



VI HAR BRANSCHENS
NÖJDASTE KUNDER FÖR
TREDJE ÅRET I RAD.

RELATIONSBYRÅN

ÅRSRAPPORT 2015

VI FORTSÄTTER ATT VÄXA!



BDO är en av Sveriges ledande rådgivnings- och revisionsbyråer med fullservice för såväl små som stora företag. Vi jobbar målmedvetet för att alltid leverera den bästa kundupplevelsen, en strategi som under 2015 betalade sig i form av branschens nöjdaste kunder och en tillväxt på 7 procent.

BDO Sverige är en del av BDO International, världens femte största revisions- och konsultorganisation med stor kunskap och spetskompetens inom de fyra affärsområdena Rådgivning, Revision, Skatt och Företagsservice.

BDO I SVERIGE

7%
TILLVÄXT

PÅ ÖVER
20
ORTER

DRYGT
500
MEDARBETARE

BDO I VÄRLDEN

ÖVER
64 000
MEDARBETARE GLOBALT

DRYGT
1 400
KONTOR I 150 LÄNDER
5:e
STÖRST I BRANSCHEN

INNEHÅLL:

Händelser under året	4
VÅRA AFFÄRSOMRÅDEN	6
Revision	7
Företagsservice	10
Rådgivning	16
Skatt	20
VÅRA MEDARBETARE	24
BDO International	28
Året i siffror	30

Bäst i branschen på relationer

Det känns på sätt och vis lite bakvänt att blicka tillbaka på året som gått eftersom 2015, för min egen del, handlat mycket om att blicka framåt. Med Vision 2020 tar vi ut riktningen för hur BDO Sverige även framöver ska leverera den absolut bästa kundupplevelsen och vara ett piggare och mer personligt alternativ till våra större konkurrenter. Helt enkelt hur vi ska vara lika mycket relationsbyrå som revisionsbyrå.

Som ett kvitto på att vi redan nu är på rätt väg knep vi för tredje året i rad förstaplatsen i Svenskt Kvalitetsindex mätning av kundnöjdheten bland Sveriges revisionsbyråer. Jag vill ta tillfället i akt att tacka alla duktiga och engagerade medarbetare för en topprestation under året och ser fram emot att, tillsammans med er, få försvara vår position under 2016.

Tillväxt är ett annat viktigt mål som vi verkligen levererat på under 2015, både omsättningsmässigt och inte minst geografiskt. I Stockholmsområdet och Mälardalen har vi stärkt vår position med inte mindre än tre nya kontor under året och med BDO i Umeå och Luleå invigde vi en helt ny region i norr. Under 2016 fortsätter vi vår expansion i intressanta tillväxtregioner, med bland annat ytterligare kontor i Norrland.

BDO Sverige är långt ifrån det enda bolaget i vårt nätverk som har haft ett bra 2015. Glädjande nog går BDO starkt på flera av de

riktigt stora marknaderna, däribland USA. Framgångarna för våra kollegor har i sin tur bidragit till att vi i Sverige fått ta oss an ett stort antal internationella uppdrag under året, inte minst på rådgivningssidan. Det känns väldigt roligt och visar att vi BDO:are är duktiga på relationer även länder, affärsområden och kollegor emellan.

På tal om rådgivning så går vi, liksom hela vår bransch, mot en ökad specialisering. I takt med att regelverken blir komplexare och globaliseringen fortskrider blir också behovet av spetskunskaper inom specifika branscher eller områden allt större. Här ligger vi på BDO bra med i utvecklingen med ett flertal specialistgrupper både inom Sverige och internationellt, så framtiden ser spännande ut.

Vi har även tagit ett stort kliv i vår digitala utveckling under året. Med nya digitala verktyg kommer våra konsulter inom redovisning och lön att kunna ägna mer tid åt framåtriktad, rådgivande arbete, vilket ytterligare stärker våra möjligheter att bidra till att utveckla våra kunders verksamheter framöver.

På ett omvärldsplan har 2015 präglats av ovanligt många regulatoriska förändringar som på olika sätt påverkar, eller kommer att påverka, företag både i Sverige och internationellt. Här har vi en viktig uppgift att fylla under de närmast kommande åren, då vi ska jobba nära våra kunder för att hjälpa dem att anpassa sig i god tid och på bästa möjliga sätt.

Våra kunder ska känna att vi alltid finns tillhands, närhelst det behövs. Det är bland annat det vi menar när vi säger att vi ska erbjuda den bästa kundupplevelsen.

Carl-Johan Kjellman
VD för BDO Sverige



JANUARI 2015

Ett andra kontor i Sollentuna. Sedan 1984 har BDO haft ett kontor i Sollentuna. Nu har vi två. I och med förvärvet av revisionsbyrån Sollentuna Revision har vi stärkt vår position i en av Sveriges mest företagsvänliga kommuner.

FEBRUARI 2015

Ny region – BDO växer i Norrland

APRIL 2015

BDO deltar i nationella Lärhjälpsdagen. I samarbete med stiftelsen Lärhjälpen bjöd vi in 20 elever till våra lokaler i Stockholm. Förutom hjälp av Lärhjälps läxhjälpare fick eleverna lära känna vår bransch och de olika yrkesroller som finns.

MAJ 2015

BDO-kontoret lanseras. Med vår nya webbportal, BDO-kontoret, har våra redovisningskunder fått ständig åtkomst till allt som rör företagets ekonomi. Webbportalen fungerar också som en direktlänk mellan kund och redovisningskonsult.



JUNI 2015

Nöjdast kunder – i år igen. För tredje året i rad fick BDO högst betyg i Svenskt Kvalitetsindex (SKI) årliga undersökning om kundnöjdhet bland Sveriges revisions- och rådgivningsbyråer.

NOVEMBER 2015

Nytt kontor i Nyköping

DECEMBER 2015

Nytt kontor i Luleå

DECEMBER 2015

Nytt kontor i Eskilstuna

BDO expanderar i norr

Hösten 2014 startade den tidigare försäljningschefen från TV4, Peter Westman, upp BDO i Umeå tillsammans med BDO-veteranen Tommy Sjövik Johansson. BDO fick då officiellt en första utpost i Region Norr. Det dröjde dock till februari 2015 innan BDO på allvar etablerade sig i björkarnas stad genom förvärvet av LR Revision & Redovisning.

– Genom att förvärva en välkött och framgångsrik verksamhet kunde vi snabbt skapa oss

en bra plattform att bygga vidare på för att marknadsföra BDO i en viktig tillväxtregion, säger Peter Westman, kontorschef på BDO i Umeå och chef för Region Norr.

BDO i Umeå har ett 20-tal medarbetare och specialismrådet är ägarledda och familjeägda bolag. Erfarenheten är dock stor även av andra typer av företag och med nätverkets hjälp kan kontoret erbjuda tjänster inom samtliga av BDO:s fyra affärsområden. Under 2016

planerar Peter Westman dels att utveckla Umeå-kontoret, men också att expandera verksamheten till andra städer i regionen:

– Vi ska fortsätta att växa i Umeå med omnejd, bland annat inom lön. Men vi ska också etablera oss på andra håll i regionen. Redan nu har vi öppnat ett kontor i Luleå och vi har en medarbetare på plats i Skellefteå.



PETER WESTMAN
Regionchef Norr

BDO i Nyköping – snabbt en i gänget

I hjärtat av Mälardalen och med bara 10 mil till Stockholm har Nyköping länge legat högt upp på BDO:s lista över strategiskt viktiga platser att etablera sig på. Sedan hösten 2015 finns nu ett BDO-kontor i staden, med åtta medarbetare och ett komplett tjänsteutbud. Ambitionen är att växa och bli ledande i Nyköping med omnejd.

– Genom att attrahera de bästa medarbetarna och jobba med hög tillgänglighet ska vi ha nöjdast kunder och på sikt vara marknadsledande på vår lokala marknad. Vi täcker redan nu in alla fyra affärsområden och har stor erfarenhet av inte minst små och medelstora ägarledda företag, så visst finns det tillväxtpotential, säger kontorschef Peter Gustafsson.

Peter själv är ny inom BDO, men med många år i branschen känner han till byrån väl.

– Jag har hela tiden vetat att BDO har nöjda kunder. Och så kände jag till att byrån har ett starkt internationellt nätverk. Det är många internationella bolag som är verksamma i vår region, så jag ser fram emot ett nära samarbete med BDO-kollegor i andra länder framöver.

Efter några månader som BDO:are beskriver Peter BDO som en öppen, nyfiken och snabbfotad organisation där man hela tiden sätter kunden i fokus.

– Jag som ny inom BDO känner mig oerhört välkommen. Med kundernas bästa i fokus har vi

redan från början haft ett tight samarbete med andra kontor och inom våra affärsområden, så det har gått väldigt fort för mig att känna mig hemma i organisationen och med mina nya kollegor.



PETER GUSTAFSSON
Kontorschef i Nyköping

Huvudsaklig målgrupp för det nystartade kontoret kommer att vara ägarledda företag, företrädesvis med fokus på tillväxt. Bland expertområdena nämner Stefan bland annat omstruktureringar, förändringar i ägande samt skattemässiga lösningar i samband med försäljningar av verksamheter och fastigheter.

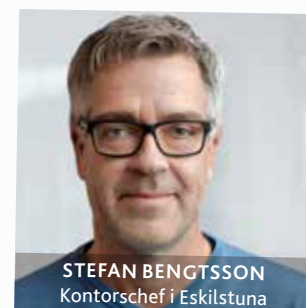
– Egentligen har vi hela bredden. Min målsättning är att vi ska vara det naturliga valet för företag och företagare som söker en samarbetspartner inom våra affärsområden i Eskilstuna.

Att valet föll på BDO när det var dags att ta ett nytt steg i karriären förklarar Stefan bland annat med att han gillar byråns framtoning.

– Jag tycker att BDO har en sympatisk och bra syn på kunder, personal och samhälle. Det är ingen tvekan om att jag kommer att trivas i organisationen och jag ser fram mot att vara en del i BDO:s utveckling. Sedan hoppas jag också få så många BDO:are som möjligt att vara med i Å-loppet, som är Sveriges vackraste kvartsmaraton, avslutar han med glimten i ögat.

BDO i Eskilstuna – nykomling med fokus på tillväxt

Med en växande lokal marknad och ett perfekt läge i den viktiga Mälardalsregionen har nyöppnade BDO i Eskilstuna en spännande resa framför sig. Målsättningen är att bli störst i staden och kontorschef Stefan Bengtsson tror på kraftig tillväxt redan under första året.

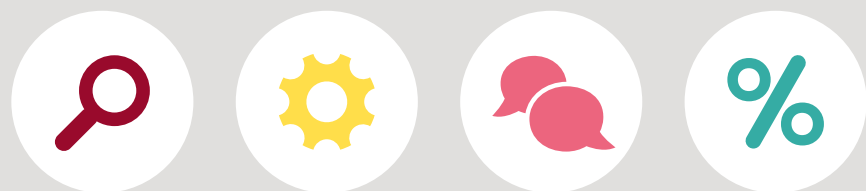


STEFAN BENGTSSON
Kontorschef i Eskilstuna

– När vi öppnade kontoret i december var Stefan själv, men redan efter några dagar så var det klart med ytterligare fyra personer. Tanken är att vi ganska snabbt ska komma upp i ett tiotal. Inom fem till sex år ska vi vara störst i vår bransch i Eskilstuna. Staden växer hela tiden och vi har en bra plattform att utgå ifrån, så det är en fullt realistisk målsättning, säger Stefan Bengtsson

Stefan, som själv är uppvuxen i Eskilstuna, vet vad han talar om. Efter 10 år på Ernst & Young, respektive 14 år på Grant Thornton, har han både erfarenheten och kontaktnätet som krävs för att lyckas.

– Vi har några av Eskilstunas ledande företag och entreprenörer med oss som kunder redan i uppstarten, vilket känns väldigt bra och ger oss möjlighet att växa snabbt.



