Energipriser, Inflation, Renter og andre udfordringer rammer meget forskelligt!

Oplever du også modvind eller kraftig modgang? Er du usikker på 2023?

Spørg dig selv: **Hvad kan jeg gøre?**

Nu er et godt tidspunkt at få tilpasset Forretningskoncept, Kunderelationer, Virksomhedsdriften og Organisationen til de nye tider.

**Er jeg i krise eller måske på vej?** Hvad er de grundlæggende årsager og har det været længerevarende – måske også før Coronaperioden og den aktuelle samfundssituation. Hvilke barrierer er der, og er det muligt at ændre på situationen / fjerne krisens årsager / komme over barriererne? Manglende omsætning/indtjening, gæld er afledte konsekvenser, arbejd med årsager.

**Har du overblik over din situation nu og i den kommende tid – og er retningen den rigtige?
En god viden om det kan give mere ro**
Et opdateret likviditetsoverblik her og nu, på kort sigt og på lidt længere sigt er meget vigtigt og afgørende for på basis af det, at kunne træffe beslutninger. Likviditet giver handlemuligheder.

Det kan være svært at udarbejde, så er du i tvivl, så benyt din bogholder/revisor.
Alternativt hent forenklet likviditetsbudget på [www.virksomhedsguiden.dk](http://www.virksomhedsguiden.dk)

Men **er situationen allerede meget alvorlig**, så handler det om at få afklaret hvad er:

* Akutte problemer / største trusler lige nu?
* Hvor meget tid er der? Likviditet / Handlefrihed.
* Kan dine fordringer betales efterhånden som de forfalder? Ellers kan situationen være omfattet af reglerne om Insolvens (midlertidig eller permanent). Her bør der rådgivning til. Revisor / advokat / kontakt til [www.earlywarning.dk](http://www.earlywarning.dk).

**Økonomistyring**På de følgende sider er der lille tjekliste, du kan gå dybere i.

**Medarbejdere**

Søg evt. sparring / rådgivning hvis det er en situation, der skal tages fat i. Men vær rettidig.

**Varelager**Afhænger meget af størrelsen/værdien. Har du ajourført viden om varelageret og er det korrekt værdisat? Bør det reduceres med rabat. Er der noget du ”bare skal af med”.
For stort varelager binder ekstra likviditet og kan koste renter.

**Arbejd med veldefinerede problemstillinger.**
Handlingsplan / Det næste der gøres. Liste over forbedringstiltag Tidsplan. Prioriteret!

*Det følgende er en forenklet og generel beskrivelse, som kan anvendes til at gå dybere i emnerne efter behov. Det kan ske i sparring / samtale med andre, både eksternt og i virksomheden eller som tjekliste for dig selv. Spareøvelser er ikke altid nok. Udviklingstiltag kan der arbejdes med derudover, hvis der er mulighed / ressourcer til det.*

**Indledning til at gå lidt dybere i de enkelte ansvarsområder**

*Nogen kan opleve en situation som truende krise andre som nye muligheder. Men alle skal forholde sig til forandringer i en periode, som vi ikke kender omfanget eller længden af.*

* Hvordan ser du situationen i den kommende tid?
* Er du allerede påvirket eller forventer du påvirkning af krisen?
* Forstår jeg økonomi og forstår jeg min forretning.
* Har jeg følelser som styrer eller er jeg afklaret?
* Har det eller kan det få konsekvenser for virksomhedens fremtid?
* Er der økonomiske faresignaler i virksomhedens regnskab, budget og især likviditeten.
* Har det eller kan det få konsekvenser på det personlige plan?
* Hvordan finde det bedste scenarie for en vej ud af krisen?
* Hvilke temaer skal jeg arbejde med?
* Hvilke personer kan være med til at hjælpe?

 Personlige relationer, fagpersoner, andre?

* Er der akutte problemer / trusler lige nu, som der omgående SKAL handles på?
* Beskriv evt. situationen ærligt for dig selv. Så kan du arbejde med den og evt. bruge det til erkendelse og til diskussion med andre. *Suppler evt. med SWOT-analyse*.

**Ejer ansvar**

* Er du ejer af en virksomhed er du også ejer af økonomien. Tag ansvar for det følgende og få de rette til at hjælpe. Få det du ikke forstår forklaret – så du forstår det og kan handle på det.
* Det er ikke alle der er lige gode til økonomi, men alle kan sørge for at få den rette hjælp.
* Der følger stort ansvar med at være underskriver. Både af regnskaber, kontrakter og øvrige dokumenter. Læs og få forklaret det hele – også det med småt/lysegråt. Brug rådgivning der hjælper dig. Og stil dig selv spørgsmålet *”Hvad nu hvis” –* og vær afklaret inden du underskriver. Og afklar evt. risiko med nærmeste familie, hvis risikoen også kan ramme der.
* Pas på dit helbred og dine relationer. Før det er for sent.
* Har du overvejet evt. generations-/ejerskifte. Det kan kræve god planlægning og indsats nogle år før det bliver aktuelt.

