BØRSEN.
LØRDAG

LØRDAG 26. JANUAR
2019

Ringe risikovillighed i Danmark sender iværksættere til Sverige

Manglende risikovillighed hos danske kapitalformidlere betød, at adm. direktør Thomas Skovlund Schnegelsberg valgte at få cannabisproducenten Stenocare noteret på den svenske børs. Sverige har haft 36 gange så mange børsnoteringer af mindre virksomheder sammenlignet med Danmark.

Side 6-11

Foto: Marie Bentzon

Nyskabelse

Nybolig Erhverv skifter navn til...

Nybolig Erhverv
København A/S

savills
An International
Associate of Savills

Nybolig
Erhverv

Samarbejde om verdens bedste ID-løsning

Den nye nationale identitetsløsning, MitID, skal, ligesom NemID, udvikles i et unikt, tæt samarbejde mellem det offentlige og bankerne. Men hvad får en samlet banksektor ud af at investere tid og penge i udviklingen af en identitetsløsning sammen med staten, og hvorfor er det vigtigt for at satse på identitet?

Af Kim Hyldig, Business Development Director, Worldline Nordics, og Peter Winther Schmidt, Managing Director, DXC Technology Denmark

NemID var verdens første samarbejde af sin art mellem en stat og en samlet privat banksektor om udviklingen af én fælles digital identitetsløsning for samtlige borgere, der kunne bruges i samtlige banker og overalt, hvor borgerne møder det offentlige online. NemID har været en markant succes og et lokomotiv for den offentlige digitalisering i Danmark. Men efter lidt mere end ti år står løsningen nu over for en gennemgribende modernisering og et navneskift til MitID.

Hvor NemID – forenklet sagt – var opdelt i en bankdel og en offentlig del, bliver der i MitID én identitetskerne for både bankerne, det offentlige og de private tjenesteudbydere. Med MitID løfter vi NemID til et nyt niveau og gør den teknologisk tidssvarende. Og med den nye MitID-arkitektur bliver der kun én sandhed om identiteterne, og

BØRSEN. SØNDAG | Dagbladet Børsen, Møntergade 19, 1140 København K, tlf. 3332 0102 | Adm. direktør og ansvh. chefredaktør **Bjarne Corydon** | Redaktionschef: **Nikolaj Sommer** | Redaktion: **Michael Grønnegaard**



Peter Winther Schmidt (tv.) og Kim Hyldig (th.). PR-foto.

det er den, der er i kernen. Som borger/bruger får man således med den nye løsning én personidentitet – deraf navnet MitID – som man tager med sig uanset i hvilken sammenhæng, man skal identificere sig. Desuden skal et økosystem af brokere sikre anvendelsen af MitID i nye brugssituationer og tilføre øget innovation.

Det skal sikre, at MitID bliver den fremtidige løsning – og et stærkt alternativ til internationale løsninger som f.eks. bruger validering gennem Facebook.

Bankernes fordele af ID-løsninger

Det offentlige Danmark og bankerne fortsætter samarbejdet med MitID, men hvad er der egentlig i det for bankernes vedkommende? Hvad er det forretningsmæssige rationale i at investere ressourcer og penge i medudviklingen af en national ID-løsning til glæde for de danske borgere og det danske samfund? De er trods alt private virksomheder i et finansielt landskab, der bliver stadig mere internationaliseret og konkurrencebetonet.

Oprindeligt var en af de vigtigste bevæggrunde for bankerne til at gå ind i udviklingen af NemID at skabe et homogent, højt og fælles sikkerhedsniveau i hele sektoren – som samtidig kunne løfte antallet af brugere i forhold til den offentlige login-løsning – NemID.

De danske banker og deres fælles organisation, Finans Danmark, har en lang tradition for tæt samarbejde med de danske myndigheder,

og selvom NemID-samarbejdet var en verdensnyhed, var begge sider af bordet hurtige til at se rationalet i et samarbejde. For bankerne var det økonomisk fornuftigt, at sektoren i fællesskab afholdt udgiften til en bedre onlinesikkerhed. Samtidig bidrog bankerne væsentligt til at løfte en fælles samfundsmæssig opgave ved at tilføre en betydelig volumen med deres mange netbankbrugere - og dermed sikre, at også den offentlige Single Sign On blev en succes.

Strategiske grunde til samarbejde

Med MitID er sikkerheden i forhold til identiteterne stadig en af grundene for bankerne til at fortsætte og forny samarbejdet. Men det er netop kun én grundene. Der er i dag desuden vigtige strategiske såvel som kommercielle argumenter for både at holde sig tæt på udviklingen på identitetsområdet og for at finde styrke i samarbejde om basale infrastrukturelle ydelser.

