

Pinal

#17/2024



puff
Medlemstidning



10 Generation Z



Recept
26

Missa inte:

Puff 35 år

Stor jubileumsfest, läs mer på sid 15



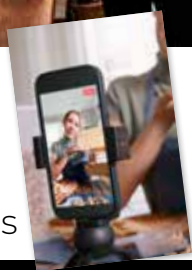
6
Valutasäkra



Sälja företag

18

4
TikTok-tips



Innehåll

4. Sociala medier

Lär dig hantera TikTok

6. Ekonomi

Valutasäkra

10. Butiksupplevelser

Lär känna Generation Z

16. Avtalet

Rekrytera studenter

18. Företagande

Sälj ditt företag

26. Recept

Silltårta

27. Vintips

Tre vårviner

28. Puffavtalen

Samtliga förmåner

31. Notiser

Aktuellt för branschen

Better safe than sorry

Perioden kring ett årsskifte är för många företagare en tid för både eftertanke och framåtblickande. Möjligen går man i funderingar om att det är dags att försöka sälja sin verksamhet, med allt vad det innebär. En process som kräver noggranna förberedelser och oftast en stor portion tålamod. Det finns många avvägningar att göra och frågor man bör ställa sig innan beslutet är taget:

Vad är syftet med att sälja och vad kommer det att innebära? Vilken köpare kan man tänka sig? Vilken typ av extern expertis behöver man ta hjälp av? Och inte minst: vad ska man göra sedan, när man inte har något eget företag längre?

Den vanligaste orsaken till att en företagsförsäljning inte blir av är att säljaren inte gjort något ordentligt förarbete. Så i det här numret har vi gjort slag i saken och tagit fram en guide för att underlätta det. Från att göra en

ordentlig analys där man går igenom företags avtal och finansiella status till att kika på marknaden och hur konkurrenssituationen ser ut. Och mycket, mycket mer. Ska ägare och vd fortsätta vara aktiva i företaget? Hur påverkas personal och leverantörer vid en försäljning? Finns det klausuler i befintliga avtal som påverkar? Vilka skatteaspekter ska tas hänsyn till?

Av egen erfarenhet vet jag hur komplicerad en försäljningsprocess kan vara och att det konstant dyker upp frågor som man själv inte har relevanta svar på. Därför kan det vara smart att i möjligaste mån använda sig av professionell rådgivning. "Better safe than sorry", som det brukar heta.

En annan god tumregel och ett gott råd är hur skulle du själv vilja att det såg ut om det var du som befann dig på köparsidan?

Stefan Juhlin
vd PUFF



PRODUKTION

Magasinfabriken

REDAKTION

Redaktör:

Madeleine Haraldsson

Art Director:

Anders Bergh

Medarbetare:

Maja Nordstrand

Omslag:

Peter Lundbergh

Upplaga:

1 000 ex

Kontakt:

Presentgrossisternas
Företagarförening
PUFF AB
Kungsgatan 7
542 30 Mariestad
info@puff.se
Stefan Juhlin:
0705-57 55 05



Organisationsnummer:

556477-1334

Tidningen Pinal distribueras till alla medlemmar i Presentutställarnas företagarförening, PUFF.

SOCIALA MEDIER

Lär dig **TikTok**

TikTok är just nu den snabbast växande plattformen och där man fortfarande kan få synbarhet utan allt för begränsade algoritmer. Men glöm inte att du är bevakad.

TikTok, lanserat år 2016 av ett kinesiskt bolag, är en social medieplattform med fokus på korta videoklipp. Optimalt är klippen mellan 15 och 60 sekunder långa. Användare kan experimentera med olika effekter, ljud och redigeringsverktyg direkt i appen för att skapa sina videoklipp. TikTok har blivit känt för sin förmåga att snabbt sprida trender och utmaningar över hela världen.

Över en miljard användare

Med över en miljard aktiva användare globalt har TikTok blivit ett

kraftfullt verktyg för marknadsföring och varumärkesbyggande. Plattformen når med andra ord en bred och varierad publik, inklusive viktiga konsumentgrupper.

Det är många som antar att plattformen enbart används av ungdomar, men snittåldern ökar stadigt. Det är en kanal där användarna uppskattar äkthet och kreativt innehåll. Idag har de allra flesta företag i branschen ett Instagramkonto, men fördelen med TikTok är en högre organisk räckvidd och snabbare tillväxtmöjligheter.



Så kan du jobba med **TikTok**



Bjud in följarna

Folk älskar att se hur tillverkning och produktion fungerar. Bjud in följarna till att hänga med i er vardag på kontoret eller när ni bygger upp mässmontrar. Det skapar en personlig koppling till varumärket.



TikTok-utmaning

Skapa en TikTok-utmaning där följarna uppmanas att på ett kreativt sätt använda era produkter. DIY-projekt är alltid poppis.



Hashtagga

Använd er av unika och relevanta hashtags för era kampanjer och produkter. Det kommer underlätta för användare att hitta era filmklipp.



Live-sänd

Styr upp live-frågesessioner där ni svarar på följarnas frågor om produkter, företaget eller branschrelaterade ämnen för att öka interaktionen med er målgrupp.



