

Fra krise til come-back!



Sådan optimerer du din virksomhed, og kommer stærkt igennem svære tider!

Denne vejledning var egentlig lavet for flere år siden – men er nu blevet top-aktuel igen, så jeg har opdateret den, og sender den nu ud igen.

De fleste af os vil være meget afventende, når vi har krise, og det er faktisk det værste vi kan gøre!

Det der afgør hvem der kommer igennem og hvem der bukker under, er evnen til at tilpasse sig og justere, så virksomheden følger med udviklingen.

Derfor er det faktisk altid en god idé at optimere.

Men hvordan gør man så?

Her får du mine 7 bedste tips til, hvordan du strammer op, justerer, får overblik og kommer godt og sikkert i mål!

1: Vær realistisk

Hvis du vil se, om din virksomhed laver overskud og har en fremtid, er det meget vigtigt, at du vurderer virksomheden, markedet og økonomien helt realistisk.

Find ud af:

Har det marked du arbejder på ændret sig?

F.eks.: Salg af luksusvarer er hårdt ramt, når økonomien går ned. Det er dér man sparer først. De varer/firmaer der har fokus på at være billige, klarer sig derimod godt.

Hvordan ser den sidste periode ud i forhold til tidligere?

Sammenlign denne måned med samme måned sidste år og forrige år, eller sammenlign 1. halvår med 1. halvår sidste år. Hvordan ser det ud, går det op eller ned?

Hvordan forholder banken sig til din virksomhed lige nu?

Har du snakket med banken. Vil de have mere sikkerhed? Vil de have at du afdrager på din gæld? Eller er de tilfredse med din situation?

Hvordan klarer dine (bedste) samarbejdspartnere sig?

Hvem samarbejder du med? Er du meget afhængig af dem, eller kan du nemt erstatte dem? Hvordan klarer de sig?

Hvordan går det for dine konkurrenter, og hvorfor?

Hvem er dine nærmeste konkurrenter? Klarer de sig godt? Skidt? Hvordan i forhold til dig? Find evt. deres regnskaber (på <http://www.virk.dk>), og se om de skriver noget du kan bruge i din vurdering?

Hvis de klarer sig rigtig godt, og du klarer dig rigtig skidt, skal du måske overveje at stoppe hurtigt, og ikke "smide gode penge efter dårlige". Omvendt, hvis alle i din branche / niche klarer sig rigtig dårligt, og du godt kan klare det i lidt længere tid, kan det være en fordel at holde ud.

2: Vær ærlig

Jeg ser mange virksomheder/virksomhedsejere, som mener at det er bedst at holde det for dem selv, når det går rigtig skidt, og det kan jeg sagtens forstå. Men det kan jeg ikke anbefale!

Jo, hvis det er meget kortvarigt – er der ikke nogen grund til at sætte himmel og jord i bevægelse. Men trækker det ud, eller kan du se at det ikke lige er ovre i næste måned, så tag kontakt til dem du skylder penge.

Naturligvis skal du ikke fortælle alt til dem, du samarbejder med, men kan du ikke indfri de aftaler, du laver med dem – er det en rigtig god ide at tage en ærlig snak om det.

De fleste vil gerne hjælpe, for så kan de beholde deres kunder el. samarbejdspartnere, og det skaber tillid, hvis du spiller med åbne kort og er på forkant.

Tænk på det, hvis det var omvendt.

Hvis det var en af dine kunder, som ikke kunne betale. Hvad vil du helst have? At de er tavse, og ikke tager telefonen, når du ringer, eller at de tager kontakt til dig, og forklarer situationen. At de siger at de gerne vil betale, men har brug for udsættelse?

Bed om længere kredit, udsættelse, rabat eller afdrag, og hold så jeres aftale!

CASE:

En virksomhed gav forkerte (bedre) oplysninger til deres vigtige samarbejdspartnere - for at overleve. Til at starte med var det småting, og de regnede med, at det kun var for en kort periode. Men opsvinget kom ikke, og næste måned var det lidt mere, og lidt mere, og lidt mere....

De tal virksomheden oplyste, var til sidst meget langt fra virkeligheden, og da det blev opdaget – var det helt umuligt at rede ud, og finde en løsning, og virksomheden er nu gået konkurs.

Måske en lidt banal historie - men det er sådan virkeligheden er.

3: Lav / tilret virksomhedens strategi

Mange iværksættere får ikke lavet en strategi eller en forretningsplan. I starten går det sikkert også fint uden, og så længe virksomheden giver overskud, virker det ikke nødvendigt.

