

KLAR TIL BANKen?

Vær' velforberedt, når du møder
din bank eller investor

Få gode råd til:

- Hvordan du dokumenterer og
forklarer din forretning **i dag**
- Hvordan du dokumenterer og
præsenterer dine planer for
i morgen

Indhold:

I DAG: Hvordan ser din virksomhed ud i dag:

Hvad gør din virksomhed værd at satse på?.....	side 4
Hvor tjener du penge, og hvor bruger du penge?.....	side 5
Sæt tal på din forretning.....	side 6
Kan du betale dine regninger, kan du investere?.....	side 7
Få overblikket med et likviditetsbudget.....	side 8
Hvilke af din virksomheds styrker kan ikke ses i dine tal?.....	side 9

I MORGEN: Hvordan skal din virksomhed se ud i morgen:

Vil du investere, hvad er dine fremtidsplaner?.....	side 10
Opstil et budget og få overblik over din forretning.....	side 11
Kan du få bedre lånevilkår – måske allerede i dag?.....	side 12
Banken måler og vejer dig.....	side 13

Vil banken have mere sikkerhed:

Kan du hente hjælp i de offentlige ordninger?.....	side 14
--	---------





Februar 2014

Vær' velforberedt

Det handler om at være velforberedt, når du møder din bank eller investor. Har du ikke styr på tallene i din forretning, kan det blive svært at overbevise andre om, at din virksomhed har potentiale.

Din bank eller investor er mange gange din vigtigste forretningsforbindelse. Derfor skal du komme deres spørgsmål i forkøbet med et solidt materiale om din virksomheds nuværende situation, og de planer for fremtiden du gerne vil hente finansiering til.

Vær derfor sikker på, at du kan præsentere følgende:

- **Hvordan ser din virksomhed ud i dag**

Lav en status på din nuværende forretning: Hvad kan din virksomhed, hvor tjener du penge og hvor bruger du penge?

- **Hvordan skal din virksomhed se ud i morgen**

Lav en klar plan for din virksomheds fremtid: Hvad skal du låne penge til, hvad er dine succeskriterier og din tidshorisont?

Denne folder giver dig inspiration til en række overvejelser og gode råd, som kan give dig et bedre fundament, når din bank eller investor skal forstå din forretning.

I dag:

Hvad gør din virksomhed værd at satse på?

Din virksomhed skal være værd at satse på

Din virksomhed skal kunne noget, som dine konkurrenter ikke kan. Du vil altid have noget, der adskiller dig fra dine konkurrenter, og som er med til at sikre, at din forretning løber rundt.

Overvej:

Hvad kan du, de andre ikke kan? Det kan være din service, din beliggenhed, dine produkter, dine priser eller noget helt femte, der gør, at din virksomhed skiller sig ud.



Det, som adskiller dig fra dine konkurrenter og gør dig unik, vil altid være et fokusområde for din bank, når den skal vurdere, hvorfor den skal give **dig** kredit eller låne **dig** penge.

Overvej:

Hvad gør dine nærmeste konkurrenter bedre end dig i dag. Kan du gøre det samme, eller kan du endda gøre det bedre end dem?







Hvor tjener du penge, og hvor bruger du penge?

Hvordan har din indtjening udviklet sig over de seneste tre til fem år?

Har din omsætning og dit overskud været stabile, stigende eller faldende – hvorfor?

Overvej:

Hvilke aktiviteter skaber positiv udvikling i din virksomhed? Hvor har du mere afvikling end udvikling?



.....

.....

Brug også tid på at identificere dine risici.

Overvej:

Er du afhængig af enkeltkunder, leverandører eller enkelte produkter? Har du aftaler som udløber?



.....

.....

En sund virksomhed forudsætter en fornuftig balance mellem omsætning og omkostninger, indtægter og udgifter.

Overvej:

Hvordan har dine omkostninger udviklet sig over de seneste år?

Bruger du flere eller færre penge på at holde virksomheden kørende – og hvorfor?

Har du omkostninger, som er steget markant over en periode, og kan du give den gode forklaring på, hvorfor det er sket? Er der steder, hvor du har mulighed for at spare? Betaler du for noget, du kan gøre billigere selv?



