

De första kapitlen av:

*Tore Friskopps*

## **Sagor från verkligheten**

93 historier, lärdomar och tips  
från en e-handlare

## SLUTET

Den 28 december 2007 låste jag min cykel utanför tingsrätten i Linköping. Det var nollgradigt ute och jag tog av mig mössan när jag klev in i värmen. Trots att det var tomt tog jag en nummerlapp innan jag gick fram till receptionisten. Jag uppgav mitt syfte och fick en blankett att fylla i. Blanketten gällde ansökan om konkurs. Jag lånade en penna av receptionisten, en reklampenna med texten "Linköpings Tingsrätt" och började fylla i blanketten. Den var väldigt enkelt utformad. Jag behövde bara fylla i företagets namn, organisationsnummer och antalet anställda. Blanketten var inte ens en riktig blankett. Det var snarare ett papper med några frågor på. Ett papper som kopierats om och om igen tills det blivit suddigt. Ungefär som proven man fick på högstadiet. Papprets utformning fick mig att tänka på hur mycket enklare det var att lägga ner ett företag än att starta ett. När jag tre år tidigare hade startat företaget krävdes mängder av blanketter, dokument och svar på svåra frågor. När företaget skulle läggas ner behövdes bara tre uppgifter; namn, organisationsnummer och antal anställda. Jag skrev under och lämnade pappret till receptionisten. Hon tog emot det, satte en officiell stämpel i ena hörnet och gav mig en kopia. Jag tog emot kopian, stoppade ner den i min väska, tog på mig mössan och gick ut. Innan jag låste upp min cykel ringde jag min far. Samtalet var kort. Jag sa bara en sak.

"Nu är det gjort, Polyshop AB har gått i konkurs".

## BÖRJAN



*Plötsligt insåg syster Berit att hon varit på någon annans arbetsplats hela dagen.*

## Hur jag valde bransch

När jag startade företaget var jag väldigt noggrann med att inte göra fel. Om man gjorde fel kunde ju allt gå åt skogen. Jag läste allt jag kunde komma över och försökte ta reda på vad saker och ting betydde. Skatteverkets och bolagsverkets blanketter lämnar dock en hel del att önska när det gäller användarvänlighet. På någon blankett måste jag ha missat att fylla i något som kallades för "branschkod". När jag satt och lunchade med en vän blev jag nämligen uppringd av en dam från ett statligt verk. Hon ville veta vilken branschkod som skulle fyllas i. Samtalet lät ungefär så här:

- *Du har inte fyllt i branschkod, sa damen i telefon.*
- *Oj, förlåt, det var verkligen inte meningen, jag måste ha missat det, svarade jag.*
- *Mm, det var verkligen slarvigt. Vilken branschkod ska jag ange på ditt företag?*
- *Oj, öh, jag vet faktiskt inte.*
- *Vet du inte branschkoden? Men du måste ju ange branschkod!*
- *Ok ok, men vi kanske kan lösa det ändå. Vi tillhandahåller webbutiker och tjänar pengar på postorderförsäljning, vilken branschkod är det?*
- *Det vet väl inte jag? Jag kan ju inte hålla reda på vilka branschko-*  
*der det finns!*

Damens tonläge angav tydligt i att det minsann var jag som skulle hålla reda på alla branschposter och inte hon. Trots att det var hon som jobbade på statens BranschKodUppKollarDepartement (eller varifrån hon nu ringde). Till slut hittade hon en lista med branschposter och vi kom fram till att det skulle bli "IT", "Tryckeri" och "Postorder". Jag var nu lite gladare för det verkade som att jag ändå skulle få tillåtelse att starta ett företag och att jag skulle få återgå till lunchen som började bli kall. Men tydligen var det inte slut där. Damen i telefonen hade fler frågor.

