

DIN REVISOR INFORMERER

VÆRDIFULD VIDEN OM ØKONOMI

TEMA FINANSIERING

Fokus på finansiering

Du står måske med nye spændende ideer til at udvikle din virksomhed og mangler nu at få et overblik over finansieringsmulighederne. I dette ekstra nummer af DIN REVISOR INFORMERER sætter vi fokus på finansiering via banken, familien, styrkelse af egen likviditet, støttemuligheder og investorer.

Mange ejerledere vælger at optage et banklån eller øge kassekreditte ved finansiering af et nyt projekt. Bankerne stiller en række krav, før de bevilger et lån, hvorfor god forberedelse inden bankmødet altid vil være et godt udgangspunkt. Forskellen på indlånsrenten og udlånsrenten har i en årrække været ganske stor, og derfor kan banklån være relativt dyre. Det åbner mulighed for at se på andre former for finansiering.

En undersøgelse viser, at en af de vigtigste alternative kilder til finansiering er lån ydet af familiemedlemmer eller venner. Ved disse lån gælder særlige skatteregler, som du skal være opmærksom på. En anden finansieringsmulighed er realkreditlån, og crowdfunding er begyndt at vinde indpas som en tredje mulighed. Men måske behøver du slet ikke at kigge så langt for at få mere kapital at arbejde med. Som en

fjerde mulighed kan virksomheder ofte styrke likviditeten ved at arbejde systematisk med debitorer, leverandører, lagerstyring, leasing og factoring. Desuden kan du som en femte mulighed opnå finansiering via en række støttemuligheder eller som en helt sjette via en eller flere investorer.

Sørg for at få rådgivning fra din revisor. Din revisor kan hjælpe dig med at forberede møderne med långivere og investorer, så du har de rigtige regnskabs- og budgetinformationer klar. Din revisor ved også, hvordan de forskellige finansieringsløsninger spiller sammen med skattereglerne.

Nye regler på vej

Regeringen har fremlagt en vækstplan, som blandt andet giver øgede muligheder for finansiering i fremtiden. Tal med din revisor og hold øje med reglerne.

HAR DU BANKEN I TANKEN

Banklån står ofte øverst på listen, når mulighederne for finansiering af en ny investering skal afdækkes. Merete Friis, afdelingsdirektør i Jyske Bank, giver nogle gode tips, som kan styrke dit forhold til banken og øge muligheden for at opnå fordelagtige banklån. **LÆS SIDE 4-5**



” MERETE FRIIS, AFDELINGS DIREKTØR, JYSKE BANK:

”Vi gør, hvad vi kan for at forklare og begrunde et nej til lån, men det er naturligvis vigtigt, at begge parter lytter. Når du har forstået begrundelserne, kan du komme videre og få rettet op på de forhold, der gjorde, at det i første omgang blev et nej. Virksomhederne skal udarbejde budgetter og forretningsplan for deres egen skyld, da det er et vigtigt ledelsesredskab for ejeren selv”.

2

FAMILIELÅN
ER POPULÆRE

6

STYRK DIN EGEN
LIKVIDITET

8

INVESTORER INTERESSERER SIG FOR
DIN VIRKSOMHED

Lån fra familiemedlemmer

Det kan være en dyr affære at låne penge i banken, hvor renterne ofte ligger mellem fire og 10 procent for erhvervskunder. Hertil kommer gebyrer til oprettelse af nye lån. Derfor kan det være et alternativ at låne penge af forældre eller andre familiemedlemmer.

Det er som udgangspunkt helt uproblematisk, hvis du låner penge fra dine forældre eller andre familiemedlemmer, så længe det drejer sig om midler fra privatøkonomien – altså penge, som familiemedlemmet er blevet beskattet af. Ved familielån accepterer SKAT, at man ikke opkræver nogen rente. Familielån definerer man som lån mellem fysiske personer, der er omfattet af gaveafgiftskredsen. Et lån til eksempelvis en søn kan være både rente- og afdragsfrit. Lånet skal selvfølgelig afdrages på et tidspunkt, men det kan være afdragsfrit, indtil barnet får overskud i økonomien.

