

Skapa ekonomisk buffert genom smartare likviditetshantering

Med likviditet avses i allmänhet företagets förmåga att betala sina kortfristiga skulder. En god likviditet innebär att företaget har en bra balans mellan de inkomster och utgifter som strömmar genom företaget på kortare sikt och att företaget klarar av att betala sina skulder i den takt som de förfaller. En god likviditet betyder också att företaget står bättre rustat mot oförutsedda utgifter eller konjunkturer som påverkar balansen i ekonomin.

Det finns flera metoder för att förbättra små och medelstora företags likviditet och denna artikel syftar till att ge några tips på hur en genomtänkt likviditetshantering stärker företagets ekonomiska buffert.

Ta del av hela artikeln på följande sidor.

Nathalie Myrskog, Senior associate
+358 20 527 4006
nathalie.myrskog@dkco-law.com

Nathalie Myrskog är advokat på DKCO Advokatbyrå och är specialiserad på bl.a. kommersiella avtal, arbetsgivarjuridik och upphandlingar. Nathalie är även utbildad ekonom.





Aktiv budgetuppföljning


Som en första åtgärd behöver företagets likviditet kartläggas, för att man ska kunna förutspå hur likviditetsnivån ser ut över året och när det uppstår störst på tryck på företagets ekonomi. Detta görs genom budgetering och en aktiv samt regelbunden budgetuppföljning. Beakta säsongsvariationer, semesterperioder, företagets investeringsplan samt ta höjd för både planerat och i viss mån oplanerat underhåll i budgeten. Genom en regelbunden budgetuppföljning får företagsledningen information inte bara om prognosen för det innevarande året, utan även om hur man borde beräkna kostnadsökningar och oplanerade utgifter för kommande år. Den förverkligade budgeten avslöjar även var de största påfrestningarna på likviditeten uppstår och företagsledningen kan vidta åtgärder för hur man i framtiden minskar dessa påfrestningar. På detta sätt slipper företaget leva ur hand i mun.