Konkurrencen både fra de store udenlandske banker og fra Google, Apple, Facebook og Amazon – skærpes for hver dag i disse år, og i den sammenhæng er de danske banker hver især miniputter. Hertil kommer konkurrencen fra mylderet af fintech-virksomheder, som alle sammen har kreative idéer til, hvordan de smartest kan tage en bid af bankernes traditionelle forretning. De danske banker ved imidlertid, at der desuden gemmer sig unikke muligheder her. Bankerne råder allerede over store mængder af værdifulde hårde data (ikke bare bløde estimater) med en potentielt enorm værdi og mulighed for at blive brugt konstruktivt. I modsætning til mange andre industrier (især de meget aktive sociale medier), som typisk kun kan give vejledende information, kan bankerne, hvis bankkunderne vel at mærke ønsker det og giver informeret samtykke til det, levere hårde data eksempelvis om kundens alder, adresse og transaktionshistorik.

Banken kan så vælge at tilbyde kunderne forskellige typer af services, hvor adgangen til disse data spiller en rolle. Det kunne være services inden for kreditvurdering, budgetplanlægning, forsikring, pension osv. De nye muligheder understøttes af MitID-designet, hvor UX-delen bliver integreret i de enkelte bankers løsninger

»Direktivet kan bankerne ikke komme udenom, men hvis de ønsker det, kan de nøjes med at opfylde basiskravene«

og web-platforme, så hver bank i langt højere grad end med NemID kan tilpasse løsningerne til netop deres kunders ønsker og forventninger.

Open API og PSD2

Naturligvis har både hårde og bløde data værdi, men der er ingen tvivl om, at de hårde data kombineret med andre eksterne datakilder er det vigtigste grundlag for en ny datastyret Open API-økonomi. Og det er også klart, at de fremsynede banker allerede nu tænker Open API/Open Banking strategisk sammen med de skærpede compliance-krav, bankerne møder i forbindelse med EU's nye betalingsdirektiv, PSD2, som er under implementering.

Direktivet kan bankerne ikke komme udenom, men hvis de ønsker det, kan de nøjes med at opfylde basiskravene, som bl.a. angår identifikation og autentifikation. Men de fremsynede danske banker stopper ikke her; de ser ikke PSD2 som en byrde, men som en kærkommen anledning til at åbne sig mod omverdenen og blive et attraktivt knudepunkt i en fremtidig databaseret API-økonomi. PSD2-autentifikation giver bl.a. bankerne en ny mulighed for at bruge data mere aktivt i fremtiden. Bankerne kan tage en ny rolle.

Bankerne løfter vigtigt ansvar

Svaret på spørgsmålet om, hvad bankerne i Danmark kan få ud af fortsat at være tæt på udviklingen af fremtidens identitetsløsning har således en del facetter: Bankerne viser samfundssind og løfter et vigtigt ansvar ved at bidrage til, at danskerne fortsat kan have tillid og tiltro til en teknisk set fremtidsorienteret national identitetsløsning. Samtidig skærper de som beskrevet ovenfor deres egne muligheder for bedre at håndtere de strategiske udfordringer, som er på vej.

I Worldline og DXC Technology har vi en løbende dialog med den financialle sektor, og bankerne er meget bevidste om kravet til innovation for at fastholde deres gode kunderelationer. For sammenligner vi med hovedparten af europæiske banker, så er der for os ingen tvivl om, at den danske banksektor generelt er engageret og langt fremme med deres teknologiske platforme. ■

For ringe vilkår sender talenter og opstartsselskaber over sundet

En alt for høj beskatning på aktier og en ringe risikovillighed betyder, at Danmark kan miste fremtidens iværksætterguldgruber til Sverige. Især biotekselskaber er i risiko for at tage flugten, lyder kritikken fra storinvestor og iværksættere. Erhvervsminister Rasmus Jarlov peger dog på flere tiltag, der netop skal sikre den efterlyste risikovillige kapital ▸

Thomas Skovlund Schnegelsberg er adm. direktør i cannabisselskabet Stenocare. Foto: Marie Bentzon

Af Astrid Krysfeldt Hansen

En drøm om at kunne tilbyde folk med kræft eller sklerose medicinsk cannabis til smertelindring blev startskuddet for cannabisproducenten Stenocare, der i dag er noteret på den svenske børs Spotlight.

Selskabet fik uden kvaler opfyldt sit kapitalbehov på den anden side af sundet, og at det lige præcis var i Sverige, at virksomheden blev noteret, var ingen tilfældighed.

"Vi havde et møde med en af de større danske kapitalformidlere. De var positive overfor vores businesscase og også villige til at hjælpe med finansiering. Men de krævede sikkerhed, som – og nu citerer jeg dem – "ikke var invaliderende, men som ville gøre meget ondt," siger Thomas Skovlund Schnegelsberg.

Han er en af iværksætterne bag Stenocare og adm. direktør i virksomheden.

"Da vi senere mødte vores svenske investorer, var dialogen centreret om, hvordan de kunne hjælpe os med at få frigjort og accelereret vores ressourcer til at realisere målene. De stillede ingen "invaliderende" krav, og vores aftale kunne stå på to sider."