Fyra affärsområden – en engagerad affärspartner

På BDO älskar vi att se våra kunders företag växa. Det spelar ingen roll om det är en enskild firma som visar positivt resultat för första gången eller ett noterat bolag som expanderar internationellt. Din ekonomiska framgång är alltid lika glädjande för oss, inte minst eftersom den är det bästa kvitto vi kan få på att vi gör ett bra jobb.

Inom våra fyra affärsområden Rådgivning, Revision, Skatt och Företagsservice finns all den expertis som krävs för att fungera som en komplett affärspartner åt dig och ditt företag. Ekonomisk spetskompetens är dock långt ifrån det enda du kan förvänta dig av oss. Oavsett omsättning eller storlek på kapital har du som kund gett oss ett stort förtroende. Det vill vi återgälda med ett minst lika stort engagemang. Att alltid leverera bästa möjliga kundupplevelse är den enskilt viktigaste framgångsfaktorn för oss på BDO – och den främsta anledningen till att vi år efter år har branschens nöjdaste kunder.



Värdefull trygghet för både små och stora företag

Bland de övergripande trenderna på revisionsområdet märks en ökad specialisering och större skillnader mellan små och stora bolag. Tack vare fortsatt starkt kundfokus och målmedvetna satsningar på bland annat utbildning och intern licensiering kan BDO:s revisorer se tillbaka på ett lyckat år och stå väl rustade inför 2016.

Tillväxt trots avskaffad revisionsplikt

När revisionsplikten avskaffades 2011 fanns det en allmän farhåga bland landets revisionsbyråer att man skulle förlora en stor del av sin affär. För BDO har dock trenden varit den omvända. De senaste åren har affärsområdet vuxit och under 2015 hade man en tillväxt på 3 procent nationellt. John Osser, affärsområdeschef på BDO, ser flera anledningar till den positiva utvecklingen.

– Visst har vi sett en trend att mindre och framförallt nystartade bolag avstår från revision. Men samtidigt är det många av de bolag som inte har revisionsplikt som uppskattar den trygghet och kvalitetsstämpel vi kan bidra med och som har stannat kvar eller tillkommit som kunder. Sedan har vi också ökat vår marknadsandel på större företag vilket naturligtvis också bidrar till den ökade omsättningen.

Ökad specialisering i branschen

Om de mindre företagen har fått minskade krav

på sig när det gäller revision så går trenden för de stora bolagen av allmänt intresse i motsatt riktning. Under 2016 väntas ett EU-gemensamt

"På BDO erbjuder vi ett mervärde genom att vi sätter oss in i våra kunders verksamheter och föreslår förbättringar"

lagpaket som kraftigt skärper revisionskraven för större bolag, något som också ställer nya och högre krav på bolagens revisorer och ytterligare driver på utvecklingen mot specialisering i branschen.

– Regelverken har blivit så komplexa nu att en och samma revisor inte kan arbeta lika brett som tidigare. Inom BDO satsar vi därför mycket på utveckling och utbildning av våra medarbetare. Vi har olika revisionsgrupper som jobbar med specialisering och har också infört ett internt licensieringsförfarande som ska säkerställa att ansvarig revisor alltid är rätt för uppdraget, säger John.

REVISION

En revision syftar till att uppmärksamma risker och därigenom bidra till ökad lönsamhet, både för ditt företag och för dig som ägare. Med en revisor från BDO får du bättre kontroll över verksamheten och därmed en bättre chans att uppfatta risker och möjligheter.

VÅRA TJÄNSTER INOM REVISION

► Revision av finansiella rapporter ► Andra granskingsuppdrag ► IT-revision ► Internrevision

Mer än bara granskning

Ett av de BDO-kontor som vuxit mest procentuellt under året är kontoret i Haninge utanför Stockholm. Under 2015 har man gått ifrån sju medarbetare till sexton, varav ungefär hälften är revisorer eller revisorsassistenter. Lena Normann, auktoriserad revisor och kontorschef på BDO i Haninge, är mycket nöjd med tillväxten och ser positivt på framtiden även om de blivit färre nystartade bolag på kundlistan sedan revisionsplikten avskaffades.

– Det är jätteroligt att vi har kunnat växa så mycket och att de mindre företagen inte valt bort revision i den utsträckning många trodde, säger Lena.

Hon poängterar också vilket stort värde det kan vara, inte minst för ett nystartat bolag, att anlita en revisor i ett tidigt skede som bollplank.

– Jag brukar rekommendera alla nystartade bolag

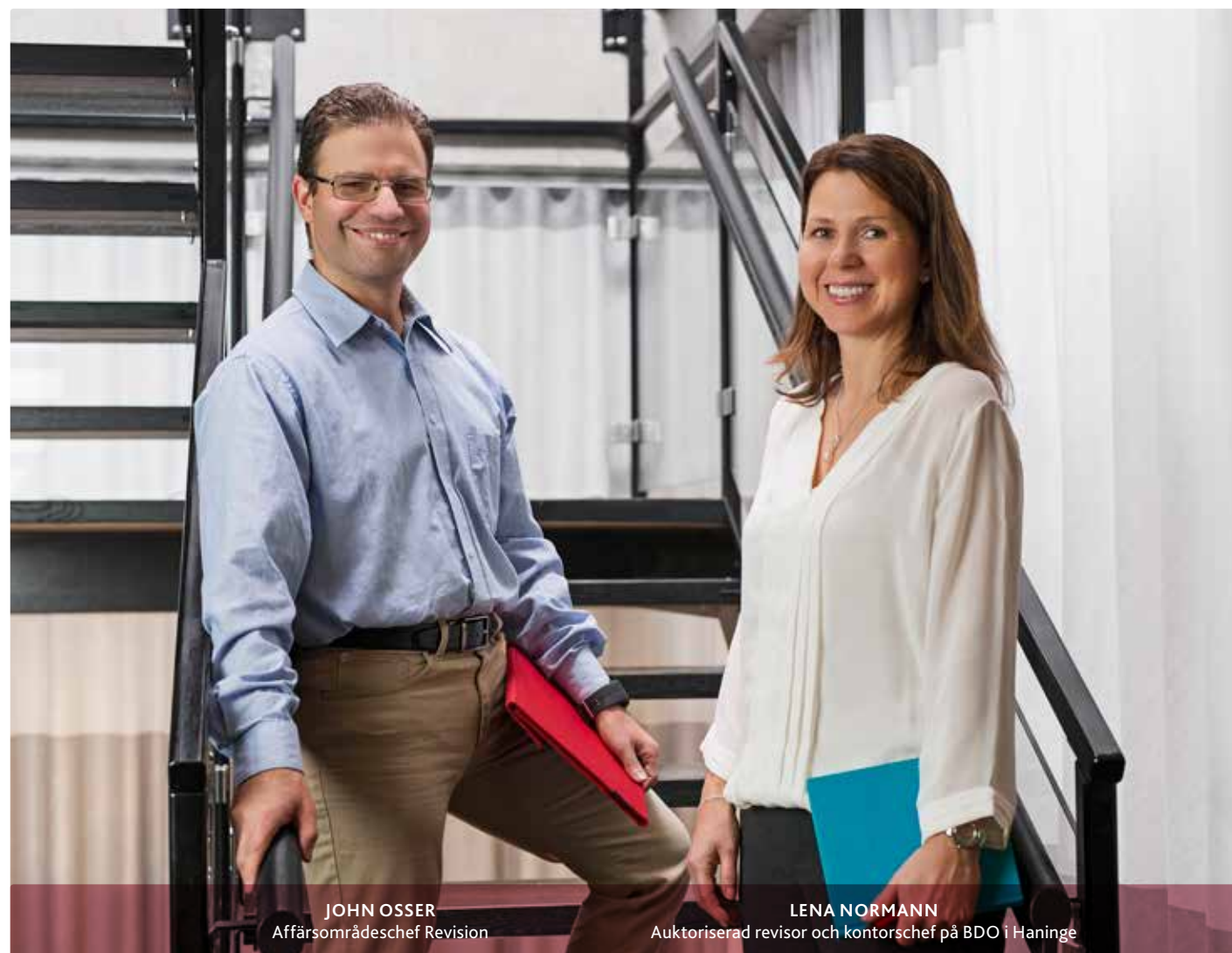
med ambitioner att ta in en revisor direkt från början, särskilt om bolaget har flera ägare eller externa finansiärer. Det är en trygghet för alla inblandade att en oberoende part granskar redovisningen. Dessutom är de här uppdragen oftast väldigt roliga och stimulerande att ta sig an för oss revisorer.

John Osser ser ytterligare anledningar till att även mindre företag har mycket att vinna på att anlita en engagerad och kompetent revisor.

– Revision handlar inte bara om att granska siffror. På BDO erbjuder vi ett mervärde genom att vi sätter oss in i våra kunders verksamheter och föreslår förbättringar. Vi identifierar även risker som kan bli kostsamma för företaget om man inte tar itu med dem. Det kan handla om allt ifrån att förbättra redovisningen, till att säkerställa att företaget följer de skatteregler som gäller för verksamheten. Dessutom kan vi komma med råd som bidrar till långsiktig utveckling, säger han.

Den personliga kontakten är viktig

Att jobba nära kunderna är något som känne-



JOHN OSSER
Affärsområdeschef Revision

LENA NORMANN
Auktoriserad revisor och kontorschef på BDO i Haninge

tecknar hela BDO, men alldeles särskilt tydligt blir det på ett mindre kontor som det i Haninge. Lena Normann menar att den personliga kontakten är central för kundrelationen och att den enskilda revisorns egenskaper därför blir väldigt viktiga.

– Man säljer ett förtroende som revisor och därför väljer våra kunder ofta en specifik person de trivs tillsammans med och känner att de litar på. När jag anställer någon hit till kontoret tittar jag alltid först på personligheten, därefter säkerställer jag att kompetensen är rätt, säger hon.

Den bästa kundupplevelsen

Driven, positiv, lösningsorienterad och inte minst kundfokuserad. Så beskriver Lena och John den typiska revisorn på BDO. Till det skulle man kunna lägga "lätt att få tag på".

– Vi får ofta höra av våra kunder att de verkligen värdesätter att vi är snabba på att höra av oss. Det är kanske inte så att man kontaktar sin revisor varje dag, men när man väl gör det vill man ofta ha svar så snart som möjligt, säger Lena.

Tillgängligheten, berättar John, är en av flera

delar i BDO:s målmedvetna arbete för att leverera den bästa kundupplevelsen.

– BDO ska erbjuda den bästa servicen i branschen och då är en sådan enkel sak som att alltid återkoppla så snart vi bara kan en viktig del. Personligt engagemang är en annan. Vi har haft nöjdast kunder tre år i rad nu och jag hoppas och tror att vi kommer att vara bäst i klassen även 2016, säger han.



KUNDCASE KP Svets & Smide AB

KP SVETS & SMIDE I KORTHET
Grundades 1989 i Uppsala av Peter Lindgren som 2015 sålde bolaget till Jonny Werme. KP står för Kvalitet och Precision, två värden som präglar företaget i över 25 år.



"Jag skulle ha valt samma revisionsbyrå idag"

Från att ha varit ett litet svetsföretag med två delägare vid starten 1989, har KP Svets & Smide utvecklats till ett välskött och välrenommerat bolag med 22 anställda och en omsättning på 10-15 miljoner kronor. BDO:s Rikard Rönnblom har som revisor kunnat följa företagets utveckling på nära håll.

KP Svets & Smide är ett så kallat kombinerat uppdrag, vilket innebär att BDO hjälper till med allt från bokföring och bokslut, till rådgivning och revision.

– Det har varit väldigt spännande att få följa deras utveckling från ett litet företag med få anställda till den storlek de har idag. De har haft ett starkt engagemang och ett stort hjärta, precis som vi, vilket gjort uppdraget väldigt roligt, berättar Rikard Rönnblom, godkänd revisor och partner på BDO.

Lång relation

Ägaren Peter Lindgren kom i kontakt med Rikard Rönnblom när han jobbade på en annan revisionsbyrå i mitten av 1990-talet. Relationen fortsatte när han startade eget några år senare och därefter gick in i BDO 2010.

