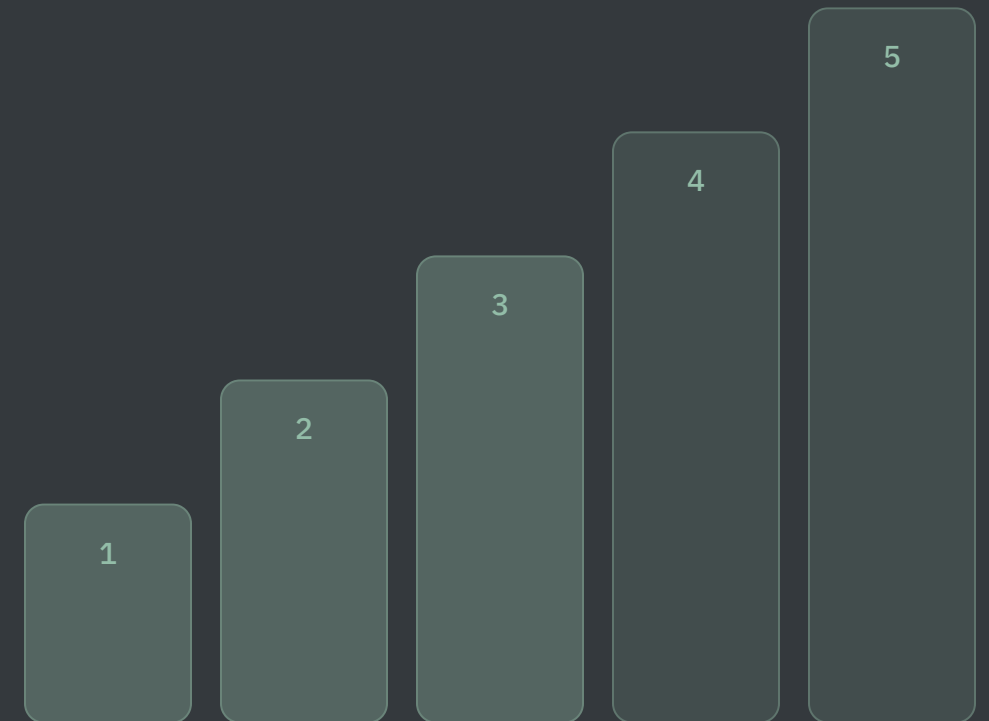


Kameral.

Kameral Tillväxt för tech- och SaaS-bolag

Ni bygger produkten. *Vi håller koll på kassan.*

Kameral Tillväxt är redovisningsbyrå, controller och CFO i samma team. Ni ser ARR, burn och hur länge kassan räcker varje månad, i siffror som håller när investerarna tittar.



FAR-auktoriserad redovisningsbyrå

Fler än 60 kunder i hela Sverige

Karlbergsvägen 8, Stockholm

Det vi ofta ser i *tech-bolag som växer*

Produkten och kunderna går först. Ekonomin sköts när det finns tid, och då ofta för deklarationen snarare än för styrelsen.

- ARR i pitchen och intäkterna i bokföringen går inte att stämma av mot varandra
- Årsavtal faktureras i förskott men periodiseras inte
- Utvecklingsutgifter aktiveras utan en tydlig princip
- Personaloptioner och konvertibler ligger oklart i balansräkningen
- Ingen kan säga exakt hur många månader kassan räcker

Så gör de lönsamma *tech-bolagen*

Vi har läst intervjuerna med tech-bolagen som växer lönsamt, i Breakit och SaaS-poddar. Flera av dem har klarat sig helt utan investerare.

Ett vinstmål för året

"Vi ska ha en vinst på tio procent i år"

Cristian Swed, vice vd Rule, lönsamt utan investerare i flera år (Breakit 2024)

Betalt i förskott

Bryntum säljer licenser med årsavgift. Pengarna kommer in innan kostnaderna för året har uppstått

Mats Bryntse, Bryntum, över 40 miljoner i omsättning (Breakit 2024)

Kassaflödet är måttet

I en kris blir "kassaflödet det enda ekonomiska mått som spelar roll"

Olle Aronsson, medgrundare av Breakit (2020)

Expansion med kostnaderna synliga

Modular Finance tog kostnaderna för Storbritannien "rakt över resultaträkningen" och ökade ändå rörelseresultatet till nästan 84 miljoner

