

Så här enkelt fixar du finansiering till ditt företag



Magnus Nilselid, VD SpeedLedger

Se till att det blir roligare att driva företag!

Jag har drivit småföretag vid två olika tillfällen och tvärtemot vad många småföretagare tycker så har jag aldrig upplevt det som svårt att låna pengar hos banken. Bankerna vill ju låna ut pengar men har så klart vissa regler och rutiner att hålla sig till. Det är heller inte alltid nödvändigt att ställa personlig borgen för bolagets kredit. Vad du har för säkerhet är inte det första banken är intresserad av när ni diskuterar kredit. Viktigare är vad pengarna ska användas till och om du kommer att kunna betala ränta och eventuell amortering.

Förhoppningsvis kan tipsen i den här boken hjälpa dig att skaffa rätt finansiering utan att ställa ut onödiga säkerheter och därmed sova gott om natten – det blir ju roligare att driva företag då!



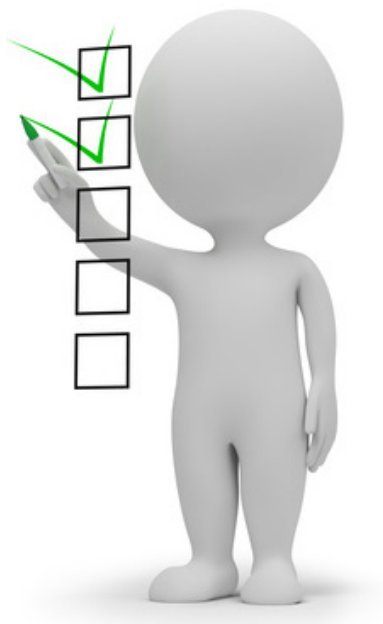
Magnus Nilselid
VD, SpeedLedger

Innehåll

5 konkreta tips hur du enklare får kredit hos banken.....	3-16
Bokföring – ett nödvändigt ont eller något som går att använda?.....	17
3 saker som avgör om banken säger Ja eller Nej.....	18
4 sätt att hantera sviktande likviditet.....	19-20
Vad gäller som säkerhet? Måste man lämna personlig borgen?.....	21-27
Hur mycket kan man förhandla med banken om ränta och andra villkor?.....	28
Sambandet mellan företagets ekonomi och din privatekonomi när du söker kredit.....	29
Olika typer av krediter och kreditgivare.....	30-33
Andra former av finansiering.....	34-35

5 konkreta tips hur du enklare får kredit hos banken

Här är mina 5 bästa tips på hur du enklare får kredit hos banken. Om du känner till dem och förbereder dig noga så borde chanserna att få kredit öka rejält. Glöm inte att kontakta flera banker – de gör ofta olika bedömningar av dina möjligheter att få kredit. Din presentation av företaget och kreditbehovet blir också bättre för varje möte du genomför. Börja gärna med den bank du tror är minst aktuell att göra affär med och spara den bästa till sist.



1. Ha koll på verksamheten och ekonomin
2. Förstå din balansräkning
3. Prata med banken på "bankens språk"
4. Förutse likviditeten
5. Odla förtroendet med hjälp av information

Skaffa-kredit-tips nr 1:

Ha koll på verksamheten och ekonomin

Bedömningen av företagaren – personen bakom företaget – är en mycket viktig parameter när banken bedömer din kreditansökan. Att du har koll på din verksamhet och också ger det intrycket är ofta helt avgörande för kreditbeslutet. Och med all rätt – det kommer vara avgörande även för den totala framgången för ditt företag.

Hitta dina nyckeltal

Se till att du kan beskriva den marknad ditt företag finns på:

- kundunderlaget
- växer marknaden?
- konkurrenterna
- vad som skiljer ditt företag från andra aktörer och konkurrenter

Du bör också ha en klar uppfattning om hur kunderna ska strömma till och hur många kunder per dag, vecka, månad osv. som behövs för att verksamheten ska gå runt.

Om din verksamhet är igång och du redan har kunder är det ett klart plus. Beskriv för banken hur du gjorde för att skaffa kunder och att du kan göra likadant igen x ggr. Då får du x kr i intäkter per månad osv.

Gör en budget

Att göra en budget är nästan helt nödvändigt för att banken ska se om det finns återbetalningsförmåga. En välgjord budget (även om den är grov) är en signal till banken att du tänkt igenom ekonomin. Hur mycket av budgeten som bankens personal sedan läser och förstår kan variera.

Om du gör en budget – börja med de stora dragen och förfina efter hand. Trassla inte in dig i småposter för tidigt. Var beredd på följdfrågor – hur ska detta uppnås? Vad händer om...? osv.

