



Ingela Hemming, SEB:s företagarekonom

Måndag den 15 oktober 2007

Rapport från SEB:s Företagarpanel:

Företagare vill att banken förstår deras affärer bättre

SEB startade sommaren 2006 en företagarpanel för att öka kunskapen om företagares villkor inom olika områden. Panelen vänder sig till företrädare för mindre och medelstora företag. Den senaste panelomgången, som genomfördes mellan den 21 och 28 september 2007, besvarades av 632 företagare. Denna gång tillfrågades företagarna om hur de upplevde sitt första möte med "banken" (ej enbart SEB), vilka råd de har till bankerna i sina relationer med småföretagare, och vilka tips företagarna har till dem som funderar på att starta eget.

Några slutsatser:

- De allra flesta företagarna har haft ett positivt första möte med sin bank; 32 procent var mycket positiva och 45 procent ganska positiva. Fem procent uppgav att mötet var ganska negativt och en procent mycket negativt.
- En majoritet av företagarna har vänt sig till banken av två skäl: öppnandet av ett företagskonto, 62 procent, samt finansiering, 31 procent. Andelen som gått till banken för att få tips och råd kring hur man startar företag är tämligen liten.
- Tre av fyra företagare i undersökningen har samma bank för företaget och för den privata ekonomin, trots det upplever en del att bankerna har svårt att värdera företaget i den allmänna bedömningen av privatekonomin.
- Det allra viktigaste för företagarna i mötet med banken är att bankpersonalen förstår företagarnas situation samt den personliga kontakten.
- Nästan hälften av de mindre företagarna som driver enskilda firmor upplever att det är svårt att hålla isär företagets ekonomi och den privata ekonomin.
- Vi har också sammanställt två topplistor över vad företagarna anser vara viktigast i mötet med banken och deras bästa råd till nya företagare. Tips och råd inför mötet med banken återfinns i slutet av rapporten.

Ingela Hemming, SEB:s företagarekonom, kommenterar resultaten:

– Banken är en viktig kontakt för företagarna, och det är därför av stor betydelse att de som jobbar med företagsfrågor på banker är väl insatta i företagarnas villkor. Men det är också generellt sett viktigt att alla aktörer som jobbar med företag, både inom den privata och den offentliga sektorn, blir allt mer insatta i vad andra aktörer arbetar med - så att man alltid kan hänvisa företagen vidare till rätt instans om den egna organisationen inte kan ge den hjälp som efterfrågas i just det läget.

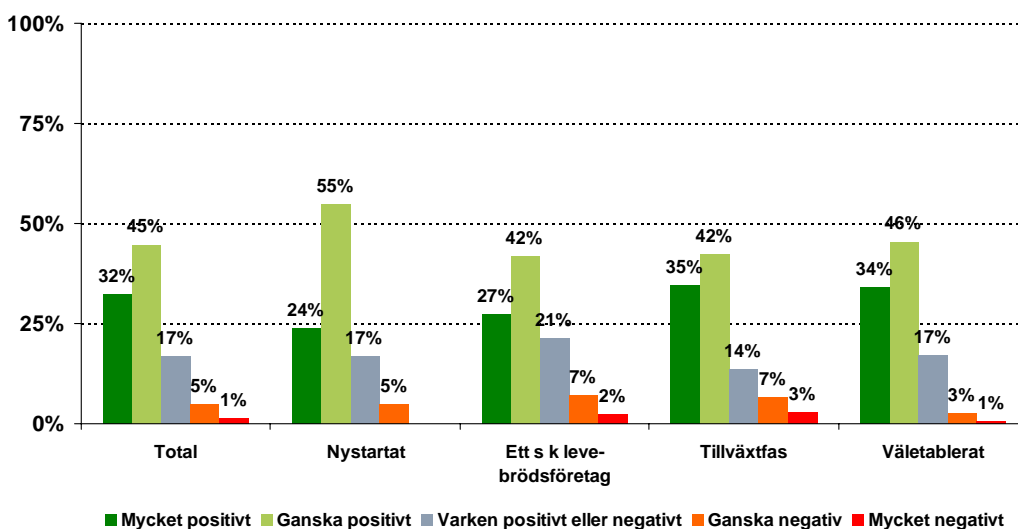
– Bland de vanligaste råden från företagarna till dem som funderar på att starta eget är att verkligen arbeta igenom sin affärsidé och att ha koll på ekonomin. Det är också viktigt att våga ta steget – ibland kan det vara bra att börja försiktigt vid sidan av en anställning men många uppmanar andra företagare att helt enkelt "go for it!"

