

NY RAPPORT:

SUCCES I 2021

- FRA KRISE TIL MULIGHEDER

credewire



Man ville lyve, hvis man sagde, at det var en smal sag at drive virksomhed. Det kræver blod, sved og tårer. Særligt 2020 har været et udfordrende år for virksomheder, som har skulle navigere i kriser der, for nogen, har haft store konsekvenser for bundlinjen. Det har stillet nye krav til, at virksomhederne, skal manøvrere under nye restriktioner og finde innovative løsninger for at skabe forretning på nye måder.



INDHOLDSFORTEGNELSE

INDLEDNING	02
VI BEFINDER OS I EN BRYDNINGSTID	03
“VIRKSOMHEDER, LÆR AF HINANDEN” Ifølge dobbelt Gazelle-vinder Thomas Kjær, ejer af Portmanden	04
BRUG BANKERNE BEDRE Ifølge Mogens Kristensen, CEO og founder af MOKON	06
SÅDAN HJÆLPER VI VORES KUNDER Ifølge Henning Kristiansen, partner i Vistisen & Lunde Statsautoriseret Revisionspartnerselskab	09
TÆT OG ÆRLIG DIALOG GIVER BEDRE MULIGHEDER Ifølge Martin Brinch Therkelsen, Partner i revisionshuset Tal og Tanker	10
“ET GODT OVERBLIK ER DET ALLERVIGTIGSTE” Ifølge Charlotte Blok, ejer af Din Bogholder	13
KRISER DER SKABER INNOVATION Ifølge Marianne Kristensen Schacht, Redaktionschef hos Børsen	16
CASH IS KING Ifølge Mikkel Rørvig, Director, Head of Startup & Growth, DK, fra Nordea	18
VIRKSOMHEDERNE ER KLAR TIL AT HJÆLPE HINANDEN Ifølge Martin Christensen, CEO og founder af IVN	21
10 FINTECH-VIRKSOMHEDER, DER GØR DET NEMMERE AT DRIVE VIRKSOMHED	22
KONKLUSION: 8 MÅDER VIRKSOMHEDER KAN GØRE SIG SELV EN TJENESTE PÅ	23



INDLEDNING

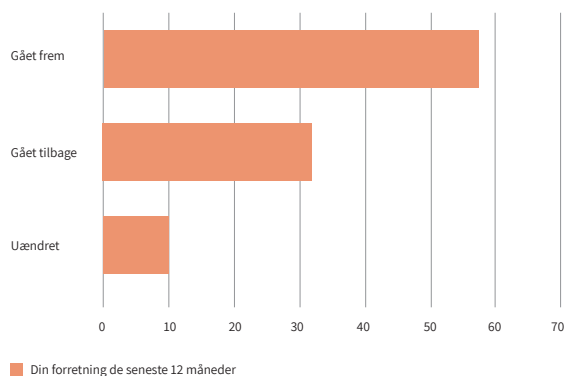
Mere end nogensinde er det afgørende, at virksomheder skal have et solidt overblik over deres finansielle data og situation for at kunne agere hurtigt og agilt under konstante forandringer i markedet.

Der er heldigvis masser af hjælp at hente. Smarte fintech-virksomheder har lavet skræddersyede løsninger, der gør det nemt for virksomheder at agere i et dynamisk marked. Hjælpeværktøjer gør det nemt at få overblik over data, bilag, finanser og økonomi. Og ikke mindst kyndig rådgivning fra banker og revisorer.

Desuden er der positive resultater at skrive hjem om. [Finans har netop delt et overraskende studie](#), der bekræfter, at mange virksomheder har øget deres omsætning under krisen. Her er det selvkært relevant, at disse resultater afhænger af, hvilken branche man opererer i. Ikke desto mindre bekræfter det, at virksomheder der reagerer agilt på forandringer i markedet og tager de innovative handsker på, kan stå stærkt selv i hård kuling.

Dette bekræftes også i en undersøgelse vi har lavet i samarbejde med IVN, hvor vi har spurgt 460 virksomheder, om deres forretning er gået frem, tilbage eller er forblevet det samme det seneste år. Overraskende svarer 58% at deres forretning er gået frem, 32% beretter om tilbagegang, og 10% ikke har været påvirket overhovedet.

DIN FORRETNING DE SENESTE 12 MÅNEDER



Vi har lukket døren til 2020 bag os og er gået ind i et nyt år. Set gennem optimistiske briller er vi sikre på, at verden kun bliver bedre herfra, og det betyder også lysere tider for virksomhederne. I denne rapport har vi samlet de bedste tips, der forhåbentlig kan være med til at give dig succes med din virksomhed i 2021.

Rapporten indeholder blandt andet en håndfuld interviews og kommentarer fra både banker, revisorer og andre virksomheder, så du kan få endnu skarpere indsigt og inspiration. Du skal blandt andet møde Marianne Kristensen Schacht, der er redaktionschef på Børsen Pro Selvstændig, Mikkel Rørvig, der er Head of Startup and Growth hos Nordea, dygtige revisorer og ikke mindst SMV'er, der alle giver deres bedste tips til at drive virksomhed under en krise.

Vi håber, at rapporten kan give inspiration og nyttige tips og tricks, der gør, at 2021 bliver et godt år for dig og din virksomhed. God læselyst!

VI BEFINDER OS I EN BRYDNINGSTID

En krise der på godt og ondt har bekræftet, at virksomheder er nødt til at tænke agilt og være forberedt på konstante forandringer. En tid der har bekræftet, at virksomhederne, mere end nogensinde før, har brug for overblik, kompetent og løbende rådgivning. En krise er et vendepunkt - og kan bruges som et springbræt til noget nyt og bedre.

Innovation vokser ud af kriser. Virksomheder tænker i nye baner, handler proaktivt og introducerer spændende forretningsmodeller, tilbud og produkter. Det er fantastisk at vidne.

