

# OPBYG ET GODT FORHOLD TIL DIN BANK

Når det kommer til stykket, afgør et godt forhold til din bank forskellen mellem en hjælpende hånd og en kold skulder. Kører det hele fint, vil et godt forhold lette processen, der skal til for at låne penge. Så hvordan kan du forbedre dette forhold?

Af chefrådgiver Henrik Svava Mortensen, ManagementKonsulenterne ApS



**OPBYGNING** af et godt forhold til din bank handler som i alle andre forhold om kommunikation. Det er nødvendigt at skabe tillid og opbygge forståelse mellem dig og banken. At tale med banken burde ikke være afskrækkende, for når alt kommer til alt, er det noget, du skal.

Her er en række gode råd til hvordan du kan sikre, at forholdet mellem dig og banken fungerer optimalt.

## Forstå banken

Først og fremmest hjælper det at forstå bankens synspunkt. Bankernes forretning er at tjene penge. De gør det ved at levere ydelser, som de tager gebyrer for, samt ved at låne penge ud, som man betaler renter af. Hvis de ikke gør det, tjener de ingen penge. Så hvis en bankbestyrer siger nej til en ansøgning om et lån, kan det være, fordi de i banken mener, der mangler noget i oplægget. Måske har de ikke nok tillid til, at personen er i stand til at tilbagebetale lånet. Måske føler de, at virksomheden er ustabil og formodentlig ikke overlever, selv med en pengetilførsel. På den anden side er det sjældent i en banks interesse at se virksomheder bukke under.

## Hold din bank velinformeret

Vær konsekvent: banker kan ikke lide overraskelser. Pludselige udsving – op eller ned – har en tendens til at gøre bankrådgivere nervøse. Og kunder, som glemmer at holde banken med i billedet, har en tendens til at blive behandlet med mere forsigtighed. Send kopier af dine månedlige resultatopgørelser, balancer og anden ledelsesinformation til din bank hver måned. Ved at være i stand til at se hvordan pengene strømmer ind og ud af din virksomhed, vil banken bedre kunne forstå, hvordan den fungerer.

## Inviter på besøg

Inviter banken på besøg på din virksomheds adresse. Vis rundt og præsenter din kontakt fra banken for medarbejderne. Giv ham eller hende en fornemmelse af, hvordan I alle arbejder i samme retning som et team. Du vil også være mere afslappet, fordi du er på hjemmebane.

## Når ting går galt...

Først og fremmest hjælper det at forstå bankens synspunkt. Bankernes forretning er at tjene penge. De gør det ved at levere ydelser, som de tager gebyrer

## Tag dig af problemerne tidligt

Hvis du kan tage dig af problemerne tidligt og direkte, kan du ofte komme dem i forkøbet eller finde løsninger på dem. De nøgterne råd fra din bank på dette stadie kan ofte vise sig at være uvurderlig. At vente med tingene til sidste øjeblik når du har ryggen mod muren, vidner om mangel på situationsfornemmelse og dårlig ledelsesstyring. Og hvad værre er, det begrænser i væsentlig grad dine og bankens handlingsmuligheder.

## Levér alle informationerne

Måske er det sene betalere, der viser sig at være problemet hos jer. Hvis det er tilfældet, så giv din bank en 'aldersfordelt' opgørelse af jeres debitorer og kreditorer, som viser hvad der er forfaldent til betaling nu og hvad der er en og to måneder forsinket. Bankens erfaring og forståelse af markedet vil hjælpe banken til at foreslå, hvordan det bedst håndteres. For eksempel kan du få bevilget et overtræk, få finansieret fakturaerne via factoring eller blot få vejledning i hvordan man 'jager' skyldnere.

## Når tingene går godt...

Ironisk nok kan pengeproblemer være lige så slemme, når tingene går godt. Man har almindeligvis behov for penge forlods for at finansiere vækst, og det kan være dyrt. For at kunne fremskaffe pengene, skal du sikre dig, at din bank har tillid til dig og dine oplæg. Her er det, at en god forretningsplan er vigtig.

## Ansøgning om lån

Din forretningsplan bør forklare hvor mange penge, I har behov for, hvad I skal bruge dem til og hvor længe, I skal bruge dem. Den bør også indeholde et likviditetsbudget (cash flow projection) for at vise, hvordan I vil afdrage på lånet og på sigt betale pengene tilbage.

## Værdien af en forretningsplan

En forretningsplan (Business Plan) er ikke blot beregnet til at få skaffet finansiering. Den er et vitalt ledelsesværktøj for dig. Den hjælper dig med at sigte mod et pletskud og holde virksomheden på rette vej. Samtidigt indikerer den over for din bank, at du ved, hvad du gør, og har styr på tingene. Det forsikrer dem om, at du er i stand til at håndtere hvilke som helst op- og nedture i din virksomhed.

En forretningsplan viser, at du har tænkt tanker for din virksomhed og har en strategi. Den giver også et anvendeligt målepunkt – din bank kan se dig opnå de mål, du selv har sat. Det vil forbedre din troværdighed endnu mere, hvad enten tiderne er svære eller blomstrende. Frem for alt, vær realistisk. Banker er skeptiske overfor over-optimistiske mennesker, som aldrig leverer det, de lover.

## Anden rådgivning tilbydes

Endelig skal det nævnes, at dit forhold til din bank er mere end at låne penge. Banker kan måske tilbyde generel rådgivning og anden relevant information, så som hvilke offentlige tilskud, I måske er kvalificeret til at få, samt give en brugbar indsigt i jeres lokale forretningsliv. ■

*Henrik Svava Mortensen, er civ. ing. og HD i afsætningsøkonomi. Han er er medindehaver af ManagementKonsulenterne ApS samt Accredited Executive Associate af The Institute for Independent Business (IIB).*

Som IBB Associate er Henrik Svava Mortensen forpligtet til at yde gratis rådgivning i en del af sin tid. Læs mere på [www.manakon.dk](http://www.manakon.dk)