Glöm inte – det är viktigt att ha koll på vad som styr intäkterna och hur snabbt du kan påverka kostnaderna om intäkterna blir lägre än väntat. Om du har en bra uppfattning av intäkterna brukar det vara relativt enkelt att förutspå resultatet eftersom kostnader är enklare att budgetera än intäkter. Du styr ju själv över kostnaderna och kan anpassa dem löpande efter utfallet.

Bli inte för detaljerad. Jobba gärna med lite grövre siffror och schabloner. Försäljning, bruttomarginal, totala kostnader per månad ger ofta en bra bild av resultatet om du t.ex. handlar med varor.



Ta fram rapporter månadsvis

Nuförtiden finns det bokföringsprogram med en hög grad av inbyggd automatik som gör att bokföringen enkelt kan hållas uppdaterad så att du kan få rapporter månadsvis i princip direkt efter månadsskiftet.



Minska risken för förlust

Vilken bromssträcka har du på kostnadssidan? Har du investerat i maskiner som måste hållas igång eller består dina kostnader mest av personal? Gör en plan för hur du minskar kostnaderna om intäkterna blir lägre än planerat. En plan innebär ökad kontroll.

Ta hjälp!

Även om du känner att du har koll på nyckeltalen och uppdaterar din bokföring månadsvis – låt gärna nån annan ge sina reflektioner.

Dra nytta av tidigare erfarenheter

Om du har drivit företag förut och det har gått hyfsat bra så är det en fördel som du ska ta vara på. Detsamma gäller om du gjort samma sak tidigare som anställd som du nu gör i egen regi, t.ex om du varit anställd som rörmokare och nu ska starta egen rörfirma. Då minskar risken att du misslyckas och det underlättar kreditbeslutet för banken.

Skaffa-kredit-tips nr 2: Förstå din balansräkning

En resultaträkning är enkel att förstå. Intäkterna syns högst upp, sedan kommer kostnaderna och längst ner resultatet.

Balansräkningen är lite svårare tycker många. Egentligen är den också väldigt enkel – man behöver bara tänka lite annorlunda jämfört med resultaträkningen. När man söker kredit i banken är det väldigt viktigt att förstå de stora dragen i sin balansräkning.

Balansräkningen visar alla tillgångar, alla skulder, och skillnaden – som kallas eget kapital. Ordet Balansomslutning kan vara bra att känna till. Det är ett annat ord för summan av alla tillgångar eller summan av skulder + eget kapital som ju blir lika mycket.



Balansräkningen visar statusen på tillgångar, skulder och eget kapital vid **ett givet tillfälle – en given dag**. Det är en viktig skillnad mot resultaträkningen som visar hur företaget gått under **en viss period – mellan två dagar**.

Balansräkningen för en privatperson skulle typiskt innehålla villa, bil, sommarstuga, aktier och pengar på banken på tillgångssidan. På skuldsidan finns kanske bolån och andra krediter.

I ett företag består tillgångarna av t.ex. varulager, maskiner, fastigheter och pengar på banken. En annan viktig tillgång för företag som fakturerar är kundfordringar.

Skulderna består ofta av banklån, checkkredit och kortkrediter. Som företag kan man ofta också låna pengar av sina leverantörer genom att handla varor och tjänster på faktura, dvs. man betalar 10-30 dagar efter leverans. Den skulden syns också i balansräkningen som en leverantörsskuld.

Man vad har du då för nytta av allt detta när du söker kredit hos banken?

Jo, om du tänker låna pengar för att köpa tillgångar som syns i balansräkningen t.ex. varulager eller en maskin som kan öka din försäljning så kommer banken att vilja hjälpa till. En sådan utgift syns inte med en gång i resultaträkningen utan blir en kostnad i resultaträkningen först när den skrivs av (en maskin) – och då i lagom små portioner, eller när den säljs (varulager).



Om du däremot tänker spendera pengarna på utgifter som inte syns i balansräkningen, t.ex löner, marknadsföring osv. blir det väldigt svårt att låna hos banken. Om man behöver pengar till den typen av utgifter innebär det att företaget går med förlust och bankerna lånar i regel inte ut pengar för att täcka förluster – riskkapital – det ska täckas genom att ägarna skjuter till mer pengar tycker de. Däremot lånar banken gärna ut rörelsekapital – dvs. pengar som går till tillgångar som behövs i verksamheten.

LÅNA RÖRELSEKAPITAL = JA LÅNA RISKKAPITAL = SVÅRT

Om du förstår skillnaden mellan rörelsekapital och riskkapital och kan beskriva ditt kreditbehov utifrån hur balansräkningen påverkas när du får en kredit kommer bankens förtroende för dig som företagare att öka.

Mitt tips nr 2 är alltså – investera några timmar i att förstå hur en balansräkning fungerar och hur balansräkningen i ditt företag ser ut. Skissa också på hur balansräkningen kommer att se ut när du fått din kredit och köpt t.ex. din maskin (en balansbudget).