Et af de områder der interesserer mig mere end andet, er den kontekst virksomhederne sætter sig i. Hvordan skaber de de rigtige netværk omkring deres virksomhed? Hvordan bruger man bedst sin bank? Er der finansielle produkter, der kunne være en fordel for ens virksomhed. Hvordan får man det bedste samarbejde med sin revisor? Kan man skrue op for rådgivningen, ned for de manuelle processer og skabe mere og bedre forretning? Spørgsmål som slet ikke er fremmede for mig, da de har været helt tæt på mig gennem mit iværksætterliv - nu håber jeg selv at kunne hjælpe med brugbare svar og konkrete løsninger på netop de spørgsmål.

Vi har før sat fokus på digitaliseringen og de nye muligheder, den bringer med sig. Jeg er glad for den position, vi har formået at skabe for Crediwire. En position solidt placeret mellem virksomhederne og deres rådgivere. En position hvor vi bruger udviklingen og de nye muligheder til at skabe bedre muligheder for både virksomhederne og deres rådgivere.

Vi kigger ind i en spændende og afgørende tid, og jeg håber, at dette whitepaper er med til at inspirere til en optimistisk fremtid.

Nicholas Meilstrup,

CEO

Crediwire



“VIRKSOMHEDER, LÆR AF HINANDEN”

IFØLGE DOBBELT GAZELLE-VINDER THOMAS KJÆR, EJER AF PORTMANDEN

Thomas Kjær deler gerne ud af sine erfaringer og viden som erhvervsdrivende. Han tror nemlig på, at virksomheder kan lære meget af hinanden. Og han går gerne forrest med denne vidensdeling.

Thomas Kjær står bag virksomheden, Portmanden, som blev grundlagt i 2003 og sælger garage- og industriporte. Derudover har virksomheden vundet to Gazelle-priser i 2015 og 2019. Thomas Kjær vil man altså gerne lytte på, når det kommer til gode tips til at drive en succesfuld virksomhed.

Kend dine tal

Ifølge Thomas Kjær er noget af det vigtigste, virksomheder kan gøre, at holde styr på deres nøgletal og finansielle situation:

“Det er yderst vigtigt at holde øje med økonomien i din virksomhed. Specielt hvis din virksomhed vækster, eller der er en krise, der ulmer.”

Man behøver ikke være Excelhaj for at forstå sine tal

Udover at gå forrest med vidensdeling, tipper Thomas også om, at virksomhederne skal gøre brug af alle de hjælpemidler, der ligger klar. Det er både rådgivning fra bank og revisor, men det er også de gode værktøjer, der findes.

“Man behøver ikke at være Excelhaj for at holde sig opdateret på sine tal - der findes masser hjælpemidler derude. Vi er for eksempel gået

væk fra at bruge kassekredit men bruger i stedet likviditetsstyring med hjælp fra Likvido, der udbyder et automatisk fakturasystem.”

Udover fintechen, Likvido, bruger Thomas også Crediwire med stor succes:

“Jeg har brugt Crediwire i et år, og jeg synes, det er smart,” siger Thomas og fortsætter: “Faktisk så smart, at jeg håber, at jeg kan få min revisor med på vognen, så han kan rådgive mig endnu bedre.”

“Det smarte ved Crediwire er, at man kan trække informationer ud af regnskabsystemer. Denne data bliver fremlagt lækkert visuelt. Det kan nemlig være svært at overskue al den økonomiske information, hvis man ikke er regnskabskyndig. Det kan føles lidt som at drukne i information, man ikke forstår,” siger Thomas.

Men det er ikke kun på hjemmebanen, at Thomas gør nytte af Crediwire. Det er også i banken:

“Crediwire er også en fordel, når jeg er til møde i banken. I stedet for et printet 14-siders regnskab, kan jeg med Crediwires visuelle dashboards skabe grundlag for konstruktive samtaler med banken, fordi jeg selv forstår mine tal, og det hele foregår i realtid,” siger Thomas.

På trods af at Thomas ikke har benyttet Credewire i hele Portmandens levetid, er Credewire allerede værdifuldt på flere måder:

“Credewire giver mig en tryghed og et overblik - det skaber ro at komme en tur op i helikopterperspektiv. Det bliver nemmere at træffe de rigtige beslutninger. Da vi for det meste lever af nysalg, kan vi til tider godt blive usikre på, om den positive udviklingen fortsætter. Især når vi står ved årsafslutningen, og jeg tænker på, hvordan det næste år vil forløbe,” forklarer Thomas og fortsætter:

“Ved at bruge Credewire (sammen med Economic som vi har brugt i cirka 10 år) viser historikken, at det nok skal gå. Vi har været igennem finanskriser, landbrugskriser og nu coronakrisen og har formået at holde fast. Informationerne fra Credewire giver mig en sikkerhed og tro på, at det nok skal gå - også selvom der er mere stille om vinteren, skaber det ikke panik og søvnløse nætter, fordi jeg har et godt overblik.”

Vil du lære endnu mere? Du kan læse en længere artikel med Thomas Kjær på Crediwires blog.



BRUG BANKERNE BEDRE

IFØLGE MOGENS KRISTENSEN, CEO OG FOUNDER AF MOKON

Mogens Kristensen har mere end 30 års erfaring fra den danske finanssektor. Her sætter han ord på forholdet mellem virksomhed og bank og ikke mindst, hvordan virksomhederne kan drage stor fordel af at aktivt at bruge deres bank. Det er mange virksomheder dog ikke klar over. Men sandheden er, at der er hjælp at hente både i forhold til rådgivning og økonomi.

Et bedre forhold mellem bank og virksomhed

Ifølge Mogens er der nogle fundamentale ting i forholdet mellem virksomheder og bank, der skal styr på. Det handler i grove træk om forståelse. En fælles forståelse for hvordan de to aktører kan samarbejde.

