



HAR DU ETT STORT PROJEKT FÖR DÖRREN MEN ALLA DINA PENGAR ÄR BUNDNA I KUNDFORDRINGAR? DÅ KAN LÖSNINGEN VARA ATT SÄLJA FAKTURAN. DET ÄR ETT SÄTT ATT SNABBT FÅ LOSS KAPITAL FÖR NYA INVESTERINGAR, MEN VILLKOREN KAN VARA SNÅRIGA. DMH REDER UT BEGREPPEN.

TEXT OCH FOTO: MIGUEL GUERRERO

SNABBA CASH

- MED FAKTURAFÖRSÄLJNING

ORDLISTA

Factoring

Factoring är ett annat ord för fakturafinansiering.

Fakturaköp med regress

Fakturaköp med regress innebär att du som säljer fakturan fortfarande behåller kreditrisken. Ofta sker detta genom att du är villkorsbunden att köpa tillbaka fakturan om kunden inte betalar. Finansbolagen tar ofta mindre betalt för den här typen av tjänst eftersom deras egen risk minskar.

Fakturaköp utan regress

Fakturaköp utan regress innebär att finansbolaget tar över kreditrisken gentemot gäldenären. Ofta är det förknippat med en högre kostnad och ställer stora krav både på dig som säljer fakturan och på dina slutkunder.

Fakturabelåning

Ett sätt att få kapital utan att sälja dina fakturor utan istället belåna dem. Vanligtvis får du ut 70 till 90 procent av beloppet direkt och resten när kunden betalar fakturan. Eftersom du aldrig säljer fakturan behåller du risken, men finansbolaget tar över administrationen vilket du får betala för. Som helhetslösning kan det ändå vara billigare än att sälja fakturan vidare.

En av de viktigaste faktorerna för ett lyckat företag är ett bra kassaflöde. Pengar i kassakistan låter dig investera i ny utrustning, köpa material och nyanställa vilket i sin tur kan ge fler uppdrag och ännu mera pengar. Så vad gör du när alla kunder envisas med att betala sista dagen? Har du många kunder i ett jämnt flöde kan du överleva, men hur är det om du har få kunder och gör allt pappersarbete en gång i månaden? Då får du vänta en månad till innan det klirrar till. Ett av sätten som lyfts fram, inte minst av kreditbolagen själva, är factoring.

Jämförelsesajter har blivit populära på nätet och factoring är inget undantag. Fakturino jämför villkor runt fakturaköp och fakturabelåning från sju olika banker och kreditinstitut.

- Fakturaköp och belåning av fakturor har ökat enormt de senaste åren. Förut har det nog varit lite av finansbolagens marknad och de har kunnat ha höga priser, men nu börjar det bli mer balanserat. Alla kreditmarknadsbolag bedömer risk olika så det är svårt att hitta rätt lösning, därför har vi kommit till. Jämförelsesajter som vi skapar också en prispress eftersom bankerna får tävla om bolagen som kund. Förut var det inte ovanligt att avgifterna låg mellan

fyra och fem procent, men marknaden har förändrats kraftigt och många är i behov av att se över sina liggande avtal, säger Malcolm Rosén på Fakturino.

GAMMAL TRADITION I NY TAPPNING

Factoring är i grund och botten en gammal tradition som härstammar från Romarriket. En faktor köper den fordran du har på en gäldenär, men han eller hon betalar inte riktigt fakturans hela värde. Däremot tar faktorn på sig att driva in skulden och tar således oftast också risken. Du får pengarna nästan direkt och kan gå vidare till nästa jobb. Det låter enkelt, eller hur?

Riktigt så enkelt är det inte längre. När du som företagare vill sälja dina fakturor tittar finansbolagen på flera olika saker: Din egen kreditvärdighet, dina kunders kreditvärdighet och vilken typ av jobb du utför. Ju högre reklamationsrisk desto mindre benägna blir finansbolagen att köpa dina fakturor.

Du ska alltså vara beredd att visa upp till exempel avtal mellan ditt företag och din kund, kunna visa din egen kreditvärdighet och andra dokument för att bankerna ska vara intresserade. Ju lägre risken är att kunden inte betalar desto större är sannolikheten att finansbolagen ska vara intresserade av att köpa dina fakturor.

- Många förknippar en säker slutkund med ett säkert fakturaköp. Så behöver inte nödvändigtvis vara fallet. Den egna kreditvärdigheten är också en viktig faktor. Om bolaget går i konkurs och det finns motfordran till slutkunden uppstår en knepig situation för finansbolagen. Det spelar det ingen roll om kunden är ett storföretag som Skanska om din egen kreditvärdighet är låg. Företag som jobbar med produkter eller tjänster med hög reklamationsrisk innebär också svårigheter för finansbolagen. Men har du säkra betalare kan du istället sälja fakturor med regress, det

vill säga att du behåller risken men får pengarna direkt. Det brukar ofta påverka priset positivt, säger Malcolm Rosén.