– Jag och BDO har fått en väldigt fin personlig kontakt efter alla år. Min fru Kersti, som varit ekonomichef för olika företag, har skött en hel del av den löpande redovisningen och det har

funkat väldigt bra även mellan henne och BDO. Jag skulle ha valt samma revisionsbyrå idag, om det hade varit aktuellt, berättar Peter.

Ny part tar över

I slutet av 00-talet fick BDO uppdraget att hjälpa till att hitta en ny part som kunde ta över efter Peter. Bland annat utredde man om företaget kunde drivas vidare av personalen i form av ett kooperativ, men det föll på att för få var intresserade. Våren 2015 sålde Peter till sist sitt livsverk till IVM Industriverktyg & Maskiner AB. – Jag lärde känna IVM:s ägare Jonny Werme för 25 år sedan, när han jobbade som rörsvetsare, och att han tog över var det bästa som kunde hända. Nu jobbar jag bara några timmar i veckan året ut med att lämna över mina kontakter. Efter nyår ska jag ägna mer tid åt mina travhästar, avslutar Peter.

BDO fortsätter att leverera tjänster till den nye ägaren Jonny Wermes bolag IVM.



Digitala verktyg ger mer tid för kunderna

För BDO:s affärsområde Företagsservice har 2015 handlat mycket om digitalisering. Nyttillträdde affärsområdeschefen Anders Sköldberg berättar om en verksamhet i förändring och på stark fram-marsch, med ständig utveckling av erbjudandet både på redovisnings- och lönesidan.

Fokus på möjligheter

Sedan han tillträdde sin roll som affärsområdeschef för Företagsservice i september 2015 har Anders Sköldberg i princip konstant varit på resande fot. Tillsammans med Åsa Pedersen från BDO i Kalmar, har han besökt BDO:s kontor runt om i landet för att implementera nya digitala verktyg och berätta om de möjligheter den digitala tekniken innebär för verksamheten på både kort och lång sikt.

– Digitalisering och automatisering frigör tid som vi istället kan lägga på exempelvis ekonomistyrning och ekonomisk analys. Helt enkelt den typ av rådgivande och proaktivt arbete vi verkligen brinner för och som utvecklar våra kunders verksamheter, säger Anders Sköldberg.

Värdefull erfarenhet

Anders är inte bara färsk på posten som affärsområdeschef, han är också ett helt nytt ansikte

inom BDO. Någon nykomling i branschen är det dock inte frågan om, så när BDO nu på allvar har startat resan mot digitalisering kan Anders dra nytta av sina tidigare erfarenheter för att navigera förbi de flesta grynnorna.

– Den här utvecklingen har ju pågått under några år nu och att BDO har avvaktat med att hoppa på tåget kan jag faktiskt se som en fördel. Jag har med egna ögon sett och upplevt

många av de misstag som andra i branschen gjort, så vi borde kunna lösa det här enklare och mer smärtfritt än våra konkurrenter, säger Anders.

Underlättar kundens vardag

Att BDO nu digitaliserar och delvis automatiserar verksamheten inom Företagsservice är inte bara något som frigör tid från konsulterna. Minst lika stor vinst blir det för kunderna som får all ekonomisk information samlad och lättåtkomlig på ett och samma ställe. För att inte tala om det ökade värde det innebär för kunden att redovisningskonsulten kan fokusera mer på framtid än historia.

– Förutom att fortsätta leverera högkvalitativ redovisning enligt tillämpliga lagar och rekommendationer, vill vi nu också jobba framåtriktat och hjälpa kunderna med sådant som målstyrning, ekonomistyrning och budgetarbete. När vi tar fram resultat- och balansrapporter är det främsta syftet att göra det lättare för kunden att fatta bra affärsbeslut för framtiden, säger Anders Sköldberg.

Sommaren 2015 lanserades den webbaserade plattformen BDO-kontoret. Under 2016 kommer nästa steg i utvecklingen i form av ett nytt analys- och presentationsverktyg som fått namnet BDO-analys.

– Med det här verktyget kan vi visa den finansiella informationen grafiskt, vilket blir mer överskådligt och tilltalande. Det blir också otroligt mycket lättare för kunden att hänga med och förstå samband när vi kan visa på trender i form av pajer, grafer och staplar än om vi bara pratar siffror. Dessutom kan vi enkelt ta fram nya rapporter i sittande möte eftersom det går att styra på en mängd olika nyckeltal.

Nya trender inom löneområdet

Även inom löneområdet går trenden mot en ökad digitalisering. Tid-, reseräknings- och utläggsrapportering sker allt oftare digitalt och lönespecifikationer distribueras via e-mail alternativt läggs ut för nedladdning i en portal.

Under 2016 lanserar BDO även en tjänst för digital kvittohantering.

– Det är väldigt enkelt. Den anställde fotar bara kvittot med sin smartphone och skickar bilden till oss för vidare elektronisk hantering in i bokföringssystemet, säger Anders.

"När vi tar fram resultat- och balansrapporter är det främsta syftet att göra det lättare för kunden att fatta bra affärsbeslut för framtiden"

Om BDO:s redovisningskonsulter får en mer rådgivande roll så pekar trenden åt samma håll för byråns lönespecialister. Löneområdet blir allt komplexare, vilket är en av anledningarna till att branschförbunden härom året gjorde det möjligt för lönekonsulter att auktorisera sig.

– När du lägger samman löneadministration med arbetsrätt och HR-frågor kan lönebiten bli väldigt komplicerad, särskilt i företag som har kollektivavtal, säger Anders.

Traditionellt har lönetjänster ingått som en del i ett redovisningsuppdrag för ett mindre bolag. Som en effekt av att löneområdet kräver allt större resurser har nu även de lite större företagen, med mellan 50-500 anställda, börjat outsourca de här funktionerna.

– Det har varit en tydlig trend de senaste åren att fler större bolag väljer att lägga ut lönerna separat. Det här är en relativt ny typ av uppdrag för oss, som passar väldigt bra in i den utveckling vi gör. Sammantaget ser vi en stor potential att växa på lönesidan, fortsätter Anders.

En kultur som föder engagemang

Med drygt 30 år i branschen har Anders Sköldberg länge känt till BDO utifrån ett konkurrentperspektiv. När han klev på sitt nuvarande jobb var det dock första gången han fick uppleva BDO från insidan. Han vittnar om en platt organisation med engagerade och sociala medarbetare som jobbar nära sina kunder.

– Det intryck jag har fått av BDO så här långt är att det är en väldigt trevlig och betydligt mindre toppstyrd

organisation, vilket känns helrätt när man som vi jobbar med många små och medelstora bolag. Dessutom finns det mycket duktigt folk här som verkligen engagerar sig i kunderna fullt ut.

Anders tror också att det är just stämningen och kulturen på byrån som möjliggör ett starkt kundfokus och samtidigt är nyckeln till att BDO år efter år ligger i topp när det gäller kundnöjdhet bland landets redovisnings- och revisionsbyråer.

– Våra kunder märker att vi verkligen bryr oss och gillar det vi gör, jag tror inte att det är svårare än så. För egen del känns det väldigt positivt att kunna ta avstamp i ett genuint engagemang och intresse för kunderna när vi ska fortsätta att utveckla vårt erbjudande under 2016 med starkt fokus på proaktivitet och framåtriktad rådgivning, avslutar han.



FÖRETAGSSERVICE

Företagsservice hjälper dig med det löpande arbete som ditt företag behöver hantera. Allt från bokföring och lönehantering till ekonomistyrning, delårsbokslut och årsredovisning. Vi skapar en plattform av de tjänster du behöver, så att du får de förutsättningar som krävs för att bygga ett framgångsrikt företag.

VÅRA TJÄNSTER INOM FÖRETAGSSERVICE

► Redovisning ► Ekonomistyrning ► Årsavslut ► Lönetjänster



ANDERS SKÖLDBERG
Affärsområdeschef Företagsservice



ÅSA PEDERSEN
Auktoriserad redovisningskonsult på BDO i Kalmar

Det digitala BDO-kontoret frigör tid och ökar säkerheten

Sommaren 2015 lanserades den webbaserade plattformen "BDO-kontoret". Åsa Pedersen, auktoriserad redovisningskonsult på BDO i Kalmar, har varit delaktig i implementeringen av verktyget och tillsammans med kollegorna på Kalmar-kontoret har hon agerat testpilot under året.

Vi har testkört BDO-kontoret under 2015 och våra kunder har överlag varit jättenöjda, särskilt med den smidiga dokumenthanteringen. En annan fördel är att det är enkelt att dela upp arbetet mellan oss och kunden. Vissa delar som exempelvis fakturering vill kunden ofta sköta själv. I och med att programmodulerna är integrerade med varandra är detta fullt möjligt, säger Åsa.

BDO-kontoret ger ökad kontroll, säkerhet och tillgänglighet. Här har företagaren all ekonomisk information samlad på ett och samma ställe med åtkomst dygnet runt. Förutom programrelaterade tjänster får man åtkomst

till viktiga dokument som exempelvis årsredovisningar och deklarationer. Vidare kan man attestera fakturor, ta del av nyheter och kommunicera med sin redovisningskonsult. Med en enda inloggning kan behöriga på företaget enkelt komma åt tjänsterna, var i världen de än befinner sig.

– Du kan exempelvis sitta och attestera fakturor på flyget eller kolla upp siffror i redovisningen i taxin på väg till ett möte, säger Åsa.

Att allting nu finns lagrat digitalt är också ett faktum som ökar säkerheten, eftersom det inte finns några fysiska papper som kan komma

bort. Åsa berättar att detsamma gäller för konversationer mellan kund och konsult som också lagras och loggas i anslutning till respektive ärende.

– Även om det inte händer särskilt ofta så kan ett mail komma bort. Här kan du snabbt och enkelt se allt som har sagts och gjorts i ett specifikt ärende, vem som skapat ärendet och vid vilken tidpunkt. Ärendena är också sökbara på en mängd olika sätt. Hur smidigt som helst.

Under hösten 2015 har kunder över hela landet fått tillgång till BDO-kontoret och fokus för 2016 ligger på att introducera så många som möjligt för plattformen och dess fördelar.

– Till våren har vi planerat att köra en serie seminarier för att slussa in fler kunder i den digitala världen. Sedan fortsätter det arbetet under resten av 2016 och framåt. Vi har ett riktigt spännande år att se fram emot!



KUNDCASE Valio Sverige AB

VALIO I KORTHET:
Valio Sverige AB har ett av de bredaste utbudet av laktosfria produkter och segmentet växer med 12-15 % varje år. År 2014 omsatte man 884 miljoner kronor.

Ordning och reda på lönerna

För ett drygt år sedan flyttade Valio Sverige AB till nya, fina lokaler mitt på Kungsholmen i Stockholm. Samtidigt kände man att det var dags att modernisera hanteringen av löner och reseräkningar. På rekommendation av sina gamla revisorer, som hade hört mycket gott om BDO, bytte man därför löneleverantör.

På BDO:s Stockholmskontor sitter ett dussin konsulter, som hanterar lönerna för cirka 200 företag. Via ett användarvänligt gränssnitt tankar kunderna in sina tidsrapporter och reseräkningar i ett avancerat Hogia-system för utbetalning den 25:e varje månad. De flesta, sånär som på ett par företag, har löneutbetalning en gång per månad. När det gäller reseräkningar varierar det däremot mellan utbetalning med vändande post eller i samband med lönen.

Bra samarbete

Samarbetet fungerade väldigt bra redan från starten.
– De lämnar in i tid och vi har en bra kommunikation. Det är roligt att arbeta med dem, säger Cina Brunnberg, ansvarig lönekonsult på BDO. Susanne Seidlitz håller med:

– Det fungerade klockrent från första dagen,

BDO kan sin sak. Det är mest Cina som jag har kontakt med och hon är positiv, korrekt och kommer med snabba svar när jag har frågor.

För Valio, som leder utvecklingen av laktosfria produkter och satsar 150 miljoner kronor per år på forskning och utveckling, innebär det nu att man har en lönehantering som är i nivå med företagets övriga verksamhet.

