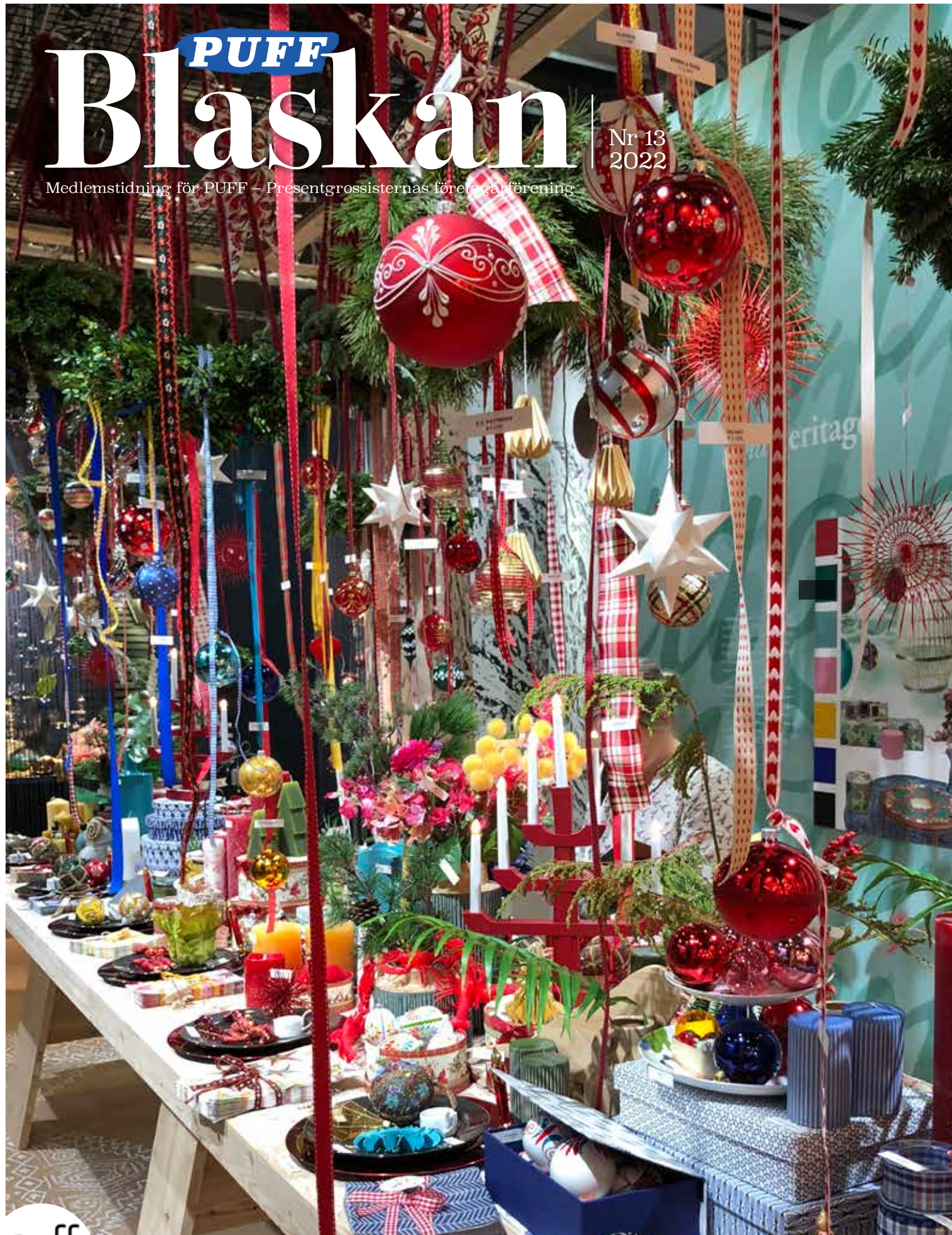


PUFF Blaskan

Nr 13
2022

Medlemstidning för PUFF – Presentgrossisternas förening





8 Externt kapital



28 Kickoff!

4 podd & boktips



4

Missa inte:

–Let’s get together - Formex arrangerar en branschfest för både utställare och besökare för att fira att vi äntligen får samlas igen.

Innehåll

4. Podd och boktips

Inspiration, försäljning

6. Mässor

Äntligen är vi där!

8. Att ta in delägare

Matnyttig eftertanke

12. Experthjälpen

Delägare & juridik

14. Kickoff!

Tips för att lyckas

20



21. Externt kapital

Så fungerar det

24. Matlåda

Patatas bravas

26. Puffavtalen



**Presentgrossisternas
Företagarförening
PUFF AB**
Kungsgatan 7
542 30 Mariestad
info@puff.se

Stefan Juhlin: 0705-57 55 05
Organisationsnummer:
556477-1334
Produktion:
Flower Deluxe i Sverige AB

Redaktion – Redaktör:
Madeleine Haraldsson
Layout: Marie Lind
Anders Bergh
Skribenter: Josefine Ottosson,
Claes Kanold

Upplaga: 1100 ex
Tidningen PUFF distribueras
till alla medlemmar i Present-
utställarnas företagarföre-
ning fyra gånger per år.

Ledare

En för mig mycket klok livsfilosofi är att alltid ha fokus mot framtiden och aldrig blicka bakåt. Det är ändå inte så mycket man kan göra något åt det som redan hänt. Däremot kan man se till att undvika eventuellt begångna misstag och försöka optimera sin insats i alla givna lägen. Gör man alltid sitt bästa går det inte att begära så mycket mer. Ingen av oss behöver bli påmind om att vi just nu på många plan lever i oroliga tider. Min övertygelse är dock att vi nu i någon mening går in i en framtid som är ljusare än den vi lämnar bakom oss. Visst finns det utmaningar på vägen men kan man identifiera ett problem så finns det en naturlag som säger att ”då finns det även en lösning”. Jag tror inte att jag någonsin varit med om någonting som inte löst sig till slut. Visserligen kan en lösning vara mer eller mindre bra, men man når alltid dit. Med lite god vilja kommer man långt!

En annan reflektion det har funnits anledning att göra i pandemins och Putins skugga är att man som företagare bör fundera på att sprida sina risker, man kanske har en alltför stor exponering mot ett enskilt tillverkningsland eller att en enskild kund står för alltför stor del av ens företags omsättning. Även här finns det som sagt lösningar. Det kan definitivt vara värt en funderare, inte bara för vår bransch, förstås. Den kommande Formexmässan blir en ”nystart” som vi ska ta vara på. Tala om för era kunder att ni finns på mässan, bjud in dem till mingelfesten, låt oss tillsammans känna kraften i att vara tillsammans...

Det finns ingenting som är så svårt att sia om som om framtiden var det någon insiktsfull person som en gång uttryckte det. Men en positiv grundsyn och ett optimistiskt mindset är två goda vapendragare när vi går den till till mötes. Och som en annan insiktsfull person sa, och detta är något av mitt favoritcitat: det är roligare att ha det roligt än att ha det tråkigt.

Jag ser fram emot att se er på mässan.

