

Var är pengarna?

Finansieringshandbok för ASF



Var är pengarna?

Finansieringshandbok för ASF

INNEHÅLL

Inledning	6
Kapitel 1. Begrepp och grundläggande ekonomi	10
Genomgång av begrepp som är viktiga att förstå när man söker finansiering såsom likviditetsbudget, AML, checkkredit och företagsinteckning.	
Kapitel 2. Kapitalbehov	18
Genomgång av hur ett behov av kapital kan klargöras så att tilltänkta finansiärer förstår vad företaget behöver pengar till.	
Kapitel 3. Finansieringskällor	24
Vilka finansieringskällor finns det och vilken källa är lämplig för vilket kapitalbehov? Genomgång av detta samt:	
Hur man förbereder sig inför bankbesöket och hur banken tänker.....	30
Vad Mikrofonden är och vad de kan hjälpa till med.....	42
Leasing.....	44
Alternativa finansieringskällor.....	48
Crowdfunding	50
Förlagsinsatser och förlagslån	52
Investerande medlem.....	54
Några intressanta bidrag för ASF.....	56
Sociala utfallskontrakt och att dela resurser	61

Kapitel 4. Rådgivare 62

Svar på frågor om varför det är bra att ha externa rådgivare. Vilka kompetenser företaget kan behöva. Vilka olika sorters rådgivare det finns, var man hittar dessa och vilken ersättning de kan tänkas kräva.

Kapitel 5. Långsiktighet i finansieringsfrågan 70

Hur kan företaget jobba långsiktigt för att öka sina möjligheter att få finansiering framöver? En genomgång av bra saker att tänka på, som att bygga eget kapital, ekonomisk planering och effektmätning.

Vanliga frågor och svar

- och var det finns mera information i handboken 74

Varför en finansieringshandbok speciellt för arbetsintegrerande sociala företag, ASF?

Den här handboken om finansiering har tagits fram inom det EU-finansierade projektet ASF Lyfter. Redan vid ansökan nämndes behovet av och viljan att ta fram en handbok inom finansiering som speciellt riktar sig till ASF. Under projektet har behovet av ett sådant hjälpmedel blivit ännu tydligare.

Det finns massor av råd och mallar för företag som ska söka finansiering hos organisationer som ALMI Företagspartner, Nyföretagarcentrum, Coompanion och Drivhuset. Så det är inte mallar och hjälpmedel som saknas, utan ett hjälpmedel som är anpassat till ASF.

Vad är det då som är speciellt med att driva ett ASF och som motiverar en speciell handbok? Ja, det är flera saker.

En stor andel av alla ASF ger upp det här med finansiering direkt. Det känns för svårt och komplext. Det vill den här handboken ändra på. Genom inspiration och kunskap är förhoppningen att flera ser möjligheter här.

Det finns också en del saker att förhålla sig till som ASF och som den här handboken vill hjälpa till att hitta lösningar på - åtminstone delvis. ASF är ju t ex ett ganska okänt begrepp bland många finansiärer. Affärsmodellen är inte alltid lätt att förstå för den som inte kommit i kontakt med detta tidigare. Hur kan man förklara det på ett bra sätt för en bank? Vad är det banken kan haka upp sig på och hur kan man bemöta det? Hur reagerar de på betalningsproblem hos styrelsemedlemmarna och hur kan företaget agera här? Finns det andra sätt att lösa finansieringsbehoven på? Vad är det för underlag en potentiell finansiär behöver? Hur kan det enskilda ASF:et öka möjligheten att hitta finansiärer på sikt?

Den här typen av frågeställningar har varit utgångspunkten för den här handboken. Den har därför skrivits som en handbok som kan printas ut. Till handboken hör också korta filmer med intervjuer med andra ASF och en FAQ (en lista med ofta förekommande frågor och länkar in i texten där man kan hitta svar) för att ge läsaren en möjlighet att snabbt hitta in i materialet och få svar på sina specifika frågor. Det finns också

några filmer som ger en överskådlig bild av olika kapitel i handboken. Alla filmer finns samlade på Skoopis hemsida, **www.skoop.coop/for-asf/finansieringshandbok/**

Finansiering är nämligen ett ämne som sällan väcker nyfikenhet och entusiasm – utan snarare ses som ett problem som behöver lösas. Därför är den inte heller skriven för att läsas från pärm till pärm, utan skriven för att vara en hjälp på vägen, att kunna återvända till för att få svar på frågor eller hitta information. Förhoppningsvis leder det till att fler ASF:er får ta del av den finansiering som faktiskt finns - detta för att sova lite bättre på natten, bli stabilare och kanske kunna utöka sin verksamhet för allas vårt bästa.

Vad menar vi med finansiering här?

Alla organisationer behöver pengar för att kunna bedriva verksamhet. Vid start behövs pengar för att kunna köpa saker och kunna betala för varor och tjänster innan pengarna börjar trilla in. I en pågående verksamhet behövs pengar för att hålla igång flödet av utbetalningar som ska göras till leverantörer, personal och andra kunder. Det kan flyta på ganska bra hos många. Hos en del däremot är det tungt när lönerna ska betalas - innan lönebidrag och andra ersättningar har kommit in. Då kan det behövas en checkkredit. Plötsligt kan det också behövas en ny bil eller så dyker det upp en möjlighet man inte vill missa och genast behövs det lite mera än det finns på kontot. Det innebär att nästan alla som driver företag till och från behöver låna pengar. Det är den aktiviteten den här handboken handlar om.

Vad tar vi upp och vad tar vi inte upp?

Handboken beskriver olika finansieringskällor med fokus på lån i olika former samt vad som krävs för att nå framgång. Eftersom de allra flesta ASF bedrivs som ekonomiska föreningar så utgår den här handboken från den organisationsformen. Där skillnaden är stor finns anmärkningar om det, men för det mesta gäller det som står oavsett organisationsform. De vanligaste och bästa bidragen för investeringar beskriver

vi också här. Däremot finns inga beskrivningar av hur ett ASF ska finansiera sin verksamhet i form av försäljning/intäkter som kommer av t ex vunna upphandlingar eller genom att hitta bidrag för driften. Detta främst för att det ju är intäkter som är att räkna som försäljning eller som alternativ till försäljning. Vi tar inte heller upp den viktiga frågan om vad vi kan göra för att på sikt öka tillgången till kapital för den sociala ekonomin. Det är en viktig fråga som måste drivas av Skoopi tillsammans med andra organisationer, så det bästa det enskilda ASF:et kan göra är att stödja Skoopi i det arbetet.

Låter det tungt – hämta i så fall inspiration och ta genvägar!

Att läsa den här typen av texter kan vara tungt. Börja gärna med att titta på den inledningsfilm som lite allmänt beskriver handboken. Två filmer som också är en bra introduktion är dels intervjun med Vägen Ut! som har drivit verksamhet i 30 år och dels Canopus Hundcenter som är nystartade och små, men som redan har stor erfarenhet av finansiering. Positiv sådan!

A close-up photograph of two hands, palms up, holding a large number of small, dark brown, spherical beads. The beads are scattered across the palms and fingers, with a denser cluster on the left palm and more sparse arrangements on the right palm and fingers. The background is a soft, out-of-focus blue.

KAPITEL 1

Begrepp och lite grundläggande ekonomi i samband med finansiering

För att lyckas hitta pengar till sin verksamhet finns det ett antal ekonomiska begrepp som kan vara bra att förstå, detta för att inte hamna i underläge i en diskussion med potentiella finansiärer. Här görs en genomgång av de viktigaste.

Försäljning - inkomst - intäkt - inbetalning - omsättning

Ni kan komma att stöta på flera olika ord som berör försäljning och som förklarar ungefär samma sak, men orden har lite olika betydelse. Här kommer en förklaring av de mest förekommande:

Inkomst - är ett ord som beskriver de pengar ni får in på grund av försäljning i er verksamhet. (Begreppet förekommer ofta när det pratas om lön i privata sammanhang och i företaget i samband med skatter. Inkomst av näringsverksamhet är ett sådant begrepp.)

Intäkt - är en periodiserad inkomst. Periodiserat betyder att det avser en speciell period, som en månad eller ett år. Det innebär att om ni har sålt något, men ännu inte fått betalt så läggs intäkten på den månad då ni skickat er faktura medans inkomsten kommer först när pengarna kommer in 30 dagar senare om ni har 30 dagars kredittid.

Inbetalning - är ett uttryck som beskriver själva aktiviteten/transaktionen av pengar.

Omsättning - är den totala försäljningen under en period, vanligtvis ett år. Frågan ni kan få är hur stor omsättning ni har per år. Där ingår allt, även eventuella bidrag.

Bruttovinst - täckningsbidrag

Bruttovinsten är ungefär samma sak som täckningsbidrag. Det är den vinst som blir kvar när alla *rörliga kostnader* dragits bort från omsättningen. (Dvs de kostnader som uppstår för varje produkt/tjänst som säljs, som t ex en varukostnad). Bruttovinsten ska sedan räcka till att täcka de *fasta kostnaderna*, de som finns där även när ingenting säljs, såsom fast personal, lokaler etc.

Exempel. Vi säljer kjolar. En kjol kostar 300 kr. Vi har köpt in den för 150 kr. Bruttovinsten är då 150 kr. Det vill säga - vi har fått in 150 kr för att täcka våra fasta kostnader. Säljer vi 10 kjolar har vi fått en bruttovinst om 1 500 kr, till att täcka våra fasta kostnader.

Vad visar resultaträkningen?

Resultaträkningen (RR som den ofta förkortas) visar hur mycket vi har sålt för under en period (oftast en månad eller ett år), vilka kostnader organisationen har haft under samma period och vad som blev kvar efter all denna strävan. Om det inte blir några pengar kvar utan verksamheten har mer kostnader än intäkter, då finns det ju mindre pengar kvar än innan och det håller inte i längden.

Vad visar balansräkningen?

Balansräkningen (BR som den ofta förkortas) visar hur rik organisationen är.

Dels visar den vilka tillgångar som finns, exempelvis maskiner, inventarier, fastigheter, vad som finns på banken, men också de fordringar organisationen har på sina kunder d v s de fakturor som skickats ut men som ännu inte är betalda (om det är fakturakunder har de ju oftast 20-30 dagar på sig att betala).

Dels visar det hur tillgångarna är finansierade. Det som kallas för skulder och kan vara skulder till leverantörer, banker eller Skatteverket. Dels, givet att det finns mera tillgångar än skulder, det egna kapitalet -

det som visar hur stor andel som föreningen har självfinansierat, alltså äger själva. Hur rik organisationen är helt enkelt!

I bokföringen ser det ut såhär:

Tillgångar

Anläggningstillgångar Inventarier

Maskiner

Omsättningstillgångar

Lager

Bankmedel

Kundfordringar

Summa tillgångar 100

Skulder

Eget kapital

Medlemsinsatser

Vinst

Skulder

Leverantörsskulder

Banklån

Arbetsgivaravgifter

Summa skulder 100

Summa tillgångar är alltid lika stor som summa skulder eftersom den högra sidan bara visar hur den vänstra sidan är finansierad. Om det blir plus i Resultaträkningen (vinst) så innebär det att Tillgångarna ökar (klirr i kassan) och det Egna kapitalet ökar lika mycket.

Vad är en resultatbudget?

En resultatbudget är en kvalificerad gissning av hur mycket intäkter (försäljning) organisationen kommer att få kommande år och vilka kostnader som kommer att finnas. Gissningen kan och bör också innehålla en mix av både önsketänkande och vad som är möjligt. Ett realistiskt mål helt enkelt. Om budgeten visar på ett minusresultat behöver ni agera direkt - så att organisationen inte slösar ett helt år på något som är ohållbart i längden. För den som ska låna ut pengar är det här väldigt viktigt. Det handlar om *återbetalningsförmåga*, som är centralt för alla som får frågan om att stoppa in pengar.

Vad är eget kapital och varför är det viktigt?

