

## **Fördelar och nackdelar med factoring**

En kvalitativ forskning om factoring ur  
företagsperspektiv

Joakim Drugge

Examensarbete för Tradenom (YH)-examen

Utbildning: Företagsekonomi

Åbo 2025

## EXAMENSARBETE

Författare: Joakim Drugge

Utbildning och ort: Företagsekonomi, Åbo

Inriktning: Redovisning

Handledare: Marika Nygårdas

Titel: Fördelar och nackdelar med factoring – En kvalitativ forskning om factoring ur företagsperspektiv

---

Datum: 4.5.2025 Sidantal: 35

Bilagor: 2

---

### Abstrakt

Företagsfinansiering är en central del av verksamhetsstyrning, särskilt för små och medelstora företag som ofta står inför utmaningar kopplade till likviditet. Factoring är en finansieringsform där företag får tillgång till kapital genom att belåna eller sälja sina kundfordringar.

Syftet med examensarbetet är att reda ut vilka faktorer som inverkat på företagens beslut att börja använda sig av factoringtjänster, hur det har påverkat företagens ekonomi och vilka fördelar och nackdelar det finns med factoring ur ett företagsperspektiv. Frågeställningarna var: Vilka faktorer påverkar företagens beslut att använda sig av factoring? Hur upplever företagen att factoring påverkar deras likviditet och lönsamhet? Vilka är de största fördelarna och nackdelarna med factoring enligt företagen?

Examensarbetet bygger på en kvalitativ forskningsmetod där tre företag från södra Finland intervjuats, med hjälp av semistrukturerade intervjuer. Även en sakkunnig representant från ett bolag som erbjuder factoringtjänster intervjuades för att ge ytterligare inblick i hur factoringtjänsterna fungerar i praktiken.

I resultatdelen jämförs intervju svaren med den teoretiska referensramen för att identifiera likheter och skillnader. Resultaten visar att beslutet att använda sig av factoring varierar. Främsta orsakerna var att förbättra likviditeten, stärka nyckeltal och effektivisera fakturahanteringen. Motiven varierade beroende på företagets storlek och situation. Dessutom har likviditeten påverkats i bolagen som fått största delen av fakturan som kredit. Från resultatet framkom även fördelar med factoring som exempel förbättrad likviditet, och nackdelar som svårigheter med att avsluta factoringupplägget.

Slutsatsen är att factoring är en flexibel finansieringslösning som kan anpassas efter olika behov och förutsättningar. Det är viktigt för företag att väga kostnader emot nyttan i den egna verksamheten.

---

Språk: Svenska

Nyckelord: factoring, fakturabelåning, fakturaköp, finansiering

## OPINNÄYTETYÖ

Tekijä: Joakim Drugge

Koulutus ja paikkakunta: Liiketalous, Turku

Suuntautumisvaihtoehto/Syventävät opinnot: Laskentatoimi

Ohjaaja(t): Marika Nygårdas

Nimike: Factoringin edut ja haitat - Kvalitatiivinen tutkimus factoringista liiketoiminnan näkökulmasta.

---

Päivämäärä: 4.5.2025

Sivumäärä: 35

Liitteet: 2

---

### Tiivistelmä

Yritysrahoitus on keskeinen osa yrityksen johtamista, erityisesti pienissä ja keskisuurissa yrityksissä, joilla on usein maksuvalmiushaasteita. Factoring on rahoitusmuoto, jossa yritykset saavat pääomaa lainaamalla tai myymällä saataviaan.

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, mitkä tekijät vaikuttivat yritysten päätökseen ryhtyä käyttämään factoringpalveluja, miten se on vaikuttanut yritysten talouteen ja mitä etuja ja haittoja factoringiin liittyy yrityksen näkökulmasta. Kysymykset olivat: Mitkä tekijät vaikuttavat yritysten päätökseen käyttää factoringpalveluja? Miten yritykset kokevat factoringin vaikutuksen maksuvalmiuteensa ja kannattavuuteensa? Mitkä ovat factoringin tärkeimmät edut ja haitat yritysten mielestä?

Opinnäytetyö perustuu laadulliseen tutkimusmenetelmään, jossa haastateltiin kolmea eteläsuomalaista yritystä puolistrukturoitujen haastattelujen avulla. Lisäksi haastateltiin factoringpalveluja tarjoavan yrityksen asiantuntijaedustajaa, jotta saatiin lisätietoa siitä, miten factoringpalvelut käytännössä toimivat.

Tulososiossa verrataan haastatteluvastauksia teoreettiseen viitekehykseen yhtäläisyyksien ja erojen tunnistamiseksi. Tulokset osoittavat, että päätös käyttää factoringpalveluja vaihtelee. Tärkeimmät syyt olivat maksuvalmiuden parantaminen, keskeisten tulosindikaattoreiden vahvistaminen ja laskujen hallinnan tehostaminen. Motiivit vaihtelivat yritysten koon ja tilanteen mukaan. Lisäksi maksuvalmius on vaikuttanut yrityksiin, jotka ovat saaneet suuriman osan laskuista luotolla. Tulokset paljastivat myös factoringin edut, kuten paremman maksuvalmiuden, ja haitat kuten factoringjärjestelyn sulkemisen vaikeudet.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että factoring on joustava rahoitusratkaisu, joka voidaan mukauttaa erilaisiin tarpeisiin ja olosuhteisiin. Yritysten on tärkeää punnita kustannuksia ja hyötyjä omassa liiketoiminnassaan.

---

Kieli: Ruotsi

Avainsanat: factoring, laskusaatavien rahoitus, laskusaatavien myynti, rahoitus

## **BACHELOR'S THESIS**

Author: Joakim Drugge

Degree Programme: Business Administration, Turku

Specialization: Accounting

Supervisor(s): Marika Nygårdas

Title: Advantages and Disadvantages of Factoring – A Qualitative Research on Factoring From Business Perspectives

---

Date: 4.5.2025

Number of pages: 35

Appendices: 2

---

### **Abstract**

Corporate finance is a key part of business management, especially for small and medium-sized enterprises, which often face liquidity challenges. Factoring is a form of financing where companies gain access to capital by borrowing or selling their accounts receivable.

The purpose of the thesis was to find out what factors influenced a company's decision to start using factoring services, how it has affected the company's finances and what advantages and disadvantages there are with factoring from a company perspective. This thesis addressed the following questions: What factors influence firms' decisions to use factoring? How do companies perceive the impact of factoring on their liquidity and profitability? And, what are the main advantages and disadvantages of factoring according to the companies?

This thesis was based on a qualitative research method in which three companies from southern Finland were interviewed, using semi-structured interviews. An expert representative from a company offering factoring services was also interviewed to provide further insight into how factoring services work in practice.

The results section compared the interview responses with the theoretical framework to identify similarities and differences. The results showed that the decision to use factoring varies. The main reasons were to improve liquidity, strengthen key performance indicators and streamline invoice management. Motives varied depending on the company's size and situation. In addition, liquidity has been affected in the companies that received most of their invoice as credit. The results also revealed advantages of factoring, such as improved liquidity, and disadvantages, such as difficulties in terminating the factoring arrangement.

The conclusion was that factoring is a flexible financing solution that can be adapted to different needs and circumstances. It is important for companies to weigh costs against benefits in their own business.

---

Language: Swedish

Key words: factoring, invoice factoring, financing

# Innehållsförteckning

1	Inledning .....	1
1.1	Problemformulering .....	1
1.2	Syfte och avgränsning .....	2
1.3	Frågeställningar .....	3
2	Teoretisk referensram .....	3
2.1	Finansiering.....	3
2.1.1	Pecking order theory.....	4
2.1.2	The trade-off theory.....	5
2.1.3	Agentteorin .....	5
2.1.4	Kassakonverteringscykeln .....	6
2.1.5	Likviditetspreferensteorin .....	6
2.2	Likviditet .....	7
2.3	Kassaflöde.....	8
2.4	Rörelsekapital .....	9
2.5	Kapitalbehov .....	10
2.6	Finansieringsmetoder.....	10
2.7	Företagslån .....	11
2.8	Kontokrediter.....	12
2.9	Factoring .....	12
2.9.1	Fakturabelåning.....	13
2.9.2	Fakturaköp.....	13
2.9.3	Factoring med regressrätt .....	14
2.9.4	Factoring utan regressrätt .....	14
2.9.5	Administrativ service .....	14
2.9.6	Kostnad för factoring.....	15
3	Metodik.....	15
4	Intervjuer.....	16
4.1	Intervju med sakkunnig .....	16
4.2	Intervju med företag som använder factoring .....	20
5	Analys.....	26
6	Slutsats .....	28
7	Kritisk granskning .....	31
8	Sammanfattning.....	32
9	Källförteckning .....	33

## **Figurförteckning**

Figur 1. Pecking order theory (bearbetad bild) (Capital city, 2024). .....	4
Figur 2. Factoring (bearbetad bild) (Kotro, 2007, s. 65). .....	13
Figur 3 Företagens faktorer för att börja med factoring .....	29
Figur 4. Påverkan på företagens likviditet och lönsamhet. ....	30
Figur 5. Fördelar och nackdelar med factoring. ....	30

## **Bilagor**

Bilaga 1 Intervjufrågor till företagen

Bilaga 2 Intervjufrågor till sakkunniga på factoringbolaget

## Begreppsförklaring

Finansiering = Skaffa pengar till företaget

Kapital = Pengar, resurser

Kassaflöde = Visar hur pengar rör sig in och ut ur företaget

Kredit = Lån, betalningsfrist

Kreditinstitut = Juridisk term för banker och andra företag som lånar ut pengar

Kreditrisk = Risk för förlust p.g.a. betalningsförmåga hos motparten

Kundfordring = Försäljningsfaktura, en kund har köpt en vara på kredit men inte betalat än

Likviditet = Betalningsförmåga

Likvida medel = Kassa, kontantillgångar, betalmedel

Lönsamhet = Beskriver om företaget tjänar pengar på sin verksamhet

Ränta = Kostnaden för att låna pengar

Säkerhet = Pant

Transaktion = Avtal, affär

# 1 Inledning

I en tid av ekonomisk osäkerhet och höga räntor har intresset vuxit för att undersöka en alternativ finansiering för företag, utanför banklån och kontokrediter. Factoring är en finansieringsmetod som snabbt kan förbättra likviditeten i ett bolag. Factoring innebär att företag säljer sina kundfordringar till en tredje part, för att snabbare få in likvida medel till företaget. Finansieringsmetoden har blivit alltmer populärt bland företag som behöver likviditet i en oförutsägbar ekonomisk miljö.

Factoring är ingen ny uppfinning, utan användes redan i Mesopotamien 5000 år före Kristus. De första inkassospecialisterna uppkom under romartiden och fick en provision på 1 % av pengarna som de inkasserade av skuldtagaren. Ordet factoring härstammar från den latinska termen "*Facere*" som betyder "att göra". Factoringkonceptet fortsatte att utvecklas och på 1200- och 1300-talet uppkom factoring "samhällen" i England och Frankrike. Factoring begreppet spred sig vidare till Amerika när pilgrimerna kom över med Mayflower skeppet på 1600-talet. I början av 1800-talet introducerades Del Credere-factoring, vilket startade eran av modern factoring. Då formades fristående factoringbolag som inte var bundna till någon industri. (Sinclair, 2022)

Detta examensarbete kommer att presentera finansieringsmetoden factoring. Fyra intervjuer har också genomförts för att undersöka erfarenheter och praktisk tillämpning av factoring. I intervjuerna deltog tre bolag verksamma i södra Finland samt en sakkunnig på ett bolag som erbjuder factoringtjänster.

