

# Финансова яснота, управленски контрол и подготовка за следващия етап на растеж

**Financial Architects**

Fractional CFO Services for Growth, Control & Transactions

# Съдържание

Готов ли е бизнесът ви за следващото ниво?	03
За кого е този документ?	04
Сигнали, че растежът изпреварва финансовата система	05
Счетоводство vs CFO функция	06
Скритата цена на липсваща CFO функция	07
Какво представлява Fractional CFO?	08
Три начина да работим заедно	09
Какво означава финансова архитектура?	10
Паричен поток: печалбата не е достатъчна	11
Не всички приходи са еднакво ценни	12
Бюджет и прогноза: управление на бъдещето	13
KPI и управленско отчитане: какво трябва да вижда собственикът всеки месец?	14
Финансови процеси и контрол	15
Растеж и алокация на капитала: кои решения заслужават инвестиция?	16
Ценообразуване и маржове: най-бързият път към по-добра печалба	17
Банките и инвеститорите купуват яснота	18
Подготовка за сделка: стойността трябва да може да се защити	19
Защо Financial Architects?	20
Нашият подход	21
CFO Blueprint	22
CFO Blueprint: Какво получава клиентът?	23
CFO Growth Office	24
CFO Growth Office: Какво получава клиентът?	25
CFO Deal Room	26
CFO Deal Room: Какво получава клиентът?	27
Следващата стъпка: финансов разговор	28

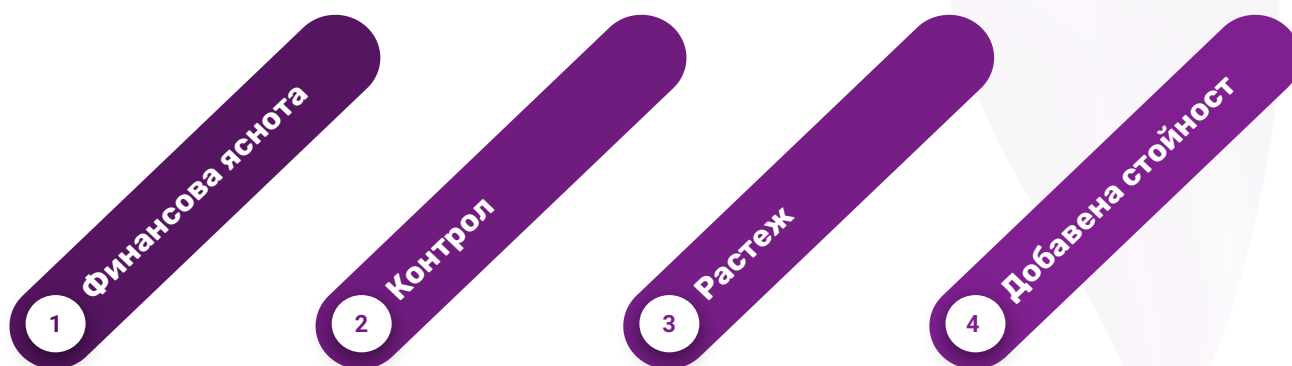
# Готов ли е бизнесът ви за следващото ниво?

Всеки успешен бизнес стига до момент, в който интуицията, предприемаческият усет и стандартните счетоводни отчети вече не са достатъчни.

Приходите растат. Екипът се увеличава. Клиентите стават повече. Процесите се усложняват. Решенията вече имат по-голям финансов ефект. Тогава собственикът започва да задава различни въпроси:

- Имаме ли достатъчно кеш за следващите месеци?
- Кои продукти, клиенти или канали реално създават печалба?
- Какъв растеж можем да си позволим, без да напрегнем ликвидността?
- Какво ще стане при по-слаб, базов или оптимистичен сценарий?
- Готови ли сме за банка, инвеститор или потенциална сделка?
- Вземане ли решения на база данни – или основно на база усещане?

**Financial Architects** помага на собственици и управители да превърнат финансовите данни в управленски решения. Не просто отчети. Не просто таблици. А финансова яснота, контрол и по-добра основа за растеж.



# За кого е този документ?

Този документ е за собственици, управители и изпълнителни директори на средни компании, които вече имат работещ бизнес, но усещат, че следващият етап изисква по-силна финансова система. Не дефинираме този етап само чрез оборот, EBITDA, брой служители или индустрия. По-важният критерий е сложността.

