



Torbjörn Klinga

Finanschef, Sto Scandinavia AB

## ”Torbjörn ser hela Norden från Linköping”

**Med sin D&B Portfolio Manager har Sto Scandinavias finanschef Torbjörn Klinga perfekt överblick över de 10 000 i företagets kundstock och vet när det är dags att strama åt eller släppa på kredittytglarna.**

1987 etablerade sig den tyska fasadkoncernen Sto i Sverige. 21 år senare omsätter Sto Scandinavia AB nästan 500 miljoner och har nära 10 000 kunder i Norden. ”Vi har gynnats av de skärpta kvalitetskraven i byggbranschen, förklarar finanschefen Torbjörn Klinga.”

Torbjörn sitter på det nordiska huvudkontoret i Linköping och gasar och bromsar i företagsvärldens eviga riskrace. Sedan han vände sig till D&B 2004 har det blivit enklare att hålla företaget på en stadig kurs, numera anlitar han D&B Portfolio Manager som kartläsare. ”Det har förenklat våra rutiner rejält, och sparat resurser tack vare att vi sluppit anställa särskilda kredithandläggare, berättar han.”

**Han demonstrerar** på sin skärm vilken överblick han har över kundstocken. Klick, kundernas ratingfördelning. Klick, kreditförluster per kundkategori. Och så vidare. Alltid pedagogiskt grafiskt eller sifferspäckat, bara att välja. ”Ser jag till exempel att kundförlusterna stigit i Dalarna eller är nära noll i Trøndelag ger jag i uppdrag till våra säljledare att lägga upp lämpliga strategier för att strama åt eller släppa loss krediterna.”

Tack vare sin co-driver har Torbjörn Klinga bland annat sänkt Sto Scandinavias

kreditförluster från 2 till 0,8 procent. ”En rimlig nivå för ett tillväxtföretag i en föränderlig bransch, tycker Torbjörn, som nyligen höjde ratingkraven för krediter, för att bibehålla en god balans i portföljen.”

**Större delen** av kreditförlusterna härrör från till synes stabila, vinstrika företag. För små byggföretag kan nämligen en reklamation leda till konkurs, och 60 procent av Stos kunder har färre än fem anställda. ”Därför har jag alla kunder på bevakning hos D&B och kan snabbt ge alla viktiga nyheter till säljledarna, berättar han.” Men genomlysning hela kundportföljen behöver han bara göra en gång i månaden.

### Om Sto Scandinavia AB

*Sto Scandinavia AB grundades 1987, som ett nordiskt dotterbolag till tyska koncernen Sto AG, en av världens ledande leverantörer av putsade isolersystem. Sto utvecklar, producerar och marknadsför produkter inom områdena fasad, interiör, betong och golv. Koncernen har 3 900 medarbetare, omsätter 855 miljoner euro och ägs till 90 procent av familjen Stotmeister.*

*Sto Scandinavia har 180 anställda, omsätter nära 500 Mkr, har dotterbolag i Finland och Norge samt filial i Danmark. Bland kunderna finns allt från ensamföretagare till byggjättar som Skanska. VD är Patrick Toorell.*

Läs gärna mer på [www.sto.se](http://www.sto.se)



Risk Management  
Solutions

## D&B Solutions

Risk Management Solutions  
Sales & Marketing Solutions  
Supply Management Solutions

### Kontakta oss!

Sundbyberg (HK)	Göteborg	Malmö
Box 1529	Lilla Bommens torg 4b	Box 4431
172 29 Sundbyberg	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.sweden@dnbnordic.com](mailto:kundservice.sweden@dnbnordic.com)

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