STEFAN JUHLIN, VD PUFF



Styrelsen



Helena Lidh, Ordförande
AD HOC Sweden AB
helena@adhocsweden.se



Marlene Dahlberg
Saponi AB
marlene@saponi.se



**Christina
Cumtelli-Nordin**
BOXinBAG Starild AB
christina@boxinbag.com



Magnus Lundh
Aftak Te & Kryddor AB
magnus@aftak.se



Henrik Ågren
Schou Sverige AB
hag@schou.com

SUPPLEANTER:



Johan Sjöstedt
Happyneat Interior AB
johan@happyneat.se



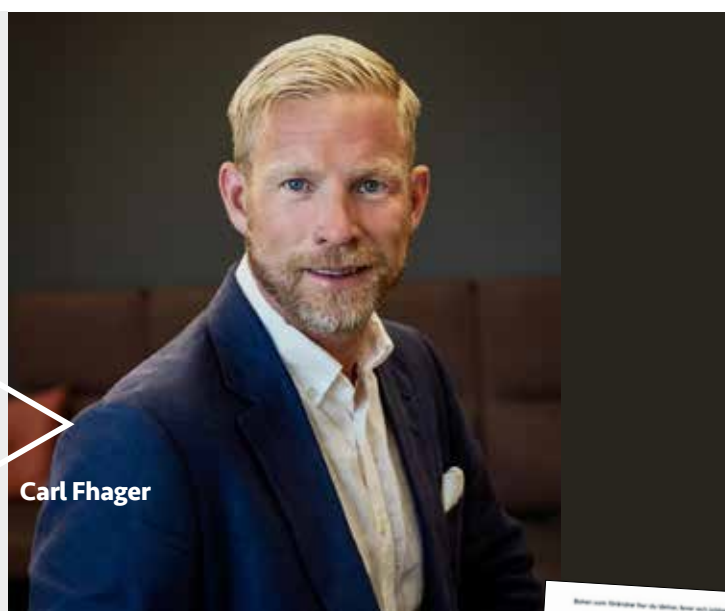
Karin Westin
Mitt & Ditt Underbara Liv AB
karin@mittditt.se

Tagga igång inför hösten med inspiration som gör dig till en bättre säljare.

Poddtips!

Förhandlingspodden

Carl Fhager på MAQS Advokatbyrå driver Förhandlingspodden där han intervjuar gäster och diskuterar spännande fall. Här får du tips på hur du vässar din förhandlingsteknik.



Carl Fhager

Snacka sälj-podden

Säljarnas Riksförbund står bakom Snacka sälj-podden. Tomas Tränkner är programledare och producerar korta avsnitt fyllda med tips som släpps varje tisdag och torsdag.



Boktips!

Deep Work

Boken ger dig svar på hur du finner fokus och djupjobbar i en distraherande värld – strategier för kontroll, mindre stress och digital minimalism av Cal Newport.

Det är inte en bok som specifikt hjälper dig att vässa säljtekniken, men den ger tips och råd kring hur du skapar förutsättningar för ett mer fokuserat sinne. Läs den om du vill få till mer produktiva dagar.



SÄLJ! Konsten att sälja vad som helst till vem som helst

Fredrik Eklund har gjort sig ett namn som fastighetsmäklaren mega-kändisarna vänder sig till när de vill spendera miljoner på en ny Manhattanbostad.

Boken beskriver det som vi alla ägnar oss åt varenda dag. Från ett extra varmt leende för ett bättre bord på krogen, till att övertala femåringen att det är läggdags, eller att få partnern att vilja åka till just ditt drömresmål på semestern. Allt handlar om samma sak. Om du klarar att sälja dig själv, klarar du att sälja vad som helst!



Säljvanor - Så skapar du vanorna som ökar din försäljning.

Här är en bok som verkligen ger dig många användbara tips. Det handlar om hur du ökar din försäljning genom att förstå kunden, signaler, och "automatisera" vanor – så att du kan sälja mer. Du får mer än trettio konkreta tips på vanor som är enkla kan ta till sig och som kommer generera effekt på slutresultatet.



Tillsammans är vi starka! *900 medlemmar* ger oss ett bra förhandlingsläge



PUFF ♥ Mässor

SAVE THE DATE

Formland Herning 18 -21 aug.2022 9-31 jan. 2023	Heimtextil 10–13 jan. 2023
Oslo design fair 31 aug – 2. sep 2022 25-27 jan. 2023	Nordstil Winter Hamburg 14. – 16. jan. 2023
Kind+Jugend, Köln 8-10 september 2022	Christmasworld 3–7. feb. 2023
Maison & Objet Paris 8 -12 sep. 2022 19-23 jan. 2023	Ambiente 3–7 feb. 2023
TrendSet München 7-9 jan. 2023	Interior Lifestyle India 23–25 feb.2023
	Interior Lifestyle Tokyo 14–16 juni 2023



LET’S GET TOGETHER

Formex arrangerar en branschfest för både utställare och besökare för att fira att vi äntligen får samlas igen. Ett fantastiskt tillfälle att bjuda med både anställda och kunder till ett trevligt firande!

I biljetten ingår livemusik och underhållning, en dryckesbiljett (öl/vin/

alkoholfritt) och lättare mat.

När: torsdag 25 augusti kl.18.30-21.00
Var: Victoriahallen Stockholmsmässan
Biljett: 160kr/st exkl. moms
Anmälan görs på formex.se senast den 17 augusti.

FORMEX TALKS

År ett initiativ för att ge mer värde både till besökare och utställare. Ni ska givetvis fokusera på era kunder under dagarna på mässan, men vi har plockat ut några riktiga guldkorn nedan som vi tror

kan vara extra givande för just er. Hela programmet hittar ni på Formex hemsida. Vårt att notera är att flera av föreläsningarna kommer finnas att titta på digitalt i efterhand.

Så upptäcker du förfälskningar och kopior!

Det finns en risk att förfälskningar förekommer i handeln. Det kan vara svårt att se skillnad mellan original och kopia. Vad ska man tänka på vid inköp? Få handfasta tips från oss på Patent- och registreringsverket om hur du bör agera.

Talare: Per Holgersson, Senior advisor PRV - Patent och registreringsverket.
Tid: 26 augusti 10:00 - 11:30

Vad händer i branschen efter pandemin?

Johan Davidson är chefsökonom på Svensk Handel och har tidigare bland annat arbetat i Regeringskansliet och på Konjunkturinstitutet. Johan ger en uppdatering

om hur det ser ut just nu och vad som händer i heminredningsbranschen.
Talare:Johan Davidson, Svensk Handel
Tid: 26 augusti 10:00 - 11:30

Vad händer i branschen efter pandemin?

Lena Nyholm är inredningsexpert i Nyhetsmorgon. Med sin stora passion för människors välmående har hon tagit fram inredningsfilosofin “Medveten inredning”. Den bygger på hjärnforskning kring neurodesign och hennes mångåriga erfarenhet, från att inreda.

Talare: Lena Nyholm.
Tid: : 25 augusti 14:00 - 14:45
26 augusti 13:00 - 13:45



Entreprenören

Att ta in delägare

Att ta in delägare för avlastning blev inte riktigt som Giovanna Hilke hade tänkt sig. Hon är dock inte avskräckt utan ser det som hände som något hon kan dra lärdom av.

TEXT: JOSEFINE OTTOSSON FOTO: KENNY JONSON

Under en av sina mammaledigheter började Giovanna Hilke, tidigare maskiningenjör och säljare, att designa och skapa inredningsprodukter till sitt eget hem tillsammans med sin man. När det visade sig att det fanns ett intresse hos andra att köpa dessa produkter föddes idén om att starta eget. Företaget fick namnet Hilkeindesign och de blev i första hand återförsäljare för andra märken och hade både fysiska butiker samt e-handel och pop up butiker. Samtidigt ritade och sålde Giovanna sin egendesignade inredning under varumärket Hilke Collection.

FICK TÄNKA OM

Som för de allra flesta har det så klart varit gott om utmaningar på vägen. Med tre barn samt stylinguppdrag upptill allt annat blev det till slut lite för mycket. Giovanna bestämde

sig för att lägga ut Hilkeindesign till försäljning, öppen för olika alternativ. Hon kunde tänka sig att sälja företaget helt och hållet, men också att ha en fortsatt, dock mindre, roll i bolaget efter försäljningen. I samband med detta fick Giovanna kontakt med två personer som undrade om hon var intresserad av att bli vd för deras bolag.