Anfordringslån

Der er et lille problem i forhold til kursgevinstbeskatning, hvis du modtager et rentefrit lån fra eksempelvis dine forældre. Et lån, hvor renten er på 0 procent, vil alt andet lige have en kurs, som ligger langt under 100. Det betyder, at dine forældre konstaterer en kursgevinst efterhånden, som du betaler af på gælden. Denne kursgevinst er til manges overraskelse skattepligtig, hvis I ikke har formuleret gælds-brevet korrekt.

For at undgå risikoen for kursgevinstbeskatning, kan I benytte det, der i rådgiverkredse betegnes som et anfordringslån.

Anfordringslån er lån, som långiver kan kræve indfriet på anfordring – det vil sige med det samme eller med meget kort varsel. SKAT accepterer ifølge praksis, at anfordringslån altid er kurs 100 værd fra starten. Det udløser altså ikke nogen kursgevinst, når lånet senere betales tilbage. Anfordringslån forudsætter en vis tillid parterne imellem, idet låntager kan komme ud i en ubehagelig situation, hvis långiver lige pludselig kræver alle pengene tilbagebetalt.

Pas på lån fra selskab til person

Hvis du skal låne penge af dine forældre til opstart af virksomhed, og dine forældre eller en af disse har penge stående i et hovedaktionærsselskab, så er det fristende at låne pengene fra selskabet. Men er det lovligt?

Svaret er Nej! Hvis dine forældre låner penge fra deres selskab til dig personligt, så vil lånet være ulovligt efter selskabsloven. Ydermere vil lånet være skattepligtigt. Det er altså ikke nogen god ide. Derimod er det som udgangspunkt lovligt, hvis dine forældres selskab låner penge til et ApS, som du ejer. Hvis lånet ydes på normale vilkår og i øvrigt er i dine forældres selskabs interesse.

Der er fremsat lovforslag, som kan ændre disse regler.

Rente når du låner penge til dit selskab

Når der ikke er tale om et familielån (lån fra person til person) men et lån til dit selskab, siger loven, at gælds-brevet skal forrentes med en rente, der svarer til markedsrenten. Et minimum for forrentning ligger i dag på fire procent. Det samme krav gælder, når du låner dit eget selskab penge. Hvis dine långivere er pensionister, kan de risikere, at den rente, som du betaler på lånet, vil blive modregnet i deres folkepensionstillæg.

Hvis du låner penge via virksomhedsordningen

Hvis et familiemedlem driver virksomhed i personligt regi og anvender virksomhedsordningen, vil det også være problematisk at låne penge fra virksomhedens konto til familiemedlemmer. Praksis viser nemlig, at sådanne familielån altid bliver betragtet som en hævning med den konsekvens, at långiveren bliver skattepligtig af hele låneprovenuets. Så selvom der står to millioner kroner på firmaets bankbog, skal långiveren altså holde sig fra at låne dem ud til børn eller deres selskaber, hvis de ikke vil betale skat.

DIN REVISOR INFORMERER

UDGIVER
FSR – danske revisorer
Kronprinsessegade 8
DK - 1306 København K

REDAKTION
Jan Wie,
cand.comm. (redaktør)
Niklas Tullberg Hoff,
registreret revisor, cand.merc.aud.
og partner
Kim Larsen,
statsautoriseret revisor, fagdirektør
Mads Grønnegaard,
cand. jur., skattekonsulent

Sara Sayk,
registreret revisor, cand.merc.aud. og
chefkonsulent
Jan Brødsgaard,
cand.merc.aud., fagkonsulent
Henrik Carmel,
cand.scient.adm., fagkonsulent
Robert Fosbo,
registreret revisor, cand.merc.aud.
chefkonsulent
Louise Nellemann,
statsautoriseret revisor, fagkonsulent

DESIGN OG LAYOUT
Mattias Wohler

FOTO
Morten Melhede

TRYK
arcorounborg

OPLAG
DIN REVISOR INFORMERER udkommer fem gange
årligt i ca. 25.000 eksemplarer.
ISSN 2246-1698

Redaktionen er afsluttet den 11. oktober 2016. Artiklerne i DIN REVISOR INFORMERER er formuleret i generelle vendinger og dækker ikke specifikke situationer. Informationerne bør ikke benyttes uden professionel rådgivning. Redaktionen påtager sig ikke ansvar for tab foranlediget af en gennemført handling eller undladelse af en handling på baggrund af artiklerne.

