

# Alternativ finansiering i høj kurs

– Familie, venner, crowdfunding, business angels mv.

## Brugen af alternativ finansiering og crowdfunding

FSR – danske revisorer har gennemført denne survey for at få revisorerne vurdering af SMV-virksomhedernes brug af alternativ finansiering i den forbindelse særligt brugen af crowdfunding og Vækstfondens tilbud.

- 34 pct. af revisorerne vurderer, at de i **meget høj eller høj grad** ser deres SMV-kunder **søge mod alternative finansieringsformer** i forhold til pengeinstitutterne. Kun 2 pct. oplever slet ikke, at deres SMV-kunder søger mod alternative finansieringsformer.
- **Lån fra familien** er den alternative finansieringskilde, som revisorerne oftest ser SMV'erne søge mod.
- **Både familien, professionelle långivere og private långivere** er mere efterspurgt end for et år siden ifølge revisorerne, hvilket er udtryk for et større pres efter finansiering fra alternative kilder
- **Et afslag i banken** er ifølge revisorerne hovedårsagen til, at SMV'erne søger mod alternative finansieringsmuligheder. Herefter følger **manglende mulighed for at stille sikkerhed**.
- Skal en SMV **vende et 'nej' til et 'ja'** i banken, er muligheden for at **stille sikkerhed**, det første der skal arbejdes med, vurderer revisorerne. Herefter er det en **forøgelse af driftsindtjeningen**, der kan vende et 'nej' til et 'ja', vurderer revisorerne

K / KONTAKT

**Tom Vile Jensen**  
Erhvervspolitisk  
direktør  
mail: tvj@fsr.dk  
tlf: 41 93 31 51

**Jakob Holm**  
Chefkonsulent  
mail: jho@fsr.dk  
tlf.: 41 93 31 69

### Om Crowdfunding

- Lidt under én ud af 10 af revisorerne i undersøgelsen har SMV-kunder, der på nuværende tidspunkt **har søgt** finansiering via **crowdfunding**.  
15 pct. af revisorerne har SMV-kunder, der **overvejer** at søge finansiering via **crowdfunding**.
- Hovedårsagen til **interessen for crowdfunding** er, at SMV'erne har fået **afslag i banken**. Herefter følger muligheden for at rejse **risikovillig kapital**.

## SMV-virksomheder søger mod alternative finansieringsformer

Et 'nej' i banken er ikke ensbetydende med, at det er umuligt for små og mellemstore virksomheder (SMV'er) at skaffe finansiering.

Over de seneste år er der kommet større fokus på de alternative finansieringsmuligheder, SMV'erne kan vende sig mod, hvis banken siger 'nej' – eller hvis virksomheden står med et 'ja' fra banken, men vurderer, at de vil afsøge alternativerne for at få bedre lånevilkår.

I denne undersøgelse har vi spurgt revisorerne om deres vurdering af SMV'ernes interesse for alternativ finansiering samt årsagerne til, at SMV'erne søger alternativer til pengeinstitutterne.

## Stigende søgning mod alternativer til banken

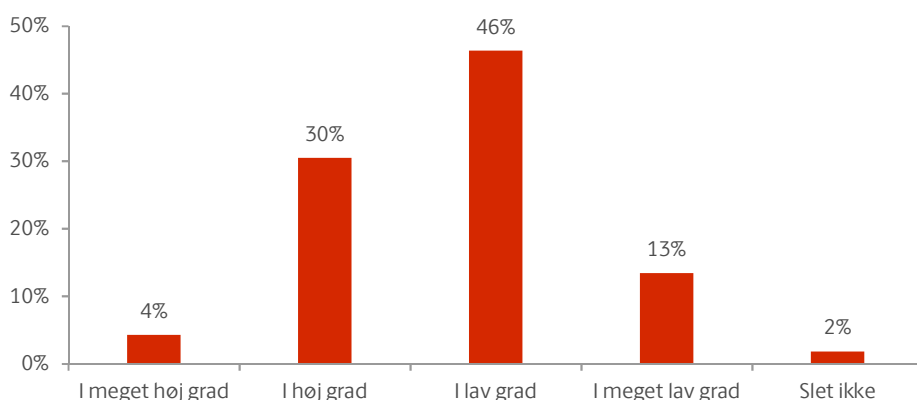
Store dele af revisorerne i undersøgelsen oplever, at deres SMV-kunder søger mod alternative finansieringsformer i forhold til pengeinstitutterne.

Lidt over en tredjedel (34 pct.) af revisorerne i undersøgelsen svarer, at de i meget høj eller høj grad vurderer, at deres SMV-kunder søger mod alternative finansieringsformer i forhold til pengeinstitutterne.