Uheldige konsekvenser

Sådan beskriver Thomas Skovlund Schnegelsberg i korte træk sin oplevelse af henholdsvis at forsøge at rejse kapital i Danmark og i Sverige.

Hans indtryk er, at der helt overordnet er en større reel interesse for at finde kapital til iværksættere i Sverige.

"Jeg tror, at vi i Danmark mangler en bredere gruppe af investorer, der er villige til at investere i iværksættere og unge virksomheder," siger han.

Thomas Skovlund Schnegelsberg er ikke den eneste, der mener, at det er for svært for iværksættere at rejse kapital i Danmark. Også Anders Thelborg, der er adm. direktør i den danske afdeling af biofarmavirksomheden Bristol-Myers Squibb, tilslutter sig opfattelsen. Og han mener, det kan få uheldige konsekvenser.

Iværksætterflugt til udlandet

"Danmark er fyldt med talenter med gode idéer, som er villige til at arbejde hårdt for at opnå succes. Men uden villige investorer og kapital kan jeg frygte, at iværksætterflugten mod udlandet og i særdeleshed Sverige vil blive intensiveret de kommende år. Og det er ikke, hvad Danmark har brug for," siger han.

36

life science virksomheder blev alene i 2017 børsnoteret i Sverige

Bristol-Myers Squibb har investeret knapt 30 mia. kr. i virksomheder i Danmark over de seneste 50 år. Virksomheden har i gennemsnit investeret i og indgået aftale med et dansk firma hver 20. måned, deriblandt virksomheden Carmen Curlers og biotekselskaberne Genmab og Leo Pharma m.fl.

Det er i særdeleshed biotekvirksomhedernes vilkår, Anders Thelborg ærgrer sig over.

"Hvis man skal investere i biotekvirksomheder, kræver det en høj grad af risikovillighed. Inve-



Thomas Skovlund Schnegelsberg stiftede sammen med to andre Stenocare i 2017, der som de første sælger lovligt medicinsk cannabis gennem apoteket og hospitaler i Danmark. Foto: Marie Bentzon

storer er kun risikovillige, hvis mulighederne for gevinst afspejles af risikoen. Og det gør de ikke, når skatten på investeringer er så høj. Det er mere end noget andet den manglende risikovillighed på det danske aktiemarked, der er afgørende," siger han.

Høj skat på aktieindkomst

Ifølge tal fra det regeringsnedsatte Iværksætterpanel, der siden april 2017 har set på, hvordan vilkårene for iværksættere kan forbedres, har Sverige haft 36 gange så mange børsnoteringer af mindre virksomheder sammenlignet med Danmark.

En oversigt fra panelet viser videre, at fire af de syv største tech-virksomheder, som er grundlagt i Danmark efter år 2000, er flyttet ud af landet på grund af mangel på adgang til kapital.
På iværksættersprog er en "enhjørning" en virksomhed, som opnår en værdiansættelse på mere end 1 mia. dollar, før den bliver børsnoteret. Danmark har ifølge Iværksætterpanelet haft seks af slagsen siden 2000. Fire af dem – Just Eat, Zendesk, Unity og Tradeshift – har dog valgt Danmark fra som hjemsted.

"De svenske børser kunne alene i 2017 børsnotere 36 life science virksomheder. I Danmark har vi haft to noteringer siden 2010. Årsagen er primært, at aktiekulturen er markant bedre i Sverige. Der er det ikke kun primært velstående, der handler med aktier og dermed er medejere af virksomhederne," siger Anders Thelborg.

Han peger på, at skatten på aktieindkomst i Danmark med 42 pct. for beløb over 52.900 kr. er den næsthøjeste blandt OECD-landene. Til sammenligning udgør den i Sverige blot 30 pct.

"Det er absolut den største hindring. Men på en række andre områder er reglerne også mere at- ▸

“Investorer er kun risikovillige, hvis gevinstmulighederne afspejler risikoen. Og det gør de ikke, når skatten på investeringer er så høj”

Anders Thelborg, adm. direktør i Bristol-Myers Squibb Danmark

◂ traktive i Sverige. For eksempel er deres aktiesparekonto mere attraktiv med lavere skat og større indskudsmuligheder og simplicitet,” siger Anders Thelborg.

Uudnyttede muligheder

Også Hans Schambye, der er direktør i biotekselskabet Galecto Biotech, klandrer de danske skatteforhold for at skræmme risikovillig kapital alt for dybt ned i investorernes lommer.

“Vores skatteregler er helt håbløse. Vi har den højeste skat på aktiegevinster. Med biotekselskaber er man nødt til at tage investorer ind tidligt, og når de oplever, at de får dobbelt så meget for pengene i andre lande, så er det klart, de hellere vil investere i et selskab udenfor Danmark,” siger han.

Af samme årsag mener han, at selv meget succesrige iværksættere ikke har mulighed for at tjene særligt mange penge i Danmark.

“Man bliver så hårdt beskattet, og derfor kan selv de succesrige iværksættere sjældent selv finansiere en eventuel næste virksomhed. Dem er der få af og næsten kun indenfor it.”