Eget kapital är som grunden på ett hus. Ju fastare grund desto starkare står huset när det blåser. Som företagare är det klokt att förbereda sig på blåst och speciellt som ASF. Dels kan stora kunder plötsligt sluta handla, dels kan organisationen få interna problem med maskiner och medarbetare som får svårt att leverera. Dessutom är ju ASF beroende av myndigheters beslut, både när det gäller lönebidrag och olika uppdrag, men även för att få in nya medarbetare. Det gör att grunden behöver vara stabil. Också för att ekonomiska problem är psykiskt påfrestande.

För den som ska låna pengar är det egna kapitalets storlek viktig. Finansiärer vill nästan aldrig gå in med 100% av behovet, utan vill dela. Minst 10% brukar det krävas att företaget själv satsar.



Sigtuna Hantverkshus, Märsta.

Hur bygger man upp sitt egna kapital?

Hur bygger man då den här grunden? Medlemsavgiften/aktiekapitalet är den första grundstenen. Den är ju dock oftast inte så stor. Därefter är det vinsten som bygger upp det egna kapitalet. ASF begreppet inkluderar ju att inte ta ut vinst men det betyder inte att företaget inte behöver göra vinst, tvärtom. Organisationen behöver vinst för att kunna bygga på den här grunden och ju mera man bygger på den ju starkare blir organisationen. Många företagare drömmer om att ha “dra-åt-helvete” pengar och det är precis det man kan uppnå med en stadig verksamhet som ger vinst varje år. För ASF är det dessutom av allra största vikt att ha en buffert för att kunna var uthållig när de uppdrag och medel för arbetsintegration, som kommer från det offentliga varierar. Vissa finansieringsmodeller som vi kommer att ta upp i kapitel 3 kan också användas för att stärka det egna kapitalet, såsom förlagsinsatser, förlagslån och investerande medlemmar.

Likviditetsbudget

En likviditetsbudget visar betalningsförmågan på kort sikt. Den visar när själva in- och utbetalningarna sker. Många av de poster som finns i resultatbudgeten kommer också in i likviditetsbudgeten, såsom inbetalningar från kunder och utbetalningar till hyresvärd, personal etc. Dock sker dessa händelser oftast inte samma månad. En försäljning noteras när den sker i resultaträkningen men pengarna kommer en månad senare om företaget har 30 dagars kredittid. Köper ni en stor mängd material så blir det en stor utbetalning direkt, men materialkostnaden uppkommer först när produkten säljs. I mellantiden är den en lagertillgång i balansräkningen. Likviditetsbudgetar görs oftast per månad.

Lånebegrepp

AML - anti money laundering, regler som bankerna har att hålla sig till för att undvika att bidra till penningtvätt av svarta pengar.

Amorteringslån - ett lån där återbetalningstakten (amorteringen) är lika stor under hela lånetiden. I företag oftast 3-5 år. Fastigheter längre 10-20 år.

Annuitetslån - lån där betalningssumman är lika stor under hela lånetiden. Först går mera till ränta och mindre till amortering och på slutet tvärtom. Blir totalt sett dyrare än amorteringslån.

Borgensman - den som lämnar borgen. Kan vara någon annan än låntagaren. Den är då beredd att ta på sig betalningsansvaret om låntagaren inte betalar.

Borgenär - den som har en fordran på någon, alltså den som har lånat ut pengar eller en leverantör som väntar på att få betalt för levererad vara. Vanligt att det blandas ihop med borgensman. Hör ihop med begreppet gäldenär.

Checkkredit - kontokredit - ett lån med låg räntesats för möjlighet att använda i vardagen, men där bankkunden betalar en högre ränta för den del av lånet som används.

Finansieringsplan - en uppställning som visar en möjlig plan för hur kapitalbehovet kan finansieras. Här framgår tänkta finansiärer och hur mycket företaget själv kan finansiera av kapitalbehovet.

Finansiär - den som lånar ut pengar (men ett mera oprecist uttryck än för borgenär eller investerare). Inkluderar också bidragsgivare, d v s den som tillhandahåller pengar som inte behöver återbetalas.

Företagsinteckning - en säkerhet som tas ut i företaget och som ger banken företrädesrätt att ta ut de tillgångar som finns i företaget för att betala lånet vid konkurs.

Gäldenär - den som har en skuld till någon annan. Hör ihop med begreppet borgenär.

Investerare - en person som lägger sitt kapital i en investering i hopp om att få en god avkastning i framtiden, men som kan förlora sina pengar om investeringen misslyckas. Tar alltså hög risk mot hög avkastning.

Kapitalbehov - de pengar organisationen behöver men specificerat på vad företaget behöver pengarna till.

Kreditupplysning - banken är ansluten till en tjänst där de får en sammanfattning av ekonomiska fakta och också om det finns anmärkningar eller förfallna skulder hos Kronofogden.

Pantbrev - tas ut som säkerhet på en enskild fastighet.

Personlig borgen - en förbindelse som styrelsemedlemmar eller andra i företaget lämnar privat, att betala angiven summa om företaget inte kan göra det. OBS! Skriv aldrig på personlig borgen för någon annan bara för att vara snäll. OBS! Skriv bara på för en viss summa, en begränsad borgen. OBS! Skötselborgen är samma sak som personlig borgen.

Rating - klassificering som bankerna gör av sina kunder utifrån en riskbedömning (av återbetalningsförmåga och säkerheter). Avgör bl a räntan.

Ränta - kostnaden för att låna pengar. Oftast uttryckt i procent på lånebeloppet.

Rörelsekapital - pengar som behövs för den dagliga driften, dvs för att betala hyra, löner, leverantörer. Motsatsen till kapital som behövs för investeringar.

Säkerheter - Reella säkerheter som banken kan ta om företaget inte kan betala lånet. Det kan vara en fastighet företaget äger, varulager eller en personlig borgen som någon lämnat.

Uppläggningskostnad - kostnaden för bankens arbete att lägga upp lånet.

Återbetalningsförmåga - förmåga att betala tillbaka lånet. Banken bedömer det genom budgetar, tidigare ekonomiska resultat, egen insats, förfallna skulder och kreditupplysningar både på företag och på ansvariga i företaget.



KAPITEL 2

Kapitalbehov

I samband med finansiering är det bra att sortera ut vad man behöver pengar till. Det blir lättare att leta på rätt ställe då och det blir lättare för en potentiell finansiär att ta ställning till en förfrågan. I det här kapitlet reder vi ut begreppen kapitalbehov och finansieringsplan.

De flesta företagare har emellanåt inte tillräckligt mycket medel för att betala sina räkningar. I ASF:er kan det vara speciellt påtagligt i månads-skiftet när lönerna ska ut och innan eventuella stöd från Arbetsförmedlingen, lönebidrag etc har hunnit komma in.

Förutom det behöver de flesta företag pengar för att få verksamheten att rulla på men också för att utvecklas. Det kan vara bra att veta vad pengarna behövs till. Det blir lättare att veta var man ska leta då. Det är också viktigt i kontakt med banken och med andra finansiärer att kunna visa hur kapitalbehovet ser ut – dvs vad det består av.

Behovet kan tänkas bestå av:

Rörelsekapital

Kassa - pengar företaget behöver ligga ute med mellan löneutbetalningar och lönebidragen t ex eller hyran som ska betalas tre månader i förskott.

Kundfordringar - de 20-30 dagar som en del kunder har som kredittid.

Varulager - om företaget har varor i sin verksamhet så brukar inköpen göras med vissa intervaller och här binds mycket pengar från inköp tills det sålts och kunden har betalat.

Investeringar

Maskiner, bilar - inköp som ska betalas direkt men som används i flera år.

Fastigheter - kan vara en bra investering på sikt men de ska också underhållas.

Affärs- och verksamhetsutveckling - kanske dyker det upp en möjlighet att starta en ny verksamhet eller utvidga men för detta krävs inköp av varor, en maskin, marknadsföring, fler anställda...

Ofta kommer ett krav på likviditetsbudget från en potentiell finansiär och det är förvisso ett mycket bra sätt att beräkna kapitalbehovet och se till att pengarna räcker, men tyvärr är det ganska komplicerat.

Här kommer ett försök att förklara likviditetsbudget på ett enkelt sätt och vad man bör tänka på när man gör en sådan.

På www.skoopi.coop finns det en handledning till hur man fyller i en likviditetsbudget. Om det förekommer ord som är svåra att förstå, läs kapitel 1 "Begrepp och lite grundläggande ekonomi i samband med finansiering".

Likviditetsbudget

En likviditetsbudget visar betalningsförmågan på kort sikt. Den visar när själva in- och utbetalningarna sker. Den visar helt enkelt hur mycket pengar ni behöver för att kunna betala era räkningar. Den görs i regel per månad.

En resultatbudget är en bra utgångspunkt för att sätta samman en likviditetsbudget. Dock sker dessa händelser oftast inte samma månad. En försäljning noteras när den sker i resultaträkningen men pengarna kommer en månad senare om ni har 30 dagars kredittid. Köper företaget en stor mängd material blir det en stor utbetalning, men materialkostnaden uppkommer först när ni säljer produkten.

Detta under förutsättning att företaget inte använder kontantmetoden. Kontantmetoden kan användas av företag som omsätter mindre än 3 Mkr. Om kontantmetoden används bokförs och betalas saker samtidigt vilket gör att glappet inte uppstår.

Det finns också händelser utanför resultaträkningen, som påverkar likviditeten. Om företaget tar upp ett lån så får ni ju mer pengar i kassan men inte mer försäljning. (När tillgångar och skulder förändras syns det istället i balansräkningen.)

Köper ni en bil eller maskin så är det ju också en stor mängd pengar som ska ut, men bilen eller maskinen finns kanske kvar i flera år (och kostnaden delas därför upp på flera år).

Momsen kan man bortse från i de allra flesta fall, eftersom att den oftast har en positiv påverkan på likviditeten. Dock bör du tänka på att om ni köper en dyr maskin eller bil eller dylikt så får ni betala momsen och det kan ta ett tag att få tillbaka de pengarna - därför kan det vara bra att ha med åtminstone den momsen i likviditetsbudgeten.



A-lagets Allservice, Östersund.

Nedan följer en bild utifrån exemplet att företaget behöver köpa en bil i januari. När det står 30 dgr betyder det 30 dagar kredittid. Sådana händelser påverkar likviditeten först en månad senare, alltså i februari.

Resultatbudget

Intäkter	jan
Försäljning (kontant)	100
Försäljning 30 dgr	75
Summa intäkter	175
Kostnader	
Varukostnad 30 dgr	50
Löner jan	95
Kontorskostnader mm 30 dgr	15
Summa kostnader	160
Resultat	15

Bilinköp (syns i balansräkningen jan)

Tillgång	Skuld
Bilinköp exkl moms 30 dgr	Lån bil
160	160

Likviditetsbudget

Inbetalningar	Jan	Feb
Försäljning	100	75
Lån	160	
Summa inbetalningar	260	75
Utbetalningar		
Varuinköp		50
Löner	95	
Kontorsfakturor		15
Bilinköp		160
Utgående moms (bilen)		40
Summa utbetalningar	95	265
Ingående medel (kvar i kassan sedan föregående månad)	50	215
Summa inbetalningar +	310	75
Summa utbetalningar -	95	265
Summa Utgående medel	215	25

Det gröna området visar likviditeten månad för månad dvs hur mycket pengar vi har. Om det är minus kan vi inte betala våra räkningar. Den måste alltså vara positiv över tid, annars kommer vi att gå i konkurs. Här klarar vi likviditeten trots att vi måste ligga ute med moms för bilen (40) tack vare att vi hade 50 i kassan redan. Om inte hade det blivit minus och vi hade varit tvungna att låna även till moms.

I ASF är det speciellt viktigt att tänka på löneutbetalningar i förhållande till eventuella lönestöd från Arbetsförmedlingen, vilka ju kommer flera veckor efter att lönerna har utbetalats. Glöm därför inte att lägga lönebidragen månaden efter löneutbetalningen vilket är speciellt viktigt vid start av ASF. Kika gärna på Verksamt eller på ALMI:s hemsidor efter användbara mallar.

Likviditetsbudgetar kan vara krångliga att ställa samman, så ha tålamod med er själva och ta hjälp! Coompanion har gratis rådgivning som ni kan boka in för att få hjälp.