## 1.1 Problemformulering

När ett företag har likviditetssvårigheter och behöver kapital kan de söka extern finansiering. Det finns många olika sorters finansiering företag kan ansöka om, exempelvis lån, eller även ta in nya investerare i företaget. Ett annat sätt att snabbt få in pengar till bolaget är genom factoring. Med factoring som finansieringsmetod kan företag snabbt få in likviditet som är avgörande för företagets framgång och utveckling. Factoring kan även användas i förebyggande syfte, för att inte få likviditetssvårigheter. För små företag kan möjligheten till banklån vara begränsade vilket kan leda till ökad användning av andra finansieringsmetoder

såsom factoring. Trots factoringens växande popularitet finns det begränsad kunskap om vilka faktorer som påverkar företagets beslut att använda factoring, samt hur factoring i praktiken påverkar likviditeten, lönsamheten och den dagliga verksamheten.

De flesta transaktioner mellan företag sker på kredit. När företaget köper in varor till exempel för vidareförsäljning, får de kredit av leverantören. På samma sätt när ett företag säljer produkter till sina kunder ger de kredit till dem. (Ax, Johansson, & Kullvén, 2015, s. 210) Eftersom många företag säljer det mesta på kredit, bör det finnas rutiner som hanterar risken ifall kunden betalar fakturan för sent eller inte alls. Med välfungerande vanor och granskningar av kunder, kan villkoren för affärer anpassas enligt kundernas betalningsförmåga samt risker för sena eller uteblivna betalningar. (Hammarsund, Mackén, Jacobson, & Larsson, 2013, s. 68). Eftersom factoringbolag även erbjuder administrativ service som påminnelser och indrivning av fakturor, kan det minimera riskerna för företagen att sälja på kredit.

## **1.2 Syfte och avgränsning**

Syftet med detta arbete är att få en bättre förståelse för varför företag väljer att använda sig av factoring som finansieringsmetod, samt vilka fördelar och nackdelar det finns med factoring. Det finns inte så mycket forskning kring ämnet, vilket gör det intressant att undersöka. Examensarbetet syftar även till att reda ut hur factoring påverkar företagets ekonomiska hälsa.

Detta arbete kommer att avgränsas till företag som är verksamma på den finska marknaden. Det kommer även att avgränsas till företag i södra Finland. Forskningen kommer att fokusera på fakturaköp och fakturabelåning. I arbetet kommer tre företag som använder eller har använt factoringtjänster att intervjuas och ett företag som erbjuder factoringtjänster att intervjuas. För att hålla forskningen så relevant och trovärdig som möjligt kommer källor endast från 2000-talet och senare att användas. För att hålla arbetet innanför ramarna för factoring kommer endast teori om kortfristiga finansieringsalternativ behandlas.

### 1.3 Frågeställningar

Följande tre forskningsfrågor har formulerats för att besvara på arbetets syfte:

*Vilka faktorer påverkar företagens beslut att använda sig av factoring?*

*Hur upplever företagen att factoring påverkar deras likviditet och lönsamhet?*

*Vilka är de största fördelarna och nackdelarna med factoring enligt företagen?*

## 2 Teoretisk referensram

För att få en bättre förståelse för ämnet, som behandlas i examensarbetet, är det väsentligt att skriva om teorin bakom det. Genom att presentera teoretiska perspektiv inom området finansiering, factoring och likviditet skapas en förståelse för de faktorer som påverkar val av finansieringslösningar. Teorin fungerar som en utgångspunkt för analysen av det empiriska materialet och bidrar till att tolka resultatet i ett bredare sammanhang.

### 2.1 Finansiering

Finansiering handlar om att hantera ett företags eller organisations kapitalbehov. Det betyder att man undersöker olika finansieringskällor, gör bedömningar om kapitalbehov, hanterar risker och placerar överskott av likvida medel med mera. För att finansieringen skall hållas framgångsrik måste kostnaderna för finansieringen övervakas kontinuerligt. (Andren, Eriksson, & Hansson, 2015, s. 15)

När ett företag grundas, växer eller utvecklas behövs det kapital (dvs. pengar) för att kunna finansiera verksamheten. Företag kan anskaffa kapital på i princip tre olika sätt. Första sättet är genom att ägarna eller investerarna lägger in mera pengar i företaget. Det kan exempelvis göras genom nyemission av aktier eller via kapitallån. (Andren, Eriksson, & Hansson, 2015, s. 229) (Skatteförvaltningen, 2019)

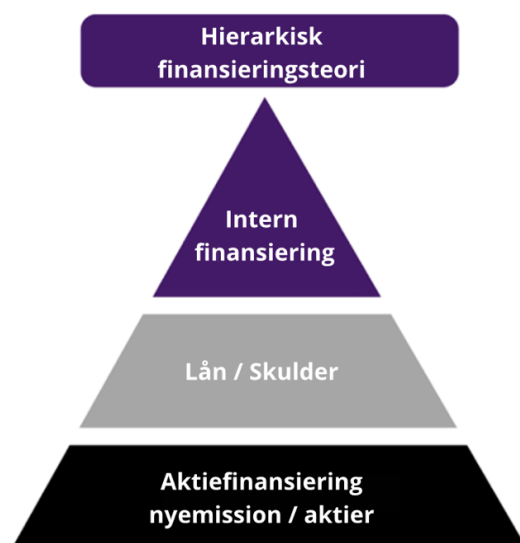
Det andra sättet är genom att ta in främmande kapital i bolaget. Intaget av främmande kapital sker i form av lån och ger inte äganderätt i bolaget. Det kan vara via kontobaserade lån eller marknadsbaserade lån. Kontobaserade lån är bland annat lån från banker och försäkringsbolag. Marknadsbaserade lån är exempelvis masskuldbrevslån och bankcertifikat.

Marknadsbaserade lån kan byta händer eftersom det är möjligt att köpa och sälja dem i placerings syfte, exempelvis via obligationer. Till skillnad från marknadsbaserade lån stannar kontobaserade lån alltid hos samma långivare. (Suomi.fi, 2021)

Tredje sättet är genom självfinansiering. Det innebär att företaget gör vinst och återinvesterar pengarna i företaget. Det kan göras i stället för att bolaget delar ut vinst till ägarna. (Skärvad, 2020, s. 373)

### 2.1.1 Pecking order theory

Pecking order theory eller hierarkisk finansieringsteori på svenska, är en kapitalstruktur inom företag som gjordes aktuellt av Stewart Myers och Nicholas Majluf 1984. Enligt teorin följer chefer en hierarkisk ordning när de granskar olika finansieringsmetoder. Den hierarkiska finansieringsteorin menar att företagsledare föredrar vissa finansieringsmetoder över andra. Det första sättet är intern finansiering genom exempelvis balanserade vinstmedel, det vill säga vinster från föregående år som inte betalats ut som vinst till ägarna. Andra finansieringssättet som företagsledare föredrar att använda är genom att ta in främmande kapital, det vill säga lån. Som sista utväg väljer de aktiefinansiering, det vill säga genom nyemission av aktier som köps av investerare som blir delägare. (CFI Team, u.å.). Se Figur 1 som presenterar den hierarkiska finansieringsteorin visuellt.



Figur 1. Pecking order theory (bearbetad bild) (Capital city, 2024).

### 2.1.2 The trade-off theory

Trade-off teorin är en kapitalstruktur som utvecklades på 1970-talet och hävdar att företag väger fördelarna med att ta lån mot nackdelarna med att ta lån. Fördelar med lån är exempelvis lägre skatt och nackdelar är exempelvis höga kostnader vid eventuell konkurs. Vid konkurs blir lån dyra eftersom långgivaren prioriteras och ägaren kan bli ansvarig att betala tillbaka lånet. Trots många invändningar och ifrågasättande om teorin är det fortfarande den vanligaste teorin som förklarar hur företag bestämmer mängden de ska låna. Teorin förutspår att företagets skuldsättning ökar då räntorna stiger och de kan göra större skatteavdrag med räntekostnaderna. Kostnaden för skulden minskar med skattefördelarna och ökar med riskfri ränta. (Ai;Frank;& Sanati, 2021)

Grunden för teorin lades av Franco Modigliani och Merton Miller. Målet med teorin är att hitta en optimal kapitalstruktur, där fördelarna med skulder och eget kapital är i balans. Senare utökades teorin med faktorer som beskattning och konkurskostnader. Trade-off-teorin är inte bara viktig för finansieringsbeslut utan också för investerare och analytiker som kan bedöma om företagets aktie är över- eller undervärderad. (Capital.com, u.å.)

### 2.1.3 Agentteorin

Agentteorin berättar om relationen mellan en huvudman och agent, där huvudmannen ger agenten uppdrag att ta beslut och agera i huvudmannens bästa intresse. Vanliga huvudman-agent-relationer finns mellan aktieägare och företagsledningen, hyresvärdar och hyresgäster samt investerare och finansiella rådgivare. Ett centralt problem inom agentteorin är principal-agent-problemet, som uppkommer när agenten har egna motiv som inte nödvändigtvis motsvarar huvudmannens mål. Huvudmannen har ofta en begränsad inblick i agentens agerande, vilket betyder att intressekonflikter kan uppstå. Det kan leda till att agenten agerar för sin egen vinning i stället för huvudmannens bästa. (Kopp, 2024)

För att minska konflikter kan företag använda olika metoder, som att övervaka agentens beslut eller ge dem motivation att arbeta i huvudmannens intresse. Exempelvis att ge företagsledningen aktieoptioner, så att de också tjänar på att öka företagets värde, precis som aktieägarna. Andra sätt kan vara genom att binda löner till långsiktiga resultat. Agentförlust

uppstår när agentens beslut leder till sämre utfall för huvudmannen än det optimala resultatet. (Kopp, 2024)

#### **2.1.4 Kassakonverteringscykeln**

Kassakonverteringscykeln eller cash conversion cycle (CCC) på engelska är tiden det tar för ett företag att omvandla pengar som spenderats på lager eller produktion till kontanter, genom att sälja sina varor eller tjänster. CCC är en av flera mätinstrument som visar hur rörelsekapital hanteras. Rörelsekapital är pengar som används i dagliga verksamheten. CCC använder genomsnittliga tiden som används för att betala leverantörer, skapa varulager, sälja produkter och ta emot betalningar från kunder. I allmänhet ju kortare tid det tar desto bättre för företaget. Företag med bra ledning har ofta låg CCC. CCC betyder inte så mycket i sig självt, utan det borde i stället användas för att jämföras med konkurrenter och se hur företaget förbättras över tiden. CCC bör även kombineras med andra nyckeltal vid en analys, till exempel nyckeltal som avkastning på eget kapital (ROE) och avkastning på tillgångar (ROA). Företag med lågt CCC använder ofta sina resurser effektivt. (Mueller, 2024)

#### **2.1.5 Likviditetspreferensteorin**

Likviditetspreferensteorin föreslogs av John Maynard Keynes 1936. Enligt Keynes bestäms räntan med hjälp av efterfrågan på pengar och utbudet av pengar på penningmarknaden i ett land. Av transaktionsskäl vill människor ha kontanter (föredrar likviditet) för att göra dagliga transaktioner under en viss tid. Kontanter behövs för dagliga transaktioner eftersom kontanter fungerar som bytesmedel. Människor föredrar också att hålla kontanter för framtida osäkerheter, exempelvis för att hantera nödsituationer eller plötsliga utgifter. På samma sätt som människor behöver köpa mat och betala räkningar behöver företag köpa råvaror och betala löner. Efterfrågan på pengar för transaktions- och försiktighetsmotiv är helt okänslig för räntan, eftersom dessa pengar behövs för att klara av vardagliga utgifter och oförutsedda händelser. Varken hushåll, företag eller staten minskar sitt behov av kontanter bara för att räntan förändras.