“Vi har at gøre med et forhold, der i nogen udstrækning historisk har været præget af mistillid. Virksomhederne er tilbageholdende med at afgive flere data til bankerne end absolut nødvendigt, for de ved ikke, hvad de kan forvente at få igen, og bankerne har samtidigt svært ved at redegøre for indsamlingen. Vi skal have mere gennemsigtighed. Det skal være et sundt forhold, der skaber et incitament til datadeling, og hvor virksomhederne ved, at bankerne mere proaktivt end hidtil giver rådgivning forklarer Mogens og fortsætter:

Pointen er altså, at der skal skabes mere tillid og gennemsigtighed mellem bank og virksomhed. ved, at bankerne mere proaktivt end hidtil giver rådgivning forklarer Mogens og fortsætter:

Lad dataen flyde frit

Ifølge Mogens bunder denne mistillid også i, at kommunikationsvejene mellem bank og

virksomhed kan være krogede. ”Bankerne har generelt utilstrækkelig indsigt i virksomhedens data, og kan derfor ikke afdække virksomhedens behov præcist.” Dataene kommer sent og afspejler en periode, der for længst er gået. Bevægelserne på virksomhedens konti afslører ikke et fuldt billede af kundens situation lige nu. Der mangler simpelthen flere data, og begge parter bør have interesse i at lade disse flyde mere frit siger, Mogens og fortsætter:

”På den måde kan bankerne med et snuptag kigge på situationen og vurdere, hvordan de kan hjælpe. Det vil også spare virksomhed og bank for tid og ressourcer, hvis dataen blot er tilgængelig. Bankerne skal blive bedre til at forklare, hvad de skal bruge data til, og hvordan de kan hjælpe, hvis de har den data. Virksomhederne skal være bedre til at have et overblik over deres økonomi og have en forståelse for hvilke elementer, de vil have hjælp til.”

Hvordan kan banken hjælpe virksomhederne?

Der er flere måder, bankerne kan være en god rådgiver for virksomheder.

Hvis bankerne får mere indsigt, kan de langt mere præcist og proaktivt give rådgivning om kreditmuligheder og likviditetsstyring.

Banken kan tilpasse rådgivningen og fx målrette rådgivningen om en række finansielle produkter heriblandt leasing/factoring eller andre muligheder til lige præcis de kunder for hvilke dette er interessant.

Banken kan rådgive om forretningsmæssige tiltag i virksomheden baseret på bankens branchekendskab og data fra sammenlignelige virksomheder, i den udstrækning den enkelte bank opsamler og strukturerer den type data. Denne rådgivning kan være stor inspiration for virksomheden, der leder efter sparring og nye input til mulige forretningsideer. Spørg din bank i dag.

Credewire øger samarbejdet mellem bank og virksomhed

Mogens bekræfter, at et bedre samarbejde og rådgivning mellem bank og virksomhed kræver, at der er en fælles forståelse for mål, ønsker og drømme. En forudsætning for denne forståelse er, at der er overblik over virksomhedens finansielle tal. Der skal være styr på data, så du kan forstå din virksomhed og dermed tage bedre beslutninger.

Til den øvelse er Credewire enestående. Du connecter til dit bogføringssystem enkelt og let. Credewire strukturerer din data automatisk og giver dig og din bank det overblik, I hver især har brug for for at komme i gang med et godt samarbejde.

Mogens' bedste råd til virksomheder i 2021

Udover coronakrisen lever vi i en usikker tid, hvor der konstant sker ændringer i markedet. Det betyder, at virksomheder skal være et skridt foran, holde orden i deres penaltus og holde sig opdateret på markedet. Derfor skal virksomheden holde sig tæt på udviklingen i deres finansielle resultater og likviditetsudvikling.

Lær fra de bedste

Ved hele tiden at have fingeren på pulsen i forhold til ændringer i markedet og på, hvad konkurrenterne laver, kan virksomheder drage inspiration fra de bedste. Det kan du gøre ved at:

- Holde dig ajour med udviklingen i lignende virksomheder - deres resultater og likviditet
- Invitere til erfagruppe, hvor man kan udveksle erfaring med ligesindede
- Søge nye input fra folk fra andre brancher
- Forestille dig den værst tænkelige konkurrent og spørge dig selv, hvordan du kan slå dem. Hvad skal der til for at vinde over dem i 'bokseringen'?



Her er nogle gode spørgsmål, erhvervsdrivende kan stille sig selv:

- Er dine finansieringsløsninger de rigtige: Kunne du lease frem for at eje? Kan du skabe større finansiell fleksibilitet? What if?
- Kan du optimere lagerstyringen og samarbejdet med leverandører og kunder? What if?
- Kan du tilpasse jeres salgsstrategi – anvender du det rette mix af kanaler? Markedsføring? What if?
- Etablér et system, der gør det muligt hele tiden at lave "what-if" vurdering af den usikre fremtid og afsæt tilstrækkelig tid til at tænke i nye måder at drive virksomheden på.

Mogens Kristensens bedste tip til erhvervsdrivende under coronakrisen (og andre kriser)

1. Brug anledningen her og nu til at gennemtænke din forretningsmodel. Er der gode muligheder, du kan gribe ud efter og nytænke dit produkt?
2. Brug fakta.
3. Følg tæt op på udviklingen.
4. Få fakta om konkurrenters udvikling, fx gennem Crediwires BENCHMARK feature.
5. Få helt nyt input.
6. Søg inspiration fra andre og lær fra de bedste.
7. Afhængig af dit udgangspunkt: Sørg for finansiell fleksibilitet.

SÅDAN HJÆLPER VI VORES KUNDER

IFØLGE HENNING KRISTIANSEN, PARTNER I VISTISEN & LUNDE
STATSAUTORISERET REVISIONSPARTNERSELSKAB

Revisorere, der er i tæt kontakt med deres kunder, har et stort indblik i deres forretning. Men hvordan fungerer samarbejdet egentlig optimalt i mellem revisor og virksomhed, og hvordan kan virksomhederne få det optimale ud af deres tætte rådgivere?

Vi har taget temperaturen på samarbejdet mellem revisorer og deres kunder, og ikke mindst hvilke råd revisorerne har til virksomhederne.

Henning Kristiansen er partner i Vistisen & Lunde Statsautoriseret Revisionspartnerselskab:

I disse krisetider er virksomhederne selvklart ude efter at undersøge, om de har mulighed for at få hjælpepakkestøtte, så det bruger vi selvfølgelig tid på at rådgive dem om.