Kapitalbehov och Finansieringsplan

Nästa steg är att ställa upp finansieringsplanen på följande vis för att förtydliga för tänkt finansiär. Det här kan verka löjligt enkelt men ibland kan det vara svårt att läsa i en likviditetsbudget vad kapitalbehovet verkligen handlar om, eftersom det blandas ihop med det övriga pengaflödet. Särskilt viktigt för en finansiär är det att ni visar er egen insats. I det här fallet är den dock bara temporär då ni kommer att återfå moms om ett par månader.

Kapitalbehov		Finansieringsplan	
Inköp av bil ink moms	200	Lån	160
		Egen insats	40
Summa	200	Summa	200

KAPITEL 3

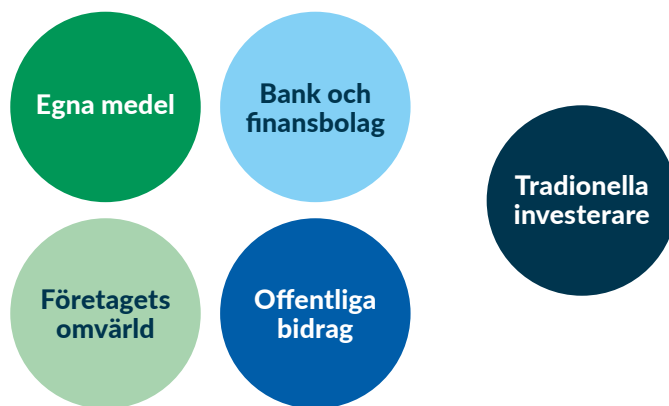
Finansierings- källor

Vilka finansieringskällor finns det och vilken källa är lämplig för vilket kapitalbehov? Här gör vi en grundlig genomgång av detta och fördjupar oss i hur banken tänker och hur man bäst förbereder sig. Vi tar också upp vad Mikrofonden kan hjälpa till med och gör en genomgång av olika möjliga finansieringsformer. Det finns även en film som sammanfattar det här kapitlet, för den som föredrar det. www.skoopi.coop/for-asf/finansieringshandbok

Hos de flesta företagare, men kanske alldeles speciellt hos ASF, verkar det finnas en dröm om en finansiär som inte ställer så många frågor, öppnar plånboken på vid gavel, tar ut en låg ränta och inte lägger sig i. Samtidigt ska det inte vara någon rik filantrop så att lånet kan ses som en allmosa.

Tyvärr är detta en helt orealistisk dröm! “There is no such thing as a free lunch” (det finns inga gratisluncher) när det kommer till finansiering. Ett offentligt bidrag är kanske det närmaste man kan komma, men även det har sina mer eller mindre underförstådda krav. Mer om det längre ner i det här kapitlet som kommer att handla om möjliga sätt att finansiera ett ASF, vad som är lämpligt när och vad det krävs för underlag för de olika finansieringskällorna.

Så vad finns det för möjliga finansiärer? Lite grovt kan man dela upp dem så här.



Traditionella investerare är en svårframkomlig väg i dagsläget. De traditionella investerare som numera säger sig vara intresserade av Impact investeringar (investeringar som levererar samhällsnytta) har ändå avkastning som primärt syfte och det flesta ASF vill nog inte ha en sådan finansiär, då det strider mot ASF tanken. Övriga kategorier kan vara intressanta att ta sig en titt på och det kommer vi att göra i det här kapitlet.

Olika finansieringskällor för olika behov

Vilken finansieringskälla som är lämplig beror på vilket kapitalbehov ni har, men också på vad som är möjligt såklart. Här kommer en grov beskrivning av vilka finansieringskällor som passar för olika sorters kapitalbehov. Längre ner i kapitlet beskrivs de sedan mera ingående. Vill du veta mer om kapitalbehov så gå tillbaka till kapitel 2.

Om ni behöver **rörelsekapital** (dvs pengar för att betala fakturor, löner etc i den dagliga driften) är banken ett bra alternativ. Det är faktiskt också det lättaste! Ni vet var de finns och ni behöver alltså inte lägga tid på att hitta dem och den information de kräver är tydlig.

Ett ännu bättre alternativ kan kunder och leverantörer vara om ni har en bra relation till dem. Om ni kan få längre kredittider (t ex 60 istället för 30 dagar) från leverantörerna, så får ni ju låna dessa pengar utan ränta i 60 dagar. Mycket bra! Om ni är i den sitsen att ni kan få kunderna att betala i förskott gäller samma sak, lån utan ränta. Här kan det krävas en del mod för att fråga, men att fråga kostar ändå inget och man kan inte få mer än ett nej.

Behöver ni **en maskin** är en avbetalningsplan hos leverantören ofta ett bra alternativ till banken. Är det en hyggligt ny **bil** som är aktuell så är leasing en variant. Här kan kostnaden variera en hel del beroende på avtalet, så det är bäst att läsa noga och räkna!

Fastigheter är förhållandevis lätt att låna till, men inte till hela beloppet. Här behövs en egen insats, precis som vid privata fastighetsköp. Ska ni reparera eller anpassa lokalerna och har en hyresvärd kan ni

Kan kunderna verkligen vara finansierare?

Ja, verkligen! Kunderna gillar er för det ni levererar men de kanske också gillar er just på grund av den dubbla affärsidéen. Att de genom att handla från ett ASF gör gott. Att kunderna kan vara ens bästa vän och finansierare har Michael Bergman från Telleby Verkstäder stor erfarenhet av.



I ett läge när Samhall såg upp sitt avtal med Telleby med kort varsel, gick en av deras största kunder in med ett lån. De har också erfarenhet av att kunderna har stöttat dem genom att göra större beställningar än de för tillfället har behov av och i vissa lägen har Telleby till och med fått behålla mer av marginalen. Tellebys erfarenheter talar verkligen för att här finns en hel del outnyttjade möjligheter för många ASF.

diskutera detta med hyresvärden/fastighetsägaren. Det är inte ovanligt att de kan ta kostnaden och lägga det på hyran. Det finns också möjlighet att få hjälp med arbetsplatsanpassningar från Arbetsförmedlingen.

Det sista är det svåraste – men också det mest intressanta! Att investera i **affärs- och verksamhetsutveckling** ger förhoppningsvis mer intäkter längre fram och en bättre ekonomi på sikt. Det är ju spännande, men det svåra här är att kostnaden kommer först och intäkterna i ett senare skede. Därför kan det behövas pengar som inte behöver betalas tillbaka direkt, så kallade ”mjuka” pengar. Var finns sådana? Här finns inga investerare som står på kö, så detta kräver kreativitet!

Titta runt omkring er, hur ser er närmaste omgivning ut? Vilka är beroende av att ni finns? Vilka gillar verkligen det ni gör och skulle vilja satsa en slant på att ni kan göra mer av det?

- Kunderna - de som är så glada att ni finns att de kanske är era bästa säljare?
- Leverantörerna - de som tycker att ni är en kund med en fantastisk verksamhet och som beundrar det ni gör?
- Syskonföretag - att ASF hjälper ASF har praktiserats med framgång av bl a Vägen Ut!
- Företagare/organisationer som ni har en relation till - hyresvärdar, andra företagare som gillar det ni gör och vill se mera av det eller som ni skulle kunna utveckla en samverkan med.
- Andra i det omgivande samhället såsom anhöriga till anställda, privata filantroper eller grannar och vänner.

Här krävs en del förberedelse och återigen mod och här kan ni ha stor glädje av att kunna visa på de effekter som verksamheten ger. Det är inte tänkt att finansiärerna ska ge direkta bidrag, snarare handlar det om att hitta någon som är intresserad av ert företag och det ni vill göra och som vill investera kapital, låna ut eller på annat sätt stödja er för att ni ska kunna utvecklas och växa. I nästa skede inställer sig frågan i vilken form detta ska ske, lån eller finns det andra former?

Lösningen på finansieringsbehovet är ofta ett lapptäcke och för att lyckas är det bra att fundera igenom

- vad ni behöver pengarna till
- vilka underlag som krävs i kontakt med olika finansiärer
- i vilken form medlen ska komma

Mera om det nedan, och vi börjar med det viktigaste – det egna kapitalet.

Det egna kapitalet

Innan vi går in på externa finansieringskällor är det bra att slå ett slag för den egna insatsen - egenfinansieringen. Här är det lätt att bli provocerad. Om ni hade egna pengar så skulle ni såklart finansiera det här själva och överhuvudtaget inte slå upp den här handboken. Det är förståeligt. Dock är den egna insatsen av avgörande betydelse för er framgång i att få tillgång till andras pengar. Börja därför med att räkna era egna kronor och ören. Ni kommer troligen inte att hitta någon finansiär som är beredd att ställa upp med mer än 80-90% av ert kapitalbehov. De vill helt enkelt att ni är med och delar risken. Det här är en av anledningarna till att det är så viktigt för alla företag att gå med vinst, så att man blir hållbar över tid helt enkelt. Mera om det i det femte och sista kapitlet, Långsiktighet i finansieringsfrågan.



Café Nyfiket i Arlandagymnasiet.

Banken

Bra att tänka på inför första kontakten med banken

Det är bra att ta kontakt med banken på ett tidigt stadium. Ju mindre brådska desto större chans att det kommer att gå bra. Inför en inledande kontakt finns det en del saker som det kan vara värt att tänka på.

* Till att börja med så är det bra att på ett kort och tydligt sätt kunna förklara vad ett ASF är och **den dubbla affärsidén**. Om det uppstår osäkerhet här så kan de förlora intresse och fokus på ett tidigt stadium.

Det finns bra beskrivningar på vad ett ASF är på Wikipedia, Tillväxtverket och Skoopis hemsida men glöm inte att komplettera med det viktigaste för banken att förstå, nämligen att den dubbla affärsidén innebär två intäktsströmmar och två helt olika kundgrupper som ändå hänger ihop.

* Om ni driver verksamheten i form av en **ekonomisk förening** kan det vara på plats att lite fint förklara även detta. Många bankanställda förstår inte riktigt associationsformen/företagsformen, men kommer troligen inte att säga det. Dock skapar okunskapen osäkerhet, så förklara helt kort dels att styrelsen har samma ansvar som i ett aktiebolag, dels att medlemsavgifterna är bundna enligt utformningen av stadgarna, men också att det är medlemsnyttan som står i fokus och att det är arbetstagarlagandet och de demokratiska värderingarna som är anledningen till valet av form. Bostadsrättsföreningar har banken ofta stor erfarenhet av, så en jämförelse med dessa kan också vara till hjälp.

* Det kan också vara bra att poängtera skillnaden mellan vinstdrivande och vinstutdelande, så att de förstår att ni syftar till att driva en verksamhet som ger ett överskott, men att ni **återinvesterar era vinster** i verksamheten.

* Passa här gärna också på att **visa era samhällseffekter**. Det är inget de direkt efterfrågar men hållbarhet har de numera i fokus och om ni kan visa uppsidan av er verksamhet så är det ett plus. Självklart är det bra om ni kan påvisa mätbara effekter, men saknas sådana, så beskriv ändå nyttan så tydligt som möjligt, gärna med bra exempel.

Skoopi har tagit fram ett dokument som visar på de globala mål som ASF generellt bidrar med. Där kan ni få inspiration och det dokumentet kan också skickas med i samband med ansökan.

* Om **styrelsemedlemmar har betalningsanmärkningar** är det bra att diskutera igenom detta innan. Oftast behöver de avgå, men de kan ju gå in igen när betalningsanmärkningarna försvunnit (vilket tar tre år för privatpersoner). Det här är känsligt, speciellt för många medlemmar i ASF, men här finns det oftast regler inom banken, så det är bara att konstatera faktum och hitta bästa möjliga lösning för ert ASF.

Hur anmärkningarna uppkommit har stor betydelse, så var beredda på att berätta utförligt. Det har också stor betydelse om de är avbetalade eller om det finns ett skuldsaldo hos Kronofogden. Om ni vill ha med medlemmar med betalningsanmärkningar i det aktiva styrelsearbetet så kan de adjungeras till mötena, utan att formellt tillhöra styrelsen.