Det kommer vara väl investerad tid som du har nytta av under hela ditt företagande.

Skaffa-kredit-tips nr 3: Prata med banken på “bankens språk”

Budskapet till banken bör vara något i stil med följande:

- Jag har en bra affärsidé som fungerar så här...
- Mina intäkter och kostnader ser ut så här...
- Balansräkningen ser ut så här...
- Om jag investerar i ett något större varulager (eller i den här maskinen...) så kommer försäljningen och/eller lönsamheten öka så här...
- För att kunna investera i tillgångarna behöver företaget låna så här mycket pengar i banken...
- ...och då kommer balansräkningen se ut så här...
- Jag kommer att klara av räntor och ev. amortering i och med att jag får ett överskott på...



Förbered dig också för följdfrågan:

- Har du kollat på alternativen till att låna i bank, t.ex. att minska på någon annan tillgång än den som du behöver investera i. Kan du t.ex. driva in kundfakturorna snabbare (om du säljer mot faktura) så att kundfordringarna minskar eller låna mer av leverantörerna (öka leveratörsskulderna)?

Att visa banken att du förstår hur din balansräkning ser ut, vilka de stora posterna i balansräkningen är och hur de påverkar ditt behov av kapital skapar ett förtroende. Om du kan jämföra några av dina nyckeltal med branschgenomsnittet och visa att dina nyckeltal ligger bra till i jämförelsen så är det också en stor fördel. T.ex:

- Skoaffärer behöver i regel ha ett lager som motsvarar 20% av årsomsättningen men vårt ligger bara på 18%. Därför bör vi öka lagret med ca 100 KSEK för att kunna öka omsättningen. För att klara det behöver vi låna...



Beskriv för banken hur du aktivt jobbar med att minska övriga tillgångar och öka övriga skulder (ja, det låter konstigt för en lekman men så pratar man med banken på bankens språk) men att du ändå behöver komplettera med en kredit hos banken.

När du jobbar med balansräkningen och gör den övningen så kanske det till och med visar sig att du inte behöver låna pengar i banken. Kanske räcker det med att förhandla med leverantörerna om längre kredittid på varuinköpen.

Skaffa-kredit-tips nr 4: Förutse likviditeten

Likviditet är helt enkelt hur mycket pengar man har på banken.

En mycket viktig regel är att utöka sina krediter i god tid innan man har behovet. Det är mycket, mycket lättare att få kredit hos banken om man inte har panik och MÅSTE ha pengarna snabbt. Att komma till banken med en akut likviditetskris i bagaget är ingen höjdare alls.

För att kunna veta i god tid att ditt företag kommer att behöva större kredit behöver du ett sätt att förutse likviditeten. Dessutom kommer banken att gilla att du löpande jobbar med att planera likviditeten så visa gärna banken hur du gör – det skapar förtroende och ger en känsla av mindre risk hos banken.



Hur gör man då för att förutspå likviditeten?

Lägg upp ett enkelt kalkylark (om du inte kan excel eller liknande kalkylprogram – ta en snabbkurs eller fråga en bekant som kan hjälpa dig att komma igång – det kommer du inte ångra).

Lägg in en rad för varje planerad större in- och utbetalning. Små in- och utbetalningar buntar du ihop till t.ex. "dagsförsäljning". Gör en kolumn med beskrivning, en med belopp in/ut och en med totalen.

Planera 2-3 månader framåt. Det kan innebära något hundratal rader och tar ett par timmar men det är värt det – att ha koll på sin framtida likviditet är något av det viktigaste som finns för en företagare.

Om du märker att likviditeten närmar sig 0 eller går under 0 om t.ex. 2 månader – ta tag i situationen direkt och vidta åtgärder. Om du tänker söka kredit i banken så är det som sagt mycket bättre att komma 2 månader innan behovet uppstår än dagen innan.

Men hur i hela friden ska man kunna hålla sin likviditetsplan uppdaterad, den ändras ju hela tiden?

Ja, här gäller det att hitta en bra avvägning där du kan hålla tillräcklig kontroll löpande utan att det stjäl för mycket tid. Ett bra sätt kan vara att klumpa ihop poster så att planen blir lite grövre när du väl kommit igång. Tänk sedan efter hur ofta du behöver uppdatera den – kanske månadsvis räcker.

Skaffa-kredit-tips nr 5:

Odla förtroendet med hjälp av information

Alla affärer bygger mer eller mindre på relationer och förtroende. När det gäller banklån så är det extra viktigt.

Skicka rapporter

Bankerna gör naturligtvis allt de kan för att minimera sina risker. Det är helt normalt affärstänkande och ska inte tas personligt av företagaren. Bankerna är därför observanta på olika signaler som kan tyda på att företaget eventuellt går sämre och riskerar att hamna i ekonomiska problem.



