P R E S S E M E D D E L E L S E

Kreditgivning:

Hjælpepakke har skjult slagside

Helt utilsigtet kan regeringens hjælpepakke gøre ondt værre. Dødsdømte firmaer kan i løbet af de kommende måneder trække yderligere virksomheder med ned. Ekspert anbefaler streng kredithåndtering.

København d. 17. marts 2009: "Det likvide beredskab har aldrig været vigtigere. Derfor er regeringens hjælpepakke en kærkommen gave for danske virksomheder. Desværre betyder det også, at virksomheder, der allerede burde være lukket, bliver holdt kunstigt i live, og det kan koste andre firmaer tab," siger Claus Allerup, der er Business Unit Manager i Soliditet. Han understreger, at han går fuldt ind for hjælpepakken og alene hæfter sig ved medaljens bagside.

"Når virksomhedernes kapitalgrundlag ikke er tilstede til at dække de basale udgifter til lønninger og husleje, bliver momsindtægterne redningsplanken. Men så snart momsen forfalder til betaling, bliver tæppet revet væk under virksomhederne," vurderer Claus Allerup. Problemet er ifølge ham, at den ekstra løbetid giver de kriseramte virksomheder mulighed for at indgå handler med andre firmaer - som uforvarende risikerer at blive ramt, når de dødsdømte virksomheder før eller siden må kaste håndklædet i ringen. Dermed er der en reel risiko for, at én firmalukning avler flere.

De gamle kunder er værst

For at sikre sin overlevelse bedst muligt, anbefaler Claus Allerup, at alle virksomheder særligt i disse tider er grundige med at kreditvurdere både gamle og nye kunder. Det kan minimere deres risiko for tab ganske betydeligt.

"Det er ikke nok alene at se på et regnskab for den virksomhed, man ønsker at handle med, for det er historiske tal, der svarer til at købe en bil med en 12 måneder gammel synsrapport," siger Claus Allerup. Han råder i stedet virksomheder til at få foretaget uafhængige kreditvurderinger af de virksomheder, de påtænker at handle med - og at man ikke giver større kredit end det niveau, man én gang for alle har fastlagt for en kunde. Nok så vigtigt er det ifølge eksperten, at man for hver enkelt kunde tilbyder en individuel tilpasset kredit og fastlægger et kreditloft, som man ikke overskrider.

Endelig råder Claus Allerup til, at man udviser ekstra opmærksomhed overfor de eksisterende kunder. Soliditets erfaringer viser, at 80% af alle tab sker på eksisterende kunder og blot 20% på nye kunder.

"Det er et paradoks, der kommer bag på de fleste - og det viser, at ens følelser over for et længerevarende kundesamarbejde hurtigt kan ende med tab," slutter Claus Allerup.

For yderligere oplysninger, kontakt venligst:
Claus Allerup, Business Unit Manager i Soliditet, på telefon 36 73 80 71 eller mobil 40 50 36 39.

Om Soliditet

Soliditet har eksisteret i over 100 år i Sverige. Soliditet A/S i Danmark blev etableret i april 2006, som et nyt selskab i Bisnode koncernen (tidligere Bonnier Business Information), der desuden indeholder D&B (Dun & Bradstreet Danmark A/S), Greens Erhvervsinformation A/S, og Kompass Danmark A/S. Soliditet A/S blev etableret på baggrund af ønsker om at konsolidere nogle produkter, der var konkurrerende og samtidig i samme virksomhedsfamilie, til et nyt produkt - BusinessView. I samme forbindelse blev salgsteams, der solgte disse produkter, samlet til et team og Soliditet A/S realiseret. Soliditets vision er at det skal være hurtigt, nemt og enkelt at søge salgs,- marked- eller kreditinformation.

FAKTABOKS
Soliditets fem råd til kreditgivning i en krisetid:

1. Definer og overhold en fastdefineret kreditpolitik - og sørg for, at alle medarbejdere kender den.
2. Hold øje med betalingsmønsteret for de eksisterende kunder. De står erfaringsmæssigt for 80% af alle tab.
3. Undgå kun at bruge kundens egenkapital til at vurdere kreditværdigheden. Det siger intet om graden af likvide midler til at betale regninger.
4. Brug uafhængige og opdaterede kreditvurderinger, der baserer sig på en lang række forskellige faktorer. Det giver et mere et præcist billede af kundens kreditværdighed.
5. Indled rykkerproceduren straks når kunden ikke har betalt.



Billede: Claus Allerup, Business Unit Manager i Soliditet.