Този документ е подходящ за вас, ако:

- бизнесът расте, но паричният поток остава напрегнат;
- имате счетоводни отчети, но нямате достатъчна управленска финансова картина;
- не виждате ясно кои продукти, клиенти или канали създават стойност;
- планирате инвестиции, разширяване, финансиране или навлизане на нови пазари;
- обмисляте инвеститор, придобиване или бъдеща продажба на бизнеса;
- искате да управлявате не само чрез оборот, а чрез печалба, кеш, риск и стойност.

Целта не е да добавим още един консултант. Целта е да изградим CFO перспектива в бизнеса – без да заменяме счетоводителя, собственика или управленския екип.

# Сигнали, че растежът изпреварва финансовата система

Много компании растат по-бързо, отколкото се развива тяхната финансова инфраструктура. В началото това изглежда добре: повече клиенти, повече продажби, по-голям екип. Но постепенно растежът започва да създава напрежение – повече вземания, повече наличности, повече доставчици, повече заплати, повече решения и по-голяма нужда от оборотен капитал.

Типичните сигнали са:

- приходите растат, но парите не достигат;
- печалбата изглежда добра, но не се превръща в кеш;
- няма ясна картина кои дейности са най-рентабилни;
- бюджетът не е реален инструмент за управление;
- липсва точна прогноза за следващите месеци;
- паричният поток се управлява реактивно;
- финансовите решения се вземат късно;
- собственикът е основният контролен механизъм в бизнеса.

Това не означава, че бизнесът е слаб. Означава, че е преминал в по-висок етап на сложност - и има нужда от финансова система, която да расте заедно с него.

# Счетоводството показва миналото, CFO функцията управлява бъдещето

Счетоводството е необходимо. То осигурява отчетност, данъчна дисциплина и съответствие с регулаторните изисквания. Но счетоводството обикновено отговаря на въпроса: „Какво се случи?“

CFO функцията отговаря на други въпроси:

- Какво означават тези резултати?
- Какво ще се случи след 3, 6 или 12 месеца?
- Какви решения трябва да вземем сега?
- Кои рискове не виждаме?
- Къде бизнесът създава или губи стойност?
- Колко растеж можем да финансираме?
- Какво ще стане при различни сценарии?

Счетоводните отчети са основа. Но сами по себе си те не винаги дават управленска яснота. За собственика е важно не само дали бизнесът има печалба, а защо има такава печалба, колко устойчива е тя и дали се превръща в кеш.

**Fractional CFO** превежда финансовите данни на езика на решенията: цени, маржове, разходи, паричен поток, инвестиции, финансиране и стойност.

# Скритата цена на липсваща CFO функция

Липсата на CFO функция рядко изглежда като директен разход. По-често се проявява като пропусната стойност, забавени решения или скрити рискове. Бизнесът може да губи пари, без това да се вижда веднага в счетоводния отчет.

Примери:

- цени, които не отразяват реалната стойност на продукта или услугата;
- отстъпки, които изяждат маржа;
- клиенти с висок оборот, но ниска или отрицателна рентабилност;
- бавно събиране на вземания;
- наличности, които блокират капитал;
- разходи, които растат по-бързо от приходите;
- липса на сценарии преди важни инвестиционни решения;
- недостатъчна подготовка при разговори с банки или инвеститори.

Поотделно тези проблеми може да изглеждат управляеми. Заедно те намаляват ликвидността, рентабилността и стойността на бизнеса.

Добрата CFO функция не е разход за отчетност. Тя е инвестиция в по-добри решения, по-добър контрол и по-висока стойност на бизнеса.



# Какво представлява **Fractional CFO** и какви проблеми решава

Fractional CFO е външен финансов директор, който работи с бизнеса на проектен или абонаментен принцип. Това позволява на компанията да получи стратегическа финансова експертиза на ниво и интензитет, съобразени с реалната ѝ нужда – без да изгражда пълна вътрешна CFO позиция.

Fractional CFO е подходящ за компании, които вече имат счетоводство и работещ бизнес, но се нуждаят от по-високо ниво на финансова подкрепа:

- финансово планиране;
- бюджетиране и прогнозиране;
- управление на паричния поток;
- анализ на маржове и рентабилност;
- KPI и управленско отчитане;
- подобряване на финансови процеси;
- подкрепа при финансиране;
- подготовка за инвеститор или сделка;
- финансова аргументация при стратегически решения.