Hans Schambye har selv været iværksætter siden 1999 og er i dag også formand for brancheorganisationen Dansk Biotek og en del af regeringens vækstteam for life science. Han ser en uudnyttet ressource i f.eks. pensionsmidler.

“Vi bruger slet ikke de muligheder, der er, for at aktivere pensionsmidlerne og få flere af dem ud til iværksættere og ikke bare gå til at bygge lejligheder i Nordhavn, men faktisk skabe nye arbejdspladser og virksomheder,” siger han.

Både han og Anders Thelborg ser aktiesparekontoen, som 1. januar blev en realitet i Danmark, som et skridt i den rigtige retning, men:

“Det er et ekstremt lille skridt med kun 50.000 kr. Det burde have været mindst det tidobbelte. Og igen er skatten alt for høj på aktiesparekontoen – ti gange så høj som i Sverige. Det kan nærmest modvirke interessen for den,” siger Hans Schambye.

I Stenocare-regi betød det at flytte kapitalsøg-

ningen til Sverige, at selskabet fik seks private svenskere ind med kapital tidligt i forløbet.

"De støttede os frem til vores notering i oktober sidste år, og siden noteringen er der handlet for mere end 170 mio. kr. i vores aktie på Spotlight Stock Market," siger Thomas Skovlund Schnegelsberg.

At netop private er villige til at investere i iværksættere og unge virksomheder, er ifølge ham udtryk for den gode investeringskultur i Sverige.

"Private går tidligt ind med investeringer i virksomhederne, fordi Sverige har et attraktivt og aktivt finansielt økosystem, som er drevet af mikrobørserne Spotlight Stock Market og Nasdaq First North," siger han.

Han fremhæver, at business angels og deres "kloge penge" er et godt netværk, men at Danmark også kunne have glæde af flere passive private investorer. Dem kunne den nye aktiesparekonto hjælpe på banen ifølge ham.

"Den nye aktiesparekonto kunne man indrette sådan, at det var muligt at investere i unoterede selskaber – for det er jo, hvad de fleste iværksættervirksomheder reelt er," siger han.

Styrkelse af risikovillig kapital

Ifølge erhvervsminister Rasmus Jarlov (K) er formålet med tiltag som aktiesparekontoen og investorfradraget netop at styrke den efterlyste adgang til risikovillig kapital i Danmark.

"Regeringen har lavet en politisk aftale med Dansk Folkeparti og Radikale Venstre med en række initiativer – herunder aktiesparekonto og investorfradrag – som samlet set styrker adgangen til risikovillig kapital. Sænkelse af aktieindkomstskatten er en anden måde at få flere danskere til at købe aktier og dermed give kapital til virksomhederne," lyder det fra ministeren i et skriftligt svar.

Han ser gerne aktieindkomstskatten sænket, men henviser til, at der på nuværende tidspunkt ikke er flertal for det i Folketinget.

Rasmus Jarlov håber videre, at det danske investeringsmiljø vil nærme sig det svenske forbillede, hvilket aktiesparekontoen blandt andet skal medvirke til.

"I Sverige blev aktiesparekontoen indført i 2012, og der var ved udgangen af 2017 ca. 2,2 mio. svenskere, der havde etableret en aktiesparekonto. Jeg håber, at danskerne vil tage aktiesparekontoen til sig på samme måde, som svenskerne har gjort, så den kan være med til at styrke aktiekulturen i Danmark," siger han i mailen.

Hvis modtagelsen bliver så god, som erhvervsministeren håber, så kan det være med til at skabe flertal for at hæve loftet yderligere, påpeger han.

At aktiesparekontoen er for noterede aktier, er ifølge ham "af den simple grund, at det er nødvendigt at kende værdien af aktierne, hvilket er langt vanskeligere med unoterede aktier."

Erhvervsministeren fremhæver ligeledes, at investorfradraget er for investeringer i unoterede aktier.

"Det giver et fradrag i skatten på 15 kr. for hver 100 kr., en person investerer i unoterede aktier. Så også her har regeringen gjort noget for at styrke adgang til risikovillig kapital," siger Rasmus Jarlov. ■

Skobutik på Amazon blev – sådan undgår du, at det

Da Eshoes begyndte at sælge på Amazon, væltede ordrerne ind. Men virksomheden var for sløv til at svare på sine kundemails og blev derfor lukket ned på Amazon. Læs her, hvordan direktør Søren Kipling lærte at indrette sig efter Amazons regler – bl.a. ved at tage familie-Volvoen i brug ▸



lukket ned to gange sker for dig



Foto: Steven Achiam

Af Katrine Vigilius

SERIE
Knæk Amazon-koden

Skal dit produkt sælges i en af verdens største butikker? Altså Amazon. Så læs med, når Børsen sætter fokus på, hvordan du kommer i gang med salg på Amazon i guides og artikler, hvor virksomheder deler deres erfaringer.

Første gang Eshoes blev lukket af Amazon var i 2011.

