

Internationell fokus lyfter KAM

Publicerad 30 September, 2019 kl 15:22

Grundaren Martin Krus: Stora kunderna kräver mer och har fler frågor – men priset är inte avgörande.



”Man ska vara rätt klädd”. Martin Krus (mitten) och hans gäng. Foto KAM.

Redovisningsbyrån KAM ligger i kontorsområdet Årsta Berg i Södra Stockholm. E4-an och Essingeleden dånar fram strax utanför och men inne hos KAM råder en sober stämning. Kontoret är avskalat och personalen påfallande proppert klädd. Ägaren Martin Krus tar emot i klubbblazer och vit skjorta. De kvinnliga redovisningsekonomerna bär dräkt och har putsade skor.

”Man ska vara rätt klädd. Flera av våra kunder har litet bankstil, vi anpassar oss till dem”, säger Martin Krus obesvärat, med en lätt polsk brytning.

”Jag föddes i England, växte upp i Polen och tog examen vid Handelshögskola i Poznan 2002. Arbetsmarknaden var inte så god den tiden i Polen och jag bestämde mig att testa nya möjligheter i Sverige där jag hade släktingar. Jag arbetade på en redovisningsbyrå i centrala Stockholm i två år innan jag startade min första egna byrå 2004”, säger Martin Krus.

REVISIONSVÄRLDEN

KAM har idag 16 medarbetare, alla med polsk bakgrund, även om vissa av dem bott i Sverige väldigt länge.

Måste man kunna polska för att arbeta på KAM?

”Det är en stor fördel eftersom vi har många polska kunder. Dock har vi även stora franska och tyska kunder, så alla språkkunskaper och utländska affärskontakter är viktiga på KAM. Från början var det inte min plan att skapa en polsktalande redovisningsbyrå, snarare var min dröm en svensk redovisningsbyrå med 6-8 anställda. Men den första jag anställde var polack och jag fick fler och fler kunder som drevs av polacker. På den vägen är det.”

Hur får du tag i personal?

”Vår rekrytering pågår hela tiden. Oftast har vi vanliga lokala rekryteringsannonser, men i början av året hade vi en annons på en polsk jobb-sajt. Då fick vi en bra person som hade släkt i Sverige och ville flytta hit.”

Efter att i början drivit en mindre redovisningsbyrå som enskild firma startade Martin Krus år 2008 KAM Redovisning AB. Byrån omsätter idag nästan 30 miljoner kronor och en växande del av verksamheten är inriktad på medelstora och stora företag.

”För fem eller sex år sedan fick jag en kund som då hade cirka 80 anställda vid sitt svenska dotterbolag. Då mejlade vi ut vårt arbetssätt och vi har därefter tagit över 40 medelstora och stora bolag som kunder. Ofta är det utländska koncerner med en svensk filial. Vi sköter i många fall hela det svenska dotterbolagets ekonomi. I andra fall gör vi avgränsade delar, exempelvis lönehandling. Det är bolag från 80 upp till tusentals anställda. Vi rapporterar typiskt sett till ekonomichefer utomlands”, säger Martin Krus.

Bland kunderna märks flera utländska byggföretag, exempelvis franska Freyssinet, Tyska Kaefer och Keter och polska Lambda och Pekabex. Marknadsföringen sker bland annat via handelskammare.

”Vi är medlemmar i Svensk-Polska, Polsk-Svenska och den Skandinavisk-Polska Handelskammaren”, säger Martin Krus.

Vad skiljer sig när det gäller att arbeta med små respektive stora kunder?

”De stora kräver mer och har fler frågor. De är noga med att undvika fel. Här gäller det som redovisningskonsult att utbilda sig och ha koll.”

Hur har de svenska filialerna skött ekonomin innan de blev kunder hos er?

”Nästen hälften är nya företag, resten kommer oftast från en större byrå. I några fall har bolagen tidigare haft en egen ekonomifunktion.”

De stora byråerna kan erbjuda en internationell koncern en helhetslösning och kanske närvaro i alla kundens länder. Vilka är dina argument för att de ska välja KAM just i Sverige?

”Viktigast är den personlig kontakten, kunskap och erfarenhet hos de anställda. Snabb respons på kundens förfrågningar är också viktigt. Priset har betydelse men inte avgörande för de stora kunderna.”

Hur fördelar sig era intäkter?

”Löpande redovisning står för cirka 50 procent, 25 procent är lön, resten är rådgivning, bolagsbildningar samt bokslut.”

KAM:s verksamhet har vuxit stadigt och de senaste tre åren har omsättningen trefaldigats. Tillväxtkurvan har dock ett tydligt hack 2015.

”2015 hade vi en liten kris. Sånär i backspegeln kan jag konstatera att vi tog in för många nya kunder, och vi tog inte tillräckligt väl hand om de gamla. Det var tufft även för de anställda, vissa sa upp sig. Det var efter den krisen vi bytte strategi och fokuserade på större kunder, som nu står för 40 procent av vår omsättning.”

Jag ser få pärmar här på kontoret. Hur viktigt är det digitala i er typ av verksamhet?

”Vi satsar mera på den personliga kontakten än på tekniken eftersom vi har så mycket stora kunder. Hade jag haft en byrå inriktad på små bolag hade jag förmodligen tänkt tvärtom. Digitaliseringen gör att man kan ta in fler nya kunder på kortare tid, men det gäller framför allt när det gäller mindre kunder. Vi arbetar framför allt med Visma och Fortnox, men när det gäller de större kunderna även med SAP.”



Martin Krus



Martin Hammarström
mh@revisionsvarlden.se