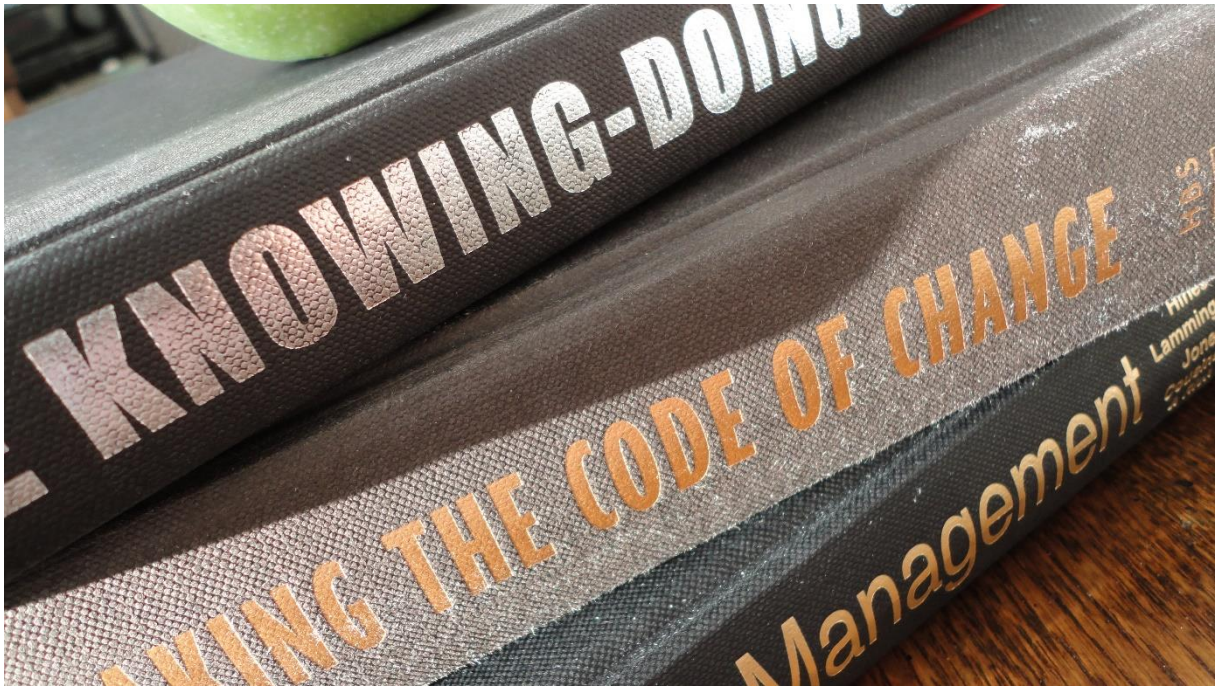




Förskotts vara eller icke vara

30-60-10 är en vanlig betalningsmodell som oftast används automatiskt och närmast slentrianmässigt. Man måste ta hänsyn till inköpets omfattning för att kunna rättfärdiga förskottsbetalningar, skriver Helena Brynolfsson.

30-60-10 – känns det igen? Hört det förut? Skulle tro det.

30 % i förskott, 60 % vid leverans och 10% i slutbetalning är en standard som jag aldrig förstått mig på. Här har säljsidan verkligen lyckats med att sälja in en framtung betalningsmodell som många icke-inköpare slukar med hull och hår utan att ifrågasätta "what-so-ever". Att säljare hävdar och vill ha denna har jag inga som helst problem med, de gör bara sitt jobb, men att kollegor (och många höga chefer) bara köper denna utan kritisk granskning tycker jag är märkligt.

Förskott, dess vara eller icke vara, och dess storlek är temat för krönikan denna gång.

Varför förskott överhuvudtaget?

Förskott är ett sätt för säljsidan att få till en framtung betalning (finansiering i vissa fall), medan inköpare å andra sidan vill ha en så baktung betalning som möjligt. Så långt är inget konstigt, helt enkelt två sidor som bevakar och representerar två olika intressen som ska jämkas ihop.

Som inköpare tycker jag för och främst man ska ifrågasätta om ett förskott överhuvudtaget är befogat och behövs. Jag tycker små uppdrag med korta leveranstider går bort redan från början. Det samma gäller rena konsultuppdrag (oavsett längd). Här kan jag dock tänka mig någon form av

milstolpebetalning om det är ett långt uppdrag (läs typ ett år), med då är förutsättningen att det köpande bolag får en leverans som motsvarar betalningen vid varje given milstolpe.

För större affärer och långa leveranstider kan det finnas ett logiskt behov av förskott, men här måste leverantören motivera varför det behövs och i vilken storlek. Att bara slänga ur sig 30-60-10 duger inte! Förskottet ska vara skäligt och stå i rimlig proportion till leverantörens kapitalbehov för material för den aktuella beställningen. Jag vill se en upparbetningsplan som talar om vilka utlägg leverantören har och när, kombinerat med hur förskottet skulle kompensera detta på ett positivt sätt, så jag tydligt kan se rimligheten i storleken på önskat förskott. Jag vill också försäkra mig om att mitt företag är den part som bäst och billigast kan finansiera detta mot att leverantören ställer bankmässig säkerhet.

Min erfarenhet är att många bolag har dålig koll på förskott och tror att de inte ges ut, fast de gör det höger och vänster, dessutom utan någon form av säkerhet eller bankgaranti. Bolagen jobbar därmed slentrianmässigt eller i värsta fall inte alls med frågan. Min rekommendation är att du som inköpare bör utbilda och upplysa dina kollegor i frågan. Ta varje tillfälle i akt som ges och ta med fördel in det in er inköbspolicy. Ta ställning och få igång ett sjystare betalningsflöde för ert bolag. Lycka till!.