– Det tackade jag nej till. Istället lyckades jag vända det till att de skulle gå in i mitt företag, berättar hon.

Hon startade ett dotterbolag för Hilke Collection som de nya delägarna blev en del av.

VÄNTADE SIG AVLASTNING

Giovanna hoppades att hon genom att ta in delägare skulle bli avlastad och på så sätt hinna njuta av det hon skapat. Hon ville

vara ledig lite oftare och framförallt spendera mer tid med familjen samtidigt som bolagen utvecklades vidare.

– Att ta in dem var det bästa jag kunde göra just vid det här tillfället, säger hon. Och i början kändes det fantastiskt, jag var lycklig över delägarna ett bra tag.

INGEN LYCKAD MATCHNING

Tyvärr blev det inte riktigt som Giovanna hade tänkt sig. Det visade sig efter ett tag att de inte var en så bra matchning som hon först hade trott,

”Att ta in delägarna var det bästa jag kunde göra just vid det här tillfället, och i början kändes det fantastiskt.



” Jag är mer rädd för att investera i människor än att göra stora investeringar i saker. Jag har lärt mig mycket på den här resan.

de var för olika och lyckades inte hitta ett givande samarbete. Kommunikationen fungerade inte så smidigt, vilket skapade irritation och skav.

– Vi hade en bra personkemi inledningsvis och jag tyckte att den av delägarna som arbetade som designer var fantastisk och gjorde ett tillfredsställande jobb. Men, det var rörigt och vi förstod inte varandra riktigt, säger hon. Det var inte konkret nog för mig. Och om någon känner sig pressad av en deadline så fungerar det inte, det är ju så det är att vara entreprenör, fortsätter hon.

KÖPTE TILLBAKA ANDELARNA

Giovanna upplevde att hon i slutändan fick jobba mer och att det som skulle ha underlättat för henne snarare kändes som en börda.

– Det var min bebis som de kom in i och de tog inte hand om den som jag ville riktigt. De förstod inte fullt ut vad det innebar att driva bolag och jag behövde människor omkring mig

som klarade av att jobba hårt.

Efter ungefär ett år tog hon beslutet att köpa tillbaka delägarnas andelar i bolaget. Situationen löste sig relativt

smidigt tack vare att alla parter var överens om att visionen de delade från början inte hade blivit verklighet.

– Vi kunde som väl var prata oss fram till en lösning, men vi var inte helt eniga inledningsvis. En av delägarna ville att vi skulle ge det en chans till och försöka jobba på ett bättre samarbete. Det kändes inte aktuellt, säger hon. I vårt delägaravtal fanns inget som berörde ett eventuellt avslut. Den här gången gick det ju bra ändå, men det rekommenderar jag verkligen att man har, tillägger Giovanna.

STRESSA INTE IN I NÅGOT

Trots sina erfarenheter är Giovanna inte främmande för att ta in någon i bolaget igen.

– Det ska man absolut inte vara rädd för. Om de hade avlastat mig så hade de varit kvar, förklarar hon. Det är inga dåliga personer, vi kände bara inte varandra tillräckligt väl och

jag skulle ha förberett mig betydligt bättre. Det gick lite för fort och det fanns inte någon egentlig plan.

Om hon ska råda någon annan som står inför en liknande situation så är det att inte stressa in i något.

– Ta tid på dig, fundera noga kring varför du vill ta in någon och var konkret när det gäller ansvar och upplägg. Kom överens om sådant innan, se som sagt till att ha bra avtal och känn efter ordentligt kring personkemin. Gör en profil på personen du vill ha in. Den eller dem du tar in ska ha erfarenhet av att driva företag. Om det är panik och enbart handlar om kapital så är det bättre att ta ett lån istället, säger hon.

PANDEMIN GAV PERSPEKTIV

Idag fokuserar Giovanna enbart på det egna varumärket och har stängt ner både de fysiska butikerna och e-butikerna som rymdes inom Hilkeindesign. Pandemin gav henne en chans att stanna upp och fundera kring vad hon ville göra och hur hon skulle hitta mer balans i livet. Hon tog beslutet att skala ner och satsa helt och hållet på sin egen design. Nu driver hon företaget ensam och tar hjälp av agenter och konsulter vid behov.



OM FRAMTIDEN

Giovanna vill ta in någon för att få ytterligare avlastning men är inte helt säker på vad eller vem hon behöver. Det enda hon vet är att det skulle behöva vara någon som orkar hålla samma tempo som henne, men som också kan säga stopp när det behövs.

– Jag är mer rädd för att investera i människor än att göra stora

investeringar i saker. Jag har lärt mig mycket på den här resan och det kommer jag att ta med mig framåt. Exakt hur framtiden ser ut vet jag inte just nu. Visionen är i alla fall att börja bygga ett team i höst och att bredda varumärket till fler marknader runt om i Europa. Kanske tar jag in investerare eller anställer, vi får se helt enkelt.

GIOVANNA HILKE

Alder: 33 år

Bor: Sturefors, Linköping

Arbetar: Hilke Collections

Experthjälpen

Juristen svarar om delägarskap

Maria Bengtson

Chefsjurist på Allt om Juridik

I svaren på frågorna här intill, som handlar om delägarskap, finns en röd tråd och det är aktieägaravtal. Ett bra AKTIEÄGARAVTAL underlättar DELÄGARSKAP för alla inblandade parter.



Förberedelse

FRÅGA Vad är det viktigaste man behöver tänka på juridiskt, om man vill ta in en delägare?

EXPERTEN En delägare erhåller genom aktieinnehavet rättigheter i förhållande till aktieandelen och har t.ex. Rätt till eventuell utdelning och ersättning om bolaget säljs. Det är viktigt att noga tänka igenom ett delägarskap. Vad vet du om personen? Finns det något du bör känna till, t.ex. ekonomiska svårigheter, tidigare verksamheter, tidigare konkurser etc.?

Det är väldigt viktigt att formalisera delägarskapet via ett aktieägaravtal så att rollfördelningen blir tydlig. Ett aktieägaravtal kan reglera många områden; det är bl.a. viktigt att reglera villkoren när en delägare vill lämna bolaget. Ett bra och tydligt aktieägaravtal kan bidra till ett framgångsrikt samarbete.

Sjukdom & dödsfall

FRÅGA Hur ska man skydda företaget om någon av delägarna drabbas av långvarig sjukdom eller dödsfall?

EXPERTEN Sjukdom: I aktieägaravtalet kan även regleras vad som händer om en delägare drabbas av långvarig sjukdom och blir långtidssjukskriven. Då kan avtalet reglera hur inlösenrättigheter aktualiseras för de andra delägarna.

Dödsfall: När en delägare dör övergår aktierna till dödsboet och om det finns ett aktieägaravtal tillträder dödsboet som avtalspart.

Det finns i viss mån möjlighet att reglera i ett aktieägaravtal och i testamente vad som händer i händelse av en delägars dödsfall. Jag vill i detta sammanhang flagga för vikten av att delägare tecknar livförsäkringar på var och en av de övriga aktieägarnas liv. Ofta fungerar en grupplivförsäkring bra för detta ändamål.

.....
”Om det finns ett intresse hos övriga delägare att återfå aktierna genom att lösa in dem måste detta regleras”
.....

Om det finns ett intresse hos övriga delägare att återfå aktierna genom att lösa in dem måste detta regleras i bolagsordningen eller aktieägaravtalet. I aktieägaravtalet kan parterna t.ex. reglera att övriga delägare har rätt, men ingen som helst skyldighet, att lösa in den avlidnes aktier.