Keynes hävdade att viljan att ha likviditet bottnar sig i tre motiv: *Transaktioner*, *försiktighetsmotiv* och *spekulationsmotiv*. Transaktionsmotivet är behovet att hålla pengar

för dagliga transaktioner som köp av varor och tjänster. Transaktionsmotivet är grundläggande och existerar oavsett räntenivån. Försiktighetsmotivet handlar om att ha kontanter som en säkerhetsreserv för nödsituationer eller oväntade utgifter. Privatpersoner kan ha pengar eller andra lättåtkomliga medel för att betala plötsliga utgifter som bilreparationer, sjukvårdskostnader eller andra utgifter. Företag kan på ett motsvarande sätt ha en buffert för överraskande problem i verksamheten eller på marknaden. Försiktighetsmotivet visar att pengar fungerar som en trygg reserv vid osäkerhet. Spekulative motivet innebär att man håller fast vid pengar för att kunna investera i framtida möjligheter. Hos investerare och finansinstitut verkar spekulationsmotivet vara starkare och påverkas av förväntningar av räntan, marknaden och ekonomisk tillväxt. Folk håller i sina pengar när räntan är låg fastän det inte ger någon avkastning, dock förändras det när räntan stiger. (Chen, 2024)

## 2.2 Likviditet

Likviditet berättar om företagets betalningsförmåga på kort sikt. Det kan också beskrivas som företagets förmåga att betala de skulder som förfaller till betalning vid en viss tidpunkt. (Öberg, 2012, s. 111). För företag är det viktigt att hålla reda på och hantera en lämplig summa av tillgängligt kapital för att säkerställa att pågående verksamhet fortsätter utan avbrott. Det betyder att företag måste se till att de har tillräckligt med likviditet, det vill säga tillgång till pengar eller möjligheten att snabbt förvandla tillgångar till pengar. Det behövs då företagen behöver betala löner, skatter och/eller andra kostnader som kan överraska längs med vägen av företagande. (Tracy & Tracy, 2012, s. 131)

Enligt Öberg (2012, s. 111) är likviditet det viktigaste för alla företag. Företag kan stå ut med att gå på förlust i flera år, men kan de inte betala sina räkningar överlever de inte. Det är inte dåliga resultat som gör att företagen går i konkurs utan brist i likviditet. Det är vanligt att det är kreditgivarna företaget har skulder till som begär företaget i konkurs, inte ägarnas besvikelse med utvecklingen av resultatet. Ett företag kan visa negativt resultat utan att gå i konkurs medan ett företag som visar vinst kan begäras i konkurs. Likviditeten är central för företagens överlevnad. (Öberg, 2012, s. 111)

Särskilt i växande företag kan det förekomma likviditetsproblem eftersom växandet i sig binder mycket rörelsekapital. Likviditetsproblem uppstår ofta i nystartade företag som vanligtvis växer snabbt. En likviditetsbudget bör göras tillsammans med resultatbudgeten för att slippa onödiga överraskningar. Annars kan brist på pengar i värsta fall välta hela företaget, oavsett hur lönsamt det är. (Carlsson & Lundén, 2014, s. 46)

Eftersom externa parter inte har tillgång till att se ett företags in- och utbetalningar används i stället olika nyckeltal för att beräkna företagets betalningsförmåga. Två nyckeltal som handlar just om betalningsförmåga är kassalikviditet och balanslikviditet. (Öberg, 2017, s. 92)

### **2.3 Kassaflöde**

Kassaflöde betyder i all sin enkelhet, mängden pengar som kommer in eller betalas ut under en viss period. Det finns i allmänhet tre sätt som företag producerar eller spenderar pengar på. (Platt, 2010, s. 113). Dessa tre delar utgör också grunden i bokslutets finansieringsanalys, där man analyserar hur pengar rör sig in och ut ur företaget över tid.

Det första sättet beskriver kassaflödet i företagets dagliga verksamhet. Här ingår inkomster från försäljning, räntor och eventuell dividend från placerade pengar samt utgifter som betalda löner, betalda leverantörsskulder, betalda räntor och skatter. Det här sättet berättar om in- och utbetalningar från företagets löpande verksamhet. (Platt, 2010, s. 114)

Det andra sättet förklarar kassaflöde i investeringsverksamheten. Här ingår inkomster från försäljning av maskiner och inventarier samt utgifter för anskaffning av maskiner och inventarier. Hit hör också pengar som använts till att låna eller köpa skulder eller andelar i andra bolag. Det här sättet utmålar in- och utbetalningarna från företagets investeringsverksamhet. (Platt, 2010, s. 115)

Det tredje sättet redogör kassaflödet i finansieringsverksamheten. Här ingår pengar som erhållits från försäljning av aktier och skulder, samt pengar som använts för att betala utdelning. Det här sättet ger en bild av in- och utbetalningar från företagets finansieringsverksamhet. (Platt, 2010, s. 115)

## 2.4 Rörelsekapital

Rörelsekapital refererar till kapital som är bundet till företagets verksamhet, som exempelvis lager, halvfärdiga produkter och halvfärdig produktion eller någon annan utbetalning i förhand. Rörelsekapital är alltså pengar som är slutna till löpande utgifter för poster av olika slag, så som företagets varulager, tillverkningsprocess samt kundfordringar. (Kotro, 2007, s. 135)

Olika branscher har olika behov av rörelsekapital, och binder det på diverse poster i verksamheten. Industrieföretag kräver kapital för att täcka kostnaderna för tillverkningsprocessen, lagerhållningen och materialhanteringen. Dessutom påverkas kapitalbehovet av kundfordringar och hur mycket leverantörskrediter kan minska det. Handelsföretag binder ofta mycket kapital i varulager och har således stora behov av rörelsekapital. Tjänste- och kunskapsföretag binder kapital främst i kundfordringar, eftersom de inte har fysiska varor i lager. Vissa tjänsteföretag med långa projekt binder också kapital i pågående arbeten. För att förbättra hanteringen av rörelsekapital krävs ett närmare samarbete mellan produktion och ekonomiavdelningen. (Hammarsund, Mackén, Jacobson, & Larsson, 2013, s. 24)

Rörelsekapital eller närmare bestämt kortfristiga tillgångar minus de kortfristiga skulderna, har en stark koppling till företagets omsättning. Därför är det viktigt att hålla reda på om rörelsekapitalet utvecklas i samma tempo som omsättningen. Om rörelsekapitalet ökar snabbare än omsättningen kan det bero på att kunder tar längre tid på sig att betala eller att företag har mer pengar bundna i lager. När faktureringen ökar, växer även kundfordringarna, lagernivåerna och leverantörsskulderna. För att undvika finansieringsproblem på grund av ökad kapitalbindning måste företaget hålla koll på att rörelsekapitalet inte växer snabbare än försäljningen. Det är särskilt viktigt för snabbväxande företag, där det kan vara svårt att kontrollera rörelsekapitalets tillväxt, vilket i sin tur kan leda till likviditetsproblem. Ökar rörelsekapitalet för snabbt måste det oftast finansieras med hjälp av lån från banken. Ett vanligt sätt att kontrollera detta är att räkna ut rörelsekapitalet i procent av omsättningen. Normalt sett bör rörelsekapitalet växa i samma takt som omsättningen och balansomslutningen. Det går också att utreda rörelsekapitalet i förhållande till externa

utgifter och följa hur det förändras genom tiden. (Hammarsund, Mackén, Jacobson, & Larsson, 2013, ss. 24-25)

Ett annat sätt är att jämföra kundfordringar med leverantörsskulder. Om kunderna får långa betalningstider men företaget måste betala leverantörerna snabbt, kan onödigt mycket kapital bindas. Det kan leda till konsekvenser som ökad risk och räntekostnader. (Hammarsund, Mackén, Jacobson, & Larsson, 2013). För att förbättra rörelsekapitalet kan företag förhandla med leverantörer om längre och bättre betalningsvillkor. Företag kan också effektivisera faktureringsprocessen för att snabbare få betalt av kunder (Phipps, 2024). Företagets likviditet kan också bedömas genom att jämföra omsättningstillgångar med kortfristiga skulder i balansräkningen (Hammarsund, Mackén, Jacobson, & Larsson, 2013, ss. 24-25).

## **2.5 Kapitalbehov**

Precis som all finansiell verksamhet innebär företagande att investera pengar i en osäker framtid med målet att skapa en avkastning som överskrider den ursprungliga investeringen. När investeringar görs behövs det kapital. Kapitalet i företagen spenderas på tillgångar och löpande utbetalningar. Investeringar görs i lager, personalutbildning, marknadsföring, forskning och utveckling med mera. I den löpande verksamheten har företaget utbetalningar som löner, hyror, städning, elektricitet och så vidare. Företag har också säkerhetskapital på banken i form av pengar eller investerat i räntebärande värdepapper. På de här visen använder företag kapital i hopp om att generera avkastning. (Andren, Eriksson, & Hansson, 2015, s. 18)

## **2.6 Finansieringsmetoder**

Till företagets förfogande finns en ökad utsträckning av olika finansieringsmetoder som är anpassade till olika användningsområden. Det går att dela in de olika finansieringsmetoderna, beroende på vad företaget behöver finansiering till. Företag kan behöva finansiering för att köpa maskiner, fordon, byggnader eller annan utrustning för egen verksamhet. Finansieringen kan även användas för att bekosta försäljning eller motsvarande affärer. (Tepora, 2013, s. 17)

När ett företag fattar ett investeringsbeslut om att främja verksamheten i bolaget, behöver det också bestämmas hur investeringen ska finansieras. I allmänhet finns det flera finansieringsalternativ att välja, beroende på användningen och bolagets ekonomiska läge. Det kan de facto betyda att det möjligtvis bara finns ett alternativ för finansiering eller till och med inget alls. Syftet med investeringen samt kvaliteten och storleken på säkerheten företaget har tillgång till påverkar valet av finansieringen. (Tepora, 2013, s. 17)

## 2.7 Företagslån

Den vanligaste formen av främmande kapital eller skuld är lån, som beviljas av banker, försäkringsbolag eller andra finansinstitut såsom Finnvera. Lån har ofta en bestämd löptid och återbetalas regelbundet, till exempel varje månad eller halvår. Återbetalningen består av ränta och amortering. (Kotro, 2007, s. 63). Kvaliteten på relationen mellan banken och företaget har stor betydelse när det kommer till förhandlingar om villkor för lånet (Niskanen & Niskanen, 2013, s. 28).

