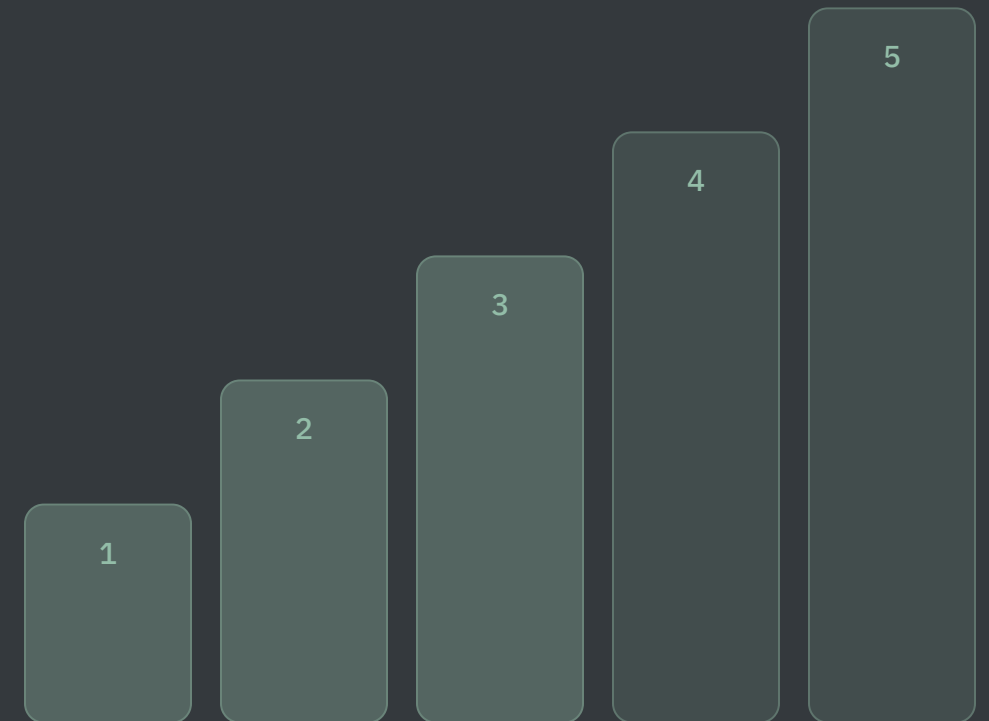


Kameral.

Kameral Tillväxt för konsultbolag

# Fler konsulter, *bättre marginal*

Kameral Tillväxt är redovisningsbyrå, controller och CFO i samma team. Ni ser debiteringsgrad, marginal per uppdrag och vad som är upparbetat men inte fakturerat, varje månad.



FAR-auktoriserad redovisningsbyrå

Fler än 60 kunder i hela Sverige

Karlbergsvägen 8, Stockholm

## Det vi ofta ser i *konsultbolag som växer*

Fler konsulter och fler uppdrag. Resultatet per konsult blir inte alltid bättre av det.

- Ingen vet säkert vilka uppdrag och kunder som tjänar pengar
- Pågående uppdrag syns inte förrän i bokslutet
- Fastprisuppdragen bokförs på olika sätt fast samma metod ska gälla alla
- Underkonsultens F-skatt kontrolleras först när Skatteverket frågar
- En stor kund betalar sent, och lönerna ska ut den 25:e

# Sex mått som avgör *ett konsultbolag*

Ett konsultbolag har ett lager som inte syns i balansräkningen: tiden. De här måtten visar om den blir pengar.

## Debiteringsgrad

Hur stor del av den tillgängliga tiden som faktureras. Några procentenheter gör stor skillnad på resultatet.

Följs per konsult och månad

## Timpris efter rabatter

Det faktiska priset per timme, efter ramavtalens rabatter och timmarna som går över i fastprisuppdragen.

Följs per kund och uppdrag

## Marginal per uppdrag

Intäkten minus lön, sociala avgifter och underkonsulter, för varje uppdrag.

Kräver att uppdraget finns som dimension i bokföringen

## Upparbetat ej fakturerat

Arbete som är gjort men inte fakturerat. Växer posten binder den kassa.

Ställs mot faktureringen varje månad

## Den största kunden

Andelen av omsättningen från den största kunden, och hur sent den betalar.

Med kundfordringar per förfallodag

## Kassan mot lönerna

Hur många lönekörningar kassan klarar utan nya inbetalningar.

I den rullande prognosen

Så följer vi upp konsultbolag i Kameral Tillväxt, varje månad.

