



Vill du också öka lönsamheten?

Affärsidé

Att hjälpa företag att
öka lönsamheten inom
Financial Services

FS Evolution

- **Vad är FS Evolution?**

- **FS = Financial Services (företrädesvis krediter, försäkringar & in blanco-lån)**
- **25-års erfarenhet av krediter, låneverksamhet & försäkringar**
- **Mångårig erfarenhet av...**
 - Banksamarbeten och bankbyte
 - Förvärv och integration
 - Lansering av FS-verksamhet i de nordiska länderna
 - Utveckla och implementera kundlojalitetsprogram
 - Utveckla och implementera betalningssätt på e-handel
 - Framtagande/upphandling och implementation av IT-system för verksamheten
 - Förhandling av avtal
 - Ledningsgruppsarbete
 - Styrelseuppdrag och styrelsearbete

Varför?

- **Varför anlita FS Evolution?**

- **Många företag har inte resurser att satsa på Financial Services**

- Kärnaffären är den som tar fokus, av naturliga skäl

- **Speciell typ av verksamhet, som kräver specifik erfarenhet**

- FS Evolution har 25 års erfarenhet av Financial Services – krediter, privatlån, premielån, försäkringar och inkasso
- Utöver FS finns en mångårig erfarenhet av banksamarbeten/-förhandlingar, förvärvsprocesser/förvärv av företag och företagsledning/styrelsearbete

- **FS är potentiellt en mycket lönsam verksamhet**

- Många företagsledare är inte medvetna om potentialen
- FS Evolution vet vilken potential, som finns och hur den omsätts i praktiken

Hur?

• Krediter

– **Befintliga avtal (kreditleverantör /-upplysning / inkasso m fl)**

- Benchmark, konkurrensutsätta och omförhandla avtal med befintlig leverantörer
- Byte av leverantör / -er
 - ✓ Förhandling av nytt avtal
 - ✓ Rådgivare i projektet (produkt m m)

– ***Starta upp kreditverksamhet – i egen regi eller outsourcat***

– **Genomgång av processer och marknadsföring**

- Hur erbjuds FS – möjlighet att öka andelen kreditförsäljning?
- Prissättning och produkt – optimerad?
- Risk – optimerad för bästa försäljning Vs kreditförluster?

• Övrigt

– **Bankrelaterat**

- Upplåningskostnader, inlösenavgifter, PSP-kostnader, OCR-kostnader m m

– **Tilläggstjänster**

- Försäkringar
- Privatlån
- Annat

Varför erbjuda krediter?

- **Fler betalningsätt ger fler avslut**

- Genom att lägga till Faktura / Konto ökar du chansen till avslut i kassan

- **Några av fördelarna**

- Det är lönsamt med krediter...

- Kredit = köpkraft → **ökad försäljning**

- ✓ Minskar priskänsligheten hos kunden

- ✓ Högre snittköp och återköpsfrekvens → mer lojala kunder och högre omsättning/kund

- ✓ Kunddatabas att bearbeta med mer-/korsförsäljning

- ✓ Ger en extra intjäning, beroende på kreditandelen av försäljningen 1-5 % i extra vinstmarginal

- **Företaget slipper inlösenavgifter till banken (kortbetalningar)**

- Oftast får man betala 1-2 % i transaktionsavgift till inlösande bank

- **Kundfördelar**

- Kunden betalar i sin egen takt

- Kan handla igen utan att ha betalat av första köpet och utan att fler kreditupplysningar (vid revolverande kredit)

- Får hem och kan prova varan innan betalning görs

Varför driva verksamheten själv?