Eftertryk er ikke tilladt.
© FSR – danske revisorer



Crowdfunding – mange bække små

Ideen bag crowdfunding er at få finansieret sit projekt ved at opnå bidrag fra mange forskellige personer eller virksomheder, der er interesserede i din ide eller dit produkt. Der findes flere online-platforme, hvor du kan søge crowdfunding.

Crowdfunding af dit nye produkt

Hvis du har et nyt produkt, du gerne vil udvikle, men har brug for midler til projektet, kan crowdfunding være vejen frem. Forestil dig, at du ønsker at udgive en bog. Via crowdfunding kan du få et antal personer til på forhånd at betale for bogen, mod at de får bogen tilsendt, når den er færdig. Det er vigtigt at huske på, at den rejste kapital betragtes som en indtægt og derfor er skattepligtig.

Crowdlending også en mulighed

Du kan også opnå finansiering gennem crowdlending, hvor flere personer slår sig sammen om at låne din virksomhed penge. For at kunne opnå lånet skal din virksomhed sædvanligvis kredittvurderes. Trods udlånernes risiko er renten ofte lavere end den, du skulle have betalt til banken. Samtidig kan udlånerne få en højere rente end ved at have pengene stående på en bankkonto.

Aktiebaseret crowdfunding

En sidste mulighed er, at du søger investorer til dit selskab. Dette hedder aktiebaseret crowdfunding og er kort fortalt et selskabs salg af enten bestående aktier eller salg af aktier ved nytegning. Et aktieselskab kan eje aktier i sig selv, som selskabet kan sælge og derved opnå en salgs-sum, som kan opfylde ønskerne om finansiering. Der er ingen begrænsninger for, hvor mange aktier selskabet selv kan eje og derfor sælge igen. Her er reglerne dog lidt mere komplicerede.

Realkreditlån eller sale-and-lease-back

Renten på realkreditlån har ligget lavt gennem en årrække som følge af lav vækst og inflation. Derfor kan realkreditlån være en alternativ lånemulighed.

Realkreditlån i erhvervsejendom

Forskellen mellem renten i banken og på realkreditlån har gjort det fordelagtigt at optage lån mod sikkerhed i sin ejendom. Landbrug kan opnå realkreditlån på op til 70 procent af ejendommens værdi, mens andre erhvervsejendomme til eksempelvis kontor, industri eller butikker kan belånes med op til 60 procent af ejendommens værdi. I visse lånetyper kan der lånes op til 70 procent af ejendommens værdi, mod at der stilles supplerende sikkerhed. Hvis din ejendom er steget i værdi, kan du overveje at øge belåningen gennem en omprioritering eller et tillægslån. Vær opmærksom på, at der er omkostninger forbundet med begge lånemuligheder, og disse selvfølgelig skal stå mål med omkostninger fra sammenlignelige finansieringsformer.

Sale-and-lease-back

En anden mulighed er at indgå et sale-and-lease-back arrangement, hvor du sælger din ejendom og lejer dig ind i stedet. Sale-and-lease-back er en finansieringsform til fremskaffelse af kapital. Virksomheden sælger sin erhvervsejendom til en investor og lejer den herefter tilbage af den nye ejer. Fordelen er, at du så reelt kan få en 100 procent finansiering af ejendommen. I stedet for at betale renten på obligationslånet skal du så betale en fast husleje eller leasingafgift for at bruge ejendommen. Huslejen bliver højere end renten på obligationslånet på grund af den risiko, som den nye ejer tager ved at købe din ejendom.



”Det er ikke kun for bankens skyld, at vi beder om budgetter”

Banklån står ofte øverst på listen, når mulighederne for finansiering af en ny investering eller driftsfinansiering skal afdækkes. Merete Friis, afdelingsdirektør i Jyske Bank, giver nogle gode tips, som kan styrke dit forhold til banken og øge muligheden for at opnå finansiering.