I allmänhet kräver banker och finansinstitut säkerheter från företag för att ge lån. Säkerheter kan bland annat bestå av tillgångar som företaget eller företagaren äger. (Kotro, 2007, s. 64). Exempel på tillgångar som företag kan använda som säkerhet är fastigheter, aktier, obligationer eller liknande. För ett lån kan även borgen från en juridisk eller privatperson användas som säkerhet. (Arvidson, 2010, s. 37)

Kostnaden för banklån är ränta, och den bestäms utifrån den risk som banken tar samt den globala räntenivån. Om ett företag har bra säkerheter, exempelvis en fastighet, ger det lägre ränta. När banken bedömer om ett företag kan få lån tittar de på hur bra det går för företaget och hur bra ledningen är. Dessutom ser de hur mycket pengar som finns att röra sig med och hur stark affärsidén är. Lån för att köpa en fastighet betalas ofta tillbaka under längre tid än lån för att köpa till exempel maskiner. (Arvidson, 2010, s. 38). Lån används oftast för anskaffning av fordon eller maskiner och mer sällan för likviditetsbehov.

## 2.8 Kontokrediter

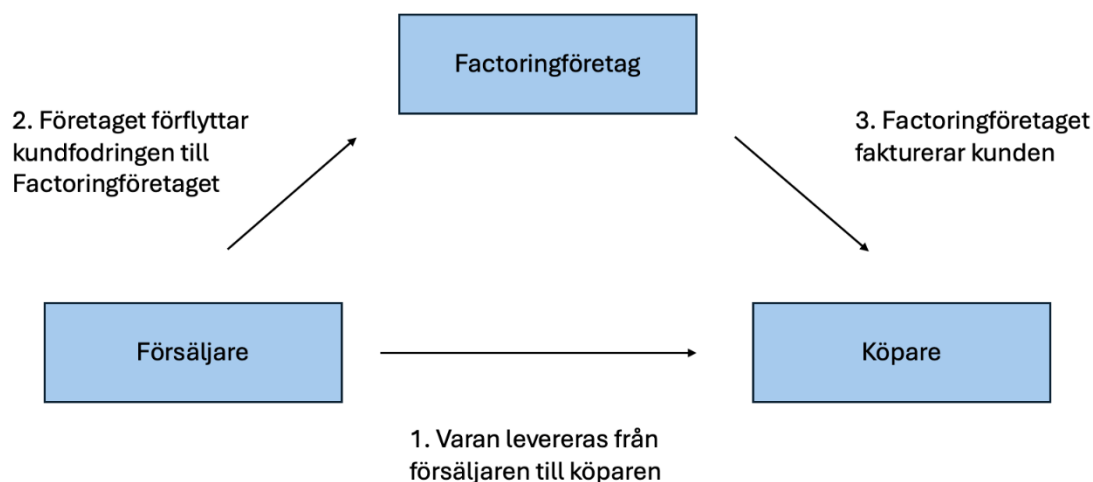
Företag använder sig ofta av rörelsekontokredit, vilket förut hette checkkredit. Kontokrediter används vanligen för att jämna ut variationer i likviditetsbehovet. Kontokredit kan vara en bra finansieringslösning för företag som är i behov av rörelsekapital, om krediten är anpassad till företagets storlek och omsättning. Om ett företag har en rörelsekontokredit kopplat till sitt löpande bankkonto, betyder det att räntekostnaderna minskar om betalningar från kunder snabbt läggs in på det konto. För kontokrediter behövs också säkerheter, såsom med lån. (Arvidson, 2010, ss. 33-34)

Kostnaden för kontokrediten består av en *limitavgift* och en *saldoavgift*. Limitavgiften är en fast kostnad för det beviljade maxbeloppet av krediten, exempelvis 1 % av kreditlimiten. Om kreditlimiten är 100 000€ och limitavgiften är 1 %, är kostnaden för krediten 1 000€. (Carlsson M. , 2014, s. 211). Limitavgiften betalas ofta årligen, och består vanligtvis av 0,5 – 2 % av den beviljade kreditlimiten. Därtill tillkommer saldoräntan på den utnyttjade delen av krediten, som ett vanligt lån. Den verkliga räntekostnaden kan variera beroende på hur mycket krediten utnyttjas. (Arvidson, 2010, s. 34). Eftersom det betalas avgifter på själva lånelöftet blir kontokrediter ofta dyrare än banklån, oavsett om man använder krediten eller inte (Carlsson M. , 2014, s. 211).

## 2.9 Factoring

Factoring är ett vanligt finansieringsalternativ för företag som behöver förbättra sin likviditet. Factoring syftar till att företag lånar eller säljer sina kundfordringar till ett kreditinstitut eller finansbolag som erbjuder factoringtjänster. Factoring kan vara ett förmånligt finansieringssätt för företag med dålig likviditet. Företag kan också använda finansieringsmetoden om de har snabb tillväxt, säsongvariationer i försäljningen och där stor del av rörelsekapitalet är fast i kundfordringar. (Larsson & Hammarsund, 2005, s. 134)

Enligt Cornwall, Vang och Hartman (2016, s. 222) används factoring främst av företagare med stor kreditrisk. Ett factoringbolag lånar inte ut pengar mot säkerhet, som exempelvis en bank, utan factoringbolag köper kundfordringar från företagen. Cornwall med flera (2016, s. 222) påstår att företagare med hög kreditrisk använder sig av factoring eftersom de inte kan få ett lån från banken. Se Figur 2 nedan som visualiserar factoring.



Figur 2. Factoring (bearbetad bild) (Kotro, 2007, s. 65).

### 2.9.1 Fakturabelåning

Fakturabelåning innebär att företaget som använder sig av factoring får en fortlöpande kredit. Krediten är anpassad till de utestående fakturornas belåningsvärde, i allmänhet upp till 80 % av fakturabeloppet. Företagets fakturor används som säkerhet i finansbolaget efterhand att de skapas. Det är ett flöde av fakturor som kommer in och fungerar som skydd för krediten, inte enstaka fakturor. Beroende på om fakturorna är utskickade till privatpersoner eller företag, kan det göra skillnad i villkoren och möjligheten för belåning. För varje faktura företaget skickar får de genast en summa som oftast motsvarar 70–80 % av fakturans totala belopp. När fakturan betalas av fakturamottagaren får företaget resterande delen av fakturan värde, d.v.s. 20–30 % minus avdrag för räntekostnad. (Hammarsund, Mackén, Jacobson, & Larsson, 2013, s. 205)

Fakturabelåning bokförs huvudsakligen i balansräkningen som ett lån mot företagets kundfordringar. Eftersom det är ett lån och inte en betalning av fakturan, ligger kundfordringen kvar i balansräkningen tills slutkunden betalar fakturan till factoringbolaget. (Hasan, 2023)

### 2.9.2 Fakturaköp

Vid fakturabelåning tar finansbolaget inte över kreditrisken. Däremot tar finansbolaget över kreditrisken vid fakturaköp. Avgiften för fakturorna beror på kundens kreditvärdighet. Har

kunden dålig kreditvärdighet blir avgiften högre och har kunden bra kreditvärdighet blir avgiften lägre. Möjligheten att sälja fakturor kan vara begränsad beroende på om kunden är ett företag eller en privatperson. Små och medelstora företag använder sig också av fakturaköp vid exportaffärer där det är svårt att bedöma risker med kundförluster. (Hammarsund, Mackén, Jacobson, & Larsson, 2013, ss. 205-206)

När ett företag säljer fakturor till ett finansbolag bokförs det som en försäljning av kundfordringar i balansräkningen. Kundfordringen tas då bort från balansräkningen och bokas som en minskning av tillgångarna. Genom att sälja fakturor minskas omsättningstiden för kundfordringar och därmed fordringsbeloppet i balansräkningen. Det stärker företagets balansräkning, eftersom det aldrig är bra att ha en tillgång uppbunden i kundfordringar. (Hasan, 2023)

### **2.9.3 Factoring med regressrätt**

Att sälja en faktura med regress innebär att om slutkunden inte kan betala fakturan inom utsatt tid, blir bolaget som sålt fakturan skyldig att köpa den tillbaka. Det här betyder att factoringbolaget utnyttjar sin regressrätt och begär tillbaka fakturabeloppet från fakturasäljaren. Det är billigare att sälja fakturor med regress eftersom kreditrisken om slutkunden inte betalar förblir kvar hos fakturasäljaren. (Leth, 2024)

### **2.9.4 Factoring utan regressrätt**

Motsatt till factoring med regress innebär factoring utan regress att kreditrisken förblir hos fakturaköparen alltså factoringbolaget. Om slutkunden inte betalar fakturan betyder det att företaget som sålt fakturorna inte är skyldiga att köpa dem tillbaka. Att sälja fakturor utan regress är dyrare än att sälja med, eftersom kreditrisken för fakturasäljaren är minimal. (Leth, 2024)

### **2.9.5 Administrativ service**

Factoringbolag erbjuder även administrativ service av kundreskontran. Det kan ofta handla om större mängd fakturor som ska hanteras. Administrativa servicen kan innefatta fakturering, skötsel av kravrutiner, mottagning av betalningar, indrivningsskötsel, statistik,

underlag för likviditetsbudget, redovisning av saldouppgifter samt debitering av dröjsmålsräntor. Det finns även alternativ med fakturabelåning utan reskontraservice, som kallas blockkrediter. Då blir det en ren finansieringstjänst, vilket större företag främst använder. Det innebär att företaget sköter reskontrahanteringen själv, och fakturafordran överförs till factoringbolaget. Betalningen går direkt till factoringbolaget, medan inbetalningsinformationen skickas direkt till företaget. (Hammarsund, Mackén, Jacobson, & Larsson, 2013, s. 206)

### **2.9.6 Kostnad för factoring**

Kostnaden för factoring varierar från fall till fall. Vanligtvis finns det en limitavgift på utlovad maximal kredit. Limitavgiften är en bestämd procent av maximala krediten som betalas, oberoende om krediten används eller inte. Därtill betalas ränta på den utnyttjade krediten. Dessutom förekommer det också olika administrationsavgifter, till exempel en avgift som utgår i procent av fakturabeloppet. (Arvidson, 2010, s. 41)

## **3 Metodik**

I detta examensarbete har undersökningen genomförts med hjälp av en kvalitativ forskningsmetod. Enligt Patel och Davidson (2019) är en kvalitativ forskning en forskningsstrategi som normalt fokuserar på ord och språk vid insamling av data. Kvalitativ forskning handlar om att tolka och förstå människors upplevelser eller erfarenheter där datainsamlingen fokuserar på mjuka data. Kvantitativ forskning handlar däremot om att samla in mätbara data och analysera den med hjälp av statistiska metoder. (Patel & Davidson, 2019, ss. 51-52,55). Eftersom syftet med examensarbetet är att få en djupare förståelse om factoring från företagsperspektiv, har en kvalitativ forskningsmetod valts till detta arbete.

Den centrala delen i varje forskningsprojekt är datainsamlingen. I detta arbete har datainsamlingen skett genom användning av semistrukturerade intervjuer. En semistrukturerad intervju innebär att intervjuaren har en lista med frågor som stöd och kan anpassa ordningen av frågorna. Frågorna är vanligtvis öppna, vilket lämnar utrymme till intervjuaren att fråga följdfrågor. (Bryman, Bell, & Harley, 2024, ss. 30, 206)

När en undersökning utförs är ett etiskt förhållningsätt viktigt. Enligt Bell och Waters (2022, s. 190) ska forskaren säkerställa att deltagare är medvetna om syftet med forskningen och att de känner till sina rättigheter. Oavsett omfattningen av undersökningen är det viktigt att förklara för respondenterna vad syftet med undersökningen är, vilka frågor som ska ställas, varför man vill intervjua dem och vad som ska göras med informationen från intervjuerna (Bell & Waters, 2022, s. 190).