Virksomheden, der sælger mærkevaresko fra f.eks. Dr Martens, Ilse Jacobsen og Ugg, var rykket ind på den amerikanske e-handelsplatform efter et fejlslagent forsøg på selv at eksportere til Tyskland.

Som en plan B begyndte virksomheden at sælge på Amazon. Det gik bedre.

"Vi fik en masse ordrer ind, og det gik fantastisk godt fra dag ét," fortæller Søren Kipling, adm. direktør i E-shoes og i dag også indehaver af Be-Ahead, der rådgiver virksomheder i at bruge Amazon.

»På typisk dansk manér udskød vi at svare, når der var ferie eller jul«

Søren Kipling,
adm. direktør i Eshoes
og indehaver af Be-Ahead

Men mens ordrerne tikkede ind, var der dukket et banner op på Eshoes' side på Amazon. På banneret, der først var gult, stod der "Your Account is at risk". Siden skiftede banneret farve til rød.

"Vi havde ikke rigtigt taget notits af den," siger Søren Kipling.

Grunden til bannerets tilstedeværelse på Eshoes' side var, at virksomheden havde modtaget en række kundemails, som den ikke havde svaret på.

Du kan se Amazons leveringsguide til sellers her

"På typisk dansk manér udskød vi at svare, når der var ferie eller jul," siger Søren Kipling.
Og så blev Eshoes' Amazonside lukket.

Fordi I ikke fik svaret på mails fra kunderne?

"Ja."

Når du skriver med dine kunder på Amazon, sker det via Amazons system, og her går Amazon ind og måler på, hvor hurtig du er til at svare dine kunder.

"Det hele er drevet af kundeoplevelser. Og hvis kunderne får en dårlig oplevelse, så er det en dårlig forretning for Amazon at have dig som leverandør, og så lukker de dig ned," siger Søren Kipling.

Dér lærte Søren Kipling og holdet bag Eshoes deres første Amazon lektie: Du skal være konstant oppe på dupperne. Når det gælder mails, levering og annoncering. If you snooze, you lose.

En medarbejder dedikeret Amazon

For at spore sig ind på Amazons intense kundefokus og undgå endnu en lukning ansatte Eshoes, der dengang havde otte ansatte, en medarbejder, som fik ansvar for kundekorrespondancen 24 timer i døgnet.

"Vi udråbte en Amazon-ansvarlig, og det, tror jeg, man skal gøre. Der skal være en i virksom-



Når ordrene tikker ind smider alle medarbejderne det de har i hånden for at få pakker klar til levering, fordi kundetilfredsheden er det vigtigste parameter i e-handel siger Søren Kipling. Foto: Steven Achiam

»Vi skrev desperat til Amazon, og jeg fik fat i en robot, der sagde, at vi skulle lave en forretningsplan for, hvordan vi skulle levere i fremtiden«

Søren Kipling,
adm. direktør i Eshoes og indehaver af Be-Ahead

gummistøvler fra danske Ilse Jacobsen.
Men selvom ordrerne tikkede ind, og Amazons bidrag til Eshoes omsætning voksede, var Amazon-kvalerne ikke ovre.

For i 2013 blev Eshoes endnu en gang lukket ned.

Lukket ned for anden gang

Problemet bestod af to mandshøje paller, som stod "et eller andet sted i Tyskland", når de i stedet skulle stå hjemme hos en kunde.

En Amazon-kunde havde bestilt en levering af sko, og Eshoes' leverandør Deutsche Post kunne ikke finde pallen med skoene.

"Og Amazon er jo ligeglad. De kan ikke gøre for, at jeg har en underleverandør, der ikke lever op til sine forpligtigelser. Så der lukkede de os ned igen," fortæller Søren Kipling, der omgående gik i problemløsningsmode.
"Vi skrev desperat til Amazon, og jeg fik fat i en robot, der sagde, at vi skulle lave en forretningsplan for, hvordan vi skulle levere i fremtiden," fortæller Søren Kipling.

heden, der har Amazon som sit barn," siger Søren Kipling, der anbefaler alle, der vil sælge på Amazon, at have mindst en medarbejder, der er fuldt ud dedikeret til at håndtere salg og levering via Amazon. Det skal ifølge Søren Kipling være en person, der er meget detaljeorienteret, ihærdig og som har gode sprogkundskaber.

Efter den tyske Amazon-forretning blev en succes, åbnede Eshoes løbende Amazon-sider i England, Frankrig, Italien og Spanien.

"Men vi fandt hurtigt ud af, at det ikke er alle varer, vi kan sælge," siger Søren Kipling.

Til at starte med væltede Eshoes alle varer ind på Amazon. Og det var langt fra dem allesammen, der solgte med lige stor succes. Eshoes lugede derfor ud i sortimentet, så det kun var de varer, hvor Eshoes var førende, som fik lov at blive på platformen.