* Om företaget har **gamla förfallna skulder** så kommer ni inte vidare. Banken hänvisar då till att deras pengar kommer att gå till att täcka gamla skulder och det vill de absolut inte vara med om. Därför är det också viktigt att låna **innan** ni t ex gör en investering. Betalningsanmärkningar är även ett stort aber, men kan ni visa på att ni är oskyldiga till att de uppkommit kan det gå. Betalningsanmärkningar på företag ligger kvar i fem år.

* Har ni någon **extern rådgivare** - annars kanske det är läge att skaffa en nu! Banken uppskattar externa rådgivare, dels därför att de tillför kompetens och dels för att de tillför utifrånperspektiv på verksamheten. Det kan vara en redovisningskonsult, extern ledamot, mentor, rådgivare från Coompanion eller någon annan som driver ett företag eller ett annat ASF. En extern rådgivare kan också vara till stor nytta för er i det här skedet, speciellt om ni ska utöka verksamheten. Läs gärna mer om det i kapitel 4, Rådgivare.

* I slutändan handlar det alltid om **säkerheter**. Bankens affärsidé är inte att ta risker. (De har ju inget eget kapital utan lånar ut de medel som de har lånat in från oss bankkunder). Här kan Mikrofonden vara till hjälp. De kan gå in och lämna en kreditgaranti på en stor del av beloppet. Dock inte på allt, så har man egna medel, medlemsinsatser, sparade vinstmedel eller en fastighet som har stigit i värde så kan det gå, men annars är privata säkerheter nästa steg. Då får ni försöka sprida risken på så många som möjligt. Prata gärna igenom det här i föreningen innan ni går vidare och kontakta Mikrofonden för att få hjälp att hitta lösningar.

* Tänk också på att hela låneprocessen är en **säljsituation** där ni behöver sälja in hela företaget och de människor som verkar i företaget. Därmed blir kommunikationen väldigt viktig. Banken måste förstå hur ni tänker och ni behöver förstå hur banken tänker. Tveka inte att fråga om ni inte förstår. Var lyhörd för frågor och sådant som ni kan behöva förklara eller ändra på. Den ni träffar fattar ju inte själv beslut, utan ska i sin tur sälja in detta internt, så de behöver bra underlag. Om ni har en rådgivare som kan vara behjälplig, så ta hjälp, men ni behöver vara den som frontar banken.



Le Mat Bed & Breakfast, Göteborg.

Vilka underlag behöver man ta fram för att söka ett banklån?

Efter det första besöket kommer banken att vilja ha underlag för att kunna bedöma er önskan. På nästa sida ser du lista på underlag som banken vill och behöver ha.

Det här känns mastigt för de flesta. Ta hjälp! Coompanion har gratis rådgivning och Mikrofonden kan också ge vägledning. www.coompanion.se, mikrofonden.se

I slutänden behöver ni sammanställa ert material i en affärsplan som ni kan lämna över till banken. Mallen för affärsplan som är anpassad till ASF kan du ladda ner på www.skoopi.coop



I intervjun med Mita Hugdahl på Canopus Hundcenter, som bara har tre anställda och har lånat pengar från både ALMI och Ekobanken, ställer vi följande fråga till Mita:

Vad tycker du att ni har lärt er på er finansieringsresa som andra ASF skulle ha nytta av?

”Att våga tro på att man får låna, och att de går bra att låna. Det är inte farligt att låna pengar. Det har ju hänt ibland att vi inte har kunnat betala enligt planen. Speciellt då med Ekobanken som vi har lånat mera pengar av. Då har vi pratat med dem och då har de sagt:

– Det är lugnt! Vi bromsar ett tag.”

Underlag som banken vill och behöver ha

1. Vilka är ni? Namn, bakgrund och kompetenser, teamet
2. Varför ni behöver lånet?
Sammanfattning+ beskrivning över vad lånet ska gå till
3. Ert nuläge, vad händer närmaste tiden?
4. Eventuella avtal med kunder och offentliga myndigheter
5. Stadgar
6. Registreringsbevis
7. Årsredovisning och/eller Verksamhetsberättelse
8. Resultat- och balansrapport för innevarande år
9. Resultatbudget (*se kapitel 1*)
10. Likviditetsbudget (*se kapitel 1 och kapitel 2*)
11. Ev kommentarer till budget
12. Sammanställning av kapitalbehov och finansieringsplan (*se kapitel 2*)
13. Riskanalys + möjligheter, tex att sälja/överlåta om ni inte kan driva vidare?
14. Ev andra relevanta underlag, avtal gällande mark/lokal etc
15. En beskrivning, rapport eller vad ni har, om de samhällsnyttiga effekter som ni bidrar till. Bifoga gärna Skoopis egen effektrapport. (www.skoop.coop)

Glöm inte att ta med en beskrivning av vad ett ASF är och vad som menas med den dubbla affärsidén. Bra beskrivningar finns på Skoopis hemsida. Om ni tycker att det passar, kan ni även överlämna den information som Coompanion tagit fram – Info banker - 20 punkter alla banker bör känna till om ekonomisk förening. (www.skoop.coop/for-asf/finansieringshandbok/)

Lite kort om olika sorters banker

I Sverige har vi en handfull stora affärsbanker, ett antal små lokala sparbanker och ett antal mindre, men växande nischbanker.

Affärsbankerna har traditionellt fokuserat på företagsmarknaden, men har en bred inlåningsverksamhet och även många privata kunder. De mest kända är SEB, Handelsbanken och Nordea. Även Swedbank räknar sig numera hit, men är från början en hopslagning av ett antal sparbanker.

Sparbanker har en lokal förankring och har i allmänhet en god lokal-kännedom.

Nischbanker har växt fram de senaste decennierna. Ekobanken och JAK är två medlemsägda banker inom den sociala ekonomin. Marginalen bank är en annan nischbank som fokuserar på små företag och enkel hantering (digital).

ALMI är inte en bank i traditionell mening utan ett statligt ägt bolag, men de är en långivare som är beredd att låna ut pengar trots bristande säkerheter, oftast i samverkan med bankerna.

Vilka är då bäst att vända sig till som ASF?

Ekobanken och JAK ingår i den sociala ekonomin och är mycket bra om det gäller lån. Ekobanken har dessutom stor erfarenhet av och förståelse för ASFs affärsmodell.

Finns det en lokal sparbank, så är det ett bra alternativ. De är vana vid föreningar och tar beslut lokalt, vilket underlättar kundkännedomsfrågan och att ta hänsyn till mjuka faktorer som sociala effekter.

ALMI kan också vara ett alternativ. Flera ASF har fått lån av ALMI. Affärsbankerna fungerar ju också. Speciellt om ni har en bra bankkontakt där. Bra bankkontakter underlättar alltid. Problemet är att numera är det svårt att bygga en sådan relation eftersom nästan allt sker digitalt.

Hur gör banken sin bedömning?

Mycket kort ser bankens bedömning ut så här:

- Vem är kunden - kundkännedom
- Återbetalningsförmåga
- Säkerheter

Vem är kunden är numera mycket viktigt

Bankens ansvar för att förhindra penningtvätt (svarta pengar som tvättas vita) och terrorfinansiering (legala pengar som används för att finansiera terroristverksamhet) har ökat dramatiskt de senaste decennierna. Det innebär att banken måste veta vem kunden är och vilka risker som är förknippade med den enskilda kunden.

Föreningar är här en riskfaktor. Dels är det svårt att fastställa vem som är verklig huvudman i verksamheten. (En verklig huvudman är den eller de personer som ytterst äger eller kontrollerar exempelvis ett företag eller en förening).



Initcia, Uppsala.

Dels samlar vissa föreningar in pengar och skicka iväg till välgörenhetsändamål som är svåra för banken att få grepp om. Det finns inte heller lika mycket information om och kontroll av föreningar som av traditionella företag. Allt detta ökar osäkerheten för banken och banker avskyr osäkerhet. Dessutom tar kontroller tid och tid är pengar för banken.

Det gör att banken ibland väljer bort kunder som de inte tycker att de känner och har svårt att få grepp om. Här är det alltså viktigt att vara öppen och transparent och hjälpa till där man kan, för att minska bankens osäkerhet.

Återbetalningsförmågan är helt avgörande

Om bankerna fick välja skulle de helst låna ut pengar till den som inga behöver. Det låter kanske helt tokigt, men de vill låna ut pengar med så lite besvär som möjligt. Kunder som inte kan återbetala enligt plan innebär besvär för banken och besvär blir snabbt dålig lönsamhet. Därför är det viktigt för banken att bedöma sannolikheten att ni kommer att kunna återbetala utan besvär. Till det behövs ekonomiska data från tidigare, och en bra trovärdig budget.

Säkerheten är hängslen och livremmar

Om nu det inträffar att kunden inte kan återbetala och till slut går i konkurs, så kommer det att vara en dålig affär för banken. Men med hjälp av säkerheter ska de förhoppningsvis inte förlora de pengar de lånat ut. Det är ju faktiskt inte deras pengar utan våra, vi som sätter in pengar på våra konton. De måste alltså skydda dessa med den här livremmen och det ska vi nog vara glada för, även om det ställer till det som låntagare. Här finns det hjälp att få för ASF. Kontakta Mikrofonen. Läs också mera om vad säkerheter kan vara under rubriken Säkerheter längre ner i detta kapitel.

Titta också gärna på intervjun med Ekobankens VD, Maria Flock Åhlander där hon berättar om hur de resonerar i de här frågorna.
www.skoop.coop/for-asf/finansieringshandbok/

Invändningar som kan komma från banken när de går igenom er ansökan

När banken går igenom er ansökan kommer de med största sannolikhet att återkomma med frågor och synpunkter. Här är några som det kan vara bra att ha funderat igenom.

Det egna kapitalet är för litet eller negativt. Om det egna kapitalet är minus så behöver det åtminstone nollställas. Ju mer eget kapital, desto säkrare bedöms återbetalningsförmågan. Det egna kapitalet är som grunden på ett hus. Om grunden är svag så blir allt annat rangligt.

Banken bedömer att teamet saknar viktiga kunskaper. Lyssna på den synpunkten. Det kanske ligger något i den. Ni kan svara att ni ska ta in en rådgivare eller extern styrelseledamot med den kompetens som saknas. Be om tips eller leta reda på en sådan i ert nätverk. Det stärker bedömningen av er som kund och er återbetalningsförmåga samtidigt som det får dem att känna att de kan tillföra något.

Lönsamheten är för låg. Den här är lite trixig gällande ASF. ASF använder ju sina vinster för att skapa mera arbetsintegrering, därför finns det ofta just inga sparade vinstmedel. Det finns dock en poäng med påpekandet.

Om företaget använder hela sitt överskott till anställningar/arbetsintegrering hela tiden så blir det egna kapitalet (det egna sparandet) lågt och om det då händer något oförutsett så blir det svårare att ta den smällen. Här kan det vara viktigt att visa att verksamheten kan skapa en framtida vinst genom att avstå från att anställa ytterligare under en period och öka det egna kapitalet. Det här påverkar bankens bedömning av återbetalningsförmågan.

Ni förskönar er beskrivning. Var rakt igenom transparent och ärlig. Kundkännedom kräver ärliga kunder. Om ni har undanhållit något kan banken bli osäker och börja undra vad som är sant och inte.

Se inte nödvändigtvis bankens invändningar som kritik.

Banken kommer att komma med invändningar och förslag på förbättringar. Se det som köpintresse. De *vill* göra affärer med er, så ta till er invändningarna. Ni behöver inte ha svar direkt, utan återkom hellre med bra svar.

Av allt det här kan man lätt få intrycket att det här med att övertyga banken är väldigt svårt. Det är det inte! Många ASF har banklån. T ex har inte Siljansnäs Resursen i Siljansnäs haft några problem att få lån i Leksands Sparbank. Mikrofonden har genom åren garanterat banklån till nästan 40 ASF. Men när allt annat är OK, så måste ändå säkerheterna finnas där!