Färre fel och bättre säkerhet

– Vår förra leverantör hanterade våra löner manuellt. Och med ett femtiotal anställda, så blev det en del fel som behövde rättas, berättar Susanne Seidlitz, personalansvarig på Valio, och fortsätter:

– Nu har felen upphört. BDO har gjort ett väldigt bra grundjobb med avstämningar och säkerhetsrutinerna är mycket bättre. Nivån är en helt annan och de anställda får sina lönespecifikationer på datorn, istället för med posten.





"Det är en stor trygghet att alltid kunna vända sig till BDO när man behöver hjälp"

Organisationskonsulten Ann-Charlotte E. Nordenson har i över tjugo år hjälpt organisationer att skapa en hållbar utveckling och tillväxt genom att få människor att fungera bättre i grupp och som chefer. Som coach hjälper hon chefer, medarbetare och privatpersoner att utvecklas genom att komma åt den egna, inre kraften.

Ann-Charlottes affärsidé är att vara det tillskott i organisationen som får människor och grupper att fungera bättre tillsammans och därmed företaget att förbättra sin konkurrensförmåga. För att lyckas med det, behöver man arbeta med det relationella.

– Komplexa arbetsuppgifter kräver öppenhet och tillit, vilket tyvärr går på tvärs med hur många organisationer fungerar i praktiken, med medarbetare som konkurrerar med varandra istället för att hjälpas åt att nå de gemensamt uppställda målen.

Fokus på affärsverksamheten

När Ann-Charlotte började arbeta som färdig socionom på personalavdelningar på 1980-talet, gjorde man förändringar kanske vart tionde år. Nu avlöser de varandra. När hon arbetar med högt uppsatta chefer får hon ofta höra att det pågår så många interna processer att kärnverksamheten ebbar ut.

– Själv upplevde jag att den administration som hör egenföretagandet till tog kraft och energi från min egentliga verksamhet som konsult och coach. Därför bestämde jag mig tidigt för att ta hjälp av en redovisningskonsult och har nu haft BDO i tjugo år.

BDO:s företagsservice

Pia Oveborn har varit Ann-Charlottes kontakt och stöd på BDO de tre senaste åren. Pia har guidat henne in i det molnbaserade bokföringsprogrammet Fortnox, som Ann-Charlotte nu använder för att skriva fakturor och bocka av räkningar. Pia hjälper dock till med övrig bokföring, bokslut, deklaration med mera samt håller koll på alla regelförändringar.

– Ann-Charlotte är en väldigt charmig och positiv kvinna med mycket energi. Hon är duktig på att sälja in sina kunskaper och det är det hon ska ägna sig åt i första hand. Det viktiga är att våra kunder känner att de köper sig lugn, när de anlitar oss. De kan vara förvissade om att de är i trygga händer, säger Pia.

Kontinuerlig fortbildning

Tack vare BDO har Ann-Charlotte kunnat lägga all tid och kraft på det som hon är bra på och dessutom kunnat avsätta resurser för kontinuerlig fortbildning. I våras avslutade hon till exempel en utbildning till traumaterapeut. Där fick hon lära sig hur nervsystemet fungerar och hur traumatiska upplevelser kan sätta sig i kroppen.

– Många av våra beteenden har vi lagt oss till med för att något hänt och jag har lärt mig hur man arbetar bort sådant genom att "arbeta i kroppen". Jag jobbar med en rad olika modeller

och teorier som stöd i mitt arbete såsom Somatic Experiencing, yoga och mindfulness.

En ledarskapskonsults bekännelser

Efter ett långt yrkesliv med många intressanta case, kände Ann-Charlotte 2011 att det var dags att sammanfatta sina erfarenheter i boken "En ledarskapskonsults bekännelser – om konsten att leda sig själv". Där berättar hon om tolv "wow"-upplevelser, som har varit betydelsefulla för hennes utveckling. BDO blev ett stöd även i detta projekt.

– När Pia fick höra att jag planerade att skriva en bok, hjälpte hon mig att få kontroll över kostnader och intäkter i projektet. Hon hjälpte mig även med iZettle för kortbetalningar, så att jag kunde sälja boken på Bokmässan i Göteborg.

– Mat och musik är väldigt viktigt för mig. Jag "jordar" mig när jag lagar mat och lyssnar på musik, så boken innehåller både recept och en Spotify-lista som komplement. Nu jobbar jag med boken som underlag och kör flera reflektions- och utvecklingsprogram med chefer.

Ann-Charlotte Nordenson, ledarskapskonsult

Ägare av Nordresurs i Göteborg AB

Har skrivit boken: "En ledarskapskonsults bekännelser – om konsten att leda sig själv"

Utbildningar: socionom, gestaltterapeut, traumaterapeut, yoga, mindfulness m.m.

Kunder: kommuner och landsting, företag, chefer, anställda och privatpersoner.

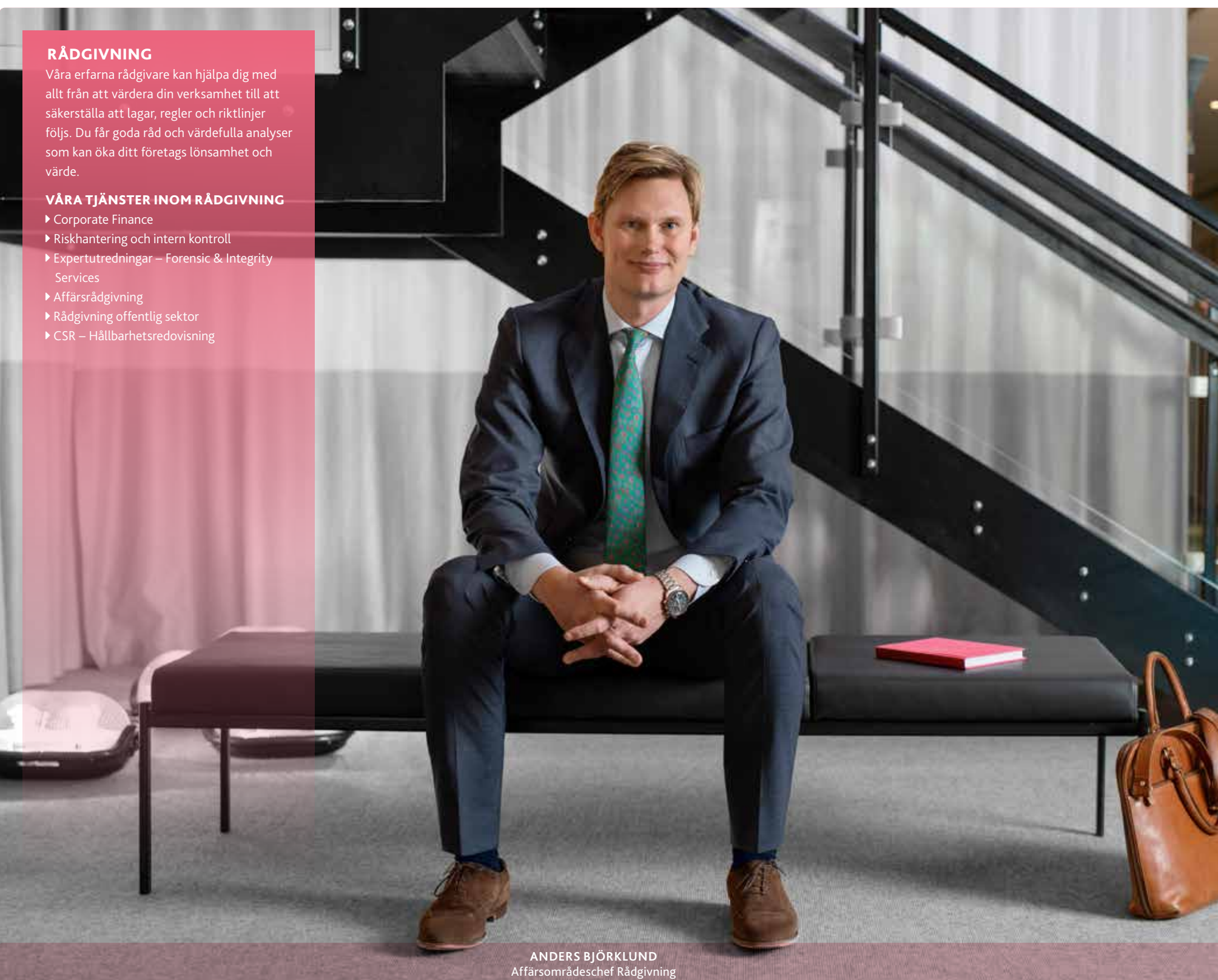


RÅDGIVNING

Våra erfarna rådgivare kan hjälpa dig med allt från att värdera din verksamhet till att säkerställa att lagar, regler och riktlinjer följs. Du får goda råd och värdefulla analyser som kan öka ditt företags lönsamhet och värde.

VÅRA TJÄNSTER INOM RÅDGIVNING

- ▶ Corporate Finance
- ▶ Riskhantering och intern kontroll
- ▶ Expertutredningar – Forensic & Integrity Services
- ▶ Affärsrådgivning
- ▶ Rådgivning offentlig sektor
- ▶ CSR – Hållbarhetsredovisning



ANDERS BJÖRKLUND
Affärsområdeschef Rådgivning

Problemlösare med förkärlek för det komplexa

Hårt arbete och en god förmåga att svara upp mot såväl en ökad efterfrågan som nya typer av behov har gjort att BDO:s affärsområde rådgivning vuxit på alla fronter under 2015. Affärsområdeschef Anders Björklund berättar om hur bland annat krångligare regelverk och tuffare sanktioner borgar för fortsatt positiv utveckling inom samtliga av BDO:s rådgivningsområden framöver.

Ett bra år med många företagsaffärer

Under 2015 har BDO:s affärsområde rådgivning haft fullt upp. De främsta förklaringarna stavas hårt arbete och en målmedveten satsning på att utveckla avdelningen. Det gynnsamma ekonomiska läget, som bland annat bidrog till ovanligt många företagsaffärer, är en annan. Affärsområdet har ökat både i omsättning och antal medarbetare. Störst har tillväxten varit inom just Corporate Finance.

– Vårt Corporate Finance-team har verkligen klivit fram och tagit vara på de möjligheter som fanns under året. Vi har ökat mycket både inom Transaction Services och Lead Advisory. Den positiva trenden ser dessutom ut att hålla i sig och jag räknar med att fördubbla vår Corporate Finance-avdelning inom de närmaste tre till fyra åren, säger Anders Björklund och påpekar att även övriga rådgivningsområden går starkt.

– Våra medarbetare har gjort ett fantastiskt jobb under året och det hårda arbetet har verkligen betalat sig. Vi växer över hela affärsområdet vilket känns jättekul. Jag är också nöjd över att vi har kunnat växa med god lönsamhet.

Många uppdrag från USA under året

Även om svenska bolag stått för merparten av tillväxten har också internationella uppdrag spelat en viktig roll under 2015. Anders berättar att det framförallt är ett ovanligt stort intresse från USA som stuckit ut.

– Det har generellt sett varit dyrare att köpa bolag i USA på grund av höga multiplar och en

stark amerikansk dollar, så amerikanska bolag har istället letat lämpliga förvärv i Europa. Att BDO växer kraftigt i USA har också spelat in. Vi har gjort due diligence åt flera amerikanska kunder i "upper mid market"-transaktioner under året, vilket har varit väldigt roligt.

Behovet av rådgivning ökar

En annan viktig anledning till att efterfrågan på rena rådgivningstjänster växer är att regelverken blir allt mer komplexa, vilket i sin tur driver fram en ökad specialisering.

– Tidigare hade revisorn en mer generell rådgivande roll. Nu krävs en mycket tydligare specialisering och mycket av den rådgivning som förut gjordes av en revisor görs nu av renodlade experter, säger Anders Björklund.

Med krångligare regler blir också fallgroparna fler och riskerna för företagen större. För att garanterat göra rätt och undvika tuffa påföljder söker allt fler tryggheten det innebär att anlita en professionell rådgivare. Bland de branscher som reglerats hårdast på senare år nämner Anders finanssektorn.