Fractional CFO не е човек, който просто подготвя таблици. Това е стратегически финансов партньор на собственика и управленския екип. Подкрепата може да бъде на оперативно, финансово или стратегическо ниво.

- На оперативно ниво CFO функцията помага да се въведе по-добър ритъм на отчитане, по-ясни процеси и по-добър контрол върху разходите.
- На финансово ниво CFO функцията помага за управление на паричния поток, маржовете, бюджета, прогнозите и рентабилността.
- На стратегическо ниво CFO функцията помага при решения за растеж, финансиране, инвестиции, ценообразуване, придобивания или продажба на бизнес.

# Три начина да работим заедно

Различните бизнеси имат различна нужда от CFO подкрепа. Затова **Financial Architects** работи с три основни формата. Те могат да работят самостоятелно или последователно. Често най-добрата първа стъпка е CFO Blueprint, защото показва каква CFO подкрепа би създавала най-голяма стойност.

## CFO Blueprint

Финансова диагностика и 90-дневен план. Подходящ, когато собственикът иска ясна финансова картина, независим CFO поглед и приоритизиран план за действие.

## CFO Growth Office

Подходящ, когато бизнесът има нужда от регулярна управленска финансова система: бюджет, прогноза, паричен поток, KPI, маржове, управленско отчитане и решения за растеж.

## CFO Deal Room

Подготовка за финансиране, инвеститор, продажба или придобиване. Подходящ, когато числата трябва да бъдат защитими пред банка, инвеститор, купувач или партньор.

# Какво означава финансова архитектура?

Много компании имат данни. Малко компании имат яснота. Данните са в счетоводната система, ERP, Excel файлове, банкови извлечения, търговски справки и оперативни отчети. Но ако не са структурирани и интерпретирани, те не водят до по-добри решения.

Финансовата архитектура свързва четири елемента:

1. **Данни** - Надеждна и последователна финансова информация.
2. **Структура** - Модели, отчети, бюджети, прогнози и KPI, които показват важното.
3. **Интерпретация** - Ясен отговор какво означават числата за бизнеса.
4. **Решения** - Конкретни действия за кеш, маржове, разходи, растеж, финансиране или сделка.

Целта не е повече отчетност. Целта е собственикът и управленският екип да виждат навреме какво се случва, защо се случва и какво трябва да направят.

# Паричен поток: печалбата е не е достатъчна

Един от най-честите проблеми при растящи компании е разликата между печалба и паричен поток. Бизнесът може да показва печалба, но да няма достатъчно свободни средства. Това се случва, когато парите са блокирани във вземания, наличности, предварителни плащания, инвестиции или бавни цикли на събиране.

Напрежението върху кеша често се появява точно в периоди на растеж. Причината е проста: растежът изисква финансиране. Повече продажби често означават повече доставки, повече хора, повече запаси, повече вземания и повече оперативни разходи, преди парите да се върнат в бизнеса.

CFO функцията поставя фокус върху:

- 13-седмична прогноза на паричния поток;
- анализ на вземанията;
- срокове на плащане към доставчици;
- управление на наличности;
- минимален cash buffer;
- сценарии при забавени плащания или спад в продажбите.

Целта не е само да знаем колко пари има бизнесът днес. Целта е да знаем какво ще се случи с кеша през следващите седмици и месеци.



# Рентабилност: не всички приходи са еднакво ценни

Много собственици следят основно оборота. Това е разбираемо – приходите са най-видимият показател за растеж. Но оборотът сам по себе си не е достатъчен. Един клиент може да носи висок оборот, но нисък марж. Един продукт може да изглежда успешен, но да изисква твърде много обслужване, склад, логистика или отстъпки. Един канал може да расте бързо, но да има висока цена на придобиване.

Затова CFO функцията разглежда рентабилността в дълбочина:

- кои продукти имат най-висок принос към печалбата;
- кои клиенти са стратегически и кои са нерентабилни;
- къде отстъпките намаляват стойността;
- кои канали създават качествен растеж;
- как се променя брутният марж във времето;
- какво остава след директните разходи;
- кои разходи растат по-бързо от приходите.