Säkerheter

En säkerhet är alltså en tillgång som gör att banken kan få tillbaka sina pengar om ni inte kan betala tillbaka. Om verksamheten äger en fastighet kan de ta ut ett pantbrev i fastigheten. Om ni har ett varulager kanske de kan se en liten del av den som säkerhet, men bara en liten. Det troliga är dock att de behöver ha en borgen från ett antal personer som är engagerade i företaget. Troligen styrelsen. Små summor i personlig borgen kan ju vara OK, men stora summor kan dels vara svårt att få fram, och då speciellt för de som länge stått utanför arbetsmarknaden, dels blir det inte riktigt rätt med personligt risktagande för den som engagerat sig i ett kooperativ utan personligt ägande. Det är här Mikrofonden kan komma in. För att förstå vad Mikrofonden kan hjälpa till med och inte, kan det vara bra att veta lite om Mikrofonden som organisation.



M29 Fastighetsservice, Arlandastad.

Mikrofonden

Mikrofonden är ett slags konsortium, bestående av ett Mikrofonden Sverige och ett antal regionala mikrofonder. Det kan därför bli lite rörigt när man pratar om Mikrofonden i generella termer. Samtliga mikrofonder är ekonomiska föreningar med ideella styrelser. Mycket av rådgivningen och kreditberedningen sker i nära samarbete med Coompanion.

Mikrofondernas syfte är att göra det lättare för sociala företag att få finansiering. De pengar mikrofonderna har till sitt förfogande är dock inga egna pengar utan pengar som lånats ut till Mikrofonden. (Ibland med villkoret att om Mikrofonden gör kreditförluster behöver de inte betala tillbaka).

Mikrofonden ställer upp som borgensman och tar risken. Det betyder att om ASF:et inte kan betala lånet så får Mikrofonden göra det. Eftersom det finns ett banklån i grunden är det bankens villkor för beviljande av kredit och de regler som styr bankerna som också styr Mikrofondens krav på låntagarna i form av underlag för beslut, betalningsanmärkningar mm.

Varför lånar Mikrofonden inte ut pengarna själva och skippar bankerna och alla deras krav?

Mikrofonden är en fond som har ett tillstånd från Finansinspektionen som gör att de bara undantagsvis kan låna ut sina pengar direkt. De har också begränsade resurser för att hantera all den dokumentation som krävs.

Så vad är skillnaden mot banken – förutom det där med säkerheter?

En stor skillnad mot banken är att Mikrofonden tillhör den idéburna sektorn. Fonden finns bara till för att underlätta för den sociala ekonomin att få tillgång till kapital. De försöker hjälpa till så långt det går att hitta lösningar och eftersträvar att den sökande ska känna det som om

Citat från intervjun med Ylva Lundkvist Fridh,
VD för Mikrofonden Sverige

*”Om företaget går i konkurs så behöver varken
banken eller de som sitter i styrelsen ta smällen,
utan då är det vi som tar smällen, helt enkelt.”*



att de står på deras sida. Därför ingår även **finansiell coachning** och det från ett tidigt stadium och under hela processen. Genom att Mikrofonden är en fond och inte en bank finns också möjligheter att gå in med medel som i större utsträckning liknar riskkapital, såsom förlagsinsatser, förlagslån och som investerande medlem.

Läs mera på www.mikrofonden.se och hitta kontaktuppgifter eller titta på filmen där vi intervjuar VD:n för Mikrofonden Ylva Lundkvist Fridh, www.skoop.coop/for-asf/finansieringshandbok/.

Andra saker i kontakt med banken som kan haka upp sig – som att inte få öppna ett konto

Fredrik Bergman som är med och driver ASF:et Street business berättade att han träffat på personer som inte har lyckats öppna ett konto i en vanlig svensk bank. Det är ett hårt slag för en privatperson som drabbas av en sådan finansiell exkludering som det innebär. Om du inte har ett konto kan du inte ta emot lön och allt fler butiker och serviceinrättningar tar ju inte längre emot kontanter. Jag föreställer mig att det är betydligt fler i ASF-världen som har träffat på detta dilemma.

Vad är bankens problem? Varför vill de inte ha alla kunder de kan få? Här handlar det ju bara om ett konto. Det är kravet på att ta ansvar för penningtvätt och terrorfinansiering som ställer till det här också. Kravet på kundkännedom alltså och fokus på att varje kund ska var lönsam!

Krångliga kunder som tar mycket tid bedöms som olönsamma. Krångliga kunder behöver inte vara krångliga själva, utan det räcker att det är svårt att få fram information om dem.

Men de där privatpersonerna som Fredrik träffat på, finns det inget vi kan göra för dem? Jo, faktiskt! Fredrik berättade att han har hjälpt flera stycken genom att begära skriftligt beslut från banken att personen ifråga vägras att öppna konto. För även om du inte har svenskt personnummer, en svensk adress eller om du har skyddad identitet har du rätt att få öppna ett sparkonto, under förutsättning att banken kan kontrollera din identitet. Så begär skriftligt besked, då brukar de flesta banker vika sig. Om inte, så upplys dem om att det är ett lagbrott att förvägra någon att öppna ett bankkonto enligt lagen om insättningsgaranti. Om det krävs, hota med att kontakta Finansinspektionen eller media. Det hjälper!

Leasing - hyrköp - avbetalning

Leasing

Om det är aktuellt att göra en investering i en ny maskin, IT-utrustning, en bil eller motsvarande kan finansieringen ofta ordnas av försäljaren och det är onekligen en smidig lösning. Leasing innebär egentligen att man hyr utrustning istället för att köpa den.

Det finns flera olika modeller här och villkoren kan variera högst avsevärt, så det är lite svårt att ge mera konkreta råd än att läsa villkoren noga och att ta hjälp av en rådgivare om ni har någon sådan. Som finansieringsform är det dyrare än banklån, men kan ha andra fördelar beroende på avtalet. Det är viktigt att ni känner er bekväma med månadskostnaden eftersom det brukar vara dyrt att bryta ett leasingkontrakt och därmed en riktigt olönsam affär.

Fördelar med leasing:

- Månadskostnaden är i allmänhet lika stor över tid. (Med banklån med amortering är kostnaden högre i början, då räntan är som högst p g a att lånet är som störst).

- Förhållandevis enkel låneprocedur.
- Garantier som service, försäkring och reparation förekommer ofta i leasingavtalet.

Nackdelar med leasing:

- Det som leasas måste alltid hållas i gott skick. Små slitage kan bli dyrt i längden.
- Verksamheten kan bli bunden till ett långtidsavtal som kan vara svårt och dyrt att säga upp innan avtalet går ut.
- Ofta finns ingen garanti på att du kan köpa produkten för ett lägre pris efter avtalet.
- Ofta krävs en viss del i kontantinsats eller säkerhet. Där kan eventuellt Mikrofonden vara till hjälp med kreditgaranti.



Finansiell och operationell leasing

När man pratar om företagsleasing brukar två uttryck dyka upp, finansiell leasing och operationell leasing. Finansiell leasing är den vanligaste formen av leasing i Sverige. Det går ut på att leasegivaren hyr ut produkten eller varan till leasetagaren under en överenskommen period.

I ett **finansiellt leasingavtal** överförs i stort sett alla risker och fördelar med ägandet av tillgången till er. Er verksamhet har då alla rättigheter och befinner sig i ungefär samma situation som om ni hade köpt tillgången. Detta betyder att ni måste betala för service, reparation, försäkring och andra kostnader. Efter att hyresperioden löper ut övergår ägandet av tillgången till er. **Huvudskillnaden mellan de två leasingformerna är riskfördelningen.** Vid ett **operationellt leasingavtal** förblir riskerna och fördelarna med att äga tillgången hos leasegivaren. I och med ett finansiellt leasingavtal överförs dessa till stor del till leasetagaren.

Den andra skillnaden gäller produktens värde och skick. När produkten eller varan blir sliten så finns risken att den minskar i värde och blir svårsåld. Vid finansiell leasing är det ni som kommer att stå för den risken medan vid operationell leasing är det leasegivaren som tar risken.

Den finansiella leasingen går inte att säga upp av någon av parterna. Men i fallet med ett operationellt leasingavtal kan givaren överlämna tillgången till en annan leasetagare, så avtalet hålls uppsägningsbart av leasegivaren i ett operationellt avtal.

Avbetalning

En avbetalningsplan är oftast ett enklare avtal som görs upp direkt med säljaren av en utrustning där man helt enkelt delar upp betalningen. Det kan vara ett bra sätt att finansiera ett köp då säljaren i allmänhet inte har något direkt finansiellt intresse, utan intresset ligger i själva försäljningen av maskinen. Viktigt här är att göra upp om äganderätten och när och hur den övergår från säljare till köpare.



Kulturcafé i Kulturlänken, Mårsta.

Alternativa finansieringskällor

När ASF söker alternativa finansieringskällor brukar de i första hand leta efter investerare/finansiärer som inte är fokuserade på avkastning. Förutom de traditionella investerarna växer det fram en grupp investerare som fokuserar på s.k. impact investeringar. Det låter ju bra, men de vill i allmänhet, förutom avkastning, ha en positiv påverkan med sin investering. Precis som det nämndes allra först i det här kapitlet är det troligen inte en realistisk och/eller intressant finansiär för ett ASF. Syfte och mål med verksamheterna är alltför olika.

De finansiärer som kan vara aktuella står därför troligen att finna bland dem som finns i ASF:ets närmaste omvärld och/eller bland dem som har ett starkt patos för att förbättra för dem som står långt från arbetsmarknaden genom just empowerment. Sedan kan såklart ASF:et också ha andra goda samhällseffekter som att rehabilitera missbrukare eller återbruk och det kan också locka.

Visa på samhällseffekter

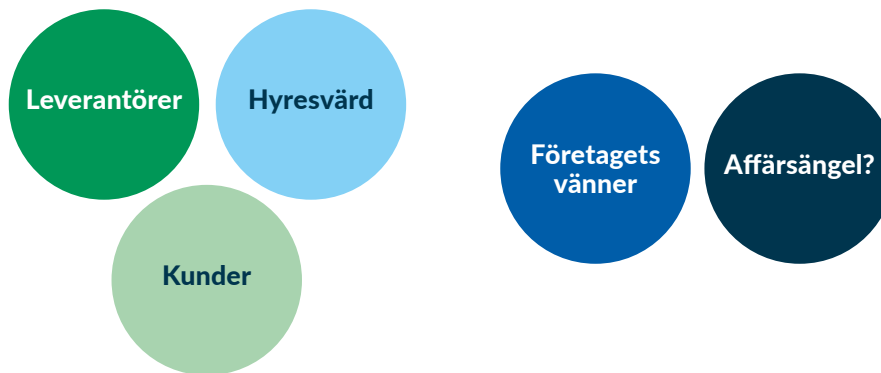
Att kunna visa på sina samhällseffekter blir därför extra viktigt här. Om ni mäter dem på något sätt så är det såklart en fördel. Om inte kan konkreta berättelser om sådana också fungera. Flera ASF använder sig av så kallade effektberättelser; en människa i organisationen intervjuas om vad arbetet har betytt för honom/henne. Ta också hjälp av de globala målen för att beskriva ert bidrag till dessa. Skoopi har tagit fram flera underlag som ni kan ha nytta av här.

- Globala målen
- Den förändringsteoretiska bilden
- Effektrapporten

Länkar finns på www.skoop.coop

Vad skulle företagets omvärld kunna vara?

Företagets omvärld är av avgörande betydelse för de alternativa finansieringskällor som vi nu är inne på. Vad eller vilka skulle det då kunna vara?



Ovan är de uppdelade i några möjliga grupper.

De tre till vänster är de som är mest sannolikt att ni skulle kunna göra till era finansiärer. De två till höger är mera beroende på vilket nätverk företaget och ni som personer har. Företagets vänner kan vara andra företagare, era medarbetares anhöriga, andra ASF eller någon lokal förening. Affärsängeln skulle kunna vara någon ni känner eller träffat på och som brinner för samma sak som ni eller ortens framgångsrika företagare som nu vill dela med sig brett. Uppsålas motsvarighet till Anders Wall. Hit kan också höra att etablera kontakt med en fond eller stiftelse. På många orter finns Sparbanksfonder, eller fonder för utsatta människor på orten. Försök att bli vän med någon i fondens ledning för att få till stånd mer långsiktiga samarbeten. Ortens lokala fastighetsbolag och andra kooperativa företag kan också vara idé att fundera lite extra på.

