



Jörgen Holmgren  
Finansdirektör på Volvo Penta.

## D&B-vindrar blåser genom Volvo Penta

**Volvo Penta satsar på en flexibel och kundtillvärd kreditmodell, baserad på information från D&B. Modellen gör att Volvo Penta kan lägga fokus på mindre kreditvärdiga kunder, medan övriga automatiseras via D&B.**

Jörgen Holmgren har varit finansdirektör på Volvo Penta sedan 2006 och har sedan dess förändrat företagets kreditarbete. Det tidigare arbetssättet ersätts av en flexibel och kundtillvärd modell, med hjälp av information från D&B.

– D&B ger oss en bra, övergripande bild av hela vår kundportfölj, och hjälper oss prioritera i vårt kreditarbete och göra riskerna hanterbara, berättar han.

**Tack vare D&B** har Volvo Penta tillgång till finansiell information, Rating och annat om majoriteten av sina 4 500 kunder jorden runt, 4 000 återförsäljare och 500 större industriföretag. Med färgglada grafer i D&B Risk Packet visar Jörgen Volvo Pentas aktuella riskexponering, där det tydligt framgår vilka riskkunderna är.

– Sällar man bort dem med god rating och de med limiter på under 2 miljoner återstår inte mer än ett hundratal kunder. Dessa måste vi förstå bättre, stukturera via rembursor och liknande eller säkra via bankgarantier, förskottsbetalning och annat.

**Övriga kunder** vill han automatisera, dels via automatisk rating-uppdatering via D&B, dels via automatisk orderstyrd Credit Check i systemet Credit Portal. Jörgen har efter lång erfarenhet, även i andra Volvo-bolag, stort förtroende för D&B och menar att D&B:s Bevakning och Paydex gott och väl ger tillräckligt underlag för att förstå vilka limiter

man måste lägga extra kraft på.

– Inte minst informationen om betalningsvanor ger viktiga signaler. Kundens betalningsmoral utgör grunden för kreditgivningen, och med hjälp av Paydex kan vi bli ännu tydligare i detta avseende, berättar han.

**Jörgen har en helhetssyn** på kreditarbete och ser kreditfrågorna som en viktig del av kundrelationerna. Han säger att den största risken Volvo Penta löper är att förlora kunder.

– Visst ger korta kredittider bättre cashflow och ingen gillar kreditförluster. Men de olika insatserna måste alltid vägas mot varandra.

Den information som Volvo Penta får från D&B kommer i lätthanterliga Excel-filer, och läggs ut på Volvos gemensamma kreditportal. De olika Volvo-bolagen har en hel del gemensamma kunder, och även i fråga om arbetsmetoder och annat finns det gott om gemensamma nämnare.

– Att D&B sedan länge är prioriterad partner till Volvo inom affärsinformation underlättar också en övergång till en gemensam kreditmodell inom Volvo, påpekar han.



### Om Volvo Penta AB

Volvo Penta AB är ett dotterbolag till AB Volvo, som utvecklar, tillverkar och levererar båtmotorer (55 procent av produktionen) och industrimotorer (45 procent). Försäljningen sköts huvudsakligen av cirka 4 000 återförsäljare jorden runt. Volvo Penta har tillverkning i Skövde, Vara, Lyon (Frankrike), Lexington (USA) och Wuxi (Kina) och 95 procent av produktionen säljs utanför Sverige.

Volvo Pentas föregångare Skövde Mekaniska Verkstad grundades redan 1868, och först 1935 blev dåvarande Pentaverken en del av Volvo. I dag har Volvo Penta ungefär 1 300 anställda, varav cirka 800 i Sverige. 2010 omsatte företaget knappt 9 miljarder kronor, huvudkontoret ligger i Göteborg och VD är Göran Gummesson. AB Volvo som helhet omsatte 2010 265 miljarder kronor, mer än något annat svenskt företag.

## D&B Solutions

Risk Management Solutions  
Sales & Marketing Solutions  
Supply Management Solutions

### Kontakta oss!

Solna (HK)	Göteborg	Malmö
Box 1396	Lilla Bommens torg 4b	Box 4431
171 27 Solna	411 04 Göteborg	203 15 Malmö
Tel: 08 - 5190 1100	031 - 751 06 00	040 - 693 89 00
Fax: 08 - 5190 1040	031 - 751 06 15	040 - 794 41

E-post: [kundservice@dnbnordic.com](mailto:kundservice@dnbnordic.com)



Decide with Confidence

[www.dnb.com/se](http://www.dnb.com/se)