Beroende på familjesituationen finns det olika scenarier vid ett dödsfall som t ex beror på om en delägare har sär-

Delägare ägare Delägare

kullbarn, är sambo eller gift, och om det finns testamente

Om inlösen inte sker kommer den avlidne delägens aktier att skiftas till den avlidnes arvingar eller testamentstagare och då ska ett eventuellt hembudsförbehåll i bolagsordningen beaktas. Övriga delägare ges då möjlighet att lösa in de ärvda aktierna enligt reglerna i bolagsordningen om hembud och de kompletterande regler som kan finnas i aktieägaravtalet.

Äktenskapsförord

FRÅGA Om jag tar in en delägare och personen är gift utan äktenskapsförord. Vad innebär det för mig om de skiljer sig.

EXPERTEN Detta är en viktig fråga att uppmärksamma. En delägare som är gift och inte har ett äktenskapsförord utsätter övriga delägare för risken att

.....
”Delägarna kan komma överens om att göra ägarandelar i bolaget till enskild egendom genom äktenskapsförord”
.....

maken/makan blir delägare i bolaget vid en skilsmässa. Frågan bör därför regleras i ett aktieägaravtal.

För att få bättre kontroll över andelarna i bolaget kan delägare i aktieägaravtalet komma överens om att delägarna har skyldighet att göra ägarandelar i bolaget till enskild egendom genom äktenskapsförord. I avtalet kan även regleras att delägare har rätt, men ingen som helst skyldighet, att om annan delägare förlorar sina aktier genom bodelning inlösa de fränhända aktierna genom tillämpning av hembudsförbehållet i bolagsordningen och kompletterande reglerna i avtalet.

Värdering

FRÅGA Jag vill ta in en delägare och vill göra rätt kring värderingen av bolaget. Kan en jurist hjälpa till med värdering?

EXPERTEN Det är bra att ta hjälp av en jurist eller revisor vid företagsvärdering för att få professionell bedömning av värdet och ett så rättvisande värde som möjligt.

Ett bolag kan värderas utifrån många olika principer och vilken metod som ska användas beror främst på vilken verksamhet som bedrivs i bolaget och vad som då ger mest rättvist resultat av bolagets verkliga värde.

Problemlösning

FRÅGA Kan man ha en klausul som ger mig som grundare rätten att köpa tillbaka andelar om delägarskapet inte fungerar som jag tänkt mig?

EXPERTEN Enligt aktiebolagslagen ska alla aktieägare behandlas lika. Det finns därför egentligen inte en självklar laglig möjlighet att ångra sig och bli av med en delägare. Det är därför mycket vanligt att delägare reglerar eventuella ägarförändringar i aktieägaravtalet.

För en aktieägare som äger minst 90 % av aktierna (majoritetsaktieägare) i bolaget finns det dock möjlighet att bli av med en delägare genom tvångsinlösen. Reglerna om tvångsinlösen kan inte avtalas bort i ett aktieägaravtal. En sådan process kan dock bli utdragen och kostsam.

Skriv till oss...

och ställ din fråga. I nästa nummer bjuder vi in en försäkringsexpert. Märk mejlet "fråga experten" och mejla till info@puff.se

Kickoff

Tips för att lyckas

Det är alltid viktigt att försöka frigöra tid till att träffa jobbkompisarna utanför företagets väggar. Förmodligen har det aldrig varit lika viktigt som nu, efter år av pandemi.

Det är alltid viktigt att försöka frigöra tid till att träffa jobbkompisarna utanför företagets väggar. Förmodligen har det aldrig tidigare varit så pass viktigt som nu efter ett par år av pandemi. Arbetslaget har antagligen ändrats och nya medarbetare kanske har kommit in. Troligtvis är det bättre att fokusera på att gruppen lär känna varandra lite mer på djupet än att dra iväg på aktiviteter som mer handlar om upplevelser.

En lyckad kickoff behöver nödvändigtvis kosta en förmögenhet. Lägg er på en nivå som känns bra för företagets

kassa. Det är alltid värdefullt att låta personalen känna sig delaktiga i planeringen men nöden har ingen lag. Finns det inte utrymme att bolla tankar och idéer har vi på några sidor tagit fram en färdig planering som går att kopiera rakt av.

Wikipedia

Kickoff, en inledning på en aktivitet. Vanligt förekommande benämning för en konferens, fest eller annan aktivitet som markerar början på den årliga verksamheten inom ett företag eller en organisation. En kickoff förenas ofta med olika sorters aktiviteter, exempelvis teambuildingaktiviteter, ämnade att skapa en känsla av samhörighet och för att förmedla företagets eller organisationens målsättning och visioner för det kommande året.

Kickoff kommer av engelskans kickoff meeting som används i projektsammanhang.



10 tips

1. Utgå ifrån vad allt ska leda till när du planerar aktiviteter, så du kan förmedla ett tydligt syfte och mål till alla som deltar.

2. Lägg tid på att fundera kring vart ni ska vara på för plats. Den kommer sätta prägning på hela kickoffen och miljön och inramningen är väldigt viktigt för helhetsupplevelsen.

3. Låt deltagarna vara delaktiga även i planeringen. Se till att de känner ett engagemang, till exempel genom att ge dem en uppgift som ska förberedas inför kickoffen.

4. När ni ska välja vilken typ av aktiviteter som ska ingå, utgå från ert syfte och mål. Är tanken att lära känna varandra? Fundera då på en samarbetsövning, som kanske att laga mat eller baka tillsammans.

5. Se till att ha lång framförhållning. Planerar ni att det ska vara övernattningskrävs det ofta lite familjeplanering för att kunna lösa.

6. Inbjudan ska vara tydlig och peppande. Är det något deltagarna behöver förbereda sig med, såsom en klädkod, skriv ut det redan i inbjudan. Då slipper folk fundera på vad de ska ha på sig för att passa in. Ingen vill komma i jeans på kvällen och upptäcka att alla andra är festklädda.

7. Bestäm gemensamma spelregler. Det kan vara allt från hur mobiler får användas till att alla ska komma i tid.

8. Det brukar generellt vara svårt att få en hel arbetsplats till att helt släppa sina arbetsuppgifter. Dela upp pauserna genom att ha en separat paus för mail och

telefonsamtal och en annan som är social. Risken är annars att det bara blir mobil-pauser.

9. Tänk igenom övningar och arbetspass så att alla är inkluderade. Du som är ledare har som ansvar att aktivt bjuda in tystlåtna. Handlar det om att ni har personer i arbetslaget som har fysiska begränsningar gäller det att vara schysst och avstå från aktiviteter där alla inte kan vara med. Välj heller inte ett quiz baserat på frågor om Svenska popmusik på 80-talet om ni har medarbetare som inte växt upp i Sverige.

10 Glöm inte vikten i uppföljning. "Vad lyckades ni bra med och vad kan göras bättre till nästa tillfälle."



Planera Kickoff

Det finns få saker som skapar den viktiga lagkänslan och tilliten till sina kollegor som en lyckad kickoff. Det är sammanhållningen som gör oss till ett Vi och det kittet skapas genom våra relationer.

TEXT: MADELEINE HARLADSSON FOTO: SHUTTERSTOCK

Ju bättre relationer, desto lättare blir det att förstå och läsa av varandra, vilket i sin tur skapar utrymme för kreativitet och problemlösning.

Se till att det finns mycket tid och luft i agendan för umgänge, det behöver nödvändigtvis inte vara ett späckat schema från morgon till kväll.

Vi har tagit fram ett upplägg på en kickoff dag som vi tänker oss ska utföras utomhus och med en transportsträcka på totalt 1,5 mil med cykel. Det ska inte vara kuperad terräng, utan en vanlig enkel cykel ska fungera.

Längs med vägen har ni förberett platser som är lämpade att pausa vid. Se gärna matlagningen som en del i helheten där alla får hjälpas åt. För att allt praktiskt ska flyta på under dagen är det förmodligen enklast om det finns en foljebil. En person som kommer fram till varje ny plats lite före alla andra och hinner förbereda för att allt ska flyta på enkelt och smidigt.