Gör gärna en karta över er omvärld, för att få en bättre överblick över företagets nätverk.



Stenbackens Boende- och arbetskooperativ, Söderhamn.

Crowdfunding – gräsrotsfinansiering

Crowdfunding är ett nytt ord för en gammal företeelse - att täcka sitt finansieringsbehov genom att be många om hjälp med en mindre summa. Kallas också gräsrotsfinansiering eller folkfinansiering. Det kan antingen handla om rena bidrag, bidrag med en kickback, (att t ex en musiker samlar ihop medel till en skiva och sedan får alla en skiva som tack när skivan är klar) lån eller ägarkapital.

Crowdfunding har fått ett uppsving i och med digitaliseringen, eftersom det ger stora möjligheter att nå ut till många på ett enkelt sätt - i teorin. I praktiken säger många som provat att det är svårt - men inte omöjligt. Det kräver en bra berättelse, mycket marknadsföring och mycket tid.

Inom den sociala ekonomin lyckas i allmänhet de bäst som har många medlemmar, en social nytta som berör många (t ex övertagande av skola eller butik i en bygd) eller en ny social innovation som väcker uppmärksamhet. När detta skrivs är Kickstarter, www.kickstarter.com och Gofundme, www.gofundme.com de vanligaste tjänsterna för crowdfunding inom den sociala ekonomin, men det kan variera över tid så sök runt eller kolla med Coompanion.

Om ni ska arbeta med crowdfunding behöver ni fundera igenom vem det är ni vänder er till i er kampanj och vad det är som ska få dem att vilja bidra/satsa pengar. Tänk på att alla vill ha någonting tillbaka, om så bara få möjligheten att känna sig lite god eller få möjlighet att följa er eller engagera sig på något sätt.

Ett ASF som har lyckats med crowdlending (alltså lån) är Pix i Växjö. Lyssna gärna på intervjun med Fia Sjöstrand för inspiration. www.skooppi.coop/for-asf/finansieringshandbok/

Crowdfunding kräver som sagt mycket planering och tid. Ta hjälp av t ex Coompanion eller Mikrofonden. Läs gärna mera om crowdfunding på Verksamt. www.verksamt.se

För de allra flesta ASF är det i den närmaste omvärlden som en sådan här kampanj kan lyckas. För att locka dessa väljer ni en marknadsförings-

strategi som ni tror passar dem. Det skulle kunna vara brev till kunder och/eller leverantörer, sociala medier, men kanske också bjuda in alla och berätta er story och vad ni behöver pengarna till.

Om ni nu inte tror att det är många som skulle vilja gå in men ett par stycken i den närmaste omgivningen kan det istället för crowdfunding vara aktuellt att ge ut förlagsinsatser eller att ta in en investerande medlem.

Förlagsinsatser

Förlagsinsatser är en insats som kan göras av båda medlemmar och icke medlemmar. Insatsen räknas som eget kapital, men ger inget inflytande. En förlagsinsats är bunden i fem år, vilket är en trygghet för föreningen. Det måste sägas upp två år i förväg eller ha ett slutdatum. Vid inlösen får innehavaren endast tillbaka sitt belopp om det finns motsvarande eget kapital och går föreningen i konkurs inom ett år ska det inlösta beloppet återbetalas om det behövs för att täcka skulderna.

Föreningen ger ut så kallade förlagsandelsbevis där villkoren står. Innehavaren får ingen ränta men vanligtvis del av vinsten. Men eftersom att ASF inte delar ut vinst utgår ingen ersättning.

För att ge ut förlagsandelsbevis behöver

- det regleras i stadgarna
- tas fram villkor för förlagsandelsbevis
- göras en förteckning över samtliga förlagsinsatser

Som ni hör är det lite krångligt att sätta upp, men har också fördelar för föreningen ur risksynpunkt. Ta hjälp! Börja med en rådgivning hos Coompanion eller Mikrofonden.

Mall för förlagsandelsbevis finns på www.skoopi.coop/for-asf/finansieringshandboken/



A-lagets Allservice, Östersund.

Förlagslån

Som framgick av texten ovan utgår ingen ränta på förlagsinsatser utan bara del av vinsten. Det gör att det kan vara svårt att övertyga en finansiär att teckna sig för en förlagsinsats, eftersom ASF ju inte delar ut vinst! Ibland spelar det ingen roll men om finansiären vill ha avkastning kan ni använda er av förlagslån istället. Det är en variant som oftast används i aktiebolag, men som kan användas även för ASF som är ekonomiska föreningar. Kontakta gärna Mikrofonden för råd och hjälp med mallar. Det är också möjligt att Mikrofonden kan tänka sig att teckna sig för förlagslån som ni ställer ut. De genomför i så fall en kreditprövning enligt samma rutiner som för en kreditgaranti.

Investerande medlem

Möjligheten att ta in investerande medlemmar är ganska nytt (2016) och därför inte särskilt vanligt förekommande. Tanken är att föreningen tar in medlemmar som vill stödja verksamheten ekonomiskt, men inte delta i den. Syftet är att stärka det egna kapitalet. Även om det i vanliga fall kan bli fråga om utdelning till den investerande medlemmen blir det inte så i ett ASF eftersom man inte delar ut vinster.

Varför skulle då någon vilja gå in? Ja, av samma anledning som att ge ett bidrag via crowdfunding kanske. Ett exempel är Sömnadskollektivet i Luleå som har tagit in några anhöriga till de anställda som investerande medlemmar.

För att en förening ska anta investerande medlemmar krävs

- en bestämmelse om detta i stadgarna
- i beslutet om medlemskap ska det anges att det är en investerande medlem
- ska också framgå i medlemsförteckningen

En investerande medlem deltar alltså inte i verksamheten men har i övrigt samma rättigheter som övriga medlemmar. Det innebär att den har rätt att delta i stämman med en röst som alla andra och att den har

Sömnadskollektivet behövde låna pengar men fick nej av banken. Då började man fundera på hur man kunde lösa sitt kapitalbehov på alternativa sätt och bestämde sig för att testa att försöka få investerande medlemmar. Att alltså ta in medlemmar som bara bidrar till verksamheten med pengar, och som i övrigt har en röst som övriga medlemmar. Idag har de tre investerande medlemmar. Det är människor som finns eller har funnits runt verksamheten som volontärer eller anhöriga till anställda. De har totalt gått in med 18 000 kr.

”Den förhållandevis lilla insatsen innebär att Sömnadskollektivet nu har stärkt sitt egna kapital med 18 000 kr och därmed har ökat sina möjligheter att få låna pengar avsevärt.”

Gunnel Mörtlund-Särkimukka,
Styrelseordförande Sömnadskollektivet



rätt att utträda ur föreningen och få tillbaka sin insats på samma villkor som andra. Därför behöver föreningen också titta över den paragrafen som reglerar återbetalningstiden vid utträde.

Det finns en begränsning och det gäller den makt som investerande medlemmar skulle kunna skaffa sig i föreningen om de är många. De investerande medlemmarnas rösträtt begränsas då genom att de tillsammans inte får rösta för mer än en tredjedel av de sammanlagda rösterna vid en omröstning på en föreningsstämma. Om du vill läsa mera om investerande medlemmar rekommenderas Svensk Kooperations skrift som finns på www.skoopi.coop/for-asf/finansieringshandbok/

Vilka för- och nackdelar finns det med investering med medlemmar?

Fördelar

- Stärker det egna kapitalet
- Förhållandevis enkelt förfaringssätt

Nackdelar

- Den investering med medlemmen kan när som helst träda ur som medlem och då återkräva sin insats enligt stadgarna

På www.skoopi.coop/for-asf/finansieringshandbok/ finns en checklista och förslag till stadgeändringar som behöver göras (om det inte redan står såklart). Titta gärna också på intervjun med ordförande för Sömnadskollektivet som berättar om hur de gjorde för att ta in investering med medlemmar.

Bidrag

Bidrag har ju både en positiv och negativ sida. Det positiva är att det är pengar som inte behöver återbetalas och inte kostar något att få tillgång till. Frågan är dock om detta är fullt ut sant. De är sant att de inte behöver återbetalas, såvida föreningen inte blir skadeståndsskyldig/bryter mot bidragets regelverk eller inte "lyckats göra av med dem". Huruvida de inte är förknippade med någon kostnad är dock mera osäkert.

Den som ger ut ett bidrag till en organisation ägnar sig i allmänhet inte åt allmosor (åtminstone inte i offentlig sektor), utan gör det för att organisationen bidrar med en väsentlig samhällsnytta. Det handlar alltså mer om ett positivt utbyte. Kostnaden för er verksamhet kan dock bestå av tid och administrationskostnader för att söka och redovisa/rekvirera pengarna.

Det är ju också så att den bidragsgivande parten många gånger vill ha något levererat som gör att den sökande får lova att anpassa sin verksamhet för att få tillgång till pengarna. Det kan ibland kosta på och skava en hel del i förhållande till verksamhetens egna syften och mål.

Det finns en uppsjö av bidrag för alla möjliga ändamål. Det här kapitlet har inte som ambition att täcka in dem alla - tvärtom. Här nämns bara de som existerar över tid och som passar in och används av ASF.

För fler tips hänvisas till Coompanions hemsida och ert regionala Coompanion för att inte missa regionala, lokala och tillfälliga projekt och stöd som passar just er verksamhet. www.coompanion.se

Tillväxtverkets hemsida är också en bra kunskapskälla.
www.tillvaxtverket.se

Vinnova har till och från utlysningar som kan passa ASF, så håll er gärna uppdaterade genom att besöka deras hemsida emellanåt.
www.vinnova.se/sok-finansiering/hitta-finansiering/

Bidrag från offentlig sektor

Med detta sagt är det bara att gratulera om ni hittar ett bidrag som matchar er verksamhet perfekt, som efterfrågar precis den samhällsnytta som er verksamhet syftar till!

Kommuner

Bidrag att söka från kommuner varierar oftast över tid och från kommun till kommun. Många ASF får föreningsbidrag från kommunerna. Dessa betalas vanligen ut årligen och återkommande till samma föreningar. Det kan röra sig både om föreningsbidrag inom socialnämndens område och föreningsbidrag inom kultur- eller fritidssektorn. Viktigt att ASF:erna i din kommun tillsammans har en bra dialog med er kommun för att skapa förutsättningar för att hitta insatser som leder till ökad arbetsintegrering.

Regioner

Många regioner (men inte alla) erbjuder utvecklings- och eller mikro-stöd till sociala företag. Det kan vara upp till 80% av en investeringskostnad upp till 100 000 kronor. Mycket bra pengar, så gå in och leta på er regions hemsida om det är aktuellt, så att ni inte missar detta.

Socialstyrelsen

Socialstyrelsen har ett bidrag till verksamheter med anställda med psykisk funktionsnedsättning som flera ASF tar del av på regelbunden basis.

Det finns även andra bidrag om ni arbetar med socialt arbete och folkhälsa, i form av statsbidrag från Socialstyrelsen. Dessa statsbidrag ändras år från år så håll er uppdaterade genom återkommande besök på deras hemsida.

Samordningsförbund

Samordningsförbund är en frivillig samverkanslösning mellan kommuner, regioner, Arbetsförmedlingen och Försäkringskassan. Målgruppen för den finansiella samordningen är personer i förvärvsaktiv ålder som är i behov av samordnade rehabiliteringsinsatser och uppbär offentlig försörjning. Syftet med den finansiella samordningen är att underlätta en effektiv resursanvändning. De samordnade resurserna ska användas för insatser som syftar till att den enskilde ska uppnå eller förbättra sin förmåga till förvärvsarbete. Utöver de direkta insatserna på individ- och gruppnivå medger även lagstiftningen möjlighet till förebyggande insatser på individ- och gruppnivå.