Ett typiskt tecken på att det börjar gå sämre för ett företag är att det blir svårare för banken att få information från företaget. Det kan du utnyttja till din fördel genom att ge banken mer information än den förväntar sig.

Bankerna är vana att ha en kreditgenomgång en gång per år med varje kund som lånat pengar. Då vill man i regel ha senaste bokslutet som underlag. Genom att löpande skicka över delårsrapporter till din kontaktperson på banken odlar du ett förtoroende som kommer vara användbart nästa gång du ansöker om en höjning av krediten.

Den här tekniken ger flera fördelar, både för banken och för dig:

- Banken kan följa företagets utveckling och känner sig tryggare.
- Banken märker att du har koll på din egen verksamhet.
- Du sätter press på dig själv att verkligen ta fram delårsrapporter vilket gör att du kommer ta bättre beslut.

Hur ofta ska man ta fram rapporter?

Det finns ingen anledning att dränka banken med information. Kvartalsrapporter räcker för bankens del. Mejla över resultat- och balansräkningar tillsammans med en kort kommentar från dig. Då överträffar du förmodligen förväntningarna och ger en tydlig signal om att du har kontroll på företagets ekonomi.

För din egen del tycker jag absolut att du ska ta fram någon typ av rapport över verksamheten månadsvis. Det behöver inte vara avstämt in i minsta detalj men försäljningssiffror och de flesta kostnader kan man oftast utan problem ha uppdaterat 1-2 veckor efter varje månadsskifte.

Om du har som rutin att uppdatera bokföringen samtidigt som du betalar dina räkningar i internetbanken så har du gjort merparten av arbetet. Stäm av med din redovisningskonsult eller revisor vilka ytterligare moment (t.ex. periodiseringar) som behöver göras innan du tar ut resultatrapporten.

Bjud in banken till ditt företag

Bankens företagsrådgivare brukar ofta gilla att åka ut och besöka sina kunder. Det ger banken ökad trygghet vid kreditgivningen och bygger förtroende.

Beskriv verksamheten. Gör en rundvandring, presentera personalen. Resonera samtidigt om lager och kundfordringar om det är rätt läge.



Börja med ett försprång

Relationer tar tid att bygga. Börja där du är ett försprång dvs. den bank där du känner en kontaktperson sedan tidigare, den bank där du är privatkund eller be någon bekant ge tips på bankkontakt.

Kul aktivitet ihop

Om du gör aktiviteter eller events med kunder eller personal kan det ibland vara bra att bjuda in även banken. Det funkar inte i alla lägen men om tillfället passar kan det göra underverk för relationsbyggandet.

Bokföring – ett nödvändigt ont eller något som går att använda?

Tänk dig en längdhoppare som tränar för att kvala in till OS. Han tränar och hoppar men mäter bara sina hopp ordentligt en gång per år. Dessutom tar det upp till 6 månader innan han får besked om resultatet. Hur stor är chansen att förbättra tekniken om man jobbar på det sättet?

Att driva företag är också en sport. Ska man bli bättre så är det viktigt att mäta. Tyvärr får väldigt många företagare bara ett korrekt mätvärde en gång per – när bokslutet är klart, oftast ett antal månader efter räkenskapsårets utgång.

Egentligen är det inte svårt att få en vettig rapport månadsvis. Det gäller bara att ha lite disciplin och hålla bokförigen uppdaterad månadsvis. Ta också hjälp av t.ex. en redovisningskonsult och se till att han eller hon tittar igenom ett par viktiga parametrar innan du kör ut resultatrapporten. Då kommer rapporten ge en mer rättvisande bild av verksamheten.

Jag är övertygad om att många duktiga entreprenörer med fina affärsidéer skulle kunnat undvika konkurs om de hade mätt sin prestation månadsvis. Det är ju lite sent att justera verksamheten när pengarna redan är slut.



3 saker som avgör om banken säger Ja eller Nej

Tvärtemot vad många tror utgår banken inte från säkerheten när de bedömer en kreditansökan. Säkerheten kommer sist i kreditbedömningsprocessen.

1. Återbetalningsförmåga

Det första banken intresserar sig för är återbetalningsförmågan. Klarar verksamheten att betala ränta och amorteringar? För att visa det är det bra att göra en budget.

2. Förtroende för entreprenören

Ger du som entreprenör intryck av att ha koll på din verksamhet? Det räcker inte med att man är duktig fackman, man måste också ha koll på ekonomin i företaget. Har du drivit företag förut med framgång så är det ett klart plus.

3. Säkerhet är bra men inte nödvändigt

Om banken anser att ditt företag klarar av krediten och får förtroende för dig som entreprenör tittar de på om säkerheten är tillräcklig.

