

Tips och råd för företag och företagsledare i corona-tider

Vi befinner oss i speciella tider där efterfrågan tillfälligt har fallit inom många sektorer i samhället. Det kommer att bli bättre, men ingen vet i dagsläget hur länge den här situationen kommer att hålla i sig. Innan det har stabiliserat sig igen behöver vi parera de nya förutsättningarna och hitta nya bra lösningar.

Förutom att förstås använda de åtgärder som har introducerats av regering och riksdag kommer här ett antal tips och råd på hur ditt företag kan anpassa verksamheten och komma ut som en vinnare på andra sidan när efterfrågan ökar igen.

Få koll på nuläget

För att kunna ta välbalanserade beslut behöver du som företagare ha tillgång till bra beslutsunderlag, och ett viktigt verktyg är en uppdaterad och avstämd redovisning. Den behöver ibland kompletteras med ett bokslut för att få en helt rättvisande bild av läget. Så här kan du göra:

Se till att redovisningen är uppdaterad och avstämd

Gör ett bokslut vid förslagsvis ett månadsskifte (förenklat eller fullständigt) för att få en rättvisande bild av läget

Kontakta gärna oss om du känner dig osäker på hur du ska gå tillväga.

Finns det, när bokslutet är klart, anledning att misstänka att halva aktiekapitalet är förbrukat?

Då behöver företaget genast upprätta en så kallad kontrollbalansräkning. Annars finns risk för personligt betalningsansvar. Vi kommer inom den närmsta tiden stämma av allas bokföring för Kvartal 1 och då ser vi om en kontrollbalansräkning kommer behöva upprättas eller ej.

Ett gott råd: Prioritera att betala skatter och avgifter i rätt tid. Släpar du med betalningarna här kan du bli personligt betalningsansvarig för dessa skulder även om du har ett aktiebolag. Har du fått anstånd med skattebetalningar är det förfallodagen vid anståndstidens utgång som gäller.

Hitta intäkter

Många företag upplever nu att deras intäkter minskar eller ibland försvinner helt. Då behövs ibland nya friska idéer för att pengarna ska börja rulla in igen. Här kommer några tips på vägen:

Ring dina kunder

Var proaktiv. Du kan ha ett erbjudande med dig i samtalet, eller så stämmer du bara av läget förutsättningslöst. Det värsta som kan hända är att ni får en trevlig pratstund och stärker er relation.

”Go digital”

Är det något du kan göra i stället för eller som komplement online? Prova! Kom ihåg att svenskarna är ett uppkopplat folk.

Paketera om dina tjänster

Det ska vara (jätte)enkelt för mig som kund att köpa dina tjänster. Går det att göra paketeringen tydligare så att det blir enklare att välja? Olika nivåer kanske, eller varför inte small, medium och large?

Addera tjänster till dina befintliga varor

Vad skulle kunderna som köper dina varor behöva hjälp med? Service, installation, finjustering, annat? Vad ingår i din plus-meny?

Gå fullt ut på högmarginalprodukterna

Vilka varor tjänar du mest pengar på? Du har väl koll på dina produkters marginaler?

Varför inte marknadsföra dessa lite extra under en period?

Marknadsför de områden där du och ditt företag är extra duktiga

Alla gillar en expert!

Bjud på vissa kunskaper i marknadsföringssyfte, ta betalt för övriga.

Använd sociala medier i din marknadsföring, även Youtube! Är det nytt för dig? Det går att med enkla medel avgränsa marknadsföringen till din målgrupp och blir på så sätt också effektivt.

Tänk utanför boxen (slitet uttryck, men är inte alltid så enkelt som det låter)

Hitta nya kreativa idéer, gärna på andra platser än på arbetsplatsen. Gå t ex ut i naturen för att hitta inspiration.



Sätt dig in i din kunds situation. Vilka förväntningar har kunderna på dig och ditt företag? Går det att överträffa dessa med enkla medel? JA!

Om det finns resurser över inom företaget, kan ni göra något kostnadsfritt idag som ger intäkter längre fram?

Skippa överplaneringen! Gör, prova och justera efter vägen om det blir nödvändigt.

Minska kostnaderna

Det här har du säkert redan börjat tänka på och du vet troligtvis bäst vad ni som företag kan spara in på. Kom ihåg, ingenting är heligt i dessa tider.

Finns det några jätteenkla saker att börja med?

Vad har ni för kostnader idag som inte känns helt nödvändiga?

Finns det några möjliga inbesparingar som ger effekt omedelbart?

Varje inbesparad krona ger en krona i bättre resultat. Många bäckar små...

Ändra din preliminärskatt för 2020

Om du vet att ditt företag inte kommer att få lika stor vinst som beräknat på grund av Coronaläget, då kan du ha pengar att hämta. För om du trots ett minskat resultat fortsätter att betala in lika mycket preliminärskatt som tidigare kommer du med stor sannolikhet att få tillbaka pengar på skatten, men då först efter företagets inkomstdeklaration som kan ligga långt fram i tiden.

Ett snabbt och enkelt sätt att lösa detta är att lämna in en ny preliminär inkomstdeklaration med en ny lägre beräknad vinst. Detta ger en minskad månadsinbetalning till Skatteverket och eventuellt pengar tillbaka direkt om du redan har betalat in mycket preliminärskatt.

Kontakta oss så hjälper vi till med detta.

Likviditeten är kanske ännu viktigare

På kort sikt är troligtvis likviditeten (pengarna på ditt bankkonto) mycket viktig för dig som företagare. Räcker pengarna till kommande utgifter? En likviditetsbudget kan låta komplicerad, men att göra ett överslag över vilka pengar som beräknas komma in och hur mycket som behöver flöda ut från företaget är relativt enkelt och det bör alla företag göra nu.

Hur länge räcker pengarna vid nuvarande läge?

Vad händer om det rent av går sämre än väntat?

Kontakta banken i god tid



Bankerna gillar att man kommunicerar. Gör det i så god tid som möjligt för att diskutera alternativen.

Hörde jag minskade amorteringar? Om du presenterar en genomarbetad plan för den närmaste tiden finns goda möjligheter för just detta.

Förhandla där det går att förhandla

Går det att få lite längre kredittid från dina leverantörer?

När marknaden är sval finns ibland möjligheter att få extra bra priser på inköp.

Involvera ev personal

Ta hjälp av de som kan verksamheten bäst, dvs de som jobbar i den dagligen. Här finns ofta bra och genomtänkta idéer färdiga att använda. Målet bör vara att medarbetarna ska känna samma engagemang som om de själva ägde och drev företaget...och det blir ju så mycket roligare att fixa det här tillsammans.

Samla gänget och gå igenom läget. Hur ska vi ta oss igenom detta som grupp och företag?

Gör gärna en analys av de externa möjligheterna och hoten samt företagets interna styrkor och svagheter, dvs en enkel SWOT-analys. Det brukar vara en bra utgångspunkt för fortsatta diskussioner och strategier.

Upprätta en handlingsplan utifrån analysen.

Bestäm hur, när och var de olika aktiviteterna ska genomföras. Vem är ansvarig för respektive aktivitet?

Följ upp, följ upp, följ upp – det är endast då det kommer att bli genomfört.

Belöna framgångar. Yes!

Använd sunt förnuft, det kommer man långt på!

Lös upp gamla regler och traditioner om det så behövs (så här har vi alltid gjort...).

Skapa en kreativ kultur på arbetsplatsen – uppmuntra!

Fortsätt att trivas tillsammans och ha roligt på jobbet!

