



Det är  
värdefullt att  
känna sina  
kunder



## Du har mycket att vinna på att tänka efter före

Det finns inget viktigare för ett företag än dess kunder. Oavsett om det är ett stort bolag med flera tusen anställda eller ett enmansföretag så kretsar företagets framgång och utveckling kring kunderna. Kunderna bestämmer var du bör lägga tid och pengar på att synas, vilka produkter eller tjänster som du ska utveckla och hur du ska informera och prissätta.

Du känner säkert redan dina blivande kunder i många avseenden, men hur är de som betalare? Det kan vara svårt att på förhand känna sin kund som betalare innan man har inlett en relation. Därför vill vi lyfta fram några saker som du ska tänka på och ta reda på i förhand.



### Vad vet andra

Det är klokt att kolla upp en blivande kunds betalningshistorik. Har personen/företaget som du ska inleda en relation med haft betalningssvårigheter tidigare och haft skulder hos kronofogden ska du se det som en varningssignal.

De flesta företag skickar både påminnelse och inkassokrav innan de sänder den obetalda fakturan till Kronofogden även om det enligt lag inte är en nödvändighet. Det är sannolikt att personen/företaget i fråga haft mer än en chans på sig att betala.



### Hur ser betalningsförmågan ut

En god likviditet betyder att ett företag har en god betalningsförmåga och har möjlighet att betala sina skulder i tid. Ett företag kan ha kontanta medel som utgör dess likviditet men det kan också röra sig om tillgångar som man relativt snabbt kan omsätta till pengar såsom kundfordringar eller byggnader/fastigheter. Ett riktvärde som brukar användas är 100 % kassalikviditet. Har företaget 100 % kassalikviditet eller mer betyder det att de bör kunna betala kortfristiga skulder.

För privatpersoner är det den taxerade inkomsten, ålder, anställnings- och bostadsförhållanden som man tittar på förutom eventuella betalningsanmärkningar.



### Många kreditförfrågningar på kort tid

Har en person gjort flera kreditförfrågningar under en kortare period kan det vara svårt att veta hur mycket personen har i skulder. Att ta väldigt många krediter kan bero på att personen har låg betalningsförmåga och i förlängningen kan få svårt att betala sina krediter.



### Ombytliga kunder

Det finns ett samband mellan många adressbyten och uteblivna betalningar till sina borgenärer. Därför kan det vara klokt att se om din kund gjort flera adressändringar på kort tid.



### Ordning och reda i maskineriet

Är din kund ett företag kan det vara bra att titta på hur styrelsen ser ut, och att det finns en styrelse. Det är också bra att kontrollera att det finns årsredovisningar från de senaste åren. Om det är ett företag med ordning och reda på sina affärer helt enkelt. Vid en större affär kan det även vara klokt att beställa senaste årsbokslutet för att se eventuella revisorsanmärkningar.



### En samlad bedömning

Det är viktigt att göra en samlad bedömning där man tar hänsyn till samtliga faktorer. Du kan naturligtvis göra det själv, men du kan också ta hjälp av vår kreditupplysningstjänst som väger samtliga faktorer mot varandra och du får en tydlig indikation på din blivande kunds ekonomiska status på ett enkelt sätt.



### Om du är tveksam

Även om en person/företag har låg kreditvärdighet i en bedömning kan det finnas möjlighet att få fram medel att betala för varor och tjänster. Detsamma gäller även omvänt, att ett företag/person med god betalningsförmåga kan komma att få betalningssvårigheter på kort sikt.

Är ni osäkra kan ni föreslå förskottsbetalning eller leverans mot postförskott.



### Tänk på din ekonomi

Ta hand om din egen likviditet och förebygg risken att ligga ute med för mycket pengar onödigt länge. Ta reda på vem din kund är och vad ni kan förvänta er av varandra i förväg och var tydlig med dina betalningsvillkor.



### Visma Collectors

Visma Collectors erbjuder dig tjänster som kreditupplysning, fakturering, påminnelsehantering och inkasso. Våra kunder väljer själva var i händelseförloppet de vill att vi tar över administrationen.

Visma är en välkänd aktör och har många nöjda kunder. Som en stor aktör på marknaden får vi gäldenärens uppmärksamhet samtidigt som vi har inarbetade rutiner för kravhantering. Med över tjugo års erfarenhet i branschen och många ytterst kompetenta och specialiserade handläggare kan du tryggt lämna dina kunder till oss.

För mer information om våra tjänster kontakta oss på:

Tel: 0771-23 24 00

Mail: [Sale.collectors@visma.com](mailto:Sale.collectors@visma.com)