Agenda för dagen

- ☐ Tid för samling
- ☐ Transport
- ☐ Övning - Tre påståenden
- ☐ Förmiddagsfika
- ☐ Transport
- ☐ Lunch
- ☐ Skapa framtidens rubriker
- ☐ Transport
- ☐ Eftermiddagsfika
- ☐ Övning - Tre saker vi har gemensamt
- ☐ Avslutning



Vänd!
för att få
förslag på
konkreta
övningar

Laga mat tillsammans

LUNCH Gulaschsoppa på Muurikka

8 personer

Flera av momenten kan göras i förväg hemma. Har ni tiden kan såklart också vara trevligt att förbereda och fixa alla moment tillsammans ute.

Utrustning	Ingredienser
Muurikka,	1,3 kg högrev
Skåbda & kniv	2 stora gula lökar
Kåsar, alt djupa	1 röd paprika
engångstallrikar	1 grön paprika
Skedar	3 vitlöksklyftor
Vattendunk	700g fast potatis
	2 stora morötter
Tillbehör	500g krossade tomater
crème fraiche	3 dl rött vin
bröd	1,5 liter vatten

Kryddor
1 tsk rökt paprikap, 1 tsk kumminfrön
1 tsk chiliflavor, salt, peppar
1/2 kruk persilja, 1 tsk timjan

Rensa högreven och skär den till mindre bitar. Hetta upp med smör och bryn köttbitarna runt om – ta lite i taget. Hacka gul lök och paprika. Finhacka vitlök. Ha ner i grytan och starta den på medelvärme.

Skala och tärna potatis och morötter och ha ner i grytan. Häll i alla kryddor och slå på krossade tomater, vatten och vin. Låt allt koka upp och dra sedan undan Muurikka från mitten av elden.

Låt puttra gärna i 1,5 timma.
Servera med gräddfil och bröd.

Förenkla: Köp färdig soppa på konserverburk, det finns stora förpackningar.





Tre förslag på övningar

1 TRE PÅSTÅENDEN

TIDSÅTGÅNG: 15 min
MATERIAL: Papper & penna
SYFTE: Gruppen får möjlighet att lära känna nya sidor hos varandra som förmodligen inte alla har koll på. Det skapar en dynamik när folk berättar saker som tidigare aldrig kommit på tal. Det ingår även ett en del tillit om personen väljer ut något personligt.

INSTRUKTIONER:
Dela upp i mindre grupper om 3–5 personer. Deltagarna får fem minuter på sig att skriva ner tre påståenden om sig själva, där två av dessa ska vara sanna, och ett påhittat. När alla deltagare färdigställt sina lappar läser varje deltagare upp sina påståenden. De andra deltagarna ska gissa vilket påstående som är påhittat

En öppen dialog kring mångfald

2 TRE SAKER VI HAR GEMENSAMT

TIDSÅTGÅNG: 15 min
MATERIAL: Större papper & tuschpennor.
SYFTE: Att inom gruppen hitta gemensamma nämnare. Det är ofta enklare att hitta något gemensamt om det är lättare att relatera till varandra. Övningen kommer lyfta fram det som både är gemensamt och det som är unikt för varje individ och vad personen tillför gruppen. Övningarna ska bidra till att hjälpa människor att lära sig identifiera genom att hitta en gemensam grund. För att arbeta med och uppskatta olikheter i ett team behövs en öppen dialog kring mångfald.

INSTRUKTIONER:
Dela in grupper med 3 personer. Varje grupp får i uppdrag att hitta tre gemensamma nämnare och en unik sak med varje person i gruppen. Unikt är något man

är ensam om att kunna bidra med till just den här gruppen. Rita upp en sol på pappret där ni skriver in varje persons namn samt de saker de har gemensamt i varje streck som går ut ifrån solens mittpunkt. Styr samtalen till att det inte ska vara fysiska attribut som ögonfärg, hårfärg etc. Uppmuntra till mer meningsfulla diskussioner.



” Uppmuntra till mer meningsfulla diskussioner

3 SKAPA FRAMTIDENS RUBRIKER

TIDSÅTGÅNG: 40 min
MATERIAL: Papper & penna
SYFTE: Genom den här övningen låter ni teamet öva på sin kreativa sida, men ger också en överblick om hur teamet tänker och de föreställer sig framtiden. Gruppen får öva på att samarbeta, ha roligt tillsammans och visualisera framtiden och de mål som ska uppnås tillsammans

INSTRUKTIONER:
Dela in gruppen i mindre grupper och se till att det finns gott om saxar och limstift. Varje grupp arbetar tillsammans genom att klippa och klustra för att skapa rubriker som bygger på hur de ser på framtiden. Ni kan sätta tidsbestämda datum, vad kommer tidningen skriva om 12 månader eller om 24 månader.

FIKA	
Bulle & Kaffe	
Kanelbullar på pinne	
Utrustning	Pinnar Ev bakpense till smöret Kåsar/engångskaffe Kaffekittel Bryggkaffe
Recept	12 st, 7 dl mjöl, 4 msk socker, 2 tsk malen kanel, 2 tsk bakpulver, 3 krm salt, 3 dl mjölk. Efter grillning: Smör och Pärlsocker.
Blanda	alla torra ingredienser, tillsätt mjölken och arbeta ihop till en fast och smidig deg. Förbereder ni degen hemma är det enklast att plasta in i 12 bitar. Rulla ut degen till en korv och trä på pinnar, eller snurra en tunnare lång "korv" runt en pinne. Grilla 5–6 min. Servera med smör och pärlsocker.
Förenkla:	Köp färdiga bullar och värma upp dem över en eld. Bullar är, som bekant, alltid godast varma. Ta med termos med kaffe



Möjligheten att växla upp

Det är antagligen rätt många av er medlemmar i PUFF som någon gång funderat på att ta in externt kapital i bolaget. Kanske är du en dem? Om inte kan vi kanske väcka din nyfikenhet kring möjligheten?

TEXT: ULF MATTSSON FOTO: SHUTTERSTOCK

Banker har med åren blivit betydligt tuffare när det gäller de flesta typer av företagslån och backar inte alltid upp bolag som är i behov av extra kapital för större investeringar eller andra satsningar. Att i det läget ta in externt kapital är kanske inte ett alternativ för många, speciellt då det innebär att ge upp andelar av bolaget.

EXTERNT KAPITAL

Men, skulle du vilja utforska möjligheterna att hitta externt kapital, finns det hjälp att få via organisationer som drivs av

statlig finansiering, som Connect, ALMI och Tillväxtverket. Connect är en organisation som hjälper små och medelstora bolag med kapitalanskaffning. De erbjuder företag att göra en så kallad Språngbräda, vilket innebär att gå igenom olika utbildningspass för att förbereda sig inför att möta framförallt affärsänglar. Numera körs utbildningar i stort sett enbart digitalt, förutom någon enstaka gång då de värderar ett fysiskt möte.

Under utbildningen får du hjälp med att ta fram en genomtänkt pitch (en muntlig presentation) och skrivet material, som du kan skicka ut till affärsänglarna innan ni eventuellt träffas för ett

möte. Utbildningen görs tillsammans med andra bolag som påbörjat liknande resa. Det finns ett stort utbyte i det, även om det handlar om helt skilda branscher. När du är klar med alla förberedelser är det dags att träffa potentiella investerare. Connect hjälper till att matcha ihop bolag med "rätt" personer hämtade från deras nätverk.

MYCKET SKA KLAFFA

Det är sällan svårt att hitta kapital till ett lönsamt bolag med tillväxtpotential, men det är mycket som ska klaffa för att ett samarbete ska fungera. Det måste finnas ett utbyte som inte bara handlar

”Glöm aldrig att det inte bara handlar om vem som vill satsa på din verksamhet. Det handlar lika mycket om vem du vill ha med dig på resan.

om kapital, så se till att värdera kompetens och ett stort kontaktnät högt.