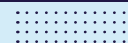
.....

.....

Overvej også:

Hvilke oplysninger fra din bogføring har du brug for, hvis du hele tiden skal have et overblik over din virksomheds økonomi.

Måske kan dit økonomisystem allerede i dag levere de oplysninger? Spørg eventuelt din revisor eller anden kompetent rådgiver om, hvilke muligheder der er for at sammensætte en løsning, som passer til din virksomhed.



Sæt tal på din forretning

- Tjener du penge på dine varer?

Omsætning og omkostninger er registrering af salg og vareforbrug.

Indtægter og udgifter er penge ind og ud af kassen. En stor omsætning er ikke meget værd, hvis kunderne ikke betaler.

Dækningsbidrag er omsætning fratrasket vareforbrug.

Dit dækningsbidrag er en nem måde til at vise, om du tjener penge på dine varer.

Du bør udregne dit overordnede dækningsbidrag, men udregn det også for dine enkelte varegrupper. Du kan blive overrasket over, hvilke varer du tjener mest på.

Beregn dit dækningsbidrag for de vigtigste varegrupper. Husk at trække eventuel rabat til dine kunder fra. Har du det overskud, du regnede med på dine varer?

Nøgletallenes ABC:

Beregn dit dækningsbidrag

+ Omsætning
- Vareforbrug
= Dækningsbidrag

Hvor meget dækningsbidrag skal der til for at dække dine faste omkostninger (fx husleje, løn, telefon og forsikring)?

Beregn din dækningsgrad

+ Dækningsbidrag
/ Omsætning
= Dækningsgrad

Hvad bidrager din omsætning med i forhold til at dække de øvrige omkostninger. Jo højere dækningsgrad, des færre varer skal du sælge for at få overskud.

Beregn din nulpunktsomsætning

+ Faste omkostninger
/ Dækningsgrad
= Nulpunktsomsætning

Hvor meget omsætning skal der genereres for at få et nul-resultat. Hvor meget skal du omsætte for, inden du kan betale alle dine regninger.

Beregn din overskudsgrad

+ Ordinært resultat
/ Omsætning
= Overskudsgrad

Hvor stor en del af din omsætning bliver til overskud. Hver gang du sælger for fx 100 kroner, hvor meget har du så tilovers, når alle omkostninger er betalt.

Banken kigger i dit regnskab

Hvordan ser din virksomheds økonomi ud? Er der fremdrift? Når banker, investorer og virksomhedernes andre samarbejdspartnere skal finde svar på de spørgsmål, vil dit årsregnskab være en af de væsentligste informationskilder.

Dit årsregnskab har også betydning for din kreditrating. Din bank lægger vægt på, om dit årsregnskab har en erklæring fra revisor, og de beregner deres egne nøgletal ud fra oplysningerne i dit årsregnskab.

Læs mere:

Se flere nøgletal på:
www.smvportalen.dk/noegletal

Om revision og årsregnskaber:
www.smvportalen.dk/revisionspjece

Regnskabets betydning for din kreditrating:
www.smvportalen.dk/kreditrating

Kan du betale dine regninger, kan du investere?

Har du det store overblik over dine indtægter og udgifter. Har du fået betalingen fra dine kunder, inden du skal betale dine leverandører og dine andre udgifter?

Overvej:

Kan du ændre dine betalingsfrister eller udsendelsen af dine fakturaer for at sikre, at du altid har penge i kassen, når dine regninger skal betales? Det kan spare dig for at trække på en kassekredit i banken.

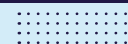


Har du overblikket? Kan du på stående fod sige, om du har haft positivt cashflow den seneste måned, og kan du sætte konkrete tal på?

Rigtig mange økonomisystemer kan levere daglige, ugentlige eller månedlige rapporteringer.

Overvej:

Hvad har du brug for for hele tiden at have overblikket over din likviditet – din evne til at betale dine regninger. Når du har overblikket, kan det spare dig for overraskelser og overtræk i det lange løb.



