

Runt hörnet

Framsynt information från Baker Tilly Halmstad – för och om ägarledda företag | Nr 4 | Juni 2014



BAKER TILLY
HALMSTAD KB

Hej och välkommen!

Det har blivit dags för det fjärde numret av **Runt hörnet**. Denna gång kan du bl.a. läsa om Fredrik Lindbladh och hans kollegor, som driver Sveriges största tidning riktad till villaägare – och vars bolag är en mångårig kund till oss på Baker Tilly. I detta nummer flaggar vi också för möjligheten att få avdrag när du gör en långsiktig investering i ditt eget bolag. Dessutom bjuder vi på en personlig presentation av en av våra delägare.

Vet du förresten varför vi valt att kalla tidningen **Runt hörnet**? Jo, för att företagare lever i en komplex värld med många lagregler och mycket information att förhålla sig till. Att se möjligheter och förebygga problem är vårt jobb – därför anstränger vi oss varje dag för att kika runt hörnet, tolka tecknen och dela med oss av analysen till våra kunder.

Precis som vanligt finns också alla vi som jobbar på Baker Tilly Halmstad avbildade med våra kontaktuppgifter. Detta för att vi allihop ska få en möjlighet att ställa oss bakom hälsningen till dig: **Glad sommar!**



**BAKER TILLY
HALMSTAD KB**

Porträttet: Fredrik Lindbladh

Hösten 2008 bestämde sig några entreprenörer i Halmstad för att starta en ny villatidning och utmana Sveriges största mediekoncern. Samtidigt satte de sina egna besparingar på spel. Halmstadborna visste dock vad de gjorde – satsningen gick hem och idag är deras skapelse störst på marknaden för annonsering mot villaägare.

Bakom Villalivs framgångar står entreprenören Fredrik Lindbladh, styrelseproffset Wulf Fricke och säljchefen Jonas Natt och Dag. Det här är berättelsen om vad som hänt fram tills nu – och lite om vad som väntar härnäst.

Växjösonen Fredrik Lindbladh flyttade till Halmstad 1995 för att komma närmare havet. Denne entreprenörssjäl hade dock inte för avsikt att slappa på stranden. Fokus låg på jobb, jobb, jobb och utbildningen inom ekonomi/marknadsföring och erfarenheterna som försäkringsmäklare kom till god användning. Han gjorde även ett gästspel i restaurang- och nöjesbranschen.

Efter några år fick Fredrik jobb på Lokaldelen för att sälja annonser för Allers. Det skulle visa sig bli en fullträff, för han insåg snart tre saker.

– Jag trivdes med jobbet, var bra på det och trodde mig kunna göra det ännu lite bättre på egen hand.

Mediagruppen etableras

Fredrik startade Mediagruppen år 2000. Till en början jobbade han hemifrån, bl.a. med att sälja annonser för Egmont. 2002 fördjupades samarbetet när förlaget gjorde tidning av det populära TV-programmet Sommartorpet, senare följd av När & Fjärran. Under denna tid sålde Fredrik och hans växande bolag också annonser åt flera idrottsförbund samt regional bioreklam.

2004 kom Wulf Fricke in i styrelsen som mentor och bollplank till Fredrik. Samma år beslöt Egmont att ta upp kampen med den Bonnierägda giganten Vi i Villa. Den nya tidningen döptes till Villamagasinet. Mediagruppen sålde annonser – och gjorde det med framgång. När Fredrik efter några utgåvor bläddrade igenom tidningen, insåg han att hans medarbetare stod för merparten av annonsförsäljningen.

– Vi var bra på att skapa relationer med annonsörerna. Och därmed även på att sälja.

Sårbar med en stor kund

2007 gav sig Villaägarnas Riksförbund in i striden. De startade Ett hus, som strax därpå tog över Villamagasinet. Mediagruppen fick i uppgift att skapa annonsintäkter. Det var ett stort jobb. Fredrik var medveten om risken med en dominerande kund, men en uppdragsgivare med 300 000 medlemmar kändes ändå ganska trygg.