4 sätt att hantera sviktande likviditet

1. Undvik överraskningar

Låg likviditet kan vara OK om man förutser den i god tid. Då kan du enklare be om ett tillfälligt övertrasseringsutrymme hos banken. Om däremot likviditetssvackan kommer som en överraskning kan det vara jobbigt och ditt handlingsutrymme minskar. Inte populärt hos banken.



2. Finns det stora poster som skapar ”ryckig” likviditet?

Har du stora inbetalningar från enstaka kunder som är avgörande för din likviditet? Då kan fakturakredit (factoring) vara ett alternativ. Man kan också försäkra sig mot kreditförluster för att inte råka ut för otrevliga överraskningar.

3. Hur kan du förutse dålig likviditet?

För att förutse likviditeten behöver bokföringen vara uppdaterad löpande, framför allt med kund- och leverantörsfakturor. Du behöver också komplettera prognosen med större utbetalningar t.ex. löner, skatt och moms.

4. Vad gör du när det börjar bli tomt i kassan?

Det första du behöver göra är att ta reda på varför likviditeten blivit sämre. Först då vet du vilka åtgärder som är aktuella. Svaret hittar du oftast i balansräkningen. Det är alltså väldigt viktigt att förstå mekanismerna i sin balansräkning.

Några exempel på händelser och hur de påverkar olika poster i balansräkningen:

- Stora inköp till kommande leveranser – varulagret ökar
- Nyligen gjorda stora utleveranser – kundfordringarna ökar
- Dålig lönsamhet/förluster – eget kapital minskar

Det är extra viktigt att förstå de här fyra balansposterna och sambandet mellan dem:

- kundfordringar
- varulager
- leverantörsskulder
- kassa/bank...och därmed behovet av kredit hos banken.

Men hur kan jag hitta svaret i balansräkningen?

Det här kallas kassaflödesanalys (eller finansieringsanalys) på ekonomispråk och är inte så komplicerat som det låter. Man jämför helt enkelt två balansräkningar, från två olika tillfällen, med varandra. Den ena balansräkningen är från ett datum bakåt i tiden då din likviditet var OK. Den andra balansräkningen ska vara dagsfärsch eller så nära du kan komma dagens datum med en uppdaterad balansräkning. Genom att jämföra dessa två balansräkningar med varandra, post för post, får du svaret till varför likviditeten är sämre i dagens balansräkning.

Först nu kan du åtgärda problemet, ofta utan att gå till banken. Om du ändå behöver finansiering i bank har du skaffat dig ett gediget underlag som underlättar din diskussion med banken avsevärt.

Vad gäller som säkerhet? Måste man lämna personlig borgen?

Vilka olika typer av säkerhet finns?

Tvärtemot vad många tror utgår banken inte från säkerheten när man bedömer en kreditansökan. Säkerheten kommer sist i kreditbedömningsprocessen. Först kommer återbetalningsförmågan och förtroendet för entreprenören.

Men... säkerheten är ändå nog så viktig. Här är de vanligaste formerna av säkerhet vid företagskrediter:

- företagsinteckning (varulager + kundfordringar)
- maskiner/inventarier (leasing, avbetalningskontrakt)
- kundfordringar (fakturakredit/factoring)
- fastigheter
- personlig borgen
- ingen säkerhet (blanco)



Företagsinteckning

Företagsinteckningen innebär att man pantsätter företagets alla tillgångar. Vid en konkurs får banken företräde gentemot andra fordringsägare. Hur mycket företagsinteckningen är värd beror på hur mycket tillgångar som finns i företaget. Banken gör i regel sin kalkyl på lös egendom som varulager, kundfordringar, maskiner och inventarier. Eftersom dessa tillgångar inte kan säljas till sitt fulla värde vid en konkurs brukar banken räkna med 40-50 % av totalen av varulager + kundfordringar + maskiner & inventarier. Kundfordringar är egentligen värda lite mer och övrig lös egendom lite mindre.

Det som påverkar bankens kalkyl av hur mycket företagsinteckningen är värd är om tillgångarna är pantsatta på annat håll. Om du t.ex. har pantsatt dina kundfordringar till ett factoringbolag så kommer de inte att ingå i bankens kalkyl av värdet på företagsinteckningen.

Räkna med att banken kommer att kräva en företagsinteckning när du lånar pengar till företaget. Ofta vill man kombinera det med andra säkerheter t.ex. personlig borgen. Om du kan förhandla så att det räcker med företagsinteckning – betrakta det som en framgång.

Maskiner och inventarier

Att använda en viss inventarie som säkerhet innebär oftast att man låter banken helt enkelt äga inventarien och att man leasar den av banken precis som man gör med bilar och andra fordon.

För personbilar (som banken relativt enkelt kan sälja vid en konkurs) räcker det oftast med en kontantinsats (eller "förhöjd första leasingavgift" som det ofta kallas) på 20-30 % av bilens värde.



