Intervju med Nina Pitkäjärvi

Frågor

- Hurudan screening har en bank?
    - Vi har ingen, vi ser på större perspektiv
    - Kännedom om olika branscher
    - Inga utstuderade modeller
    - Köper fakta
- Har du sett olika modeller på business planer?
    - Lika mycket som det finns businessplaner,
    - Tycker om och uppmanar att Finnveras modell skall användas
- Hur skall en business plan se ut?
    - Logisk ordning
    - Rubriker
    - Branschen, lönsam
    - Inte för mycket bilder
    - Man har inte tid att läsa så mycket
    - Swot
    - Risk analys
        - Kunden måste förstå riskmängden
        - Vill veta om riskerna
    - Någon speciellt bra/dålig?
        - Ju större desto bättre
        - Konkurrenter
            - Får ofta be om mera info om konkurrenterna
        - I finansiella planen behöver man inte visa hur man har kommit till sitt resultat (att man utgått ifrån en konkurrent)
- Används Finnveras modell?
    - Jo den används, och den
- Vad fäster du uppmärksamhet vid då du läser en business plan?
    - SWOT
    - Branschens siffor
    - Budgeten
        - 3 år framåt
        - Exempel på frågor
            - Personal
            - Hyresavtal
                - Index
                - Hur långt hyresavtal
- Allmänna misstag?
    - Ingen swot
    - För överoptimistisk i budgeten
    - Inte ha tagit konkurrenterna i beaktan

        - För mycket detaljerad info (nippelitieto), simple is beautiful
        - Siffrorna som berättar, idén är mindre viktig
            - De har en uppfattning om branscher, beställer jobb Suomenasiakastieto
- Bra delar?
    - Njaa, alla är ganska lika
    - Först på senare tiden har man hämta en plan
- Övriga upplevelser
    - Banken fäster inte så mycket uppmärksamhet vid om idén är bra och fungerande, de är mera intresserade av att se om det fungerar finansiellt
    - Ofta för mycket information som man inte förstår, detta är ett minus
- Hur kontakta?
    - Per email, allmänt postkontor
    - Per telefon
    - Kund har gett vink
    - Alla behandlas lika
        - Har som mål att besvara snabbt, hur det än blir
    - Bedömer lite om kommer från en pålitlig kund
    - Får välja bort kunder om man så tycker

Övrigt

- Bra, men lite lång
- Tycker om numror
- Swot analys
- Industrin
- Banken använder uusyrityskeskus
- Vill se siffor
- Vill veta det vad kunden behöver, banken vill inte komma med alternativ
- 3 olika laternativ worst, best etc.
- Kommer först och snusar på idén (utreder möjligheterna)
    - Ber om lån senare
- Cash-flow helst på månatlig basis
    - För större företag
    - Mindre kanske inte månatlig
- Budgeten inte så detaljerad (nippeli) , mera stora perspektivet
- 5 år e normal lånetid, efter 5 år kan man omförhandla
    - Efter 5 förhandla på nytt
    - 10 års perspektiv
- Grundas inte så mycket nya
    - En gång i mån läses en plan

Screening

- Swot