# Kunden betalade inte. *Konsulterna hade redan fått sina pengar.*

**187 mkr**

omsättning året före  
konkursen

**48 timmar**

tills konsulterna fick  
betalt, mot 30 dagar  
för kunden

**1**

storkund vars kris  
räckte

En konsultförmedlare betalade ut konsulternas arvoden inom 48 timmar och väntade själv 30 dagar på kunden. När den största kunden fick betalningsproblem landade skulden hos förmedlaren. Utländsk moms band ytterligare pengar. Konkurs 2024.

*Om konsulten redan har fått betalt, men [kunden] inte betalar, så landar ju skulden på [bolaget]. Och det var precis vad som hände*

Konkursförvaltaren till Breakit 2024

Med Kameral Tillväxt

## Det här hade synts i tid

- ✓ Kundfordringar per kund och förfallodag i varje rapport
- ✓ Den största kundens andel av omsättningen syns varje månad
- ✓ Likviditetsprognosen räknar med när kunden betalar, inte när konsulten får betalt

# Skatten är den räkning som *inte går att skjuta upp*

**26 mkr**

skuld till Skatteverket när ett SaaS-bolag gick i rekonstruktion 2025

**8 mkr**

coronastöd att betala tillbaka när ett betalbolag gick i konkurs 2026

Flera tillväxtbolag tog skatteanstånd under pandemin och klarade inte återbetalningen. Leverantörer går ofta att förhandla med. Skatteverket gör det sällan, och obetald skatt kan bli styrelsens personliga ansvar.

*Bolagen brukar kunna skjuta upp de flesta betalningar en tid, genom diskussioner med leverantörer. Men det går inte med Skatteverket.*

En person som arbetat nära många bolag på obestånd, till Breakit 2024

Med Kameral Tillväxt

## Det här hade synts i tid

- ✓ Skatter, moms och anstånd ligger med i likviditetsprognosen
- ✓ Avbetalningsplanen följs månad för månad
- ✓ Styrelsen får veta i god tid, innan ansvaret blir personligt

# Styrningen börjar i *bokföringen*

En rapport blir aldrig bättre än bokföringen den bygger på. Därför sätter vi kontoplan och dimensioner efter det ni som delägare behöver följa upp, innan första månaden bokförs.



## Kontoplan efter rapporterna

Kostnader som ska följas upp får egna konton. Då syns de i rapporten i stället för att försvinna i en klumpsumma.



## Dimensioner från start

Varje transaktion märks med uppdrag, kund och konsult. Då går marginalen att följa per uppdrag, och inte bara för hela bolaget.



## Samma sätt varje månad

Periodisering och avstämda balanskonton varje månad, så att siffrorna går att jämföra över tid.

*Utan en dimension som skiljer kundgrupper, produktgrupper eller kanaler åt finns ingen siffra att analysera, hur duktig den som tittar än är.*

Ur Kameral's guide "Varför går vinsten ner när omsättningen ökar?"

# Rapporter som går att *fatta beslut på*

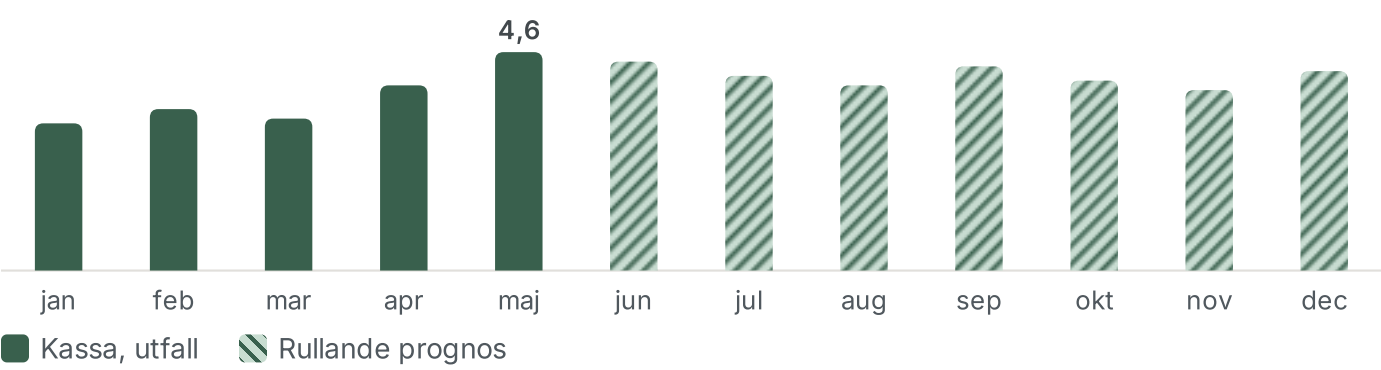
- ✓ Debiteringsgrad och timpris per konsult
- ✓ Marginal per uppdrag, kund och underkonsult
- ✓ Upparbetat men ej fakturerat, och kundfordringar per kund
- ✓ Rullande prognos över kassan, med lönerna inlagda

*Målet är att skapa en rapportering som vi själva hade velat få som kunder*

Henrik Lannge, grundare

## Månadsrapport, maj · Exempelbolag AB

Exempel



### Konsultens kommentar

Debiteringsgraden sjönk eftersom två konsulter var mellan uppdrag. Den största kunden står för 34 procent av omsättningen och betalar i snitt 12 dagar sent. Att ta upp på mötet: underkonsult eller rekrytering till höstens uppdrag?