Kun 2 pct. af revisorerne i undersøgelsen svarer, at de slet ikke oplever, at deres SMV-kunder søger mod alternative finansieringsformer.

### Figur 1

**Alternativ finansiering: I hvilken grad oplever du, at dine SMV-kunder søger mod alternative finansieringsformer i forhold til pengeinstitutterne? (n= 164)**



Kilde: Fokus på alternativ finansiering, FSR-SURVEY 2016

## Interessen for crowdfunding breder sig

Det seneste års tid er der kommet mere fokus på crowdfunding som alternativ finansieringskilde, og revisorerne i undersøgelsen oplever, at denne finansieringsform langsomt vinder indpas hos deres SMV-kunder.

Lidt over hver tiende revisor (11 pct.) har set sine SMV-kunder søge mod crowdfunding i form af Crowdlending.

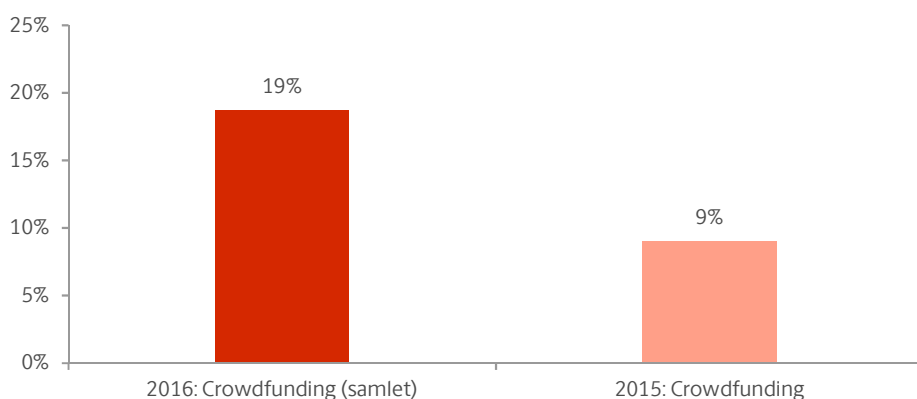
Crowdlending er hovedsageligt private långivere, der låner penge ud til virksomheder. Det er regulære lån ligesom i en bank, hvor der afdrages på lånet og betales en rente. Crowdlending udbydes eksempelvis på platformene Lendino eller platformen Flex Funding, hvor virksomheder kan søge lån, som private / professionelle investorer går sammen om at finansiere.

Oven i det ser 5 pct. af revisorerne SMV'erne søge mod rewardbaseret crowdfunding. Hvor folk (crowden) giver et beløb til en virksomhed i bytte for en belønning (reward), som typisk består af det produkt, virksomheden vil udvikle / har udviklet. Derudover ser 3 pct. af revisorerne SMV'erne søge mod andre typer af crowdfunding. Samlet er det 19 pct. af revisorerne, som ser SMV'erne søge mod crowdfunding. Det er en markant stigning i forhold til 2015.

Sidste år var det 9 pct. af revisorerne i undersøgelsen, som så SMV'erne søge mod crowdfunding som alternativ finansieringsform. Vi ser nærmere på crowdfunding senere i undersøgelsen (side 7).

### Figur 2

**Sammenligning mellem 2015 og 2016 – andel revisorer, der svarer crowdfunding på spørgsmålet: Hvilke af følgende alternative finansieringsformer ser du, at SMV-virksomhederne søger imod? (Angiv gerne flere svar) (n= 155)**



Kilde: Fokus på alternativ finansiering, FSR-SURVEY 2015 og 2016

## Familien er første alternativ

Det alternativ, som flest revisorer ser SMV'erne vende sig imod, er dog noget tættere tilknyttet den enkelte virksomhed. Det er nemlig lån fra familien, som revisorerne oftest ser SMV'erne søge mod som alternativ finansieringsform (65 pct.). Samtidig ser 19 pct. af revisorerne SMV'erne søge mod egenkapital fra familien.

I forhold til sidste år er interessen for familie-lån steget med 5 procentpoint, da det i 2015 var seks ud af ti (60 pct.) revisorer, som så SMV'erne søge mod private långivere i familien. Oven i det skal lægge de 19 pct., som søger egenkapital fra familien.

Efter lån fra familien er det Vækstfonden, som revisorerne oplever, at SMV-virksomheder har næstmest interesse for som alternativ finansieringsform.

