



WHITE PAPER

Förbättra Working Capital med 30% och frigör mer kapital

Bästa tipsen från Waya

19 NOVEMBER 2021

Tid är den mest värdefulla resursen i varje bolag. Att hantera fakturor, skicka påminnelser, och hålla koll på betalningar är tidskrävande moment som många brottas med. Håller tidsbrist och kostnader tillbaka produktiviteten och tillväxt i ditt bolag? Det finns lösningar.

Ta del av hur vi på Waya ser på hur företag kan frigöra tid samtidigt som det bidrar positivt till företagets affär.

- Automatisera fakturahantering
- Planera och sätt mål
- Outsourca

Företagens finansierings- utmaningar

Företagarnas finansieringsrapport 2021 visar att 68 procent av svenska företag som gjort en investering under de senaste tolv månaderna upplevt svårigheter med att få banklån. Medan lån är ett vanligt sätt att finansiera företagets utveckling så är det inte alltid den bästa lösningen eller ens möjligt att få beviljat. Organisationen *Företagarna* representerar idag runt 60 000 företagsägare och skriver i sin årliga rapport att en av de största utmaningarna för växande företag som vill investera är att få in tillräckligt med kapital.

- Små och medelstora börsnoterade bolag (SME-företag) har lägre avkastning än större företag eftersom en ineffektiv användning av working capital bromsar dem.
- SME:s har en tillväxt i nivå med större bolag, men får mindre hjälp från extern finansiering i form av banklån.
- Majoriteten av dessa bolag tycker det är svårt att få kapital från banken för att finansiera tillväxt och investeringar. Därför behöver de i större utsträckning förlita sig på kapital från sitt egengenererade kassaflöde eller sina ägare.
- Slutsatsen i rapporten är att bristen på kapital för SME:s förhindrar tillväxten i många företag, men att det finns lösningar i form av tjänster som snabbar på och förenklar ekonomihanteringen. Genom att få loss pengar från kundfordringar och kundfakturor som skickats ut kan företaget få mer kapital till tillväxt och investeringar.

Nyckelpunkter från Nordeas rapport Working Capital Report 2020.



Statistiken talar för sig själv

Företagsägare spenderar en stor del av sin tid med att hantera administration i form av telefonsamtal, mejl, bokföring, fakturahantering och betalningar. Du som jobbar som CEO eller CFO har förmodligen någon gång upplevt problem med kunder som inte betalar fakturor innan förfallodatum. Det tar tid att skicka påminnelser och sköta administrationen för alla dessa delar av ekonomi och är inte företagets kärnverksamhet. Den här typen av manuell administration driver upp kostnader i företaget och minskar marginalerna. Varje faktura kostar i genomsnitt 100 till 350 kronor, enligt Healthcare Financial Management Magazine, och ju längre tid som går innan betalning desto ju mer administration innebär det och kostnad för företaget samt att kundrelationen påverkas negativt.



Tid är pengar i företag

Working capital är den största källan till att stärka likviditeten i företag idag. Det framgår i rapporten Nordea Working Capital Report 2020. Enligt samma undersökning var det endast ett fåtal industrier som lyckats förbättra sitt working capital över den fyraårsperiod som statistiken täcker. Med den här statistiken framför oss går det att dra vissa slutsatser. De dagliga kostnaderna i en verksamhet är inte bara rena utgifter. Tid är pengar, och varje extra minut som ett företag lägger på administration, ekonomi- och fakturahantering bromsar tillväxten. Med en Working Capital strategi frigörs kapital och stärker likviditeten.



Vad är Working Capital?

Working capital går att översätta till rörelsekapital på svenska och förändring i rörelsekapitalet påverkar direkt kassaflödet. Rörelsekapitalet är det kapital som behövs för den dagliga verksamheten i en organisation. Definitionen av working capital är omsättningstillgångar minus kortfristiga skulder, vilket blir ett indikation på hur väl företaget mår och vilken betalningsförmåga som finns.