LEK MED TANKEN

Lek med tanken att du ska ge dig in i en ny bransch, t ex restaurangbranschen. Idén är att sälja allt till det dukade bordet, porslin, glas och bestick. Du kommer i kontakt med en person som har kapital och som blir nyfiken och kan tänka sig vara med och investera.

Personen har jobbat inom restaurangbranschen under många år, såväl nationellt som internationellt, och kommer kunna bidra med värdefull branschinformation samt ett brett kontaktnät. I det här fallet finns kapital att skjuta in, men också värdefull kompetens. Det handlar alltså inte bara om vem som är villig att investera mest kapital, utan även hur du kan få tillgång till värdefull kompetens, kontaktnät och erfarenhet från någon som varit med om en liknande resa tidigare.

BESKRIV NULÄGET

Börjar tankarna komma igång nu? Toppen, då fortsätter vi mer konkret. Starta med att beskriva nuläge, hur ser bolaget ut idag? Hur ser kärnverksamheten ut och på vilket sätt genereras pengar? Vilka är kunderna? Nästa steg handlar om att försöka formulera hur bolaget ska se ut om 1 år, 3 år, 5 år. Beskriv det både med ord och försök att omvandla orden till en budget. (Ladda ner en enkel budgetmall genom QR-koden som



ligger här intill) Det är viktigt att även beskriva vilka hinder som eventuellt kan stå i vägen för önskade scenarier. Vilka lösningar finns för att klara av utmaningarna?

KONKRETISERA DINA TANKAR

Ett tips är att förklara för någon som inte är från branschen hur marknaden ser ut och vilka de främsta konkurrenter är. Det hjälper dig konkretisera dina

tankar. Här kan det också vara bra att ta fram en SWOT-analys.

Vilka är de största kostnader? Sker det snabba förändringar i omvärlden? Beskriv hur långt du kommit i resan med digitalisering. Hur mycket handpåläggning har du från att en kund lägger en order tills produkterna landar hos beställande kund?

Det kan finnas många frågeställningar som behöver bearbetas, men när det

du tagit dig igenom de flesta har du kommit en bra bit i förberedelserna för att möta potentiella investerare.

”HISSPRESENTATION”

Det är lätt att underskatta vikten i en tydlig och inspirerande så kallad ”hisspresentation”, alltså en extremt kort sammanfattning av bolagets verksamhet. Det handlar om att väcka intresse för vem du är och det du försöker

övertyga om. Beskrivningen ska vara så effektiv att du hinner dra den under ett möte mellan våningarna i en hiss.

Glöm aldrig att det inte bara handlar om vem som vill satsa på din verksamhet. Det handlar lika mycket om vem du vill ha med dig på resan. Kunskap, erfarenhet och pengar kan räcka långt, men det krävs antagligen också att grundvärderingar stämmer överens för ett lyckat samarbete.

HÄR KAN DU FÅ HJÄLP

✓ **CONNECT** är ett privat initiativ utan vinstintresse som hjälper företag att växa och utvecklas. De hjälper Entreprenörer med att matcha dem med kompetens, kontakter och kapital från näringslivet. Genom deras tillväxtprocesser får du verktygen att växa snabbare och bättre.

✓ **ALMI INVEST** är ett riskkapitalbolag som investerar i hela landet via 8 regionala riskkapitalbolag samt ett nationellt riskkapitalbolag inom GreenTech. Med hjälp av ett 40-tal Investment Managers gör de ca 50 nyinvesteringar per år.

✓ **TILLVÄXTVERKET** tillhandahåller riskkapital genom tre fondsatsningar: Almi Invest, Almi Invest GreenTech och Swedish Venture Initiative. Totalt har svenska staten tillsammans med Europeiska Regionala Utvecklingsfonden samt Sveriges regioner tillfört externt ägarkapital.



Ladda ner en enkel budgetmall från Almi.

Lunchrast

RECEPT

Patatas bravas

Patatas bravas finns i nästan alla spanska barer och restauranger. Även om recepten skiljer sig åt ser grunden väldigt lik ut: det handlar om potatis som råsteks eller friteras och som serveras med en tomatås och en aioli. Rätten passar lika bra som tapas eller som ett rejält tillbehör till något kallskuret.

4 port

Du behöver

1 kg fast potatis
½ dl extra jungfruolivolja
1 tsk salt

kycklingbuljong
1 nypa salt
1 nypa svartpeppar

Bravasås

½ gul lök
3 vitlöksklyftor
4 msk extra jungfruolivolja
2 tomat
1 msk paprikapulver
1 tsk cayennepeppar
1 ½ dl grönsaks- eller

Fuskaioli

1 dl crème fraîche
1 dl majonnäs
1 vitlöksklyfta
salt
ev cayennepeppar

Garnering

färsk gräslök eller persilja

Gör så här

- BRAVASÅS: Finhacka löken och skiva vitlöken tunt. Stek all lök i olivolja på medelvärme tills den mjuknar och får lite färg.
- Finhacka tomaterna och tillsätt dem i pannan. Krydda med paprikapulver och cayennepeppar. Tillsätt buljongen och låt det hela koka ihop. Smaka av med salt och peppar.
- Vill du ha en tjockare bravasås kan du sikta ner 1 tsk vetemjöl i tomat- och lökblandningen. Vill du ha såsen slät mixar du den med stavmixer, men det går också utmärkt att servera den som den är.



forts.

- FUSKAIOLI: Blanda crème fraîche med majonnäs. Pressa ner vitlöksklyftan och salta försiktigt. Vill du ha mer hetta i såsen tillsätter du lite cayennepeppar.
- POTATIS: Skala och skär potatisen i mindre bitar. Ge dem ett hastigt uppkok i kokande vatten. Lägg sedan över potatisbitarna i en stekpanna och stek dem gyllene i olivoljan. Salta.
- Fördela potatisarna på mindre fat. Klicka på bravasåsen och toppa med fuskaiolin. Lite finskuren gräslök eller ett par persiljekvistar på det hela ger än mer smak och färg.

Om tapas

Patatas bravas finns i nästan alla spanska barer och restauranger. Även om recepten skiljer sig åt ser grunden väldigt lik ut: det handlar om potatis som råsteks eller friteras och som serveras med en tomatås och en aioli. Rätten passar lika bra som tapas eller som ett rejält tillbehör till något kallskuret.

Tapas är ett samlingsnamn för smårätter som härrör från Spanien, med influenser från hela Medelhavet. Namnet kommer från verbet tapar, som kan översättas med "att täcka", som i att lägga på ett lock. Det sägs att det förr var ett sätt att minska alkoholkonsumtionen. Genom att kroggäster och även hovfolk vid stora bjudningar på palatsen fick i sig några tuggor mat mellan glasen.



RECEPT & FOTO UR BOKEN
GODASTE RÄTTERNA MED POTATIS

Puffavtalen förhandlat & klart

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

Titta närmare på Puff:s 15 avtalsområden: ▶▶

1. Transport

2. Sjö- och flygfrakter

3. Försäkringar

4. Kreditupplysning, kreditbevakning

5. Kreditförsäkring och fakturaköp

6. Elektronisk signering

7. Inkasso, bevakningstjänster och bank

8. Juridisk rådgivning

9. Drivmedel

10. Förpackning, emballage, lager och kontorsutensilier

11. Datatjänster och program

12. Hotell

13. Övriga avtal

14. Stöd, tjänster och utbildningar

15. Mässor

1 TRANSPORT

Dachser spedition

Transporter av gods på pall till och från Europa inklusive Skandinavien (ej paket).

