

# Hjälp din kund att finansiera sin solcellsanläggning.

Dina kunder har möjlighet att finansiera en solcellsanläggning från Solelgrossisten via Nordic Finance – ett smidigt val för de företag som inte önskar att köpa loss anläggningen direkt.

Nordic Finance ger små och medelstora företag möjlighet att växa genom rätt finansiering, oavsett om det gäller finansiell leasing eller hyra. Vi är branschledande inom företagsleasing och vi värderar både snabbhet och den personliga kontakten högt.

Hyra/Leasing är en vanlig finansieringsform för företag som vill investera i solceller. Det fungerar ungefär på samma sätt som om du hyr eller avbetalar något, du betalar regelbundet en fast kostnad – men du slipper ett belåna företaget som vid tex en avbetalning eller ett företagslån. I ditt hyres-/leasingavtal framkommer vad som ska finansieras, hur länge kontraktet gäller och vad du ska betala per månad.

## Fördelar med leasing (funktion)

- Kunden kan enkelt uppgradera och/eller förnya din solcellsanläggning under avtalsperioden, t. ex. addera på solcells batterier el byta ut växelriktare.
- Gör ett tillägg till avtalet och väx din solcellsanläggning till din nästa fastighet eller en markinstallation.
- Addera ett serviceavtal och/eller försäkring i avtalet för bästa skydd och funktion.
- Möjlighet att uppgradera befintlig anläggning med den senaste tekniken efter avtalets löptid.

## Fördelar med leasing (ekonomi)

- Matcha månadskostnaden genom att anpassa avtalstiden till anläggningens ekonomiska livslängd och elproduktion.
- Hela månadsavgiften är skattemässigt avdragsgill.
- Kunden bibehåller företags kassalikviditet och sparar kreditutrymmet hos banken.
- Kunden behåller sitt rörelsekapital och möjlighet att finansiera upp 100 % av investeringen.

## Så går det till

1. Kunden väljer det/de objekt som de vill ha finansierade.
2. Du som återförsäljare vänder dig till Nordic Finance för framtagande av offert – vi tar då samtidigt fram ett samarbetsavtal mellan dig som återförsäljare och Nordic Finance.
3. Du meddelar oss när kunden vill teckna ett finansieringsavtal och hänvisar kunden till Nordic Finance som tar fram ett avtal anpassat till dennes behov. Där framgår vad månadsavgiften är, hur ofta man ska betala samt avtalslängd och restvärdet för att efter avtalsperioden köpa loss anläggningen.

4. När finansieringsavtalet är signerat och installationen är färdigställd meddelar du Nordic Finance som skickar ett leveransgodkännande till kunden.
5. När leveransgodkännandet är signerat skickar du din faktura direkt till Nordic Finance.
6. När avtalsperioden är över ligger valfriheten om nästa steg hos kunden.

### **Vad påverkar finansieringsavtalet mellan Nordic Finance och din kund?**

Eftersom alla verksamheter har olika ekonomiska förutsättningar så skräddarsys avtalet alltid av Nordic Finance utifrån varje företags unika situation. Avgiften avgörs av flera faktorer: kreditvärdighet på företaget, längd på avtalet och storlek på affären. Man kan dock alltid känna sig trygg med att vi utgår från Stibor, Stockholm Interbank Offered Rate, som är den dagliga referensräntan.

### **Vad innebär ett samarbetsavtal mellan dig som återförsäljare till Solelgrossisten och Nordic Finance?**

Syftet med samarbetsavtalet är att tydligt beskriva hur processen för finansiering av solcellerna går till, både vad gäller Nordic Finances kreditbedömning och betalning av dina fakturor.

Förutom att tydliggöra delarna ovan, behövs avtalet också för att klargöra att du som återförsäljare har ansvaret för att anläggningen omfattar vad som har överenskommit med din kund – eftersom Nordic Finance inte har producerat, distribuerat eller sålt in anläggningen till kund (och inte heller kommer att installera anläggningen hos kunden) så är vi beroende av dina insatser i den delen.

Avtalet reglerar processen för Nordic Finances kreditbedömning av din kund och anläggningen, processen för betalning av dina fakturor samt ditt ansvar för anläggningen och kundkommunikationen.