Hvordan starter et godt forhold til banken?

”Banken vil gerne lære dig at kende, også hvis du i første omgang kun har brug for en konto til ind- og udbetalinger. Derfor er det en god ide, at vi får en snak over en kop kaffe, og at du af og til sender os en mail om din virksomheds aktiviteter og desuden sørger for, at vi løbende modtager regnskaber og anden information. Derved starter relationen tidligt, og vi kender dig bedre den dag, hvor vi skal

snakke lån. Din privatøkonomi hænger tæt sammen med den økonomi, du har i din virksomhed, så derfor er det en god ide at have private engagementer samme sted, som du har din virksomhed. Forud for opstart af et samarbejde er der behov for, at vi modtager noget materiale. Noget af dette er budgetter og forretningsplan. Virksomhederne skal lave det for deres egen skyld, da det er et vigtigt ledelsesredskab for ejeren selv. Kvaliteten af det fortæller også om

ejerens evner til at starte og drive en virksomhed”.

Hvornår skal man foretrække banklån?

”Vi vil rigtig gerne låne penge ud, men ikke for enhver pris. Derfor kan nogle kunder af og til blive i tvivl om, hvad vi egentlig kan hjælpe med. Nogle virksomheder har brug for finansiering til at udnytte nogle vækstmuligheder her og nu, mens andre kan vokse sig større gennem organisk vækst. Det afhænger

Merete Friis, afdelingsdirektør
i Jyske Bank

også af, hvor den enkelte virksomhed er i livsfasen, hvorfor det er svært at generalisere. Nogle gange er det ansvarlig lånekapital, der er behov for, og så er det ikke banken, som kan stille finansieringen til rådighed".

Hvad hvis man er blevet afvist?

"Hvis du er blevet afvist i en bank, hjælper det ofte ikke at gå hen til en anden bank med de samme papirer i hånden. Lyt til de begrundelser, som banken giver for ikke at yde lånet. Vi gør, hvad vi kan for at forklare og begrunde et nej til lån, men det er naturligvis vigtigt, at begge parter lytter. Når du har forstået begrundelserne, kan du komme videre og få rettet op på de forhold, der gjorde, at det i første omgang blev et nej. Virksomhederne skal udarbejde budgetter og forretningsplan for deres egen skyld, da det er et vigtigt ledelsesredskab for ejeren selv. Kvaliteten af dette viser også ejerens evner til at drive virksomheden".

Hvorfor kræver I kaution og virksomhedspant?

"Du skal selv tro på din ide, og du skal selv løbe en risiko, for at banken vil være med. Når du kautionerer for de lån, som vi yder til din virksomhed, viser du, at du er villig til at sætte noget på spil personligt. Vi bruger samtidig ofte virksomhedspant for at øge sikkerheden for lånet. Virksomhedspantet gør samtidig, at realisering af virksomhedens aktiver fuldt og helt bruges til nedbringelse af gælden i banken og minimerer dermed omfanget af den personlige kaution mest muligt".

Har du banken i tanken

Siden finanskrisen er bankernes udlån til erhvervslivet faldet, og det kræver god forberedelse at få bankens ja.

HVIS du allerede er kunde i den bank, du skal låne i, har banken et godt kendskab til dig. Banken ved, om du overholder dine betalingsfrister og undlader at overtrække dine konti og har sandsynligvis et indtryk af din person og din evne til at drive en virksomhed. Banken kan vurdere lønsomheden på det samlede engagement med dig og din virksomhed. Før banken kan bevilge lån til virksomhedsdrift, kræver det dog en egentlig kreditvurdering, som skal sikre, at lånet kan blive tilbagebetalt med renter.

Banken kræver ofte, at du selv har penge med

Hvis banken skal låne ud til et selskab, vil banken se på, om selskabets egenkapital står i forhold til behovet for ny finansiering. Hvis planen er, at banken skal finansiere det meste af virksomheden, og du ikke selv kommer med en væsentlig del af kapitalen, vil det blive vanskeligt at få lånet bevilget. I den situation er det måske mere relevant at ændre planerne eller måske få en investor ind i virksomheden.