DHL Freight

Gäller alla typer av inrikestransporter och alla typer av lastbilstransporter inom Europa.

DHL Express

Kurirtransporter för paket (kolli på max 70 kilo) över hela världen upp till cirka 100 kg per sändning. Inom Europa: Lastbil Export & Import paketsändningar lämpligt upp till cirka 150 kg per sändning.

UPS

Fraktavtal som omfattar hela utbudet för paketsändningar hos UPS. Avtalet gäller både export och import.

2 SJÖ- & FLYG-FRAKTER

C Land Logistics AB

Är en neutral och opartisk speditör som rör sig vant på en världsomspännande marknad. De har ett utbrett nätverk av speditörer och partners vilket ger dem en lokal närvaro världen över. Genom noga utvalda samarbetspartners inom sjö flyg och tågtransport når de effektivt ut till strategiska knutpunkter världen över.

Gotship Logistics

Ett svenskt logistikföretag med kontor i Göteborg som hanterar sjö- och flyg-

transporter över hela världen. Huvudsysslan är importfrakter från Fjärran Östern, speciellt då inom sjö- och flygtransporter. Som oberoende speditör samarbetar man med alla rederier och samlastare (de är inte bundna till ett fåtal)

ITS Independent Transport & Shipping

ITS hanterar sjö-, flyg och vägrelaterade transporter över hela världen. ITS är ett privatägt speditörsbolag, grundat 198. De innehar full IATA licens samt är AEO-F certifierade vilket är den mest omfattande certifieringen utfärdad av Tullverket. ITS är certifierade enligt ISO 9001:2015 och ISO 14001:2015.

Maersk Sweden AB

Marek Group är ett globalt företag med kontor i 90 länder och har ca. 2.500 medarbetare. Bolaget ingår i A.P Möller A/S. Bolaget arbetar med alla transporttyper från styckegods (LCL) till full containers (FCL), tåg samt flygfrakt. Med attraktiva logistiklösningar inom sjö/flyg samt lokala speditörtjänster, erbjuder de sina kunder en konkurrenskraftig dörr- till dörr lösning. Maersk säkerställer en korrekt logistiklösning och en personlig kontakt som följer upp sändningen. Som kund kan du följa sändningen i realtid via deras portal.

Toll Global Forwarding

Ett Australiensiskt bolag som etablera sig i Sverige 2009. Kontoret för sjöimport, sjöexport samt flygimport och flygexport finns i Göteborg. Toll har en global täckning med kontor i 55 länder. Viktigast är import av varor från Asien och Indiska kontinenten, men man arbetar även mot marknader som Nord och Sydamerika.

3 FÖRSÄKRINGAR

Söderberg & Partners

Tjänsteleverantören erbjuder medlemmarna en konkurrenskraftig företagsförsäkring, transportförsäkring och sjukvårdsförsäkring via våra försäkringsmäklare på Söderberg & Partners. En kostnadsfri kollektiv tjänstereseförsäkring ingår som medlemsförmån i PUFF och omfattar samtliga anställda i medlemsföretaget. Sedan en tid tillbaka erbjuds våra medlemmar en VD-och Styrelseansvarsförsäkring samt en försäkring som skyddar ditt företag mot skador orsakade av cyber attacker.

4 KREDIT-UPPLYSNING, KREDITBEVAKNING

Dun & Bradstreet. (fd Bisnode).

SVERIGE: Upp till 1.000 stycken kreditupplysningar och/eller kredit bevakningar per år på svenska bolag är kostnadsfria för PUFFs medlemmar. Kreditupplysning på ett icke aktiebolag tillkommer en portokostnad på 5 kr per upplysning avseende den s.k. "omfrågande kopia" som enligt lag skickas ut. Kostnaden för fler än 1000 stycken kreditupplysningar kostar 19 kr stycket eller 2 kr per månad för kredit bevakning företag.

NORDEN: 100 stycken kreditupplysningar är kostnadsfria per 12-månadersperiod. (avtalsperiod är 1 september till 31 augusti). När ni passerat brytningsgränsen 100 stycken debiteras ni med 45 kronor.

Kontaktperson: Alexander Klippvik, klippvikA@dnb.com

5 KREDIT-FÖRSÄKRING OCH FAKTURAKÖP

Eurler Hermes

Kreditförsäkrar bolagets fakturor mot kreditförluster i nästan hela världen. Fördelarna med Euler Hermes Kreditförsäkring "Simplicity" är:

- Öka din försäljning utan att öka risken, både i Sverige och utomlands.
- Euler Hermes betalar om kunden inte betalar.
- Goda möjligheter till finansiering via din bank då kundfordringar har ett försäkringsskydd i grunden.
- Få bättre kontroll på kundernas ekonomiska situation, ni kan ta risker ni annars inte kunnat.
- Administrationen är minimal

Prioritet Finans

Fakturaköp innebär att ni inte behöver oroa er för kundens betalningsvilja. Ni frigör kapitalet inom två arbetsdagar efter de att de mottagit era fakturor. Beroende på volym, och din kunds kreditvärdighet, erhåller du upp till 97 procent av fakturabeloppet. Dessutom tar de hela kreditrisken. Du väljer själv vilka fakturor du vill sälja.

7 INKASSO, BEVAKNINGS-TJÄNSTER OCH BANK

Inkassokontroll AB

Ett mindre inkassoföretag som erbjuder medlemmarna inkassotjänster utan årlig abonnemangavgift och ärendeavgift.

Prioritet Inkasso AB

Ett medelstort inkassoföretag som erbjuder medlemmarna inkassotjänster utan årlig abonnemangavgift och reducerad ärendeavgift. (Ni kan även sälja enstaka fakturor till leverantören). Prioritet har ett komplett utbud av effektiva inkassoåtgärder gällande konsument-, företags- och utlandsfordringar. Via sin online tjänst – "Inkasso online"

kan man på ett enkelt sett se statusen på sitt ärende och statistik.

Svea Ekonomi

Ett stort inkassoföretag som erbjuder medlemmarna Inkassotjänster utan årlig abonnemangavgift. Man debiterar medlemmen en reducerad ärendeavgift på inkassoärenden. De erbjuden även fakturaservice och factoring. Ramavtalet omfattar alla Svea Ekonomi ABs tjänster.

Nordea Bank

I ett samarbetsavtal med PUFF erbjuder banken våra medlemmar en komplett finansiell lösning. Avtalet omfattar allt från rörelsekrediter till remburs. Paketet innehåller även en möjlighet att lösa finansieringen vid generationsskifte och exit.

6 ELEKTRONISK SIGNERING

Scrive

Ger dig fördelarna med elektronisk signering av tex avtal, protokoll eller årsredovisning m.m.

Scrive var först på marknaden med att använda blockchain-teknik för att säkra dokumentintegritet och är idag marknadsledande i Norden inom e-signering. Genom automatisering av avtal baserade affärsprocesser med elektronisk signatur och identifieringslösningar hjälper Scrive mer än 6000 kunder i 50+ länder att signera avtal med kunder, partners och anställda.

Som medlem i Puff får vi upp till 20 % rabatt på Scrive. Fyll i kontaktformuläret om ni önskar komma igång med Scrive, så kommer ni bli kontaktade inom kort.

8 JURIDISK RÅDGIVNING

Blendow Group/ Allt Om Juridik

De arbetar med alla aspekter av juridisk kompetensförsörjning. Därutöver erbjuder de utbildning, nyhetsbevakning, facklitteratur och facktidningar. Rådgivning på löpande räkning debiteras med en relativt kraftig rabatt. Om du önskar en "in house jurist" kan du teckna ett "Fastprisavtal" till ett konkurrenskraftigt pris. Även utbildningarna får PUFF medlemmar till ett rabatterat pris. Oavsett om du utnyttjar tjänsterna eller inte så har du tillgång till ett stort antal avtalsmallar.