– I Sverige har de finansiella bolagen fått en djungel av nya regler att rätta sig efter och Finansinspektionen ställer samma krav oavsett om du är en mindre aktör eller en av storbankerna. Det är inte lätt för företagen att göra rätt och under året är det många som vänt sig till oss för att få hjälp med bland annat internrevision och compliance-tjänster.



Från beslutsunderlag till vittnesmål

Att hjälpa företag att efterleva komplexa regelverk är bara en av många rådgivningstjänster BDO erbjuder. Affärsområdet har en stor bredd och hjälper kunder i alla tänkbara branscher med allt ifrån att ta fram beslutsunderlag inför exempelvis ett förvärv eller en företagsförsäljning till att värdera incitamentsprogram och tillgångar.

– Det handlar mycket om trygghet och om att skapa bästa möjliga förutsättningar för att fatta genomtänkta och bra affärsbeslut. Ska du exempelvis köpa, sälja eller gå samman med ett företag är det mycket värt att ha alla korten på bordet innan du förhandlar om villkoren. Vi säkerställer också att processen sköts på ett professionellt och riktigt sätt, säger Anders.

Han påpekar också att BDO lägger stor vikt vid personliga egenskaper hos den enskilda rådgivaren, som lösningsfokus och social kompetens.

– Vi fungerar som ett stöd till klienten och då är det viktigt att vi inte bara är tekniskt kunniga utan också kan prata så att kunden förstår, inte krånglar till det i onödan och kan visa på konkreta lösningar. Vi lyckas leverera kundnytta och bygga bra relationer med våra kunder,

affärspartners och kollegor och skapar därmed nya affärer.

Fler expertvittnesuppdrag framöver

För företag som hamnat i en finansiell tvist finns det möjlighet att öka trovärdigheten för den talan man för genom att anlita ett oberoende expertvittne från BDO. Rådgivaren kan då exempelvis uttala sig om komplexa finansiella aspekter av en tvist eller hjälpa till att sätta ett ekonomiskt värde på en förlust eller skada. Enligt Anders pekar trenden mot att allt fler

"Vi ska fungera som ett stöd till klienten och då är det viktigt att vi inte bara är tekniskt kunniga utan också kan prata så att kunden förstår"

företag kommer att använda sig av expertvittnestjänster framöver.

– Processerna för att avgöra tvister i skiljeförfarande har blivit mer och mer komplexa och omfattande, och därmed dyrare. Parterna har därför mycket att vinna på att välja duktiga och effektiva advokater och expertvittnen. Jag tycker att vi på BDO har hittat en bra modell för att tillhandahålla expertvittnestjänster på ett effektivt, rakt-på-sak-sätt, så här kommer vi säkert att få fler uppdrag under 2016.

Ny PUL påverkar rådgivningen

På frågan om vilken enskild företeelse som kommer ha störst påverkan på rådgivningsområdet de närmaste åren nämner Anders Björklund spontant den nya EU-gemensamma personuppgiftslag som träder i kraft våren 2018.

– Lagen kommer innebära utökade rättigheter för individer och vara betydligt svårare att leva upp till än dagens regelverk. Dessutom riskerar de som missar att efterfölja reglerna att få böter på upp till 4 procent av den egna omsättningen, vilket skulle kunna ge otroligt stora belopp.

Anders rekommenderar därför alla som hanterar personuppgifter att börja förbereda sig för en ny lag, ett arbete BDO kan underlätta avsevärt.

– Många företag och organisationer kommer att behöva extern hjälp med att bygga och anpassa system och interna riktlinjer för att vara redo när den nya lagen träder i kraft. Vi på BDO är ordentligt pålästa och jag räknar med att vi kommer att hjälpa många kunder med det här under åren fram till 2018.



KUND
CASE
SUZOHAPP

"BDO gjorde en utmärkt insats!"

När det amerikanska kontanthanteringsföretaget SUZOHAPP ville förvärva svenska Scan Coin, vände man sig till BDO:s avdelning Corporate Finance i Stockholm för en företagsbesiktning, en så kallad due diligence. Den gav en så god bild av de faktiska förhållandena, inklusive risker och möjligheter, att SUZOHAPPs ägare kunde försäkra sig om att de ville gå vidare och genomföra förvärvet.

Det fanns två anledningar till att SUZOHAPP ville förvärva Scan Coin – tekniken och marknadsandelarna. Scan Coin hade nämligen utvecklat en världsledande myntdetekteringsteknik, som i kombination med en höghastighetssortering skulle utgöra ett värdefullt tillskott till SUZOHAPPs tekniska plattform. Scan Coin är dessutom störst i Europa när det gäller automatiserad kontanthantering för banker, värdetransportföretag, kollektivtrafik och detaljhandel. – Vi såg helt enkelt en möjlighet att kunna dra nytta av detta och dessutom skala upp verksamheten till andra marknader, samtidigt som vi förstärkte värdet av deras affärer med vår

teknikplattform, berättar Matthew Brown, Chief Financial Officer på SUZOHAPP.

Viktigt med en lokal konsult

En due diligence-process startar vanligtvis efter att en avsiktsförklaring, ett Letter of Intent, har upprättats mellan säljaren och köparen.

– Det var självklart att vi skulle anlita en svensk konsultfirma för due diligence-uppdraget. Vi hade ingen verksamhet i Skandinavien och anser att det är nödvändigt att ha tillgång till en lokal rådgivare, som både känner till marknaden och affärskulturen, när vi går in på en ny marknad, säger Matthew Brown, och fortsätter:



SUZOHAPP I KORTHET

Världsledande amerikansk teknikkoncern specialiserad på lösningar för självbetjäning. Tillverkar och distribuerar maskinkomponenter till bland annat kontanthanteringsmaskiner, spelmaskiner, tvättomater och bilar.

– Vi vände oss till BDO eftersom vi har arbetat med dem i länder som Storbritannien och Nordirland, USA, Australien och Italien. Deras rådgivare är väldigt lyhörda när det gäller våra önskemål, vilket hjälper oss att fokusera vår process på de områden som är viktigast.

Dolda risker

Det händer väldigt ofta att risker upptäcks i samband med due diligence. Vilka de är varierar från fall till fall och hur de värderas beror på köparen. Det gäller emellertid att vara uppmärksam på framtida åtaganden som kan vara riskabla för den nye ägaren. Ibland leder riskerna till att den potentiella köparen avbryter transaktionen, men allt som oftast resulterar det i att de garanteras av säljaren i avtalet. Garantierna utformas i samarbete mellan BDO och köparens legala rådgivare.

– Vi gick igenom det finansiella underlaget och gjorde en riskbedömning som bland annat omfattade Scan Coins skuldsättningsgrad och kapitalbehov, berättar Andreas Kovacs, projektledare för uppdraget på BDO, och fortsätter: – Arbetet utmynnade i en omfattande rapport, som var till stor hjälp vid köpet för SUZOHAPPs ägare, riskkapitalbolaget ACON Investments.

Nöjda med insatsen

SUZOHAPP med Matthew Brown i spetsen var mycket nöjda med BDO:s insats och kunde, baserat på tidigare erfarenheter, lita på att BDO-teamet hade försett dem med ett beslutsunderlag som beskrev alla relevanta risker. – Due diligence-rapporten var till stor hjälp vid förvärvet, särskilt när det gäller vår förståelse för hur Scan Coin drev vissa delar av sin verksamhet. BDO hjälpte oss faktiskt att upptäcka en del överraskande trender när det gällde kundernas lojalitet, som inte syntes i det ursprungliga materialet, minns Matthew Brown.

– BDO gjorde en utmärkt insats när de hjälpte oss att slutföra uppdraget på så kort tid. Att det kunde utföras så effektivt berodde på att medlemmarna i BDO-teamet hade den kunskap och arbetskapacitet som krävdes. De var dessutom väldigt kommunikativa och flexibla, särskilt när man beaktar det faktum att de samarbetade med människor i flera länder och i olika tidszoner, avslutar en nöjd Matthew Brown.

Redo för århundradets skattereform

Med ett flertal omfattande förändringar i skattelagstiftningen i sikte har osäkerheten varit stor hos många svenska företag under året. För BDO:s skatteexperter har det inneburit ovanligt mycket kontakt med ett stort antal av byråns kunder och ännu fler uppdrag kommer det med säkerhet att bli under 2016.

Stora förändringar att vänta

I oktober 2015 presenterade OECD ett nytt regelverk (BEPS) som ska förhindra multinationella bolag från att göra avancerad skatteplanering. Sverige är det land i världen som har flest multinationella företag per capita, ett faktum som skatteexperterna på BDO har märkt av under 2015.

– Många har hört av sig till oss och det har varit stor osäkerhet kring vad BEPS-reglerna kommer att innebära och hur man ska hantera den

egna affärsverksamheten. Det känns bra att vi har kunnat räta ut ett stort antal frågetecken under året, säger Pether Römbo, chef för BDO:s affärsområde Skatt.

BEPS-reglerna, som kallats "århundradets skattereform", är dock långt ifrån den enda skatterättsliga förändring som väntar de närmaste åren. Pether nämner ytterligare tre lagförslag som, om eller när de implementeras, får omfattande konsekvenser för många verksamheter. Det handlar bland annat om skärpta

skatteregler för fåmansbolag, begränsad rätt till skattemässiga ränteavdrag samt slopad möjlighet för fastighetsbolag att använda sig av det som kallas "fastighetspaketering".

– Under många år har skattetrycket gått ner och reglerna blivit generösare. Nu är den trenden på väg att brytas, så bättre än vad företagen har det just nu blir det inte, säger Pether lite skämtsamt.

Många kundkontakter under året

Med skärpta regler på gång inom flera områden har BDO:s skatterådgivare haft många fler enskilda kundkontakter än normalt, ett faktum som gjort 2015 till ett både roligt och handelserikt år för Pether och hans kollegor.

– Vi har en relation till de flesta av byråns kunder, men det kan gå långt mellan varven att vi gör någon insats, så det är roligt när det blir lite tätare kontakter, säger Pether.

En av de kundgrupper som haft flitigast kontakt med BDO:s skatteexperter under

SKATT

Att hålla sig à jour med vad som händer inom skatteområdet är ett heltidsjobb. För att du ska kunna fokusera 100 procent på ditt jobb har vi skatteexperter i mer än 150 länder, som ger dig rätt råd i rätt tid. På lång eller kort sikt och oavsett om din verksamhet är lokal eller global.

VÅRA TJÄNSTER INOM SKATT

► Beskattning av företag och dess ägare ► Transfer Pricing och internationell beskattning ► Moms, tull och punktskatter ► Human Resources och Global Mobility ► Private Client Services ► Skatterevisioner och skatteprocesser ► BDO:s bolagsrättsliga tjänster

året är fastighetsbolagen. Eftersom fastighetspaketering inte längre blir möjligt har BDO hjälpt till med omstruktureringar, ett arbete Pether ser ett fortsatt stort behov av under 2016. Ett annat område som går stark är internprissättning, eller Transfer Pricing, där BDO hjälper företag med verksamhet i andra länder att göra skattemässigt rätt i samband med att affärer sker mellan enheter inom koncernen.

– Internprissättning är ett område som Skatteverket har ögonen på just nu och det är verkligen inte lätt för företagen att klara ut det här själva, så här kan vi göra stor nytta, säger Pether Römbo.

Privatkunder – ett växande område

Även om företagskunder står för den största omsättningen hjälper BDO också många förmögna privatpersoner med olika skattefrågor, exempelvis kring egendom i utlandet.

– I Sverige har vi avskaffat förmögenhetsskatt, arvsskatt och gåvoskatt, men i de flesta andra länder finns de här skatterna kvar. Det är därför många som tar hjälp av oss för att reda ut vad som gäller i olika länder och hur man bäst går tillväga skattemässigt om man exempelvis äger fastigheter i utlandet. Här har vi en stor fördel av att vi jobbar i ett internationellt team med lokala experter i varje land, säger Pether Römbo.