Budgetlægning giver overblik og forståelse

Det er her budgetterne kommer ind i billedet. Budgetterne skal vise, at din virksomheds økonomi udvikler sig, så lånet kan tilbagebetales med renter. Lav et realistisk driftsbudget, der tager højde for den udvikling, der mest sandsynligt vil finde sted. De tanker og tal, der ligger til grund for driftsbudgettet, skal

du kunne gøre rede for. Du skal derfor kunne argumentere for de forudsætninger om salg, kunder, priser, marked og andre vigtige forhold, som ligger bag.

Du kan også få brug for et likviditetsbudget, der viser, hvornår indbetalinger og udbetalinger forventes at finde sted, og du skal overveje, om likviditeten er god nok til at klare udsving, forsinkelser og tab på dine kunder. Du skal også tænke over, hvordan du vil styre dine risici. Det kræver en del tid at arbejde med budgetter, men anstrengelserne kan ofte være det hele værd, da de skærper forståelsen for mulighederne og udfordringerne i din forretning.

Sørg for at have et brugbart regnskab

Regnskaber er altid relevante for at vurdere din virksomheds liv og levned. Driver du din virksomhed i selskabsform, vil banken normalt kræve yderligere oplysninger ud over de informationer, som det offentliggjorte årsregnskab viser. Regnskabet viser typisk kun bruttoresultatet, men banken vil gerne dykke længere ned i tallene og eksempelvis vide noget om salg og omsætning. Banken kan også have et ønske om at se specifikationer af de enkelte poster. Selvom banken modtager et udvidet regnskab med mere end de lovpligtige oplysninger, er det naturligvis muligt at offentliggøre et, der alene indeholder minimumsinformationerne. Hvis regnskabet er blevet revideret, er det ofte en fordel i forhold til banken.

Frigør arbejdskapital til nye aktiviteter

Det kan betale sig at være opmærksom på, om du har for mange penge bundet i debitorer, leverandører, maskiner eller lager.

Hvorfor mangler der nu penge igen? Det spørgsmål stiller mange erhvervsdrivende sig selv. Der er godt gang i salget og kunder nok, men alligevel kniber det med likviditeten til at igangsætte nye aktiviteter. Det handler om at gå systematisk til værks i forhold til virksomhedens arbejdskapital, og det kræver blandt andet fokus på kunder, leverandører, lager og leasingaftaler.

Kunderne

Dine kunder vil gerne handle med dig, men det er vigtigt at være opmærksom på kredittider og betalingsfrister. Kunden er ofte mest villig til at betale, lige efter at varen eller serviceydelsen er modtaget, så sørg for at fakturere med det samme. Hvis ikke kunden betaler hurtigt, øges risikoen for, at du aldrig får pengene. Du skal sørge for, at dine faktureringsbetingelser er opdaterede, og husk at sørge for, at du konsekvent opkræver rykkergebyr og renter, når fristerne overskrides. Samtidig er det altid en god idé at kende kundernes økonomi og kreditværdighed, så du ved, hvem du skal holde snor i. Det betaler sig ofte at have en fast politik for håndteringen af dine debitorer og at følge den konsekvent.

Factoring er en metode til at øge din virksomheds likviditet. Factoring indebærer, at du belåner dine fakturaer gennem et factoringsselskab, som derefter sørger for at opkræve dine fakturaer. Du modtager typisk 80 procent af betalingen med det samme, og du får resten minus gebyrer og renter, når kunden har betalt. En anden fordel ved factoring er, at du får outsourcet dit debitorbogholderi. Det er en god ide at sammenligne factoringudgifterne med din rente på kassekredit, når du overvejer, om factoring kan betale sig.