För det enskilda ASF:et finns ingen finansiering eller annat stöd att hämta direkt från samordningsförbundet. Alla kontakter måste gå via huvudmännen som samordningsförbunden kan finansiera åtgärder åt, exempelvis genom upphandling. Insatser som kan komma i fråga är:

- Arbetsförberedande och arbetslivsinriktade insatser i arbetsintegrerande sociala företag.
- Finansiering av handledare, anställd hos någon av parterna, för att stödja målgruppen i arbetsintegrerande sociala företag.

Vill du lära mer om- eller etablera kontakt med Samordningsförbunden i ditt län så hittar du deras kontaktuppgifter hos FINSAM - Samordningsförbundens gemensamma plattform i Sverige. www.finsam.se/



Rosängen, Örebro.

Övriga Bidrag

Stiftelserregistret

Om ni har verksamhet i Stockholms, Östergötlands, Skånes län, Västra Götalands, Dalarnas, Västernorrlands, Uppsalas eller Norrbottens län kan ni söka i stiftelserregistret efter intressanta stiftelser att söka pengar från. I övriga län har Länsstyrelsen oftast ett regional register på sin hemsida. www.stiftelser.lansstyrelsen.se

Sparbanksstiftelserna

Sparbanksstiftelserna ska främja näringsliv, forskning, utbildning, idrott eller kultur. Detta syfte tillgodoses genom ekonomiskt stöd från stiftelsernas förmögenhet till projekt som visar starkt samhällsengagemang. Här kan arbetsmarknadsprojekt ingå. Undersök vad stiftelsen i er region fokuserar på. Gå in på www.swedbank.se och sök på sparbanksstiftelser eller till din lokala Sparbanks hemsida.

Arvsfonden

Arvsfonden är också en bra bidragsgivare om deras villkor stämmer med er verksamhet. Här går det att söka pengar för projekt för målgrupperna barn, unga, personer med funktionsnedsättning och numera även äldre (över 65 år). Dock kan medel inte sökas för ordinarie verksamhet utan det passar bäst för att utveckla något nytt och verksamheten ska ha en ideell karaktär. Här faller det för de flesta ASF, men för ett begränsat utvecklingsprojekt kan det fungera.

Arvsfonden har också lokalstöd - om ni behöver renovera eller bygga om er lokal. www.arvsfonden.se

Svenska Kyrkans fonder

Svenska Kyrkan har flera stiftelser och fonder. Det är inte möjligt för er organisation att söka dessa direkt, men däremot kan de sökas för era anställdas räkning, kanske för att underlätta deras anställning hos er. www.svenskakyrkan.se/fonder-stod-och-stipendier

Arbetsförmedlingen

I samma anda kan nämnas att Arbetsförmedlingen kan tillhandahålla bidrag för anpassning av arbetsplatsen.

Sociala utfallskontrakt och sociala obligationer

Relativt nya och avancerade sätt att samverka med kommuner är sociala utfallskontrakt. Det handlar om att en social entreprenör (t ex ett ASF) finansierar och utför aktiviteter med fokus att lösa ett socialt problem åt kommunen. Om satsningen lyckas betalar kommunen för satsningen retroaktivt. Går det över förväntan blir det även ett litet extra tillskott till den sociala entreprenören/investeraren. Detta är inget för små aktörer utan kräver mycket kapital och stark tro på att satsningen lyckas. För ett ASF skulle det nog i första hand handla om att vara utförare av aktiviteterna som ska lösa det sociala problemet.

Om ni har ett helt nytt sätt att lösa ett problem på skulle ASF:et kanske kunna initiera ett socialt utfallskontrakt. RISE (Research Institutes of Sweden) kan här spela en roll som intermediär och det växer även fram aktörer som kan fungera som både intermediär och finansiärer här. Ett sådant exempel är Leksell Ventures. Läs mera på www.ri.se

Bootstrapping – dela resurser

Att dela resurser med andra är ett utmärkt sätt att få tillgång till resurser utan att alltid behöva investera själv. Det här förekommer mycket inom civila sektorn i mindre skala, men skulle kunna utvecklas och göras mycket effektivare, speciellt med digital teknik. Här kan man ju tänka sig att om det handlar om en fysisk tillgång är det bäst att leta i den lokala omgivningen. Kanske ett annat ASF? Om det inte handlar om en fysisk tillgång skulle ju en annan Skoopimedlem kunna vara en lämplig delningspartner. Kolla gärna på listan på Skoopis hemsidan efter andra medlemmar och deras verksamhet för tips. www.skoop.coop

KAPITEL 4

Rådgivare



Att ha goda rådgivare är guld värt, det vet de som har sådana. Många ASF har dock inte upptäckt det ännu och därför kommer vi här att berätta om fördelarna och förklara vilken kompetens som kan vara bra att knyta till sig. Vi skriver även om vilka olika sorters rådgivare det finns, var man kan hitta dessa och vilken ersättning de kan tänkas kräva.

Där alla tänker lika tänker ingen särskilt mycket! Det är ett uttryck som kan gälla oss alla som umgås på daglig basis och lever i samma verklighet dagarna i ända. Vi blir påverkade av varandra och ser ofta saker på ungefär samma sätt. Därför är det i allmänhet väldigt givande och bra att få in någon utomstående som ser på verksamheten med andra ögon. Bara en nyfiken fråga från en utomstående kan räcka för att ni ska få nya insikter.

Det här vet finansiärer och därför är de väldigt intresserade av att veta om ni har några utomstående rådgivare. De känner sig då säkrare på att ni inte har missat något väsentligt, men också att ni har hjälp att emellanåt se er verksamhet med ett utifrånperspektiv och att ni får influenser utifrån.

Så det finns all anledning att fundera på vilka ni har i er omgivning som fungerar som rådgivare för er. Om ni gör en genomgång och kommer fram till att det är väl beställt med detta, så kan ni sluta läsa här och skriva ner namn och kontaktuppgifter på dessa och vad de tillför.

Om inte, så fundera igenom ert nätverk. Vilka har ni er i er omgivning som ni har stort förtroende för? Vad kan de tillföra? Har de gott renommé, så att det också höjer er trovärdighet att ni nämner dem som era rådgivare? Skriv ned namnen och vad de skulle kunna tillföra.

Vilka kompetenser behöver man täcka in i ett företag?

Väldigt generellt kan man dela in det i fyra delar:

- **Produktion** - hög kompetens och kvalité i sin dagliga verksamhet. Det kan också inbegripa logistik, handledning, tidsplanering etc.
- **Kommunikation och Relationer** - budskapet måste hela tiden ut, att ni finns och vad ni kan leverera. Det kan handla om att kommunicera med kommunen eller AF, bygga nätverk med andra ASF, svara på upphandlingar, sociala medier, underhålla gamla kontakter, bearbeta nya kunder mm.
- **Utveckling** - alla företag behöver utvecklas för att inte avvecklas. Det behövs tid för visionära tankar emellanåt och omvärldsspaning. Det här är inte lätt att åstadkomma i vardagen och i det arbetet kan en extern part tillföra mycket, men också att bara träffa någon från ett annat ASF för att höra hur de har löst något problem ni har.
- **Administration** - ordning och reda är viktigare än många tror. Har ni inte koll på ekonomin kan allt gå åt pepparn, utan att ni fattar hur de gick till. Det räcker med att glömma att skicka fakturor kontinuerligt, bevaka en förfallen faktura eller begära och redovisa erhållna bidrag.



Yalla Trappan Rosengård, Malmö.

Olika sorters rådgivare

Ekonomisk rådgivare är den vanligaste externa rådgivaren. Det kan vara någon som sköter redovisningen. Märk dock att just det inte gör dem till rådgivare. För detta krävs att ni bokar in regelbundna möten och går igenom ekonomin och också diskuterar framåtriktade frågor exempelvis hur ni kan minska kostnader, förbättra er likviditet och undvika onödiga ekonomiska risker. Dessa personer ersätts i allmänhet per timme.

Controller kan vara ett alternativ. En duktig ekonom som kanske på volontärbasis kommer på styrelsemötena och ställer frågor. Ber att få se likviditetsrapporter och resultatredovisningar för de olika delarna etc.

Mentor är ett bra sätt att få tillgång till en engagerad rådgivare. En mentor tar i allmänhet inte betalt och har varken makt att bestämma eller ansvar för sina råd gentemot er. Se till att göra klart för er själva och mentorn vad ni vill ha ut av mentorskapet, då det bör vara ni som styr agendan och är ansvarig för att hålla igång mentorsrelationen. Det kan vara lite svårt om ni är mycket upptagna i vardagen.

Styrelseledamot. Att ta in en extern styrelseledamot kan kännas som ett stort steg för ett litet ASF. Kanske känns det inte heller rätt med tanke på de demokratiska principerna. Fördelen är att med makten att vara med och bestämma kommer också ett långtgående ansvar. Det gör att styrelseledamöter är mer och djupare engagerade än andra rådgivare. Dels har de en plikt att tänka på vad som kan vara bra och nyttigt för ert företag kontinuerligt, dels har de i slutänden ett personligt ansvar om ni har tagit för stora risker och det inte går bra. Det gör dem också vaksamma. En styrelseledamot brukar ersättas med ett styrelsearvode på årsbasis.

Adjungerad styrelseledamot Om ni vill ta in någon i ert styrelsearbete men inte ge dem den makt och det ansvar som det innebär kan ni låta adjungera den personen till en del eller hela styrelsemötet. Ni kan också göra det på regelbunden basis. Det kan vara ett bra första steg att det testa en ny ledamot det första året.

Annat ASF – organisera utbytet En annan variant kan vara att ni tillsammans med ett eller flera andra ASF bildar en grupp där ni regelbundet träffas och diskuterar frågor ni har. Antingen kan ni turas om att ta upp aktuella teman eller så turas ni om att vara det företag som de andra hjälper att lösa en fråga ni behöver ventilera.

Advisory board innebär att ni samlar ihop en grupp människor som ni har förtroende för som rådgivare. Ni träffas på regelbunden basis, men istället för styrelsearbete tar ni upp frågor för diskussion och råd. De har inget ansvar och ni tar deras synpunkter och råd utifrån just de premisserna.

Dialogmöten. De Dialogmöten som Skoopi har på fredagar är också ett mycket bra sätt att få ett råd på vägen av andra med liknande erfarenheter. Det kan också vara ett sätt att få tips på andra rådgivare. Samma sak gäller för Facebookgruppen *Utveckling av arbetsintegrerande sociala företag*.

Revisorn då? Revisorn är i första hand en kontrollant. Revisorns huvuduppgift är att kontrollera att ni redovisar enligt de ekonomiska principer och regler som gäller, för att utomstående (som bidragsgivare, leverantörer och långivare) ska kunna bedöma ert företag och känna sig trygga med att ni kan betala för er även framöver. I samband med revisionen brukar revisorerna ofta ge råd om hur ni kan förbättra er redovisning. Eftersom revisorn är en oberoende kontrollant är den väldigt uppskattad av potentiella finansiärer. Speciellt om den är auktoriserad och alltså har en kvalitetsstämpel. Läs mer om detta i nästa kapitel 5.

En revisor har ofta en hög timpenning. Undvik därför att använda revisorn som bollplan på daglig basis.

Var kan ni hitta rådgivare om ni inte har dem i ert nätverk?

Det beror lite på vilken typ av rådgivare ni letar efter:

Ekonomiska rådgivare - kan ni hitta i ASF-listan på Skoopis hemsida. Det finns flera ASF som jobbar med det. Annars finns de större redovisningsbyråerna såklart. Se till att hitta en rådgivare som ni kan etablera en personlig kontakt med och som tar sig tid att förstå hur ett ASF fungerar. De mindre byråerna brukar ha en något lägre taxa och mera lokalt och personligt engagemang, men det beror såklart på person.

Mentor. Både ALMI och Nyföretagarcentrum förmedlar mentorer, om ni inte själva har någon som ni tycker att ni kan fråga. Annars kan det ju vara en mera erfaren ASF företagare eller någon som drivit ett företag i er storlek och just gått i pension. Det kan ju också vara någon som behärskar ett område som ni vill utveckla - exempelvis upphandling. Var dock noga med att det inte uppstår någon konkurrenssituation.

