera andra mässor i olika delar av Asien har skickliga tolkar, som inte bara översätter ord för ord, utan också anpassar formen på budskapet efter japansk affärssed.

– Det skulle bli katastrofala krockar mellan de rättframma finska företagen och de mer sirliga japanska annars, konstaterar han.

OM HUKKA DESIGN:

Startår: 1987

Grundare: Jouko Ahti

Utveckling: Jouko Ahti intresserade sig för täljstenens unika värme- och köldhållande egenskaper och beslöt skapa moderna produkter av materialet. Från början handtillverkning i en timrad stuga i Hoiola i Karelen, nära den ryska gränsen. I dag tillverkas 250 000 produkter per år i fabriken i Tuupovaara. Tillverkningen är hantverksmässig men man tar hjälp av modern teknik.

Antal anställda: 8

Omsättning 2018: 760 000 Euro.

5 RÅD INFÖR EXPORT- SATSNING:

1. GÖR EN ORDENTLIG MARKNADSANALYS.

Tillbringa åtminstone ett par veckor i landet för att känna av hur detaljhandeln fungerar, hur produkter presenteras och vilken typ av prissättning, paketering, kanaler och lägen som fungerar för dina produkter. Kolla in näthandeln noga.

2. HA TÅLAMOD.

Inget går så fort som du hoppas.

3. MÄSSOR ÄR GULD.

Förbered noga och gör efterarbetet med omsorg. Bästa sättet att hitta distributörer.

4. STARTA MED MINDRE MÄSSOR.

Var säker på att produktionslinjen är trimmad och kan skalas upp innan det är dags att ställa ut på de riktigt stora mässorna som Ambiente.

5. SKYDDA DITT VARUMÄRKE GLOBALT.

Har du något bra kommer det att kopieras.



KONTORSMATERIAL

AlloOffice

Ett brett sortiment kontorsvaror som du behöver på kontoret eller på lagret. 33 procent rabatt på ordinarie listpriser till PUFF-medlem. Nettopriser på kopieringspapper, pärmar, bläckpatroner och toner samt en del förpackningsmaterial. Snabba leveranser, alltid fraktfritt.

Carepa

Ett komplett sortiment med kontorsmaterial, färgpatroner, städmaterial, engångsartiklar och mycket mer.

EMBALLAGEMATERIAL

Antalis AB

Erbjuder allt inom transportemballage, wellpapplådor och förpackningsmaterial.

LAGER- OCH KONTORS - UTRUSTNING

Witre AB

All utrustning för lager och kontor, rabatt på 7 procent och låg fraktfri gräns om 1 500 kr.

KORTBETALNINGAR

Onslip AB

Betalningslösningar, kortterminaler och kassaregister, både fasta och mobila.

JURIDISK HJÄLP

Gullikssons Advokatbyrå i Malmö.

Kombinerad jurist- och patentbyrå med specialisering på immaterialrätt och närliggande områden som upphovsrätt, märkesskydd etc. De är även aktiva inom all form av företagsjuridik. PUFF-medlem erhåller 30 minuters gratis telefonkonsultation.

DRIVMEDEL

Circle K

Erbjuder rabatt på drivmedel till medlemmar genom Företagskort eller Privatkort.

MALLAR till avtal

Vi har mallar för agenturavtal (på svenska och engelska) distributörsavtal, leveransvillkor, tillverkningsavtal och en friskrivningsklausul på engelska. Alla avtal ed den senaste uppdateringen finns tillgängliga på vår hemsida puff.se, Logga in genom att klicka på MEDLEMSLOGIN uppe till höger. Logga in, klicka på rubriken AVTALSPARTNER så kommer alla företagen upp i bokstavsordning. Här kan du sedan klicka på det som intresserar dig och få fram alla detaljer om avtalen.

RETURADRESS:

PUFF
Box 127
235 22 Vellinge

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

Postoperatör Mailworld 126 08 Stockholm

puff 30 år

PUFF fyller 30 år och firar det med stor

JubileumsFest

på Waterfront i Stockholms city

Under denna helkväll bjuds du på en **3-rätters middag** med vin, kaffe med avec och naturligtvis en makalös underhållning med de välkända artisterna **Nina Söderquist** och **Lena Ph** uppbackade av levande musik. Därefter kör bandet disco och vi minglar på eller bredvid dansgolvet.

DU HAR VÅL INTE MISSAT ATT ANMÄLA DIG!

Här har du detaljerna om festen med inbjudan och anmälningsdetaljer. Som vanligt gäller först till kvarn.

TID: Torsdag den 22 augusti 2019 klockan 19.30

PLATS: Stockholm Waterfront Congress Center,
Nils Ericsons Plan 4 (alldeles bakom Centralstationen)
Stockholm

RESA: Buss till Waterfront kommer att avgå från mässan
kl. 18:45-18:50. Du kan boka plats på bussen när du
anmäler dig.

ANMÄLAN: Gå in på axacoair.se/go?YYJku1Ov och an-
mäl dig senast 21 juni *

KLÄDSEL: Klä dig till fest med glitter och glamour

Inbjudan gäller för max 2 personer per medlemsföretag.**
I mån av plats kan du anmäla ytterligare medföljande
anställda (ej kunder) till en subventionerad kostnad om
1 000 kr (inkl. moms) per person

*För er som anmält er men inte kommer på festen tar vi ut en avgift på 1 000 kronor per person inkl. moms.

** För extra gäster utöver 2, vänligen skicka mail till info@puff.se med namnuppgifter