Rådgivning till privatpersoner, Private Client Services, är ett område BDO International satsar mycket på och som växer från år till år.

– Det här är något BDO har utvecklat under flera år och som vi är mycket stolta över. Flera av våra konkurrenter saknar den här delen och det är verkligen ett kraftfullt erbjudande vi har för privatpersoner, fortsätter Pether.

Lokal relation, global kunskapsbank

Att BDO har ett stort internationellt nätverk av skatteexperter, men också lokal och regional närvaro, är något som är mycket värdefullt för en stor del av byråns kunder.

– Vi jobbar mycket med större ägarledda företag och många av dessa har antingen fast verksamhet i andra länder eller säljer sina varor till utlandet. För dem är det värt mycket att vi har experter som kan de egna nationella regelverken utan och innan, samtidigt som de har sin rådgivare här i Sverige som de har all kontakt med, säger Pether Römbo.

Bygger på förtroende

Även om BDO:s skatterådgivare inte gör löpande jobb för byråns kunder är relationen till varje enskild kund väldigt viktig. Enligt Pether Römbo bygger framgångsrik skatterådgivning på långsiktiga relationer där rådgivaren kan lära känna kundens verksamhet och skapa sig ett starkt förtroende över tid. För att kunna leverera så hög kvalitet som möjligt strävar BDO efter att

ha seniora skatteexperter som kan basera sin rådgivning på såväl detaljkunskaper om skatterätt som erfarenhet av tidigare prövade fall. Det är därför ingen slump att många av BDO:s skatterådgivare har rekryterats från förvaltningsrätten eller Skatteverket.

– För att kunna se till att skatteutfallet blir så fördelaktigt som möjligt inom ramarna för vad lagen tillåter, är det viktigt att hålla koll på liknande fall som prövats så att vi kan följa rättspraxis. Så självklart är det mycket värt att flera av våra rådgivare har domstolsbakgrund, säger Pether.

2016 blir ett intressant år

Inför 2016 ser Pether Römbo och hans kollegor fram emot att följa effekterna av de stora förändringar som väntar inom skattelagstiftningen, samtidigt som de gör sig redo för att hjälpa kunderna på bästa sätt.

– För oss som har ett genuint intresse för skatterätt är det som händer nu oerhört intressant. Samtidigt känner jag med många av våra kunder som får betydligt tuffare krav på sig framöver. De kan dock känna sig trygga med att vi kommer att göra vårt bästa för att hjälpa dem med de anpassningar som krävs framöver, säger Pether.



PETHER RÖMBO
Affärsområdeschef Skatt

KARIN STEENSTRUP
Skattechef i BDO:s region Öst



PETER THUNGREN
Skattechef i BDO:s region Väst

Förändringar i 3:12-reglerna påverkar fåmansföretagen

Sedan våren 2014 har det pågått en översyn av de så kallade 3:12-reglerna. I september 2016 beräknas utredningen vara klar, och med ett nytt regelverk ändras förutsättningarna för alla svenska fåmansföretag. Karin Steenstrup, skattechef i BDO:s region Öst, reder ut begreppen och berättar hur BDO kan hjälpa enskilda företagare att anpassa sig.

Vad innebär 3:12 och hur förändras regelverket?

– Skattemässigt är det mer fördelaktigt för en delägare i ett fåmansföretag att ta ut pengar i form av utdelning istället för lön. 3:12 är ett

regelverk som begränsar den möjligheten, för att på så sätt jämna ut beskattningen. Något förenklat innebär det att eventuell utdelning som tas ut över ett visst gränobelopp beskattas som tjänsteinkomst. Reglerna för hur man räknar fram gränobeloppet och även andra regler som rör 3:12 är svåra och inte alltid helt logiska. De har även ändrats i olika omgångar och därför ser man nu över hela regelverket.

Hur påverkas fåmansföretagen?

– Som det ser ut nu kommer man bland annat att förändra takbeloppen för utdelning respektive kapitalvinst, samt se över skattesatsen för

den del som hamnar under de här takbeloppen. Man tittar även på sådant som regler kring lönebaserat utrymme och sparutdelningsutrymme. Så sammantaget kan det finnas mycket att vinna på att sätta sig in i vad som kommer att gälla, men exakt hur påverkan blir måste man titta på från fall till fall.

Hur kan BDO hjälpa företagen att anpassa sig?

– Vi på BDO kan analysera hur den enskilda delägarens situation kan komma att förändras. Kanske är det någon transaktion man funderat på att göra och som det är läge att genomföra innan regelverket ändras. Eller så kan det vara precis tvärt om. Att det är bättre att ligga lågt tills vi vet hur det ser ut framöver. Vi hjälper helt enkelt till att reda ut vad som är mest förmånligt i varje enskild situation.

ut att bli betydligt svårare att undvika stämpelskatt vilket fördyrar transaktionerna.

Hur kan BDO hjälpa bolag som äger fastigheter?

På ett övergripande plan informerar vi om de kommande förändringarna på hemsidan och genom riktade utskick. Vi genomför också seminarier för kunder som vi vet har behov av informationen. Sedan handlar det givetvis mycket om individuell rådgivning. Vår utgångspunkt är att alla som äger eller indirekt äger fastigheter genom bolag ska se över sin situation så att man hinner genomföra de transaktioner man har planerat innan reglerna ändras till det sämre. Det är till exempel inte ovanligt att fastigheter spelar en betydande ekonomisk roll i generationsskiftet. Så vet man att det är ett skifte på gång bör man inte vänta.



Hårdare skatteregler för bolag som äger fastigheter

Under 2015 har regeringen tillsatt en utredning man rubricerar som "Vissa frågor inom fastighets- och stämpelskatteområdet". De "vissa frågor" man i första hand syftar på är skatteplanering genom så kallad fastighetspaketering samt möjligheten att undvika stämpelskatt. Peter Thungren, skattechef i BDO:s region Väst, berättar mer om den pågående utredningen och hur bolag som äger fastigheter kan komma att påverkas.

Vad är det som utreds och varför?

– Idag kan ett bolag som säljer en fastighet skjuta upp skatten genom att istället sälja ett dotterbolag där fastigheten ingår, så kallad fastighetspaketering. Paketering går även att göra med andra tillgångar och i andra branscher, men regeringen anser att fastighetsbranschen är särskilt gynnad av de nuvarande reglerna

och vill därför sätta stopp för möjligheten. Man vill också begränsa möjligheterna att undvika stämpelskatt.

När kan vi förvänta oss en ny lagstiftning?

– Utredningen ska vara klar med sitt arbete i mars 2017. I normalfallet skulle en lagstiftning vara på plats den 1 januari 2018 men vår gissning är att det kan komma en så kallad stopplagstiftning, vilket innebär att reglerna träder i kraft i samband med att regelförändringarna blir allmänt kända.

Hur påverkas företagen?

– Det kommer överlag att bli svårare att planera sina fastighetstransaktioner på ett skattemässigt effektivt sätt. Möjligheten till paketering begränsas kraftigt och det ser även



KUNDCASE Internationell skatt

Åsa Edesten är auktoriserad skatterådgivare med både brittisk och svensk juristutbildning. Har jobbat i nio år på finansdepartementet och är expert på Transfer Pricing och internationell företagsbeskattning.

Viktigt att ta initiativet vid internationell beskattning

Alla länder har extensiva beskattningsregler, vilket innebär att risken att få betala för mycket i skatt är betydligt större än det omvända. Ibland kan det handla om så mycket som 50-75 procent. Åsa Edesten, expert på internationell företagsbeskattning och Transfer Pricing (TP) lyfter fram tre exempel där BDO hjälpt kunder med internationell verksamhet att betala en korrekt och rimlig skatt.

Försäljning utomlands

Ofta dyker frågan om internationell beskattning upp när ett företag expanderar med försäljning utomlands, samtidigt som den administrativa strukturen blir kvar i ursprungslandet. BDO hjälpte till exempel en norskägd koncern som successivt hade flyttat över sin verksamhet till Sverige, men hade stora sparade förluster i hemlandet.

– Genom att hjälpa dem att flytta över de immateriella rättigheterna till Sverige samt se

över styrningen av priser och avtal med kunder, kunde vi både reducera deras riskexponering och minska den totala skattekostnaden med ca 40 procent säger Åsa Edesten.

Snedfördelning av intäkter och kostnader

Det är vanligt att ett bolag till en början går med förlust i ett nytt etableringsland, samtidigt som man säljer bra i hemlandet. Resultatet blir att man både exponerar sig för en risk utomlands och betalar för mycket skatt på hemma-

plan. Med hjälp av en genomarbetad TP-strategi kan man eliminera risken och samtidigt se till att bara behöva beskattas för den totala vinsten förklarar Åsa.

– Vi hjälpte ett företag som startade försäljningsbolag i flera länder att få en struktur som underlättade nyetableringarna. Det ledde till en drygt 60-procentig minskning av den totala skattekostnaden redan det första året och en reducerad risk för att skattemyndigheterna skulle ifrågasätta policyn. Företaget fick dessutom en enkel modell för framtida etableringar.

Internationell e-handel

Om den egna verksamheten inte är alltför stor i landet där man säljer, kan man ofta helt undvika att behöva betala bolagsskatt där. Ytterligare ett exempel på vikten av en korrekt internprissättning var när BDO hjälpte ett företag som säljer konsumentprodukter via e-handel i USA.

– Vi hjälpte dem att eliminera risken i Sverige och samtidigt minska skatten i USA. Sammanlagt halverade vi deras totala skattekostnader, vilket innebar en besparing på ca 10 miljoner kronor. De blev glatt överraskade och vi har en fortsatt positiv relation med företaget, avslutar Åsa.



Nyckeln till nöjda kunder är engagerade medarbetare

I ett kunskapsföretag som BDO hänger allting på medarbetarna. Det är tack vare våra medarbetares kompetens – och inte minst engagemang – vi har kunnat ha branschens nöjdaste kunder tre år i rad. Med värdeord som social, positiv och driven har vi lagt grunden för en kultur där vi arbetar tätt ihop i team och lyfter och lär av varandra. Men hur är det att jobba på BDO i praktiken och vad är det mer än teamkänslan som gör att vi trivs och engagerar oss lite extra? Möt tre BDO:are i tre olika yrkesroller.



NAMN: Mia Nordqvist
ORT: Göteborg
ÅLDER: 49 år
TITEL: Paralegal
JOBBAR MED: Biträder skattejuristerna
TID PÅ BDO: 5 år
UTBILDNING: YH-utbildning Paralegal
FRITID: Träning på Friskis & Svettis, körsång, läsning, familj, vänner

"Vi har så många kunder med internationell verksamhet att det är en självklar del av vardagen"

Under utbildningen till paralegal blev Mia Nordqvist uppmanad av en skattejurist på BDO att söka till byrån. Mia följde rådet och sedan fem år tillbaka är hon ett värdefullt stöd för skatterådgivarna på BDO i Göteborg, med i princip dagliga kontakter med kollegor i BDO:s internationella nätverk.

– Efter att bland annat ha jobbat på bank ville jag testa något nytt. Utbildningen till paralegal kändes spännande och med facit i hand blev det helrätt. BDO är en väldigt välkomnande organisation och jag har trivts jättebra från första stund, säger Mia.

Som paralegal är Mias huvudsakliga roll att bistå skatterådgivarna med allt ifrån att kolla upp utländska regelverk till att se till att all formalia i ett ärende hanteras korrekt och kommer fram i tid. Eftersom BDO har många internationella uppdrag innebär det att Mia har tät kontakt med BDO-kollegor i andra länder, något hon har haft sedan första stund.

– De internationella uppdragen fick jag ta tag i på direkten. Vi har så många kunder med internationell verksamhet att det är en självklar del av vardagen.

BDO har verksamhet i över 150 länder världen över. Och även om det naturligtvis förekommer kulturella skillnader mellan exempelvis Europa och Sydamerika, menar Mia att det finns en särskild BDO-anda som känns igen överallt.