Rörelsekapital är bland annat nödvändigt för att betala löner, köpa in produkter till lagret och för att betala leverantörsskulder, men också för att kunna skapa tillväxt i bolaget. Med ett optimalt rörelsekapital har verksamheten kapital över till att utvecklas. Det är kan vara en styrka med positivt rörelsekapital men framför allt vill man omvandla rörelsekapitalet till likvida medel. Ett företag kan påverka rörelsekapitalet på olika sätt. Man kan försöka få så lång kredit som möjligt på leverantörsskulder men framför allt kan man arbeta med att få betalt så snabbt som möjligt. Det är detta Waya kan hjälpa till med!

Det går att dela upp working capital i kategorier:

- Kundfordringar
- Övriga kortfristiga fordringar
- Kassa
- Utförda arbeten, lager eller råmaterial beroende på inriktning



Varför working capital är viktigt!

Hur stort working capital man har speglar verksamhetens förmåga att ha råd med att betala av utgifter och skulder. Samtidigt kan ett stort rörelsekapital hindra ett bolag från att växa, eftersom tillgångarna inte blir investerade i framtida, långsiktiga mål, utan binds upp i kortfristiga tillgångar. För att kunna växa behöver verksamheter effektivisera processerna så att man inte slösar resurser i onödan.

Ett högt rörelsekapital kan indikera att det finns mycket kapital fastlåst i kundfordringar och lager, och är alltså inte nödvändigtvis ett tecken på hög likviditet. Många bolag står inför just det här dilemmat. Då gäller det att få in betalningar från kunder och öka försäljningen. Genom att förbättra rörelsekapitalet kan ditt bolag minska behovet av finansiering utifrån och ha råd med att satsa på utveckling.

Så frigör du tid i företaget

Automatisering, rutiner och delegering är några exempel på hur ditt företag kan spara tid och resurser. Dessa förenklande och effektiviserande processer gör att verksamheten tryggt kan fokusera på att arbeta mot de gemensamma målen i bolaget. Här går vi djupare in på de olika tidsbesparande koncepten:

01. Planera och sätt mål

Det kan låta självklart, men regelbunden planering och målsättning faller ofta mellan stolarna i en verksamhet. Grunden till effektiv tidshantering är att veta vart man är på väg, hur man ska ta sig dit, och när. Tydligheten skapar också förutsättningar för att medarbetare ska känna sig trygga och arbeta effektivare. Företagets mål bör följa SMART-principen:

- **Specific** Dela upp företagets långsiktiga mål i delmål. Se till att alla anställda är med på tåget, och kan ge och få feedback. Till exempel kan en bonus eller annan gemensam belöning öka motivationen att uppnå målen. Utifrån tidpunkterna från målen kan ni bygga upp en plan för varje vecka eller månad
- **Measurable**
- **Attainable**
- **Realistic**
- **Time-bound** som berättar när uppgifter ska vara färdiga. Det gör arbetet tydligare för både chefer och medarbetare.

02. Automatisera fakturahantering

Automatisera processer som inte kräver manuell hantering. Dagens teknologi gör det möjligt att spara tid med till exempel chatt-bottar på hemsidan och anpassade system för bokningar och köp online. Automatiserad fakturahantering för kundfakturor och leverantörsfakturor skyddar dig mot försenade betalningar och driver in betalningar från kunder snabbare.

Läs om hur tjänsten Waya360 förenklar faktura- och kravhantering lite längre fram.



97% i kundnöjdhet

03. Outsourca

Förutom outsourcing av fakturahantering bör du tänka igenom vilka uppgifter som du tjänar på att lägga ut. Det enklaste sättet att ta beslutet om outsourcing är att beräkna om du skulle kunna vinna mer på tiden du frigör från outsourcing, än om du skulle göra arbetet själv eller inom bolaget.