Това позволява на собственика да управлява бизнеса не само чрез повече продажби, а чрез по-добри продажби. Целта не е просто по-голям бизнес. **Целта е по-печеливш, по-предвидим и по-устойчив бизнес.**

# Бюджет и прогноза:

## управление на бъдещето

Бюджетът не трябва да бъде формален документ, който се прави веднъж годишно и след това се забравя. Добре изградената бюджетна система е инструмент за управление.

Тя показва:

- какви приходи очакваме;
- какви разходи можем да си позволим;
- кои инвестиции са реалистични;
- какъв паричен поток ще бъде необходим;
- къде може да се появи напрежение;
- какви решения трябва да се вземат предварително.

Прогнозата допълва бюджета, като актуализира очакванията според реалните резултати и променящата се среда. Вместо да реагира след като проблемът вече е възникнал, управленският екип може да вижда предварително:

- какво ще стане при спад в продажбите;
- какъв ефект ще има нова инвестиция;
- възможно ли е наемане на нов екип;
- колко финансиране е необходимо и кога;
- как ще изглежда годината при различни сценарии.

Бюджетът е планът. Прогнозата е навигацията. Сценариите са подготовката.

# KPI: какво трябва да вижда собственикът всеки месец

Собственикът не трябва да бъде затрупан с десетки отчети. Той има нужда от ясна картина по ключовите показатели, които движат бизнеса. Добре структурираният месечен управленски пакет трябва да отговаря на няколко въпроса:

- Как се представяме спрямо бюджета?
- Какви са основните отклонения?
- Какво се случва с паричния поток?
- Как се движат маржовете?
- Кои разходи излизат извън контрол?
- Кои клиенти, продукти или канали са най-важни?
- Какви рискове трябва да обсъдим?
- Какви решения трябва да вземем?

KPI dashboard-ът трябва да бъде кратък, ясен и практически ориентиран. Той не трябва да показва всичко. Той трябва да показва важното. Обикновено показателите се групират в няколко области:

- растеж;
- рентабилност;
- паричен поток;
- ефективност;
- риск;
- изпълнение спрямо план.

Така финансовият разговор се измества от „какво се е случило“ към „какво правим по въпроса“.

# Финансови процеси и контрол

В много средни компании собственикът остава основният контролен механизъм. Той одобрява разходи, следи плащания, пита за вземания, проверява големи сделки, контролира банката и често е единственият човек, който има цялостна финансова картина. Това може да работи в по-малък бизнес. Но при растеж започва да създава риск.

Когато всичко минава през собственика:

- решенията се забавят;
- екипът не поема достатъчно отговорност;
- контролът зависи от един човек;
- бизнесът става по-труден за мащабиране.

CFO функцията помага да се изградят ясни финансови процеси:

- месечен финансов календар;
- правила за одобрение на разходи;
- структура на отчетност;
- роли и отговорности на финансовия екип;
- контрол върху вземания и плащания;
- ownership на бюджет и KPI;
- управленски срещи с ясен дневен ред.

Целта не е бюрокрация. Целта е контрол без микромениджмънт. **Силният бизнес не разчита само на силен собственик. Той разчита на силна система.**

# Растеж и алокация на капитала: кои решения заслужават инвестиция?

Един от най-важните въпроси за всеки собственик е къде да инвестира ограничените ресурси на бизнеса.

- Да наемем ли нов екип?
- Да отворим ли нов обект?
- Да инвестираме ли в оборудване?
- Да развием ли нов продукт?
- Да влезем ли на нов пазар?
- Да увеличим ли маркетинговия бюджет?
- Да придобием ли конкурент, доставчик или допълващ бизнес?
- Да вземем ли банково финансиране?

Тези решения не трябва да се вземат само на база интуиция. Те трябва да бъдат подкрепени с финансов модел, който показва:

- очаквана възвръщаемост;
- период на изплащане;
- ефект върху паричния поток;
- необходим оборотен капитал;
- ключови рискове;
- негативен сценарий;
- влияние върху маржа и EBITDA;
- дали моментът е правилен.

Това не означава, че всяко решение ще бъде без риск. Означава, че рискът ще бъде разбран, измерен и управляван. Капиталът трябва да се насочва там, където създава най-висока стойност при приемлив риск.