Datainsamlingen har skett via tre semistrukturerade intervjuer av företag som använder eller har använt sig av factoring. Dessutom för att få en mer omfattande undersökning har en semistrukturerad intervju utförts med en sakkunnig från ett företag som erbjuder factoringtjänster. Före intervjuerna skickades alla frågor till respondenterna så att de kunde bekanta sig med dem (se bilaga 1 och 2 med intervjufrågor). Innan intervjuerna meddelades även alla respondenter vad syftet med intervjun och examensarbetet var samt vad informationen från intervjuerna skulle användas till. Intervjuerna skedde på Teams och spelades in efter att ha fått samtycke av respondenterna. Inspelningarna gjorde det möjligt att transkribera intervjuerna, vilket sparar tid och effektiviserar analysen. Respondenterna hade också möjligheten att hålla sig anonyma i examensarbetet.

## **4 Intervjuer**

För att komplettera den teoretiska genomgången och få en djupare förståelse för factoringtjänsternas roll i praktiken, genomfördes en intervju med en sakkunnig på en företagsbank som erbjuder factoringtjänster. Syftet med intervjun var att få ett perspektiv om factoring ur tjänsteleverantörens synvinkel.

### **4.1 Intervju med sakkunnig**

Den sakkunnigas titel är business developer och arbetar med utveckling, specifikt factoringprodukter. Hon ansvarar för alla factoringprodukter, deras utveckling och deras livscykel. På företagsbanken har de en transaction banking avdelning som arbetar med olika finansieringsprodukter såsom exempelvis factoring.

**1. Vilka olika kortfristiga finansieringslösningar erbjuder ni till företag, vilka är de väsentligaste skillnaderna mellan de olika alternativen?**

Den sakkunnige berättar att det finns en massa olika finansieringslösningar som de erbjuder företag. De har en sådan kunduppdelning på företagsbanken att en stor del av kunderna sköts av de regionala bankerna där de erbjuder vissa av de här tjänsterna själva. Hon menar att vissa finansieringstjänster som exempelvis factoring, sköts på företagsbankens sida.

Hon fortsätter att det dessutom finns tilläggstjänster som de erbjuder kunderna. Företagsbanken erbjuder tilläggstjänster som fakturering av förseningsränta samt skötsel av påminnelser och indrivning. De samarbetar även med kreditförsäkringsbolag, vilket gör att företag kan utnyttja deras tjänster genom företagsbanken.

**2. Varför tror ni att företag väljer factoring framför exempelvis kortfristiga lån eller kontokrediter?**

Den sakkunnige säger att eftersom kortfristiga lån och kontokrediter inte hör till företagsbankens produktsortiment, har hon svårt att ge ett detaljerat svar på den frågan. Hon menar att en anledning till att företag väljer factoring kan bero på de säkerheter som behövs för kontokrediter och lån. Hon påvisar också att en annan anledning kan vara prissättningen. Dock kan hon inte säga hur prissättningen i proportion påverkar, ifall det blir billigare eller dyrare.

**3. Vilka typer av factoringtjänster erbjuder ni? Vilken är fördelningen mellan alternativen?**

Den sakkunnige berättar att företagsbanken har ett stort produktsortiment inom factoring. Sortimenten uppdelas huvudsakligen i fakturaköp och fakturabelåning. Tänker man volymmässigt är fakturaköpen större andel av helheten. Det finns även underprodukter i fakturaköpen som är branschspecifika, till exempel Forest finance till skogsindustrin och Payment extension till jordbrukssektorn, med flera. Men den största formen av factoring hos företagsbanken är fakturaköp där banken tar över kreditrisken ifall kunden inte betalar.

**4. Hur ser ni på skillnaden mellan fakturaköp och fakturabelåning ur ett kundperspektiv, vad styr valet mellan dessa?**

Den sakkunnige förklarar att största skillnaden på fakturaköp och fakturabelåning är hur stor andel av fakturans värde finansieras. Vid fakturaköp finansieras 100 % av fakturans värde medan i fakturabelåningen finansieras 70–90 % av fakturans värde och resterande 10–30 % när kunden betalat den. Skillnader förekommer också i bokföringen. I fakturaköp säljer företaget fakturorna till banken, och fodringarna tas bort från balansräkningen. Vid fakturabelåning använder företaget sina kundfakturor som säkerhet för att få ett lån. Fakturorna finns kvar i företagets balansräkning som kundfordringar, samtidigt som lånet bokförs som en skuld.

Den sakkunnige påpekar att fakturaköpen riktar sig främst till större företag eftersom banken tar risken för köparnas betalning och måste göra individuella kreditbedömningar. Köparna behöver uppfylla interna kriterier och vara i bra ekonomiskt läge, vilket betyder att alla inte kan omfattas av fakturaköp. Hon menar att fakturaköpprocessen är mera omfattande och kräver tillräckligt stor volym för att vara lönsam, eftersom varje köpare innebär extra arbete och en årlig avgift. Vid fakturabelåning kan däremot flera mindre leverantörer delta i redan etablerade program.

#### **5. Vilka typer av företag eller branscher använder factoring mest och varför tror ni att just dessa har störst behov av den här typen av finansiering?**

Den sakkunnige förklarar factoring som finansiering efter leverans och fungerar bäst för branscher där varor faktureras efter leverans. Det fungerar inte lika bra i företag med förhandsfakturering eller som är servicebaserade. De branscher som ofta använder factoring är livsmedelsindustrin, lantbruk, skogsbruk och skogsindustrin, särskilt genom program som Payment extension och Forest finance. I övrigt kan factoring tillämpas på många olika branscher, beroende på kund- och produktspecifika behov.

#### **6. Vad kostar factoring? Hur bestäms avgiften?**

Huvudsakliga kostnader inkluderar ränta på det utnyttjade kreditbeloppet, som varierar beroende på fakturor som skickas och betalningar som mottas. Kostnaden består av en kundspecifik marginal och referensränta, som vanligtvis är 3-månaders Euribor. En annan avgift är fakturaserviceavgiften, som beror på fakturans storlek och antalet fakturor. Prissättningen är också beroende av kundens faktureringsmönster, som antal fakturor och

köparnas betalningstid. Det finns också extra avgifter för vissa produkter, som månadsavgifter för In house factoring och årliga avgifter för fakturaköp.

### **7. Ser ni en förändring i efterfrågan på factoring? Vad tror ni förändringen beror på?**

Den sakkunnige påstår att volymerna för factoring har ökat mycket de senaste 10–15 åren, speciellt med utvecklingen av supply chain finance-programmen, dit också fakturabelåningen tillhör. Eftersom euriborräntan har ökat på senare tid har det också blivit dyrare för kunden, fastän företagsbanken inte har höjt på sina priser. Hon menar att det dock har lett till att vissa kunder, särskilt de som inte har ett stort behov av finansiering kan ifrågasätta ifall de ska fortsätta med tjänsten. Trots en liten nedgång i volymerna efter corona har factoringvolymerna fortsatt att öka över tid.

### **8. Vilka är de vanligaste missförstånden eller fördomarna företag har om factoring, och hur brukar ni bemöta dem?**

Tidigare talades det om att factoring förknippas med mindre stabila företag, men idag används det av alla typer av företag. Att börja använda factoring innebär extra arbete i starten för företagen eftersom de måste göra vissa systemändringar, såsom att uppdatera sina fakturor och integrera elektronisk fakturering.

Vissa kunder väljer att inte använda automatisk betalning och använder krediten vid behov, vilket minskar deras kostnader. Då betalar de endast fakturaavgifter men inte ränta eftersom krediten inte används. Factoringtjänsten är flexibel och många kunder använder den just för indrivningen, vilket ofta ger bättre resultat än om företagen försöker själva. Indrivning genom oss är mer kostnadseffektiv än att anlita externa byråer, som ofta innebär högre kostnader. Kreditförsäkringar ger extra skydd vid fakturabelåning, där upp till 90 % av fakturabeloppet täcks om en köpare går i konkurs. För mindre företag kan det vara fördelaktigt att använda företagets avtal, vilket ofta ger bättre priser än att teckna egna försäkringar.

## 4.2 Intervju med företag som använder factoring

I arbetet har respondenter verksamma i södra Finland intervjuas. I dessa intervjuer har respondenternas uppfattningar och syn på factoring berörts. För att bevara anonymiteten hänvisas de intervjuade företagen i studien till som företag 1, företag 2 och företag 3.

Den första respondenten var en företagare som tillsammans med sin bror driver ett företag i transportbranschen. Företaget grundades 1993 och anställer idag cirka 30 personer. Bolaget är verksamt i Raseborg och kör inrikes- och utrikestransporter.

Det andra företaget som intervjuades är i båtförsäljningsbranschen. Respondenten har titeln marknadsförare, men sköter även försäljning och diverse annat. Företaget är verksamt på Kimitoön och säljer både nya och begagnade båtar och gör också service på båtar och vinterförvarar dem.

I den tredje intervjun intervjuades två respondenter från ett stort bolag i sydvästra Finland. Titlarna för de som intervjuades är huvudbokförare och ekonomidirektör. Bolaget har cirka 50 verksamhetsställen i Europa, främst runt Östersjöregionen. Bolaget ägs också till 100 % av en internationell koncern.

### **1. Hur länge har ni använt factoring och vad var den största orsaken till att ni valde denna finansiering?**

Företag 1 har använt sig av factoring sen början av 2000-talet. Anledningen var främst att utrustning i transportbranschen kostar väldigt mycket och det går åt stora mängder pengar till rörliga kostnader som bränsle och löner. Det behövs ganska mycket egendom eller säkerheter för att få lån till att skaffa utrustning. Där kom factoringen in vilket möjliggjorde att man får betalt för sin faktura i förväg, särskilt eftersom kunderna vill ha långa betalningstider.

På företag 2 användes factoring från augusti 2023 till mars 2024, i princip igenom en vinterförvaringssäsong. Främst tog de i bruk factoringen för att sköta fakturahanteringen och få en mer automatiserad påminnelse- och indrivningsprocess, eftersom företag 2 hade inte skött det så noggrant tidigare. Tanken var att förenkla administrationen och säkerställa att små fakturor på 500–2000 euro blev betalade i tid.

Företag 3 har använt sig av factoring sedan hösten 2019. Initiativet kom främst från dåvarande ägarna, en större koncern, som företag 3 var en del av. Finansieringen och treasury-funktionen hanterades centralt där, och factoring infördes som ett sätt att snabba upp reskontrahanteringen. Beslutet att ta i bruk factoring togs alltså från ägarsidan och treasury avdelningen.

## **2. Jämförde ni factoring med andra finansieringsalternativ före ni bestämde er? Om ja, vilka andra alternativ övervägde ni och varför blev det factoring?**

Företag 1 säger att de förut hade limit på kontona, alltså kontokrediter. De skulle betala bränsle och löner före betalning för utfört arbete kom. Med factoringen kom då pengarna in snabbare som man har möjlighet att använda. Det ger också bättre nyckeltal och värde i företaget.