Næsten halvdelen (47 pct.) af revisorerne oplever, at SMV'erne søger mod Vækstfonden for at opnå alternativ finansiering.

I forhold til 2015 er interessen for Vækstfonden dalet en smule, da sidste års undersøgelse viste, at 53 pct. af revisorerne så SMV'erne søge mod Vækstfonden.

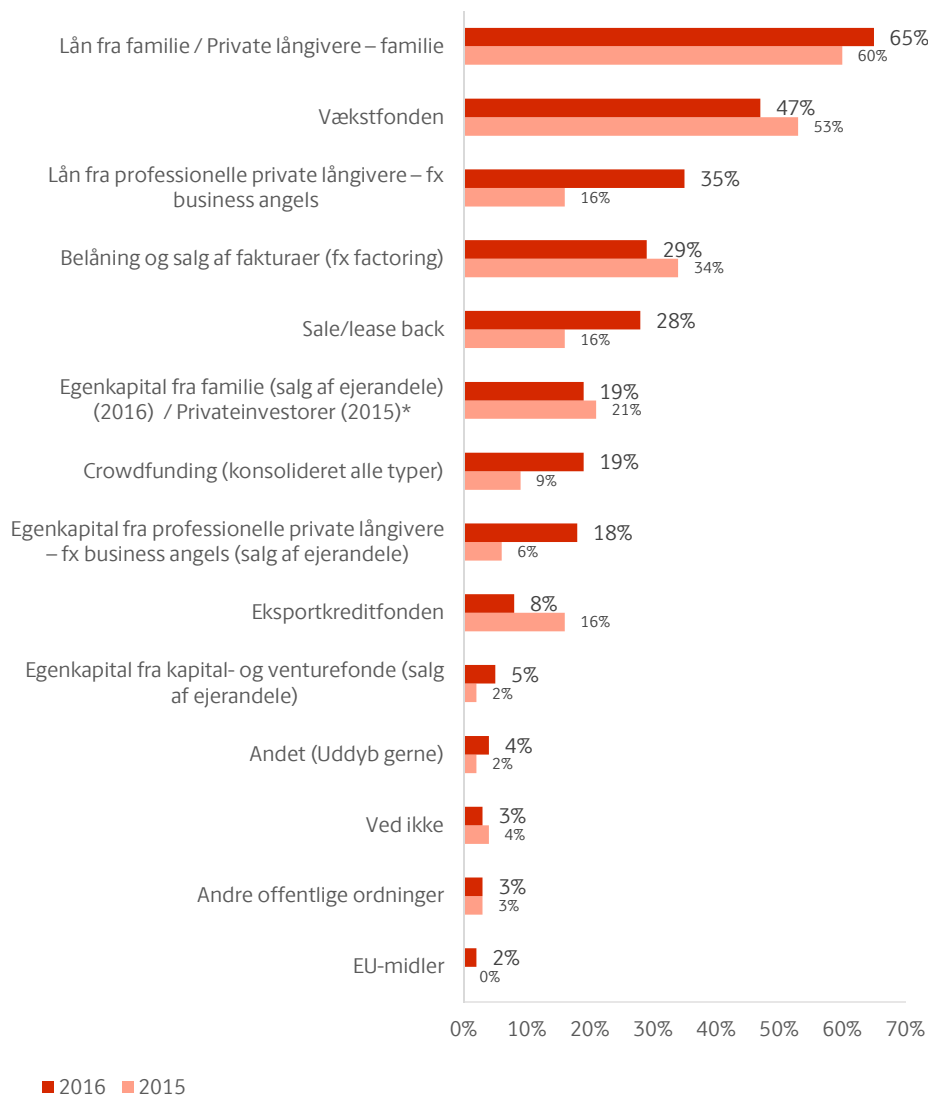
Højdespringeren på årets liste i forhold til sidste år er lån fra "professionelle private långivere", såkaldte business angels.

Sidste år så 16 pct. af revisorerne virksomhederne søge mod denne finansieringsform.

I år ser 35 pct. af revisorerne at SMV'erne søge mod business angels for lån, mens 18 pct. af revisorerne ser SMV'erne søge mod egenkapital fra business angels.

Figur 3

**Hvilke af følgende alternative finansieringsformer ser du, at SMV-virksomhederne søger imod? (Angiv gerne flere svar) (2016, n= 155) (2015, n=170)**



**Kilde: Fokus på alternativ finansiering, FSR-SURVEY 2015 og 2016**

## Afslag i banken er hovedårsag til søgningen mod alternative finansieringskilder

Et afslag i banken er ifølge revisorerne hovedårsagen til, at SMV'erne søger mod alternative finansieringsmuligheder.

