

Gør banken – til **din** medspiller

Mangel på likviditet kan være en voldsom udfordring for mange virksomheder. Har du behov for at kontakte din bank, så vær beredt.

Tag aldrig bankens eller investorers kreditvillighed for givet – sørg for at forberede dig til mødet hver gang

Få inspiration til den gode bankrelation i guiden på næste side. Forstå de kriterier, som banken bruger til at vurdere virksomhedens kreditværdighed, robusthed og potentiale, så er der størst sandsynlighed for, at banken bliver din medspiller. For at få det bedste ud af relationen til banken, kræver det, at man forbereder sig grundigt og behandler banken som en vigtig samarbejdspartner.

Hvad kan du som virksomhed gøre?

For at opnå et godt resultat af samarbejdet med banken, kræver det at virksomhedens ledelse er skarp og målrettet og kan præsentere en realistisk forretningsplan.

- Fokuser på de elementer, som bankens kreditfolk lægger vægt på – både negative og positive – og som kan gøre banken tryk ved deres investering.
- Det handler om at skabe overblik og om at etablere et tillidsforhold. Husk at tage din revisor med på råd, når du forbereder dig. Det er vigtigt at præsentere planer og eksekveringsstrategier overbevisende. Bestyrelsen, ledelsen og de medarbejdere, der skal gøre planen til virkelighed, har stor betydning for bankens vurdering af virksomheden.

Kontakt os, hvis vi skal hjælpe dig med afklaring før du går i banken.

Få et bank-tjek – book et uforpligtende møde:

Erhvervshus Hovedstaden

Fruebjergvej 3
2100 København Ø
T: 3010 8080
E: info@ehhs.dk



Få inspiration til den gode bankrelation i guiden på næste side



Tjeklisten

– en guide til dit bankmøde

Før mødet med banken

Afstem forventninger og mødeformål, -agenda og -deltagere

Udarbejd materiale/bankmappe, kan f.eks. indeholde:

- ☐ Årsregnskab inkl. noter
- ☐ Seneste interne regnskab
- ☐ Periodebalance opdateret til seneste kvartal. Kend nøgletal.
- ☐ Kort og præcis handlingsplan – hvad, hvem og hvornår
- ☐ Realistisk budget for resultat, likviditet og balanceudvikling
- ☐ Budgetforudsætninger
- ☐ Risikoanalyse: best og worst case
- ☐ Ejerleders og ægtefælles privatbudget og årsopgørelse

Find og kortlæg virksomhedens konkrete økonomibehov

- ☐ Finansieringsbehov i forhold til virksomhedens økonomi
- ☐ Dokumentér rentabilitet ved præsentation af nye investeringsprojekter
- ☐ Fastlæg risikovillighed

Lav en præsentation af virksomheden, som indeholder:

- ☐ Overskrifter/konklusioner fra forretnings-/handlingsplan
- ☐ Hovedtal fra budgettet
- ☐ Risikosimulering (hvilke risiko-scenarier kan indtræffe?)
- ☐ Kundereferencer og udsagn
- ☐ Nuværende ordrebeholdning
- ☐ Salgsmateriale og salgstiltag

Vis forhandlingsstyrke

- ☐ Få et telefon-/skypemøde
- ☐ Send agenda og materiale på forhånd

Sørg for at have overblik over handlemuligheder, så du har alternativerne klar

- ☐ Overvej fordele/ulemper ved andre banker
- ☐ Kortlæg alternative finansieringskilder f.eks.
 - ☐ Leasing
 - ☐ Factoring
 - ☐ Risikovillig kapital (eksterne investorer)

Under mødet med banken

Skab en åben og troværdig dialog

- ☐ Undgå overdrivelser og hold ikke negative forhold skjult
- ☐ Lyt aktivt og få uddybet din tvivl
- ☐ Lad banken stille spørgsmål
- ☐ Tilbyd at skrive mødereferat med konklusioner
- ☐ Undgå at blive fornærmet

Præsenter virksomheden

- ☐ Start med det negative og forklar årsagerne

- ☐ Fortæl succeshistorierne

- ☐ Giv en realistisk risikovurdering af virksomheden
- ☐ Signalér tro på fremtiden

Bankens vurdering: Hvad der skal til for at forbedre virksomheden?

- ☐ Hvor er virksomheden placeret i bankens rating?
- ☐ Hvad skal der til for at forbedre virksomhedens rating – hvorfor/hvorfor ikke?

Vis forhandlingsstyrke

- ☐ Aftal, hvilke informationer banken skal modtage løbende
- ☐ Vent med at underskrive dokumenter til efter mødet
- ☐ Opsummer mødets konklusioner
- ☐ Aftal næste møde

Efter mødet med banken

Hold fuldstændig styr på aftaler

- ☐ Overhold aftaler og planer
- ☐ Informér om status på virksomhedens vigtige milepæle
- ☐ Informér om negative afvigelser og ændringer i forhold til planer og modforanstaltninger hertil

Vær på forkant med økonomien

- ☐ Informér om finansieringsbehov og aftal evt. likviditetsovertræk
- ☐ Undgå ubevilligede likviditetsovertræk
- ☐ Hav overblik over alternative handlemuligheder (Plan B)

Skab en partnerskabsrelation

- ☐ Fokuser på fælles interesser og mål og skab »winwin«-situationer
- ☐ Drøft refinansiering i god tid
- ☐ Vis handlekraft – særligt i kriser
- ☐ Vær realistisk om virksomhedens økonomi og bankens risikovilje