Derudover er vi specialiserede, når det kommer til køb, salg og generationsskifte af virksomheder. Derfor kommer virksomheder også til os, hvis de overvejer et ejerskifte af deres forretning. Ved et køb, salg eller generationsskifte af en virksomhed, er der selvfølgelig mange variabler, der har betydning, og det kræver kyndig rådgivning at foretage en sådan ændring gnidningsfrit.

Det skal ikke være nogen hemmelighed at en af de ting der har fyldt rigtig meget på det seneste er digitaliseringen.

”Digitaliseringen har været med til at ændre måden, vi arbejder på. Derfor oplever vi at mange virksomheder gerne vil rådgives om, hvordan de bedst byder digitaliseringen velkommen, så den kan gavne deres forretning.”

Hvad gør du som rådgiver for at hjælpe dine kunder bedst muligt?

Først og fremmest er vi i tæt kontakt med vores kunder, så vi er klar til at rådgive på netop de områder, vi ved, de har spørgsmål om. På den måde forsøger vi at være proaktive for at kunne rådgive kunderne bedst muligt.

Derudover har vi specialiseret os, når det kommer til køb, salg og generationsskifte af virksomheder, netop fordi vi oplevede, at kunderne havde brug for assistance på dette område.

Sidst men ikke mindst holder vi fuldt fokus på digitalisering og tilbyder full service provider, VL+Digital, der gør det nemmere at styre økonomien gennem digitalisering og automatisering.

TÆT OG ÆRLIG DIALOG GIVER BEDRE MULIGHEDER

IFØLGE MARTIN BRINCH THERKELSEN, PARTNER I REVISIONSHUSET TAL OG TANKER

Hvordan rådgiver revisorer deres kunder allerbedst? Det svarer Martin Brinch Therkelsen, der er statsautoriseret revisor og partner i revisionshuset Tal og Tanker, på. Han kommer også med et anderledes, men uvurderligt råd.

Hvilke spørgsmål har dine kunder primært til dig som rådgiver?

Mange af mine kunders spørgsmål handler mere om skattemæssige forhold end regnskabsmæssige forhold:

- fradragret for omkostninger (hvad kan man trække fra i sin virksomhed)
- optimal placering af bil (privat eller fri bil), herunder også leasing kontra køb
- restskat, forskudsopgørelse og selvangivelse
- optimering af privat lønpakke med løn, udbytte og pension

Herudover handler det også rigtig meget om bekræftelse af, om de gør det godt nok og generel optimering af deres forretning. Her søger virksomhederne vores råd og vejledning, da vi har erfaring fra mange virksomheder og dermed opnår en stor viden.

Hvad gør du som rådgiver for at hjælpe dine kunder bedst muligt?

Jeg forholder mig til mine faktiske kunder og bruger min generelle viden til at hjælpe dem på

vej – både ved at svare på deres spørgsmål, men også ved at se mulighederne i deres forretning og deres tal.

For mig er det vigtigt at have en tæt og ærlig dialog med mine kunder, og jeg prioriterer det fysiske møde højt (når det er muligt). Det er endvidere vigtigt, at vi drøfter rådgivning hele vejen rundt om kunden og får skabt den rette personlige balance, så det både fungerer med arbejde og den private del, da tingene, i min optik, ikke kan spaltes.

Hvad er dine tre gode råd til virksomheder i 2021?

Verden har ændret sig

Mit vigtigste råd er nok – afledt af ovenstående – at man som virksomhed skal passe på med bare at falde tilbage i stadiet pre-corona. Jeg tror på, at verden har ændret sig rigtig meget over det sidste år, og det skal man som virksomhed holde sig for øje. Markeder og mønstre har ændret sig, og det man som virksomhed nødt til at være opmærksom på og tilpasse sig – både i forhold til salgsindsats og produktsortiment, markedsføringsstrategi, omkostningsstruktur, finansiering og investering.

Hold øjnene åbne

Mit næste råd er, at man skal træffe beslutninger med åbne øjne. Hermed forstået, at man skal gøre sit forarbejde og skaffe et godt fundament for sin beslutning. Mavefornemmelsen kan ikke stå alene. Den skal være der, medgivet – men der er også nødt til, at være en form for empiri til understøttelse – det kan være et budget, alternativ beregninger, kalkuler eller lignende.



”Jeg har generelt den holdning, at vi skal kigge fremad – med historien i bagagen.

Jeg ser dog alt for mange, som har tendens til at være bagudskuende, og det er bare ikke udviklende for en virksomhed. ”

Nyd det mens du kan

Mit sidste råd er, at man skal huske, hvad der gør en glad og tilfreds. Jeg ser for mange, der knokler og knokler, men bliver lidt nærige, hvis der så skal betales topskat. Og ja, det er da en kæmpe luksus, at man kan optimere sin lønpakke, men det skal ikke være for enhver pris. Man skal nyde, mens man kan – og jeg har endnu til gode at møde et menneske, som ikke hellere ville have brugt pengene med sine kære frem for, at de skulle arve en formue. Jeg har selv været der med min egen far, og jeg gav det hele tilbage for bare én af de oplevelser, vi aldrig fik sammen.

REIMAGINE FINANCIAL EXPERIENCES

The image shows a person from behind, sitting at a wooden table in a bright, sunlit room. On the table is a black bowl of food on a wooden tray, a glass of water, and a vase with dried flowers. The person is using a laptop that displays a financial software interface. The interface has a 'CW' logo and a 'Budget' tab selected. Below the tab, there are filters for dates (01.01.2017 to 31.12.2017) and a 'Resultatopgørelse' (Income Statement) table. The table has columns for '2017 Q1', '2017 Q2', '2017 Q3', and '2017 Q4'. The rows include 'REVENUE', 'VARIABLE COSTS', 'FIXED COSTS', and 'DEPRECIATION'. The person's hands are on the laptop keyboard.