För andra typer av maskiner och inventarier får man räkna med en högre kontantinsats (eller ytterligare säkerhet). Banken kan inte räkna med att återvinna ett lika stort värde av t.ex. en tillverkningsmaskin om det skulle bli problem. Avgörande är ofta också om leverantören av inventarien kan ställa ut någon typ av återköpsåtagande till ett förutbestämt pris (i % av nypriset).

Det förekommer även att man utnyttjar en inventarie som säkerhet medan företaget äger inventarien, ofta i kombination med någon typ av avbetalningskontrakt.

Kundfordringar

Att låna pengar genom att pantsätta sina kundfordringar är relativt vanligt. Samlingsnamnet för detta är factoring.

Fakturakredit

Bankerna erbjuder factoring i form av fakturakredit som innebär att man kan låna 70-90 % av fakturans värde (inkl. moms). Företaget har kvar risken att kunden inte betalar – har kunden inte betalt inom t.ex. 60 dagar så vill banken inte belåna den fakturan längre, dvs. låneutrymmet minskar med motsvarande belopp. Interna fakturor t.ex. mellan bolag i samma koncern kan inte belånas på detta sätt.

Fakturakredit innebär att man skriver ut en text på sin faktura som talar om för betalaren att fakturan är överlåten till banken. En del betraktar det som en nackdel eftersom det kan signalera för till kunderna att man har likviditetsproblem. I praktiken spelar det förmodligen inte så stor roll – de flesta bolag har någon typ av kredit i bank och fakturakredit är en variant av flera.

Om man inte ser upp kan en fakturakredit öka arbetet med administration och bokföring ganska rejält. Det gäller att hålla rätt på hur mycket banken har givit i förskott samtidigt som det finns ett antal avgifter som ska bokföras: per faktura, per månad och räntan på krediten.

Att pantsätta sina kundfordringar är ett sätt att utvinna ett större säkerhetsutrymme ur kundfordringarna (70-90 %) jämfört med t.ex. företagsinteckning där de värderas till 40-50 %.

Fakturaköp

Den här typen av factoring erbjuds av fristående finansbolag (inte av bankerna). Det fungerar så att man får t.ex. 96 % av fakturans totalbelopp direkt och finansbolaget tar över hela risken och indrivningen av fakturan.

Finansbolaget kommer att göra en ordentlig kreditundersökning av varje betalare (fakturamottagare) och dessutom ofta kräva leveransgodkännande från betalaren innan man köper fakturan.

Fakturaköp är ofta en väldigt lönsam affär för finansbolaget. Om de köper en faktura för t.ex. 4 % rabatt och betalningstiden på fakturan är 30 dagar så blir den effektiva årsräntan 48 %.

Fastigheter

Fastigheter är alltid en bra typ av säkerhet. En industrifastighet kan normalt belånas till ca 60 % av marknadsvärdet och en privat fastighet till ca 70 %.



Ett vanligt missförstånd är att man mer eller mindre automatiskt kan få en kredit i banken om man bara har låneutrymme kvar på sin fastighet. Det stämmer inte. Betalningsförmågan är viktigast för banken. Man måste fortfarande visa en trovärdig kalkyl på att verksamheten genererar tillräckligt kassaflöde för att betala räntor och eventuella amorteringar.

Om man har möjlighet att pantsätta en fastighet när man tar upp en kredit har man ofta utmärkta möjligheter att förhandla sig till en bra ränta.

Personlig borgen

Om du har en enskild firma eller ett handelsbolag så är du personligen ansvarig för bolagets skulder och betydelsen av personlig borgen försvinner. Skillnaden är om du har ett aktiebolag – då ligger risken i det kapital du satsat i bolaget och du har inget personligt betalningsansvar för bolagets skulder.

Bankerna vill ofta att företagaren skriver på en personlig borgen för krediten till sitt aktiebolag så att man ändå har ett personligt betalningsansvar om bolaget inte kan betala räntor och amorteringar.



Jag anser att man bör försöka undvika eller minimera personlig borgen så långt det går. Att driva ett företag ska vara kul och man ska absolut satsa egna pengar i sitt företag, men att lämna en personlig borgen för företagets krediter kan göra att företagaren hamnar i en mycket besvärlig situation om företaget går omkull.

Själva idén med bolagsformen aktiebolag är ju också att man satsar en viss mängd kapital i bolaget och att ägarnas risk begränsas till att förlora satsat kapital.

För krediter till nystartade företag vill banken nästa alltid ha någon typ av personlig borgen – men försök att begränsa den beloppsmässigt till en del av krediten. Argumentera för att banken också ska ta en viss del av risken, det tar de betalt för genom räntan. Denna del av din kreditdiskussion är ofta förhandlingsbar.