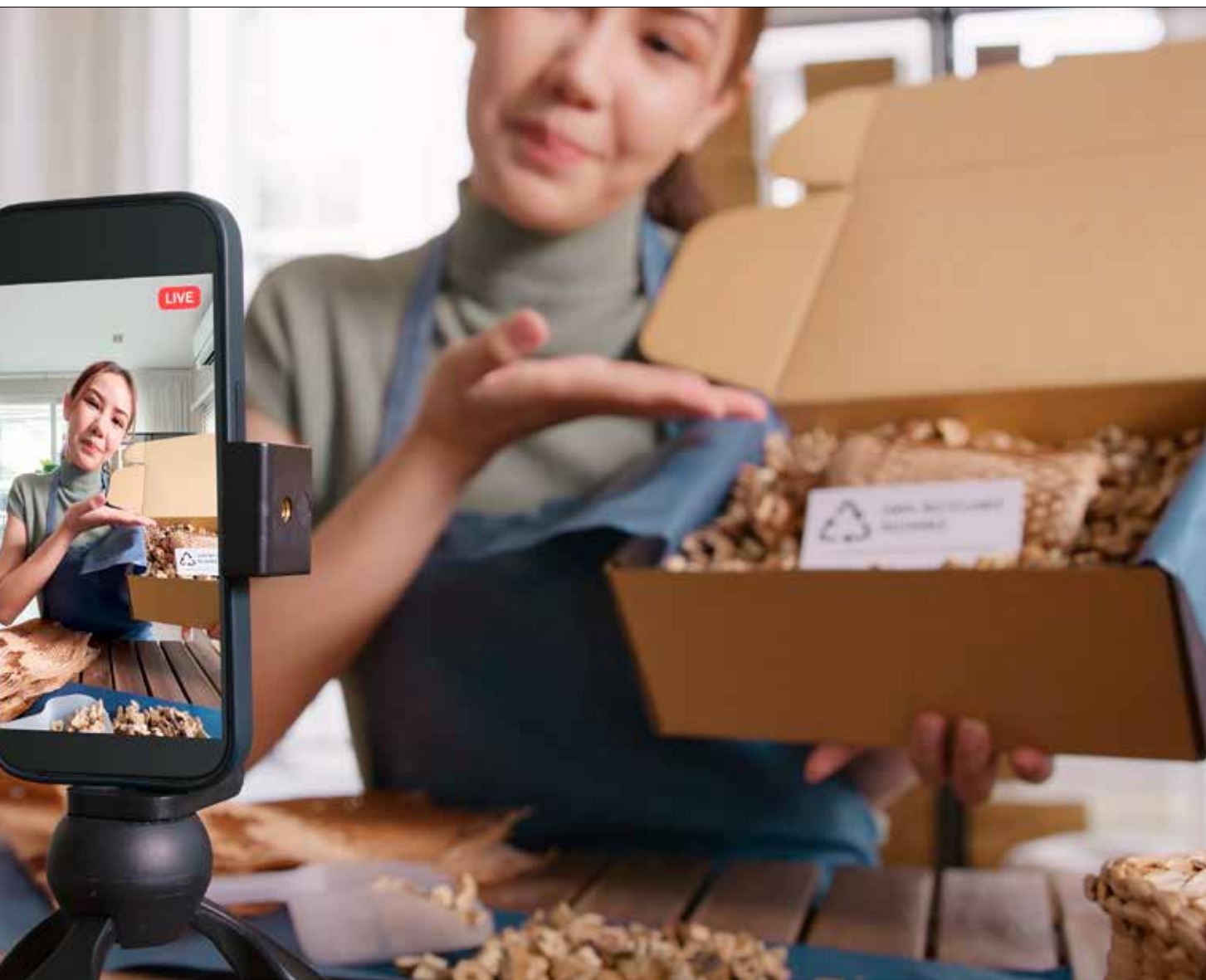
Annonsera

Utforska TikToks annonseringsplattform för att nå en större publik. Anpassa annonsformatet efter plattformens stil och ton för bästa resultat.



Skapa community-känsla

Uppmana era kunder att skapa sina egna videor och utmaningar med er produkt för att skapa en community-känsla och öka spridningen.



✓ **Säsongsanpassa**

Anpassa ert innehåll efter olika säsonger och högtider med specialrabatter eller tematiska kampanjer för att dra nytta av aktuella händelser.

✓ **Utvärdera**

Glöm inte att följa upp och analysera engagemang och interaktioner för att utvärdera vad som fungerar. Du kan använda TikToks verktyg för att mäta kampanjernas effektivitet.

Se till att utnyttja alla funktioner och kommer det ut något nytt ska du vara snabb på att hoppa på tåget. Algoritmen arbetar till din fördel, om du vågar testa och publicerar regelbundet.

Att tänka på

Det är viktigt att ha med sig att TikTok är uppbyggt för att samla in data, företaget tjänar enorma summor genom att sälja datan vidare.

Det ryktas om att plattformen används som ett medel för den kommunistiska maktapparaten i Kina att samla in data, men det är inget som är bekräftat.

Det är ofantligt mycket data som sparas genom att du har appen nedladdad på din mobil. Med standardinställningarna har de tillgång till allt från GPS-positon till att de kan kopiera de fem senaste tangenttryckningarna. Det skulle kunna ge TikTok inblick i vad du skriver på din enhet.

Alla appar kopplade till sociala medier sparar data som säljs vidare, men just TikTok spelar i en helt egen liga. En It-säkerhetsexpert kommer förmodligen ge er rådet att inte vara anslutna på företagets nätverk.



Valuta-säkra

Text: Madeleine Haraldsson

I en värld som ständigt är i snabb förändring står svenska företag inför en utmaning; att navigera valutamarknadens vågor. För många företag, särskilt de som handlar med Kina, är valuta-säkring ett viktigt verktyg för att skydda sig mot ekonomiska svängningar.

Låt oss först förklara vad en valuta-säkring innebär, så alla kan hänga med på vad det handlar om. Valutasäkring innebär en finansiell försäkringsstrategi och är något alla företagare som jobbar med import borde överväga att använda sig av.

De flesta företag som importerar varor från Kina betalar i US-dollar, även i Sverige. Men om värdet på svenska kronan sjunker mot dollarn mellan tiden för beställning och betalning, blir varorna dyrare än

förväntat. Valutasäkring innebär att man med olika medel låser en växelkurs i förväg och undviker på så sätt oväntade utgifter skapade av valutakursförändringar.

Handla över gränserna

Valutasäkring som vi känner till det idag började ta form under mitten av 1900-talet, parallellt med ökningen av internationell handel efter andra världskriget. När företag började handla mer över gränserna växte behovet av att hantera valutarisken. En viktig punkt i utvecklingen av valutasäkring inträffade på 1970-talet, efter att Bretton

Woods-systemet kollapsade 1971. Detta system hade skapat fasta växelkurser mellan större världsvalutor. När det föll samman och flytande växelkurser introducerades, ökade volatiliteten på valutamarknaderna avsevärt, vilket gjorde valutasäkring ännu viktigare för internationella företag. Under 1970- och 1980-talen började olika finansiella instrument, som terminskontrakt och optioner, bli mer tillgängliga och sofistikerade.

Banker och valutamäklare

När du köper eller säljer valuta finns det oftast en liten skillnad i priset mellan att köpa och att sälja.



Den här skillnaden kallas 'spread', och är bankernas och valutamäklarernas sätt att ta betalt. Använder du dig av 'optioner' i din valutasäkring, och exempelvis köper en rättighet (men inte en skyldighet) att handla till en viss kurs i framtiden, betalar du en 'premie' för detta, likt en försäkring.

Företag kan använda olika finansiella instrument för att säkra valutan, såsom terminer och optioner. En termin låter företaget köpa en viss

mängd utländsk valuta på ett fastställt datum i framtiden till en i förväg bestämd kurs, vilket ger förutsägbara kostnader.

En valutaoption ger företag möjligheten att köpa eller sälja en viss mängd av en valuta till ett förutbestämt pris vid en specifik tidpunkt i framtiden. Det unika med optioner är att de ger företaget rätten, men inte skyldigheten, att genomföra denna transaktion. Det finns två huvud-

typer: köpoptioner, som används när man förväntar sig att en valuta ska öka i värde, och säljoptioner, som används för att skydda sig mot en nedgång i valutans värde.

Den stora fördelen med optioner är flexibiliteten; om marknadspriset vid löptidens slut inte är fördelaktigt, kan företaget välja att utnyttja optionen. För denna möjlighet betalar företaget en premie till den som säljer optionen.



Olika strategier

När det gäller strategier för valutasäkring använder företag olika metoder beroende på deras specifika behov och situation. En del företag föredrar att använda regelbundna strategier för att säkra sin valuta. Detta innebär att de regelbundet, kanske månadsvis, kvartalsvis eller årsvis, säkrar en del av eller hela sitt behov av utländsk valuta. Denna metod ger en stadig och förutsägbart hantering av valutarisker. Andra företag

väljer en mer flexibel approach och utför valutasäkring på en ad hoc-basis. Det betyder att det sker ofta i samband med specifika affärshändelser, som en stor inköpsorder, där det är viktigt att låsa växelkursen för att skydda sig mot oväntade kostnadsökningar. Genom att säkra valutan för just den transaktionen, kan företaget bättre hantera kostnaderna för den specifika affären.

En tredje strategi för de med försäljning till utlandet är att säkra försäljningsintäkterna mot sin prislista. Skippa detta om det endast riktar sig till importörer.

Räknexempel

Scenarier: Ett svenskt företag som importerar varor från Kina

Utgångsläge: Företaget planerar att göra en inköpsorder på 100 000 USD för varor från Kina. Vid tidpunkten för planeringen är växelkursen 8,50 SEK/USD.

Om företaget inte använder valutasäkring och värdet på den svenska kronan har sjunkit till 9,00 SEK/

USD vid betalningstidpunkten, skulle den faktiska kostnaden för varorna vara högre.

Alternativt väljer företaget att säkra växelkursen genom ett terminskontrakt eller en option för att låsa växelkursen till 8,50 SEK/USD.