Petter Hedborg, vd Modular Finance (Breakit 2025)

Bootstrappat till miljoner i ARR

Web Manuals har vuxit förbi 10 miljoner euro i ARR utan riskkapital

Martin Lidgard, The SaaSiest Podcast #132, 2024

Vända snabbt

Instabridge gick i konkurs 2019. Under en ny ägare var bolaget lönsamt sex månader senare och gjorde 77 miljoner i vinst 2024

Breakit 2025

Källor: Breakit 2020–2026 och The SaaSiest Podcast. Urvalet lutar åt vinnarna, som berättar oftare.

Det de säger om *pengarna*

Kameral har inte bara stöttat oss med företagsekonomin, de har även varit en lyhörd sparringpartner hur vi skall växa företaget på ett skalbart sätt

Arslan Golic, medgrundare av Hilma, kund hos Kameral

Var extra skeptisk mot de där kunderna som alltid betalar sent och var extra rädd om schysta kunder som vill och kan betala dig i förskott.

Olle Aronsson, medgrundare av Breakit (2020)

Hade vi tagit in pengar från investerare hade vi kunnat växa fortare, men vårt fokus har varit på stadig lönsamhet istället för att snabbt skala upp.

Mats Bryntse, Bryntum (Breakit 2024)

Kassan får helt enkelt inte bli tom.

Olle Aronsson, samma text

Gemensamt för dem: de vet hur länge kassan räcker och vad varje krona ger. Det är det Kameral Tillväxt bygger, varje månad.

En varning från samma material: ett SaaS-bolag för restauranger gick i rekonstruktion 2025 med 26 miljoner kronor i skuld till Skatteverket. Ett skatteanstånd är ett lån, och det ska betalas tillbaka.

Vad 65 tech-krascher *visar*

Det finns också en andra sida. Vi har gått igenom åtta år av konkurser och rekonstruktioner bland svenska tech-bolag i Breakit.

65

mjukvaru-, SaaS-, app- och fintechbolag i konkurs, rekonstruktion eller avveckling

65 %

tog slut på pengar: kassan räckte inte eller ägarna backade

44 %

fick aldrig in det nya kapitalet: rundan kom inte

21 %

föll helt eller delvis på skatten: anstånd, moms eller krav från Skatteverket

Det vanligaste slutet är rundan som inte kom. Var femte krasch hade också skatten med sig, och den går att planera bort.

Källa: Kameral's genomgång av Breakit 2018–2026, mjukvara, SaaS, appar, fintech och plattformar. Andel av de 52 fall där en orsak anges, ett fall kan ha flera.

Rundan som *aldrig kom*

44 %

av tech-krascherna
med angiven orsak: det
nya kapitalet kom
aldrig

200 mkr

i riskkapital i en app
som ändå gick i
konkurs

120

anställda när det tog
slut

Det vanligaste slutet för ett tech-bolag var att nästa runda inte gick i mål. En app som tagit in över 200 miljoner kronor gick från 120 anställda till konkurs 2023, efter att tre försök att sälja bolaget hade fallit.

Det händer tre saker i följd som egentligen är spikarna i vår kista

Grundaren i Breakit Podcast 2026

Med Kameral Tillväxt

Det här hade synts i tid

- ✓ Hur många månader kassan räcker står i varje rapport
- ✓ Planen för att dra ner kostnaderna är klar innan rundan startar
- ✓ Investerarunderlaget är färdigt, så att rundan går vidare (med CFO-stöd)

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

Rekonstruktionen stoppades *av bokföringen*

12 mkr

fordran inom koncernen som
Skatteverket ifrågasatte

3 mån

förlängning som bolaget begärde och
inte fick

Ett techbolag inom resor gick i rekonstruktion efter att ha förlorat storkunder. Tingsrätten avlog förlängningen, bland annat för att siffrorna inte gick att kontrollera. En rekonstruktion bygger på att borgenärerna kan lita på bokföringen.