Privatpersoner är till exempel en kategori av slutkunder som finansbolag ofta har svårt att hantera.

- Det har mycket med ångerrätt att göra. Vi har bara tre aktörer som kan lösa fakturaförsäljning med privatpersoner som slutkund, säger Malcolm Rosén.

MED ELLER UTAN REGRESS?

De allra flesta finansbolag erbjuder olika former av fakturaförsäljning. Fakturaköp utan regress innebär att finansbolaget tar på sig risken om kunden inte betalar. I gengäld brukar det kosta mer för säljaren av fakturan. Fakturaköp med regress är betydligt vanligare. Det är en variant där du säljer din faktura till ett kreditbolag med förbehåll att köpa tillbaka den om kunden inte betalar. Med den senare varianten

TOPPNYHETER FRÅN METABO IGEN

18 volt batteri-mutterdragare SSW 18 LTX 400 BL 5.2 Ah

Levereras inkl. bälteskrok, 2 st. Li-Power-batterier (18 V/5,2 Ah), laddare ASC 30-36 V "AIR COOLED" och låda

- Med kolborstfri motor
- Hastighet 0-2.150 v/min.
- Vridmoment 400 Nm
- 12 varvtals-/vridmomentsteg för ett brett användningsområde
- Vikt med batteri 1,9 kg

5.2 AH

4.499,-

(5.824,- inkl. moms)
Best. nr. 802205850
EAN 4007430-248493

VÄRLDSNYHET
MARKNADENS
MINSTA PÅ 400 NM

3

3 års garanti på batterierna oavsett hur många gånger du har laddat det

Ny batteri borrar- och skruvdragare PowerMaxx BS Pro Quick 10,8 Volt

Levereras inkl. Quick chuck, Quick bitshållare, bälteskrok, Li-Power-batterier: 1 st. 10,8 V/2,0 Ah och 1 st. 10,8 V/4,0 Ah, laddare LC 40 och låda.

- Vridmoment 34 Nm
- Hastighet: 0-360 / 0-1.400 v/min.
- Vikt med batteri 0,8 kg

NYHET

1.899,-

(2.374,- inkl. moms)
Best. nr. 600157500
EAN 4007430-244338




Metabo Sverige återförsäljare på tlf.: 036-10 06 60 / www.metabo.se



får du visserligen loss pengar snabbt men det är fortfarande du som sitter med kreditrisken. Eftersom det är du som säljer fakturan som behåller risken brukar priset vara lägre vilket innebär att det kan vara ett bra sätt att få loss pengar för dig som har kunder som är säkra betalare.

TA REDA PÅ VILLKOREN

Innan du säljer din faktura är det viktigt att veta vad det är du säljer och villkoren. Du vill inte upptäcka en månad senare att du inte bara är tvungen att köpa tillbaka fakturan utan att du även förlorat pengar på den. Dels för att finansbolaget tagit ett par procent för att låna ut pengar till dig, dels för att du nu står med problemet att driva in pengar från kunden. Läs därför alltid det finstilta och försäkra dig om vilken typ av factoring det handlar om innan du skriver på.

- Det händer absolut att företagare blir förvånade eftersom de inte förstått skillnaden mellan fakturaköp med eller utan regress. Många företagare vet inte heller att det ofta krävs en personlig borgensman. Det är ett sätt för finansbolagen att säkerställa att till exempel hantverkaren utfört det jobb han eller hon fakturerar för, en skötselgarant, säger Malcolm Rosén.

Att det finns en otydlighet kring villkoren håller han med om.

- Alla finansbolag vill kanske inte förtydliga villkoren eftersom de hellre köper med regress. Därför kan det vara bra att ha ett avtal så man vet vad som gäller.

Även om det alltså finns risker med att sälja fakturor menar Malcolm Rosén att fördelarna uppväger.

- Du får snabbt in pengar och kan fokusera på din kärnverksamhet. Det ger dig också möjlighet att likviditets-planera på ett annat sätt. Det underlättar även redovisningen eftersom du kan bokföra det som en intäkt på direkten och på så sätt slippa kundfordringar även i balans- och resultaträkningen, förklarar han.

Fakturaförsäljning passar för många företag, tycker Malcolm Rosén. På Fakturino hjälper man företag som omsätter från en miljon till ett par miljarder.