"Det kan være varer, hvor vi har et bredt sortiment – f.eks. farver, som de andre ikke har. Eller varer med et særligt dansk islæt," siger Søren Kipling. Eshoes sælger f.eks. de karakteristiske



Trods de bump, der har været på Amazon-vejen, har Søren Kipling klart øje for de unikke fordele, som platformen giver Eshoes. Foto: Steven Achiam

Planen blev indsendt og godkendt, og Eshoes' Amazon-forretning blev åbnet igen.
Når du som leverandør ikke lever op til Amazons standarder, kræver de, at du skriver en plan for, hvordan du vil rette op på det og gøre det anderledes fremover. Amazon sender en række spørgsmål, som du skal besvare. I Eshoes' tilfælde kunne det f.eks. være: "Hvordan vil I sikre, at Amazon ved, at varerne fremover vil nå frem til tiden?".

Som forhandler hos Amazon har du en procentvis kvote for, hvor mange varer du må være forsinket på, og hvor mange lagerfejl du må have.

Hold dig på den gode sig af fejlkvoten

Der er forskellige kategorier af fejl på Amazon med forskellige kvoter.

For "Order Defect Rate", der er en samlet betegnelse for, hvor mange alvorlige klager du har fået (såkaldte "A-to-Z-claims"), hvor megen generelt negativ feedback, du har fået, samt hvor mange gange du har skullet refunderer ordre, må du have en fejlrate på 1 pct.
For "Late Dispatch Rate", altså at varen er afsendt for sent, må du have en fejlrate på 4 pct.
Og for "Cancellation", altså en annullering af

1

pct. må din "Order Defect Rate" på Amazon være

ordren, må du have en fejlrate på 2,5 pct.

Overskrider du disse grænser, bliver du set som en dårlig leverandør, og du risikerer at blive lukket ned.

Selvom Eshoes' side forholdsvist hurtigt blev genåbnet, havde lukningen kostet selskabet ca. 600.000 kr. i tabt omsætning. Et tab, som Søren Kipling var stålsat på aldrig at opleve igen. Den ▸

Din ABC til Amazon

6 centrale facts, du bør vide om Amazon

Af Katrine Vigilius

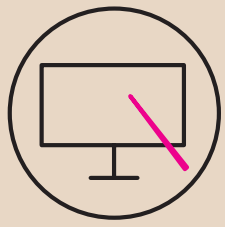
Børsen har samlet 6 grundlæggende facts, du bør kende til, hvis du vil i gang med at sælge via Amazon.

Guiden er udarbejdet på baggrund af information indsamlet fra Amazons egne sider og på diverse blogs om Amazon samt gennem interviews med virksomhederne Airtame, Firtal Web og Eshoes.

Du kan finde den fulde guide på Børsens hjemmeside, men vi har samlet en opsummering her.

Læs den fulde guide med en uddybning af de 6 centrale facts her.





1 Før du går igang

Hvis du flirter med tanken om at sælge på Amazon, bør du først afgøre, om dit produkt overhovedet egner sig til at sælge på Amazon, samt om du er klar til at gøre det 100 pct.

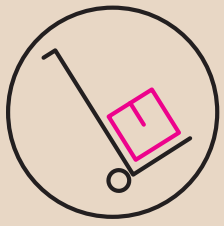


2 To muligheder for at sælge på Amazon

Dernæst skal du afgøre, om du vil sælge som "vendor" eller som "seller", Amazons to salgsmuligheder.
I nogle lande er der krav om, at du opretter en virksomhed i landet, for at du kan sælge via Amazon. Det gælder eksempelvis USA.

»Selvom jeg havde solgt varerne til en reduceret pris på Amazon, købte jeg varerne til fuld pris og kørte hjem og sende dem til kunderne«

Søren Kipling,
adm. direktør i Eshoes og indehaver af Be-Ahead



3 Forstå "buy boxen" og lær at vinde den

Forstå “buy boxen” - den gule boks ved siden af produkter på Amazon, hvor der står “add to cart” (“Tilføj til kurv”). Buy boxen er afgørende for at få salg på Amazon. Den går på omgang mellem sælgere, og du skal kæmpe for at få fat på den.



4 Forsendelse via Amazon

Dernæst skal du have styr på din levering. Afgør, om du vil bruge Amazons egen leveringsservice FBA eller om du selv vil stå for leveringen via FBM.



5 Amazon Prime

Sæt dig ind i, hvad loyalitetsklubben Amazon Prime er, og hvorfor det bør være en vigtig del af din Amazon-strategi.



6 Sælg mere

Når dine produkter ligger klar på Amazons side, kan du gøre brug af en række værktøjer til at optimere dit salg, f.eks. ved at fylde eks-

tra ord i din produkttitel og ved at være helt skarp på, hvilke billeder du bruger. Du kan også overveje at bruge Amazons annonceringsservices.

næste gang, der var udfordringer med leveringen, tog Søren Kipling derfor kreative metoder i brug.