Styrelseledamöter kan kanske främst hittas genom kontakter kontakter. Fråga runt lite. ALMI, Nyföretagarcentrum, Coompanion eller Skoopi kan säkert ge ett tips om ni berättar vad ni letar efter. Flera ASF har externa ledamöter och dessa kan säkert vara intresserade av att hjälpa även er. Börja gärna med att skriva ned en kravprofil.

Rådgivarorganisationer

Det finns också flera organisationer som har gratis rådgivning. För allmän rådgivning om att starta och driva kooperativ finns Coompanion. På deras hemsida finns också många mallar och annan nyttig information. www.coompanion.se

För finansiell rådgivning till ASF:er i allmänhet rekommenderas Mikrofonden, som finns på ett tiotal platser i landet, men även ALMI kan vara aktuella. Båda organisationerna har också många bra seminarier/webinarier för samhälls- respektive småföretagare. www.mikrofonden.se, www.almi.se

Vid start av företag kan en rådgivning på Nyföretagarcentrum komplettera Coompanions rådgivning. De har också bra mallar för att göra budgetar. www.nyforetagarcentrum.se

Om ni har verksamhet i Halland, Örebro, Jämtland, Härjedalen eller Kronoberg kan ni använda av er Timbanken. De erbjuder fem timmars gratis rådgivning inom valfritt område med en affärsrådgivare. www.timbanken.se

En sak till så här på slutet. Det är inte fel om ni hittar en rådgivare som är lite "kändis". Det behöver inte vara någon rikskändis, men kanske en lokal förmåga som många människor vet vem det är och som har ett gott rykte. Med en sådan person knuten till er är det lättare att både få lokaler, söka bidrag, gå till banken och bygga nätverk. Världen är ju sådan att ett känt namn öppnar väldigt många dörrar.

Våga fråga är en bra grund för att bli klokare och att ta hjälp av andra är ett av de bästa framgångsrecepten, så lycka till med att plocka på er av andras erfarenheter så slipper ni uppfinna hjulet själva!



Solrosen, Östervåla-Harbo.



KAPITEL 5

Långsiktighet i finansieringsfrågan

Det här sista kapitlet kommer att handla om sådant ni kan göra för att öka era möjligheter att få finansiering framöver. Saker som är bra att ha på plats. Sådant som det tar lite tid att få ordning på och där ni alltså behöver vara långsiktiga. Det finns också en film som sammanfattar det här kapitlet, för den som föredrar det.

Eget kapital

Det första, största och viktigaste är att ha god ekonomi. Det är en realitet att banken helst lånar ut pengar till den som inga behöver. Varför är det så? Jo för att banken skyr risk. De vill känna sig så säkra som möjligt på att ni kan återbetala, och har ni skakig ekonomi så är den risken större.

God ekonomi leder till större eget kapital. Att ni förutom medlemsinsatserna har genererat vinst och inte genast använt den till att anställa flera utan istället sparat en del. Det konkurrerar delvis med ASF:ets hjärtefråga, men se det gärna som att ni säkrar jobben för dem ni redan anställt. Med mera eget kapital har ni en säkrare grund och kan lättare stå emot minskade lönebidrag från AF och annat oförutsett som alla måste räkna med.

Planering i form av affärsplan och budgetar

Om ni sätter upp mål för er vinst så är chansen att ni ska lyckas få en sådan mycket större. Gör en budget med era kostnader och fundera på hur mycket ni behöver sälja för att få till er planerade vinst. Vad behöver ni göra för att ni ska uppnå er önskade försäljning? Det här är embryot till en affärsplan! Om ni vill ha hjälp att fundera vidare så använd gärna Business Model Canvas. På Skoopis hemsida finns mallar till hjälp för det arbetet. www.skoop.coop

Redovisning av ekonomi och verksamhet

Att den ekonomiska redovisningen i företaget är korrekt är ofta något en företagare förutsätter. Och även om den är korrekt så finns det lite olika sätt att redovisa saker på och speciellt vid årsskiftet finns en hel del överväganden att göra. Här är det nästan nödvändigt att ha en kompetent rådgivare till hjälp. En rekommendation är att ni anlitar en auktoriserad revisor som garant för att allt är riktigt och tillförlitligt.

Om ni driver en ekonomisk förening behöver ni ta fram en verksamhetsberättelse, om ni driver ett AB en årsredovisning. Det finns många likheter mellan dessa, men också vissa skillnader. Om ni funderar på att låna pengar i framtiden är det bra att göra både en årsredovisning och en verksamhetsberättelse för er ekonomiska förening. Årsredovisningen vänder sig till externa intressenter, verksamhetsberättelsen vänder sig till medlemmarna. Läs mera om skillnader mellan dessa, vilket innehåller de har och vilka regler som gäller i en skrift som tagits fram av Charlie Tilljander på Knopster i Falkenberg*.

Tänk också på att lyfta fram era samhällseffekter i er årsredovisning och verksamhetsberättelse. Lägg gärna lite extra möda på utformning och läsbarhet. Både årsredovisning och verksamhetsberättelse är dokument som kan användas i flera sammanhang för att sprida information om er och er verksamhet. Mera om detta i nästa punkt. Låt er gärna inspireras av Knopsters verksamhetsberättelse.

*Skriften och verksamhetsberättelse på www.skoopi.coop/for-asf/finansieringshandbok/

Mätning och redovisning av effekter

Att kunna visa på de samhällseffekter som ert ASF genererar över tid är en viktig del av att övertyga omvärlden om nyttan av er verksamhet bortom ekonomiska termer.

Ta hjälp av de globala målen i Agenda 2030. Skoopi har gjort en sammanställning av de globala målen utifrån ett ASF perspektiv. Läs

gärna igenom och fundera på vilka ni främst bidrar till. Det finns också en film som tar upp några exempel hur andra ASF har gjort. Sammanställning och film finns på www.skoopi.coop

Fundera på hur ni kan mäta detta över tid. Titta gärna på filmen Effekttrappan som finns på Tillväxtverkets hemsida. www.tillvaxtverket.se och sök på "effektmätning".

Skoopi har också tagit fram en modell för att beskriva de effekter som ASF generellt bidrar till, liksom en rapport som beskriver ASFs effekter. Till rapporten finns även råd om hur ett ASF skulle kunna göra en medarbetarenkät för att mäta sina samhällsnyttiga effekter på ett enkelt och strukturerat sätt. Ha gärna detta som utgångspunkt för era funderingar. Ni hittar material om detta på skoopis hemsida. www.skoopi.coop

Effektberättelser är också ett mycket bra sätt att nå ut med den skillnad ni gör. Det kräver dock att några av era medarbetare vill ställa upp och berätta. Skoopi har tagit fram några exempel på sådana berättelser både i skrift och som filmer. www.skoopi.coop

Ett bra exempel på både socioekonomiskt bokslut som visar på samhällseffekter och effektberättelser har Vägen Ut! i sin verksamhetsberättelse. På deras hemsida hittar ni flera års versioner. <https://vagenut.coop/om/>

Avslutningsvis kan sägas att alla dessa saker är bra att ha på plats när ni ska söka finansiering, men det är också ett sätt att utveckla er verksamhet och som gynnar er även om ni väljer att självfinansiera er verksamhet.

Med dessa sista ord om effektmätning avslutas denna handbok för ASF. Stort lycka till med att hitta rätt finansiering för era mål och syften!

Vanliga frågor och svar

- och var det finns
mera information i
handboken

Var hittar vi pengarna vi kan söka?

Lite grovt kan man dela in dem så här

- Egna medel
- Bank och finansbolag
- Företagets omvärld
- Offentliga bidrag
- Traditionella investerare

I kapitel tre beskrivs olika finansieringskällor och var man kan hitta dessa.

De billigaste pengarna att låna är troligen på banken eller om man hitta långgivare i sin omgivning som vill investera pengar som investerande medlem eller med en förlagsinsats. Läs mera om det i kapitel 3. Där finns också en beskrivning av bidrag som kan vara speciellt intressanta för ASF.

Vad finns det för billiga pengar/bidrag?

Hur kan vi hitta någon som vill ställa upp med pengar till vårt ASF?

Om vi bortser från banker och finansbolag, så är det troligen i er omgivning. Läs mera i kapitel 3 under rubriken Alternativa finansieringskällor.

Vad betyder alla krångliga ord?

Det finns många fackord förknippade med finansiering. I kapitel 1 går vi igenom några av dessa.

Vilka underlag behöver vi ta fram för att söka lån hos banken?

I kapitel 3 under rubriken *Underlag som banken vill och behöver ha* finns de uppräddade.

Vad händer om vi har betalningsanmärkningar?

Berätta om det och försök hitta lösningar tillsammans med banken. Läs mera om detta i kapitel 3 under rubriken *Banken*.

Vad händer om vi har brist på säkerheter?

Mikrofonden kan här vara ett alternativ. Läs mera om det under rubriken Mikrofonden i kapitel 3.

Det är svårt, mycket svårt att få låna på banken. Här kan en lösning vara att få in investerande medlemmar. Läs mera i kapitel 3 under rubrikerna, *Investerande medlemmar*, *Egna kapitalet*, *Banken* med underrubriker, *återbetalningsförmåga och säkerheter*.

Vad händer om vi har minusresultat?

Samma svar som på frågan nedan "mer skulder än tillgångar", vilket blir resultatet om man har minusresultat en längre tid.

Prata med banken. De har sekretess.

Vad händer om vi har skyddade identiteter?

Vad händer om vi har mer skulder än tillgångar?

Vem kan vi prata med för att få råd och hjälp?

Det finns många som kan ge råd och hjälp. Kapitel 4 handlar om olika rådgivare, deras olika roller och hur de vill bli ersatta, och vilka som inte alls vill bli det.

Vad finns det för alternativ till vanliga banklån?

Leasing eller att låna av sin omgivning. Kunder eller leverantörer t ex. Hela kapitel 3 handlar om det, men hämta gärna inspiration från en berättelse om hur Telleby Verkstäder har lyckats med det på sidan 27.

Vi får inte låna av banken, vad ska vi göra?

Fundera på alternativa finansieringskällor i omgivningen i kapitel 3 eller ta hjälp av kapitel 5 *Långsiktighet i finansieringsfrågan* för att fundera på vad ni kan göra för att öka era möjligheter framöver.

När vi ska till banken

Förbered er! Ta hjälp av genom att läsa igenom Bra att tänka på inför första bankbesöket i kapitel 3, men fundera också på ert kapitalbehov. Det hittar ni mera information om i kapitel 2.

Varför är det så mycket papper som ska fram?

Mycket handlar om lagar och regler som bankerna har att följa. En del såklart om underlag för att bedöma återbetalningsförmågan.

När vi ska utvecklas

Ta hjälp av kapitel 5 *Långsiktighet i finansieringsfrågan*.

Text: Helen Curry
Foto: Unsplash, Shutterstock. Skoopis bildarkiv
Form: M29 media
Tryck: Stilbo Complete
Upplaga: 400 ex
November 2022

Var är pengarna?

Finansieringshandbok för ASF

Varför en speciell handbok om finansiering som riktar sig till arbetsintegrerande sociala företag, ASF? Räcker det inte med den uppsjö av böcker som redan finns på marknaden som belyser jakten på pengar.

Det vi vet är att många i vår bransch har låg tillit till externa finansiärer, som exempelvis till banker. Det vi också vet är att ASF:er rent allmänt är väldigt försiktiga med att sätta sig i skuld. Men för att kunna växa och utvecklas eller till och med överleva är många företag i stort behov av kapital.

Med örat mot marken och i nära dialog med representanter från ASF världen har vi därför sett behovet av att ta reda på mer i frågan och genom en handbok dela med oss av den kunskap som finns inom branschen – om att just hitta pengarna. Boken belyser en rad viktiga frågor i ämnet.

Men... "it takes two to tango" – I vår jakt på kunskap uppmärksammade vi även att det saknas kunskap bland de tilltänkta finansiärerna – alltså bankerna – om vad ett ASF är och på vilka grunder vi driver vårt företagande. Vilket i sin tur kan hindra finansiärerna att ställa kapital till förfogande för ASF:en. Det faktumet berättigar en speciell handbok som en inspirationskälla, för båda parterna att få ökad förståelse och kunskap om varandra.