Faktiska kostnader: De faktiska kostnaderna i båda situationerna och en jämförelse mellan dem.

Utan valutasäkring skulle kostnaden för inköpsordern bli 900,000 SEK (100,000 USD multiplicerat med den nya växelkursen på 9,00 SEK/USD).

Med valutasäkring, där företaget har låst växelkursen till 8,50 SEK/USD, skulle kostnaden istället vara 850,000 SEK.

Skillnaden mellan de två situationerna är hela 50,000 SEK. Valutasäkring kan alltså skydda företag från stora oförutsedda kostnadsökningar skapade av valutakursförändringar. Lås växelkursen i förväg med ett terminskontrakt eller en option, så undviker du finansiella överraskningar.

BUTIKSUPPLEVELSER

Lär känna Generation

En ny generation med köpstarka kunder kommer att förändra handeln. Generation Z förväntar sig en upplevelse med integrerad teknologi, unika upplevelser och en stark närvaro både online och offline.

Generation Z är personer födda mellan 1995 och 2012. Det vill säga den första generationen som är uppvuxen helt digitalt, även kallade "digitala infödingar". De har ingen erfarenhet av hur samhället och handeln såg ut innan internet fanns. Generation Z är en viktig målgrupp som utgör ca. 20% av Sveriges befolkning.

Underhållning och socialt ansvar

Trots deras digitala kompetens uppskattar många i denna generation den personliga upplevelsen som fysisk handel erbjuder. Men det räcker inte

att sälja attraktiva produkter eller att ha trevlig och hjälpsam personal. Det krävs mer underhållning, upplevelser och unika butiksmiljöer om de ska bli tillfredsställda. Generation Z är också uppvuxna med att miljöfrågan är konstant närvarande på ett helt annat sätt än tidigare generationer. De vill veta att varumärkena de köper tar ett socialt ansvar och aktivt jobbar med miljöfrågor.

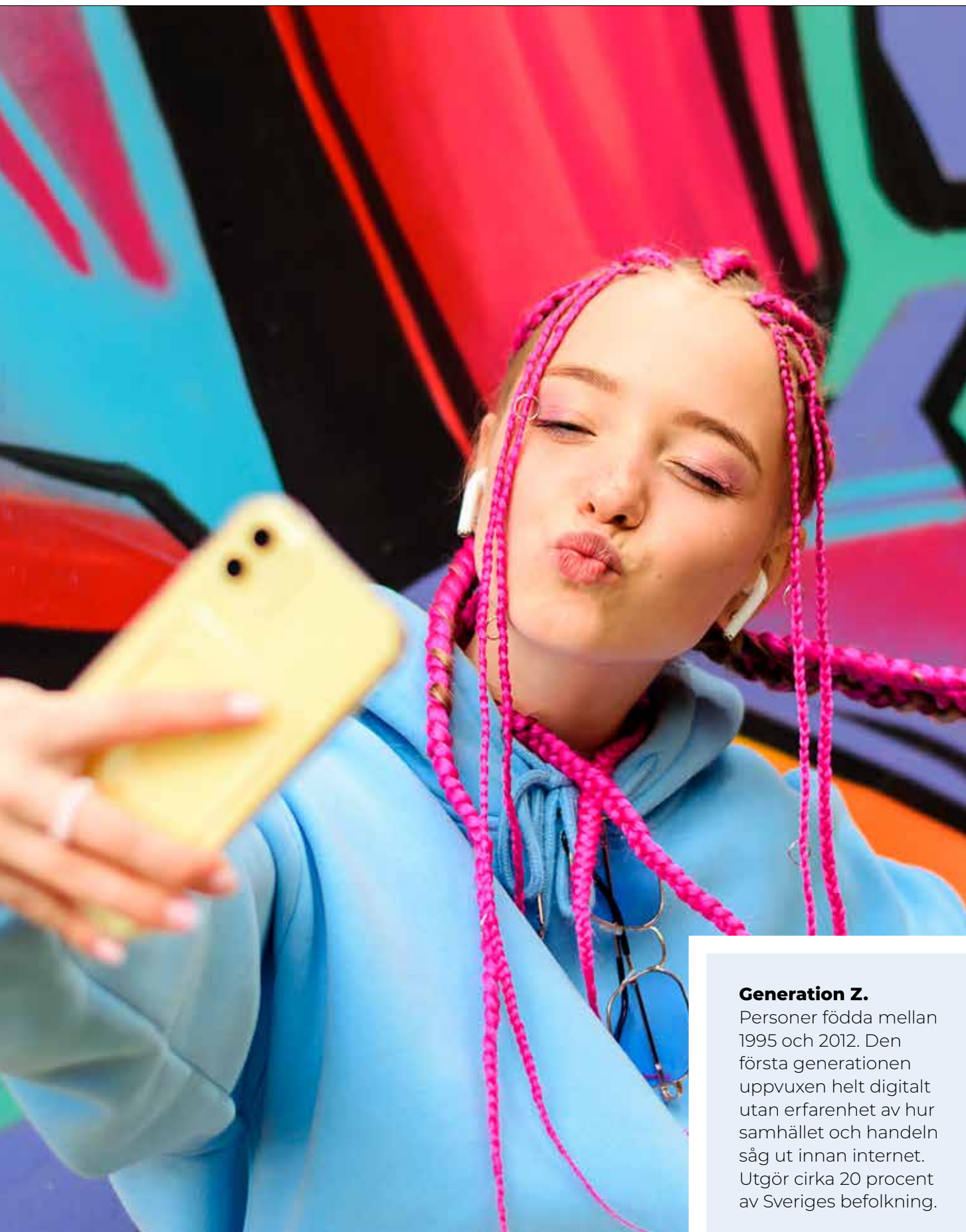
Skräddarsytt koncept

En bra köpupplevelse för Generation Z handlar om att de kan interagera och vara delaktiga i produktens utförande. Tänk dig ett butikskoncept som bara säljer vita Converse (tygskor) och där kunden får interagera genom att bestämma hur skorna

ska se ut. När kunden valt modell och storlek får de välja färger, mönster och detaljer (t ex nitar, tygmärken, paljetter). I butiken finns personal som fixar till skorna efter önskemål, spraymålar och fäster nitarna på önskad plats. Det här är bara ett exempel som skulle vara skräddarsytt till Generation Z.

Sammanflätad upplevelse

Kosmetikakedjan Sephora är ett exempel på ett lyckat koncept. De använder Virtual Artist Technology som låter konsumenterna prova olika nyanser av läppstift, utan att behöva testa produkten fysiskt. Detta är ett exempel på hur butiker använder augmented reality (AR) för att skapa en unik och interaktiv upplevelse.



Generation Z.

Personer födda mellan 1995 och 2012. Den första generationen uppvuxen helt digitalt utan erfarenhet av hur samhället och handeln såg ut innan internet. Utgör cirka 20 procent av Sveriges befolkning.



Foton: Koko Art

AR kan upplevas genom smartphones eller speciella AR-glasögon.

Online och offline

Under många år har man inom handeln pratat mycket om Omni-kanalstrategi och det handlar om att utveckla en stark närvaro både online och offline. Generation Z förväntar sig sömlösa shoppingupplevelser över olika kanaler, att sociala medier och fysiska butiker samverkar för en integrerad kundupplevelse.

