

// SE TILL ATT FÅ BETALT!

Enkla grepp för att säkra inkomsterna

I sämre tider är det svårare att få betalt. Dina kunder gör sitt bästa för att förlänga betalningsfristerna och en del av dem går kanske i konkurs. Därför bör du fokusera extra på att få betalt för dina varor och tjänster. Om inte kan du snabbt få problem med likviditeten. Med några enkla grepp kan du få in dina pengar snabbare.

Antalet betalningsförelägganden fortsätter att öka, visar färsk statistik från kreditupplysningsföretaget Syna. Siffror från Kronofogdemyndigheten vittnar om samma utveckling. Historiskt sett brukar antalet betalningsförelägganden minska i januari och februari, men i år har antalet varit oförändrat eller till och med ökat på flera platser i landet. Exempelvis ökade antalet betalningsförelägganden under februari månad med drygt 40 procent i Stockholm och med 75 procent i Skåne.

Enligt undersökningar är svenska företag generellt, och småföretag i synnerhet, alltför dåliga på att kräva in utestående fordringar. Rädslan för att förlora en kund – som oftast är helt ogrundad – gör att många låter bli att följa upp legitima krav.

Sälj inte till dåliga betalare

Innan du ingår en ny kundrelation är det en bra idé att kontrollera om kunden, oberoende av om det handlar om ett företag eller en privatperson, är en bra eller dålig betalare. Det finns många tjänster för kreditupplysning tillgängliga – använd dem!

Skicka fakturorna snabbt!

Du bör dessutom vara noga med att faktiskt fakturera din kund. Detta är självklart för de flesta, men faktum är att förbluffande många företag är direkt slöa med att skicka ut fakturor. Ofta skickas inte fakturor förrän de ofakturerade fordringarna börjar hopa sig och bankkontot ekar tomt. Detta är en säker början på en onödig likviditetskris. Med ett användarvänligt faktureringsystem bör detta problem vara enkelt att komma tillrätta med.

Använd dig aktivt av påminnelser

Det kan verka som om många företag – och särskilt mindre sådana – är rädda för att kräva in sina pengar. Erfarenhet visar dock att det är få kunder som tar illa upp när du påminner om ett legitimt krav. Skulle du mot förmodan uppleva det, bör varningssignalerna blinka. Visst kan du förlora en kund, men det är mer troligt att du på sikt kommer att förlora mycket mer på dåliga kunder än det du potentiellt kan tjäna på dem.

Att ha goda påminnelserutiner visar tvärtom att du är en professionell och trovärdig leverantör och kan till och med bidra till att förbättra ditt renommé. Ett modernt affärssystem hjälper dig att enkelt sätta upp och följa rutiner för betalningspåminnelser och inkassokrav.

Optimera betalningsvillkoren

Att som ett mindre företag operera med långa betalningsfrister gentemot större kunder för oftast inget gott med sig. Det enda du uppnår är att finansiera dina stora kunders drift.

Inom tjänstebranschen levereras ofta tjänsten över en längre tidsperiod. Om du väntar med att fakturera tills dess att hela jobbet är utfört blir resultatet dålig likviditet, större risk att inte få betalt alls samt ökade kostnader eftersom du själv måste finansiera bland annat material. I dessa fall är det klokt att avtala om delbetalning på förhand.



Ta kontroll över kundhistoriken

Du bör kontinuerligt lagra all information och all kommunikation med dina kunder, såsom betalningsanmärkningar, minskade beställningsvolym, ändringar i företagets styrelse och ledning etc. Med ett CRM-system som är integrerat med ditt ekonomisystem kan du också få information om verifikat och transaktioner knutna till respektive kund. Genom att samla all information på ett ställe får du översikt över varje kunds betalningsförmåga.

“Mamut ger oss all nödvändig statistik och information om våra kunder.”

– Marika René, VD Sunblock AB

Kontrollera din bokföring och att du faktiskt får in pengarna

Med hjälp av OCR-nummer och ett avtal med din bank kan du snabbt kontrollera om betalningarna kommer eller uteblir. Dessutom effektiviserar du verifikatregistreringen. Om du aktivt använder dig av bokföringen kommer du upptäcka att den är en mycket god källa till kunskap om dina kunder och leveranser. Exakt hur mycket tjänar du på en viss leverans? Vilka kunder är mest lönsamma respektive olönsamma? Genom att ha nyckeltal och rapporter tillgängliga säkras du lönsamheten.

Några goda råd

- Förkorta betalningsfristen på dina fakturor.
- Gör regelbundna kreditkontroller av både nya och befintliga kunder.
- Lagra all kundhistorik i ditt affärssystem så att du har översikt över kunderna med sämre betalningsförmåga.
- Fakturering kan ske redan innan leverans – det finns ingen anledning att vänta.
- Sätt upp standardtidpunkter för påminnelser och inkassokrav.
- Överväg förskottsbetalning.
- Kräv något som pant eller säkerhet där det är aktuellt.