Företagarens första möte med banken oftast positivt – men ökad förståelse för företagandets villkor efterlyses

När man startar ett företag behöver man uppsöka en bank för att få hjälp med att öppna konton och se till att betalningarna kan lösas på ett smidigt sätt. Företagarens relation med sin bankkontakt är viktig för att företaget ska kunna drivas på ett effektivt sätt, och det är också mycket vanligt att företag förr eller senare kontaktar banker för att hitta olika typer av finansieringslösningar. Men hur upplever företagare detta första möte med sin bank? SEB:s företagarekonom har i SEB:s Företagarpanel ställt frågor kring detta och andra områden som berör företagarnas relation till banken, såsom vad som är viktigast för företagen i mötet med banken. De deltagande företagen har också fått ge sina tips till de personer som funderar på att starta eget.

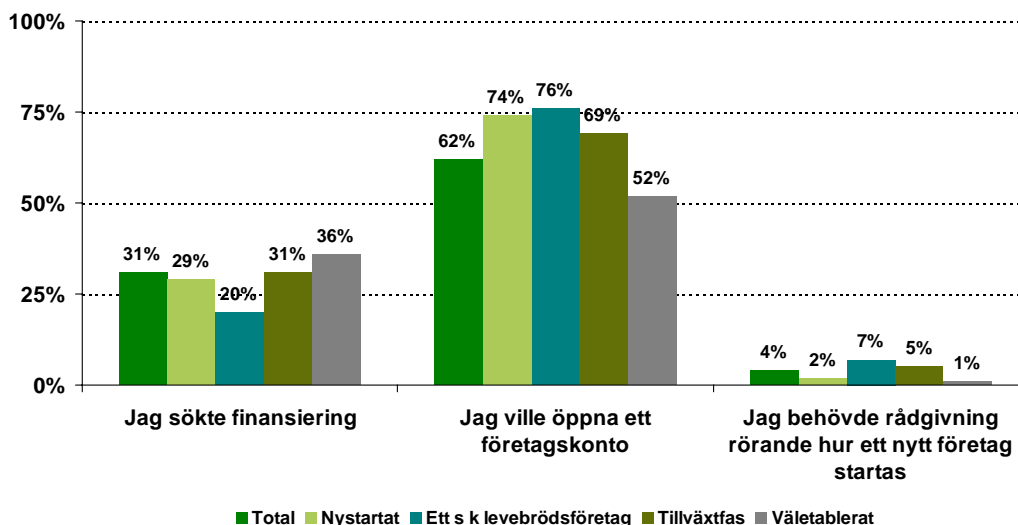
Undersökningen visar att de allra flesta företagare har haft ett positivt första möte med sin bank; 32 procent var mycket positiva och 45 procent ganska positiva. Fem procent uppgav att mötet var ganska negativt och en procent att det var mycket negativt. Det är framför allt tillväxtföretagare som upplevde sitt första bankmöte som mycket positivt, 35 procent. I de öppna svaren fick vi också många nyttiga synpunkter. En generell synpunkt som alla banker nog bör nysta vidare i, är att företagare upplever en bristande förståelse för småföretagarens villkor från bankpersonal, och att bankerna förvaltar ett stort förtroendekapital, som i sin tur kan avgöra företagarnas förmåga att hantera med- och motgångar.

Graf 1: Hur upplevde du som företagare ditt första möte med banken? Uppdelat på företagsfas