Anpassa erbjudanden

Framöver kommer det vara viktigt även för mindre butiker att jobba

Koko Art är ett butiks-koncept där konstnärer målar skor för hand. Kunden kan antingen dra inspiration från företagets befintliga designkollektioner eller skapa en helt egen design. Varje par skor blir unikt! En intressant aspekt av Koko Art är deras unika prismodell, "Din storlek är ditt pris", vilket ger en spännande twist till köpupplevelsen.



med kunddata och skapa personliga shoppingupplevelser. Anpassade erbjudanden och rekommendationer baserade på kundens tidigare köp och preferenser. En självklarhet för större e-handlare, men det kommer vara en hygienfaktor för all typ av handel. Generation Z ser det som en självklarhet att även fysisk handel ska kunna erbjuda flexibla och smidiga betalningslösningar, som mobilbetalningar. De förväntar sig snabbhet och bekvämlighet.

Bättre förståelse

Ett steg för befintliga butiker att möta upp Generation Z krav är att

skräddarsy produkt demonstrationer till butiksevent och workshops. Här kan ni som leverantörer med all säkerhet fylla en stor roll genom att erbjuda färdiga koncept där ni jobbar tillsammans med butikerna. Ni har också möjlighet att hjälpa era kunder genom att utbilda. Ge dem möjlighet till bättre förståelse för teknologin och hur Generation Z:s värderingar och förväntningar ser ut.

Koko Art

Koko Art är ett butiks-koncept där konstnärer målar skor för hand. Kunden kan antingen dra inspiration från företagets befintliga designkol-





Butikskonceptet är framtaget av Studio Peter Lundbergh, butikskonceptet och sortimentet av DRMLND. Foto: Peter Lundbergh



Drmlnd, som uttalas Dreamland, är en färgsprakande och lekfull värld. Montrar fyllda med otroliga mängder pärlor i regnbågens alla färger, lås och andra detaljer som behövs för att kunderna ska kunna tillverka egna smycken och mobilskal.



Foto: DRMLND

lektioner eller skapa en helt egen design. Varje par skor blir unikt! En intressant aspekt av Koko Art är deras unika prismodell, "Din storlek är ditt pris", vilket ger en spännande twist till köppplevelsen.

Drmlnd

Medgrundaren till Happy Socks, Mikael Söderlindh, har startat ett nytt butikskoncept med inspiration utifrån sin dotter som älskar att vara kreativ med pärlor. Drmlnd, som uttalas Dreamland, öppnade under hösten i Täby centrum. Det är en färgsprakande och lekfull värld som



Foto: Peter Lundbergh

vid första anblick känns som en godisbutik. Men istället för godis är montrarna fyllda med otroliga mängder pärlor i regnbågens alla färger, lås och andra detaljer som behövs för att kunderna ska kunna tillverka egna smycken och mobilskal.

Det är en shoppingupplevelse skräddarsydd för Generation Z, men också Generation Alpha (de som nu är i tonåren och som snart är 2 miljarder på jorden). Det är generationerna där mobilerna och Tiktok är centrala delar av livet. Konceptet bygger på DIY "Do it yourself", men

också på att det går att skapa snyggt innehåll till sociala medier. Butiken har professionellt fotoljus och filter, allt för att fota den perfekta bilden eller skapa snygga reels (filmklipp).

Konceptet har ytterligare ett ben och det handlar om en plattform där man som kreatör har möjlighet att lägga ut sin design till försäljning. Drmlnd skickar allt som behövs i form av tråd, lås, pärlor och dekorationer till mobilskal. Kreatören/säljaren får 10 procent i provision och ytterligare 5 procent att skänka till en valfri välgörenhetsorganisation.



Nu är det dags att fira

35
årsjubileum

Spana in baksidan

WEBB

Kaktips

Kakor, även kända som cookies, används på webbsidor för att spara information om besökare och deras interaktion med webbplatsen. Vi tipsar om hur du som företag använder kakorna på rätt sätt.

Kakor hjälper till att skapa en anpassad shoppingupplevelse för användarna genom att komma ihåg deras preferenser och tidigare beteenden.

Alla webbplatser behöver erbjuda olika alternativ av "kakor", eller cookies. Och på en e-handelswebbplats är det viktigt av flera skäl, speciellt när det gäller sökmotoroptimering (SEO) och användarupplevelse. Sökmotorer såsom Google använder användarupplevelse som en rankingfaktor, så en anpassad och positiv

användarupplevelse rankas högre i sökresultaten.

Lagstiftning som GDPR kräver att webbplatser informerar besökare om användningen av kakor och får deras samtycke. Att erbjuda olika alternativ för kakor visar att en webbplats respekterar användarnas integritet och följer lagstiftningen, vilket kan öka förtroendet hos användarna.

Kakor möjliggör också effektiv målgruppsinriktning genom att samla in data om användarnas intressen och beteenden. Detta kan användas för att skräddarsy reklam och marknadsföringskampanjer, vilket ökar relevansen och effektiviteten av dessa insatser.



Olika sorters kakor



Nödvändiga kakor

Dessa är essentiella för att webbplatsen ska fungera korrekt. De inkluderar funktioner som säkerhetsåtgärder, inloggning och kundvagnshantering. Det är vanligtvis en bra idé att ha dessa kakor aktiverade som standard, eftersom de är viktiga för att besökaren ska kunna använda webbplatsen som avsett.



Prestandakakor

Samlar in information om hur besökare använder webbplatsen, till exempel vilka sidor de besöker mest och om de stöter på några fel. Genom att använda dessa kakor kan du optimera och förbättra webbplatsens prestanda och användarupplevelse. Det är en bra idé att ge användarna möjlighet att aktivera eller inaktivera dessa kakor.



Funktionalitetskakor

Möjliggör förbättrad funktionalitet och anpassning på webbplatsen. De kan till exempel komma ihåg användarens preferenser och val av tema. Genom att erbjuda alternativ för aktivering eller inaktivering av dessa kakor kan användarna anpassa webbplatsen efter sina behov.

Rekrytera studenter

Nu har du chansen att synliggöra ditt företag mot framtidens talanger genom Connect by School.

I dagens konkurrensutsatta arbetsmarknad är det av yttersta vikt att ditt företag syns och gör sig tillgängligt för rätt målgrupp av potentiell personal. Connect by School ger dig möjligheten att uppnå just detta nästintill kostnadsfritt, för tillväxt och konkurrenskraft.

Connect by School är en innovativ plattform som ger företag möjlighet att interagera direkt med studenter. Genom att registrera din företagsprofil och göra dig synlig på plattformen får du en unik chans att marknadsföra ditt företag och dina lediga tjänster. Du kan även kommunicera vilka kompetenser ni är ute efter i en anställd, så studenten kan anpassa sina studier och bli en optimal medarbetare.

Samarbetet mellan Connect by School och PUFF innebär att du som medlem kan dra nytta av en rad förmåner. Att registrera ett företag på plattformen är gratis och en platsannons kostar 800 kr för medlemmar i PUFF. Det är en kostnad, ja, men även en investering i din framtida personalstyrka.

Genom att använda Connect by School visar du också ditt engagemang för branschen och dina ansträngningar för att främja karriärmöjligheter för studenter. Detta kan stärka ditt företags varumärke och attraktionskraft som arbetsgivare, vilket i sin tur leder till en mer framgångsrik rekryteringsprocess. Det säkerställer också att du attraherar talangfulla kandidater som är intresserade av din bransch och befattning.

För mer information om Connect by School och dess förmåner, besök webbsidan www.connectbyschool.com.

Färgval

Genom att använda tydliga och intuitiva färgval kan du hjälpa användarna att snabbt förstå och göra sina val i samband med kakor på webbplatsen:



Grön: Använd grön färg för att indikera det rekommenderade alternativet eller de val som är fördelaktiga för användarna.



Röd: Använd röd färg för att markera alternativ som kan ha negativa konsekvenser eller som kan påverka användarupplevelsen om de inaktiveras.



Grå: Använd grå färg för att visa inaktiva eller icke-valda alternativ.