Vi i Villa fick en tuff match. För första gången kände marknadsledaren av konkurrensen i form av vikande orderingång på annonsidan – mycket tack vare Mediagruppens insatser. Men säg den lycka som varar. Sommaren 2008 kom den chockartade nyheten att Bonniers köpt Ett hus i syfte att lägga ner den. Fredrik & Co erhöll ett ”avgångsvederlag” för att täcka kostnader kontraktstiden ut. Men vad skulle de göra sedan?

En satsning mot alla odds

Idén att starta en ny tidning till landets två miljoner villaägare dök upp. Att dra igång en tidning med så stor upplaga är en kostsam process. Kunder fanns i form av goda annonsörskontakter, men skulle de räcka för att finansiera ett läsvärt innehåll, tryckkostnader i miljonklassen och en rikstäckande distribution? Fredrik och hans kollegor trodde på sin produkt. Det gjorde inte bankerna.

– Vi presenterade vår idé hösten 2008, mitt i finanskrisen. Och bankerna sa nej.

Fredrik och vapendragaren Wulf hittade andra allianser och beslöt sig för att satsa med egna medel. Under tre månader sålde de annonser i tysthet innan allt blev offentligt. Våren 2009 kom det första numret av Villaliv.

I samma veva anslöt Jonas Natt och Dag som säljare. Han skulle snabbt visa sig ovärderlig och erbjöds kort därpå både rollen som försäljningschef och att bli delägare.

Flera framgångsfaktorer

De senaste åren har präglats av gör-det-själv-vågen och folks intresse för att pyssla om sina hem. ROT-avdraget har också bidragit till ökad annonsering. Villaliv lanserades alltså i rätt tid.

– Men att sälja annonser går bara om tidningen har läsare. Och läsarna är kräsna, det gäller att erbjuda ett trovärdigt innehåll med lång livslängd.

För att hålla kvaliteten och intresset uppe satsar Villaliv på egna reportage och bilder. De har även vinnlagt sig om att presentera aktuella profiler i varje utgåva.

– Att ha örat mot rälsten och tolka vad som är på gång är oerhört viktigt.



Villaliv är ständigt på tapeten för Jonas Natt och Dag, Wulf Fricke och Fredrik Lindbladh

En annan viktig faktor är relevansen. Villaliv har endast annonsörer som är intressanta för målgruppen villaägare och har konsekvent sagt nej till livsmedel, konfektion, spel, etc.

Vad väntar "runt hörnet"?

Idag är Villaliv störst på sin marknad. Nu gäller det att förvalta det förtroendekapital som byggts upp och befästa sin ställning.

Tittar man framåt har ledartrion flera utvecklingsidéer. De har inlett samarbeten i Danmark och Finland. De har planer på att

driva mässor i Villalivs namn. De har även lanserat "magasin i magasinet" – nischade bilagor som Hälsoliv inriktad på hälsa, motion och livsstil och Semesterliv med fokus på resor och avkoppling. Och mer är på gång.

– Vi har kortat ledtiderna genom att trycka i Sverige, gått över till ett miljömärkt papper och ska fortsätta att leverera hög kvalitet till både läsare och annonsörer. Det här är bara början, lovar entreprenören Fredrik Lindbladh.



Halsdukar gladda HBK:are

I samband med årets två första hemmamatcher på Örjans vall, skänkte Baker Tilly HBK-halsdukar till alla supportrar med årskort. En både uppskattad och stämningsskapande gåva.

Tips och råd: Investera i ditt företag och få avdrag

Du som äger eller funderar på att bli delägare i ett företag som omsätter högst 80 miljoner kronor, kan få ett avdrag som innebär att staten betalar 15 % av din investering. Avdraget gäller endast dig som fysisk person, inte om ditt bolag investerar i ett annat bolag. Investeringen kan maximalt uppgå till 1,3 miljoner kronor per år.

Så som reglerna är utformade, kan du som ägare till ett mindre bolag låta bolaget dela ut pengar, som du direkt återinvesterar med avdrag. Det innebär att du kan sänka skatten på utdelningen från 20 % till ca. 6 %, förutsatt att du låser pengarna i fem år i företaget.