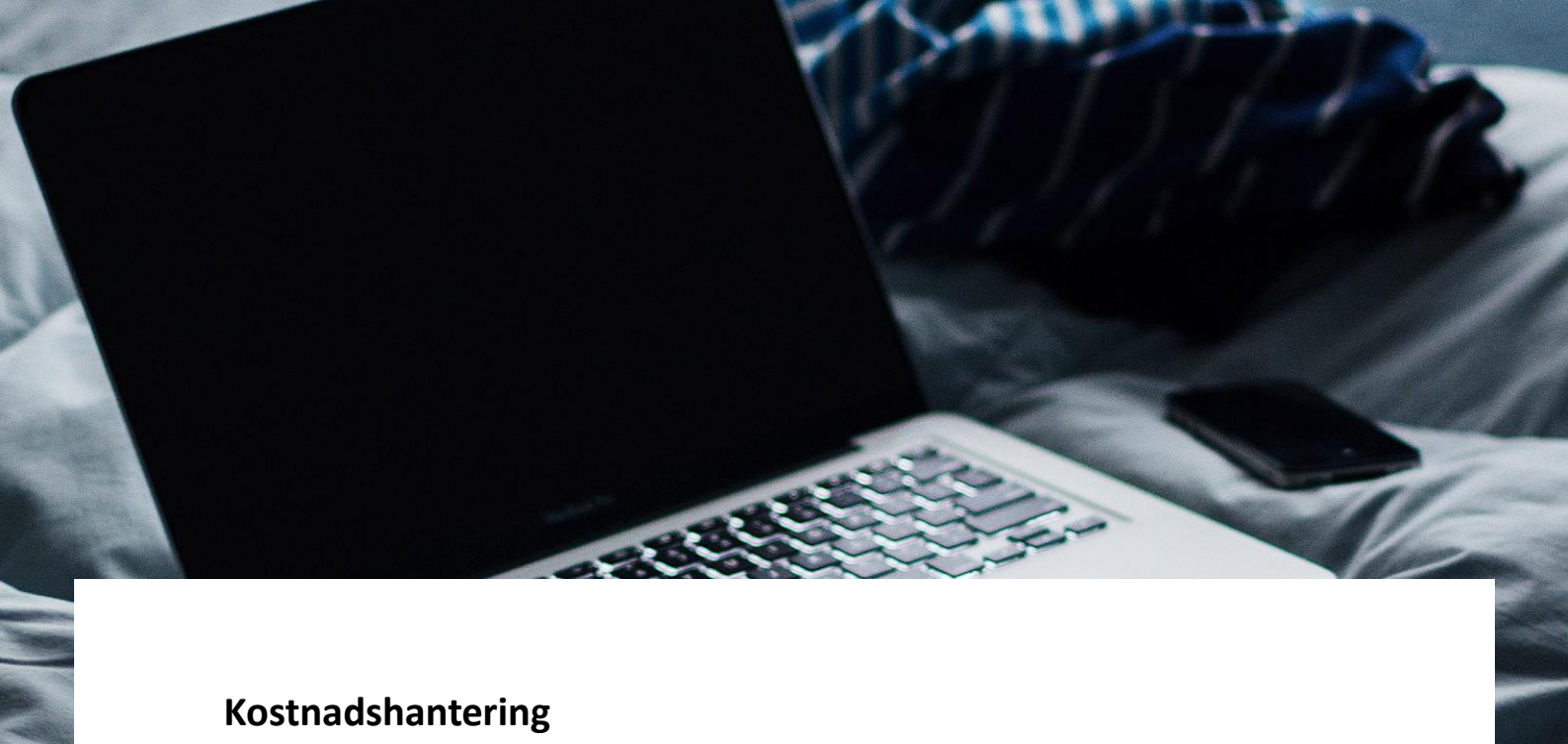
Förbättra kassaflödet

Låt oss börja med att fokusera på inkomsterna. För att förbättra företagets kassaflöde och betalningsförmåga vill vi ha en högre frekvens på inkomstströmmarna än på utgiftsströmmarna. Vad betyder detta? I enkelhet, få inkomsterna att rulla in i snabbare takt än utgifterna förfaller till betalning. Fakturera så fort som möjligt efter utfört arbete eller leverans. Det finns ingen orsak att låta kundfordringarna ligga i balansen längre än nödvändigt. Dessutom är det lättare att ta betalt kort efter leverans när kunden ännu kommer ihåg hur bra produkten var eller vilken snabb och smidig service den fick. Kontrollera därför hur lång tid det går mellan avslutat arbete och fakturering; är det längre än 14 dagar så lönar det sig att se över rutinerna för hur faktureringen hanteras. Ett vanligt problem är att faktureringen sköts vid sidan av allt annat arbete och därför hamnar sist på listan. Om detta är fallet, överväg att lägga ut faktureringen till en tredje part som kan sköta den. Ett annat sätt kan vara att automatisera hela eller delar av faktureringsprocessen eller skapa interna rutiner för faktureringen som gör den snabb och lättskött. I dag finns applikationer för de flesta behov och genom att samordna t.ex. hanteringen av materialkostnader och arbetstimmar som ska faktureras, kan företaget få till stånd en korrekt och smidig fakturering.

Automatisering av reskontra

På motsvarande sätt kan även reskontran automatiseras. En betalningspåminnelse borde sändas ett par bankdagar efter att fakturan förföll till betalning. Kom ihåg att öppna kundfordringar, förutom en kreditrisk, även är en kostnad för företaget. Fakturera därför även dröjsmålsränta vid försenad betalning. Som en del av likviditetshanteringen behöver företaget också se över betalningsvillkoren och kreditgivningspolicyn till sina kunder. Hur långa är faktureringsintervallen och hur lång är betalningstiden på fakturan? Ställ dessa villkor i relation till företagets egna betalningstider, betalningstiden som beviljas kunderna bör inte vara längre än de betalningstider företaget har gentemot sina underleverantörer.