**Økonomistyring –** lille tjekliste som et udpluk af vigtige emner

* Styr på forretningsgange og opdateret retvisende, bogføring. Forstå saldobalancen og din virksomheds økonomi. Jo mere pres jo hyppigere opfølgning
* Bogfør bilag løbende – ikke først når der er betalt!
* Følg konsekvent op på debitorer hver uge. Kreditgivning og Debitorstyring er vigtige elementer.
* Likviditet er afgørende! (evnen til at betale de løbende fordringer, efterhånden som de forfalder).
* Driftsbudget og Likviditetsbudget er derfor nødvendigt. Troværdigt, realistisk med forudsætninger.
Det kan være nødvendigt at arbejde med flere scenarier, og se hvad de medfører af økonomiske konsekvenser.
* Styr på al gæld og forpligtelser – virksomhed evt. også privat. *(få evt. en inspirations-/tjekliste).*
* Tjener jeg penge (nok) på det jeg sælger. Er mine produkter lønsomme? Er mine kunder lønsomme? Bruger jeg Kalkulationer / Efterkalkulationer?
* Fakturerer jeg hurtigt nok og får pengene sikkert hjem?
* Hvis salg er på kontantbasis – får jeg pengene samtidig med levering (ved standardvarer). Eller forudbetaling/depositum ved specialleveringer?
* Er der styr på lageret? Er det kurante varer (reel værdi) eller skal noget sælges med rabat.
Kan lageret være mindre? Kan jeg bestille hyppigere og i mindre portioner? Kan jeg få varer i kommission?
* Har jeg omkostninger der ikke er helt nødvendige for omsætning/indtjening? Nice/Need to have!
* Har jeg medarbejdere, som der ikke er råd til at beholde.
* Vær opmærksom på lovgivningen: Selskabslovens stramninger om ledelsesansvar.
Ledelse er ejer(e), direktør, bestyrelse. En bestyrelse giver kun mening, hvis den er aktiv, kompetent og til gavn for virksomheden.

Ansvaret er her også gældende for familiemedlemmer, der kun er med for at kunne tælle til 3.

* Manglende bogføring, bilag, indberetninger, rettidig omhu og handling på en situation m.m. kan medføre konsekvenser i form af personligt erstatningsansvar, bøder, konkurskarantæne m.m.
* Vær også opmærksom på konsekvenserne af den nye bogføringslov som er vedtaget i 2022.

**Risikostyring -** eksempler

* **Debitorer / kunder**Er kreditrisikoen vurderet og evt. forsikret.
* **Kreditorer / leverandører**

Hvordan er din kreditværdighed vurderet? Og hvordan med dine leverandørers?
Er der risiko for krav om forudbetaling? Hvad hvis leverandøren så går konkurs eller bare ikke leverer? Eller bare ikke vil / eller kan levere som aftalt.
Har du styr på aftalers ”generelle salgs- og leveringsbetingelser – det med småt?
Er der risiko for krav om kontantbetaling ved levering? Tjek af leverance for fejl og mangler inden betaling?

Er der nogen forpligtelser i forhold til leverandører? F.eks. kontrakter og aftaler som forpligter og som kan være umulige / svære / dyre at komme ud af. Er der fakturaer med ejendomsforbehold. Andet med risiko?

Meget kan have betydning for likviditeten.

* **Forsikringer**

For meget eller for lidt. Vigtigt at der er styr på policer og betingelser.

* **IT – Cyberrisk**

Er der nyt It-system eller forældet ej opdateret, Web-shop, Hjemmeside eller andet it. Fungerer det? Er der back-up. Er cyber-risikoen vurderet.
Er det standardsystemer og licensen er virksomhedens og leverandør kan skiftes?

**Rådgivere / Samarbejdspartnere -** eksempler

* **Banken**

Gør jeg hvad jeg kan for at have et godt samarbejde med min bank?

 Vær forudseende, åben og ærlig. Skab tillid og pas på din Troværdighed. Realistiske drifts- status- og likviditetsbudgetter. Undgå ubevilget overtræk. Hold aftaler. Banker bryder sig heller ikke om overraskelser.

* **Revisor / Bogholder / Advokat / Andre rådgivere**

Er der en afklaret forventningsafstemning.
Er der noget du er usikker på eller ikke forstår – så få det forklaret.
Aftal ydelse, terminer og økonomi.
(NB! Vær opmærksom på, at de kan have travlt - også ekstra i den kommende tid.)

**Vær kreativ**

* Det er sjældent, at du kan spare dig ud af en hver situation.
Det er også vigtigt, at du har fokus på, hvordan du bedst muligt udvikler din forretning, så du er konkurrencedygtig i fremtiden.

**Plan, prioritering, handling**

* Det er en god idé at udarbejde handlingsplan og tjeklister, så både du og evt. partner, medarbejdere er afklaret med, hvad der skal gøres – og kan fokusere og arbejde aktivt med.
* En plan er ingenting værd, hvis ikke den udføres. Det er MEGET VIGTIGT, og specielt i en krisesituation, at der sker en hård prioritering. I mindre virksomheder kan de færreste arbejde med flere end 2-3 og maks. 5 planer ad gangen.
* Er det realistisk at fortsætte – kan vi komme igennem krisen, eller vil det være bedre at stoppe nu, inden evt. gæld (virksomhed/personligt) vokser, eller helbred, familie, andet rammes alt for hårdt?
Hvornår er det nok? Er det en nødvendig overvejelse og i givet fald: Er der en plan for det?

Der er supplerende hjælp at hente hos din Lokale Erhvervsservice og Erhvervshus Sydjylland.
Her kan der også henvises til mange andre hjælpemuligheder og rådgivere.

Håber at du kan finde lidt hjælp / inspiration i ovennævnte.
Selv om det stormer – må vinden så være med dig😊