Måtte tage familie-Volvoen i brug

Problemerne meldte deres ankomst i 2016, hvor Eshoes lageropdatering for dets Amazon-varer gik i stå. Det betød, at Eshoes endte med at sælge den samme vare mange flere gange, end det, der var varer til på lageret. Søren Kipling kunne se, at han ikke ville være i stand til at levere alle de bestilte varer, og at Eshoes’ Amazon-konto derfor risikerede en lukning. Og det kunne han ikke acceptere.

“Først ringede jeg rundt til alle mine leverandører og skaffede alle de varer, jeg kunne få,” fortæller Søren Kipling.

Men det var ikke nok. Han manglede stadig en række varer, og risikoen for nedlukning var intakt. Søren Kipling satte sig derfor ind i familie-Volvoen og kørte ind til Magasin.

“Selvom jeg havde solgt varerne til en reduceret pris på Amazon, købte jeg varerne til fuld pris og kørte hjem og sendte dem til kunderne,” fortæller Søren Kipling. “Så den dag mistede jeg rigtig mange penge. Men jeg bevarede min omsætning og min salgskanal. Og jeg blev ikke lukket.”

Trods de bump, der har været på Amazon-vejen, har Søren Kipling klart øje for de unikke fordele, som platformen giver Eshoes:

“Amazon gør, at jeg kommer i kontakt med 340 millioner mennesker, som det ikke er muligt for mig at få i tale selv.” ■

De ti bud

Interessen for brugt og en god investering har aldrig været større. Dagligt skifter tusindvis af genstande ejer, og cremen af danskernes private skatte ryger under hammeren hos auktionshuset Bruun Rasmussen. Her er ti af seneste uges hammerslag, der overraskede både eksperter og sælgere

100% = solgt til vurderingen

KERAMIK

Alev Ebüzziya Siesbye: Cirkulær skål af stentøj dekoreret med turkisfarvet glasur. Øverste kant med uglaserede kantmønstre. H. 9,3 cm.

VURDERING: 25.000 KR.
HAMMERSLAG: 40.000 KR.

160%



SMYKKER

Erik Magnussen og Harald Salomon: "Genforeningsbrochen" af sterlingsølv og emalje. Proveniens: Dronning Alexandrine af Danmark.

VURDERING: 2000 KR.
HAMMERSLAG: 10.500 KR.

525%



»Isamu Noguchi designede Freeform-sofaen i 1946, og vi ser den omkring hvert 10. år på auktion herhjemme. Dette eksemplar er både i rigtig god stand og betrukket med et særligt tekstil designet af mode-designeren Raf Simons i samarbejde med tekstil-firmaet Kvadrat. Det er sandsynligvis grunden til, at to interesserede bydere indledte en intens budkrig«

Peter Tholstrup, ekspert i moderne design hos Bruun Rasmussen i Aarhus



SKULPTUR

Guanyin-figur af patineret bronze.
Ming-dynastiet, 1400- til 1500-tallet.

VURDERING: 15.000-20.000 KR.
HAMMERSLAG: 30.000 KR.

200%



BILLEDKUNST

Harald Sonesson: Rasmus Klump og vennerne.
Signeret. Pen og vandfarve på papir.

VURDERING: 3000-4000 KR.
HAMMERSLAG: 9000 KR.

300%

De ti bud



MØBLER

Isamu Noguchi: Freeform-sofa med tilhørende ottoman, betrukket med "Ria" Kvadrat-/Raf Simons-tekstil.

VURDERING: 15.000-20.000 KR.
HAMMERSLAG: 38.000 KR.

253%



DIVERSE

Lille, dansk Louis XVI-spejl af udskåret træ, cirka 1780. Rester af forgyldning.

VURDERING: 3000-4000 KR.
HAMMERSLAG: 19.000 KR.