# Ценообразуване и маржове: най-бързият път към по-добра печалба

Понякога най-бързият път към по-добра печалба не е повече продажби, а по-добра цена. Ценообразуването е един от най-силните, но често подценявани лостове за подобряване на печалбата.

Много компании определят цените си исторически, интуитивно или спрямо конкуренцията. Това може да доведе до загуба на стойност, особено когато разходите се променят, пазарът се развива или клиентският микс става по-сложен.

CFO функцията разглежда цените през няколко въпроса:

- Какъв е реалният брутен марж по продукт или услуга?
- Къде отстъпките намаляват стойността?
- Кои клиенти плащат под икономически оправдано ниво?
- Къде има възможност за value-based pricing?
- Какъв е ефектът от 1%, 3% или 5% промяна в цените?
- Кои услуги трябва да бъдат пакетирани различно?
- Къде цената не отразява сложността на обслужването?

Подобрението в ценообразуването често има директен ефект върху EBITDA. Затова pricing review е една от най-практичните CFO инициативи за растящ бизнес. **Понякога най-голямата възможност за печалба не е в повече продажби, а в по-добри цени.**

# Финансиране: банките и инвеститорите купуват яснота

Когато бизнесът търси финансиране, качеството на финансовата информация става критично. Банки, инвеститори и кредитори не гледат само оборота. Те искат да разберат:

- генерира ли бизнесът устойчив паричен поток;
- каква е реалната рентабилност;
- какви са основните рискове;
- как се управлява дългът;
- какъв е планът за растеж;
- реалистични ли са прогнозите;
- разбира ли управленският екип числата;
- има ли компанията контрол върху процесите си.

Слаба подготовка води до по-ниско доверие, по-бавен процес, по-лоши условия или отказ от финансиране. Добрата CFO подготовка включва:

- финансов модел;
- бюджет и прогноза;
- прогноза на паричния поток;
- анализ на дългов капацитет;
- управленски финансов пакет;
- обяснение на историческите резултати;
- сценарии;
- подготвени отговори на ключови въпроси.

Финансирането не започва в деня, в който се изпрати искане до банката. То започва с финансова дисциплина предварително.

# Подготовка за сделка: стойността трябва да може да се защити

Дори ако продажба на бизнеса, привличане на инвеститор или придобиване не е непосредствена цел, добрата подготовка за сделка повишава качеството на управление. Причината е проста: инвеститорите и купувачите задават въпросите, на които всеки собственик така или иначе трябва да може да отговори.

- Каква е устойчивата EBITDA?
- Кои приходи са повтарящи се и кои са еднократни?
- Какъв е концентрационният риск при клиенти и доставчици?
- Какъв е нормалният работен капитал?
- Колко дълг има бизнесът?
- Какви са основните двигатели на растежа?
- Колко надеждна е прогнозата?
- Какво зависи лично от собственика?
- Има ли структуриран data room?

Когато тези въпроси нямат ясни отговори, купувачът или инвеститорият възприема по-висок риск. По-високият риск обикновено означава по-ниска оценка, по-тежки условия или забавяне на процеса. **Добрата сделка започва много преди преговорите. Тя започва с подготвени числа.**

# Защо **Financial Architects**?

**Financial Architects** работи като стратегически CFO партньор за собственици и управители на компании, които са преминали в по-висок етап на оперативна сложност. Нашата роля е да създадем финансова архитектура, която помага на бизнеса да взема по-добри решения.

Какво ни отличава:

1. **CFO перспектива, не просто отчетност** - Гледаме числата през решенията, които собственикът трябва да вземе.
2. **Фокус върху стойността** - Работим по теми, които влияят върху кеша, маржовете, риска, финансирането и стойността на бизнеса.
3. **Практичен подход** - Не започваме с идеална система. Работим с наличните данни, реалния екип и конкретните ограничения на бизнеса.
4. **Стратегически, но разбираемо** - Превеждаме финансовата сложност на езика на собственика и управленския екип.
5. **Подготовка за следващия етап** - Помагаме бизнесът да бъде по-подготвен за растеж, финансиране, инвеститор или сделка.

Целта не е да създадем повече сложност. Целта е да създадем яснота, контрол и управленска увереност.