Företag 2 menar att det inte jämfördes med andra finansieringsalternativ eftersom det inte togs i bruk i finansieringssyfte. Hon säger att det kanske inte var ett så genomtänkt beslut att börja med factoring och att de kanske blev mera sålda på idén.

Företag 3 säger att de tyvärr inte vet om det jämfördes med andra finansieringslösningar före beslutet togs, men de tror att det kanske inte övervägdes så mycket. I och med att de då också var en koncern och hade koncerninterna lån som finansiering, förklarar respondenten.

## **3. Hurdan sorts factoring använder ni? Fakturabelåning, fakturaköp, med regress eller utan?**

Företag 1 berättar att de använder sig av fakturabelåning. Ifall kunden inte betalar fakturan skickar banken en påminnelse, men till slut kommer fakturan tillbaka till dem. Företag 1 menar att de har haft tur som inte haft sådana bekymmer och säger att de har bra kunder.

Företag 2 säger att fakturabelåning är det de använt sig av. Det enda som vi egentligen ville ha var påminnelse och indrivnings delen. Dessutom behöll risken hos oss ifall kunden inte till slut betalade fakturan, så problemet fanns ändå kvar.

Företag 3 uppger att de använder sig av fakturaköp med regress, vilket innebär att de i slutändan bär kreditrisken ifall kunden inte betalar. Respondenterna menar att de hittills inte

haft större problem, och eventuella påminnelser eller indrivningar har berott på tekniska fel. För att minimera kreditrisken görs egna kreditkontroller och factoringbolaget genomför också noggranna kontroller av alla kunder som inkluderas i upplägget. Företag x menar att de har så pass många företagskunder och dessa är oftast i en stabil ekonomisk situation.

#### **4. Vad är kostnaden för factoring och hur stor del av fakturorna får ni som kredit?**

Företag 1 berättar att de genast får 80 % i kredit av fakturan som skickas till factoring. Efter att kunden har betalat fakturan fås resterande 20 %. Kostnaden för factoringen är 1,5–3 % av fakturans värde. Dessutom tillkommer det olika hanterings och överföringsavgifter.

Företag 2 säger att de fick 10 % i kredit av fakturans värde direkt, då den skickades till factoring. Då kunden betalade fakturan, fick de den resterande delen. Hon menar att eftersom finansiering inte var behovet så höll de kreditnivån låg för att det skulle kosta så lite som möjligt. Kostnaden för factoringen var 0,20 % av kreditens värde.

På företag 3 får de 100 % av fakturorna direkt. De menar att det kostar också en hel del, men att det var det de ville ha. Kostnaden för factoring är tre månaders euribor + 1,15 % marginal. Förutom det kostar det en euro per faktura och 100 euro per kund per år. Respondenten antar att det syns i avgifter och procentandelar att de verkligen får 100 % som kredit. De påstår att factoringen har gradvis blivit dyrare i och med att räntorna har stigit. Med tanke på att de skickar en stor mängd fakturor så blir kostnaden stor.

#### **5. Använder ni factoring för alla fakturor eller endast för vissa kunder, belopp eller segment?**

Företag 1 nämner att endast de större kunderna går via factoring, inte alla. De påstår att factoringbolaget i början ville att alla fakturor skulle gå via factoring. Dessutom godkänns inte alla kunder till factoring, till exempel jordbrukare och egna näringsidkare. I företaget så finns i princip endast de större kunderna kontinuerligt med i factoringen.

I företag 2 användes factoring endast för mindre fakturor, för i princip allt annat förutom själva båtförsäljningen. Eftersom kunderna betalar i förskott vid båtförsäljning fanns det inget behov av att belåna dessa fakturor. Respondenten menar att ifall kunden inte betalar i förväg

för båten, blir de utan. Företag 2 säger att det var mera frågan om exempelvis servicefakturor. Ifall kunder kommer in och serverar båten och lämnar obetalt, blir det krångligt.

På företag 3 är det framför allt de större kunderna, sett till faktureringsvolym, som omfattas av factoring. De förklarar att de har kunder inom jordbrukssektorn och egna näringsidkare som inte inkluderas i factoringen. Tanken har varit att fokusera på de kunder som har största påverkan och som förhoppningsvis kräver minst arbete. Det var även några kunder som sade nej till factoring då de började, så de är inte heller med.

#### **6. Använder ni andra finansieringslösningar i dagens läget? eller är factoring er enda metod för att hantera likviditet?**

Företag 1 svarar att factoringen används endast för att hantera kassan och kassaflödet, för att ha pengar för att driva verksamheten. När det handlar om bilar eller andra redskap som behövs i verksamheten kommer andra finansieringslösningar med i bilden. Då är det frågan om leasing eller avbetalningar.

Företag 2 säger att de använder banklån till övriga verksamheten. För att hantera likviditet använder de sig av floorplan finansiering. Det innebär att pengar lånas för att köpa in båtar och lånet betalas av vart efter båtarna blir sålda. Exempelvis om en bytesbåt blir liggande över vintern gör den ingen nytta i sig, men som pengar gör den. Det är kanske då ett sätt att hantera likviditet med floorplan finansiering.

På företag 3 är factoring den enda externa formen av finansiering de använder. De har de koncerninterna lånen också men ingenting annat. För tillfället har de inte kvar lån att ta från ägarhålllet, men skulle det behövs så frågas intern i första hand.

#### **7. Vad ser ni som den största skillnaden mellan factoring och kortfristiga lån, och varför valde ni factoring trots dess nackdelar?**

Företag 1 förklarar att för dem finns det inte riktigt några nackdelar med factoring. Eftersom de har lyckats överföra kostnaden för factoring på deras kunder. Han säger också att kunderna har varit villiga att betala mera för att få längre betalningstider. Företag kan själva förhandla

med factoringbolaget och bestämma om villkor. Han menar att för deras företag är factoringen bra att ha.

I företag 2 var tanken bakom beslutet att använda factoring mera för påminnelse och indrivningsprocessen. Avsikten med factoringen var också att få faktureringen mer systematisk och utlokaliserad. Det var där som factoringen kom in.

Företag 3 säger att kortfristiga lån inte har varit ett alternativ för dem. Däremot jämför man factoring med andra kortfristiga externa finansieringar finns det helt klart fördelar. Factoring upplägget anpassar sig automatiskt efter affärsvolymen. Kortfristiga lån följer inte verksamhetens behov lika smidigt. Ur den synvinkeln är factoring en bra lösning. Företag 3 säger att det hade varit intressant att få vara med och diskutera alternativen.

#### **8. Har factoring förändrat er kassaflödeshantering och påverkat ert företags ekonomiska stabilitet?**

Företag 1 säger att factoringen har nog påverka kassaflödeshanteringen positivt. Det syns i likviditeten och nyckeltalen. Han menar att man kan använda factoringen som en mätare i bolaget. Desto mindre man använder sig av limiten desto bättre går det för bolaget.

Företag 2 berättar att i deras företag så har det inte påverkat kassaflödeshanteringen och ekonomiska stabiliteten. Det var inte tanken bakom factoringen heller. De insåg också att eftersom största delen ändå är direktförsäljning och betalning före leverans så var factoringen onödig för dem. Betalningstiden var 14 dagar och fakturornas värde låg på 500–2000 euro, så det gjorde ingen märkvärdig skillnad i kassan ändå.

Företag 3 förklarar att största effekten har varit på kassaflödet. Pengarna kommer betydligt snabbare in. De säger att de samtidigt har haft en stark kassasituation hela tiden, så factoringen har inte varit en lösning på något akut kassaflödesproblem. Trots det har det nog gjort en skillnad, eftersom kundernas betalningstider varierar mellan 7, 14 och i vissa fall upp till 60 dagar. Med factoringen kommer pengarna nog in mycket tidigare.

#### **9. Har ni stött på några problem angående factoring? Administrativa, systemmässiga eller andra problem?**

I företag 1 har de inte haft problem. Allting har fungerat bra. I början då de tog i bruk factoring funderade de på hur kunderna skulle reagera, men i dagens läge accepterar alla det är inga konstigheter.

Företag 2 berättar att de hade flera systemmässiga problem med factoringen. Speciellt i början behövdes allting byggas upp med båtcentrets ERP-systemet och det fanns programfel i det som gjorde det svårt. Företag 2 påpekar att somliga fakturor aldrig kom fram till kunden eller till factoringbolaget. Plötsligt kunde också fakturor gå till indrivning, vilket kostade mycket. Allt utan att kunden egentligen hade gjort något fel. Två veckor går snabbt om kunden inte har fått sin faktura, dessutom kan de bli irriterade om de kommer brev från indrivningen. Företag 2 påstår att för dem blev det mycket jobbigare med factoringen.

Företag 3 menar att i början fanns vissa systemrelaterade och administrativa problem, och några av dem har följt med under hela tiden som factoringen har använts. Eftersom bara en del av kunderna omfattas av factoringupplägget, måste företaget hantera två parallella processer för påminnelser och indrivningar. Detta skapar extra administrativt arbete och ökar risken för missförstånd, särskilt när en factoringkund kontaktar dem. Ibland kan det också internt vara oklart vilka kunder som är kopplade till factoring, vilket kan leda till förvirring. Problemen är dock hanterbara och inget som allvarligt påverkar verksamheten.

#### **10. Ser ni factoring som en tillfällig lösning eller planerar ni att använda det långsiktigt?**

Företag 1 säger att factoringen nog följer med. De påpekar att ser man på bokföringen och nyckeltalen så ger det ett bättre värde för företaget. Genom att få betalt i förtid kan företaget använda pengarna direkt för att täcka sina kostnader. Större kunder vill ha längre betalningstider och är villiga att betala lite mera för det. Respondenten på företag 1 förklarar att de egentligen har finansierat kostnaderna för factoringen på kunden på ett sätt. Han berättar också att factoringen sköter sig själv och löper bra på, och att det är en självklarhet för dem att använda sig av factoring i dagens läge och i framtiden.

På företag 2 används factoring inte mera som tidigare nämnts. Respondenten berättar att de har ett avtal med ett annat bolag för att manuellt kunna skicka enskilda fakturor vid behov. Hon upplever att om man samarbetar med ett litet företag kan vissa frestas att lämna fakturor obetalda, men visar man att det finns muskler bakom minskar risken för det. För företag 2

fanns det inga fördelar med factoringen, utan endast nackdelar. Respondenten säger att de sedan hittade ett annat företag som sköter om påminnelser och indrivning för dem.

Företag 3 påstår att när de väl börjat med factoring är det svårt att backa ur, eftersom kassaflödeseffekten redan är inräknad och ett avslut skulle försämra deras nyckeltal. Upplägget fungerar okej, men det skulle vara krångligt att avsluta. De tror att det finns andra bolag inom koncernen som funderat på att införa factoring, men som tur är har de varit skeptiska och valt att avstå. Som det ser ut nu utgår företag x ifrån att de nog kommer att fortsätta med factoringen i framtiden.

## 5 Analys

I denna del av examensarbetet kommer insamlat material att analyseras. Syftet med undersökningen var att ta reda på vilka faktorer som påverkar beslutet att välja factoring som finansieringsmetod. Dessutom syftar arbetet till att reda ut hur factoring har påverkat företagens ekonomiska stabilitet samt vilka för- och nackdelar det finns med factoring.