Få overblik over pengestrømmene ind og ud af din virksomhed

Cashflow er strømmen af dine ind- og udbetalinger. En cashflowopgørelse (eller pengestrømsopgørelse) viser, hvad dine penge bliver brugt til hvornår og hvor mange, du har. Pengestrømsopgørelsen viser, om din virksomhed er likvid – om du har penge i kassen.

Likviditet er de likvide midler, som din virksomhed har. Dvs. kontanter, indestående i banker mv. Hvis din virksomhed er likvid, kan den betale sine regninger.

Pengebindinger er, hvorvidt du har bundet penge i fx debitorer, lager m.v.

Soliditet fortæller, om din virksomhed er "solid". Dvs. hvorvidt din virksomhed kan stå imod, hvis der fx kommer svigtende salg, hvis dine debitorer går konkurs eller lignende.





Få overblikket med et likviditetsbudget

Et likviditetsbudget viser løbende, hvornår din omsætning bliver konverteret til indbetalinger, og hvornår dine omkostninger bliver konverteret til udgifter. Med et likviditetsbudget kan du altid følge med i behovet for likviditet.

Tal med din revisor eller rådgiver og hør, hvad dine muligheder er for at styrke dit overblik.

Eksempel på likviditetsbudget for fire måneder

For perioden 1. januar - 30. april 201X	Januar	Februar	Marts	April
alle tal i tkr.				
Likvide midler primo	168	240	-167	-94
Indbetalinger inkl. moms				
Varesalg kontant	25	18	0	15
Indbetalinger fra debitorer	673	630	656	668
Renter	0	0	3	1
Indbetalinger i alt	698	648	659	684
Udbetalinger inkl. moms				
Varekreditor 1	73	71	64	68
Varekreditor 2	114	97	113	114
Moms (månedss-, kvartals- eller halvårsmoms)	0	490	0	0
Faste omkostninger				
Løn	330	334	334	334
Lokaleleje	75	75	75	76
Drift af bil/kørselsgodtgørelse	35	33	33	34
Kontorartikler	1	1	1	1
Telefon, internet mv.	6	6	6	6
Forsikringer	3	2	3	3
Revisor og andre rådgivere	20	0	25	0
Renter	0	0	8	0
...	0	0	0	0
Udbetalinger i alt	657	1.108	662	636
Ændring				
Konter i kassen	1	3	1	1
Likvider i bank	30	50	75	75
Minus likvide midler primo	168	240	-167	-94
Kassekredit ultimo	240	-167	-94	29

Eksemplet er forsimplet, men brug det som inspiration.

Få hjælp af din revisor til at opstille et likviditetsbudget, som passer til dine behov.



Hvilke af din virksomheds styrker kan ikke ses i dine tal?

- Hvad er dine og dine medarbejders kompetencer?

Din bank lægger vægt på, om din virksomhed har den rette ledelse og de rette medarbejdere. Kort sagt; om virksomheden har de kompetencer, der er nødvendige for at drive den i det marked, hvor den skal leve.

Inden du går i banken, kan det derfor betale sig at overveje, hvordan de kompetencer, du har som leder, og de kompetencer, du henter gennem dine medarbejdere, støtter op om virksomhedens drift.

Hvor stærkt står I på de kompetencer, der er centrale for at drive din virksomhed?

Og husk, det er ikke negativt at indrømme, hvis du ser et behov for at opgradere kompetencerne på et område. Det viser blot, at du kan forholde dig kritisk til dig selv og din virksomhed.

Overvej:

Hvad er dine erfaringer som leder? Hvordan er det en fordel for virksomheden? Hvis du ikke har ledelseserfaring at trække på, hvordan planlægger du at kompensere for det?



Overvej:

Der er risici ved at samle kompetencer eller viden i én eller få ansatte. Hvordan er du stillet, hvis en af de centrale ansatte forlader virksomheden?



Er der områder, du gerne vil have mere sparring på?

Overvej:

Hvilke rådgivere kan hjælpe med de områder, du gerne vil have mere styr på?





I morgen:

Vil du investere, hvad er dine fremtidsplaner?

Når du skal ud og låne penge til at investere, er det vigtigt, at du har gjort dig klart, hvad du helt konkret har brug for til dine fremtidsplaner. Hvor er du i dag, og hvor vil du gerne være i morgen?

