

Checklista krisföretag

Den här checklistan är avsedd för att hjälpa lantbruksföretag som har ekonomiska problem.

Akuta ekonomiska problem kan bero på flera saker som t ex ett plötsligt prisfall eller missväxt men ofta bottnar de i bristande styrning eller långvariga problem som ej åtgärdats i tid. De akuta problemen måste självklart lösas men det är viktigt att även tänka långsiktigt. Listan är därför uppdelad i åtgärder som behöver åtgärdas på kort respektive lång sikt.

Åtgärder på kort sikt

Stöd och hjälp till dig själv

Se till att du inte blir själv med problemen. En ekonomisk kris blir lätt en mental kris med handlingsförlamning som följd. Kontakta någon i ditt nätverk som du känner förtroende för och som kan ge dig handgriplig hjälp, t ex en rådgivare.

Information

Informera familj, personal, finansiärer, fodringsägare och övriga som berörs ekonomiskt eller praktiskt. De flesta har stor förståelse och har inställningen att problem skall lösas. Du är i en mycket bättre sits om dina fodringsägare blir informerade om krisen i förväg och direkt av dig istället för indirekt genom uteblivna betalningar.

Handlingsplan

Upprätta en skriftlig och realistisk handlingsplan med konkreta och tidsangivna åtgärder. Planen skall förankras hos rådgivare eller annan sakkunnig person och följas upp kontinuerligt.

Budget och uppföljning

I handlingsplanen måste ingå att upprätta en budget för likviditet och resultat. Ofta är det likviditeten som är det akuta problemet men kortsiktiga åtgärder som förbättrar likviditeten måste alltid ställas mot dess påverkan på resultatet. Budgeten måste följas upp, stämmas av och vid behov revideras om den skall vara ett användbart verktyg.

Administration

Var extra noggrann med din administration även om det tar emot att öppna post med räkningar. A och O för att du skall kunna ta dig ur krisen är att du har koll på läget och det har du inte om du släpar med administrationen. Öppna post, betala räkningar, sköt bokföring, stäm av saldon mm dagligen!

Produktion

Vinsten är ett resultat av marginalen gånger volymen. Kan du höja marginalen genom att sänka kostnaderna och/eller öka intäkterna? Kan du med bibehållen marginal öka volymen? Det är t ex alltför vanligt med tomma platser i nyproducerade djurstall. Marginalvinsten av att fylla dessa platser är oftast mycket hög!



Krediter

Du har kanske inte det bästa förhandlingsläget just nu men du bör ändå se över dina krediter. Använder du rätt säkerhet eller kan du lägga om t ex ett maskinlån till lån i fastigheten och därmed få bättre villkor? Har du en rimlig amorteringstakt? Kan du minska amorteringstakten under en period?

Sälja?

Har du tillgångar som du kan avyttra utan att det minskar ditt långsiktiga resultat? Många har kvar "bra-att-ha-grejer" som tar plats och tid i onödan. Har du inte använt en inventarie på två kan du antagligen avvara den!

Räkna på alternativet att sälja egna maskiner och leja eller samverka istället.

Kan du avyttra delar av fastigheten? Kanske kan du sälja tomter?

Åtgärder på lång sikt

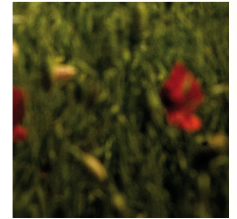
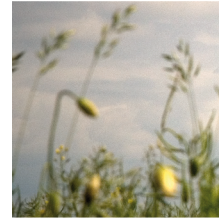
Mål

Vart är du på väg? Ett framgångsrikt företagande bygger på att man jobbar mot uppsatta mål. Vet man vad målet är blir det lättare att ta dagliga beslut om ekonomi och produktion.

Som egenföretagare måste du först ställa dig frågan vad du har för privata mål i livet och vad du därmed måste ställa för krav på företaget, dess avkastning och produktion. Din familj måste självklart vara informerad och införstådd med vad företaget tar och ger i alla aspekter!

Planering och styrning

Med tydliga mål blir det lättare att planera och styra verksamheten. Ta dig tid att vara företagsledare även om det bara är dig själv du skall leda! Planera, styr och följ upp kontinuerligt, minst en gång per månad, med verktyg och metoder du själv har lätt att förstå. Timpengen vid skrivbordet kanske inte är fakturerbar men är ofta mycket hög.



Marknad

Lantbruket omfattas fortfarande av stöd men det är vanskligt att vara beroende av politiska beslut. Lär dig den marknad du är en del av, både den som du är köpare på och den som du är säljare på. Följ prisförändringar, försök se orsak och verkan, skaffa dig en uppfattning om framtida utveckling och du har mycket större chans att klara dig än om du bara har fokus på produktionen.

Produktion

Producera det som efterfrågas och se till att göra det bra! Prioritera lönsam verksamhet – gör det du är bäst på och köp tjänster som du vet att du själv är dålig på och som du känner att du gör ineffektivt.

Planera och följ upp din produktion kontinuerligt. Jämför dig gärna med andra producenter för att upptäcka din svagheter. Bedriv ett ständigt effektiviseringsarbete – du får inte bli nöjd.

Följ och ta till dig utveckling av ny teknik, insatsvaror, regelverk mm.

Utveckling

Att stå still är att gå bakåt. Vill du överleva som företagare måste du utvecklas ständigt vad gäller kompetens, rationalisering, ny teknik, marknadsförändringar etc.

Nätverk

Skaffa dig ett nätverk av människor du har förtroende för och som kan bidra till ditt företagande. Underhåll nätverket genom att ringa, maila och träffa personerna regelbundet.

Rådgivning

Skaffa dig lönsamma rådgivare! Ställ krav på din rådgivare att han skall hjälpa dig till bättre lönsamhet.

Investeringar

Alla investeringar skall kunna motiveras ekonomiskt – gör enkla kalkyler!

Ofta underskattas värdet av investeringar som minskar den egna arbetstiden.

Krediter

Kontinuerlig översyn av dina krediter. T ex ger en ny värdering på fastigheten som regel större utrymme för bottenlån. Glöm inte att förhandla med banken.

LRF Konsult är Sveriges största rådgivnings- och redovisningsföretag med fler än 1 400 medarbetare. Våra specialister och rådgivare inom ekonomi, juridik, skatter, skog och fastighetsförmedling finns på över 135 orter över hela landet. På www.konsult.lrf.se hittar du uppgifter om närmaste kontor. Vill du hellre ringa är numret **0771-27 27 27**.