FÖRETAGANDE

Förbered ditt FÖRETAG för försäljning

Det är för de flesta ett stort beslut att sälja sitt företag och tajmingen ska vara rätt på många olika plan. Det finns mycket att vinna på att förbereda sig under resans gång, för att förenkla den dagen beslutet har landat.

Det är för de allra flesta ett stort steg att sälja ett bolag, en process som växer fram och som mentalt behöver "marineras" innan tankarna faller på plats. Oavsett om det i slutändan landar i att det kommer bli en försäljning eller inte är det bra att inleda processen som vi kommer beskriva i den här artikeln. De flesta är viktiga bitar som måste vara på plats för att överhuvudtaget ha möjlighet att sälja. Det är inte heller ogjort arbete, utan kommer vara till bra nytta den dagen du bestämmer dig för att löpa linan ut och försöka sälja. Vägen är ofta lång och att "klä bruden" tar ofta flera år.

Stora skattelättnader

Om du är en av dem som funderar på att inom några år sälja ditt företag

finns det flera aspekter att ta hänsyn till. Oavsett anledning till försäljningen, och det finns många olika, är det klokt att i ett tidigt stadium ta upp diskussionen med er revisor. En revisor kan vara till stor hjälp i många olika delar, men framförallt kan du få hjälp om försäljningen är sammankopplad med pension. De sista åren mellan 60-65 år är viktiga år för din sammantagna pension. Det finns även stora skattelättnader om du fortsätter att driva bolaget vidare efter att du som ägare fyllt 66 år.

Finansiell ordning

Det allra första som man behöver få kontroll över när man ska förbereda företaget för försäljning är ekonomin. Detta kan innebära att man rensar upp i finanserna, ser till att alla rättsliga dokument är i ordning och kanske även förbättrar affärsverksamheten för att göra företaget mer attraktivt för potentiella köpare.

Transparenta och välorganiserade finansiella register gör due diligence-processen smidigare för köparen.

Skydda varumärket

Se till att alla varumärkesrelaterade rättigheter är ordentligt registrerade och skyddade. Detta inkluderar varumärkesnamn, logotyper och eventuella unika designelement som är centrala för företagets identitet. Om det inte finns en grafisk profil kan det vara av värde att ta hjälp av en byrå för att förpacka varumärket på ett enkelt och tydligt sätt.

Välorganiserat företag

Se över alla juridiska dokument, inklusive kontrakt med leverantörer och kunder, anställningsavtal och eventuella licensavtal. Det är viktigt att allt är uppdaterat och i linje med gällande lagstiftning. Se till att alla affärsprocesser är effektiva och väl dokumenterade. Detta inkluderar



” Att genomföra en noggrann och rättvis värdering är avgörande för att säkerställa att försäljningspriset speglar företagets verkliga värde.”

lagerhantering, orderprocesser och rutiner för kundtjänst. Ett välordnat och uppdaterat kundregister är viktigt. Det visar potentiella köpare vilken typ av kundbas företaget har och underlättar övergången. Starka, långsiktiga kundrelationer kan också öka företagets värde.

Marknadspotential

Visa på företagets tillväxtpotential och marknadsposition. Detta kan innefatta marknadsanalyser, trendrapporter och utvecklingsplaner för att visa var bolaget står i förhållande till konkurrenterna. Det är också viktigt att bedöma företagets potential att generera vinst i framtiden. Detta innefattar en bedömning av både marknadsutsikter och företagets strategiska planer. Att genomföra en noggrann och rättvis värdering är avgörande för att säkerställa att försäljningspriset speglar företagets verkliga värde. Betona vad som gör ditt företag unikt inom branschen, vilket kan vara designkvalitet, exklusiva produkter, eller starka varumärkesallianser. Har ni avtal med större kunder är det givetvis något som ska vägas in i värderingen.

Starkare marknadsposition

I ett samhälle där det digitala går allt snabbare kommer värderingen påverkas av vart i den digitala resan

företaget befinner sig. Företag som har automatiserade och digitaliserade processer, som digital bokföring och orderhantering, tenderar att vara mer effektiva. Detta kan leda till lägre driftskostnader och bättre skalbarhet, vilket är attraktivt för potentiella köpare. Företag som ligger i framkant med digital teknologi har en konkurrensfördel. De kan snabbare anpassa sig till marknadsförändringar och kundbehov, vilket ger dem en starkare marknadsposition.

Datahantering och Analys

Förmågan att samla in, hantera och analysera stora mängder data effektivt är en stor tillgång. Företag som använder data för att driva beslutsfattande och förbättra sina tjänster eller produkter värderas ofta högre. Effektivt använda digitala plattformar för kundinteraktioner kan ge företag en starkare kundlojalitet. Bolag som har bra och effektiva rutiner kopplade till att minimera kundförluster kan också minska företagets risker. Automatiserade system är ofta mindre benägna att göra fel än manuella processer, och de kan inkludera bättre säkerhetsåtgärder för att skydda företagets och kundernas data.

Nya marknader

I en bedömning kring framtidspotential bör man väga in hur välutrustat





digitalt ett företag är, beroende på hur förberett det är inför framtiden. Detta kan även inkludera potentialen för att expandera till nya marknader. Om ett företag uppvisar en stark digital infrastruktur och använder teknologi effektivt för att förbättra verksamheten, kan det positivt påverka värderingen. Det är ett tecken på att företaget är anpassningsbart, framtidsorienterat och möjligen mer hållbart över tid.

Värdering

Att fastställa ett rättvist marknadsvärde för ett företag kan göras med hjälp av en professionell värderare och tar hänsyn till företagets tillgångar, skulder, intäktsströmmar och marknadspotential. Inledningsvis kan också en revisor spela en nyckelroll i att granska och validera företagets finansiella historik. Detta innefattar analys av resultatrapporter, balansräkningar och kassaflödesanalyser. Men en revisor kan även hjälpa till att identifiera områden där företaget presterar bra och områden som kan behöva förbättras.

Rättvist marknadsvärde

Marknadsvärdering innebär att man jämför företaget med liknande företag som nyligen har sålts. Detta ger en uppfattning om vad marknaden är villig att betala för verksamheter inom samma område. Handlar det om ett



bolag som inte är lönsamt kan man i vissa fall tillämpa en tillgångsbaserad värdering. Här värderas företagets alla tillgångar, inklusive fastigheter, utrustning och immateriella tillgångar.

Historiska vinster

Inkomstbaserade metoder är en vanlig metod för värdering och baseras på företagets inkomst. Detta kan innebära att man ser på historiska vinster och gör justeringar baserade på förväntade framtida inkomster. Ibland kan det vara nödvändigt att göra justeringar i värderingen för unika omständigheter, såsom företagets rykte, kundbasens kvalitet, marknadstrender, eller speciella risker.

EBITDA

Ett annat vanligt tillvägagångssätt är att använda en multipel av företagets rörelseresultat (EBITDA - Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization). Multipeln kan variera beroende på bransch, marknadstillstånd och företagets storlek.

Marknadsföring av försäljningen

Börja med att ta fram en målgruppsidentifiering. Bestäm vem som är den ideala köparen för ditt företag. Det kan vara konkurrenter, men också strategiska partners, investerare eller större företag inom samma bransch. Förstå din marknad och potentiella

köpare. En välgrundad analys kan hjälpa dig att rikta in dig på de mest sannolika och lämpliga köpare. I början kan det vara fördelaktigt att hålla informationen om försäljningen anonym, särskilt när man närmar sig konkurrenter. Detta kan skötas av en mäklare eller rådgivare som kan nå ut till potentiella köpare utan att avslöja din identitet.