Leverandørerne

Din arbejdskapital påvirkes af, hvor hurtigt du skal betale dine leverandører. Du kan styrke din arbejds-

kapital ved at forhandle betingelserne for indkøb og betaling med dine leverandører, og du kan spørge dig selv, om du kan få de tilsvarende produkter andre steder med bedre betingelser. Du kan naturligvis også øge din arbejdskapital ved simpelthen at købe dine produkter billigere. Har du likviditet, kan du måske opnå en kontantrabat ved at betale hurtigt. Tænk også over, hvad der kan gøre dig til en attraktiv kunde, som dine leverandører gerne vil handle med.

Lageret

Mange virksomheder har likviditeten bundet i lageret, og det kan være en god ide at kigge på, om varebeholdningen eller materialerne på lageret kan sammensættes anderledes. Det kan jo være, at fortjenesten på nogle af varenumrene ikke er særlig høj. Skær ned på antallet af varenumre, hvis det er muligt. Måske kan du få leveret varer og materialer, når du skal bruge dem i stedet for at have et lager. Det kan blive dyrere at købe varerne enkeltvis, til gengæld undgår du tab på ukurante varer eller materialer, som alligevel ikke bliver brugt. Undersøg også om dine leverandører kan sende direkte til kunden, så du ikke skal have lager.

Leasing

Har du maskiner og inventar, der repræsenterer en meget høj værdi, kan du måske få frigjort kapital ved at lease det i stedet for at købe det. Ved leasing betaler du en førstegangsydelse samt en løbende månedlig ydelse. Du undgår dermed en stor engangsudgift samt et stort momsudlæg og får i stedet en løbende omkostning. Skattemæssigt er udgifterne fradragsberettiget som driftsomkostning. Ved leasing bliver det også ofte nemmere at budgettere og styre de løbende udgifter.

ARBEJDSKAPITAL

Arbejdskapital omfatter de penge, som er bundet i debitorer, kreditorer og lagre.

Få overblik over støttemulighederne

Gennem tiden er der indført en række støtteordninger, som kan anvendes af virksomheder, der søger finansiering. Startvækst giver dig overblik.

DET kan virke uoverskueligt at få et overblik over de muligheder, som politikerne har indført for at støtte vækst og arbejdspladser. På <https://startvaekst.virk.dk> kan du nemt få et overblik over de forskellige støttemuligheder, uanset om der er tale om eksempelvis støtte til innovation, markedsudvikling eller eksport. Blandt mulighederne kan du også deltage i offentligt finansierede netværk rettet mod forskellige brancher.

Det kan godt være en jungle at finde rundt i ordningerne. Nogle af støttemulighederne kræver en del papirarbejde i form af forretningsplaner, budgetter og selve ansøgningen. Der kan desuden være indbyggede krav om, at du eksempelvis skal bruge nogle konsulenter eller lignende. Hvis du skal bøjede din virksomhed for at tilpasse dig ordningernes sigte eller ændre din strategi for at få del i midlerne, er det måske bedre at finde finansiering på en anden måde.

Vækstfonden kan være en mulighed

Hvis dit kapitalgrundlag ikke er stærkt nok til at låne penge i banken, kan det måske være relevant at undersøge muligheden for at låne penge via Vækstfonden. Vækstfonden udlåner alene penge til sunde og velfungerende virksomheder, som har ambitioner om at vokse sig større.

Hvis du driver en veletableret virksomhed og har brug for midler til yderligere vækst, kan du søge om finansiering i form af et vækstlån. Lånet skal være på minimum 1 million

kroner. Vækstfonden skal bruge en forretningsplan, og du skal blandt andet fremlægge reviderede regnskaber for de seneste tre år samt CV og økonomiske oplysninger om ejere og nøglepersoner i virksomheden.

Hvis du driver en relativt nystartet virksomhed og allerede har de første produkter og kunder, kan du søge om vækstlån for iværksættere. Vækstlån er målrettet unge virksomheder, hvis korte historie gør det svært at skaffe finansiering til at accelerere væksten. Dette lån skal også være på minimum 1 million kroner. Vækstfondens risiko er høj ved disse lån, og derfor er der krav om, at du stiller personlig kaution for lånet samt kan komme med en medfinansiering svarende til 25 procent. For alle lån i Vækstfonden gælder det, at renten normalt er højere end i banken.