# Нашият подход: **от** **диагностика към управленска** **система**

**Financial Architects** работи по структуриран, практически ориентиран подход.

1. **Разбираме бизнеса** - Как печели, къде расте, какви са ограниченията, какви решения предстоят и какви финансови данни са налични.
2. **Изграждаме финансова картина** - Анализираме резултати, паричен поток, маржове, работен капитал, рискове и управленска отчетност.
3. **Формулираме приоритети** - Не всичко трябва да се реши наведнъж. Важно е първо да се адресират темите с най-висок ефект върху кеша, печалбата, контрола и стратегическата готовност.
4. **Създаваме CFO ритъм** - Според нуждите на клиента изграждаме регулярна CFO система, подкрепяме растежа или подготвяме компанията за финансиране, инвеститор или сделка.

Подходът е прагматичен. Работим с наличните данни, съществуващия екип и реалните ограничения на бизнеса. Започваме с яснота. Преминаваме към контрол. Стигаме до по-добри решения.

# CFO Blueprint: Финансова диагностика, яснота и 90-дневен план

Финансова диагностика, яснота и 90-дневен план. CFO Blueprint е първата и най-подходяща стъпка за бизнес, който иска ясна финансова картина, преди да вземе по-големи решения за растеж, финансиране, оптимизация или сделка.

Много собственици усещат, че в бизнеса има потенциал, но нямат достатъчно точна и структурирана информация, за да определят откъде да започнат.

Финансовите отчети са налични, но не винаги показват:

- кои продукти са най-рентабилни;
- къде се блокира кеш;
- кои разходи растат твърде бързо;
- кои рискове могат да ограничат растежа;
- кои действия трябва да бъдат приоритет.

**CFO Blueprint** решава този проблем. Това е кратък, интензивен проект, който анализира текущото финансово състояние на компанията и превръща данните в практически план за действие. Целта не е още един дълъг доклад. Целта е собственикът и управителят да получат ясни отговори и конкретен 90-дневен план.

# CFO Blueprint. Какво получава клиентът?

CFO Blueprint е подходящ, когато бизнесът има нужда от независим CFO поглед и ясни приоритети. Основните резултати са:

1. **Financial Health Check** - Обобщение на текущото финансово състояние.
2. **CFO Scorecard** - Оценка на финансовата зрялост по ключови области.
3. **Cash Flow Risk Map** - Карта на потенциалните ликвидни рискове.
4. **Profitability Snapshot** - Първоначален анализ на маржове и рентабилност.
5. **Working Capital Review** - Преглед на вземания, задължения и наличности.
6. **Quick Wins Register** - Конкретни действия с потенциален бърз финансов ефект.
7. **KPI Framework** - Препоръчани ключови показатели за управление.
8. **90-Day CFO Action Plan** - Приоритизиран план за следващите 90 дни.

След CFO Blueprint собственикът има по-ясен отговор на три въпроса:

- Къде се намира бизнесът финансово днес?
- Кои са най-важните рискове и възможности?
- Каква CFO подкрепа би създавала най-голяма стойност оттук нататък?

# CFO Growth Office: Финансова операционна система за контролиран растеж

Постоянна CFO подкрепа за компании в растеж. CFO Growth Office е подходящ за компании, които вече са преминали етапа на първоначална финансова диагностика и имат нужда от постоянен CFO ритъм. Това е формат за бизнеси, при които решенията стават по-чести, по-големи и по-финансово значими.

Фокусът е върху:

- бюджет и прогнози;
- паричен поток;
- KPI и управленско отчитане;
- маржове и рентабилност;
- работен капитал;
- ценообразуване;
- контрол върху разходите;
- подготовка за финансиране;
- решения за растеж.

CFO Growth Office не е еднократен анализ. Това е регулярна CFO функция, която помага на собственика и управленския екип да виждат навреме какво се случва, защо се случва и какви действия са необходими. Целта е бизнесът да има финансова операционна система за управление на растежа.

# CFO Growth Office. Какво получава клиентът

CFO Growth Office решава проблема с липсата на постоянен финансов контрол и управленски ритъм.