- **Några av fördelarna med att driva verksamheten själv**
 - **Optimering av godkännandegrad och kundförluster**
 - Externa kreditmarknadsbolag / banker ("finansbolag") *minimerar* kundförluster, då utebliven försäljning vid för hög avslagsprocent inte påverkar dem
 - Högre godkännandegrad → mer försäljning och fler (lönsamma) kreditkunder
 - **Ha kontroll över hur din kund hanteras**
 - Hos kundservice, framförallt i samband med påminnelser och inkasso är det viktigt att kunden hanteras på ett bra sätt → förbli kund, även efter inkassostadiet (om han/hon slutbetalt)
 - **Lönsamhet**
 - Om krediterna säljs till ett finansbolag räknar de in en vinstmarginal och en riskpremie för att ta in krediterna → mer lönsamt att köra själv!
 - Skapar en stabilitet i mindre bra tider

Karriär och erfarenhet

• Redcats Nordic (Ellos, Josefssons, Finaref, La Redoute m fl)

– Ekonomiansvarig Finaref AB (f d Ellos Finans AB) 1989-1994

- Utveckla IT-system för att ersätta befintligt lånesystem inkl konvertering 1990
- Start av låneverksamhet i Norge 1992
- Lansering av IT-system för att ersätta befintligt kreditsystem inkl konv 1993
- Start av låneverksamhet i Finland 1995

– Controller Financial Services (lån & krediter) 1995-1998

- Start av postorder- och kreditverksamhet i Danmark 1995-1996
- Förvärv och integration av Josefssons FS hösten 1996
- Redcats Nordic förvärvades av PPR-koncernen 1997

– CFO Finaref Nordic (lån & krediter) 1998-2002

- Utvecklad verksamhet inom krediter och lån samt uppbyggnad organisation
- Aktivt medverkande i framtagande av långa samarbetsavtal mellan PPR och Credit Agricole, som köpte Finaref Nordic (exkl krediter kopplade till handeln)
- Resultatet 2002 uppgick till 319 +262 = 581 MSEK före skatt

– Manager Financial Services 2003-2008

- Utvecklad FS-verksamhet samt återuppbyggnad av FS-organisation
- Projektledare för slutfasen av förvärvet av Jotex-koncernen 2004
- Lansering av fristående försäkringar för Redcats-koncernens kunder 2006
- Utveckling och lansering av IT-system för försäkringar 2007
- Resultatet för FS (exkl funding) 2002-2007, 340 → 412 MSEK (+21 %)



Karriär och erfarenhet

• NetOnNet

– **Tf CFO och Manager Financial Services augusti 2008-maj 2009**

– **Manager Financial Services maj 2009-november 2010**



- Utveckla verksamheterna, som startats 2006 och 2007
- Genomgång och förbättring av IT-stöd för processer inom krediter
- Ökad försäkringsverksamhet (fler butiker, högre sales rate, mer produkter etc)
- Resultat FS 2007/2008 ca 5 MSEK → ca 18 MSEK 2009/2010 (+260 %)

• FS Evolution AB

– **Uppdrag för Lindex sedan maj 2011-pågående**



- Upphandling och lansering av Faktura på www.lindex.com (lanserat v 46 2011)
- Konkurrensutsätta nuvarande kreditleverantör i Norge genom benchmark i Lindex Reward Program-projektet (genomgång/uppfräschning av Lindex kundlojalitetsprogram) samt, om byte, medverka till förhandling av avtal och lansering av krediter med ny leverantör
- Starta upp kreditverksamhet i Finland i samband med lanseringen av More at Lindex

Karriär och erfarenhet

• FS Evolution AB, forts

– Genomförda och övriga pågående uppdrag

- Mindre uppdrag för genomgång av villkor september 2012 samt annat uppdrag i december 2013

ellos **jotex** **LA REDOUTE**

- Uppdrag oktober-november 2012 (f n on-hold):

DIDRIKSONS 1913
Grundsund SWEDEN

- Pågående uppdrag sedan november 2012:

jetshop

- Uppdrag december 2012-May 2013 (f n on-hold):

Kungsfoto 
photomic
photomic.com

- Pågående uppdrag sedan april 2013 respektive september 2013, som av sekretesskäl inte kan presenteras med kundernas namn

Sammanfattningsvis...

Låter det intressant?

Tveka i så fall inte att höra av dig

0705-16 08 92

niklas.thunstrom@fsevolution.se