### **Vanliga frågor**

#### **– Varför välja finansiering istället för att köpa?**

Att göra den här typen av investering ur företagets egen kassa är kostsamt. Då behöver kunden spara ihop till inköpskostnaden eller ta stora lån, vilket påverkar balansräkningen. Det kan också ha en negativ inverkan på företagets långsiktiga betalningsförmåga och utrymme för andra krediter man är i behov av. När man finansierar via Nordic Finance kan företaget alltså nyttja anläggningen på en gång, istället för att behöva spara ihop till en stor summa på förhand.

#### **– Vad är skillnaden mot avbetalning?**

Den stora skillnaden för kunden är att finansbolaget äger anläggningen. Därmed påverkas inte din likviditet och balansräkning, och du slipper även betala momsen på förhand. Därför rekommenderar vi denna typ av finansieringslösning istället för avbetalning, så att kunden bibehåller sitt rörelsekapital och har möjlighet att fortsätta växa.

#### **– Går det att få hjälp att välja upplägg för finansiering?**

Absolut, Nordic Finance är experter på finansieringslösningar och hjälper gärna till att hitta det bästa upplägget för just din kund.

#### – Behövs någon säkerhet eller kontantinsats?

Då anläggningen i sig används som säkerhet för finansieringen krävs normalt inga kompletterande säkerheter eller stora kontantinsatser.

#### – Vad är räntan?

Räntan avgörs av flera faktorer: kreditvärdighet på din kunds företag, typ av objekt, längd på avtalet och storlek på affären. Kunden kan dock alltid känna sig trygg med att vi utgår från Stibor, Stockholm Interbank Offered Rate, som är den dagliga referensräntan.

#### – Vad har kunden som försäkringsskydd för sitt objekt?

Nordic Finance erbjuder själva eller via bankpartner ett försäkringsskydd (t.ex. skydd mot skadegörelse, åsknedslag och produktproblem) som innehåller det viktigaste för att kunden ska känna sig trygg över anläggningen under avtalsperioden. Detta trygghetspaket har ett omfattande skydd till en låg självrisk och förmånlig premie. Kunden kan kontakta Nordic Finance för att få ett skräddarsytt försäkringsskydd.

#### – Hur sköts leverans och fakturering från dig som återförsäljare?

Du som återförsäljare lägger en beställning hos Solelgrossisten som vanligt, levererar till din kund och slutför installationen. Efter installation och driftsättning fakturerar du Nordic Finance och refererar då till kundens avtalsnummer med Nordic Finance.

#### – Vem och hur kontaktas Nordic Finance för att meddela att installationen är utförd och leasingavtalet ska aktiveras?

Nordic Finance och du som återförsäljare kommer överens om ett bevakningsdatum för leverans, och har löpande kontakt. När du har bekräftat driftsättningsdatum så skickar Nordic Finance ett leveransgodkännande till din kund, och när detta är på plats kan du fakturera Nordic Finance.

#### – Vad händer efter avtalstidens slut?

Via Solel Grossisten har du möjlighet att lägga på löpande service/anläggningsoptimering ovanpå leasingkostnaden.

### Vad vi behöver för att ta fram ett förslag till din kund:

- Organisationsnummer & Företagsnamn på kunden
- Kontaktuppgifter – Mejladress & Telefonnummer
- Bifoga din offert på anläggningen

#### Om Nordic Finance

Nordic Finance är sedan många år tillbaka en trygg och stabil aktör inom företagsfinansiering. Vi värderar både snabbhet och den personliga kontakten högt när vi ger små och medelstora företag möjlighet att växa genom rätt finansiering. Med över tio år i branschen kan vi vår sak. Våra kunder finns inom många olika områden och vi är experter på finansiering av förnybar energi. Mer information om oss och våra tjänster hittar du på [nordicfinance.com](http://nordicfinance.com) eller är du intresserad av offert eller avtal kontaktar du **Mats Westergård**.

✉ [mats.westergard@nordicfinance.com](mailto:mats.westergard@nordicfinance.com)

📞 [08-588 180 46](tel:08-58818046)