- *Hur är fördelningen mellan branscherna?*
- *Oj, det vet jag inte, fördelningen av vad? Omsättning eller mängd arbete?*
- *Vad menar du med det?*

*- Vi jobbar ju nästan uteslutande med IT-jobb men samtliga intäkter kommer ju från postorderverksamheten. Är det fördelningen i omsättning eller arbetstid som menas?*

*- Det vet jag faktiskt inte, jag visste inte att det var någon skillnad.*

Min lunch var nu definitivt kall och jag började undra hur viktig fördelningen kunde vara om de inte visste vad som skulle fördelas. Jag frågade damen efter syftet med branschcoder för att på så sätt kunna lista ut om man skulle ange fördelning av omsättning eller arbetsmängd. Hennes svar på frågan "varför skulle man ange branschkod" hjälpte dock inte.

*- Branschkod måste anges så att Statistiska Centralbyrån kan föra statistik.*

*- Ok, vad händer om man fyllt i fel?*

*- Det tror jag inte att någon bryr sig om.*

*- Ok, då kan du sätta 98% på valfri och 1% på de två andra. Vilka spelar ingen roll.*

Jag vet än idag inte vilken bransch vi till 98% tillhörde. Men det spelade ingen roll. Jag blev aldrig åtalad för statistikförfalskning.

Det jag lärde mig av denna händelse var att man inte behöver fylla i alla blanketter och förfrågningar från statliga myndigheter. Fyll bara i det som du blir straffad för om du inte fyller i. Något man inte behöver fylla i är de årliga blanketterna från SCB. Varje år kom det ett tjockt brev från SCB med blanketter man skulle fylla i, några månader senare kom en påminnelse. Jag fyllde aldrig i något från SCB och åkte aldrig på några straffavgifter. Jag hade viktigare saker att göra än att utföra gratisarbete åt staten.

## Hur jag kortade ner handläggningstiden

Om man väntar på något gott kan man få vänta väldigt länge. När jag skickade in alla papper till bolagsverket fick jag höra att det skulle ta max två veckor att få ett organisationsnummer. När två och en halv vecka hade gått hade vi fortfarande inte hört något. Jag ringde då upp och fick prata med en handläggare. När hon hade letat upp min ansökan kunde hon meddela att första namnförslaget inte hade blivit godkänt men att min andra hade blivit det (jag hade ju givetvis skickat in en lista med förslag för att snabba upp handläggningstiden). Jag frågade då hur lång tid det skulle ta och blev lite förvånad när hon sa "jag kan ju fixa det nu när jag ändå har papperen framme" och började knappa på en dator i bakgrunden. En minut senare frågade hon om jag hade papper och penna så att jag kunde skriva ner organisationsnumret.

Jag förstår fortfarande inte varför handläggningstider kan vara flera veckor när det tar en minut för en handläggare att "fixa det sista". Myndigheters handläggningstider fortsätter tillhöra livets mysterier.

Vad jag lärde mig var att om jag hade ringt tidigare hade jag haft organisationsnumret tidigare. Den som ringer mest har förtur. Se till att det är du.

## Att vinna förhandlingar ger glädjerus

När vi hade fått organisationsnummer kunde vi börja ingå avtal. Första avtalet gällde hyra av en stor kopiator som vi behövde för att kunna trycka på tröjorna. Vi hade redan fått ett ganska bra erbjudande gällande en begagnad maskin. I alla fall tyckte jag då att erbjudandet var bra, 833 kronor i månaden för maskinen som skulle producera det vi behövde. Jag hade dock läst i en bok att man alltid ska försöka förhandla ner alla kostnader och hade bestämt mig för att göra ett försök. Det var första gången jag skulle förhandla och jag var väldigt nervös. När vi skulle komma överens om avtalsvillkoren tog jag mod till mig, stammade fram "vi säger 800 kronor jämnt" och höll andan. Istället för att bli arg, slänga ut mig och kräva betalt för kaffet sa säljaren: "ok, vi säger 800 kronor jämnt" och ändrade i avtalet. På vägen hem cyklade jag på moln. Jag hade överkommit en stor rädsla, lärt mig något nytt och blivit en bättre affärsman. Livet var underbart.