Investeringen måste alltså vara långsiktig, för att du ska erhålla avdragseffekten. Bolaget får heller inte lämna mer utdelning än föregående års vinst.

Det finns ytterligare några krav som måste uppfyllas för att du ska kunna tillgodogöra dig investeringsavdraget, som vi inte redogör för här. Kontakta därför oss eller någon annan insatt, innan du gör ett kapitaltillskott till ett företag, som du tänker yrka investeringsavdrag för.



Tjejkväll på Baker Tilly

60 glada tjejer kom till vår kundträff för att mingla och lära sig mer om lakrits, böcker och sylt. Kunskaperna förmedlades av proffsen Stefan Johansson, di Mare Delikatesser, Ulrika Larsson, Akademibokhandeln och Marcus Bjurklint, Hafu. Träffen avslutades med mat signerad Charlotte Swenson på Mobila Kocken.



En av våra delägare:

Linda Sturesson – en presentation

Linda Sturesson är auktoriserad revisor och sedan 2007 även delägare i Baker Tilly Halmstad KB. Intresset för yrket väcktes under gymnasietiden då hon fick möjlighet att praktisera på en redovisningsbyrå. Hösten 2001 började sedan Linda sin anställning hos oss och i samma veva inledde hon sina studier på ekonomiprogrammet på Högskolan i Halmstad.

– Att plugga samtidigt som jag jobbade hade många fördelar då jag direkt kunde koppla ihop teorin i kurser såsom företagsekonomi, beskattningsrätt och juridik, med verkligheten i arbetslivet.

Även om det många gånger var tufft att varva sena kvällars pluggande och jobb, så var det till god hjälp när Linda hösten 2007 skrev revisorsprovet.

Företagsrådgivning är favoriten

Under sina 13 år på Baker Tilly har Linda främst jobbat med företagsrådgivning och revision.

– Jag har en extra förkärlek till företagsrådgivningen som jag tycker är spännande! Det är väldigt kul att följa våra duktiga och engagerade kunder och kunna hjälpa dem längs vägen. Det faktum att våra kunder återfinns inom så många olika branscher gör att frågeställningarna varierar. Och det gör också att jag ständigt måste utvecklas och vara på tårna. Det gillar jag.

Familjeliv, resor och fotboll

Förutom att jobba så trivs Linda med att träna samt att umgås med familj och vänner.



– Tidigare bestod fritiden av golf, fotboll och långväga resor till bl.a. Australien och USA. Numera är det fotboll i trädgården med 2-åriga sonen, charterresor till Mallorca och söndagsutflykter som gäller. Men lika kul är det!

Baker Tilly Halmstad

Verksamheten i Baker Tilly Halmstad startade 1996 och har efter hand utökats till att nu omfatta 26 medarbetare, varav 9 är delägare. Att vi är många delägare ser vi som en styrka då vi förvaltar och utvecklar vår verksamhet på lång sikt med ett personligt engagemang som främsta kännetecken.

Vi arbetar främst med små och medelstora ägarledda företag och personerna bakom dessa. Vårt tjänsteutbud omfattar bl.a. revision, redovisning, ekonomisk rådgivning, skattekonsultationer och företagsöverlåtelser.

Vi tycker att vi har ett roligt och stimulerande jobb och vill gärna vidarebefordra den känslan.

En kund som anlitar oss får inte bara en effektiv och kvalitativ tjänst utförd utan också en trevlig kontakt och en god relation – till nytta och nöje för båda parter!

Vi vill vägleda våra kunder så att de kan undvika misstag och få verktyg till att utveckla sin verksamhet. Därför är det viktigt för oss att vara väl förberedda – att titta runt hörnet och tolka tidens tecken.

Baker Tilly Halmstad är en del av Baker Tilly Sverige, som totalt har ca. 500 anställda vid ett 50-tal kontor från Trelleborg i söder till Luleå i norr. Byråerna i Sverige ingår i sin tur i Baker Tilly International – världens 8:e största

revisions-, redovisnings- och rådgivningsorganisation. Nätverket består av 150 likasinnade firmor med verksamhet i 120 länder och ca. 25 000 medarbetare totalt. Baker Tilly ger entreprenörsföretag av alla storlekar det bästa från två världar – servicekänslan och engagemanget hos en lokalt ägd byrå i kombination med resurserna och specialistkompetensen i en global organisation. Det gör oss unika och det ger våra kunder trygghet och kompetens!



