

Daniel Andersson
konstaterar att vinyl-
spelaren fyller en viktig
funktion på kontoret.



Med musiken som spets

Från lokalen och inredningen till kunderna och tjänsterna. På CC Young i Linköping genomsyrar musiken allt. Med ena benet inom skatt och redovisning och det andra inom musik- och underhållningsbranschen är CC Young allt annat än en traditionell redovisningsbyrå.

text: **Kristina Israelsson**

foto: **Crelle**

BYRÅN I SIFFROR

Grundades år:

2020

Antal anställda

7

Finns här:

Linköping

Omsättning:

5 Mkr

EN FÖRE DETTA butikslokal och skönhets-salong i hjärtat av Linköping huserar boutiquebyrå CC Young. Väggarna är målade en harmonisk blå färg och pryds av tavlor på världsberömda artister och musiker. Kuddar och detaljer i orange skapar en livfull kontrast och i mitten av rummet står en gammal vinylspelare. Inte ett spår av Stockholmsvitt så långt ögat kan nå. Stämningen är familjär och hemtrevlig.

–För oss är det viktigt att kontoret ska vara en härlig plats att komma till, både som medarbetare och kund. Vi försöker köpa in skivor från våra olika kunder och när vi har våra veckomöten eller fikar brukar vi sätta på lite musik. Tanken är att på olika sätt hela tiden påminna oss om musikbranschen och vilka våra kunder är, säger **Åsa Sandberg**, Auktoriserad Skatterådgivare FAR och VD på CC Young Sverige.

Kunderna består av flera av Sveriges största artister, låtskrivare och musikbolag med internationell kopp-

ling. Alltifrån världsartister till de som precis fått sitt första skivkontrakt. Utöver de traditionella redovisningstjänsterna erbjuder CC Young sina kunder unika och skraddasydda tjänster kring turnéekonomi, royaltyintäkter, skattehantering och företagsstruktur.

–Mest utmanande och samtidigt det roligaste med våra kunder är att de verkar i en väldigt spännande och dynamisk bransch med många olika aktörer, komplexa avtal och strukturer som det gäller att förstå och sätta sig in i på detaljnivå. Sen har jag själv ett väldigt stort musikintresse och känner verkligen att mitt jobb ger mig möjligheten att kombinera det bästa av två världar, säger Åsa Sandberg.



MEN, ATT HON nischade sig mot just musikbranschen var mer en slump än ett medvetet val som ledde fram till att hon 2020 startade CC Young Sverige tillsammans med Colin Young,



Alla medarbetare uppmanas att gå och se artisterna live när de spelar.

”För att kunna ge relevanta råd som tillför värde för kunderna gäller det att förstå och ha kunskap om den bransch där de verkar.”

grundare av en framstående redovisningsbyrå på musikområdet i London. De kom i kontakt med varandra via samarbetet kring en gemensam artistkund som Åsa Sandberg hade under sin tid som skatterådgivare på EY i Stockholm.

–Mitt fokus på EY var främst internationella skattefrågor och Colin hade ganska många svenska artistkunder som jag gjorde skatt åt. Efterhand frågade han om vi även kunde hjälpa dem med redovisning. Vi

insåg då att det fanns ett behov och en marknad här i Sverige för att erbjuda svenska musikkunder samma tjänster som de gjorde i London, berättar Åsa Sandberg.

SAGT OCH GJORT bestämde hon sig för att efter 15 år på EY att ta steget och starta eget. Med sig på resan fick hon kollegan Daniel Andersson, Auktoriserad Redovisningskonsult FAR. De träffades när han kom in som ny på EY och de började jobba tillsammans med de nya artistkunderna som med tiden blivit allt fler.



–Innan jag började här hade jag inget jättestort musikintresse, men nu lyssnar jag på musik mest hela tiden, främst på våra kunders musik. Varje fredag släpper Spotify spellistan ”New music Friday” som innehåller 100 nya låtar med både svenska och utländska artister. För att hänga med och ha koll på vad som händer i branschen och hitta potentiella kunder har vi som rutin att lyssna igenom 20 låtar var som vi pratar om på måndagsmötet, berättar **Daniel Andersson**.



Tre fördelar med nischbyrån

1

Spetskompetens. Ger möjlighet till fördjupade kunskaper i en särskild bransch.

2

Konkurrensfördelar. Byråer utan kompetens kring i vårt fall musikbranschen har svårt att ta sig an våra kunder.

3

En attraktiv arbetsgivare. Erbjuder medarbetarna något mer än ett traditionellt jobb inom redovisning.

Ovan: **Åsa Sandberg, VD på CC Young i Sverige.**
Mitten: **Sju medarbetare och efterfrågan ökar.**
Till vänster: **Vinylspelaren eller Spotify står ofta på.**

Nya medarbetare på byrån får en utbildning i hur musikbranschen är uppbyggd, vilka olika aktörer som finns och vilka lagar och regler som gäller för royalty och licenser med mera. Allt för att få en inblick och förståelse för hur branschen hänger ihop och fungerar.

- I OCH MED automatiseringen har redovisningskonsultens roll förändrats till att bli mer och mer av en rådgivare och samarbetspartner. För att kunna ge relevanta råd som tillför värde för kunderna gäller det att förstå och ha kunskap om den bransch där de verkar. Något som är ännu tydligare för oss som nischbyrå, säger Daniel Andersson och fortsätter:

- Vi hjälper våra kunder att fokusera på det som de är bra på, att skapa musik, medan vi tar hand om det som många av dem upplever som svårt, torrt och tråkigt. Utmaningen är att presentera informationen på ett pedagogiskt sätt som gör att de förstår och vill lära sig. Den positiva responsen man får tillbaka är fantastisk och jag upplever att relationen till kunderna

är mycket närmare och mer personlig än på tidigare arbetsplatser.

NÄR CC YOUNG startade i Sverige 2020 var Åsa Sandberg och Daniel Andersson de enda medarbetarna och målet var då att inom en femårsperiod ha vuxit till tio medarbetare. I dag är man redan sju och efterfrågan på tjänsterna bara ökar. I nuläget finns det bara en handfull nischbyråer i Sverige som är inriktade på musikbranschen jämfört med USA och Storbritannien där marknaden är jättestor. Så det finns med andra ord stor potential att växa.

- Vår största utmaning för att kunna växa är att hinna rekrytera nya medarbetare. På sikt tror jag att vi kommer att vara väldigt attraktiva som arbetsgivare eftersom vi erbjuder något mer än en vanlig redovisningsbyrå. Musikbranschen är inte lik någon annan bransch och kundernas glöd och passion för musiken smittar verkligen av sig på oss som jobbar här. Detta är världens roligaste jobb, säger Åsa Sandberg. ◉

Så löser vi ekvationen



Medarbetare

Sju medarbetare och ett kontor i Sverige. Systerkontoret i London har 65 anställda.



Kunder

Artister, låtskrivare, musikbolag andra aktörer kopplade till musikbranschen. Kunderna befinner sig i alltifrån Dalarna till Dubai, men de flesta är Stockholmsbaserade.



Nätverket

Managers, advokater, förlag, skivbolag, rättighetsorganisationer, revisorer och andra kollegor i branschen.



Framtid

Att fortsätta växa och bli den mest framträdande byrån inom sin nisch. Utveckla tjänsteutbudet med fokus på royalty accounting, royalty audits och värdering av musikkataloger. Öppna ett kontor i Los Angeles.