

När du behöver likviditet – vi låser upp dina fakturor via belåning.



Förbättra din likviditet genom att belåna dina fakturor

Upplever du perioder med ojämn likviditet och behöver kapital för att täcka löpande utgifter som löner och leverantörsbetalningar? Ett effektivt sätt att frigöra likvida medel kan vara att belåna dina kundfakturor - en finansieringslösning som ger dig snabb tillgång till kapital utan att du förlorar kontrollen över kundrelationerna.

Varför belåna fakturor?

Att säkra ett jämnt kassaflöde är en vanlig utmaning för många företagare. Intäkter och utgifter matchar sällan perfekt i tid, och likviditetsbrist kan uppstå av flera skäl, exempelvis om löner ska betalas innan en större faktura reglerats, eller om ditt företag befinner sig i en tillväxt- eller uppstartsfas där utgifterna överstiger inkomsterna.

Sälja eller belåna fakturor – vad är skillnaden?

När traditionella banklån inte är ett alternativ kan factoring vara en flexibel lösning. Factoring innebär att du antingen säljer eller belånar dina fakturor för att få betalt direkt.

Vid **fakturaköp** säljer du dina fakturor till ett factoringbolag, som därefter hanterar faktureringen och kommunicerar direkt med dina kunder.

Vid **fakturabelåning** används fakturorna som säkerhet för ett lån men du behåller ägandet och hanterar själv kontakten med kunden. Det innebär att du behåller kontrollen över både fakturaflödet och kundrelationerna, vilket kan vara särskilt värdefullt i branscher där långsiktiga kundkontakter är viktiga.

Så fungerar fakturabelåning i praktiken

Fakturabelåning kan ske på enstaka fakturor eller hela din kundreskontra. Belåningsgraden varierar, men ligger vanligtvis mellan 60 och 95 procent av fakturans värde. För en mer långsiktig lösning kan hela kundreskontran ligga till grund för en löpande kredit, där nya fakturor successivt adderas som säkerhet.

Denna typ av finansiering fungerar likt en företagskredit eller checkkredit, där låneramen anpassas efter företagets behov. Din kostnad består i regel av ränta på det belånade beloppet.

När fakturabelåning passar extra bra:

När ni hantera stora volymer kundfakturor

För att skapa ett jämnare och mer förutsägbart kassaflöde

Som stöd för att förbättra rutiner i er kundreskontra

När ni vill minska antalet dagar det tar att få betalt från kunder

KONTAKTA MIG FÖR AVTAL!

Marcus Löfgren
Partneransvarig

marcus.lofgren@profina.se
079 143 75 20
08-600 54 09