	2017 Q1	2017 Q2	2017 Q3	2017 Q4
REVENUE				
Total revenue				
VARIABLE COSTS				
Total variable costs	-2.500.555,09	-1.820.842,51		
Contribution margin				
FIXED COSTS				
Total fixed costs	949.819,83	729.009,85	-554.358,08	
DEPRECIATION				
Total depreciation	1.716.200,72	1.218.774,33	248.255,16	-1.912.879,06
	45.513,63	34.802,23	449.129,04	1.322.703,32
			11.910,81	34.811,79

“ET GODT OVERBLIK ER DET ALLERVIGTIGSTE”

IFØLGE CHARLOTTE BLOK, EJER AF DIN BOGHOLDER

Charlotte Blok driver Din Bogholder, der specialiserer sig i bogholderi for håndværkere. Charlotte er en ildsjæl, og det er hende et personligt anliggende at hjælpe sine kunder, og at vise dem, at regnskab ikke behøver at være kedeligt og komplekst, men faktisk kan være sjovt og spændende. Her giver Charlotte sine skarpe råd til, hvordan virksomheder kan omfavne digitaliseringen og understreger vigtigheden af et godt overblik.

“Mine kunder har været ‘heldige’ under coronakrisen. Jeg arbejder udelukkende med håndværkere, og fordi folk har været meget hjemme det sidste år, har de fået blod på tanden til boligprojekter. Det har håndværkerne nydt godt af. Men det betyder stadig, at de skal holde tungen lige i munden, når det kommer til overblik og ikke mindst, hvordan de fortsat kan drive en stærk forretning på den anden side af krisen,” forklarer Charlotte.

Fordi Charlottes kunder har travlt med at fokusere på arbejdet, fokuserer de mindre på deres virksomheds finansielle situation og tal, og det er en udfordring.

Løsningen ligger i digitaliseringen

“Der er kommet så mange nye muligheder med den digitale udvikling, og udnytter man de muligheder rigtigt, kan man optimere mange processer og fokusere mere på at rådgive frem for at taste i Excel.”

Digitaliseringen skaber både nye muligheder for virksomheder og for rådgivere. Charlotte er helt klar på at gribe de muligheder, digitaliseringen har givet hende. Hun benytter selv en lang række digitale løsninger fra Crediwire til Zenegy, Pleo og Roger.

“Jeg elsker at rådgive og optimere mine kunders forretning. Det kræver, at der er gensidig forståelse af virksomhedens tal for, at man kan have en konstruktiv dialog og samarbejde. Jeg hjælper mine kunder med at få et overblik, så jeg kan hjælpe dem med at optimere.”

Rådgivning er vejen frem

“Mine allervigtigste råd er, at du skal finde dig en rådgiver, der forstår dig, din virksomhed og dine behov. Du skal finde en der forstår dig og forstår din virksomheds behov - det er vejen frem.”

Det kan for eksempel være en rådgiver, der kan se, hvilke løsninger der giver god mening for dig. Står du med en gammel firmabil, der hele tiden skal til reparation, så kan det i nogle tilfælde give bedre mening at lease den. Sådant en øvelse kan give dig markant mere likviditet måned efter måned.

Rådgivning og overblik går hånd i hånd

Udover god rådgivning mener Charlotte, at et godt overblik over virksomhedens finansielle tal er afgørende. Ifølge hende er det heller ikke svært at skabe sig et overblik takket være hjælpemidler som Crediwire, der gør det nemt at få styr på virksomhedens finansielle tal.



“Jeg bruger Credewire til at hjælpe mine kunder til at få overblik. Jeg hjælper mine kunder med at tage bedre beslutninger, fordi jeg ikke bruger alt min tid på at lave deres regnskab. I stedet controller jeg deres regnskab, og så har jeg tid til at finde måder at optimere deres forretning på, så vi sammen kan bygge en stærkere forretning,”

siger Charlotte.

Charlottes tre bedste tips til virksomheder

- Hold styr på dine tal
- Udnyt fordelene fra alle de digitale værktøjer såsom Credewire
- Find en dygtig rådgiver, der forstår dig og din branche

8 GENIALE MÅDER DU KAN BRUGE CREDIWIRE TIL AT STYRKE DIN VIRKSOMHED

- 1** Opret dig på Credewire - det er gratis for virksomheder
- 2** Forstå dine tal nemt uden at du behøver være Rainman eller Excel-haj
- 3** Tag bedre beslutning takket være din nye forståelse for dine nøgletal
- 4** Tjek om du bør brede forretningen ud over flere kunder
- 5** Få et unikt indblik i dine konkurrenters tal
- 6** Opstil mål for din virksomhed
- 7** Opbyg scenarier og se mulighederne
- 8** Brug din revisor på en smart måde, så de kan rådgive dig endnu bedre

KRISER DER SKABER INNOVATION

IFØLGE MARIANNE KRISTENSEN SCHACHT, REDAKTIONSCHEF HOS BØRSEN

Hos Børsen Pro Selvstændig følger redaktionschef, Marianne Kristensen Schacht, nøje med i udviklingen hos danske SMV'er. Hun er dagligt i tæt dialog med danske virksomheder og kender både til deres udfordringer, deres wins og ikke mindst deres tips og tricks. Hendes viden er altså guld for virksomheder, der vil have gode råd fra eksperter om, hvordan man driver virksomhed. Her får du Mariannes værdifulde input og ikke mindst hendes bedste generelle råd til erhvervsdrivende.

Efter din mening hvad er det vigtigste spørgsmål, SMV'erne stiller sig selv i øjeblikket?

Det er naturligt, at corona fylder en del, når det kommer til de store udfordringer. Men heldigvis også med fokus på innovation. SMV-lederen går hellere på arbejde og giver den maks gas med alt muligt nyt for at få forretningen op i gear end at vente passivt på måske engang at få hjælp fra det offentlige. Det er selvfølgelig ikke alle forundt. Men min oplevelse er, at alle der kan bevare en grad af kontrol og indflydelse, bruger den meget proaktivt til at komme videre. De fleste er også meget opsøgende i forhold til at få input, viden og inspiration til at rykke forretningen.

Med din erfaring, hvordan ser du så SMV'ernes arbejde med at løse de konkrete udfordringer? Er det kun at arbejde flere timer i døgnet? Eller er der også fokus på at optimere traditionelle processer? Helt klart at optimere og forbedre - men det er svært for virksomhederne at få overblik over mulighederne. De har travlt, og som alle andre

søger man jo typisk ny viden fra de kanaler, man plejer at opsøge - så her er det vigtigt at vi får

radikal innovation og nye muligheder præsenteret i øjenhøjde i relevante fora.