Trots att det bara handlade om en liten summa var glädjeruset enormt. Samma slags glädjerus fick jag varje gång jag vann något i en förhandling. Att förhandla är kul, att vinna förhandlingar är ännu roligare. Störst glädjerus hade jag dock den gången jag sparade 33 kronor. Inget slog första gången.

## **Anlita inte amatörer, anlita proffs**

I början försökte jag spara pengar genom att lägga ut arbeten på studenter. En fotointresserad student fick i uppdrag att skapa de första produktbilderna. En kall januaridag lämnade jag de första tröjorna och några dagar senare fick jag resultatet. Trots att studenten hade jobbat hårt med bilderna dög de inte att ha på en hemsida. En lite äldre företagare sa då till mig att "om du inte kan göra det själv, anlita ett proffs". Med de orden i huvudet vände jag mig till en riktig fotograf och blev väldigt nöjd med resultatet. Ljussättning, vinklar, friläggning, allt var bra. Fotografen tog tre gånger så mycket betalt som studenten, men det var det värt. Bilderna dög både till webben och till tryck.

Det jag lärde mig var att man ska undvika amatörer och använda sig av proffs. Yrkesmänniskor har rätt utrustning, levererar i tid och vet vad de håller på med. Eftersom de är måna om sitt rykte anstränger de sig extra för att göra ett bra jobb.

## Använd begagnat och skräp

När man precis startat aktiebolag, har hundra tusen kronor på banken och ska öppna kontor, är det lätt att man köper en massa saker man tror sig behöva. Köper man allting nytt försvinner pengarna fort från kontot. Vi gjorde inte det misstaget. Borden införskaffade vi begagnat på en sopstation och pärmar fick vi gratis av Eskilstuna kommuns återvinningsstation för kontorsmaterial. De hade containermycket med pärmar som skulle slängas. Jag hade även som vana att alltid slänga en blick i lådan för elektroniskt skräp varje gång jag gick ut med soporna hemma. Ofta hittade jag tp-sladdar och usb-kablar. Sladdar går alltid åt på ett expanderande kontor och vårt var inget undantag. En ny sladd kostar 50 kronor. En hittat sladd är alltså värd samma summa.

Summerade man ihop allt vi fann, fick och köpte begagnat sparade vi ungefär två månadslöner jämfört med att köpa allting nytt. Månadslöner är direkt översättbart i tid man har på sig att få företaget att gå med vinst. När du ska vända förlust till vinst är mer tid en bättre tillgång än nyare möbler.

De begagnade pärmarna fungerade precis lika bra som nya. Förutom att revisorn undrade varför det ibland stod "socialstyrelsen maj 87" på baksidan av bokföringen.

## **Ta inte på dig fasta kostnader innan du kan täcka dem**

Företagets första lokal var också min lägenhet. Jag hade tryckmaskinen på skrivbordet och lagret under sängen. Efter någon månad rullade fler och fler beställningar in och det började bli dags att leta efter ett riktigt kontor. Prognosen såg väldigt bra ut, jag räknade ut att vi snart skulle ha råd med den extra kostnaden som ett kontor innebar. Jag började planera flytten och hittade en liten lokal som passade. Tyvärr missade jag att räkna med att själva flytten skulle ta upp all min tid. Tidsbristen ledde till att jag i några veckor inte hade tid med säljarbete vilket gjorde att den ökande försäljningstrenden stannade av och min fina planering blev värdelös. För få sålda tröjor och en överdimensionerad lokal gjorde att resultatet hamnade på minus. Pengarna vi förlorade medan vi gick back var sedan väldigt jobbiga att arbeta hem.

Jag hade dock lärt mig något nytt. Man ska inte ta på sig fasta kostnader innan man kan täcka dem. Det är betydligt bekvämare att trängas några månader extra i en för liten lokal än att arbeta en massa övertid bara för att få firman att gå runt. Fasta kostnader är jobbiga kostnader och ska undvikas så långt det går. Vänta in i det sista innan du ökar din börda.