Så kan en sida i rapporten se ut. Bolaget och siffrorna är påhittade.

## Pågående arbeten avgör *vilket år vinsten hamnar*

Ett konsultbolag säljer tid som utförs innan den faktureras. Var intäkten hamnar beror på om uppdraget löper på räkning eller till fast pris.

- ✓ Upparbetat och fakturerat ställs mot varandra uppdrag för uppdrag
- ✓ Tillgång och skuld redovisas brutto, utan kvittning mellan uppdrag
- ✓ Samma metod för alla fastprisuppdrag, vald innan året börjar
- ✓ Färdigställandegraden bedöms på nedlagd tid mot budget

## Rätt moms, *varje period*

Moms är en av de vanligaste källorna till dyra fel i bolag som växer, särskilt när försäljning och inköp går över gränser.

Ett fel i momsen kostar mer än själva beloppet. Till det kommer risken för skattetillägg, ränta på skattekontot och tiden det tar att rätta flera perioder i efterhand.

- ✓ Omvänd skattskyldighet vid tjänster till och från andra EU-länder
- ✓ Utländska underkonsulter och momsen på deras fakturor
- ✓ Äkta utlägg skiljs från vidarefakturerering
- ✓ Momsen stäms av mot skattekontot varje månad

# Någon som ser när siffrorna *inte stämmer*

- ✓ Varje månad: marginal per uppdrag, kund och konsult
- ✓ Tidrapporten stäms av mot faktureringen, så att inget arbete blir ofakturerat
- ✓ Kundfordringar följs per kund och förfallodag
- ✓ Avvikelser tas upp på månadsmötet

## Exempel

### Uppdraget som såg lönsamt ut

Ett fastprisuppdrag faktureras i förskott och ser lönsamt ut i resultatet. När nedlagd tid ställs mot budget syns att två tredjedelar av timmarna är förbrukade när halva jobbet är klart. Det syns medan det fortfarande går att prata med kunden.

*En viktig sak att ha med sig är att AI gör analysen och ni/vi gör bedömningen.*

Henrik Lannge, grundare

## Underkonsulter kontrolleras *före första betalningen*

Många konsultbolag växer genom att köpa in kapacitet. Då flyttas en arbetsgivarfråga in i leverantörsreskontran.

- ✓ F-skatten kontrolleras innan första fakturan betalas
- ✓ Saknas F-skatt görs skatteavdrag och arbetsgivaravgifter betalas
- ✓ Marginalen på varje underkonsult följs per uppdrag
- ✓ Traktamente och bilersättning enligt 2026 års belopp

# Kameralmetoden: *fem steg* som bygger på varandra

Ni går in på det steg ni står på i dag. För de flesta konsultbolag börjar det med att uppdragen blir en dimension i bokföringen, så att marginalen syns per uppdrag.

## Steg 1

Kameral Tillväxt

### Stabil grund

Vi går igenom redovisningen, städar upp historiken och styr om rutinerna.

#### Resultat

Bolaget har en revisorsfärdig och tillförlitlig redovisning.

## Steg 2

Kameral Tillväxt

### Kontroll och styrning

Processer och regelkrav är säkrade. Nyckeltal och kassa följs upp varje månad.

#### Resultat

Ledningen kan sova gott om natten – ekonomin är under kontroll.

## Steg 3

Kameral Tillväxt

### Fokus på tillväxt

Rullande prognos och månadsmöte, så att ledning och styrelse kan fokusera på att växa bolaget.

#### Resultat

Ekonomifunktionen blir ett stöd för tillväxt – inte bara administration.

## Steg 4

Tillväxt med CFO-stöd

### CFO-stöd

Budget, styrelse- och investerarunderlag, bank, kapitalanskaffning och CFO-råd.

#### Resultat

CFO-kompetens på ledningsnivå utan full kostnad.

## Steg 5

Vi fortsätter under er CFO

### Egen CFO

Bolaget anställer en egen CFO. Vi anpassar oss efter CFO:n och fortsätter med redovisningen.