Er du enig i diskursen fra krise til muligheder?

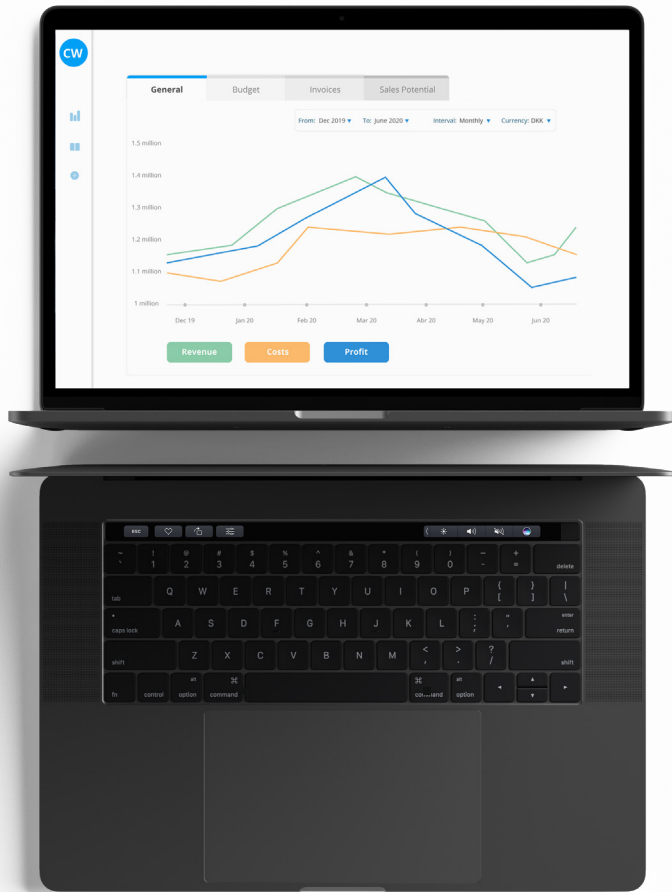
Mange mindre virksomheder har øget deres omsætning under krisen. Mange mindre virksomheder har altså formået at vende krisen til deres fordel. Det er innovationskraften, der har været fyldt i virksomhederne. Det har givet resultater for mange SMV'er.

Har du tre generelle råd til SMV'erne?

1. Grib fat i konsulenter, rådgivere og andre eksterne og få et blik udefra på din virksomhed
2. Invester tid i at sætte dig ind i gratis muligheder for hjælp - der er kommet en del coronaordninger, som hjælper med tilskud og kompetencer i forhold til at komme godt gennem coronakrisen - brug dem
3. Er tid og ressourcer knappe, så fokuser på at servicere eksisterende kunder og udvid samarbejdet her fremfor nysalg og få styr på det basale i din virksomhed (likviditet, cashflow etc.)

5 gode råd til erhvervsdrivende under en krise

- Fokuser på likviditet
- Søg rådgivning hos din revisor
- Opdater dit bogholderi
- Brug dit budget som styringsværktøj
- Se mulighederne



REIMAGINE
FINANCIAL
EXPERIENCES

CASH IS KING

IFØLGE MIKKEL RØRVIG, CHEF FOR STARTUP & GROWTH I NORDEA DANMARK.

Som chef for Startup & Growth i Nordea Danmark, har Mikkel Rørvig et indgående kendskab til, hvad der skal til for at skabe succes. I dette interview deler han sin viden og erfaring med, hvordan startup- og vækstvirksomheder har klaret sig igennem 2020, herunder hvilke udfordringer og muligheder, som især Covid-19 krisen har medført.

Virksomheder har skulle genopfinde sig selv

”Når jeg kigger tilbage på 2020, står ordet

omstilling klart for mig. Startups har kunnet gribe nye muligheder og lave den nødvendige omstilling langt hurtigere end de større, mere veletablerede virksomheder, som først er gået i gang med at genopfinde sig selv relativt sent. Det skyldes en kombination af deres DNA, hvor mange har kæmpet for deres overlevelse fra dag ét, deres flade, agile struktur og at mange af dem opererer indenfor brancher, hvor en omstilling alt andet lige er nemmere.” fortæller Mikkel Rørvig.

Gennem coronakrisen har Mikkel og hans team set forskellige eksempler på, hvordan startups har omstillet sig og særligt tre tilgange går igen:

- 1) Accelereret produkt udvikling, hvor virksomhederne har brugt alle kræfter på at få deres produkt udviklet så meget som muligt,
- 2) Pivoteringer i fokus, hvor virksomhederne har brugt situationen til at ændre fokus og strategi, og nu løber i en ny retning.
- 3) ændret product market fit, hvor virksomhederne har tilpasset deres go-to market strategi og eksekvering tilpasset hvor efterspørgslen var flyttet hen. Der har generelt været ganske få handbreak scenarios, hvor virksomheden har måttet stoppe al udvikling

De digitale startups har generelt klaret sig bedre under pandemien end de startups, der fx har været afhængige af produktion. Onlinesalget er ét af de områder, der har set en opblomstring under pandemien, da forbrugerne har rykket deres købsadfærd fra de fysiske butikker til onlineforretningerne, og det kommer de digitale startups til gode.

”Jeg er imponeret over, hvordan mange af vores kunder har bragt igennem i den seneste tid, og jeg tror på, at rigtig mange kommer styrket ud på den anden side” siger Mikkel.



Cash is king

Generelt har krisen vist, hvor vigtigt det er at have styr på sin likviditet og have et godt overblik over eksempelvis betalingsflowet. Langt de fleste startups har kapital og dermed runways til at kunne klare sig i 1-2 år. Det har vist sig at være afgørende i krisen, og en stor forskel fra ikke-fundede virksomheder.