633%



BILLEDKUNST

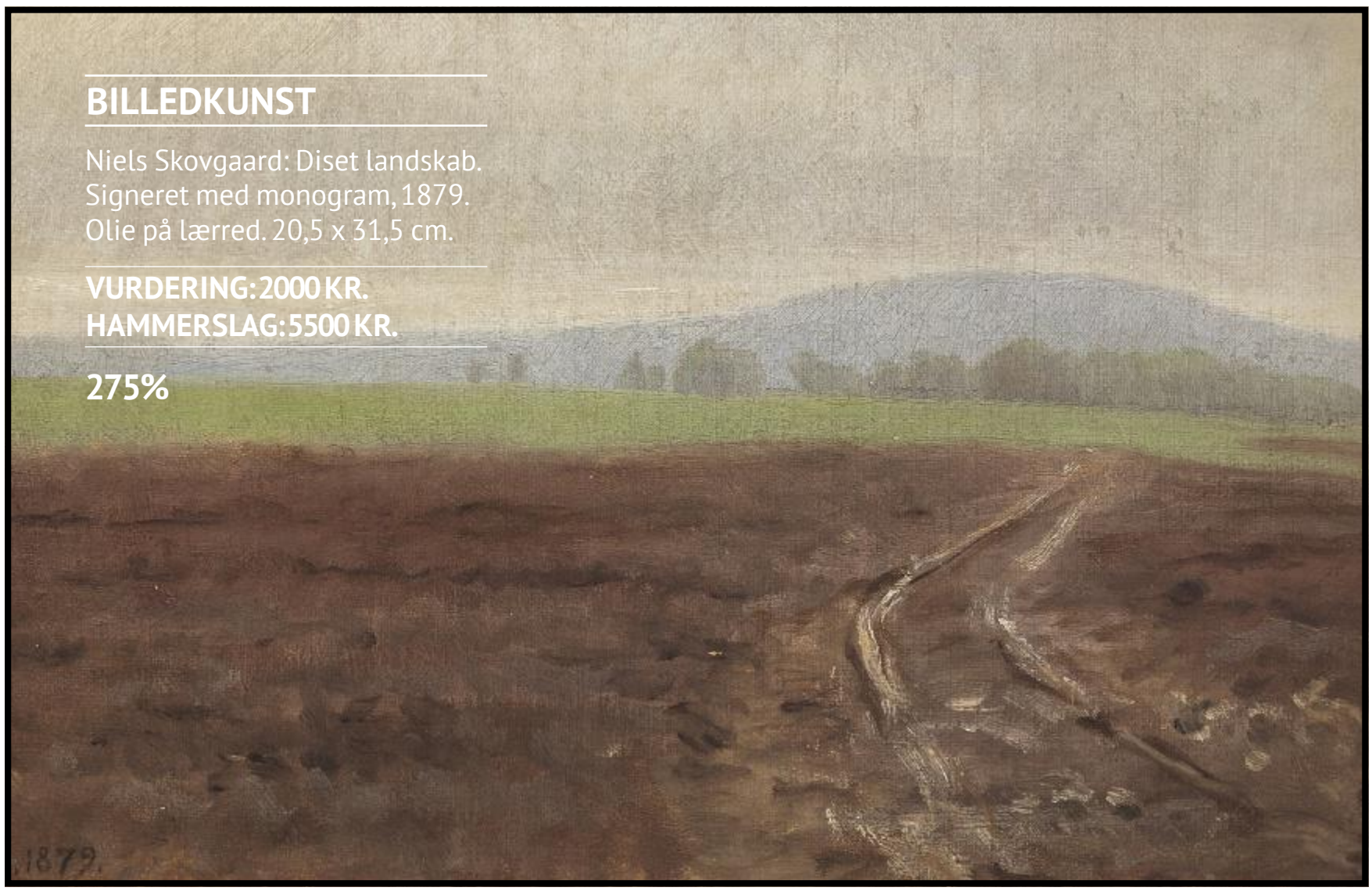
Lisbet Olrik: "Det store løb". Signeret med titel, 1972. Olie på lærred. 81 x 100 cm.

VURDERING: 2000 KR.
HAMMERSLAG: 11.000 KR.

550%

Vidste du ...

... at maleren Niels Skovgaard (1858-1938) var søn af en af guldalderens hoved-skikkelser, P.C. Skovgaard? Niels Skovgaard var da også elev hos sin far og arvede hans interesse for landskabs-motivet. Han arbejdede dog ud fra en mere symbolistisk og modernistisk opfattelse og blev mest kendt for sin visuelle fortolkning af den danske historie i en dramatisk fortællende stil.



BILLEDKUNST

Niels Skovgaard: Diset landskab.
Signeret med monogram, 1879.
Olie på lærred. 20,5 x 31,5 cm.

VURDERING: 2000 KR.
HAMMERSLAG: 5500 KR.

275%



BILLEDKUNST

Ole Ahlberg: Uden titel. Signeret Ahlberg, 01.
Olie på lærred. 41 x 35 cm.

VURDERING: 20.000-25.000 KR.
HAMMERSLAG: 40.000 KR.

200%



DIVERSE

Victoriansk bakkebord af sortlakeret træ med forgyldte udskæringer og bakke af papmache dekoreret med guld. 1800-tallet.

VURDERING: 2000 KR.
HAMMERSLAG: 18.000 KR.

900%

Nyskabelse

Nybolig Erhverv skifter navn til...

På mandag den 28. januar får:
22 afdelinger rundt i landet nyt brand og logo.
170 medarbejdere nyt visitkort og mailadresser.

Men vi er fortsat de samme kompetente erhvervsmæglere med international netværk, et professionelt landsdækkende overblik og en unik lokal forankring med indgående markedskendskab.
Vi har de stærkeste relationer i markedet.

FØLG OS PÅ LINKEDIN

Følg med på vores LinkedIn side, hvor vi afslører det nye navn og hvor du bl.a. kan få unik indsigt i markedet for erhvervsejendomme.

Nybolig Erhverv
København A/S

Vester Farimagsgade 7, 3. · 1606 København V
1606@nybolig.dk · Tlf. 3364 6500
nyboligerhverv.dk/koebenhavn

RICS
savills
An International Associate of Savills

Nybolig
Erhverv