#### Resultat

Bolaget har en fullt etablerad strategisk ekonomifunktion.

# FAR-auktoriserad, och arbetar *enligt Reko*

*För investerare är det centrala att redovisningen är korrekt, strukturerad och upprättad enligt god sed och inte nödvändigtvis storleken på byrå.*

Henrik Lannge, grundare

Det innebär samma kvalitetskrav som hos en stor byrå, med kortare väg till den som gör jobbet. Er revisor, er bank och era investerare kan lita på siffrorna.

- ✓ Arbetet leds av en auktoriserad redovisningskonsult FAR
- ✓ Uppdragsbrev med tydlig ansvarsfördelning
- ✓ Dokumenterade rutiner och avstämning innan en period är klar
- ✓ Varje siffra går att följa tillbaka till sitt underlag
- ✓ Byrå granskas i FAR:s kvalitetskontroll

# Ni ska kunna *sova gott* om natten

Ni ska kunna lägga tiden på kunderna och konsulterna, inte på att undra om underkonsulternas F-skatt är kontrollerad.

- ✓ Moms, skatter och arbetsgivaravgifter deklarerar och betalas i tid
- ✓ Underkonsulternas F-skatt är kontrollerad före första betalningen
- ✓ Inga överraskningar i bokslutet när pågående arbeten värderas
- ✓ Ett team om minst två personer följer bolaget

*Ledningen kan sova gott om natten – ekonomin är under kontroll.*

Resultatet av steg 2 i Kameralmetoden

# Så *sparar* det pengar



## Billigare än att anställa

En anställd ekonom kostar ungefär 1,5 gånger bruttolönen med arbetsgivaravgifter, semester och pension, och är sårbar vid sjukdom och semester. Hos oss är det en fast månadsavgift och ett team.



## Läckor som syns i tid

Uppdrag som drar över budget, ofakturerad tid och kunder som betalar sent syns i månadsrapporten, inte först i bokslutet.



## Fel som aldrig uppstår

Rätt moms, rätt periodisering och avstämda konton varje månad. Det är billigare än att rätta i efterhand inför en revision eller due diligence.



## Mer debiterbar tid

Varje timme som en delägare lägger på fakturaunderlag och avstämningar är en timme som inte faktureras.

# Två nivåer. Börja med grunden och lägg till *CFO-stöd* när det behövs

Redovisningsbyrå och controller · steg 1–3

## Kameral Tillväxt

**Från 7 500 kr** i månaden · ingen bindningstid

- ✓ Bokföring, moms, lön, bokslut, årsredovisning och deklaration
- ✓ Nyckeltal och kassa, uppföljda varje månad
- ✓ Månadsrapport med konsultens kommentar
- ✓ Rullande prognos och månadsmöte

Redovisningsbyrå, controller och CFO · steg 4

## Med CFO-stöd

**Pris på offert** efter omfattning

- ✓ Allt i grundnivån
- ✓ Budget
- ✓ Styrelse- och investerarunderlag
- ✓ Dialogen med banken och kapitalanskaffning
- ✓ CFO-råd

För bolag som omsätter över 8 Mkr eller har investerare och styrelse. Utanför båda nivåerna: revision, licensen för Fortnox eller Visma och engångsprojekt som omstrukturering eller förvärv.

# Så kommer *ni* igång

Från första samtalet till första månadsrapporten tar det normalt en månad.

01

## Nulägesmöte

30 minuter om uppdrag, fakturering, underkonsulter och system. Kostnadsfritt.

02

## Fast offert

En fast månadsavgift. Ingen bindningstid och ingen timdebitering i grundnivån.

03

## Stabil grund

Vi går igenom pågående arbeten, kontoplan och dimensioner per uppdrag och kund.

04

## Första rapporten

Marginal per uppdrag, upparbetat och kassa, med ett första månadsmöte.

# Ni arbetar med *Sarah,* *Henrik* och ert team



**Sarah Lant**

Byråchef, auktoriserad redovisningskonsult.  
Ansvarar för kvaliteten, från avstämningar till bokslut. Över 15 års erfarenhet av redovisning.



**Henrik Lannge**

Grundare och vd. Arbetar med ekonomistyrning, rapportering och CFO-uppdrag för bolag som växer.

## Boka 30 minuter med Henrik

Vi går igenom era uppdrag, hur ni fakturerar och vad det skulle kosta att lägga ekonomin hos oss. Samtalet är kostnadsfritt.

**[henrik@kameral.se](mailto:henrik@kameral.se)**

**08-122 55 670**

**[kameral.se/kameral-tillvaxt](https://kameral.se/kameral-tillvaxt)**

**Boka möte**