– Alla är väldigt trevliga och lätta att ha att göra med. Flera av de utländska kollegor jag pratar ofta med har jag lärt känna lite närmare så att jag vet lite grand om deras familjer och vilka de är privat. Helt enkelt som med kollegorna här i Göteborg.



"Visar man att man vill göra något i den här organisationen så finns det alltid någon som visar vägen"

Efter studier i Kristianstad och Lund ville Landskrona-sonen Alexander Kjäll känna på livet i storstan och tog jobb som revisorsassistent på BDO i Stockholm. Trots kontorets storlek kom han snabbt in i gemenskapen och lärde känna kollegor i många olika yrkesroller och grupper.

– Jag uppskattade verkligen att det var så lätt att få kontakt med folk. Det var mycket värt när man som jag var helt ny i staden, berättar Alexander Kjäll.

Något annat Alexander upptäckte under sin tid i Stockholm var att BDO är en organisation som

ger både stort ansvar och stora möjligheter till den som har vilja och driv.

– Efter bara något år på BDO fick jag en idé att starta ett internprojekt på temat träning och hälsa. När jag tog upp idén med mina chefer sade de bara "kör!". Det hade nog inte hänt på någon annan byrå och säger mycket om vilket förtroende det finns för oss medarbetare, säger Alexander.

När det gäller den egna personliga resan inom BDO har Alexander också kunnat påverka riktningen i stor utsträckning, både vad gäller

arbetsuppgifter och arbetsplats.

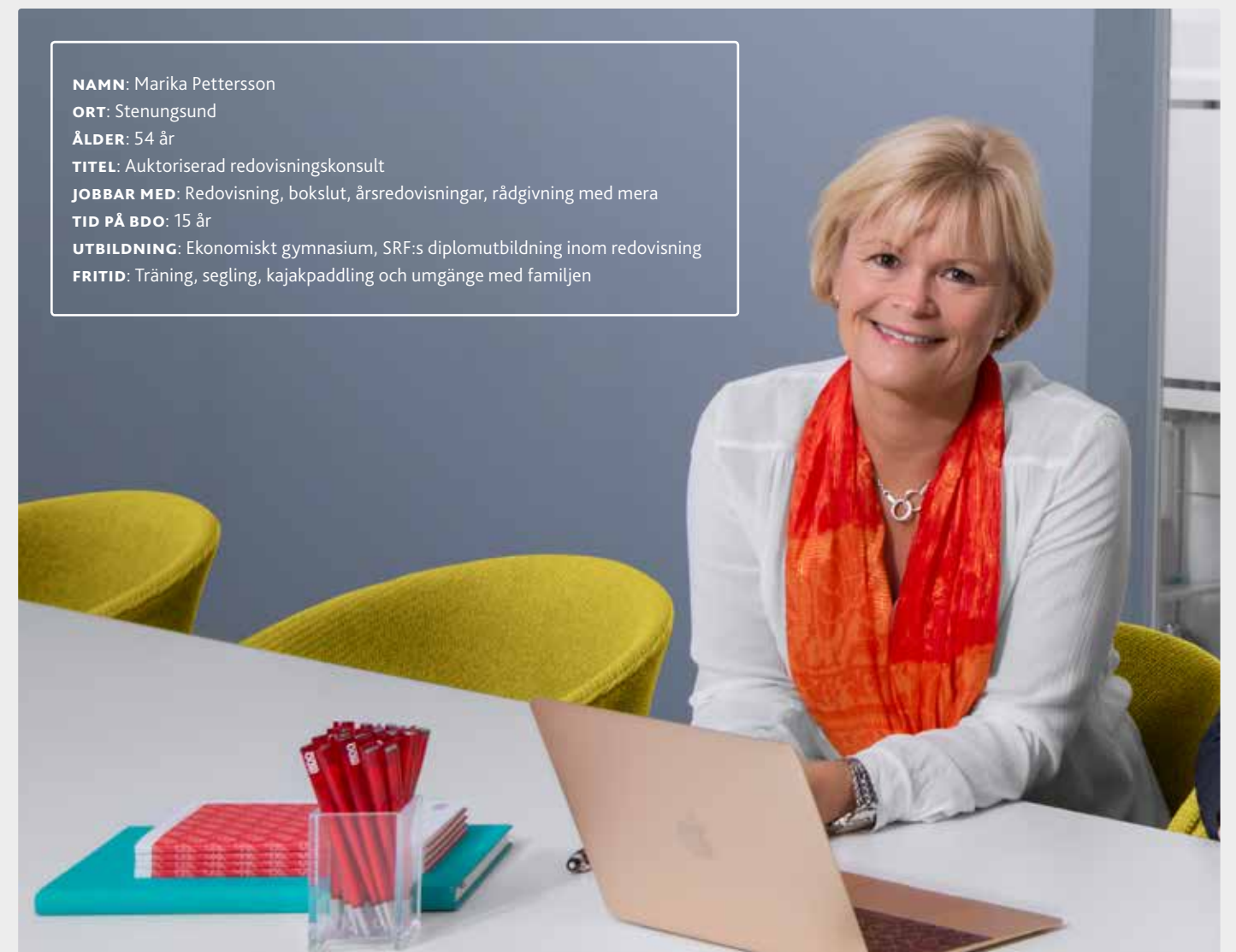
– När jag ville bredda mig genom att jobba med intern kontroll såg min chef till att jag fick möjlighet att göra det under ett år. Visar man att man vill göra något i den här organisationen så finns det alltid någon som visar vägen, säger han.

Efter 3,5 år i Stockholm flyttade Alexander tillbaka till Skåne och jobbar numera på BDO:s regionkontor i Helsingborg, där han har fortsatt att bredda sig.

– Jag och en kollega har fått chansen att jobba lite mer strukturerat med marknadsrelaterade frågor lokalt. Det känns väldigt kul att kunna kombinera revisionsarbetet med rekryteringsaktiviteter, nätverkande och tankar kring exempelvis sponsring, säger Alexander.



NAMN: Alexander Kjäll
ORT: Helsingborg
ÅLDER: 28 år
TITEL: Revisorsassistent
JOBBAR MED: Revision
TID PÅ BDO: 4 år
UTBILDNING: Masterexamen inom Management & Accounting Control
FRITID: Träning (siktat på trailloppet Kullamannen 2016), familj, vänner



NAMN: Marika Pettersson
ORT: Stenungsund
ÅLDER: 54 år
TITEL: Auktoriserad redovisningskonsult
JOBBAR MED: Redovisning, bokslut, årsredovisningar, rådgivning med mera
TID PÅ BDO: 15 år
UTBILDNING: Ekonomiskt gymnasium, SRF:s diplomutbildning inom redovisning
FRITID: Träning, segling, kajakpaddling och umgänge med familjen

"Jag har ända från början känt ett stort förtroende från mina chefer"

När Marika Pettersson började som ny redovisningskonsult på BDO i Stenungsund år 2001 fick hon hjälp av kollegorna att snabbt bli varm i kläderna. Idag är det till Marika både kollegor och kunder vänder sig för att få goda råd kring allt möjligt som rör redovisning.

– Det betydde jättemycket för mig att jag fick en bra stöttning i starten. Vi var bara fyra stycken på kontoret då, så vi jobbade ganska mycket ihop, berättar Marika.

Marika fick tidigt stort ansvar med mycket kundkontakt och stor frihet att planera sitt jobb. Efter en tid på BDO fick hon också möjlighet att gå en auktoriseringsutbildning genom branschorganisationen SRF.

– Jag har ända från början känt ett stort förtroende från mina chefer och då är det lätt att ta egna initiativ och utvecklas. Inom BDO är det mycket "man kan om man vill" som gäller, fortsätter hon.

Numera ingår det i Marikas roll att hjälpa andra att utvecklas. Med personalansvar för fem redovisningskonsulter får hon gott om tillfällen att bistå med den sortens värdefulla stöttning hon själv fick när hon var ny i yrket. Som kvalitetsansvarig för redovisning är det också hennes uppgift att säkerställa att alla kunder får den höga kvalitet på tjänsterna de förväntar sig och helst lite till.

– Det är inte bara en trygghet för kunderna. Det är också ett naturligt tillfälle för mig att ge mina kollegor tips och råd, poängterar Marika.

I de egna kunduppdragen jobbar Marika numera mestadels med sådant som bokslut och granskning av rapporter. Hon berättar också att hon ofta hjälper egenföretagare att starta firma och att komma igång med bokföringen.

– Vi har många egenföretagare som kunder. Jag startar upp firmen åt dem och lär dem hur vårt bokföringsprogram funkar. Det är väldigt roligt att få följa och hjälpa så många företag från starten.



Starka band ska ge nöjdast kunder över hela världen

Trots att BDO Sverige storleksmässigt tillhör mellanskiktet inom BDO globalt, är man topp 15 när det kommer till internationell omsättning och verksamhet. Johan Pharmanson, International Liaison Partner och Emilie Sleth, revisor med fokus på internationella kunder, ger en bild av ett väl sammansvetsat nätverk där den personliga kontakten mellan kollegor runt om i världen utgör grunden för en service i absolut toppklass.

Ett mer personligt nätverk

För ett bolag med internationell verksamhet är det både en trygghet och en kvalitetsgaranti att anlita en revisionsbyrå med ett starkt globalt nätverk. Som femte största revisionsnätverk i världen, med över 64 000 medarbetare i fler än 150 länder, har BDO vad som krävs för att ta sig an några av världens största företag. Samtidigt är det framförallt de mjuka värdena som gör BDO till en verkligt attraktiv global partner och särskiljer byrån från de fyra större konkurrenterna i branschen.

– Det är lätt att prata om nätverk hit och tiotusentals medarbetare dit, men faktum är att de allra flesta av de kollegor vi har kontakt med i andra länder är människor vi har träffat, umgåtts med och känner personligen. I vart fall alltid någon i varje team. Det är en väldig skillnad på att referera ett uppdrag till någon man känner mot att slå upp ett namn i en katalog. Där har du en del av förklaringen till den höga kvaliteten vi levererar, säger Johan Pharmanson, International Liaison Partner (ILP) på BDO Sverige.

Tryggt, smidigt och kostnadseffektivt

BDO Sverige hjälper internationella kunder med tjänster inom alla fyra affärsområden. Gäller det skatt eller rådgivning blir det oftast i form

av punktinsatser, medan redovisnings- och revisionsuppdrag är av mer löpande karaktär. Emilie Sleth, auktoriserad revisor, berättar hur det normalt sett fungerar när hon kommer i kontakt med ett nytt internationellt revisionsuppdrag.

– Ett typiskt uppdrag kommer in till oss på BDO Sverige från någon BDO-kollega ute i världen som vill ha hjälp med att revidera ett svensk dotterbolag, det vi kallar inrefererade uppdrag. Men vi arbetar också med många utländska kunder som inte har BDO som revisor i moderbolaget, vilket visar att vi har ett starkt erbjudande, säger Emilie och fortsätter:

– Ibland handlar det om lagstadgade revisioner, ibland revision som rapport till moderbolaget, ibland både och. Givetvis går det även åt andra hållet, att vi reviderar det svenska moderbolaget och refererar ut uppdrag till BDO i ett annat land. Då är det en styrka att vi har så bra kontakt med våra internationella kollegor.

Förutom att det är en trygghet för kunderna att kunna använda en och samma revisionspartner på alla marknader är det smidigt och kostnadseffektivt.

– Sedan 2010 jobbar alla inom BDO i ett gemensamt revisionsprogram som är framtaget



specifikt för oss. Där har vi alla dokument elektroniskt och kan enkelt bjuda in kollegor i andra delar av världen att ta del av informationen, fortsätter Emilie.

Flitigt utbyte med USA

Under 2015 har BDO Sverige vunnit ovanligt många uppdrag med amerikanska moderbolag, något som gläder Johan Pharmanson, som vid sidan av rollen som ILP på BDO i Sverige också är Country Coordinating Partner för USA.

– Europa har visserligen varit extra intressant för amerikanska bolag under året. Men det är likafullt ett kvitto på att det nära samarbete vi har haft med BDO USA under många år ger resultat i form av ett ökat förtroende från marknaden, säger Johan.