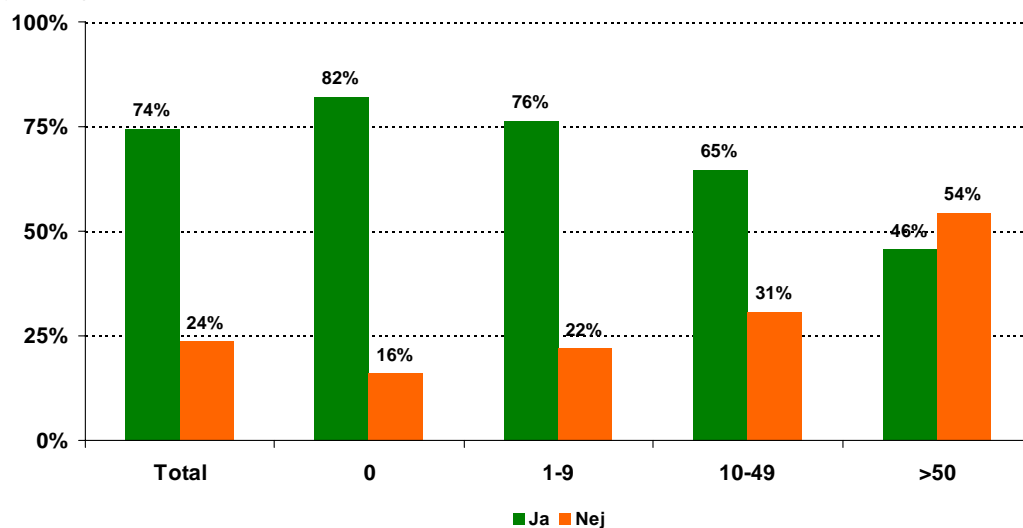
De allra flesta företagare har vänt sig till banken av två skäl: för att öppna ett företagskonto (62 procent) eller för att få hjälp med finansieringen (31 procent). Andelen som gått till banken för att få tips och råd kring hur man startar företag är tämligen liten, bara fyra procent.

Graf 2: Vad var syftet med ditt första möte med banken? Uppdelat på företagsfas



Tre av fyra företagare i undersökningen har samma bank för företaget och för den privata ekonomin. Trots detta upplever en del företagare att bankerna har svårt att värdera företaget i den allmänna bedömningen av ekonomin. Det är framför allt enmansföretagare som har samma bank både privat och för sitt företag.

Graf 3: Har du samma bank för ditt företag som du har som privatperson? Uppdelat på företagsstorlek



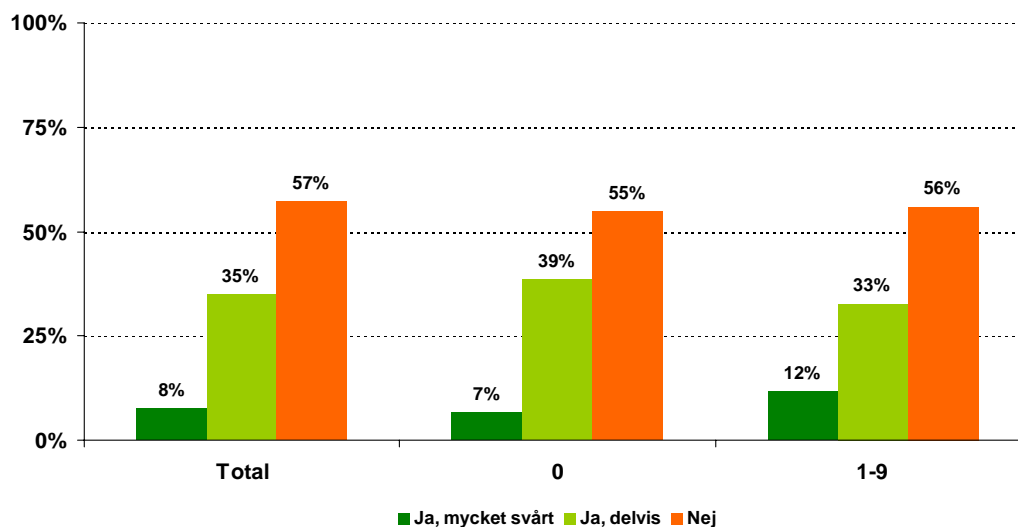
Vi har även låtit de deltagande företagarna svara öppet på frågan "Vad är viktigast i ditt möte med banken?". Det är tydligt att just förståelsen för företagarens behov och det personliga mötet är det som prioriteras av flest företagare.

Topplistan – Vad är viktigast i ditt möte med banken?

1. Förståelse för kunden / Att banken förstår företagets behov
2. Personlig kontakt som känner företaget väl
3. Ärlighet, att inte försöka sälja bankprodukter
4. Ömsesidigt förtroende
5. Att banken förenklar företagandet
6. Att banken är proaktiv - ger förslag som gynnar kunden

Många företagare som driver enskild firma upplever att det är svårt att hålla isär den privata ekonomin och företagets ekonomi. Detta är inte så märkligt med tanke på att den som driver en enskild firma är personligt ansvarig för företaget och att företagets organisationsnummer utgörs av företagarens eget personnummer. I vår undersökning svarade totalt sett 43 procent av företagarna som driver enskild firma att det är mycket svårt eller till viss del svårt att hålla isär den privata ekonomin och företagets ekonomi.