Ibland vill bankerna ha en så kallad “skötselborgen” dvs. de anser att det ska svida lite för företagaren personligen om företaget inte kan fullgöra sina åtaganden mot banken. Jag tycker att argumentet är ganska svagt – företagare arbetar i regel mycket hårt för att företaget skall lyckas och har dessutom nästan alltid satsat egna pengar – det kommer att svida ändå om företaget misslyckas och går i konkurs.

Ingen säkerhet (blanco)

Det är fullt möjligt att under vissa förutsättningar låna pengar av banken helt utan säkerhet – så kallat blancolån. Det som krävs är att företaget är igång sedan en tid, har bra eget kapital och har visat en extremt god lönsamhet. Det är nästan omöjligt för nystartade företag att få kredit utan säkerhet.

Hur mycket kan man förhandla med banken om ränta och andra villkor?

Att göra upp om en kredit hos banken är en affärssuppgörelse och skiljer sig inte så mycket från andra typer av affärer. Man bör förhandla med banken. Det går nästan alltid att förbättra räntan en aning och dessutom bli av med vissa uppläggningsavgifter. Vilka säkerheter som ska ställas är också ofta förhandlingsbart.



Om det handlar om en checkkredit (eller rörelsekredit som en del banker kallar det) kommer banken presentera två räntor, dels själva låneräntan på det belopp du utnyttjar, dels en kontraktsränta (eller limitränta) som beräknas på maximala krediten (kreditlimiten). Kontraktsräntan varierar mellan 0,5 % och 2,0 % och är ofta väldigt förhandlingsbar. Se till att du inte betalar 2,0 % på den.

Precis som i alla förhandlingar är det bästa att ha alternativ. Kontakta flera banker och be dem återkomma med förslag. Bankerna gör ofta helt olika bedömningar och det är också bra att fintrimma sin argumentation och beskrivning av företaget genom att boka möte med flera banker.

Sambandet mellan företagets ekonomi och din privatekonomi när du söker kredit

Det är inte alls säkert att det är bra för dig att du är privatkund och företagskund i samma bank. Alla banker vill ha helkunder och kommer argumentera för att du ska ha både din privata ekonomi och företagets ekonomi i samma bank och visst kan det ibland vara gynnsamt för både relationen med banken och din möjlighet att få bra villkor, men det finns en baksida som ibland är större...

Det är nämligen så att banken vid kreditprovningen kommer att göra en samlad bedömning av hur mycket pengar de exponerar totalt på dig och ditt företag eftersom det finns en så kallad intressegemenskap. Det innebär att när ditt företag söker kredit så ser de över dina privata engagemang, t.ex. bolån, samtidigt. Det kan alltså vara lättare att få kredit till företaget i en annan bank än den du har dina bolån i eftersom var och en av bankerna får en mindre exponering mot dig (och ditt företag) på det sättet. Detsamma gäller om du har flera företag.



Olika typer av krediter och kreditgivare

Oftast tänker man på banken som den självklara kreditgivaren, men det finns flera alternativ. De flesta företag lånar t.ex. en del pengar av sina leverantörer.

Checkkredit och amorteringslån

Det här är de vanligaste typerna av krediter och de levereras av bankerna. En checkkredit (eller rörelsekredit som det också kallas) har fördelen att du bara betalar ränta för det belopp som utnyttjas. Flexibiliteten är den stora fördelen. Utöver räntan vill banken ha en limitavgift (kontraktsränta) på 0,5 - 2,0 % av beviljat kreditbelopp. Checkkrediten är alltså inte helt kostnadsfri när du ligger plus på bankkontot.

Ett lån med amortering passar bäst när det handlar om en investering där ett stort belopp ska betalas ut vid ett bestämt tillfälle. Bankernas kreditbedömning är ungefär densamma oavsett om du söker en checkkredit eller ett lån.

Leasing

Leasing passar bra för maskiner och inventarier, speciellt om de har ett tydligt marknadsvärde. Banken eller finansbolaget som är leasinggivare är ägare till egendomen och kommer vara intresserade av att kunna sälja den efter leasingperiodens slut, eller i förtid om det blir problem med betalningen av leasingavgiften.

Personbilar som används av företag finansieras nästan alltid med leasing eftersom en specialregel gör att momsen på personbilar inte är avdragsgill om företaget köper bilen. Vid leasing är halva momsen avdragsgill.

Fakturakredit

Fakturakredit är ett bra alternativ till checkkredit då banken är positiva till en kredit men tycker att företagsinteckningarna inte räcker som säkerhet. Fakturakredit innebär att man pantsätter sina kundfakturer. Banken tar därmed hand om kundinbetalningarna om säkerheten måste utnyttjas.

Fakturakredit innebär ganska stora förändringar i företagets faktureringsrutiner. All fakturainformation måste överlämnas till banken och en överlåtelse-text måste läggas till på varje faktura som ska överlåtas. Bokföringsarbetet blir också mer komplicerat eftersom varje faktura delbetalas; först kommer ett förskott från banken på 70-90 % av fakturans värde, sedan kommer en restbetalning när kunden betalat fakturan.