Når virksomheden vokser, og der kommer ansatte – risikerer man, at medarbejderne går deres egne veje, hvis der ikke er en plan for, hvor de skal gå hen.

Og det koster mange penge på bundlinjen!

Laver du en (forretnings)-plan bliver du bevidst om, hvad du vil med virksomheden. Du bliver opmærksom på stærke og svage sider, og hvad du er oppe imod på markedet. Du tager stilling til visionen og dine drømme, og hvordan du skal opnå det.

Med en strategi eller forretningsplan kan du styre din virksomhed og fortælle dine medarbejdere, hvad du ønsker. Du kan vise dem, og forklare dem, hvorfor du er passioneret om det du laver, det vil gøre alle meget mere målrettede.

En forretningsplan er sammen med et budget utrolig godt at styre en virksomhed med. Det kan endda være afgørende for om du kommer godt i mål!

”Hvis du ikke ved hvor du vil hen, er det også lige meget hvilken vej du går”

På <http://www.Virksomhedsguiden.dk> kan du hente mange skabeloner, også en skabelon til en forretningsplan.

4: Lav en plan (budget)

Når virksomheden giver overskud, kan et budget virke ligegyldigt, og der kan være mange undskyldninger for ikke at lave det.

- Det er for svært.
- Det er ikke nødvendigt.
- Vi har ikke tid.

Men det er nødvendigt!

Låner du penge i banken, kan det være en udfordring at skulle forklare for 3. gang, hvorfor kassekreditte igen skal sættes op, hvis du ikke har et budget, der bakker dig op og viser, at du har overvejet fremtiden.

Når du laver et budget, kan du hele tiden se om det går som du forventer. Du kan hurtigere tilrette, fordi du med det samme kan se hvor det går skævt.

Når du ved det, ved du også, hvad du skal gøre for at rette op!

Sådan laver du et simpelt og overskueligt budget:

Start med resultatet:

Lav indtægter og udgifter på hovedposterne, så er det nemmere at overskue. Du kan altid senere specificere det mere, og altid udbytte med balancen (aktiver + passiver) og likviditetsbudget.

Brug kontoplanen:

Din kontoplan er super at bruge som skabelon. Det er også nemmere at lave budgetopfølgning, når budgettet ligner balancen.

Start med tal for hele året:

Hvis det er svært at overskue, kan du starte med kun at lave tal for 1 år. Senere kan du specificere på kvartaler eller måneder. Du kan også lave et ekstra regneark, hvor tallene er delt ud på måneder.

Jo mere det er opdelt, jo nemmere er det at finde ud af hvor det afviger, og hvorfor.

Husk at tage hensyn til ferier og andre sæsonudsving.

Brug tallene fra sidste år:

Tag udgangspunkt i sidste års tal, og din realistiske vurdering af fremtiden.

Eksempel på simpel budgetopstilling.

i 1.000 kr.	Januar	Februar	Marts	I alt 2010
Omsætning	3.500	3.600	3.700		48.000
Vareforbrug	1.400	1.500	1.600		22.800
Dækningsbidrag	2.100	2.100	2.100		25.200
Lønninger	1.200	1.200	1.200		14.400
Lokaleomkostninger	100	100	100		1.200
Administration	52	52	52		624
Afskrivninger	15	15	15		180
Renter	8	8	8		96
Resultat	725	725	725		8.700

Hvis du har brug for hjælp til at opsætte budgettet, så kontakt mig på:
<http://www.tal-knuser.dk/kontakt>

5: Skær ind til benet

Vi har haft nogle rigtig dejlige opadgående år, hvor vi ikke har tænkt så meget på udgifterne – vi har holdt "forbruger-fest", og sikkert anskaffet en masse dejlige og helt unødvendige ting, der også løbende koster mange penge.

Men verden har set, og ser meget anderledes ud nu, og de fleste har været, eller er nødt til at skære ned, og det er MEGET sværere end at skrue op!

Skær' så meget væk som muligt – jo før, jo bedre.

For når der er underskud i din virksomhed, kan du reelt kun gøre 2 ting:

1. Forøge indtægterne

- Ved at sætte prisen op
- Ved at sælge mere

2. Skære ned på omkostningerne

- Ved at forhandle lavere priser
- Ved at bruge mindre

Så simpelt er det.