## Lägg ner extra kärlek på första intrycket

I syfte att övertyga nya klienter om hur bra vi var skickade vi ofta demotröjor till dem. Vi valde ut en snygg tröja och tryckte kundens grafik på den. Demotröjorna valde jag att trycka själv på kvällen eftersom jag inte ville störa den dagliga produktionen. Detta även efter att jag skaffat tryckpersonal som förmodligen var bättre än jag på att trycka.

Tyvär är man lite trött på kvällen och en kväll gick det iväg en tröja som kunde ha varit bättre tryckt. Jag var trött, posten skulle stänga om fem minuter och jag trodde det var viktigt att den potentiella klienten fick demotröjan snabbt. Jag ville visa hur snabba vi var. Trots att jag inte var helt nöjd med trycket tog jag beslutet att skicka iväg tröjan. Det var ett dåligt beslut. Den potentiella klienten, som inte hämtade ut försändelsen från posten förrän någon vecka senare, blev inte imponerad av trycket och valde att inte skaffa butik hos oss. Eftersom klientens hemsida tillhörde de mer välbesökta sajterna i Sverige innebar slarvet från min sida att vi gick miste om stor potentiell försäljning.

Efter det lät jag ordinarie personal sköta tryckandet av demotröjorna och det på ordinarie arbetstid utan tidspress samt med förmaningen att lägga ner mycket kärlek i arbetet.

Du har precis läst de första delarna av Tore Friskopps Sagor från Verkligheten. Boken går att beställa från:

**<http://www.sagorfranverkligheten.se/>**

Boken är tryckt i en begränsad upplaga på 1000 numrerade exemplar.

Nedan visas innehållsförteckningen av boken, så du ser vad du får om du köper den.

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>SLUTET</b> .....	<b>5</b>
<b>OM BOKEN</b> .....	<b>6</b>
OM FÖRETAGET POLYSHOP AB .....	6
<b>BÖRJAN</b> .....	<b>8</b>
HUR JAG VALDE BRANSCH .....	9
HUR JAG KORTADE NER HANDLÄGGNINGSTIDEN .....	11
ATT VINNA FÖRHANDLINGAR GER GLÄDJERUS .....	12
ANLITA INTE AMATÖRER, ANLITA PROFFS .....	13
ANVÄND BEGAGNAT OCH SKRÄP .....	14
TA INTE PÅ DIG FASTA KOSTNADER INNAN DU KAN TÄCKA DEM .....	15
LÄGG NER EXTRA KÄRLEK PÅ FÖRSTA INTRYCKET .....	16
<b>MÄSSA</b> .....	<b>17</b>
HUR DU SNABBT SKAPAR DIG EN ÖVERBLICK AV EN NY BRANSCH.....	18
HUR DU GÅR PÅ MÄSSA UTAN ATT BETALA .....	19
HAR DU INGET VISITKORT FINNS DU INTE .....	20
OM DU MÅSTE BESTÄMMA DIG PÅ STÅENDE FOT ÄR NÅGOT FEL .....	21
VILL DE INTE GE DIG SKRIFTLIGT SKALL VARNINGSKLOCKORNA RINGA ...	22
CUTTING EDGE ÄR OCKSÅ BLEEDING EDGE.....	23
EN SÄLJARE ÄR BARA UTE EFTER ATT SÄLJA .....	24
<b>PRODUKTER</b> .....	<b>25</b>
FALLGROPAR VID LANSERANDE AV NYA PRODUKTER.....	26
TESTA PRODUKTEN INNAN DU LÄGGER DEN PÅ LAGER .....	27
SÄLJ INTE DÅLIGA PRODUKTER.....	28
BLI INTE BEROENDE AV EN LEVERANTÖR.....	29
VÄLJ PRODUKTER SOM GÅR ATT ERSÄTTA.....	30
UTVÄRDERA ANDRA FÖRETAGARES PRODUKTER.....	31
KVALITETEN PÅ EN PRODUKT KAN VARIERA ÖVER TIDEN .....	32
EN PRODUKTS PRESTANDA KAN VARIERA ÖVER TIDEN .....	33
DET FINNS ROLIGA FORMER AV KVALITETSTESTANDE.....	35
<b>PRODUKTION</b> .....	<b>36</b>
FÄRRE ARBETSMOMENT GER TIDSVINSTER OCH FÄRRE FEL .....	37