Bristerna i bokföringen och övrig rapportering [...] medför att det [...] inte går att bedöma rörelsens förlopp, ekonomiska resultat och ställning

Stockholms tingsrätt, återgiven av Breakit 2020

Med Kameral Tillväxt

Det här hade synts i tid

- ✓ Fordringar mellan koncernens bolag stäms av varje månad
- ✓ Varje siffra går att följa tillbaka till sitt underlag
- ✓ Ett bokslut som håller när en domstol, bank eller köpare granskar det

Styrningen börjar i *bokföringen*

En rapport blir aldrig bättre än bokföringen den bygger på. Därför sätter vi kontoplan och dimensioner efter det ni, er styrelse och era investerare 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 produkt, marknad och kundsegment. Då går det att se vilken del av affären som bär kostnaderna.



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*

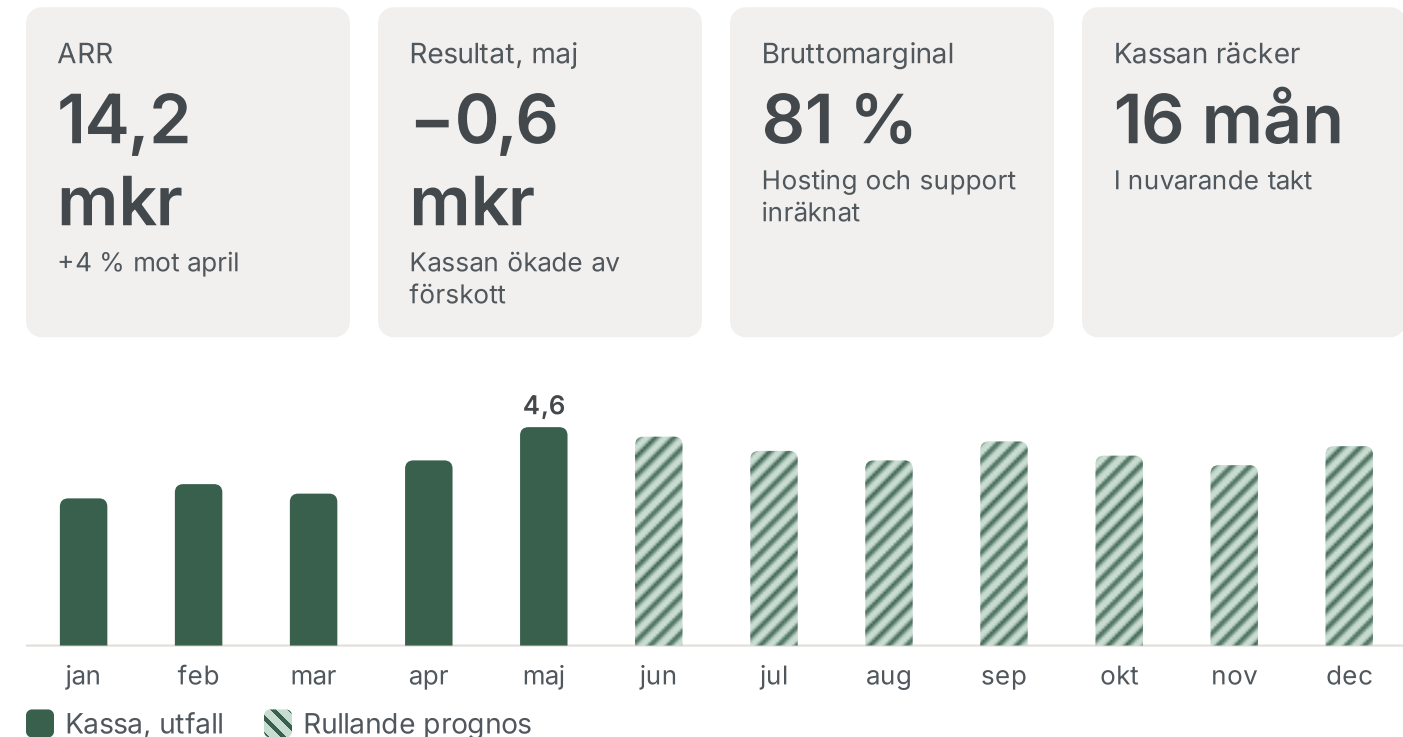
- ✓ ARR, MRR och churn från samma avtal som bokföringen bygger på
- ✓ Burn och hur många månader kassan räcker
- ✓ Bruttomarginal med hosting och support inräknat
- ✓ Investerarbrev och styrelseunderlag, med CFO-stöd

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

Henrik Lannge, grundare

Månadsrapport, maj · Exempelbolag AB

Exempel



Konsultens kommentar

Två årsavtal betalades i förskott i maj, så kassan ökade fast resultatet var negativt. Intäkten fördelas över tolv månader. Att ta upp på mötet: ska nästa runda starta i höst, när kassan räcker drygt ett år?