Основните резултати са:

1. **Monthly CFO Management Pack** - Месечен управленски финансов пакет.
2. **Budget vs Actual Analysis** - Анализ на отклоненията спрямо бюджета.
3. **Rolling Forecast** - Актуализирана прогноза за следващите месеци.
4. **13-Week Cash Flow Forecast** - Краткосрочна прогноза на паричния поток.
5. **KPI Dashboard** - Ключови показатели за управление.
6. **Margin & Profitability Report** - Анализ на маржове и рентабилност.
7. **Working Capital Tracker**- Проследяване на вземания, задължения и наличности.
8. **Pricing / Revenue Optimization Memo** - Препоръки за цени, отстъпки и приходен микс.
9. **EBITDA Improvement Plan** - Конкретни лостове за подобряване на оперативната печалба.
10. **Quarterly Business Review** - Тримесечен стратегически финансов преглед.
11. **Decision Log** - Регистър на ключови решения, отговорници и последващи действия.

CFO Growth Office превръща финансовата информация в постоянен управленски ритъм.

# **CFO Deal Room: Подготовка за финансиране, инвеститор, продажба или придобиване**

CFO Deal Room е пакет за компании, които се подготвят за важен финансов процес:

- банково финансиране;
- привличане на инвеститор;
- продажба на бизнес;
- придобиване на друга компания;
- стратегическо партньорство.

Това е най-специализираният формат, защото при сделки и финансиране финансовата информация вече не служи само за вътрешно управление. Тя трябва да убеди външна страна, че бизнесът е разбираем, устойчив, добре управляван и достатъчно предвидим.

Банки, инвеститори и купувачи искат доказателства:

- исторически резултати;
- надежден forecast;
- качество на приходите;
- устойчивост на EBITDA;
- работен капитал;
- дълг и cash позиция;
- ключови рискове;
- зависимост от собственика.

CFO Deal Room подготвя финансовата информация, модела и аргументацията за процеса.

# CFO Deal Room. Какво получава клиентът

CFO Deal Room решава проблема с недостатъчната готовност за външен финансов преглед. Основните резултати са:

1. **Deal Readiness Assessment** - Оценка на готовността за финансиране, инвеститор или сделка.
2. **M&A / Financing Readiness Scorecard** - Оценка на силни и слаби области.
3. **Normalized EBITDA Pack** - Анализ и обяснение на устойчивата оперативна печалба.
4. **Quality of Earnings Preparation** - Подготовка за въпроси относно качеството на печалбата.
5. **Financial Model** - Модел с исторически данни, forecast и сценарии.
6. **Valuation Range Analysis** - Оценъчен диапазон, когато е приложимо.
7. **Net Debt Bridge** - Анализ на дълг, кеш и debt-like items.
8. **Net Working Capital Analysis** - Анализ на нормалното ниво на работен капитал.
9. **Financial Data Room Index** - Структура на документите за due diligence.
10. **Investor / Buyer Financial Pack** - Финансов пакет за външни страни.
11. **Due Diligence Q&A Tracker** - Проследяване на въпроси и отговори.
12. **Deal Issues Log** - Регистър на теми, които могат да повлияят на цена, условия или риск.

Целта е компанията да влезе в процеса подготвена, с ясни числа и защитима финансова история.

# Следващата стъпка: **финансов** **разговор**

Първата стъпка не е голям проект. Първата стъпка е структуриран 45-минутен финансов разговор. В рамките на разговора обсъждаме:

- къде се намира бизнесът днес;
- какви са основните финансови предизвикателства;
- какви решения предстоят през следващите 6–18 месеца;
- какво е качеството на финансовата информация;
- има ли напрежение върху паричния поток;
- как се следят маржове, KPI и бюджет;
- има ли нужда от финансиране, инвеститор или сделка;
- каква CFO подкрепа би създавала най-голяма стойност.

След този разговор можем да предложим най-подходящия следващ ход:

- CFO Blueprint;
- CFO Growth Office;
- CFO Deal Room;
- или друг по-подходящ формат според нуждите на бизнеса.

Не всяка компания има нужда от full-time CFO. Но всяка компания, която е преминала в по-висок етап на сложност, има нужда от финансова яснота, контрол и управленска дисциплина.

Запазете 45-минутен финансов разговор. Нека обсъдим какво показват числата, какво остава скрито и каква CFO подкрепа може да създаде най-голяма стойност за вашия бизнес.

# Financial Architects

[cfopro.eu](http://cfopro.eu)