**”TA REDA PÅ
VILKA VILL-
KOR SOM GÄL-
LER INNAN DU
SÄLJER”**





Malcolm Rosén på Fakturino.

”MARKNADEN ÄR INTE SÅ FYRKANTIG”

Den som inte vill sälja kan också välja fakturabelåning, ett vanligare sätt att få ut pengar snabbt på sina fakturor. Fakturabelåning fungerar precis som att belåna ett hus, en bil eller annat värde men här lämnar du fakturan som säkerhet.

– Fakturabelåning är som helhetslösning ett billigare upplägg än fakturaförsäljning. Belåningen ger mellan 70 och 90 procent av fordringen direkt och resten betalas ut när kunden betalar din faktura. Du står fortfarande för risken men fakturabelåning ger ofta en snabbare hantering och kostar som helhetslösning ofta mindre än fakturaköp. Nackdelen med fakturabelåning är att kreditmarknadsbolagen tar över hanteringen för hela reskontran och att de fasta kostnaderna ofta är högre. Men marknaden är inte så fyrkantig längre. Man talar inte bara om fakturaköp eller fakturabelåning utan det finns även andra speciallösningar, berättar Rosén.

Vissa tar en fast avgift medan andra tar procent på fakturans värde. Förutom att öka likviditeten kan fakturabelåning underlätta administrationen.

– Ett fakturaköp är bättre om man enbart ska sälja ett par fakturor varje år eftersom de fasta kostnaderna är låga. Som helhetslösning är fakturabelåning ett billigare sätt att stärka sin likviditet, särskilt om man har många fakturor.

SKRIV AVTAL

Den som vill sälja sina fakturor kan antingen göra det en och en, eller så kan man välja att ha ett avtal med en beräknad försäljningsvolym vilket ofta ger ett bättre pris även om man då får betala årsavgift.

– Säljer man enstaka fakturor blir det ofta otydligt och olika villkor för varje försäljningstillfälle. Därför förordar vi att man ska ha ett avtal så man vet vad som gäller. Eftersom behovet av pengar kan uppstå snabbt är det också bra att ha ett avtal eftersom du då kan få ut pengar samma dag eller senast dagen efter att du sålt din faktura. Att komma igång med ett nytt avtal tar en till två veckor och då kan det vara försent. Idag kan man komma ner på så pass låga priser vilket gör att de flesta med likviditetsbrist kan dra fördelar av faktura-finansiering, säger Malcolm Rosén.

För hantverkare som berörs av ROT-avdraget finns olika möjligheter.

Vissa finansbolag köper hela fakturan inklusive ROT-avdraget, men fakturerar dig för avdragsbeloppet med tillräcklig löptid för att du ska hinna ansöka och få tillbaka avdragsbeloppet från Skatteverket. Andra köper bara beloppet efter ROT-avdraget. På Skatteverkets hemsida säger man: ”Har du använt dig av ett factoringbolag – det vill säga att du sålt dina fakturor vidare – begär du utbetalning från Skatteverket först när köparen har betalat sin del av fakturan till factoringbolaget. Vid en eventuell kontroll av din begäran kommer Skatteverket be dig att styrka kundens betalning.” ✕

KONTROLLEN!

Finansinspektionen är den tillsynsmyndighet som kontrollerar bland annat finansiella institut och kreditmarknadsbolag. När det gäller ren fakturaförsäljning är många företag klassade som finansiella institut. För ett sådant är kontrollen från Finansinspektionen ytterst begränsad. Man kontrollerar att de följer lagarna om penningtvätt och vid ansökan om att få starta ett finansiellt institut gör Finansinspektionen en lämplighetsprövning av ägare mot Rikspolisstyrelsen, Skatteverket och Upplysningscentralen. Ett finansiellt institut har också skyldighet att redovisa ändringar i ägar- och ledningsförhållanden. För att få starta ett finansiellt institut krävs förutom att du uppfyller hygienkraven en ansökningsavgift på 11 000 kronor för en fysisk person och 24 000 kronor för en juridisk person. Därefter tillkommer en årlig tillsynsavgift.

För ett kreditmarknadsbolag och banker är kontrollen betydligt mer rigorös. Där finns ett helt annat regelverk i botten som styr hur verksamheten ska bedrivas. Bland annat finns det krav på kapital.

Enligt Finansinspektionen har man inga indikationer på att de finansiella instituten skulle sköta verksamheten kring fakturaförsäljning sämre än kreditmarknadsbolag eller banker.

En del företag som sysslar med fakturaförsäljning bedriver även inkasso- och verksamhet. Den delen av verksamheten regleras av inkassolagen och den kontrollerande myndigheten är Datainspektionen.