Graf 4: Upplever du att det är svårt att hålla isär din privata ekonomi och företagets ekonomi? Bolagsform: Enskild firma. Uppdelat på antal anställda



Vi har i undersökningen gett företagarna möjlighet att dela med sig av sina bästa råd till blivande företag. Även där är ett vanligt råd att hålla isär den privata ekonomin och företagets ekonomi. Det råd som hamnar överst i listan är dock att arbeta igenom affärsplanen ordentligt, och att inte ge upp i första taget utan tänka långsiktigt.

Topplistan – SEB:s Företagarpanels bästa råd till blivande företagare

1. Arbeta igenom din affärsplan/affärsidé
2. Långsiktighet - det tar lång tid att få in kunder
3. Håll de initiala kostnaderna nere och ha en tydlig bodelning mellan den privata ekonomin och företaget
4. Tag hjälp av experter - ger mer tid för kunder
5. Ha en buffert
6. Bygg nätverk
7. Expandera långsamt
8. Smygstarta - ha en anställning vid sidan om den första tiden
9. Välj medarbetare med omsorg
10. Skaffa en förtroendefull och öppen relation med banken
11. Var inte rädd för att ta betalt
12. Tag råd från offentliga organisationer (t.ex. ALMI, Skatteverket, Inkubatorer, Forskarparker m.m.)
13. Tag ordentliga företagsförsäkringar
14. Hitta partners
15. GO FOR IT!

Bra att tänka på inför ett möte hos banken

- Många företag som behöver kapital i någon form vänder sig till en bank. Bankerna lånar in pengar från sina kunder, och kan därmed inte ta alltför stora risker, dvs bankerna är inga riskkapitalister och tar heller inte någon ägarandel i företaget.
- Några av de finansieringsformer som banker erbjuder är checkkredit eller factoring, för att täcka rörelsekapitalbehovet och för att jämna ut toppar och dalar i företagets likviditet. Factoring innebär att kapital frigörs genom belåning av kundfakturor. Dessutom erbjuds leasing, dvs möjlighet att hyra objekt via banken.
- Banklån för investeringsbehov ges även, ibland tillsammans med ALMI om riskerna är större.
- Om du redan är kund i den bank där du tänkt ansöka om finansiering är det bästa att du i första hand vänder dig till den kontakt du redan har i banken och bokar en tid hos exempelvis en företagsrådgivare. Men det kan också vara bra att träffa några olika banker för att jämföra de villkor du kan få.
- Från bankens sida är det viktigt med förtroendet för dig som kund, liksom en bedömning av din förmåga att betala tillbaka lånet. Det är givetvis också viktigt för den person du kontaktar på banken att förstå ditt finansieringsbehov och vad det är du vill att banken ska finansiera.
- För att kunna bedöma ditt företags kassaflöde och återbetalningsförmåga behöver din bankkontakt titta på siffror som visar hur det går för ditt företag. Vid rörelsefinansiering behöver banken även få en inblick i hur behovet ser ut under året. De vanligaste dokumenten som banken vill se, och som det är bra om du tar med dig till mötet hos din bank, är det senaste årsbokslutet (eller resultat- och balansräkning), din affärsplan och din bedömning av ditt företags marknadsförutsättningar.
- För att kunna ta ställning till ditt företags kreditbehov brukar banken också vilja se på din resultat- och likviditetsbudget för de närmsta åren samt en budgeterad kassaflödesanalys som visar ditt företags återbetalningsförmåga av de krediter som du önskar.
- Om alla siffrerapporter känns helt övermäktiga så är det bra att skaffa hjälp med dessa – du behöver ändå själv ha koll på ditt företags utveckling! För gratis rådgivning kan du exempelvis kontakta Nyföretagarcentrum, se www.nyforetagarcentrum.se.

SEB:s FÖRETAGAREKONOM

Ingela Hemming

070-763 82 97

ingela.hemming@seb.se

www.seb.se/foretagarekonomen

SEB:s företagarekonom Ingela Hemming har till uppgift att vara språkrör i frågor som rör små- och medelstora företag. I rollen ingår att bevaka omvärlden utifrån små- och medelstora företags perspektiv för att kunna rapportera om viktiga händelser som berör företagets vardag. Utöver det ska SEB:s företagarekonom med kompetens och råd underlätta för företag att förbättra sin ekonomi och stärka sin konkurrenskraft.