

Artikel i Revisor Posten 4 2009:

## God forberedelse giver bedre finansiering

**Hvad gør du, hvis virksomheden har brug for en større kassekredit eller et nyt lån? Kan det lade sig gøre, at opnå finansiering i disse tider, hvor mange banker skal nedbringe den store forskel mellem udlån og indlån?**

**Svaret er, at det sagtens kan lade sig gøre at opnå finansiering til sunde virksomheder. Og jo bedre du forbereder dig inden mødet med banken, jo bedre bliver mulighederne for at opnå gode finansieringsløsninger.**

*Af direktør Susanne Lindø, Grønbech Business Communication A/S*

Banken er en forretning, som lever af at låne penge ud til private kunder og virksomheder. Som kunde i banken bliver du vurderet på din evne til at betale pengene tilbage, når banken skal afgøre, om den vil yde lån til virksomheden, og når den sætter en pris på lånet i form af rente og gebyrer. Desuden findes der forskellige banker, som vurderer mulige kunders betalingsevne forskelligt og som har forskellig risikovilje og prispolitik.

### Hjælp banken med vurderingen

Som kunde kan du hjælpe dig selv ved at tilbyde informationer og dokumentation, som sætter banken i stand til at vurdere din virksomheds betalingsevne.

Jo bedre du er i stand til at påvise et sundt forretningsgrundlag og gode fremtidsudsigter, jo nemmere får virksomheden ny eller bedre finansiering. Derfor er et en rigtig god idé at forberede sig grundigt inden mødet med banken og laver en præsentation, som besvarer de spørgsmål, bankmanden typisk vil stille:

Hvad er det for en forretning, med hvilken forretningsidé og de ansattes forudsætninger?

Hvordan er virksomhedens marked og markedsposition?

Hvordan laver virksomheden markedsføring og salg?

Hvilke kunder har virksomheden – også i fremtiden?

Hvilke resultater har virksomheden opnået?

Hvilke forventninger og budgetter har virksomheden?

Hvad er finansieringsbehovet?

Hvad er risikoen – og virksomhedens plan B, hvis forventningerne ikke holder stik?

### Spørg mere end en bank

Det kan også være en rigtig god idé at spørge i mere end en bank, hvis du er i færd med at etablere en ny virksomhed, eller virksomheden er i en ny situation, hvor betydelig finansiering er påkrævet.

Hvis du fx beder tre forskellige banker om et tilbud på finansiering, er du i en noget bedre situation, hvis en af bankerne siger nej – end hvis du kun havde spurgt det ene sted, hvor du fik nej. Du har jo stadig to forskellige tilbud at sammenligne og vælge imellem.

Vær åben og fortæl bankerne, at virksomheden spørger mere end et sted for at få den bedste løsning for fremtiden. Det viser, at du er seriøs.

### Vær ven med din bank

Selvom der ikke er det store akutte behov for finansiering, kan du med fordel bruge lidt tid og kræfter på at være ven med din bank. Det stiller virksomheden bedre den dag, hvor det er afgørende, at banken stiller ny finansiering til rådighed. De gyldne regler for en god kontakt med banken kunne lyde sådan:

- Hav løbende dialog med banken, så den kender dig og din virksomhed
- Tag selv kontakt i god tid, hvis der opstår problemer, så banken ser, du har overblik
- Forbered dig inden møder med banken
- Vær realistisk omkring din virksomheds økonomi og udfordringer
- Vær ærlig

### **Brug rådgivere**

Det er en god idé at kende sine egne begrænsninger og søge hjælp hos rådgivere, som kan hjælpe med de dele af virksomhedens præsentation, du ikke selv er så skrap til. For vækst og iværksætter virksomheder er der gratis vejledning at hente i de regionale Væksthuse.

### **Alternativer til lån i banken**

Endeligt kan det være på sin plads at spørge, om du overhovedet skal i banken for at løse virksomhedens finansieringsbehov. Måske kan I forbedre likviditeten ved at opnå længere kredit hos leverandørerne og indføre kortere betalingsfrist for kunderne. Måske kan I have glæde af at indgå i handelsfællesskaber som fx Absi, hvor virksomheder handler indbyrdes. Måske er der muligheder for eksportkredit, offentlige projektmidler eller indskud fra en ny partner.