Gullikssons Advokatbyrå i Malmö

Kombinerad jurist- och patentbyrå med specialisering på immaterialrätt och närliggande områden (upphovsrätt, märkesskydd etc.). PUFF-medlem erhåller en halv timmas gratis telefonkonsultation.

9 DRIVMEDEL

Circle K

Circle K är Sveriges ledande leverantör av drivmedel via servicestationer. Vårt avtal med Circle K ger dig två möjligheter till rabatterat bränsle, Företagskort Circle K och Privatkort för anställda.

10 FÖRPACKNING, EMBALLAGE, LAGER OCH KONTORSUTENSILIER

AlloOffice (f.d. OCAY)

Rikstäckande företag inom kontormaterial med brett sortiment. Snabba leveranser och alltid fraktfritt. Dessutom nettopriser på ett sortiment av pärmar, kopieringspapper, förpackningsmaterial, toner och bläckpatroner och några fler artiklar.

Antalis

Antalis är Europas ledande grossist inom finpapper och emballage och finns representerade i drygt femtio länder. I sortimentet ingår cirka 6 000 artiklar och det finns tre lagerpunkter i Sverige (Stockholm, Göteborg och Malmö). Leveransservicen är mycket hög med leveranser flera gånger om dagen och ledtider som ofta ligger på några få timmar.

Carepa

De har ett komplett sortiment med kontorsmaterial, toners & färgpatroner, städmaterial, emballage för att packa och skicka, engångsartiklar och mycket mer. De har inga fysiska butiker utan all handel sker på nätet med leverans direkt till er.

Lyreco

Kontorsmaterial, kopieringspapper, skrivarförbrukning, hygienprodukter, städ/kem, catering, kaffeemballage, arbetskläder, PPE, grafiska produkter och mycket mer. De erbjuder PUFF medlemmar en nettoprislista på utvalda produkter..

Raja-Pack

De erbjuder PUFF medlemmar en nettoprislista på ett brett sortiment av emballage och övriga förpackningsprodukter.

Därutöver har vi rabatter på ordinarie brutto prislista. Rabatten gäller vid beställning av standardsortiment, dvs inte på specialanpassat emballage som tex. tryck på tejp, maskiner eller lagerutrustning.

Witre

Erbjuder PUFF medlemmar följande produktkategorier:

- Transport & Lyft, Lager, Industri & Verkstad, Miljöhantering, Arbetsmiljö, Kontorsmöbler, Arkiv & Förvaring, Konferens, Kontors & Datatillbehör, Lunch & Utemöbler och Entré & reception.
- Witre är ett av de större bolagen på marknaden och erbjuder PUFF medlemmar en förmånlig rabatt och en låg fraktfri gräns.

Specter

Ett webbaserat affärssystem med mobil orderläggning.

Starweb

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

Svea Checkout

Erbjuder en betalningslösning för webhandel. Vårt avtal med Svea Checkout ger dig en förmånlig kostnadsbild som är tillämplig på B2B och B2C

Visma SPCS

Delar av deras utbud av programvaror för mindre företag erbjuds med rabatt.

11 DATATJÄNSTER OCH PROGRAM

Bravomedia

Ett företag som specialiserat sig på: E-handel, webbplats, sökmotoroptimering, digital produktion, annonsering, trycksaker och profilarbete.

Grossist.se

Erbjuder marknadsplats och optimering av sökkriterier på sin marknadsplats på nätet.

Optimizers

Tillhandahåller verktyget via en app som heter App4Sales där man kan göra order i sin surfplatta som sedan digitalt överförs till ditt ordersystem.

12 HOTELL

First Hotels

Erbjuder rabatt vid bokning på First Hotels hemsida.

Hotel Express

Genom medlemskap kan du boka hotellrum med en bra rabatt.

Scandic Hotels

Vårt avtal ger rabatter på Scandic Hotels hotellrum i Sverige samt i Norge, Danmark och Finland. Gäller även på Talk Hotel i Älvsjö som numera ingår i Scandic, här har vi separat avtal under Formexmässan.

Scandic Talk Hotel, Älvsjö

I samband med Formex-mässan erbjuder Scandic Talk Hotel vid mässan specialpris till PUFF-medlemmar.



13 ÖVRIGA AVTAL

Branschtidningen Designbase

PUFF:s medlemmar erbjuds rabatt på annonser i tidningen som distribueras till presenthandeln i Sverige.

Portomus

De tar hand om din distribution av kataloger och liknande i hela världen, de optimerar priset genom avtal med olika aktörer.

Substitutionscentrum

Substitutionscentrum har till uppgift att vägleda företag och offentlig sektor i arbetet med att fasa ut farliga kemiska ämnen ur sina produkter och processer. Tjänsterna är avgiftsfria.

Mallar

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

14 STÖD, TJÄNSTER OCH UTBILDNINGAR

Previa

Previa Erbjuder stöd, tjänster och utbildningar för hela företaget och för enskilda medarbetare.

Previas samlade expertkompetens och tjänster bidrar till hållbara arbetsplatser och ett långt arbetsliv inom alla branscher och yrken.

Previa arbetar med att effektivisera organisationer, utvecklar ledarskap, engagerar medarbetare och skapar en positiv arbetsmiljö. På så sätt hjälper de arbetsgivare och verksamheter att nå sina mål och bättre resultat.

15 MÄSSOR

Formex på Stockholmsmässan

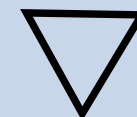
För er som bokar er monter med ett "Formex-abonnemang för PUFF-medlem" gäller följande förmåner för utställande företag:
Första eluttaget gratis, fribiljetter i proportion till monterstorlek (5-50 st.), gratis godshantering vid in och utlastning och gratis tomemballageförvaring under mässan.

Ett Formex-abonnemang gäller för minimum 2 mässor och måste tecknas med Formex/Stockholmsmässan för att ni skall få del av förmånerna. För samtliga utställare tillkommer dessutom 10 fribiljetter, så även för PUFFs medlemmar.
Inför den första mässan som genomförs efter pandemin kommer mässarangeraren att erbjuda PUFF medlemmar ett starkt subventionerat kvadratmeter pris givet att man anmäler sig till fler mässor framgent. Hur det slutliga erbjudandet kommer att se ut får vi återkomma till.

MEDLEMSAVGIFTER 2021

Inträdesavgiften för nya medlemmar är 5 000 kr exklusive moms (engångsavgift). Årsavgiften består av medlemsavgift på 50 kr (ej avdragsgill och momsfri) och en serviceavgift på 770 kr exklusive moms.

Ett medlemskap i PUFF är ett kollektivt branschansvar!



RETURADRESS:

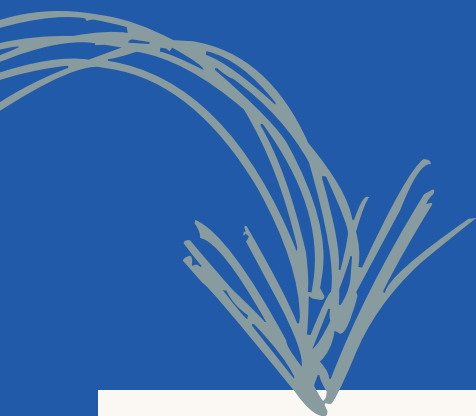
PUFF

Kungsgatan 7

542 30 Mariestad

BSVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

Postoperatör Mailworld 126 08 Stockholm



VAD ÄR PUFF – PRESENTGROSSISTERNA FÖRETAGARFÖRENING

PUFF – Presentgrossisternas Företagarförening 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 900 medlemmar. Som en betydande part i bran-

schen 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 rörelse-drivande 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 tjänsterese-

försäkring som inkluderar medlemsföretagets samtliga 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.