

Kom de dørlige betalere i forkøbet!

Der er flere måder at sikre sig imod dørlige og ubetalte regninger. Her finder du 5 gode måder kan være med til beskytte din forretning.

1. Foretag kreditopslag

Tjek potentielle kunders betalingsvane inden du indgår et nyt samarbejde. Via diverse kreditopslagsværktøjer har du mulighed for at se, om kunden har betalingsanmærkninger og uundværligt værktøj som bør indgå i din kreditpolitik. Du kan fx benytte en klipning hos www.kreditopslag.dk, der er opkoblet direkte til RKI's register. Det er nemt og du betaler kun for det valgte antal klip.

2. Kig kundes økonomi gennem

Alle årsregnskaber fra regnskabspligtige virksomheder ligger offentligt tilgængeligt. Dette giver dig som virksomhedsejer en unik mulighed for at få indblik i kundens økonomi. Et af stederne, hvor du kan hente regnskaberne, er på www.datacvr.virk.dk. Hvis der er tale om en personligt ejet enkeltmands virksomhed eller et større selskab, vil punktet "Egenkapital" under de finansielle nøgletal give dig information om den økonomiske situation. Er egenkapitalen negativ eller meget lav, kan det være et udtryk for, at kundens betalingsevne er ringe. Hvis det mening at sammenligne kunden med lignende virksomheder i branchen.

Et andet nøgletal, som med fordel kan bruges til at vurdere betalingsevnen, er likviditetsgraden.

Den viser, hvor meget virksomhedens omsætningsaktiver udgør (i procent) af de kortfristede gældsforpligtelser. Som en tommelfingerregel siger man ofte, at den bør udgøre mindst 150%.

$$\text{Likviditetsgrad} = (\text{omsætningsaktiver} \times 100) / \text{kortfristede gældsforpligtelser}$$

3. Definér kundegrupper og sæt kreditgrænser

Hvis du giver dine kunder lov til at købe på kredit, bør du starte med at definere hvilke kundegrupper, som kan få lov til dette. Er det nye, eksisterende, danske eller udenlandske kunder?

Beslut derefter hvor høj kreditgrænsen maksimalt vil være for hver kundegruppe. Varierede kreditgrænser ses ofte som et vigtigt element i din kreditpolitik, da kreditværdigheden for hver kundegruppe kan være meget forskellig. Det bør siges sig selv, at man fastsætter en lavere kreditgrænse for nye kunder i forhold til kunder, som du har handlet med før.

4. Fastsæt indikatorer for dørlig betalingsevne

Ved at fastsætte indikatorer for dørlig betalingsevne, har du mulighed for at bremse de dørlige betalere i forkøbet.

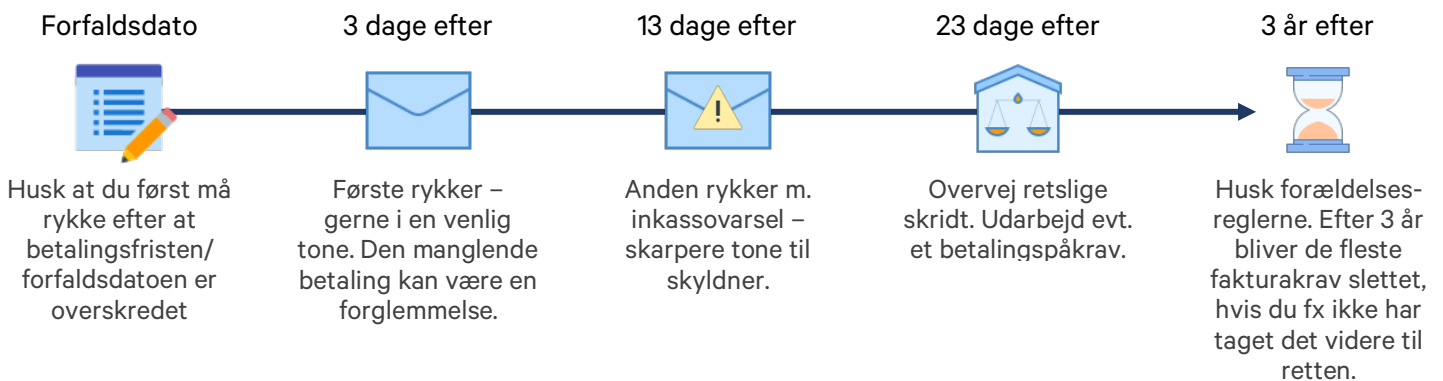
Vær opmærksom på, at dette er en kontinuerlig proces, da en god betaler i dag, kan være en dårlig betaler i morgen. Her er et par eksempler:

- Kunde betaler ikke til tiden
- Kunde sender varen retur
- Offentlige tilgængelige regnskaber indikerer dårlig økonomi
- Du modtager uberettigede krav om dekort

5. Fastlæg en rykkerproces

Når du står med en ubetalt regning, er det vigtigt, at du handler hurtigt. Dette forbedrer dine chancer for at hente dine penge hjem. Du skal derfor være konsekvent og overholde din fastsatte rykkerprocedure. Vælger du at varsle med retslig inkasso, er det ligeledes vigtigt, at du er indstillet på at forsætte denne proces.

Eksempel på en rykkerprocedure:



Bemærk: Du kan pålægge et rykkergebyr på 100kr. pr. rykker, men max tre i alt.

Skal vi hjælpe med at hente Dine penge hjem?

Hos Collectia tilbyder vi full-service inkasso. Det betyder, at du blot skal sende din sag til os. Derefter tager vi hånd om resten. Vi kan varetage alt fra udsendelse af faktura, rykker og inkassovarsel til håndtering af retssager, tvangsrealisering og løbende overvågning af dine dårlige betalere.

Læs mere på www.collectia.dk