Automatisera faktura- hantering – förbättra working capital med 30%

Tjänsten Waya360 gör att du kan minska antalet betaldagar med cirka 17 dagar. På så sätt förbättrar du bolagets Working capital med runt 30 procent. Detta innebär att ditt företag inte behöver låna pengar för tillväxt och istället kan sätta mer resurser i arbete. När tid frigörs i företaget och resurserna kan riktas till att utveckla verksamheten leder det till högre omsättning – och mer vinst. Genom att outsourca och automatisera bolagets fakturadistribution slipper ni en stor tidstjuv i företaget, men framförallt får verksamheten en "boost" till sitt working capital.

Räkneexempel

Med en omsättning på 20 MSEK frigörs ca 1 MSEK i likviditet på året vid en automatisering som snabbar upp betalningarna med 17 dagar.



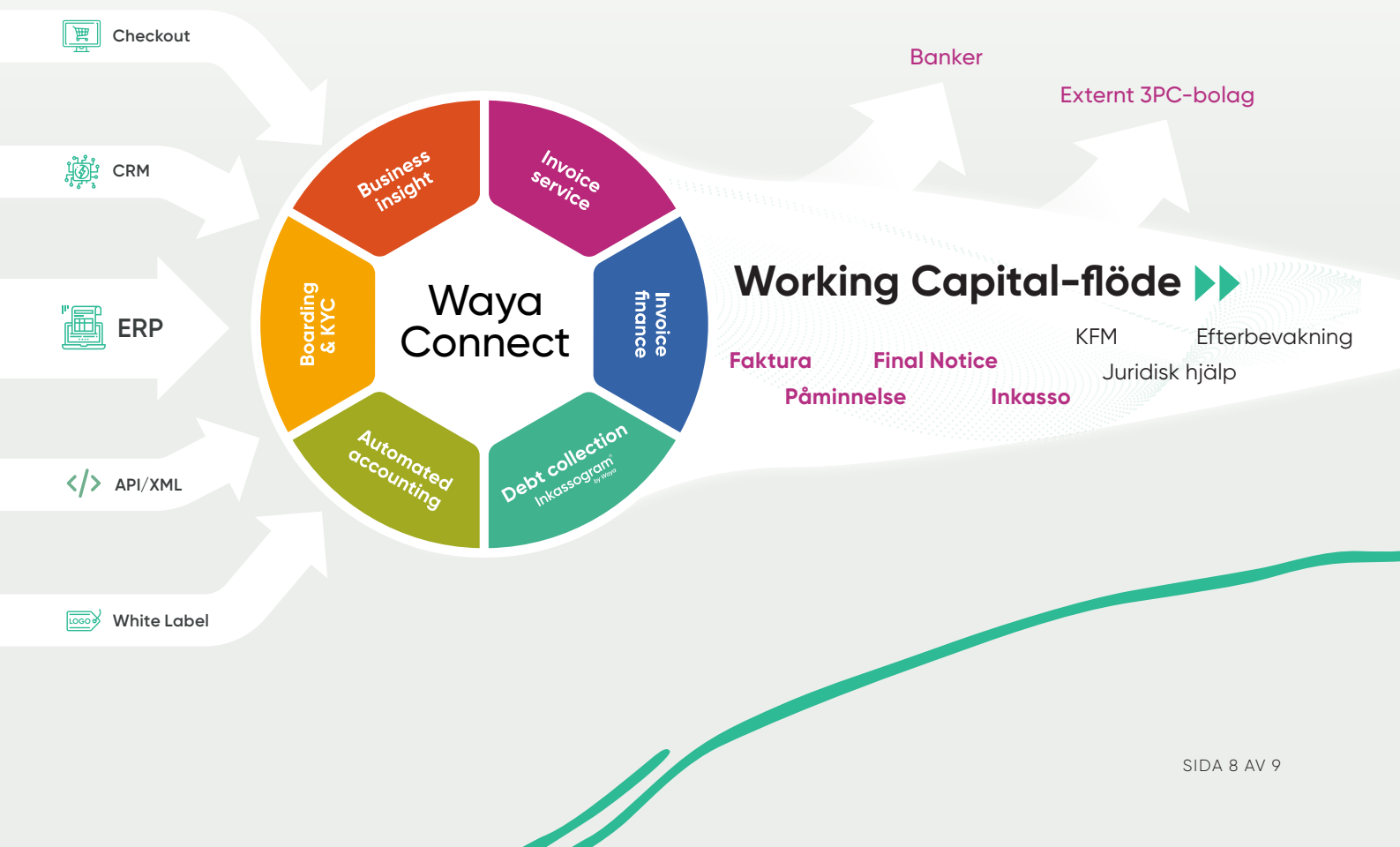
Waya360

– en automatiserad lösning

Automatisering av fakturahantering och bokföring – Manuell hantering innebär större risk för fel i hanteringen, särskilt när det handlar om stora antal fakturor. Automatiseringen eliminerar dessa risker och gör att du slipper ha koll på påminnelser och korrekta belopp.

Kostnadskontroll – Få en överblick över fakturaflödet och varje fakturas plats. Hämta in betalningar från förfallna fakturor och höj likviditeten som följd, och slipp dessutom integrationskostnader eftersom allt hanteras i ert nuvarande affärssystem.

Överblick och analys – Få koll på riskerna i kundportföljen genom överblick och analys av vart i flödet en kund och faktura befinner sig. Chanserna att få betalt ökar dessutom med schyssta villkor och "Final Notice" som får många att betala innan fakturan går till process.



Slutsats

Två av de största hindren för små och medelstora idag är tidsbrist och svårighet att få in kapital i bolaget. Det är lätt att känna frustration över de resurser som behöver läggas på daglig administration och ekonomihantering. Ofta finns kapital fastlåst i kundfakturor och kundfordringar, medan tiden man lägger på att driva in dessa skapar ännu större hinder för bolagets tillväxt.