USA är också ett populärt land för de BDO-medarbetare från Sverige som tar chansen att åka på "secondment", ett utbytesprogram inom BDO som syftar till att stärka de internationella relationerna och sprida kunskap i nätverket.

– Det är oerhört värdefullt att få möjlighet att jobba utomlands något år i början av karriären. Själv var jag i Chicago 2011 när jag hade arbetat i fyra år. Det var otroligt lärorikt och kul, säger Emilie Sleth.

Johan Pharmanson berättar mer:

– Att man som svensk har internationell erfarenhet och exempelvis har jobbat med bolag noterade på Nasdaq ger ökad trovärdighet. Dessutom har de som åker på secondment en viktig uppgift i form av att ta med sig nya kunskaper hem och lära ut dem på BDO i Sverige.

Täta kontakter stärker nätverket

Refererade uppdrag och medarbetare på secondment är långt ifrån de enda utbyten som håller samman BDO International. Utöver sådant som internationella utbildningar och branschspecifika samarbetsgrupper hålls varje år internationella konferenser för alla affärsområden. Konferenserna fungerar som ett viktigt forum för medarbetare från hela världen och ger tillfälle för kollegor som till vardags bara hörs på telefon eller ser varandra i videosamtal att umgås i verkliga livet.

– Man blir förvånad varje gång över hur lika vi tänker även om vi kommer ifrån olika delar av världen och hur högt i tak det är i organisationen, säger Emilie och får medhåll av Johan som tar det ett steg längre.

"Det är oerhört värdefullt att få möjlighet att jobba utomlands något år i början av karriären"

– Det är sant, man känner verkligen igen den goda stämningen vilket land man än kommer till. Jag kan inte komma på en enda otrevlig människa jag har träffat under mina år på BDO.

Utvecklar kundupplevelsen

Under 2016 kommer Johan Pharmanson och hans kollegor på det internationella planet att fortsätta utveckla riktlinjerna för hela BDO-nätverkets ledstjärna "Exceptional Client Services".

– Vi tar vara på erfarenheter från hela världen och etablerar best practices för alla bolag i nätverket. Personligen skulle jag också vilja se ett initiativ för att få ännu fler kvinnor på ledande positioner, så det är en fråga jag gärna driver under 2016, avslutar han.

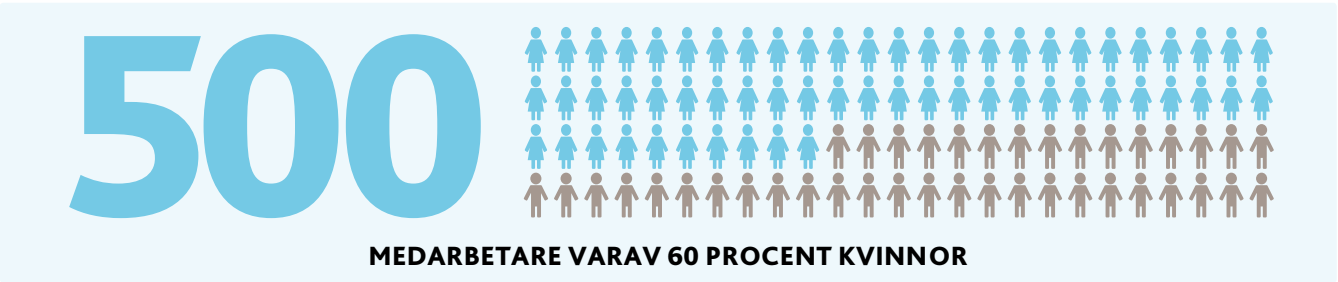
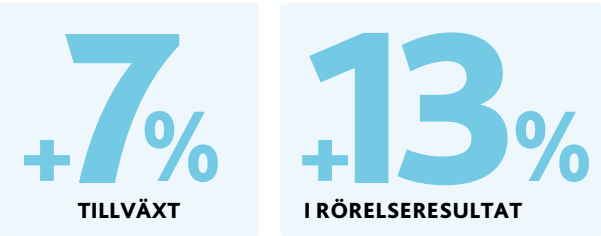


Nöjda kunder gav god tillväxt

Under räkenskapsåret 2014/2015 hade BDO återigen branschens nöjdaste kunder. Tillväxten var 7% och rörelseresultatet ökade med 13%. Även antalet medarbetare ökade, liksom andelen kvinnor i organisationen. Under räkenskapsåret hade BDO omkring 500 medarbetare varav 60 procent var kvinnor.

RESULTATRÄKNING				
KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2014-09-01	2013-09-01	2014-09-01	2013-09-01
	2015-08-31	2014-08-31	2015-08-31	2014-08-31
Rörelsens intäkter m.m.				
Nettoomsättning	510 614	477 289	62 526	56 950
Övriga rörelseintäkter	1 706	2 453	126	3
	512 320	479 742	62 652	56 953
Rörelsens kostnader				
Övriga externa kostnader	-125 014	-116 409	-51 186	-48 071
Personalkostnader	-310 021	-293 258	-12 385	-11 183
Av- och nedskrivningar av materiella och immateriella anläggningstillgångar	-14 128	-14 363	-92	-167
Övriga rörelsekostnader	-436	-100	-73	-80
Resultat vid försäljning av dotterföretag	-71	-28	0	0
	-449 670	-424 158	-63 736	-59 501
Rörelseresultat	62 650	55 584	-1 084	-2 548
Resultat från finansiella poster				
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	0	-1 187	0	0
Ränteintäkter	353	510	2	3
Övriga ränteintäkter från koncernföretag	0	0	52	0
Räntekostnader	-1 699	-2 169	-45	-33
Räntekostnader till koncernföretag	0	0	-52	0
	-1 346	-2 846	-43	-30
Resultat efter finansiella poster	61 304	52 738	-1 127	-2 578
Bokslutsdispositioner				
Återföring från periodiseringsfond	0	0	0	619
Lämnade koncernbidrag	0	0	-100	-89
	0	0	-100	530
Resultat före skatt	61 304	52 738	-1 227	-2 048
Skatt på årets resultat	-14 443	-10 418	0	0
Årets resultat	46 861	42 320	-1 227	-2 048
Hänförligt till:				
Moderföretagets aktieägare	-2 444	-2 500		
Minoritetsintressen	49 305	44 820		

BALANSRÄKNING				
KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2015-08-31	2014-08-31	2015-08-31	2014-08-31
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Goodwill	17 547	9 768	0	0
	17 547	9 768	0	0
Materiella anläggningstillgångar				
Inventarier, verktyg och installationer	33 550	35 909	158	249
	33 550	35 909	158	249
Finansiella anläggningstillgångar				
Andelar i koncernföretag	0	0	530	530
Bostadsrättsandel	1 021	1 105	0	0
Andra långfristiga fordringar	930	1 419	38	38
	1 951	2 524	568	568
Summa anläggningstillgångar	53 048	48 201	726	817
Omsättningstillgångar				
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar	70 210	71 006	545	286
Fordringar hos koncernföretag	0	0	3 141	13 395
Aktuell skattefordran	0	0	197	192
Övriga fordringar	4 352	5 837	680	543
Upparbetad men ej fakturerad intäkt	45 634	47 143	0	0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	13 480	14 709	4 681	5 343
	133 676	138 695	9 244	19 759
Kassa och bank				
Kassa och bank	31 291	14 946	0	0
	31 291	14 946	0	0
Summa omsättningstillgångar	164 967	153 641	9 244	19 759
SUMMA TILLGÅNGAR	218 015	201 842	9 970	20 576



KASSAFLÖDESANALYS				
KSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2015-08-31	2014-08-31	2015-08-31	2014-08-31
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	62 650	55 584	-1 084	-2 548
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	8 080	9 609	90	174
Erhållen ränta m.m.	353	510	54	3
Erlagd ränta	-1 055	-1 323	-96	-33
Betald inkomstskatt	-14 007	-4 725	0	-118
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	56 021	59 655	-1 036	-2 522
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital				
Minskning(+)/ökning(-) av kundfordringar	2 561	1 827	-259	424
Minskning(+)/ökning(-) av fordringar	4 649	8 169	10 779	14 329
Minskning(-)/ökning(+) av leverantörsskulder	-4 031	-7 948	476	-7 233
Minskning(-)/ökning(+) av kortfristiga skulder	16 890	-5 638	512	-1 129
Kassaflöde från den löpande verksamheten	76 090	56 065	10 472	3 869
Investeringsverksamheten				
Förvärv av goodwill	-2 246	-4 200	0	0
Förvärv av inventarier, verktyg och installationer	-3 381	-7 147	0	-117
Försäljning av inventarier, verktyg och installationer	919	1 111	0	0
Förvärv av koncernföretag	-8 140	0	0	0
Försäljning av andelar i koncernföretag	-226	0	0	472
Förvärv av långfristiga värdepapper	-126	-136	0	0
Försäljning av långfristiga värdepapper	700	5	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-12 500	-10 367	0	355
Finansieringsverksamheten				
Erhållna aktieägartillskott	10	40	0	0
Indragning av aktier för återbetalning till aktieägare	-30	-99	-30	-99
Koncernbidrag	0	0	-100	0
Förändring långfristiga finansiella lån	4 251	0	0	0
Förändring kortfristiga finansiella lån	-1 223	-12 477	-842	2 143
Utbetald utdelning	-38 291	-11 898	-9 500	-11 898
Utbetald till minoriteten	-11 962	-20 180	0	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-47 245	-44 614	-10 472	-9 854
Förändring av likvida medel	16 345	1 084	0	-5 630
Likvida medel vid årets början	14 946	13 862	0	5 630
Likvida medel vid årets slut	31 291	14 946	0	0

De kunder till BDO AB-koncernen som omnämns i denna publikation är inte revisionskunder till BDO AB-koncernen eller annat bolag som ingår i BDO:s globala nätverk.

Samhälle och hållbarhet

BDO:s samhällsengagemang rymmer ett flertal olika projekt. Vi deltar bland annat i Läxhjälpn och sponsrar det framgångsrika seglingsteamet Team Anna. Under 2015 har vi engagerat oss extra mycket i Sveriges Stadsmissioner, som fick våra "julkappspengar" tillsammans med ett stort antal föremål våra medarbetare gemensamt samlat in till förmån för de mest utsatta i samhället. På bdo.se står det mer om projekten och vår roll. Där finns också information om vårt ekonomiska och miljömässiga hållbarhetsarbete.

KONTAKTA OSS

BDO AB (Huvudkontor)
Karlavägen 100, Plan 5
Box 24193, 104 51 Stockholm
Tel: +46 (0) 8-120 116 00
Fax: +46 (0) 8-662 50 80
www.bdo.se

HÄR FINNS VI

Borås
Tel: +46 (0) 33-22 56 50

Eskilstuna
Tel: +46 (0) 16-40 33 800

Göteborg
Tel: +46 (0) 31-704 13 00

Haninge
Tel: +46 (0) 8-120 116 00

Helsingborg
Tel: +46 (0) 42-450 79 50

Kalmar
Tel: +46 (0) 480-42 52 80

Klippan
Tel: +46 (0) 435-76 61 31

Kungsbacka
Tel: +46 (0) 300-557 50

Köping
Tel: +46 (0) 221-153 00

Luleå
Tel: +46 (0) 920-47 51 00

Malmö
Tel: +46 (0) 40-699 84 80

Nyköping
Tel: +46 (0) 155 - 45 36 00

Skärhamn
Tel: +46 (0) 304-67 41 65

Sollentuna
Tel: +46 (0) 8-120 116 00

Stenungsund
Tel: +46 (0) 303-72 81 90

Stockholm
Tel: +46 (0) 8-120 116 00

Strömstad
Tel: +46 (0) 526-607 75

Tanumshede
Tel: +46 (0) 525-297 75

Trosa
Tel: +46 (0) 156-165 25

Umeå
Tel: +46 (0) 90-872 16 60

Uppsala
Tel: +46 (0) 18-418 84 00

Värmdö
Tel: +46 (0) 70-167 19 27

Västerås
Tel: +46 (0) 21-15 80 00

