

# Checkliste

## - god forberedelse

Ændringer i lånemarkedet for bankerne og øgede afkastningskrav hos investorer stiller krav til virksomheders dokumentation og med særlig opmærksomhed på den finansielle styring af virksomheden. Den økonomiske krise har gjort det nødvendigt for virksomhederne at forberede sig optimalt, dokumentere forretningsgrundlaget og samtidig afdække risiko med øget sikkerhed.

Den skærpede kreditgivning fra bankerne er tiltaget og banker er særligt optaget af tilbagebetalingsevnen, herunder en række faktorer, der skaber sikkerhed og tryghed for bankens kreditafdeling. Dertil kommer at bankens rating af den enkelte virksomhed har betydning for kreditværdigheden, rentesats og omkostningsniveau.

Bankerne stiller ofte følgende spørgsmål i sin vurdering af virksomhederne:

- er der behov for yderligere sikkerheder ?
- foreligger der en risiko-analyse og konsekvens-beregning ?
- har virksomheden en handlingsplan, der sikrer omkostningsstyringen ?
- er aktiverne "reelle" værdier i forbindelse med eventuel realisation ?
- sker der en løbende likviditetsopfølgning ?
- er der mulighed for at tilføre ny kapital til driften fra ejerkredsen ?
- ligger der revisor-bearbejdede budgetter og forudsætninger ?
- kommer resultatopgørelsen som aftalt – inkl. afvigelsesrapport ?
- efterlever virksomheden de med banken indgåede aftaler ?
- følges der op på kapitalberedskabet i virksomheden ?
- har virksomheden de rette personer tilknyttet i ledelsen/bestyrelsen i forhold til situationen ?

Investorer er optaget af et solidt afkast på den investerede kapital – f.eks. i forbindelse med generationsskifte eller opkøb af virksomhed – og som vurderes i sammenligning med anden form for anbringelse af kapital.

**GOD FORBEREDELSE** – er nøglen til de fleste løsninger.

Det er virksomheden, der skal præsentere banken eller investor for en gennemarbejdet løsningsmodel. Ikke omvendt.

Virksomheden kan selv medvirke til at dialogen omkring kapital og finansieringsforhold bliver så optimale som muligt.

# Checkliste - hvad kan jeg gøre selv ?

**Vær i god tid** – der er løsninger på det meste, så jo før du ser behovet jo bedre. Det handler ikke mindst om åbenhed og ærlighed over for sig selv.

**Brug eksterne kompetencer** og/eller bestyrelse aktivt som sparringspartnere. De kan begge være af stor værdi i din forberedelse til dialogen med banken – og kan som oftest med fordel også deltage.

**Hold den løbende dialog med banken** – uanset om det er godt eller skidt. Det er væsentligt for bank/investor at der løbende følges op på en række af de nøgletal, som kan bidrage til fokus det rette sted i hele organisationen.

**Kontakt selv din bank** og få afklaret om rapporteringsformen til dato er tilstrækkelig eller om den skal udbygges. Nye planer og initiativer, der skal finansieres skal oftest ses i en sammenhæng. Læg derfor solide planer, der samtidig sikrer at du selv kommer med en model til hvorledes finansieringen kan løses. Inddrag eksterne kompetencer/din bestyrelse i mødet.

**Opdater forretningsplanen, budgetter, investeringsoversigt, tiltag for bedre indtjening m.v.** Tag også et ekstra blik på aktiverne og deres reelle værdi – opskrivninger eller forkert ansatte værdier skaber ikke tillid i banken.

Er din likviditet kommet under pres så kontakt banken snarest muligt og få udarbejdet en handlingsorienteret plan for tiltag, der kan imødegå likviditetspresset. Hav planen med til mødet i banken og vær godt forberedt hele vejen rundt. Tag rådgiver/bestyrelse med på råd og lad vedkommende deltage i bankdialogen:

- gennemgå varekøb og lagersituation
- gennemgå debitor-tilgodehavender – evt. debitorbelåning
- skær i omkostningerne – vær præcis
- realisering af aktiver
- få udarbejdet mere detaljeret likviditetsbudget
- gå i dialog med leverandører om udvidede kreditter
- se på outsourcing muligheder

På følgende side er oplistet et række af de forhold, der kan bidrage til at du står stærkere og mere velforberedt.

## Checkliste - før bankmødet

- ✓ Statusbalance pr. given måned inkl. afvigelsesrapport
- ✓ Budgetforudsætninger gennemgået af revisor
- ✓ 2 års driftsbudget inkl. månedsvist likviditetsbudget gennemgået af revisor
- ✓ 2-3 års nøgletals budget (som del af strategisk plan)
- ✓ Løbende oversigt over forfaldne debitorer – månedsvist
- ✓ Nedskreven procedure for forfaldne debitorer
- ✓ Oversigt over væsentlige aktiver og leasingaftaler
- ✓ Aldersfordeling brugte biler og deres værdiansættelse (realistisk)
- ✓ Løbende oversigt over ordrebeholdning (nye og brugte biler)
- ✓ Interne årsregnskaber inkl. specifikationer
- ✓ Udskrift fra Erhvervs- og Selskabsstyrelsen (CVR-nr)
- ✓ Oversigt over ejerstruktur og kapitalsammenhænge i diagramform
- ✓ Skarp forretningsplan med gennemarbejdet SWOT-analyse m.v.
- ✓ Handlingsplan vedr. kapitalberedskab / generationsskifte
- ✓ Gennemtænkt finansieringsplan – vækst og udvikling samt risiko-afdækning
- ✓ Professionel bestyrelsessammensætning og årlig evaluering
- ✓ Opdateret CV på væsentlige nøglemedarbejdere, ledelse og bestyrelse

I forbindelse med udarbejdelse af plan for kapitaltilførsel/øget finansiering kan følgende være til inspiration:

- Øget egenfinansiering
- Leasing af driftsinventar
- Ansvarlig lånekapital (långiver efterstillet andre kreditorer)
- Salg af aktie-andele til 3. mand (generationsskifte)
- Medarbejder-aktier
- Debitorfinansiering (factoring)
- Lån/kaution via Vækstfonden (samarbejde med banken)
- Risiko-villig kapital (venturekapital)
- Børs-notering, f.eks. GXG markets
- Virksomhedsobligationer
- Udvidet leverandørkredit
- Offentlige projekt-ordninger (nye tiltag, koncepter m.v.)