Styrkor och potential

Skapa professionella och övertygande marknadsföringsmaterial, säljmateriäl som visar företagets styrkor och potential, men utan att avslöja känslig information som kan vara skadlig om den hamnar i fel händer. När du bör-



jar diskutera med seriösa intressenter, se till att de undertecknar ett NDA (Icke-Avslöjandeavtal) innan någon detaljerad information delas. Detta skyddar ditt företags konfidentiella information.

Potentiella köpare

Om du redan har relationer med potentiella köpare, kan en direktkontakt vara effektiv. Dock bör detta hanteras försiktigt, särskilt om du närmar dig konkurrenter. Ett enkelt och bekvämt sätt annars är att ta hjälp av en företagsmäklare. De har ett bredare nätverk och erfarenhet i att närma sig potentiella köpare, inklusive konkurrenter, på ett diskret

och professionellt sätt. Framförallt är det tryggt initialt när du närmar dig konkurrenter utan att avslöja ditt företags identitet. Detta kan hjälpa dig få en känsla av deras intresse utan att avslöja din position.

Sälja till konkurrent

Bedöm riskerna och fördelarna med att sälja till en konkurrent. Fördelarna kan inkludera en snabb affär och möjligen ett högre pris, medan riskerna kan innefatta avslöjande av strategisk information. Var medveten om att konkurrenternas intresse kan vara lika dubbelt och försök att bedöma deras verkliga intentioner.

Dialog med jurist

Var strategisk i vad du avslöjar. Konsultera med en jurist för att säkerställa att alla aspekter av affären, inklusive konkurrens och compliance-frågor, hanteras korrekt. Var selektiv med vilken information du delar. Det kan

vara lämpligt att endast ge tillgång till viss information efter att det har skett betydande framsteg i förhandlingarna. Håll diskussioner om affärsöverlåtelser separata från samtal om konkurrensrelaterade frågor för att undvika att oavsiktligt ge bort strategisk information. Håll en nära dialog med din jurist för att förstå de fulla konsekvenserna av att sälja till en konkurrent och strukturera affären på ett sätt som skyddar företagets och dina intressen.

Förhandling

När ni kommit så pass långt att intressenter har visat sig, följer förhandlingar om pris och villkor. Köparen kommer sannolikt att genomföra en grundlig granskning av företaget, känd som due diligence, för att säkerställa att all information stämmer. Här ska ni ha ordning och reda på alla dokument som kan efterfrågas.





Försäljningsavtal

När både köpare och säljare är överens, utarbetas ett försäljningsavtal som specificerar villkoren för försäljningen. Efter avtalets undertecknande kan det finnas en övergångsperiod, där den tidigare ägaren hjälper till att överföra företaget till den nya ägaren. Detta tillvägagångssätt kan säkerställa en smidig övergång, främja kunskapsöverföring och minska risken för störningar i den dagliga verksamheten.

Hantering av nyckelpersonal

Nyckelpersoner i ett företag spelar ofta en avgörande roll i dess framgång. Deras kunskap, erfarenhet och relationer är ovärderliga, och deras fortsatta engagemang kan vara kritiskt under och efter övergångsprocessen. För att säkra deras fortsatta medverkan kan strategier som ekonomiska incitament, aktieoptioner eller delägarskap användas. Dessa metoder kan inte bara öka deras lojalitet, utan också säkerställa att värdefull affärskunskap bevaras inom företaget.

Karantänklausuler i försäljningsavtal

Karantänklausuler blir allt vanligare i försäljningsavtal, särskilt där köparen vill skydda företagets intressen genom att förhindra att den tidigare ägaren omedelbart startar eller deltar i en konkurrerande verksamhet. För säljaren är det viktigt att noga överväga och förhandla om varaktigheten och omfattningen av en sådan klausul. Även om det kan begränsa säljarens framtida affärsmöjligheter, kan det i vissa fall vara motiverat för att säkra ett högre försäljningspris.

Den här artikeln har handlat om de praktiska aspekterna av att sälja ett bolag. Kom ihåg att det även finns en personlig sida av processen, ofta innebär det att man lämnar ifrån sig ett livsverk. När du väl bestämmer dig för att sälja, se till att ha rätt stöttning och en genomtänkt plan för livet efter försäljningen. Det är ett stort steg att gå vidare till ett nytt kapitel i livet.

► CHECKLISTA

- ✓ Starta resan mot försäljning i god tid.
- ✓ Diskutera med revisorn för att maximera skattefördelar.
- ✓ Rensa upp i ekonomin, se över juridiska dokument.
- ✓ Registrera och skydda varumärket och uppdatera juridiska dokument.
- ✓ Belys företagets tillväxtpotential, marknadsposition och digitalisering.
- ✓ Anlita en professionell värderare för att fastställa ett rättvist marknadsvärde.
- ✓ Identifiera målgruppen, skapa professionellt och marknadsföringsmaterial.
- ✓ Hitta potentiella intressenter.
- ✓ Inled förhandling om pris och villkor, och utarbeta en plan för en smidig övergång.

TILLSAMMANS
är vi **STARKA!**



RECEPT

Lyxig silltårta

Förbered gärna tårtan dagen innan, men minst några timmar innan servering, så hinna den gotta till sig och stelna i kylan. Ge den huvudrollen i en buffé, servera bakelse varianter som en förrätt eller varför inte en härlig sommarlunch.

Du behöver (10 portioner)

- 200 g matjessill
- 3 ägg
- 4-5 potatisar
- 3 morötter
- 2 rödbetor
- 1/4 gul lök
- 2 dl majonnäs
- 0,5 dl Crème fraîche
- Salt
- Svartpeppar

Gör så här

- Koka potatisarna, morötterna och rödbetorna. Koka äggen så länge att de blir hårdkokta.
- Grovriv potatisarna, morötterna, och rödbetorna. Finhacka löken, hacka äggen och sillen.
- Blanda majonnäs, crème fraîche, salt och svartpeppar i en skål. Salta inte för mycket, sillen i sig är salt.
- Lägg först hälften av potatisen i botten av en 24 cm form. Därefter hälften av morötterna över det. Toppa med all sill och hälften av löken. Bred över hälften av majonäsblandningen. Strö över 2 av de finhackade äggen, spara ett till eventuell garnering. Lägg sedan på resterande potatis, morot och lök.
- Avsluta med rödbetorna och resten av majonnäsen. Lägg plast om tårtan och ställ in i kylan i minst 4 timmar.



Receptet bygger på en standardtårta för 10 personer men den går också att göra i mindre varianter som på bilden.

VINTIPS

Viner i vår

Sommelier Christina Nordin Cumtall delar med sig av sina favoriter till vårens middagar och tillställningar.



Bubbel

Rotari Brut Nature

Trento, Italien, 2017.
SB nummer: 92060
Pris: **199 kr**

Rotari kommer ut med en ny, begränsad årgång som är torrare än vanligt, Brut Nature. Elegant doft av nötter, torkad frukt och mineral med inslag av citrus, persika, aprikos och gult äpple. Smaken är

torr, mycket frisk med balanserad syra och inslag av rostat bröd, mineral, nougat och grapefrukt. Vinet passar till aperitif, skaldjur, lite fetare fisk som tex. lax.

Hey Malbec

Mendoza, Argentina, 2022.
SB nummer: 92597
Pris: **155 kr**

Druvan i vinet är Malbec, där 50% plockas i Uco Valley och resterande 50% kommer från vingårdar i Luján de Cuyo. Vinet har doft av björnbär, toner av viol och en härlig pepprighet. Malbec fungerar

med de flesta sorters rött kött, då köttets enzymer lockar fram vinets bästa smaker. Bjud på en köttgryta, revbensspjäll eller grillat fläskkött.