Det er samtidig vigtigt, at du kan dokumentere din idé - dine fremtidsplaner.

Vær klar med en forretningsplan, der beskriver din virksomhed, dine planer for driften og udviklingen af virksomheden.

Hvilke milepæle kan du sætte op? Og kan du også redegøre for risikoen i dit projekt?

Overvej:

Hvad er dine forventninger til din fremtidige indtjening, og hvordan kan du bedst dokumentere de planer?



Få overblikket ved at lave et budget.

Overvej:

Hvordan vil dit budget for næste år se ud, hvis virksomheden fortsætter uændret?

Hvordan vil dit budget se ud, hvis du låner penge til at investere i virksomheden?

Skriv op måned for måned, hvordan fremtidsplanerne vil påvirke din indtjening og dine udgifter.



Sæt kroner og øre på. Hvad er dit lånebehov?

Overvej:

Hvad er det, du vil låne penge til og hvorfor? Er det fx for at ansætte ekstra personale, få adgang til ny teknologi eller udvide din produktionskapacitet?



Der er stor sandsynlighed for, at din bank vil bede dig stille sikkerhed for et lån.

Overvej:

Hvad kan du stille som sikkerhed – og hvad er det værd? Hvordan kan du dokumentere værdien af det, du kan stille som sikkerhed?



Opstil et budget og få overblik over din forretning i dag og i morgen

Med et budget i hånden har du et redskab til at få overblik over fremtiden og overbevise banken om, at dine fremtidsplaner er en investering værd. Tag udgangspunkt i de sidste tre års regnskaber og brug din resultatopgørelse som skabelon.

Et budget skal ikke være ønsketænkning, men være baseret på reelle tal. Og du skal være i stand til at forklare, hvilke tanker og beregninger der ligger bag tallene. Hvis dit budget viser, at din omsætning stiger med 20% de næste to år, og dine omkostninger ikke stiger, skal du være klar til at forklare, hvordan det sker.

Hvordan kan du sælge mere uden at få et højere vareforbrug / højere omkostninger og uden at ansætte flere medarbejdere?

Hvem skal købe dine produkter / ydelser. Skal dine eksisterende kunder købe mere, eller skal du sælge til nye kunder evt. på nye markeder?

Del budgettet op i kvartaler eller måneder alt efter, hvad der giver mest mening for din virksomhed og dit ambitionsniveau.

BUDGET

Eksemplet er forsimplet, men brug det som inspiration.

	2011	2012	2013	2014	2015
alle tal i tkr.	Realiseret	Realiseret	Realiseret	Budget	Budget
Omsætning					
Varesalg 1	3.500	3.256	3.217	3.265	3.304
Varesalg 2	4.575	4.305	4.658	4.751	4.775
Omsætning i alt	8.075	7.561	7.875	8.016	8.079
Vareforbrug					
Materialer 1	875	847	772	811	823
...	1.373	1.162	1.351	1.371	1.385
Vareforbrug i alt	2.248	2.009	2.123	2.182	2.208
Dækningsbidrag	5.828	5.552	5.752	5.835	5.872
Faste omkostninger					
Lønninger	3.958	4.005	4.012	4.012	4.020
Lokaleleje	900	900	900	915	915
Drift af bil/kørselsgodtgørelse	420	395	400	406	405
Kontorartikler	12	14	14	15	15
Telefon, internet mv.	72	72	75	76	76
Småanskaffelser	35	25	30	30	32
Forsikringer	30	30	30	32	32
Revisor og andre rådgivere	72	75	76	80	82
...	0	0	0	0	0
Faste omkostninger i alt	5.499	5.516	5.537	5.566	5.577
Resultat før renter og afskrivninger	329	36	215	269	295
Renter					
Renter af eksisterende lån	27	29	31	31	29
Renter af nye lån	0	0	0	0	0
Andre renter	1	5	3	3	3
Renter i alt	28	34	34	34	32
Afskrivninger					
Driftsmidler	67	65	65	63	63
Andet	10	10	10	8	8
Afskrivninger i alt	77	75	75	71	71
Årets resultat	224	-73	106	164	192

Få hjælp af din revisor til at opstille et driftsbudget, som passer til dine behov.

