

Har du
brug for
finansiering
af din vækstrejse?

Gode råd til virksomhedsejere

Træf dit **valg af finansiering** på det rette grundlag

Store virksomheder har også været små engang. Og de fleste har før eller siden haft brug for finansiering for at komme videre på rejsen. Valget af finansiering kan blive afgørende for, om du indfrier dine mål.

Det er derfor vigtigt at stille sig selv nogle grundlæggende spørgsmål, inden du går i gang. Hvad er de vigtigste ting, du skal overveje? Det handler om mere end kroner og ører.





Finansiering er **ikke bare finansiering**

Når vi taler om privat-økonomi, er de fleste godt klar over det: De færreste ville finansiere et boligkøb med en forhøjelse af kassekreditte. Eller tage et forbrugslån for at investere i værdipapirer.

Alligevel ser vi ofte virksomheder med en uhensigtsmæssig finansiering. Det kan betyde renteudgifter, der er unødvendigt høje. Eller et forkert match i ejerkredsen mellem nye investorer og de oprindelige ejere.

Derfor er det en rigtig god idé at stille sig selv nogle grundlæggende spørgsmål, inden du går i gang.

Grundigt forarbejde – stil dig selv de rigtige spørgsmål

Du ved bedst selv, hvad det er, du skal finansiere. Det kan være et opkøb, en midlertidig finansiering af den løbende drift eller en større produktlancering.

Men for at vælge den rette finansieringsform, bør du stille dig selv flere spørgsmål end blot, hvad du skal finansiere: Hvor er din virksomhed lige nu? Hvad er dine vigtigste visioner og værdier? Hvordan passer det sammen med, hvad en kommende investor eller en bank vil lægge vægt på?

Hvilken type finansiering skal du vælge?



Når du skal vælge finansieringsstrategi, er der flere muligheder. De kan være svære at navigere i, men hvis vi forenkler det, er der nogle enkelte centrale spørgsmål, du skal stille dig selv for at finde ud af, hvad der passer bedst til dig og din virksomhed. Brug skemaet som inspiration:

Tjener din virksomhed penge
eller kan du stille sikkerhed?

Ja

Godt udgangspunkt!

Er du på udkig efter en medinvestor, der vil sidde med ved bordet?
Evt en person, der kan bidrage med andet end penge?

Nej

OK. Men det

kommer du forhåbentlig til!

Men har du en god vision, som du kan få en investor med på, og vil du have en anden med på rejsen?

Ja

Kombination

Du har mulighed for at få en investor med på rejsen. Men vil også skulle overveje, om du kan bidrage med selvfinansiering eller skal optage lån

Det handler om at finde den rigtige kombination, hvor du med den rette investor også har en løftestang til at få en god lånefinansiering.

Nej

Finansiering

Du ønsker ikke at afgive kontrol over virksomheden, og du har også gode muligheder for, at kunne finansiere det selv eller gennem lån. Det handler om at låne bedst og billigst.

Ja

Investorvejen

Her har du mulighed for at få kloge penge med om bord.

Der er mange muligheder, men også flere ting, du bør overveje, inden du går i gang. Din vigtigste overvejelse bør være, hvor stor en andel af virksomheden, du vil frasælge i første omgang.

Nej

Utopi

Det kan blive svært at få en bank eller anden långiver med på rejsen. Du må derfor indstille dig på selv at finansiere din fremtidige rejse.



Hvad passer til dig?



Skemaet på forrige side optegner i grove træk de veje, du kan gå. Men der er naturligvis mange flere nuancer og mange flere løsningsmodeller, der ligger mellem de forskellige scenarier.

Det er vigtigt, at du afklarer dine personlige præferencer og også overvejer, hvordan finansieringen passer med dine planer og visioner.

Hvis du tager en investor med, skal du overveje:

- Har du lyst og tålmodighed til at tage en anden med på vækstrejse sammen med dig?
- Har du lyst til at afgive kontrol og lade en anden få medbestemmelse over din virksomhed?
- Kan det bidrage til mere eller hurtigere vækst for din virksomhed at have en investor med ved bordet?
- Vil der være dele af din forretning, hvor du har brug for nye ideer og know-how, som kan komme ind sammen med en investor?
- Kender du allerede den potentielle investor – eller har du netværket til at finde den?

Hvis du finansierer gennem lån eller egne penge, skal du overveje:

- Går du glip af muligheden for at have "kloge penge" med ved bordet? Kunne en investor bidrage med andet end penge?
- Har du tid og tålmodighed til at gå denne vej? Det vil typisk kræve en længere proces og dermed en længere vej til målet?
- Kan du trives med den mindre fleksibilitet, der vil være i forhold til at have en investor med på holdet?
- Er du klar til at tage hele ansvaret og risikoen selv, uden at have nogen at dele det med?