Rött



Portvin

Furmint Selection, Béres Vineyards and Winery

Tokaji, Ungern, 2022.
SB nummer: 94949
Pris: **149 kr**

Furmint, en gammal ungersk druva som blir ljuvligt vin. Förr var det basen i härliga, söta Tokajviner, men idag gör man även viner i en torr stil som är lätt att uppskatta.

Vinet har tydliga inslag av citrusfrukter, persika och torkade örter. En härlig krämighet och lækker mineralig syra som passar bra till fisk och fågel.

MEDLEMSFÖRMÅNER

Våra Puffavtal

Som medlem i Puff får du ta del av en lång rad förmånliga avtal som vi förhandlat fram åt dig.

VARULEVERANSER OCH FRAKT

Fraktjakt

Transport Administration kopplad direkt till alla företag med fördelaktiga avtal med PUFF, utan fasta kostnader. Hantera dina frakter online med bokning, fraketiketter, spårning, aviseringar och retur, samt möjlighet till orderkoppling och integrering genom API. Prisjämförelser ingår och som medlem i PUFF får du nu gratis konsultation och ett års fri tillgång till Fraktjaks Plustjänster, med fri registrering av eget fraktavtal.

Europa:

Dachser spedition

Pallgoods till och från Europa, inklusive Skandinavien.

DHL Freight

All inrikes transport och lastbilstransport inom Europa.

DHL Express

Lastbil Export & Import paketsändningar upp till 150 kg per sändning.

Internationellt:

DHL Express

Kurirtransporter för paket upp till 100 kg per sändning.

FÖRSÄKRINGAR

Söderberg & Partners

Konkurrenskraftig företags-, transport- och sjukvårdsförsäkring. Samt VD- och Styrelseansvarsförsäkring, plus en försäkring som skyddar ditt företag mot skador orsakade av cyberattacker. En kostnadsfri tjänstereseförsäkring ingår redan i PUFFs medlemsförmåner och omfattar samtliga anställda i företaget.

UPS

Alla UPS tjänster, både för export och import.

C Land Logistics AB

Internationell leverans via sjö, flyg och tåg.

Gotship Logistics

Framförallt importfrakt från Mellanöstern och Asien, men hanterar sjö- och flygtransporter över hela världen.

ITS Independent Transport & Shipping

Sjö-, flyg- och landbaserade internationella transporter med IATA license samt AEO-F certification.

Maersk Sweden AB

Styckegods (LCL) till full containers (FCL) internationellt med alla transporttyper, inklusive leverans från dörr till dörr.

Toll Global Forwarding

Sjö- och flygfrakt, både import och export internationellt med inriktning mot Asien och den Indiska kontinenten.

APC Logistics AB

Sjö-, flyg- och tågtransporter med fokus på Asien utan omlastningar i Europa.

KREDITUPPLYSNING OCH KREDITBEVAKNING

Dun & Bradstreet. (fd Bisnode).

Sverige: Upp till 1.000 stycken kreditupplysningar och/eller kreditbevakningar per år på svenska bolag är kostnadsfria för PUFFs medlemmar. För ett icke aktiebolag tillkommer en portokostnad på 5 kr per upplysning. Vid fler än 1000 kostar en upplysning 19 kr stycket eller 2 kr per månad för att kredit bevakas ett företag.

Norden: 100 stycken kreditupplysningar är kostnadsfria per 12-månadersperiod med avtalsperiod 1 september till 31 augusti. Efter 100 stycken debiteras ni 45 kronor per styck.

KREDIT-, FÖRSÄKRING- OCH FAKTURAKÖP

Euler Hermes

Försäkra bolagets fakturor mot kreditförluster över hela världen. Euler Hermes betalar om kunden inte gör det, med minimal administration, och ni blir mer attraktiva för finansiering från banker.

Prioritet Finans

Sälj obetalda fakturor och erhåll upp till 97% av fakturabeloppet inom två arbetsdagar.

INKASSO, BEVAKNINGSTJÄNSTER OCH BANK

Inkassokontroll AB

Inkassotjänster utan årlig abonnemangavgifter och ärendeavgifter.

Prioritet Inkasso AB

Inkassotjänster utan årlig abonnemangavgifter och med en reducerad ärendeavgift. De köper även enstaka fakturor och har ett komplett utbud av effektiva inkassoåtgärder gällande konsument-, företags- och utlandsfordringar.

Svea Ekonomi

Inkassotjänster utan årlig abonnemangavgift och en reducerad ärendeavgift på inkassoärenden. De erbjuder även fakturaservice och fakturering. Ramavtalet omfattar alla Svea Ekonomi ABs tjänster.

Treyd

Importfinansiering utan att ta säkerhet i företaget. Treyde betalar fakturan till din leverantör och skapar likviditets utrymme, samt förlänger betalningstiden med upp till 4 månader.

JURIDISK RÅDGIVNING

Blendow Group / Allt Om Juridik

Som medlem i PUFF har du fri tillgång till deras många avtalsmallar, men utöver det erbjuder de även rabatterade utbildningar. Plus: nyhetsbevakning, facklitteratur och facktidningar. Rådgivning på löpande räkning debiteras med en kraftig rabatt. Om du önskar en "in house jurist" kan du teckna ett "Fastprisavtal" till ett konkurrenskraftigt pris.

Gullikssons Advokatbyrå i Malmö

Kombinerad jurist- och patentbyrå med specialisering på immaterialrätt och närliggande områden (upphovsrätt, märkesskydd etc.). PUFF-medlemmar erhåller 30 minuters gratis telefonkonsultation.

FÖRPACKNING, EMBALLAGE & LAGER

AlloOffice (f.d. OCAY)

Snabba leveranser av kontorsmaterial och alltid fraktfritt. Dessutom nettopriser på utvalda pärmar, kopieringspapper, förpackningsmaterial, toner och bläckpatroner, med mera.

Antalis

Grossist inom finpapper och emballage med cirka 6 000 artiklar i sortimentet och tre lagerpunkter i Sverige (Stockholm, Göteborg och Malmö). Leveranser går ut flera gånger om dagen och ledtiderna ligger på några få timmar.

Carepa

Komplett sortiment med kontorsmaterial, toner & färgpatroner, städmaterial, emballage för att packa och skicka, engångsartiklar och mycket mer. Enbart online, med leverans direkt till dörren.

Lyreco

Kontorsmaterial, skrivarförbrukning, hygienprodukter, städ/kem, catering, kaffe emballage, arbetskläder, PPE, grafiska produkter och mycket mer. De erbjuder PUFF medlemmar nettopris på utvalda produkter.

Raja-Pack

Nettopris på ett brett sortiment av emballage och övriga förpackningsprodukter, plus rabatter på ordinarie bruttopriser. Gäller ej specialanpassat emballage såsom tryck på tejp, maskiner eller lagerutrustning.

Witex

Transport & Lyft, Lager, Industri & Verkstad, Miljöhantering, Arbetsmiljö, Kontorsmöbler, Arkiv & Förvaring, Konferens, Kontors & Datortillbehör, Lunch & Utemöbler, och Entré & reception. Allt med förmånlig rabatt och en låg fraktfri gräns.

DATATJÄNSTER OCH PROGRAM

Bravomedia

E-handel, webbplats, sökmotoroptimering, digital produktion, annonsering, trycksaker och profilarbete.

Grossist.se

Marknadsplats och optimering av sökkriterier på sin marknadsplats på nätet.

Optimizers

Gör din order i surfplattan via App4Sales som sedan överför den digitalt till ditt ordersystem.

Specter

Ett webbaserat affärssystem med mobil orderläggning.