Kostnadshantering

På kostnadssidan kan det vara skäl att förhandla om längre betalningstider mot underleverantörer, om företaget exempelvis behöver förskottera stora materialkostnader innan det får betalt av slutkunden. På detta sätt kan man minska tidsspannet mellan utgift och inkomst och förbättra likviditeten. Det löns även att försöka jämna ut större utgiftsposter under året, så att alla inte förfaller till betalning samtidigt eller under tidpunkter då inkomstströmmen är långsammare, exempelvis under semesterperioden. Anpassa investerings- och underhållsplan så att fakturorna för dessa kan betalas under en tid då företaget har en stark eller normal kassaström. När investeringar görs lönar det sig också att utreda huruvida leasing vore ett alternativ till att köpa utrustningen.

Främmande kapital

För att överbrygga glapp mellan inkomst- och utgiftsströmmarna eller för att säkerställa likviditeten under lågsäsong, kan företaget även behöva tillgång till främmande kapital. Banker och andra kreditinstitut erbjuder många olika alternativ för företagslån, kreditlimiter, flexkrediter och andra finansieringsverktyg. Med hjälp av en kreditlimit får företaget ett flexibelt verktyg i likviditetshanteringen. Kreditlimiten kopplas i allmänhet till kontot för företagets betalningsrörelse och fungerar som en backup när extra kassamedel behövs. Kreditlimiten används som driftskapital och för detta betalar företaget en limitränta på hela limitbeloppet, som en fast kostnad för kapitalets tillgänglighet, medan själva krediträntan normalt endast löper på det utnyttjade beloppet av limiten. Flexkrediter lämpar sig vanligtvis för mindre investeringar och brukar kunna beviljas utan säkerheter upp till ett par tiotusen euro. Återbetalningstiden brukar vara flexibel som namnet utlovar, men kontrollera att företaget har möjlighet att återbetala krediten också i förväg utan extra kostnader.

Kreditrisk gentemot kund

För exportföretag och företag med internationell verksamhet är kreditrisken mot kund viktig att hantera för att säkerställa den egna likviditeten. Hur mycket rörelsekapital är knutet i kundfordringar och hur länge tar det innan kundfordringarna omsätts till pengar? Ett alternativ för att snabba upp omsättningen av kundfordringar till rörelsekapital kan vara att använda sig av s.k. factoring eller försäljning av fakturafordringar till en bank eller annat kreditinstitut. Detta innebär att factoringföretaget köper kundfordringarna av företaget, som i sin tur genast får pengar mot en kostnad för själva factoringtjänsten. Factoring kan också ske genom fakturabelåning, där företaget upptar kredit mot säkerhet i kundfordringarna.

Andra verktyg för att säkerställa betalning från kunden i exportsituationer är exempelvis rembursor och bankgarantier, där en bank agerar mellanhand för betalningen mellan företaget och kunden och där banken förbinder sig att betala när betalningsvillkoren för rembursen eller garantin uppfylls. Beakta även företagets valutarisk om betalningen av produkterna sker i annan valuta än den som företaget har sina kassamedel i. Det kan gå en lång tid mellan kundens beställning och betalning, vilket innebär att det fastslagna priset är öppet för valutaförändringar. Valutarisken går att hantera genom avtal med kunden eller genom verktyg för valutasäkring som erbjuds av kreditinstitut.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att metoderna är många, men att A och O i likviditetshanteringen ändå är att företagsledningen kartlägger företagets behov och sedan fattar informerade, övervägda beslut i syfte att stärka företagets finansiella position.

DKCO

DKCO är specialiserad på avancerad affärsjuridik och har spetskompetens i bolags- och finansrättsliga frågor, kommersiella avtal, arbetsgivarjuridik och offentlig upphandling. Vi betjänar såväl företag och företagare som offentliga institutioner.



Vi skapar förutsättningar för framgång genom att jobba nära våra klienter, skapa ett personligt engagemang och tillsammans ta fram nya modiga lösningar.

Läs mer på dkco-law.com

DKCO