Risikoen for fejl eller chancen for succes

Det kan være en god idé at sætte sig ind i, hvilken tilgang en kommende investor eller långiver vil have. For grundlæggende vil en bank og en investor have et forskelligt fokus:



Banker og andre långivere: Hvad er risikoen for, at virksomheden fejler?

En bank skal have fokus på at minimere risikoen. Dybest set er det ikke vigtigt for banken, om du får stor eller lille succes – bare du får tilstrækkelig succes til, at du kan betale gælden og renterne tilbage til banken. Selvfølgelig kan de på sigt også have gavn af, at du bliver en større virksomhed og måske får brug for at låne mere – men på det tidspunkt, hvor de skal bevilge et lån til dig, er det med udgangspunkt i, om de tror på dine evner til at tilbagebetale.

Derfor fokuserer banken og andre långivere også mere på, hvad der kan gå galt og hvordan risikoen herfor minimeres.

Det stiller store krav til forberedelse, og at du gennem allerede opnåede resultater og realistiske budgetter kan vise, at du har en sund og stabil virksomhed nu og i fremtiden. Lånemarkedet er som alle andre markeder bestemt af udbud og efterspørgsel. Du skal derfor sørge for altid at være så attraktiv en kunde som muligt for at få en så lav lånerente som muligt.

Risikoen for fejl eller chancen for succes



Investor: Hvad er chancen for succes?

En investor vil selvfølgelig også interessere sig for risiko, men er netop blevet investor, fordi han eller hun også har fokus på afkast og potentialet i virksomheden – og ofte også fordi, vedkommende ønsker at bidrage med den viden og knowhow, de har opnået. Dermed har investor også en meget mere direkte interesse i, at virksomheden ikke bare leverer nok til at tilbagebetale indskuddet, men faktisk udvikler sig og tjener flere penge til gavn for både den oprindelige ejer og investor selv. Derfor

fokuserer en investor mere på, hvad mulighederne er og hvordan virksomheden bedst og hurtigst muligt får udnyttet de muligheder, og dermed øger virksomhedens værdi.

Det stiller nogle andre krav. Du skal kunne forklare potentialet i din virksomhed og sandsynliggøre, at det kan eksekveres – blive til virkelighed. Du skal også vise, at du kender og forstår de svage punkter. Mange investorer vil ofte ind i virksomheder, hvor de kan bidrage med mere end penge.



Værdien af rådgivning

Valget af den rigtige finansiering kan have stor betydning for dine muligheder for at have succes med din virksomhed. Det gælder både, hvis du vælger at finansiere med lån eller tage en investor ind.

Når du leder efter lånefinansiering, kan du f.eks. få hjælp til:

- Forberedelse af dine budgetter. God forberedelse viser, at du har tænkt grundigt over behovet og hvordan væksten vil påvirke tallene.
- Prisen på penge er ikke en fast størrelse. Hvis du kan vise, at du har en fornuftig virksomhed, der både genererer overskud og har en god egenkapital, er der mange, der gerne vil tilbyde finansieringen - og dermed bliver renten til forhandling.
- Lånemarkedet er mere komplekst, end mange forestiller sig. Der kan være flere lånemuligheder og kombinationer af lånemuligheder, end du umiddelbart forestiller dig.
- Udbyderne af lånemulighederne har en økonomisk interesse i, at du vælger netop deres produkter. Derfor skal du være varsom med at følge deres råd. Få en uvildig rådgiver til at analysere fordele og risici ved de forskellige muligheder.

Når du leder efter en investor, kan du f.eks. få hjælp til:

- Kontrollere om din forretningsplan og din generelle præsentation er klar. Er der noget, som skal spidnes til, inden du går i gang?
- Har du brug for at få en professionel til at gennemgå dine finanser, så det er tydeligt, at du har styr på regnskaber og finansielle rapporter?
- Netværk er afgørende for at identificere nye investorer. Dit eget netværk er vigtigt, men ved at få hjælp, kan der opstå veje ind til andre og nye netværk.
- Værdiansættelsen er vigtig, når du går ind i en forhandling. Det kan være en god idé at få din egen værdiansættelse og argumenter trykprøvet hos en rådgiver.
- Forhandling og aftale. Rådgivning er vigtigt for at sikre, at alle vilkår er fair og fornuftige.

Og husk så ...

At der er mange modeller, der kombinerer investor, låntagning og egenfinansiering. For mange vil det være en rigtig god ide at sammensætte sin egen løsning, der er skræddersyet til den enkelte situation.

Vil du vide mere ...

Hos Beierholm står vi klar til at hjælpe dig, uanset hvor i finansieringsprocessen, du befinder dig, og uanset om dit behov kalder på en revisor, en corporate finance specialist eller en finansiell rådgiver.

Vil du vide mere om dine muligheder, er du altid velkommen til at kontakte os for et uforpligtende møde.

Udfyld formularen [her](#),
eller kontakt os på telefon eller mail.
Telefon: +45 33 43 60 00
finansielraadgivning@beierholm.dk