Genom att effektivisera och automatisera processer i verksamheten går det att förbättra rörelsekapitalet och därmed kassaflödet. Med fakturafinansering går det att påskynda likviditeten ytterligare samt minska risken för kundförluster. Det ger mer pengar till framtida investeringar och projekt vilka driver företagets utveckling framåt och ökar omsättningen.

Waya har arbetet fram en fakturamodell som inte bara ger snabbare betalt, utan också tar hänsyn till kundrelationen. Nedan beskrivs några av de unika funktionerna som ingår i Waya360 och tillsammans förbättrar bolagets working capital på ett schysst sätt. Siffrorna bygger på egen statistik våra kunder som kört Waya360.

MINSKAD SUPPORT



Av att vi trycker originalfakturan på baksidan

FÄRRE TILL KRONOFOGDEN



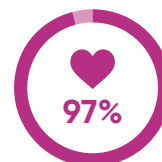
Genom utskick av Final notice brev

SNABBARE BETALT



Integrerat flöde minskar betaldagar

NÖJDA KUNDER



Över 97% i kundnöjdhet i vår kundsupport

Har du frågor?

Besök waya.se eller kontakta oss på 010-330 20 88

Waya360 – En komplett fakturatjänst. Genom Waya kan ni enkelt skicka ut era fakturor och pricka av inkomna betalningar. Med Waya sparar ni tid och pengar eftersom ni b.d.e slipper skicka fakturor, pricka av inkomna betalningar och därefter sköta kravhantering. Via Waya Connect kan ni enkelt koppla upp ert affärssystem eller använda v.ra API:er för en egen integration. Systemen skickar sedan fakturaunderlag till oss som skriver ut fakturorna med er logotyp. Sedan sköter Waya avprickning och skickar automatiskt ärenden vidare till Inkassogram om betalningen uteblir p. betalningsp.minnelsen. Ni får en fil med bokföringsunderlag som ni enkelt läser in i ert bokföringsprogram.

waya[®]
Finance & Technology

Waya Finance & Technology AB

Sveavägen 9, 111 57 Stockholm · Lilla Bommen 1, 411 04 Göteborg
010-330 20 88 · info@waya.se · Waya.se · Inkassogram.se