BYGG BORT FELKÄLLOR I PRODUKTIONEN .....	38
HÅLL PRODUKTIONSYTOR RENA FRÅN SKRÄP .....	39
GÖR DET LÄTT ATT GÖRA RÄTT .....	40
HA ALLTID GOTT OM TEJH HEMMA .....	41
<b>POST .....</b>	<b>42</b>
FÖRETAGSPAKET LEVERERAS INTE TILL HEMADRESSER.....	43
VEM SOM ÄR ANSVARIG VID FRAKTPROBLEM .....	44
TRANSPORTFÖRETAG LEVERERAR TILL FASTIGHET, INTE TILL FÖRETAG .45	
POSTBOX, EN PERMANENT LÖSNING PÅ ADRESSPROBLEM.....	46
LOVA INTE NÅGOT SOM DU ÄR BEROENDE AV TREDJE PART FÖR ATT HÅLLA .....	47
<b>B2B.....</b>	<b>48</b>
OM EN LEVERANTÖR SCHABBLAR EN GÅNG KOMMER HAN ATT GÖRA DET IGEN .....	49
SÄKERHETSKOPIERA.....	50
FÖRTROENDE ÄR BRA, KONTROLL ÄR BÄTTRE.....	51
FÖRETAG BESTÅR AV MÄNNISKOR.....	52
FÖRETAG BESTÅR AV MÄNNISKOR, EN SOLSKENSHISTORIA .....	53
LÄR DIG VEM PÅ FÖRETAGET DU SKA RINGA .....	55
SOMMAREN ÄR AMATÖRERNAS ÅRSTID.....	56
<b>PERSONAL.....</b>	<b>57</b>
ALLA KAN BESKRIVA DEN PERFEKTA CHEFEN .....	58
GENVÄG FÖR ATT FÅ ANSTÄLLDA SOM TRIVS .....	59
VÅGA GÖRA DIG AV MED PERSONAL .....	60
RÄTT PERSON ÄR VIKTIGARE ÄN RÄTT KOMPETENS .....	61
SÄG ÅT PERSONALEN ATT DET ÄR OK ATT GÖRA FEL .....	62
ANSTÄLLDA SITTE INNE MED BRA IDÉER.....	63
ENGAGERA DINA ANSTÄLLDA I EFFEKTIVISERINGSARBETET .....	64
LÖNESLAVSPROBLEM SOM VI FÖRETAGARE SLIPPER .....	66
DU VÄLJER SJÄLV VEM DU SKA JOBBA MED.....	67
VAR ÖPPEN MED DINA BEHOV TILL OMGIVNINGEN.....	68
<b>AVTAL .....</b>	<b>69</b>
LÄS AVTALET NOGGRANT INNAN DU SKRIVER PÅ DET .....	70
DET FINNS INGA STANDARDKONTRAKT .....	71