Kan du få bedre lånevilkår - måske allerede i dag?

Det er vigtigt, at du har et godt forhold til dit pengeinstitut. Derfor kan det være en god investering, at du løbende informerer din bank om, hvordan det går med din virksomhed – både når det går godt, og når det går skidt.

Husk på, at banken sætter sine priser efter din situation. Har din virksomhed fået en bedre økonomi, kan du muligvis bruge det som grundlag til at forhandle bedre vilkår på dine eksisterende engagementer.

Overvej:

Hvilke lån har du, og hvad betaler du i rente og gebyrer?

Baseret på din virksomheds udvikling de seneste år og dine nøgletal, hvorfor skulle din bank så give dig bedre vilkår?



.....

.....

Du skal huske, at banken ikke ved mere om din virksomhed, end du fortæller.

Overvej:

Har du aftalt med dit pengeinstitut, hvilke oplysninger de har brug for løbende?



.....

.....

Der findes mange forskellige banker og rådgivere. Arbejder du sammen med de rigtige?

Overvej:

Har du en bankrådgiver, som forstår din forretning? Findes der rådgivere – eller måske en helt anden bank – med særlig viden eller kompetencer på dit forretningsområde?



.....

.....



Banken måler og vejer dig - men hvad måler de på?

Ved du, at banken giver dig en rating, og at den er baggrund for, hvilke lånevilkår du har?

Banken har fokus på størrelsen på dit engagement og bankens egen risiko ved udlånet.

Spørg din bankrådgiver om, hvilke parametre de måler dig på, og hvad du kan gøre for at påvirke dem.

Bankernes interesseorganisation Finansrådet har opstillet 10 punkter, som deres medlemmer kigger på, når de skal vurdere dig og din virksomhed:

- **Indtjening:** Har virksomheden de rigtige produkter og services på hylderne? Er der nye forretningsmuligheder? Hvad er dækningsbidraget på hver enkelt varegruppe/ydelse?
- **Omkostninger:** Er kapaciteten tilpasset udviklingen i efterspørgslen? Kan omkostningerne reduceres, uden at det går ud over udvikling af nye produkter?
- **Kompetencer:** Har du et overblik over, hvilke kompetencer der er behov for i dit ledelsesteam, i din bestyrelse og blandt dine medarbejdere?
- **Professionel bestyrelse:** Har bestyrelsen de rigtige kompetencer i den nuværende situation? Hvis virksomheden ikke har en professionel bestyrelse, har den så på anden vis stærke sparringspartnere?
- **Økonomistyring:** Er der opbygget en procedure for løbende rapportering, og har du let adgang til løbende informationer om afvigelser, udviklingen, nøgletal og likviditetsbehov?
- **Likviditet:** Kan omkostningerne reduceres via bedre leverandøraftaler, er det muligt at nedbringe antallet af kreditdage, og har du et overblik over pengebindingen på varelageret?
- **Finansiering:** Er der den rigtige balance mellem egen- og fremmedkapital, og er der alternative muligheder til den almindelige bankfinansiering fx hos Vækstfonden eller Eksport Kredit Fonden?
- **Risikostyring:** Er der en procedure for kreditvurdering af dine kunder? Har virksomheden en for stor eksponering mod enkelte store kunder eller enkelte brancher?
- **Kontakt til bank, revisor og andre rådgivere:** Har du en god dialog med din bank, og overholder du dine aftaler om løbende at levere informationer - positive som negative? Drager du nytte af din revisor og får revideret virksomhedens regnskab?
- **Fremtidsudsigter:** Hvordan ser virksomhedens fremtidsmuligheder ud, og hvor følsomme er virksomhedens budgetter og planer for udsving? Har du en exitstrategi?



Vil banken have mere sikkerhed?

Kan du hente hjælp i de offentlige ordninger?

Penge til vækst - Vækstfonden

Vækstfonden kan hjælpe med at finansiere alle typer forretningsudvikling. Enten direkte eller gennem fondens samarbejdspartnere - der tæller fx banker og venture-fonde.