**BAKER TILLY
HALMSTAD KB**

Välkommen till oss på Baker Tilly i Halmstad.



Linda Bromberg
Redovisningskonsult
Telefon 0729-76 88 04
linda.bromberg@bakertilly.se



Lisa Lahti
Administratör
Telefon 035-19 03 50
elisabeth.lahti@bakertilly.se



Malin Persson
Revisorsassistent
Föräldraledig
malin.persson@bakertilly.se



Fredrik Wihed
Auktoriserad revisor, delägare
Telefon 0709-30 13 40
fredrik.wihed@bakertilly.se



Johanna Bergström
Redovisningskonsult
Föräldraledig
johanna.bergstrom@bakertilly.se



Jan Carlsson
Auktoriserad revisor, delägare
Telefon 0708-21 14 40
jan.carlsson@bakertilly.se



Jessica Herrlin
Auktoriserad revisor, delägare
Telefon 0708-21 97 56
jessica.herrlin@bakertilly.se



Stefan Svensson
Auktoriserad revisor, delägare
Telefon 0737-75 66 38
stefan.svensson@bakertilly.se



Eivor Carlén
Redovisningskonsult
Telefon 0729-76 88 03
eivor.carlen@bakertilly.se



Charlotte Falk
Auktoriserad revisor, delägare
Telefon 0703-35 61 36
charlotte.falk@bakertilly.se



Viktoria Thorstensson
Redovisningskonsult
Telefon 0729-76 88 14
viktoria.thorstensson@bakertilly.se



Henrik Andersson
Auktoriserad revisor, delägare
Telefon 0709-80 00 44
henrik.andersson@bakertilly.se



Ann-Mari Sjöo Ekström
Auktoriserad revisor, delägare
Telefon 0732-03 32 42
ann-mari.sjoo-ekstrom@bakertilly.se



Linda Stuesson
Auktoriserad revisor, delägare
Telefon 0709-63 20 69
linda.stuesson@bakertilly.se



Helena Wallenborg
Auktoriserad revisor, delägare
Telefon 0708-98 88 71
helena.wallenborg@bakertilly.se



Ausra Zvirgzdauskiene
Redovisningskonsult
Telefon 0729-76 88 06
ausra.zvirgzdauskiene@bakertilly.se

Välkommen till oss på Baker Tilly i Halmstad.



Helen Svensson

Auktoriserad redovisningskonsult
Telefon 0706-77 64 32
helen.svensson@bakertilly.se



Dragan Cadjo

Revisorsassistent
Telefon 0708-22 05 77
dragan.cadjo@bakertilly.se



Marie Svensson

Redovisningskonsult
Telefon 0729-76 88 08
marie.svensson@bakertilly.se



Carola Unnerhed

Receptionist
Telefon 035-19 03 50
carola.unnerhed@bakertilly.se



Jennie Erhardsson

Redovisningskonsult
Telefon 0729-76 88 07
jennie.erhardsson@bakertilly.se



Josefine Strömberg

Redovisningskonsult
Telefon 0729-76 88 17
josefine.stromberg@bakertilly.se



Peter Söderström

Revisorsassistent
Telefon 0706-92 69 34
peter.soderstrom@bakertilly.se



Tomas Norlander

Skatte- och ekonomikonsult
Telefon 0707-98 22 50
tomas.norlander@bakertilly.se



Mia Nilsson

Revisorsassistent
Telefon 0729-76 88 16
mia.nilsson@bakertilly.se



Maria Beck

Redovisningskonsult
Telefon 0729-76 88 15
maria.beck@bakertilly.se



**BAKER TILLY
HALMSTAD KB**

Baker Tilly Halmstad KB · Bohusgatan 4 · 302 38 Halmstad · Telefon 035-19 03 50 · www.bakertilly.se