Hvis du har et vidensbaseret innovationsprojekt, som du ønsker at søge økonomisk støtte til, kan dette ske hos Innovationsfonden, der har et særligt program kaldet InnoBooster. InnoBooster investerer mellem 50.000 og fem millioner kroner i nyskabende produkt- eller procesorienterede projekter med et stærkt forretningsmæssigt potentiale. Pengene kan blandt andet gå til at ansætte nye medarbejdere eller eksterne samarbejdspartnere. Uanset om du driver en SMV med stærkt vækstpotentiale eller en lovende start-up virksomhed, er fordelene, at pengene ikke skal betales tilbage. Kravene, til hvor nyskabende produktet skal være, er til gengæld høje.

Find en investor – men vær beredt på at afgive magt

Måske har du den rigtige ide til en succesfuld virksomhed, men mangler den nødvendige kapital. Under de rette betingelser kan det være vejen frem at finde én eller flere investorer.

Hvis du er villig til at dele ejerskabet af din virksomhed med andre og ikke selv har kapital nok til at sætte dit projekt i gang, kan det være en mulighed at få investorer udefra.

Grundlaget for enhver investering er sædvanligvis en god og velovervejet forretningsplan, der ikke bare skal ses som et stykke papirarbejde. Et systematisk arbejde med forretningsplanen kan sætte tankerne i gang, så planen kan fungere som grundlag for, at alle parter får afstemt forventningerne. Men planen vil aldrig kunne stå alene. Investorerne vil altid vurdere, om du og dit eventuelle team har de personlige egenskaber, der gør, at din ide kan virkeliggøres. Hvis du allerede har vist, at du med succes kan drive en virksomhed, men nu vil have mere vækst, vil det naturligvis være et plus.

Investorer ønsker skalerbarhed

De fleste investorer er interesseret i at investere i en ide, der kan udvikle sig og generere en stor omsætning. Har du eksempelvis en ide til en butik, vil det ofte interessere mulige investorer mere, hvis ideen kan videreføres til et helt detailhandelskoncept. Det er svært at finde investorer til en tømrervirksomhed eller en frisørbutik, men nemmere at opnå interesse, hvis du i stedet har opfundet et nyt vindue eller et nyt hårprodukt. Typisk er der mest interesse for et produkt, der nemt kan produceres i et stort antal, som det eksempelvis er tilfældet inden for software. Det vigtigste er, at ideen er skalerbar og har potentiale til at skabe en vækstvirksomhed.

Investorer forventer salg af virksomheden

Når du starter en virksomhed, vil motivet ofte være at skabe en ny tilværelse som selvstændig. Får du investorer udefra, vil deres motiv i stedet typisk være at få forrentet deres investering gennem et succesfuldt salg af virksomheden. Når du udarbejder den forretningsplan, der ligger til grund for aftalen med din investor, vil der derfor normalt være et kapitel, der handler om exitstrategi, altså salg af virksomheden. Hvis du ikke har et ønske om at sælge din virksomhed inden for en overskuelig årrække, vil det kølnе interessen hos de fleste investorer. Måske kunne du i stedet stille et højt, løbende udbytte af investorens midler i udsigt, men i givet fald skal det være en del af planen fra starten.

Nye pligter

Når du starter en virksomhed med investorkapital i ryggen, får du en række pligter, du skal leve op til. Du er ikke længere kun selvstændig, men leder af en virksomhed med én eller flere ejere. Du kan ikke træffe alle store beslutninger selv, og du skal sørge for, at der sker en løbende rapportering til investorerne, hvilket blandt andet kan ske gennem orienteringer på bestyrelsesmøder. Det hele tager tid og kræver mere dokumentation end blot maveførmelser. Til gengæld får du mere professionelle processer, og det kan øge kvaliteten af dit arbejde og forhåbentlig sikre langsigtet succes. Samtidig vil du nok opleve, at investorerne ikke bare ser sig selv som mennesker med en pose penge, men i høj grad har ønsker om at involvere sig i virksomhedens udvikling. Typisk har de selv haft succes, er iderige og kan måske også være med til at skaffe dig nye leverandører, kunder og kontakter.