Vækstfonden finansierer både iværksættere og etablerede virksomheder. Har du brug for lån under to millioner kroner kan fonden fx hjælpe med en kaution, der dækker en del af bankens risiko. Har du brug for mere end to millioner, har fonden en række forskellige løsninger. Hvilken løsning, du kan bruge, afhænger af din forretning og dit kapitalbehov. Vækstfonden hjælper fx også med ejerskifte.

Læs mere om mulighederne hos Vækstfonden på deres hjemmeside: www.VF.dk

Støtte til eksportvirksomheder - Eksport Kredit Fonden (EKF)

EKF (Eksport Kredit Fonden) hjælper danske virksomheder med at øge salget til udlandet. Det gør EKF ved fx at hjælpe med at skaffe finansiering og ved at forsikre virksomheder og banker mod de økonomiske og politiske risici, der kan være ved at handle og investere i andre lande.

Gennem et samarbejde med EKF kan du og din bank sikre, at I får jeres betalinger, selvom køber ikke kan eller vil

betale. EKF kan også dække en del af bankens risiko, hvis en virksomhed skal udvide for at følge med efterspørgslen, eller hvis virksomheden har behov for mere kredit til driften fra en vare produceres til køber betaler.

EKF kræver, at en forretning grundlæggende er sund, og at virksomhedens kunde er kreditværdig. Hvis den samlede risiko er acceptabel, dækker EKF risikoen. Går alt som planlagt, gennemfører du forretningen som aftalt. Går noget galt, betaler EKF.

EKF hjælper både store og små virksomheder, og EKF har en række forskellige løsninger, der dækker virksomhedernes forskellige behov.

Læs mere om mulighederne hos EKF på deres hjemmeside: www.EKF.dk

Få overblikket over alle de offentlige ordninger – Vækstguiden

Vækstguiden kan hjælpe dig med at få overblik over statslige tilbud samt de vigtigste regionale og EU-tilbud. Formålet med Vækstguiden er at hjælpe dig med at finde de tilbud, din virksomhed kan søge og bruge.

Se Vækstguiden på: www.vaekstguiden.dk

Hent mere inspiration på: www.SMVportalen.dk



Styrk bundlinjen

Hvordan sætter du gang i fornyelse og vækst?

Ejerskifte

Går du med tanker om køb eller salg?

Tilskud og støtte

Hvor er dine muligheder?

Skat, budget og regnskab

Har du styr på det?



På SMV portalen sætter FSR – danske revisorer fokus på gode råd og vejledning til SMV'ere.

- Styrk bundlinjen (Sæt gang i fornyelse og vækst)
- Ejerskifte
- Tilskud og støtte
- Skat, budget og regnskab

vækstguiden

Find offentlige tilbud, der matcher din virksomhed

Vækst kan skabes af små forbedringer. Hver dag.

Få inspiration til fornyelse, der kan ses på bundlinjen

Find Revisor

Hvem står på mål for årsregnskabet?

Revisor er mere end revision

De danske revisorer påtegner hvert år regnskaberne for over 190.000 selskaber. I den proces gennemgår revisor de oplysninger, som ligger til grund for årsregnskaberne. Det giver revisor en unik indsigt i de danske virksomheder.

Revisorernes kendskab til virksomhedernes økonomi og stærke kompetencer på de finansielle områder er medvirkende til, at revisor er den mest brugte rådgiver i de danske virksomheder. Typisk kan revisor også hjælpe med bogføring, skatterådgivning, økonomiopfølgning, forretningsplaner og strategi. Derudover trækker virksomhederne også på revisor, når de vil udvikle deres forretning eller overvejer et ejerskifte.

Om FSR – danske revisorer

FSR – danske revisorer er en brancheorganisation for godkendte revisorer i Danmark. Foreningen varetager revisorerne interesser fagligt og politisk.

Læs mere om FSR – danske revisorer på:
www.fsr.dk

DANSKE
REVISORER

FSR*

FSR – danske revisorer

Kronprinsessegade 8

1306 København K

www.fsr.dk

fsr@fsr.dk

Kontaktpersoner:

Jakob Holm

Kommunikationskonsulent

4193 3169

jho@fsr.dk

Sara Sayk

Fagkonsulent

4193 3129

ssa@fsr.dk