Det er vigtigt at alle i virksomheden arbejder for at skære ned, ellers bliver det hurtigt meget umotiverende, og kan nemt skabe en rigtig dårlig stemning i virksomheden.

Har du ansatte, skal du gøre det klart for alle, at der skal spares. Du kan opmuntre dem til at spare ved at have en gulerod. En konkurrence om det bedste spare-tip, eller "Månedens sparsommelige medarbejder" vil motivere de fleste. Mange har været nød til at spare derhjemme også, og de fleste har gode og brugbare forslag til, hvor der kan spares, så hold dig ikke tilbage med at spørge, eller med at gøre det til et fælles mål.

6: Snak med dine leverandører

Står det skidt til i din virksomhed, anbefaler jeg som sagt, at du holder et møde med dine største leverandører og samarbejdspartnere.

Vær godt forberedt ved at:

Lave budget

Du behøver ikke vise din leverandør budgettet, men fortæl i store træk hvordan det ser ud, og hvad du forventer af fremtiden.

Forbered en eller flere muligheder / betalingsordninger.

Kom selv med forslag til forskellige betalingsordninger, som du kan stå inde for.

Foreslå en betalingsdato, eller en konkret afdragsordning.

Sæt gerne tal og dato på, så du tilbyder dem en reel plan for betalingen.

Hvis du er godt forberedt, imødekommende, har overvejet muligheder mv. vil du virke tillidsfuld, og det vil give din leverandør eller samarbejdspartner tryghed for at du ønsker at betale, og tro på at du vil overholde den aftale i laver.

Har du mange små kreditorer, der er begyndt at rykke og true med advokat mv., kan det være en fordel at bruge nogle penge på at få de små væk, og så lave betalings-aftaler med de større leverandører.

7: Få penge fra dine kunder (hurtigt)

Når virksomheder er økonomisk klemte, er der rigtig mange, der er "tilbageholdende" (så er det vist sagt på en rigtig pæn måde) med at betale deres regninger, og med at betale dem til tiden. Ofte betaler de først, når de bliver rykket, eller truet med inkasso.

Derfor:

Fakturér hurtigt.

Så snart opgaven er lavet / eller varen er sendt. Hvis du har omkostninger inden, eller skal forberede noget, vil det være naturligt at fakturere aconto.

Send rykkere hurtigt.

Jeg anbefaler at du sender en påmindelse efter 2 dage, en rykker 1 efter 2-6 dage, og en rykker 2 efter yderligere 2-6 dage. I rykker 2 kan stå at kravet sendes til advokat, hvis ikke de betaler inden 10 dage.

Oplysningen i rykker 2, om at sende kravet til inkasso skal skrives på en bestemt måde, for at det gælder: "Er fakturaen ikke betalt inden 10 dage, sendes sagen uden yderligere varsel til inkasso."
(Spørg evt. den advokat du bruger om de ønsker en speciel måde at skrive det på).

Ring til kunderne.

Spørg hvorfor de ikke betaler. Det kan være jo en fejl, eller en uoverensstemmelse.

Lav en betalingsaftale.

Hvis kunden ikke kan betale det hele, her og nu. Lav en aftale om afdrag eller en senere betalingsdato. Sørg for at få aftalen lavet på skrift! Overholder kunderne ikke de aftaler i laver med dem om betaling, så send dem til advokat.

Jo længere tid der går, jo mindre er din chance for at få dine penge...

Er du interesseret i flere tips til din virksomhed?

I nyhedsbrevet får du løbende gode og brugbare tips, som gør livet som virksomhedsejer lidt nemmere. Og det er helt gratis.

Du får f.eks.:

- En skabelon til en nem kørebog
- Tips til handel på nettet (i udlandet)
- Beregning af hvor meget du skal arbejde, for at tjene det du vil.

Samtidig får du:

- Løbende påmindelser om vigtige datoer
- Relevante og aktuelle tips til din virksomhed
- Nem og brugbar vejledning

Tilmeld dig på: <http://www.tal-knuser.dk/nyhedsbrev>

Drømmer du om et regnskab, hvor du har overblik over resultat og økonomi?

Er du træt af at bruge for meget tid på bogføring, og for lidt tid på at drive virksomhed?

Ville du ønske at bogføring og regnskab var nemt og overskueligt, uden bekymringer?

Så aftal et gratis og helt uforpligtende møde, allerede i dag!

Ring til Anne Mette på: + 45 20 74 69 66

Eller skriv på <http://www.tal-knuser.dk/kontakt>