ANVÄND DIG AV STANDARDKONTRAKT .....	72
HUR DU FÅR NER DIN MOTPARTS BETÄNKETID YTTERLIGARE .....	73
GE DIN MOTPART EN UTVÄG SOM GYNNAR DIG.....	74
FÅ DIN MOTPART ATT ACCEPTERA DIN VÄRLDSBILD.....	75
HUR JAG BLEV MISSTÄNKSAM MOT "KUNDSTOCKSUPPDATERINGAR" .....	76
VISA DIN FÖRHANDLINGSPART ATT DU HAR ANDRA ALTERNATIV .....	77
DU KAN FÅ BILLIGARE LOKALHYRA GENOM ATT GÅ MED PÅ KORTARE UPPSÄGNINGSTID .....	78
<b>PENGAR.....</b>	<b>79</b>
PENGAR LÖSER ALLA PROBLEM.....	80
DU MÅSTE KÄMPA FÖR DIN DEL AV KAKAN .....	81
ALLT FINNS TILL BÄTTRE PRIS HOS CLAS OHLSON .....	82
SÄTT ALLTID TAK PÅ LÖPANDE KOSTNADER OM DU SKA ANLITA EN KONSULT .....	83
DEN SOM HÅLLER I PENGARNA HAR ÖVERTAGET .....	84
<b>SKATT.....</b>	<b>85</b>
HA ALLA BOKFÖRINGSPAPPER PÅ ETT ENDA STÄLLE .....	86
LÄMNA IN SKATTEDEKLARATIONERNA I TID .....	87
SÅ MYCKET BETALAR DU I SKATT.....	88
<b>ATT VARA FÖRETAGARE.....</b>	<b>91</b>
ATT VARA FÖRETAGARE ÄR ATT VARA BÖG.....	92
ATT VARA FÖRETAGARE ÄR ATT VARA BRANDMAN .....	92
EN FÖRDEL MED ATT VARA UNG OCH OKUNNIG FÖRETAGARE .....	93
DET ÄR JOBBIGT ATT DRIVA FÖRETAG ENSAM .....	94
DU VÅGAR TA DJÄRVARE BESLUT NÄR DU ÄR STRESSAD OCH PRESSAD .....	95
DU TAR KORKADE BESLUT NÄR DU ÄR STRESSAD, PRESSAD OCH TRÖTT...	96
FOLK KOMMER ATT BEDÖMA DIG UTIFRÅN HUR DU SER UT .....	97
FÅ FOLK ATT TYCKA OM DIG.....	98
GE NÄR DU KAN .....	99
GÅ MED I FÖRETAGARNA .....	100
<b>TIPS.....</b>	<b>101</b>
TA DIG TID ATT SKRIVA NER HUR DU GJORDE FÖRSTA GÅNGEN .....	101
SPARA ALLT ALLT ALLT! .....	102
BYGG EN SAK I TAGET.....	103

<b>KONKURRENTER .....</b>	<b>104</b>
DELA MED DIG AV ERFARENHETER TILL KONKURRENTERNA.....	105
DINA KONKURRENTERS KUNDER SITTER PÅ VÄRDEFULL INFORMATION	106
HÅLL KONTAKTEN MED DINA KONKURRENTERS KUNDER .....	107
DEN SOM SÄLJER BÄST VINNER - EN JÄMFÖRELSE MELLAN TVÅ IDENTISKA INTERNETTJÄNSTER.....	108
<b>AVSLUTANDE ORD .....</b>	<b>110</b>
DU SKA INTE VARA FÖRST, DU SKA VARA BÄST.....	110
PRATA IGENOM ERT SAMARBETE INNAN NI SÄTTER IGÅNG .....	111
VÅGA SLÄPPA EN DÅLIG AFFÄRSIDÉ .....	112
BEVAKA DINA FORDRINGAR I EN KONKURS.....	113
BYRÅKRATINS KVARNAR MAL LÅNGSAMT.....	114
INGEN KOMMER ATT HATA DIG FÖR ATT DITT FÖRETAG GÅR I KONKURS	115
ALLA PROBLEM GÅR ATT LÖSA.....	116
PLANERA INTE I ONÖDAN.....	117
SÄTT IGÅNG!.....	118
<b>OM BOKEN OCH DESS FRAMSIDA.....</b>	<b>123</b>
<b>STORT TACK TILL.....</b>	<b>124</b>
<b>BOKTIPS .....</b>	<b>125</b>