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

Intäkter och ARR som *går att stämma av*

Ett årsavtal som faktureras i förskott är en skuld tills tjänsten är levererad. ARR i pitchen och intäkterna i bokföringen ska gå att följa tillbaka till samma avtal.

Ser stabilt ut på ytan – men säger inget om när jobbet faktiskt görs.

Sarah Lant, om ett treårigt kundavtal på 3 miljoner kronor som faktureras med en miljon om året

- ✓ Abonnemang periodiseras månad för månad över avtalstiden
- ✓ ARR, MRR och churn räknas från samma avtal varje månad
- ✓ Utvecklingsutgifter: aktivera eller kostnadsföra, med samma princip varje år
- ✓ Fond för utvecklingsutgifter och kvalificerade personaloptioner hanteras rätt

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

- ✓ Digitala tjänster till privatpersoner i andra EU-länder, med OSS
- ✓ Omvänd skattskyldighet vid försäljning till företag i andra EU-länder
- ✓ Utländska abonnemang och molntjänster med omvänd skattskyldighet
- ✓ Försäljning utanför EU, till exempel USA

Någon som ser när siffrorna *inte stämmer*

- ✓ Varje månad: ARR och intäkter stäms av mot avtalen
- ✓ Molnkostnader och licenser följs mot antalet kunder
- ✓ Avvikelser markeras i rapporten, med en kommentar om vad de beror på
- ✓ Frågan tas upp på månadsmötet innan den blir ett problem

Exempel

Förskottet som såg ut som vinst

Ett SaaS-bolag fakturerar tre årsavtal i december. Bokförs hela beloppet som intäkt ser december ut som årets bästa månad och resten av året som en förlust. Periodiserat syns att affären växer jämnt.

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

Henrik Lannge, grundare

Det investerarna *tittar på*

En finansiell due diligence prövar sällan om bokföringen är korrekt. Den prövar om den går att lita på.

Det mesta som blir dyrt i en due diligence hade kostat lite att åtgärda två år tidigare.

Ur Kameral's guide "Ekonomi vid due diligence"

- ✓ Intäkterna ligger i rätt period
- ✓ Resultatet håller när engångsposter räknas bort
- ✓ Utvecklingsutgifter, konvertibla lån och nyemissioner är rätt bokförda
- ✓ En prognos som bygger på verkliga siffror och inte på schabloner
- ✓ Varje siffra går att följa tillbaka till sitt underlag

Kameralmetoden: *fem steg* som bygger på varandra

Ni går in på det steg ni står på i dag. Inför en runda lägger vi till CFO-stöd, och den dag ni anställer en egen CFO fortsätter vi med redovisningen under den personen.

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 nätterna på produkten, inte på att undra om skatteanståndet hinner betalas tillbaka.

- ✓ Moms, skatter och arbetsgivaravgifter deklarerar och betalas i tid
- ✓ Inga överraskningar i bokslutet eller vid revisionen
- ✓ Ni vet hur många månader kassan räcker, varje månad
- ✓ 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

Molnkostnader, licenser och avgifter som växer fortare än intäkterna 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.



Er tid går till produkten

Kvällarna med kvitton, moms och Excel försvinner. I ett bolag som ska växa är grundarens tid värd mer än nästan något annat.

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.

19 Så kommer vi igång

Så kommer *ni* igång

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

01

Nulägesmöte

30 minuter om avtal, system, volymer och var ni står med kapitalet. Kostnadsfritt.

02

Fast offert

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

03

Stabil grund

Vi går igenom historiken, periodiseringen av avtalen och aktiveringen av utvecklingen.

04

Första rapporten

ARR, burn och kassa i en månadsrapport, 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 var ni står i dag, vad nästa runda kommer att kräva av siffrorna och vad det skulle kosta att lägga ekonomin hos oss. Samtalet är kostnadsfritt.

henrik@kameral.se

08-122 55 670

kameral.se/kameral-tillvaxt

Boka möte