Mere end otte ud af 10 revisorer (82 pct.) peger på dette som årsagen til søgningen mod alternativerne.

Begrænsede muligheder for at stille sikkerhed til banklån er også en af driverne bag søgningen mod alternativer til banken. Seks ud af ti (60 pct.) revisorer peger på dette som årsag.

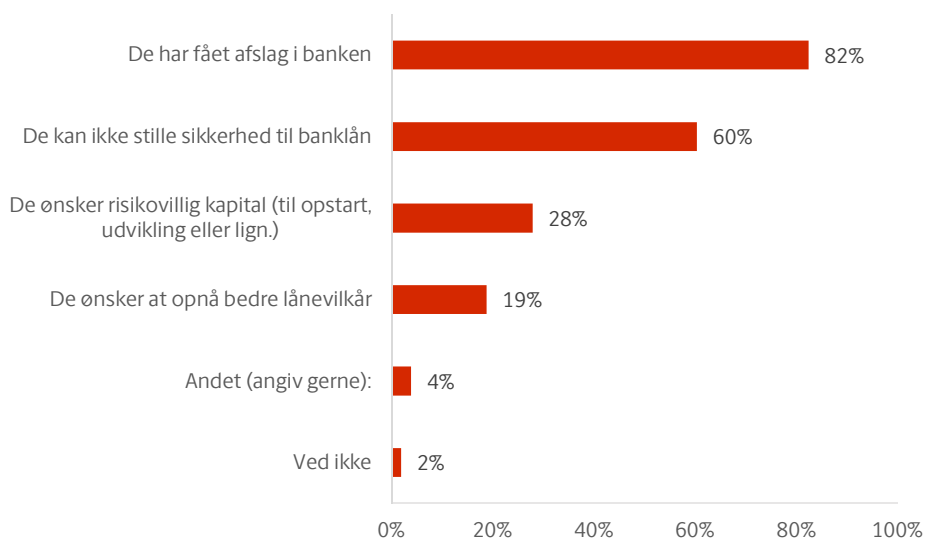
Der er også en række SMV'er, der benytter alternativerne for at opnå bedre lånevilkår. 19 pct. af revisorerne oplever SMV'er søge mod alternativ finansiering for at komme i mål med dette.

I den forbindelse peger én af respondenterne på den fleksibilitet, der kan ligge i alternativerne:

*"Alternativerne er som regel mere fleksible end bankerne - både med vilkår, vurdering af potentiale, sagsbehandling m.v."*

Figur 4

**Hvad er årsagen til, at SMV-virksomhederne søger mod alternativer til banken? (Angiv max 3 svar) (n= 154)**



Kilde: Fokus på alternativ finansiering, FSR-SURVEY 2016

## Crowdfunding er kommet på radaren

I 2015 er crowdfunding for alvor blevet synlig i avisernes erhvervs-dækning, og finansieringsformen er kommet i SMV'ernes søgelys. Derfor har vi stillet revisorerne nogle særskilte spørgsmål omkring crowd-funding.

I USA har crowdfunding-platforme som Kickstarter.com over de seneste år rejst flere millioner til projekter.

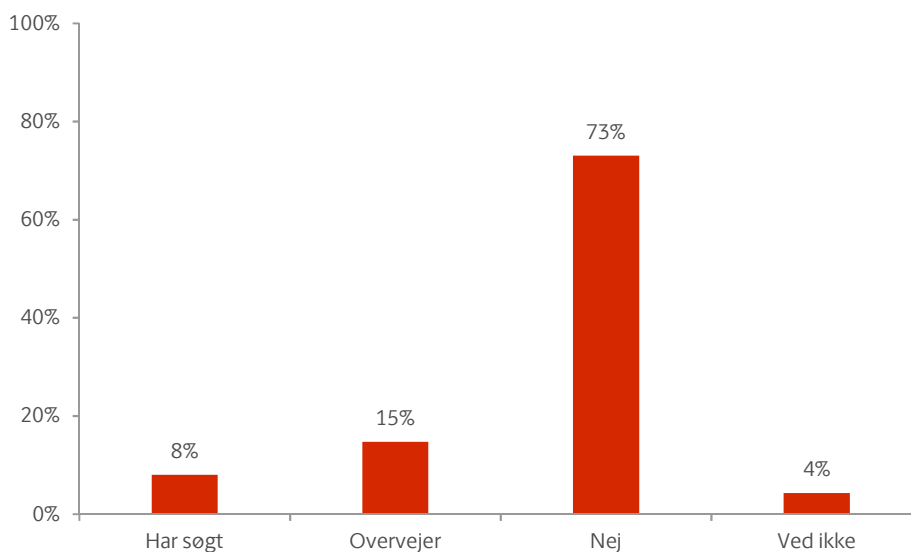
I Danmark bliver finansieringsformen også mere og mere udbredt, og hos SMV'erne er crowdfunding ikke længere blot noget, man hører om.