Fakturakredit erbjuds framför allt av bankerna men även av vissa fristående finansbolag.

En del företagare tycker inte om att signalera till sina kunder att de överlåter fakturorna till banken. Fara med det är nog överskattad. Idag använder många etablerade, välskötta företag fakturakredit.

Fakturaköp

Fakturaköp kan vara ett bra alternativ om företagaren vill få betalt direkt och samtidigt bli av med indrivningsarbetet och risken för kreditförlust. Det är ofta en ganska dyr metod att finansiera sitt företag på eftersom avgiften till finansbolaget är 3-4 % av fakturans värde. Den finansiering man erhåller är att pengarna kommer in från kunden kanske 30-45 dagar tidigare än om man drivit in sin kundfordran själv.



ALMI

ALMI är ett statligt bolag som ger krediter med lite större risk än vad bankerna gör. I gengäld är räntan också högre än bankernas ränta. ALMI gör i övrigt samma typ av kreditbedömning som bankerna. De tittar på återbetalningsförmågan, förtroendet för entreprenören och säkerheten. Du bör alltså förbereda din presentation för ALMI på samma sätt som för banken.

ALMI går oftast in tillsammans med en bank där banken och ALMI står för t.ex. halva krediten vardera.

Leverantörer

Att låna pengar av leverantörer är ett underskattat alternativ. Det är ofta helt gratis och kräver inte speciellt mycket av dig som företagare. Kredit från leverantör går till så att du får köpa varor eller tjänster och betala på faktura i efterskott med viss betalningstid, vanligtvis 10-30 dagar. Om du handlar med produkter är det extra viktigt att förhandla sig till en lång betalningstid hos dina leverantörer.

Det viktigaste när du förhandlar med en leverantör är att du sköter dina betalningar till den aktuella leverantören prickfritt (om du redan betalar med faktura). Om du har betalat i förskott eller med kort en tid kan du hänvisa till det och argumentera för att det nu är dags att börja betala med faktura. Räkna med att leverantören tar en kreditupplysning på ditt företag (och ibland även på dig personligen). Det är alltså viktigt i alla typer av kreditdiskussioner att företaget inte har några betalningsanmärkningar.

I vissa fall kan man också föreslå att leverantören skickar produkter på s.k. consignment. Det innebär att leverantören fortfarande äger produkterna men de finns i ditt lager eller din utställningshall. Först när du säljer en produkt får du fakturan från leverantören. Det fungerar bra t.ex. när leverantören har en ny produkt och är sugen på att nå ut på marknaden eller när leverantören har en hög bruttomarginal och därmed inte så mycket att förlora på att vara offensiv med att skicka ut produkter för påseende.

Andra former av finansiering

Ägarkapital (riskkapital)

I princip går det inte att låna pengar för att täcka förluster. För det krävs ägarkapital, i synnerhet om förlusterna är större än det befintliga egna kapitalet i bolaget.



Om det är någon annan än befintliga ägare som ska skjuta till ägarkapital så måste man göra en värdering av bolaget för att komma fram till hur stor andel av bolaget som det tillskjutna kapitalet ska motsvara. Värderingen, och därmed hur stor andel av bolaget de nya ägarna ska få, blir en förhandlingsfråga mellan befintliga och nya delägare.

Rent praktiskt brukar det gå till så att man gör en nyemission av aktier till de nya ägarna. Antalet aktier bestäms av en uträkning utifrån hur mycket kapital som skjuts till och värderingen av bolaget.

Ingen extern finansiering – trimma balansräkningen

Det här är den bästa lösningen av alla!

Innan du konstaterar att det behövs mer pengar i bolaget, ställ dig frågan om du kan trimma din balansräkning. Framför allt följande:

- **Kan du minska dina kundfordringar?**

T.ex. genom kortare betalningstid på fakturorna, ta betalt med kort istället för att fakturera, skicka ut påminnelser oftare.

- **Kan du minska lagret?**

T.ex. genom att beställa mindre volymer och oftare från leverantörerna, rea ut hyllvärmare.

- **Kan du öka kredittiden hos dina leverantörer?**

Se över de leverantörer du beställer mest av – de är ivrigast att gå dig till mötes och där finns mest likviditet att hämta om du får längre kredittid.

Här är några räkneexempel:

- Om du fakturerar 3 MSEK per år och kortar ner betaltiden från dina kunder från 40 dagar till 25 dagar frigörs 123 KSEK i likviditet.
- Om du beställer för 2 MSEK per år av en leverantör och du ökar kredittiden från 30 till 45 dagar frigörs 82 KSEK i likviditet.





KLICKA, KLICKA, KLAR.

Du är klar – när andra precis börjat!