

100

SPØRGSMÅL

enhver ejer bør
stille sin bogholder

En guide til bedre økonomisk overblik

De rigtige spørgsmål skaber de rigtige svar. Og de rigtige svar skaber bedre beslutninger.

- Skab overblik
- Stil de rigtige spørgsmål
- Træf bedre beslutninger



INDHOLD

En samlet guide til de vigtigste økonomiske spørgsmål, ejerledere bør kunne få svar på.

1	Likviditet Likviditet er livsnerven i enhver virksomhed. Disse spørgsmål hjælper med at sikre, at du altid har overblik over nuværende situation og fremtidige betalingsforpligtelser.	04
2	Omsætning Omsætning er fundamentet for vækst og indtjening. Disse spørgsmål giver indsigt i salg, kunder og salgsmæssig udvikling.	05
3	Indtjening Indtjening er målet med forretningen. Disse spørgsmål sætter fokus på dækningsgrad, resultat og lønsomhed.	06
4	Omkostninger Omkostninger påvirker direkte bundlinjen. Disse spørgsmål hjælper med at forstå, udfordre og optimere virksomhedens omkostningsstruktur.	07
5	Medarbejdere Medarbejdere er ofte en af virksomhedens største investeringer. Disse spørgsmål skaber overblik over lønomkostninger, produktivitet og bemanning.	08
6	Drift En velfungerende drift sikrer korrekte tal og effektive processer. Disse spørgsmål afdækker styring, afstemninger og løbende økonomiarbejde.	09
7	Vækst Vækst skaber muligheder, men kræver planlægning. Disse spørgsmål sætter fokus på vækspotentiale, kapacitet og investeringer.	10
8	Budget & Forecast Budgetter og forecasts skaber overblik og retning. Disse spørgsmål sikrer realistiske planer og løbende opfølgning.	11
9	Risiko Risici kan true forretningen, hvis de ikke håndteres. Disse spørgsmål afdækker økonomiske risici og sårbarheder.	12
10	Strategi Strategi handler om at vælge rigtigt og skabe langsigtet værdi. Disse spørgsmål sætter fokus på prioritering, lønsomhed og retning.	13

INTRODUKTION

En virksomheds økonomi rummer svarene på, hvor der går godt - og hvor der skal sættes ind.

Men værdien opstår først, når man stiller de rigtige spørgsmål.

Denne guide indeholder 100 spørgsmål, som du som ejer kan bruge i dialogen med din bogholder, controller, CFO eller eksterne økonomifunktion.

Brug guiden som tjekliste, sparringsværktøj eller som inspiration til at styrke dialogen om økonomien.

SÅDAN BRUGER DU GUIDEN

- ✓ Gennemgå spørgsmålene ét tema ad gangen.
- ✓ Vælg de mest relevante for din virksomhed.
- ✓ Stil spørgsmålene løbende - ikke kun til regnskabsmøder.
- ✓ Brug svarene aktivt i dine beslutninger.

1

LIKVIDITET

Likviditet er livsnerven i enhver virksomhed. Disse spørgsmål hjælper med at sikre, at du altid har overblik over nuværende situation og fremtidige betalingsforpligtelser.

1. Hvor mange penge har vi i banken lige nu?

6. Hvilke store betalinger kommer de næste 30 dage?

2. Hvor meget af bankbeholdningen er reelt disponibel?

7. Hvilke kunder skylder os mest?

3. Hvor mange måneder kan vi klare os uden ny omsætning?

8. Hvor mange forfaldne debitorer har vi?

4. Hvad forventer vi at have stående om 30 dage?

9. Hvor meget kapital er bundet i tilgodehavender?

5. Hvad forventer vi at have stående om 90 dage?

10. Har vi risiko for likviditetsmangel inden for de næste 6 måneder?

Omsætning er fundamentet for vækst og indtjening. Disse spørgsmål giver indsigt i salg, kunder og salgsmæssig udvikling.

11. Hvor meget har vi omsat for i år?

16. Hvilken kunde er mindst profitabel?

12. Hvordan ligger vi mod budget?

17. Hvilke kunder har vi tabt det seneste år?

13. Hvordan ligger vi mod sidste år?

18. Hvor stor er vores kundefafhængighed?

14. Hvilke kunder står for størstedelen af omsætningen?

19. Hvor meget omsætning kommer fra nye kunder?

15. Hvilken kunde er mest profitabel?

20. Hvor meget omsætning kommer fra eksisterende kunder?

Indtjening er målet med forretningen. Disse spørgsmål sætter fokus på dækningsgrad, resultat og lønsomhed.

21. Hvad er vores dækningsgrad?

26. Hvad er vores EBITDA?

22. Hvordan har dækningsgraden udviklet sig?

27. Hvad er vores resultat før skat?

23. Hvilke ydelser tjener vi mest på?

28. Hvad er vores break-even?

24. Hvilke ydelser tjener vi mindst på?

29. Hvilken omsætning skal vi have næste måned for at gå i nul?

25. Hvor mange kroner tjener vi pr. omsætningskrone?

30. Hvad påvirker vores resultat mest lige nu?

Omkostninger påvirker direkte bundlinjen. Disse spørgsmål hjælper med at forstå, udfordre og optimere virksomhedens omkostningsstruktur.