Næsten én ud af 10 (8 pct.) af revisorerne i undersøgelsen har SMV-kunder, der har søgt finansiering via crowdfunding.

Hertil kan lægges, at 15 pct. af revisorerne har SMV-kunder, der overvejer at søge finansiering via crowdfunding.

Figur 5

**Har du SMV-kunder, der har søgt eller overvejer at søge finansiering via crowdfunding? (n=163)**



Kilde: Fokus på alternativ finansiering, FSR-SURVEY 2016



**F** / FAKTA**Om crowdfunding**

Der findes flere typer af crowdfunding.

**Crowdlending**

Flere private "puljer" penge, som lånes til virksomheder via en crowdfunding platform

**Rewardbased crowdfunding**

En virksomhed sælger deres produkt allerede i idé- /udviklingsfasen via en crowdfundingplatform og skaffer således finansiering til udviklingen

**Equity crowdfunding**

Formidling af egenkapital

I Danmark synes søgningen at være størst mod crowdlending og rewardbaseret crowdfunding.

**Afslag i banken og risikovillig kapital fører bl.a. til crowdfunding**

Blandt de revisorer, som har SMV-kunder, der har søgt eller overvejer at søge finansiering via crowdfunding, er hovedårsagen til interessen for crowdfunding, at SMV'erne har fået afslag i banken.

(Figur 6, OBS. Tabellen har et lavt antal respondenter, da det alene er revisorer med SMV-kunder, der har søgt eller overvejer at søge crowdfunding, som har svaret.)

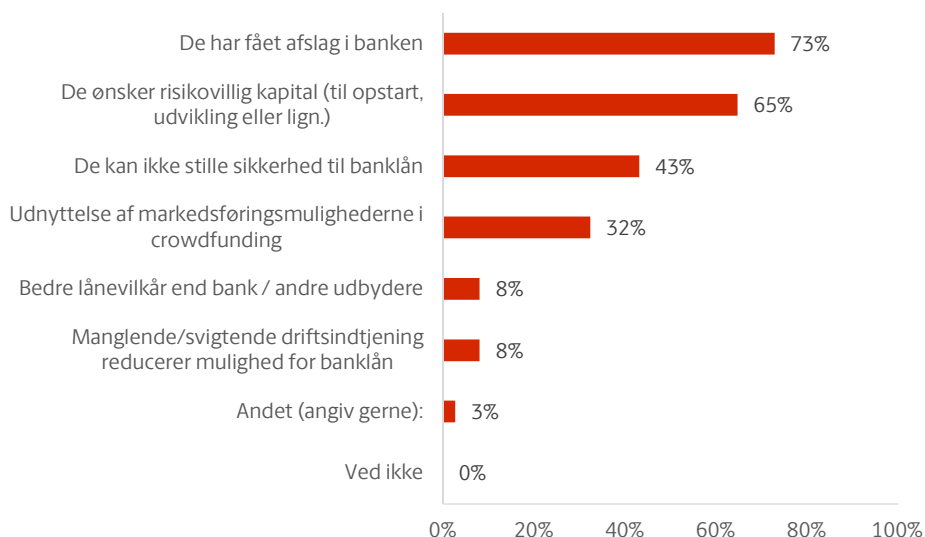
Næst på listen er ønsket om at skaffe risikovillig kapital til opstart, udvikling og lignende. Denne type kapital må bankerne som udgangspunkt ikke stille til rådighed.

En tredjedel af revisorerne ser også SMV'erne søge mod crowdfunding for at udnytte de markedsføringsmuligheder, der ligger i at finansiere sig via en bredere gruppe (crowden). Ved eksempelvis rewardbaseret crowdfunding præsenterer en virksomhed ofte et endnu ikke udviklet produkt, og baseret på interessen for produktet kan virksomheden vurdere det videre potentiale i projektet.

På den vis bliver crowdfunding-kampagnen til en slags indledende markedsundersøgelse - en tilgang som større virksomheder også har benyttet sig af, når de har lanceret nye produkter. Samtidig kan en godt eksekveret crowdfunding-kampagne give stor eksponering over for potentielle kunder via crowdfundingplatforme og sociale medier.