Vi har spurgt Mikkel til udviklingen ifht investeringsvilligheden. “Vi så en nedgang i venture-interessen i foråret og start sommeren 2020, men interessen og appetitten kom fuldt tilbage efter sommeren, og i Nordea havde vi blandt andet to ekstremt vellykkede matchmaking events med Venture Capital-fonde og startups i efteråret.



”Jeg tror på, at fremtidens helt store virksomheder skabes i de her dage, hvor de griber hele den globale omstilling på en helt fantastisk måde,”

Mikkel Rørvig, chef for Startup & Growth i Nordea Danmark

Jeg er spændt på at se, hvordan appetitten fortsætter ind i første halvår af 2021, men fornemmer at den gode appetit fortsætter” siger Mikkel.

Tæt kontakt med virksomhederne

Vi har talt med Mikkel om hvad han vil fremhæve, når han kigger tilbage på de seneste måneder.

”Vi har været meget tæt på vores kunder under hele pandemien, så vi har kunnet reagere hurtigt og rådgive dem til, hvordan de bedst forholder sig til de ændringer, som de har mødt og fortsat vil komme til at møde. Meget af den dialog vi har haft med vores kunder har dog gået på at sikre, at de holdte sig på sporet og ikke lod pandemien afspore dem, uden at det var et bevidst valg. Vi har også haft flere tætte dialoger omkring strategi og forretningsudvikling, end hvad vi normalt har,” siger Mikkel og fortsætter:

”For de kunder, der har fortsat deres kraftige vækst på trods af pandemien, har udfordringen, som altid, været ”hvordan skaffer vi kapital til vores vækst”? Her har vi i flere tilfælde bragt vores store netværk af investorer i spil.”

Derfor skal du kigge på dine nøgletal:

1. For at følge op på om virksomheden når sine mål (strategiopfølgning)
2. For at sammenholde virksomheden med andre virksomheder (benchmark)
3. For budgettering og udarbejdelse af nye mål (ny strategi)
4. For at sikre at du har likvider til rådighed hele tiden

VIRKSOMHEDERNE ER KLAR TIL AT HJÆLPE HINANDEN

IFØLGE MARTIN CHRISTENSEN, CEO O FOUNDER AF IVN

Ifølge Martin Christensen, CEO og founder af IVN

Martin Christensen driver iværksætternetværket IVN og er i tæt kontakt med virksomheder, som han både følger og rådgiver. Han oplever positiv velvilje, og at virksomhederne står klar til at hjælpe hinanden.

“Det som forståeligt nok fylder for vore medarbejdere lige nu på den korte bane er, om de kan søge hjælpepakker, hvordan de skal håndtere krisen og ikke mindst, om de er berettiget til at få kompensation for tabt omsætning,” siger Martin.

“De vil også gerne vide, hvordan de får bedre styr på deres forretning og på deres tal. Det handler om, de mon sælger nok, om deres likviditet er ok, om de kan få mulighed for ratebetaling, og alle de spørgsmål sidder der jo dygtige, kompetente rådgivere klar til at svare på.”

Stor positiv velvilje og stærke alliancer

“Som positivt resultat af krisen oplever jeg stor positiv velvilje. Virksomhederne er klar til at omlægge deres aktiver og afsøge nye forretningsmuligheder for at bevare en positiv omsætning. Krisen sætter fut i nye måder at tænke på og drive forretning på,” siger Martin og fortsætter:

“Rigtig mange indgår alliancer og bruger hinanden, så der laves partnerskaber på kryds og tværs, webshoppene går sammen med marketingbureauet, flere virksomheder hjælper hinanden, der er en spontanitet og agilitet der ikke er set før.”



Martin er også selv blevet inspireret til innovation og nye muligheder:

“Vi er selv i fuld udrulning med www.iværksætterpakke.dk, et initiativ vi har igangsat netop under krisen, hvor vi slår vores marketing sammen med fire virksomheder netop for at stå stærkere i vores marked. Det tilbyder en masse hjælp til virksomheder og muliggør sparring i Danmarks største iværksætternetværk,” siger han.

10 FINTECH-VIRKSOMHEDER, DER GØR DET NEMMERE AT DRIVE VIRKSOMHED

Som flere af vores eksperter tipper om i denne rapport, handler det om at udnytte alle de hjælpemidler, der findes på markedet. De kan nemlig være mere til at gøre dit liv, dit arbejde og din forretning både nemmere og mere succesfuld. Her er 10 fintechs, som du bør kende og komme i gang med at bruge. Sej bonus: alle fintech-virksomhederne er danske, og dem vil du selvfølgelig gerne støtte i disse tider.

- **Penneo** - underskriv dokumenter digitalt
- **Kontolink** - automatiser din bogføring
- **Roger** - opsæt nemme bogføringsregler og kør på autopilot
- **Pleo** - håndter virksomhedsudgifter let som en leg
- **Likvido** - hold styr på dine fakturaer og lad Likvido lege inkasso
- **CLA** - bliv hvidvask-compliant
- **November First** - optimer din betalingsprocess og spar på bankgebyrer
- **Crediwire** - bliv dus med din finansielle situation og data og få bedre rådgivning
- **Lendino** - hjælp andre virksomheder som investor
- **Risika** - dobbelttjek dine samhandler med hurtig kreditvurdering



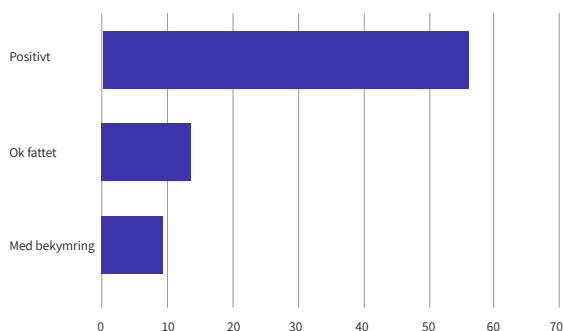
KONKLUSION: 8 MÅDER VIRKSOMHEDER KAN GØRE SIG SELV EN TJENESTE PÅ

Det er spændende og positivt at se indikationer på, at flere danske virksomheder er kommet godt igennem 2020 med fremgang i deres forretning.