Respondenternas svar visar att valet av att börja använda factoring grundar sig i olika behov. I företag 1 började factoring användas för att hantera likviditeten i samband med stora rörliga kostnader. Enligt Larsson och Hammarsund (2005, s. 134) är factoring ett vanligt sätt för företag att förbättra sin likviditet, vilket stämmer överens med varför företag 1 började använda den formen av finansiering. Företag 2 lyfte fram att factoringen togs i bruk för att förbättra fakturahanteringen samt ta hand om påminnelser och indrivning. Det går ihop med vad Hammarsund m.fl. (2013, s. 206) säger om att factoringbolag erbjuder administrativ service och även vad Andersen på företagsbanken lyfter upp under intervjun. Företag 3 nämner att beslutet om att använda factoring kom från ägarsidan för att snabba upp reskontran, vilket stämmer överens med vad Larsson och Hammarsund (2005, s. 134) menar om att företag använder factoring för att förbättra likviditeten.

Företag 1 och 2 är mindre företag och de båda använder eller har använt sig av fakturabelåning. Förutom factoring använder företag 1 och 2 också leasing eller banklån för andra saker i verksamheten. Företag 3 är ett stort företag och använder sig av fakturaköp, vilket stämmer överens med vad sakkunniga tjänsteleverantören menar att fakturaköpen är

mera riktade för större företag. Företag 3 berättar att förutom factoring använder de sig av koncerninterna lån, vilket kan kopplas ihop med vad CFI Team (u.å.) säger om pecking order teorin, att företag i första hand utnyttjar intern finansiering.

Både företag 1 och företag 3 säger att kassaflödet har påverkats positivt. De är båda överens om att pengar kommer snabbare in och det påverkar likviditeten, vilket ger bra värde i nyckeltal. Däremot är företag 2 av annan åsikt. Eftersom de endast får 10 % av fakturans värde som kredit, påverkas inte kassan på samma sätt som i de andra företagen. Den sakkunniga på företagsbanken tog även upp under intervjun att vissa företag väljer factoring för den administrativa servicen.

I företag 1 har de lyckats överföra kostnaden för factoring på kunden, genom att höja priserna för transporterna och på så sätt behålla lönsamheten. I företag 2 var kostnaden för factoringen låg när den användes, därför påverkades inte lönsamheten så mycket. Företag 3 sade att de internt endast följer upp det operativa resultatet, där finansiella kostnader inte ingår. De menar att lönsamheten inte har varit i fokus för dem.

Cornwall m.fl. (2016) påstår att factoring används av företag med dålig kreditvärdighet eller företag som har svårt att få lån. Däremot sade den sakkunnige på företagsbanken att factoring förut kanske var förknippat med mindre stabila företag, men att det i dagens läge används av alla typer av företag. Eftersom factoring blivit mer tillgängligt för också mindre företag, används det i större utsträckning.

Företag 1 ser många fördelar med factoring. Deras kunderna vill ha långa betalningstider och är villiga att betala mera för det. Factoringen hjälper till att få in pengarna snabbare från fakturorna, som de annars skulle behöva vänta på. En annan fördel är att det ser även bättre ut i nyckeltalen och ingen säkerhet krävs för factoringen. Företag 1 menar att det inte finns nackdelar med factoring för dem, eftersom de har lyckats överföra kostnaden för factoringen på kunden. Företag 1 säger att factoringen har använts sedan början av 2000-talet och kommer fortsättningsvis att användas i framtiden. Sakkunniga på företagsbanken säger att factoringen ofta har väldigt långa kundrelationer, de har sådana som använt factoring i 20 och 30 år.

Företag 2 nämner att factoringen inte fungerade för dem. Idén att fakturorna och påminnelser skulle hanteras effektivt var god men verkligheten var inte som de hade tänkt sig. Det handlade för det mesta om problem med kompatibiliteten med företagets ERP-system, vilket gjorde att helheten med factoringen endast blev nackdelar med factoringen. Företag 2 nämner att om faktureringen sköts av ett större företag, är kunder mindre benägna att lämna obetalt. Den sakkunnige på företagsbanken tog också upp att indrivningen från factoringbolaget oftast ger bättre resultat än om företagen själva sköter indrivningen. Factoringen kräver en del arbete i början, menar den sakkunnige.

På företag 3 har tydliga fördelar med factoring märkts i och med att betalningar kommer snabbare in och har förbättrat kassaflödet. De har hela tiden haft en stark kassa, så factoringen har inte varit en lösning på något kassaproblem. Företag 3 berättar att factoringen anpassar sig bra efter affärsvolymen vilket andra finansieringslösningar kanske inte gör. Ur den synvinkeln är factoring en fördel. En central nackdel med factoring enligt företag 3 är att när ett företag en gång gått med i factoringupplägget är det svårt att hoppa ur, då kassaflödeseffekten redan fåtts, vilket är någonting som även den sakkunniga tog upp. En annan nackdel är kostnaden som stigit speciellt efter högre räntor, vilket även den sakkunniga från företagsbanken tog upp.

## 6 Slutsats

I denna del sammanfattas de viktigaste insikterna från undersökningen, utifrån frågeställningarna som ställdes i början av arbetet. Frågeställningarna var: Vilka faktorer påverkar företagens beslut att använda sig av factoring? Hur upplever företagen att factoring påverkar deras likviditet och lönsamhet? Vilka är de största fördelarna och nackdelarna med factoring enligt företagen?

Om man tittar på svaren från analysen utifrån den första forskningsfrågan, kan man se att beslutet att börja använda factoring grundar sig i olika behov. Besluten är främst kopplade till att förbättra likviditeten, effektivisera fakturahantering och snabba upp kassaflödet. Företag 1 har stort behov av rörelsekapital. Företag 2 var slarviga med fakturorna och ville utlokalisera fakturahanteringen. I företag 3 kom beslutet från ägarsidan för att snabba upp reskontran, fast ett kassaflödesproblem inte fanns. Dessa behov och beslut ledde till att företagen började

använda factoring som finansieringsmetod. I Figur 3 nedan visualiseras resultatet utifrån den första forskningsfrågan.

<b>Företagens faktorer för att börja med factoring</b>		
<b>Företag</b>	<b>Faktorer</b>	<b>Motivering</b>
Företag 1	Behov av rörelsekapital	Ville stärka likviditeten och få in pengar snabbare
Företag 2	Effektivisera fakturahanteringen	Ville automatisera fakturahanteringen samt påminnelse och indrivningsprocess
Företag 3	Snabba upp reskontran/kassaflödet	Initiativ från ägarna trots att likviditetsproblem inte fanns

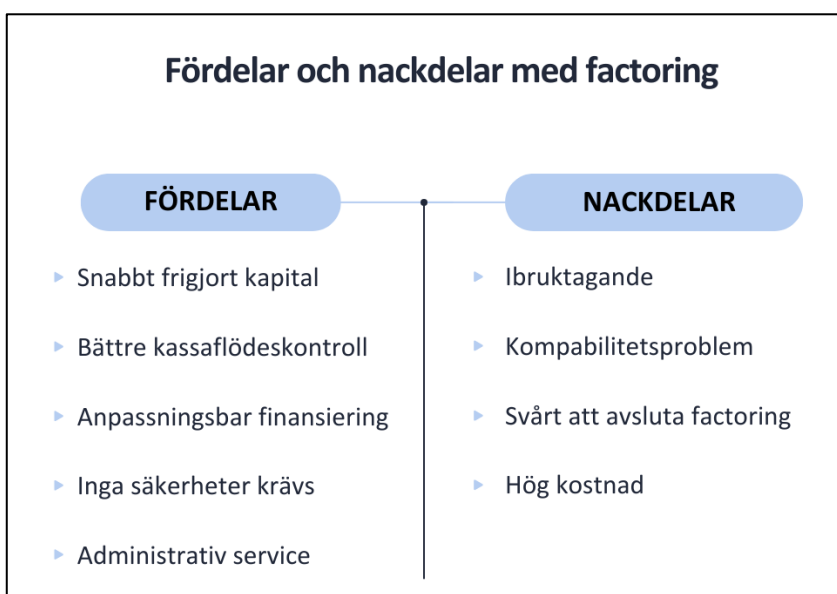
**Figur 3 Företagens faktorer för att börja med factoring**

Företag 1 och 3 har haft positiva erfarenheter med att likviditeten och nyckeltalen har förbättrats på grund av snabbare inbetalningar. Företag 1 får 80 % av fakturan som kredit och företag 3 100 %, vilket innebär att alla eller största delen av pengarna från fakturan kommer nästan genast in. Företag 1 kunde kompensera för kostnaderna genom att höja sina priser, vilket inte påverkade lönsamheten. I företag 3 följs internt endast operativa resultatet upp, så lönsamheten med factoring är inte något de funderar på. Företag 2 hade däremot en mindre positiv upplevelse med factoring, främst på grund av tekniska integrationsproblem med deras ERP-system. I företag 2 hade en kredit på 10 % avtalats om för att hålla kostnaderna nere, vilket betyder att det inte gjorde en märkbar skillnad i kassan för dem. Kostnaderna var låga och de upplevde att factoring endast invercade lite på lönsamheten. I Figur 4 nedan visualiseras resultatet från andra forskningsfrågan.

Påverkan på företagens likviditet och lönsamhet			
Företag	Likviditet	Lönsamhet	Fakturabelopp som kredit
Företag 1	Förbättrad	Oförändrad (kompenserade kostnader med prisjusteringar)	80 %
Företag 2	Oförändrad	Liten påverkan	10 %
Företag 3	Förbättrad	Ej uppföljt (endast operativt resultat följs upp)	100 %

Figur 4. Påverkan på företagens likviditet och lönsamhet.

En tydlig fördel med factoring som nämns av både företagen och den sakkunniga är den ger bättre kontroll över kassaflödet. Factoringtjänster som erbjuder indrivning och påminnelser lättar bördan på administrativt arbete för företagen. Andra fördelar med factoring är förmågan att anpassa sig efter affärsverksamheten och att inga säkerheter behövs för den typen av finansiering. Nackdelar som lyfts fram är arbetet som behövs i början av implementeringen av factoring och kompatibilitet med affärssystem. En annan nackdel är svårigheten att avsluta factoringupplägget när kassaflödeseffekten redan fått. Resultatet visas också visuellt i Figur 5 nedan.



Figur 5. Fördelar och nackdelar med factoring.

## 7 Kritisk granskning

Ett hinder i datainsamlingen var att den sakkunniga tjänsteleverantören inte hade insyn i andra finansieringslösningar än factoring, vilket begränsade jämförelsemöjligheten med kontokrediter och företagslån. Resultatet från intervjuerna kunde ha gett en mer omfattande bild om en sakkunnig från ett regionalt kontor hade intervjuats. Då hade en inblick fåtts i hur kontokrediter eller företagslån används bland företag.

Enligt Ejvegård (2009, s. 80) innebär validitet i ett arbete att forskare verkligen undersöker det som de planerar att undersöka. Man kan konstatera att intervjufrågorna stämde överens med arbetets syfte och frågeställningar. Validiteten kunde ha blivit starkare om fler deltagare hade medverkat i undersökningen, eftersom urvalet är litet går det inte att generalisera. Företagen som deltog i undersökningen verkar inom olika branscher, vilket också bidrar till en viss bredd i resultatet. Reliabiliteten handlar enligt Bryman m.fl. (2024, s. 62) om att undersökningens resultat skulle bli liknande om undersökningen gjordes på nytt. Reliabiliteten blir begränsad i detta arbete eftersom undersökningen gjordes med hjälp av en kvalitativ metod. Intervjuer påverkas av både tolkningar och uppfattningar från respondenter och intervjuare.