**Figur 6**

**Hvad er årsagen til, at SMV-virksomhederne søger eller overvejer at søge finansiering via crowdfunding? (Angiv gerne flere svar) (n=37)**



**Kilde: Fokus på alternativ finansiering, FSR-SURVEY 2016**

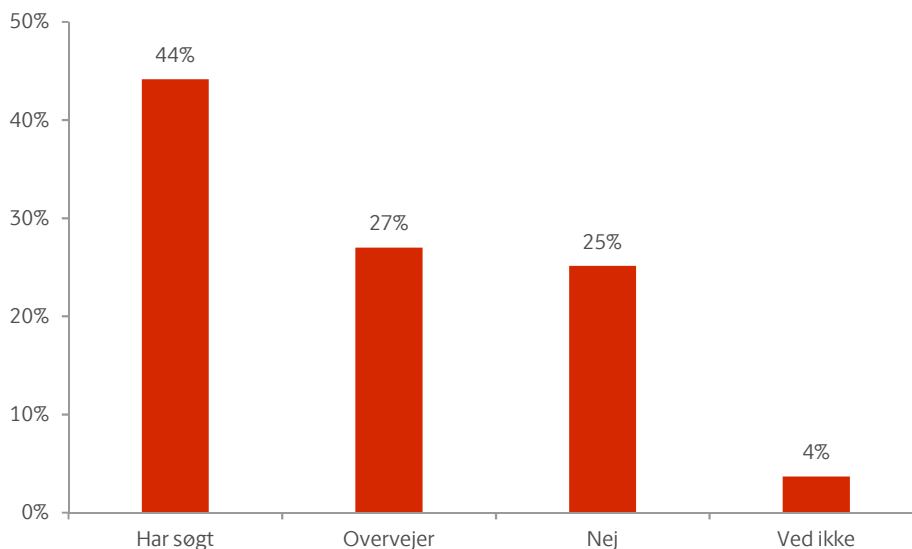
## Vækstfonden også et søgt alternativ

Næsten halvdelen af revisorerne (44 pct.) har SMV-kunder, der har søgt finansiering via Vækstfonden, hvilket tyder på, at Vækstfonden er første stop efter familien for SMV'erne, når de søger alternativer til banken.

Vækstfonden har gennem de seneste år sat fokus på, at fortælle virksomhederne om de løsninger, de tilbyder. Den store søgning blandt SMV'erne viser, at det er lykkedes fonden, at skabe en forbindelse.

Udover de 44 pct. af revisorerne med SMV-kunder, der har søgt finansiering via Vækstfonden, svarer tre ud af 10 revisorer (27 pct.), at de har kunder, som overvejer at søge finansiering via Vækstfonden.

Samlet er det altså syv ud af 10 revisorer (71 pct.), som har SMV-kunder, der har finansieringsmulighederne hos Vækstfonden på radaren.

**Figur 7****Har du SMV-kunder, der har søgt eller overvejer at søge finansiering via Vækstfonden? (n=163)****Kilde: Fokus på alternativ finansiering, FSR-SURVEY 2016****Vækstfonden på banen, når sikkerheden mangler**

Blandt de revisorer med SMV-kunder, der har søgt eller overvejer at søge finansiering hos Vækstfonden, er hovedårsagen til, at SMV'erne søger mod Vækstfonden, at de ikke kan stille den nødvendige sikkerhed til et banklån.

Derefter følger muligheden for at rejse risikovillig kapital til udvikling eller opstart.

Denne type kapital må banken typisk ikke udlåne, hvorfor SMV'erne skal søge andre steder hen for at få den risikovillige kapital.

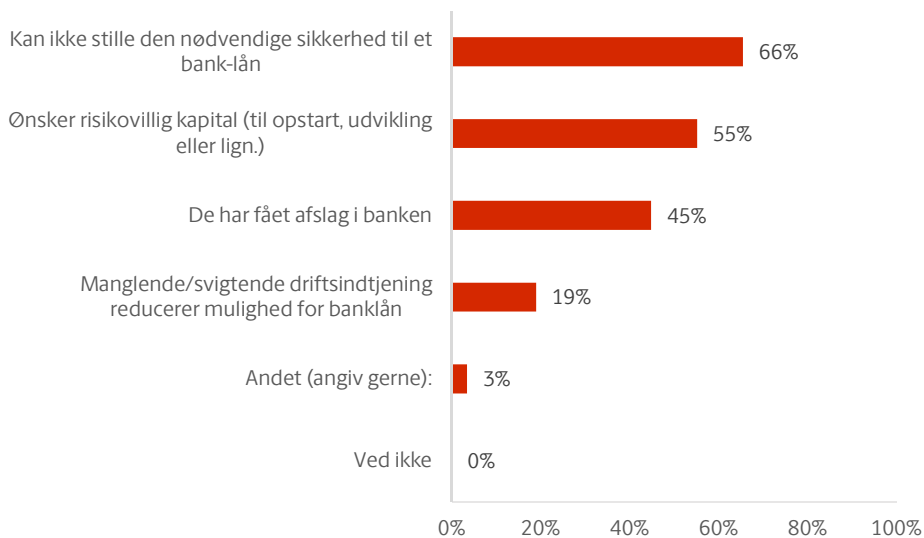
Afslag i banken kommer først som nummer tre på revisorerens liste over årsager til, at SMV'erne søger mod Vækstfonden.