Starweb

Helhetsleverantör för grossister som behöver en e-handelsplattform för B2B e-handel med automatiserad bokföring, logistik och betalsätt.

Svea Checkout

Betalningslösning för webbhandel. Vårt avtal med Svea Checkout ger dig en förmånlig kostnadsbild som är tillämplig på B2B och B2C.

Visma SPSCS

Programvaror för mindre företag erbjuds med rabatt.

DRIVMEDEL

Circle K

Rabatterat bränsle och laddning av el, via Företagskort Circle K och Privatkort för anställda.

STÖD, TJÄNSTER OCH UTBILDNINGAR

Previa

Previa arbetar med att effektivisera organisationer, utveckla ledarskap, engagera medarbetare och skapa en positiv arbetsmiljö. Stöd, tjänster och utbildningar för hela företaget och även enskilda medarbetare.

Connect By School

Ett digitalt nätverk som sammanlänkar studenter och näringslivet, till fördel för både företagare och studenter.

MEDLEMSFÖRMÅNER

MÄSSOR

Formex, Stockholmsmässan

"Formex-abonnemang för PUFF-medlem" för minimum två mässor ger följande förmåner: Första eluttaget gratis, fribiljetter i proportion till monterstorlek (5-50 st), gratis godshantering vid in- och utlastning och gratis förvaring av tomemballage under mässan.

ÖVRIGA FÖRMÅNER

Pinal – PUFF:s medlemstidning

Tidningen för alla medlemmar.

Branschtidningen Designbase

Rabatt på annonser i tidningen som distribueras till hela Sveriges presenthandel.

Portomus

Distribution av kataloger och liknande i hela världen till optimerade priser.

Substitutionscentrum

Avgiftsfri vägledning med att fasa ut farliga kemiska ämnen ur produkter och processer.

Mallar

Som ett komplement till Blendow Group/Allt Om Juridik avtalsbank finns det mallar för Agenturavtal, Leveranskonditioner, Friskrivningsklausul på engelska och Leveransavtal med verktygsklausul.

Scrive

Blockchain-baserad elektronisk signering, för avtal, protokoll eller årsredovisning med mera, erbjuds med upp till 20 % rabatt.

MEDLEMSAVGIFTER 2024

Ett medlemskap i PUFF kostar 5.000 kr + moms i inträdesavgift (engångsavgift, man köper in sig på befintliga avtal) 945 kr + moms i serviceavgift. 50 kr i medlemsavgift (ej avdragsgill). Medlemsavgift och serviceavgift löper på kalenderår.

STYRELSEN



Johan Sjöstedt

Ordförande
Happyneest Interior AB
johan@happyneest.se



Marlene Dahlberg

Saponi AB
marlene@saponi.se



Christina Cumtell-Nordin

BOXinBAG Starild AB
christina@boxinbag.com



Magnus Lundh

Aftek Te & Kryddor AB
magnus@aftek.se



Henrik Ågren

Schou Sverige AB
henrik@alot.se

SUPPLEANTER:



Jan Franck

Wasa Ecotextil AB
jan.franck@wasaecotextil.se



Karin Westin

Mitt & Ditt Underbara Liv AB
karin@mittditt.se

► UTRIKES

Registrera dig till Svensklistan

Efter senaste tidens oroligheter kring koranbränningarna uppmanar Utrikesdepartementet alla svenskar att anmäla sig till Svensklistan, oavsett vilket land vi reser till. Du kan enkelt registrera dig genom att ladda ner UD:s app eller genom deras hemsida. Du anger datum för inresa eller om du redan befinner dig i landet anger du dagens datum. Tänk på att återkalla en anmälan om reseplanerna ändra sig. Om du är ute och reser och känner att det börjar bli oroligt är UD:s app säkraste källan för information. Den uppdateras dagligen, där kan du även hitta viktiga nummer till svenska ambassader runt om i världen.



► AI NYHETER

AI-modell sorterar myndighetens inkorg

Bolagsverket har utvecklat en AI-modell som sorterar inkommen e-post. Den sorterar just nu cirka 60 procent av det som kommer in till inkorgen, något som sparar otroligt mycket tid för myndigheten.

Youtube inför fler AI-funktioner

En av dem kallar Youtube för "Dream Screen". Det är en green screen-funktion som tar bort innehållsskaparnas riktiga bakgrund och ersätter den med en AI-genererad. Det innebär att du som säljer produkter kommer kunna byta ut miljön utan större ansträngning. Youtube planerar dessutom flera funktioner som ska underlätta för innehållsskaparna i sitt kreativa arbete. Bland annat ska AI föreslå nya innehållsidéer baserade på vad publiken uppskattat tidigare och ge förslag på musikval, samt hjälpa till att dubba innehållet till andra språk. Planen är att funktionerna ska rullas ut brett under 2024.

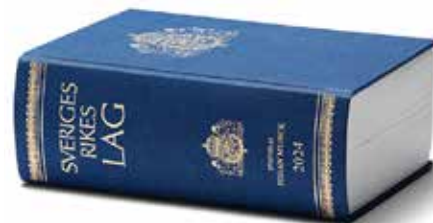


► NYA LAGAR 2024

Förändringarna i svensk lagstiftning

Jobbskatteavdrag för äldre

Det innebär att beräkningen av jobbskatteavdraget för äldre anpassas för inflationen, och åldersgränsen för att ta del av avdraget höjs från 65 till 66 år. Detta kan ses som ett steg för att uppmuntra äldre att fortsätta vara en aktiv del av arbetsmarknaden, samtidigt som de får ekonomiskt stöd.



Pausad indexering av statlig inkomstskatt

Genom att frysa indexeringen av skiktgränsen för statlig inkomstskatt vid 598 500 kronor, istället för den beräknade 666 200 kronor, kommer fler personer att betala högre skatt.

Sänkt skatt på plastpåsar

Den sänkta plastpåseskatten, som så småningom kommer att avskaffas helt, syftar till att minska de ekonomiska kostnaderna för både konsumenter och butiker. Med andra ord, detta beslut gör det billigare att använda plastpåsar igen.

Sänkt skatt på bensin och diesel

Det kommer genomföras betydande förändringar i skattesatserna för bränslen i Sverige, särskilt riktade mot bensin (miljöklass 1) och diesel. För bensin (miljöklass 1) kommer energi- och koldioxidskatten att sänkas med 1,31 kronor per liter, jämfört med det som annars skulle ha gällt enligt omräkningsreglerna. Denna justering resulterar i en minskning av den totala skatten med 60 öre per liter jämfört med skatten 2023. Dieseln kommer att sänkas till EU:s miniminivå för skatt. Det innebär en minskning med ungefär 43 öre per liter, inklusive mervärdesskatt, jämfört med den nivå som skulle ha gällt 2024 enligt de nuvarande reglerna. Det är dock värt att notera att detta fortfarande innebär en viss höjning jämfört med skatten på diesel 2023.

Införande av EU:s krav på utsortering och separat insamling av bioavfall

Lagändring kommer att kräva en betydande anpassning både för hushåll och företag. Det ställer högre krav på avfallshantering och kan främja en mer hållbar avfallshantering. Genom att förpackningsavfall från verksamheter ska hanteras av specifika organisationer, signalerar detta en strävan mot mer effektiv och kontrollerad återvinning. Det kan också innebära ökade kostnader och administrativa kostnader för företag.

RETURADRESS:

PUFF
Kungsgatan 7
542 30 Mariestad

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

Postoperatör Mailworld 126 08 Stockholm



35 årsjubileum

**Vi firar
storlaget på
Bern's salonger**

På scen:
Danny Saucedo



Foto: Emma Svensson

SAVE THE DATE **27/08/2024**
BERN'S SALONGER, STOCKHOLM

puff