Deltagarna som deltog i undersökningen kommer från olika branscher och är också i storlek varierande. Deltagarna uppgav också olika erfarenheter med factoring som ökar bredden men gör jämförelser och generalisering svårare.

Den teoretiska referensramen för examensarbetet ger en bra bild över undersökningens syfte. Dock kan man fundera hur digitaliseringen har förändrat hur factoring erbjuds och tillämpas i dagens läge. Hur mer automatiserad fakturahantering och elektronisk fakturering har påverkat factoringprocessens effektivitet och tillgänglighet för mindre företag är även något som man kan reflektera över. Äldre teorier kanske inte tar i beaktande hur digitaliseringen kan ha inverkat på factoring. Många av teorierna fokuserar en hel del på förbättring av likviditet och inte så mycket på de administrativa tjänster som erbjuds i samband med factoring.

## 8 Sammanfattning

Syftet med detta arbete har varit att undersöka vilka faktorer som påverkar företagens beslut att använda factoring som finansiering, hur factoring har påverkat företagens likviditet och lönsamhet samt fördelar och nackdelar med factoring. Studien har genomförts med hjälp av en kvalitativ forskningsmetod där tre företag och en sakkunnig på en företagsbank intervjuades. Företagen verkar i olika branscher och har olika erfarenheter av factoring, vilket ger en bredare bild av hur finansieringsformen används i praktiken.

Resultatet visar att orsaker till att välja factoring varierar. För vissa företag handlar det om att förbättra kassaflödet medan andra behöver hjälp med administrativ service. En tydlig fördel som lyfts fram är att pengar snabbt frigörs från kundfordringarna, vilket stärker likviditeten. Nackdelar som nämns är kostnader och svårigheter med att avsluta factoring. Effekten på lönsamheten varierar också bland företagen.

Sammanfattningsvis är factoring ett flexibelt verktyg som kan anpassas till olika företagsbehov, beroende på bransch, storlek och det ekonomiska läget. Factoring passar inte alla, men för många företag är det ett effektivt sätt att frigöra kapital från kundfordringar.

## 9 Källförteckning

- Ai, H., Frank, M. Z., & Sanati, A. (den 23 Februari 2021). *The Trade-Off Theory of Corporate Capital Structure*. Hämtat från Oxford Research Encyclopedias: <https://oxfordre.com/economics/display/10.1093/acrefore/9780190625979.001.0001/acrefore-9780190625979-e-602> den 12 Mars 2025
- Andren, N., Eriksson, T., & Hansson, S. (2015). *Finansiering* (12 uppl.). Stockholm: Liber AB. Hämtat den 10 Februari 2025
- Ansari, S. (den 16 October 2023). *Liquidity Preference Theory with Graphs*. Hämtat från Economics online: <https://www.economicsonline.co.uk/definitions/liquidity-preference-theory-with-graphs.html/> den 16 Mars 2025
- Arvidson, P. (Red.). (2010). *Företagsfinansiering*. Lund: Studentlitteratur AB.
- Ax, C., Johansson, C., & Kullvén, H. (2015). *Den nya ekonomistyrningen* (5:e uppl.). Stockholm, Sverige: Liber AB.
- Bell, J., & Waters, S. (2022). *Introduktion till forskningsmetodik* (5:e uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.
- Bryman, A., Bell, E., & Harley, B. (2024). *Företagsekonomiska forskningsmetoder* (4:e uppl.). Stockholm: Liber AB.
- Capital city. (2024). *PECKING ORDER THEORY: DEFINITIONS, CONCEPTS AND EXAMPLES*. Hämtat från Capital city: <https://www.capitalcitytraining.com/knowledge/pecking-order-theory/> den 3 Maj 2025
- Capital.com. (u.å.). *What is a trade-off model of capital structure?* Hämtat från Capital.com: <https://capital.com/trade-off-model-of-capital-structure-definition> den 12 Mars 2025
- Carlsson, M. (2014). *Ekonomi för icke-ekonomer* (2:a uppl.). Stockholm: Liber AB.
- Carlsson, P., & Lundén, B. (2014). *Budget Handbok för småföretagare* (8:e uppl.). Björn Lundén Information AB.
- CFI Team. (u.å.). *Pecking Order Theory*. Hämtat från Corporate finance institute: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/valuation/pecking-order-theory/> den 19 Februari 2025
- Chen, J. (den 6 Juli 2024). *Theory of Liquidity Preference: Definition, History, How It Works, and Example*. Hämtat från Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/l/liquiditypreference.asp> den 13 Mars 2025
- Cornwall, J. R., Vang, D. O., & Hartman, J. M. (2016). *Entrepreneurial Financial Management* (4:e uppl.). New York, USA: Routledge.
- Ejvegård, R. (2009). *Vetenskaplig metod* (2:a uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.

- Hammarsund, L. F., Mackén, P., Jacobson, S.-E., & Larsson, C.-G. (2013). *Cash management för företag* (11:e uppl.). Lund: Studentlitteratur AB.
- Hasan, M. (den 29 December 2023). *Laskujen myynti: hinta, vaiheet, hyödyt ja haitat*. Hämtat från Yrittäjän.fi: <https://yrittajan.fi/opi/laskujen-myynti> den 1 Maj 2025
- Hasan, M. (den 27 December 2023). *Laskurahoitus (factoring): hinta, vaiheet, hyödyt ja haitat*. Hämtat från Yrittäjän.fi: <https://yrittajan.fi/opi/laskurahoitus> den 1 Maj 2025
- Kopp, C. M. (den 30 September 2024). *What Is Agency Theory?* Hämtat från Investopedia: <https://www.investopedia.com/terms/a/agencytheory.asp#citation-2> den 13 Mars 2025
- Kotro, M. (2007). *Yrityksen kannattavuus ja rahoitus*. Helsingfors: Edita Publishing Oy.
- Larsson, C.-G., & Hammarsund, L. F. (2005). *Cash Management för företag* (9:e uppl.). Lund, Sverige: Studentlitteratur.
- Leth, C. (den 12 Februari 2024). *Regress och regressrätt*. Hämtat från Krea: <https://krea.se/ordlista/regress/> den 16 Februari 2025
- Mueller, J. (den 9 February 2024). *Cash Conversion Cycle: Definition, Formulas, and Example*. Hämtat från Investopedia: <https://www.investopedia.com/articles/06/cashconversioncycle.asp> den 13 Mars 2025
- Niskanen, J., & Niskanen, M. (2013). *Yritysrahoitus* (7-8:e uppl.). Helsingfors: Edita Publishing Oy.
- Patel, R., & Davidson, B. (2019). *Forskningsmetodikens grunder* (5:e uppl.). Lund, Sverige: Studentlitteratur.
- Phipps, S. (den 9 September 2024). *Hur man frigör rörelsekapital i leveranskedjan för förbättrade finansiella resultat*. Hämtat från Slimstock: <https://www.slimstock.com/se/bloggar/hur-man-frigor-rorelsekapital/> den 1 April 2025
- Platt, H. D. (2010). *Lead With Cash: Cash Flow For Corporate Renewal*. London, Storbritannien: Imperial Collage Press
- Sinclair, J. (den 12 December 2022). *What is the history of factoring?* Hämtat från Trade Finance Global: <https://www.tradefinanceglobal.com/posts/what-is-the-history-of-factoring/> den 12 Februari 2025
- Skatteförvaltningen. (den 11 Oktober 2019). *Överlåtelser och förluster av kapitallån och andra lån som be-viljats bolag i inkomstbeskattningen*. Hämtat från Skatt: [https://www.vero.fi/sv/Detaljerade\\_skatteanvisningar/anvisningar/78615/overlatelser-och-foluster-av-kapitallan-och-andra-lan-som-be-viljats-bolag-i-inkomstbeskattningen/](https://www.vero.fi/sv/Detaljerade_skatteanvisningar/anvisningar/78615/overlatelser-och-foluster-av-kapitallan-och-andra-lan-som-be-viljats-bolag-i-inkomstbeskattningen/) den 19 Februari 2025

- Skärvad, P.-H. (2020). *Företagsekonomi 100, Faktabok* (19:e uppl.). Stockholm, Sverige: Liber AB.
- Suomi.fi. (den 28 December 2021). *Företagets kapital*. Hämtat från Suomi.fi: <https://www.suomi.fi/foretag/finansiering-och-stod-for-foretag/finansiell-planering/guide/finansiell-planering/foretagets-kapital> den 19 Februari 2025
- Tepora, J. (2013). *Rahoitusmuodot ja vakuudet*. Helsingfors, Nyland, Finland: Lakimiesliiton kustannus.
- Tracy, T. C., & Tracy, J. A. (2012). *Cash flow for dummies*. Hoboken, New Jersey, USA: John Wiley & sons, Inc.
- Öberg, C. (2012). *Bättre ekonomi - klokare beslutsfattande genom bättre analys av nyckeltal och ekonomiska rapporter*. Lund, Sverige: Studentlitteratur.
- Öberg, C. (2017). *Nyckeltal - verktyg för att analysera, påverka och utveckla verksamheter*. Lund: Studentlitteratur AB.

### **Intervjufrågorna till företagen**

1. Hur länge har ni använt factoring och vad var den största orsaken till att ni valde denna finansiering?
2. Jämförde ni factoring med andra finansieringsalternativ före ni bestämde er? Om ja, vilka andra alternativ övervägde ni och varför blev det factoring?
3. Hurdan sorts factoring använder ni? Fakturaköp, fakturabelåning, med regress eller utan?
4. Vad är kostnaden för factoring och hur stor del av fakturorna får ni som kredit?
5. Använder ni factoring för alla fakturor eller endast för vissa kunder, belopp eller segment?
6. Använder ni andra finansieringslösningar i dagsläget? eller är factoring er enda metod för att hantera likviditet?
7. Vad ser ni som den största skillnaden mellan factoring och kortfristiga lån, och varför valde ni factoring trots dess eventuella nackdelar?
8. Har factoring förändrat er kassaflödeshantering och påverkat ert företags finansiella stabilitet?
9. Har ni stött på några problem angående factoring? Administrativa, systemmässiga eller andra problem?
10. Ser ni factoring som en tillfällig lösning eller planerar ni att använda det långsiktigt?

**Intervjufrågor till sakkunniga på factoringbolaget**

1. Vilka olika kortfristiga finansieringslösningar erbjuder ni till företag, vilka är de väsentligaste skillnaderna mellan de olika alternativen?
2. Varför tror ni att företag väljer factoring framför exempelvis kortfristiga lån eller kontokrediter?
3. Vilka typer av factoringtjänster erbjuder ni? Vilken är fördelningen mellan alternativen?
4. Hur ser ni på skillnaden mellan fakturaköp och fakturabelåning ur ett kundperspektiv, vad styr valet mellan dessa?
5. Vilka typer av företag eller branscher använder factoring mest, och varför tror ni att just dessa har störst behov av den här typen av finansiering?
6. Vad kostar factoring? Hur bestäms avgiften?
7. Ser ni en förändring i efterfrågan på factoring? Vad tror ni förändringen beror på?
8. Vilka är de vanligaste missförstånden eller fördomarna företag har om factoring, och hur brukar ni bemöta dem?