Omvendt var afslaget i banken hovedårsagen til at SMV'erne søgte mod crowdfunding.

For søgningen mod både Vækstfonden og crowdfunding ligger ønsket om risikovillig kapital som nummer to på listen over årsagen til søgningen mod de alternative finansieringskilder.

**Figur 8**

**Hvad er årsagen til, at SMV-virksomhederne søger eller overvejer at søge finansiering via Vækstfonden? (Angiv gerne flere svar) (n= 116)**



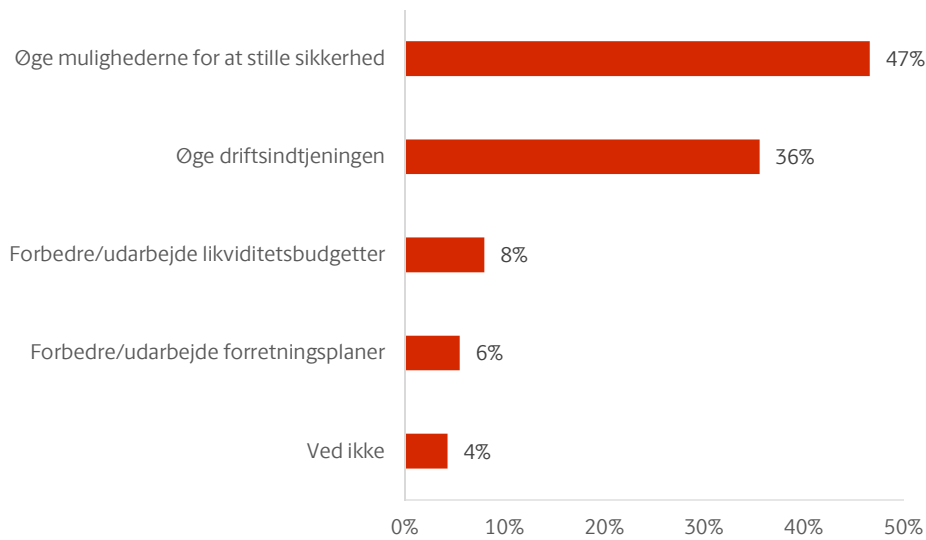
**Kilde: Fokus på alternativ finansiering, FSR-SURVEY 2016**

### Sikkerhed er nøglen til banken

Afslaget i banken er blandt hovedårsagerne til, at SMV'erne søger mod alternative finansieringskilder. Derfor har vi spurgt revisorerne om, hvad de mener de SMV'er, som søger mod alternativer til banken, skal styrke, hvis de skal vende et "nej" til et "ja" i banken. Her fremhæver revisorerne "sikkerhed" og "indtjening", som nøglen til banken for SMV'erne.

Hvis en SMV skal vende et "nej" til et "ja" i banken, så er muligheden for at stille sikkerhed, det første der skal arbejdes med, vurderer revisorerne (47 pct.). Herefter er det en forøgelse af driftsindtjeningen, der vender "nej" til "ja", vurderer revisorerne (36 pct.).

**Figur 9**  
**Hvis de SMV-virksomheder, som søger finansiering via alternativer til banken, skulle have bank-finansiering, hvad skulle de så styrke (Hvad kunne vende et nej til et ja i banken)? (Angiv max 3 svar) (n=163)**