31. Hvilke 10 leverandører koster os mest?

36. Hvor meget bruger vi på konsulenter?

32. Hvilke omkostninger er steget mest det sidste år?

37. Hvor meget bruger vi på software?

33. Hvilke abonnementer betaler vi for?

38. Hvor meget bruger vi på markedsføring?

34. Hvilke abonnementer bruger vi ikke?

39. Hvor meget bruger vi på administration?

35. Har vi dobbeltlicenser?

40. Hvor kan vi spare penge uden at skade forretningen?

Medarbejdere er ofte en af virksomhedens største investeringer. Disse spørgsmål skaber overblik over lønomkostninger, produktivitet og bemanning.

41. Hvad er vores samlede lønomkostning?

46. Har vi råd til næste ansættelse?

42. Hvad koster en medarbejder reelt?

47. Hvornår skal næste ansættelse være rentabel?

43. Hvor stor en andel af omsætningen går til løn?

48. Hvilke afdelinger er mest profitable?

44. Hvad er omsætning pr. medarbejder?

49. Hvordan udvikler personaleomkostningerne sig?

45. Hvad er dækningsbidrag pr. medarbejder?

50. Hvad sker der med resultatet ved én ekstra medarbejder?

En velfungerende drift sikrer korrekte tal og effektive processer. Disse spørgsmål afdækker styring, afstemninger og løbende økonomiarbejde.

51. Er alle bankkonti afstemt?

56. Er skyldige omkostninger medtaget?

52. Er alle balancekonti afstemt?

57. Er forudbetalinger korrekt periodiseret?

53. Mangler der bilag?

58. Er anlægskartotek opdateret?

54. Er moms korrekt afstemt?

59. Er alle lån afstemt?

55. Er feriepenge korrekt hensat?

60. Er regnskabet retvisende?

Vækst skaber muligheder, men kræver planlægning. Disse spørgsmål sætter fokus på vækstpotentiale, kapacitet og investeringer.

61. Hvor hurtigt vokser vi?

66. Hvor meget omsætning kan vi håndtere med
nuværende setup?

62. Hvad er vores gennemsnitlige månedlige vækst?

67. Hvornår skal vi ansætte næste gang?

63. Kan organisationen følge med væksten?

68. Hvilke investeringer bør vi foretage?

64. Hvad er vores største flaskehals?

69. Hvilke investeringer bør vi undgå?

65. Hvor meget kapital kræver væksten?

70. Hvad er den største økonomiske risiko ved vækst?

Budgetter og forecasts skaber overblik og retning. Disse spørgsmål sikrer realistiske planer og løbende opfølgning.

71. Har vi et budget?

76. Hvad forventer vi at tjene i år?

72. Hvor ofte opdateres det?

77. Hvad forventer vi at have i banken ved årets udgang?

73. Hvor præcist har budgettet været?

78. Hvilke forudsætninger bygger forecastet på?

74. Hvor afviger vi mest?

79. Hvad er worst-case scenariet?

75. Hvad forventer vi at omsætte for i år?

80. Hvad er best-case scenariet?

Risici kan true forretningen, hvis de ikke håndteres. Disse spørgsmål afdækker økonomiske risici og sårbarheder.

81. Hvilken kunde vil ramme os hårdest at miste?

86. Har vi kontrakter der udløber snart?

82. Hvilken leverandør er mest kritisk?

87. Har vi kunder der betaler for sent?

83. Er vi afhængige af nøglepersoner?

88. Har vi skjulte tabsgivende kunder?

84. Er der momsrisici?

89. Hvor sårbar er virksomheden?

85. Er der skatterisici?

90. Hvad holder vores revisor mest øje med?

Strategi handler om at vælge rigtigt og skabe langsigtet værdi. Disse spørgsmål sætter fokus på prioritering, lønsomhed og retning.

91. Hvad er de vigtigste KPI'er?

96. Hvor taber vi flest penge?

92. Hvilke KPI'er bør vi følge månedligt?

97. Hvad skal vi gøre mere af?

93. Hvilke produkter bør vi satse mere på?

98. Hvad skal vi stoppe med?

94. Hvilke produkter bør vi udfase?

99. Hvad er den vigtigste økonomiske beslutning de næste 12 måneder?

95. Hvor tjener vi flest penge?

100. Hvis du ejede virksomheden, hvad ville du så fokusere på?

KAN I SVARE PÅ SPØRGSMÅLENE?

Formålet med denne guide er ikke, at alle 100 spørgsmål nødvendigvis skal være relevante for alle virksomheder.

Formålet er at skabe refleksion over, hvor godt økonomifunktionen understøtter ledelsen i hverdagen.

Jo flere af spørgsmålene I kan besvare hurtigt og præcist, desto stærkere står virksomheden typisk.

HAR I BRUG FOR SPARRING?

Hvis guiden har givet anledning til spørgsmål eller overvejelser omkring jeres økonomifunktion, tager vi gerne en uforpligtende dialog.

Vi hjælper virksomheder med at skabe overblik over økonomien og sikre, at ledelsen har de nødvendige data til at træffe de rigtige beslutninger.

Vi fungerer som ekstern økonomifunktion og hjælper blandt andet med bogføring, lønadministration, budgetter, forecasts og rapportering.



KONTAKT

Johnny Andersen

CFO Consultant

Roce ApS

ja@roce.dk

+45 51 91 65 91

