



Surfakademins Jens Holmer surfar på en framgångsvåg. Han och kompisen Peter Sahlberg har lyckats förvandla sin passion till en affärsidé och ett företag som drivs i Frankrike, Spanien, Kalifornien och Costa Rica.

Surfande svenskar gör succé

Sommaren tar aldrig slut för Jens Holmer och Peter Sahlberg. Genom sitt företag Surfakademin lär de svenskar att surfa i Frankrike, Spanien, Kalifornien och Costa Rica.

Efter ett besök hos franska handelskammaren i Biarritz snubblar Peter Sahlberg och Jens Holmer ut på gatan. De både vännerna har bestämt sig: De vill starta ett företag som tar dem närmare deras stora passion vågsurfing, och de vill göra det i Biarritz.

Året var 2004 och Peter och Jens var redo att lämna

sina välbetalda jobb inom pr- och reklambranschen för att satsa på sin dröm. Biarritz i sydvästra Frankrike, Europas surfmecka sedan 60-talet, var en perfekt plats att börja på. Sakta utkristalliserade sig en affärsidé: en komplett surfcamp med svenska instruktörer, boende, utrustning, transport och lektioner. Företaget döpte de till Surfakademin.

– Vi började med en sajt, ett bra namn och en gul logga. Då var surfresor okänt för många svenskar, säger Peter Sahlberg.

ingen aning hur många som skulle boka våra resor, säger Peter Sahlberg.

När Surfakademin.se var lanserad kontaktade de utvalda medier med skräddarsydda vinklar vilket gav uppmärksamhet i media. Hemsidan lockade även många som använde sökmotorer för att hitta information om surfcamps.

Första sommaren kom det 200 gäster. I dag arrangerar Surfakademin surfcamps på fyra platser: sommartid i Biarritz och i spanska Galicien, under hösten i Kalifornien



Jens Holmer och Peter Sahlberg på plats i Costa Rica.

Problem att vara först

Att vara först på en marknad innebär ett stort problem – du vet inte hur stor marknaden faktiskt är. När de började marknadsföra Surfakademin visste de därför inte vad som väntade dem.

– Det spelade ingen roll vad det stod i vår budget, vi hade

SURFAKADEMINS RECEPT FÖR SUCCÉ

- Åk dit – Var på plats vid etableringen. Det ger ovärderlig erfarenhet du har nytta av under verksamhetens fortsatta utveckling.
- Säkra valutan – Köp valutaoptioner eller liknande, annars är det lätt att förändringar i valutans värde spräcker din budget.
- Skaffa kontakter – Ett bra nätverk med kontakter som kan hjälpa dig på plats är ovärderligt.

och vintertid i Costa Rica. Sammanlagt har de haft en bra bit över 1 000 gäster.

Nu på heltid

Efter att de inledande åren kombinerat egna företaget med konsultuppdrag inom pr- och reklambranschen lever de nu fullt ut på Surfakademin. En smärre bedrift i den stenhårda resebranschen.

Inte minst med tanke på att de driver verksamhet i Frankrike, Spanien och Costa Rica utan att behärska vare sig franska eller spanska. Jens Holmer har ett enkelt tips till

de som drömmer om att driva företag utomlands

– Fokusera på möjligheterna istället för problemen, och våga köra. Det kommer alltid att finnas svårigheter, men lär er av misstagen på vägen.

– Vi var obotligt naiva i början, och är det fortfarande i stor utsträckning. Det är bra, säger Peter Sahlberg, vi lamslås inte av alla andras tivel.

Växelkurser påverkar

Ett mer konkret råd är att noggrant följa växelkurserna då kraftiga förändringar kan påverka inköpskostnaderna rejält. Den som vill vara på

den säkra sidan och har gott om kontanter kan köpa valuta vid en gynnsam växelkurs för att slippa oroa sig.

Strax efter mötet med franska handelskammaren beslöt Jens och Peter sig för att driva Surfakademin som ett svenskt aktiebolag. Med svenska kunder, svenska instruktörer och kontor i Göteborg och Stockholm var beslutet enkelt samtidigt som det kortade ner startsträckan avsevärt. I dag hyser de stort hopp inför framtiden.

– Det här är bara toppen på isberget, säger Peter Sahlberg i. Vi tror surfresor har samma potential som den alpina boomen på 1980-talet. Nu börjar även företag intressera sig för att kombinera en konferens med surfing.

– Hela svenska folket vill lära sig surfa, säger Jens Holmer. De vet bara inte om det.

TEXT & FOTO:
JONAS SANDBERG

Nya momsregler vid handel med andra länder

Nu är det köparna som ska betala in momsen, inte säljarna. I alla fall när det gäller gränsöverskridande handel med tjänster mellan företag.

Från årsskiftet infördes nya momsregler för företag som handlar med andra länder. De nya reglerna innebär att tjänster mellan företag enligt huvudregeln ska beskattas i det land där köparen är etablerad. Tidigare skedde beskattningen i det land där säljaren finns.

– Beskattningen ska ske i

konsumtionslandet, och det är enligt huvudregeln i det land som köparen befinner sig i, säger Kerstin Alvesson, rättslig expert på Skatteverket.

Påverkar 1 av 5 företag

Reglerna gäller handel med tjänster, inte produkter, och berör enbart affärer mellan företag. Tjänster mellan näringsidkare och privatpersoner ska beskattas i det land där säljaren är etablerad. I dag sker gränsöverskridande försäljning av tjänster till övervägande del mellan före-

tagare, försäljning till privatpersoner är inte lika vanligt.

Förändringarna bedöms påverka uppemot 20 procent av Sveriges 900 000 momsregistrerade företag. Syftet med är att underlätta för de enskilda näringsidkarna. I bakgrunden ligger ett direktiv från EU som antogs i februari 2008 med målet att anpassa och standardisera momshandlingen i samtliga EU:s medlemsländer.

– Meningen är att förenkla administrationen för företagen, säger Kerstin Alvesson.

Tidigare låg beskattningen i det säljande landet och det köpande företaget fick begära återbetalning av momsen från det land där säljaren fanns. Nu slipper de det momentet.

Ytterligare en nyhet gäller redovisningen. Tjänsterna ska nu redovisas i periodisk sammanställning, tidigare kallad kvartalsredovisning. Som huvudregel ska dessutom sammanställningen nu lämnas varje månad istället för var tredje.

– En åtgärd som vi hoppas

stävjar det fusk som finns, säger Kerstin Alvesson.

Då regeländringarna gäller inom hela EU finns ingen möjlighet till uppskov. Riksdagen fattade beslut om de nya regeländringarna i början på december 2009, och de trädde i kraft redan 1 januari 2010. Än så länge har frågorna från företagarna varit få men från Skatteverkets sida finns en förståelse om inte alla rutiner kom på plats redan vid årsskiftet.

– Vi har förståelse för de svårigheter som drabbar företagen inledningsvis och vi

kommer att ha en tillämpning därefter, säger Susanne Malmberg på Skatteverket.

Undantag för de nya momsreglerna finns, bland annat för fastighetstjänster, utbildningskurser samt konst- och idrottsevenemang.

TEXT: JONAS SANDBERG

Fotnot: För mer information om de nya momsreglerna rekommenderas Skatteverkets hemsida – www.skatteverket.se