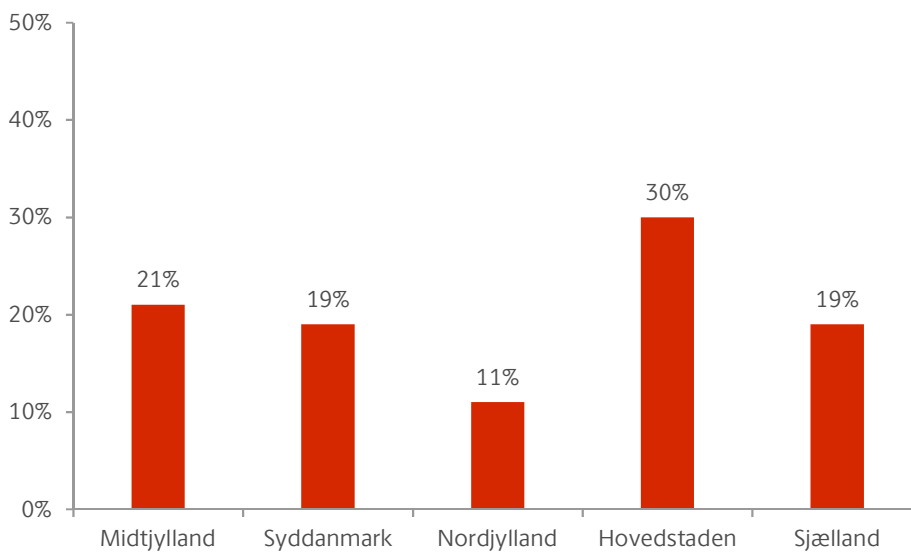


**Kilde: Fokus på alternativ finansiering, FSR-SURVEY 2016**

## Information om respondenterne i undersøgelsen

De 170 respondenter (revisorerne) i undersøgelsen er geografisk fordelt ud over hele landet. Flest i hovedstadsregionen – færrest i Nordjylland.

**Figur 10**  
**Fordeling af respondenter på landsdele**



**Kilde: Fokus på alternativ finansiering, FSR-SURVEY 2016**

Mere end otte ud af 10 (84 pct.) af revisorerne i undersøgelsen arbejder med virksomheder i regnskabsklasse B.

Knap seks ud af 10 (62 pct.) arbejder for virksomheder i regnskabsklasse A, og lidt under halvdelen (46 pct.) arbejder for regnskabsklasse C.

Mens det er hver tyvende revisor i undersøgelsen (5 pct.), der arbejder med børsnoterede eller statslige selskaber (regnskabsklasse D).

Tabel 1  
**Regnskabsklasserne**

**Om Regnskabsklasser**

Regnskabsklasse A	Regnskabsklasse B	Regnskabsklasse C	Regnskabsklasse D
<p>Klasse A dækker virksomheder med personlig hæftelse, der typisk er små. Det er personlige virksomheder, kommanditselskaber og interesselskaber med personligt hæftende deltagere, samt mindre virksomheder med begrænset ansvar, der er omfattet af lov om visse erhvervsdrivende virksomheder.</p>	<p>Virksomheder med begrænset ansvar samt under to af tre størrelsesgrænser: 50 ansatte, nettoomsætning 72 millioner og balancesum 36 millioner.</p>	<p>Virksomheder med begrænset ansvar samt over to af tre størrelsesgrænser: 50 ansatte, nettoomsætning 72 millioner og balancesum 36 millioner.</p>	<p>Børsnoterede selskaber og aktieselskaber ejet af staten.</p>

## **Om FSR – SURVEY**

FSR - danske revisorer udarbejder løbende analyser og survey, som tager udgangspunkt i aktuelle og relevante problemstillinger i revisorbranchen og i erhvervslivet mere generelt. Formålet med undersøgelserne er at sætte fokus på relevante emner og nyttiggøre den unikke viden, som foreningens medlemmer besidder. Det er tilladt at citere fra publikationen med tydelig kildeangivelse og med henvisning til FSR – danske revisorer.

### **Om det samlede svarpanel**

Panelet består af 608 revisorer fordelt ud over hele landet. Størstedelen af de deltagende revisorer arbejder til dagligt som aktive revisorer og har deres daglige gang blandt danske virksomheder. En lille del (6 pct.) arbejder i øjeblikket ikke som revisorer, men som økonomidirektører, controllers, med intern revision eller lignende.

### **Om denne undersøgelse**

170 godkendte revisorer fra panelet har besvaret dette spørgeskema. Svarprocenten i denne undersøgelse er 28 pct. af det samlede panel.

Der er i alt 3.562 aktive godkendte revisorer i Danmark<sup>1</sup>. De 170 respondenter svarer til en stikprøvestørrelse på 4,8 pct. af den samlede population af godkendte revisorer.

Spørgeskemaundersøgelsen er afsluttet i 1.kvartal 2016.  
Analysenotatet er udarbejdet i august 2016

---

<sup>1</sup> Tal fra Virk/CVR – liberale erhverv, juni 2016