Her er det selvfølgelig også værd at nævne, at det ikke er alle brancher, der har haft de samme forudsætninger.

Alligevel mindre viser vores rundspørge i samarbejde med IVN, at også en stor del af virksomhederne ser på fremtiden med optimistiske briller. Vi har spurgt dem, om de er overvejende positive, fattede eller bekymrede, når de tænker på deres virksomhed de næste 12 måneder. Her svarer hele 71% procent, at de er positive. 17% svarer, at de er fattede, og 12% svarer, at de tænker på fremtiden for deres virksomhed med bekymring.

HVORDAN SER DU PÅ DE KOMMENDE 12 MÅNEDER

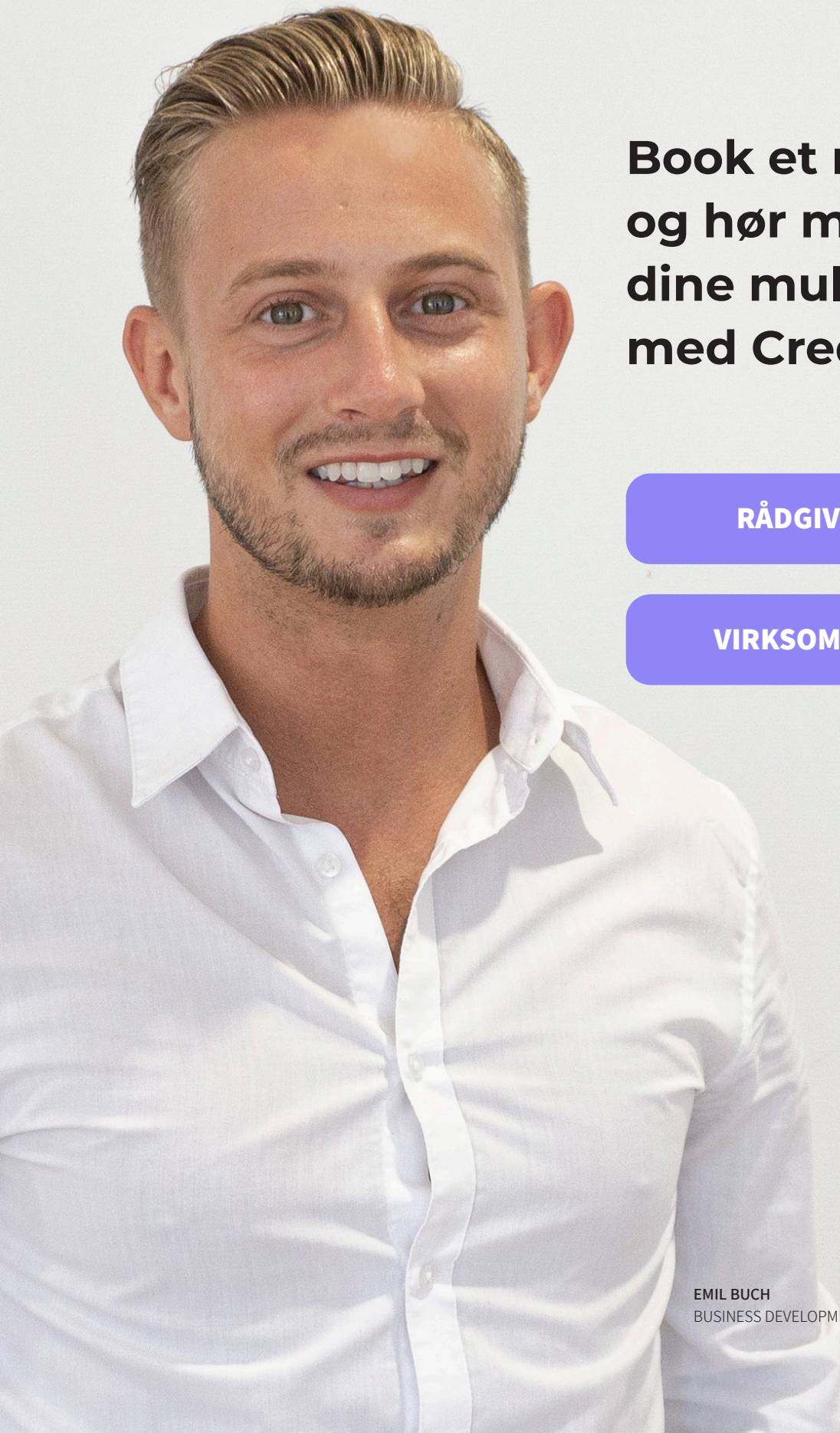


■ Hvordan ser du på de kommende 12 måneder

Ikke desto mindre er konklusionen, at virksomheder gør sig selv en kæmpe tjeneste ved 8 forskellige hovedpunkter:

- 1** Hav styr på dine nøgletal, din finansielle situation og din likviditet - krise eller ej.
- 2** Vær et skridt foran konkurrencen og markedet ved konstant at tænke i innovative baner.
- 3** Vær klar på forandring - for markedet vil altid forandre sig.
- 4** Spørg dig selv: "hvordan kan vi blive bedre?"
- 5** Optimer din forretning ved eksempelvis at udnytte alle de tilgængelige værktøjer såsom de fintechns vi nævner på s. 20
- 6** Tjek dine konkurrenter og brug dem og data som benchmark
- 7** Find en dygtig rådgiver, der forstår dig, dine behov og din virksomhed
- 8** Indgå i samarbejder, partnerskaber og alliancer med andre virksomheder. Vidensdeling er enormt værdifuld.

Vi håber, at denne rapport har givet et optimistisk, friskt pust i disse mærkelige tider, og ikke mindst at rapporten og de skarpe input fra eksperter på markedet har fyldt dig med nye ideer og muligheder.



**Book et møde i dag
og hør mere om
dine muligheder
med Crediwire**

RÅDGIVER KLIK HER

VIRKSOMHED KLIK HER



IVN



A large, stylized letter 'C' logo composed of two overlapping curved segments, one light blue and one white, positioned to the left of the main text.

REIMAGINE
FINANCIAL
EXPERIENCES

WWW.CREDIWIRE.COM