

Gode råd om kreditpolitik

Som virksomhed er det vigtigt at have en klar kreditpolitik – både for kundernes og virksomhedens egen skyld. Herunder kan du se nogle af de emner og spørgsmål, som bør afklares, når kreditpolitikken skal formuleres. Tag gerne en snak med en erhvervsrådgiver, hvis du har brug for at få uddybet noget.

Det overordnede ansvar

- Hvem har ansvar for kreditpolitikken?
- Hvem må fravige kreditpolitikken?

Kundegrupper og køb på kredit

Definer hvilke kunder, der kan købe på kredit

- Nye kunder
- Bestående kunder
- Kunder i Danmark
- Kunder i udlandet

Kreditgrænser

Beslut hvor stor varekreditten maksimalt kan være for:

- Nye kunder
- Bestående kunder
- Kunder i Danmark
- Kunder i udlandet

Kreditvurdering

Fastlæg en procedure for kreditvurdering, som kan bruges, inden en kunde får kredit, og/eller hvis “den røde lampe” lyser.

Overvej også:

- Om alle kunder skal kreditvurderes – eller kun udeståender over XXXX kr.
- Om alle kunder skal have et kreditlimit – også de stærke kunder
- Om alle kunder skal forsikres – eller kun en bestemt gruppe af kunder
- Hvor ofte kreditgrænsen skal revurderes?

Følg op på kundernes kreditgrænser.

Selv om køber var kreditværdig sidste år, behøver han ikke at være det i år.

Kreditværdigheden stiger som regel med kundens levealder – de første år er de farligste.



Når den røde lampe lyser

Der kan være flere tegn på, at kundens kreditværdighed er i fare:

- Kundens reelle kredittid er stigende
- I får uberettigede krav om dekort
- I får varer retur

Fakturering

Fastlæg en procedure og målsætning for, hvordan og hvornår faktureringen skal ske.

Sørg for

- At have fuldt overblik over, hvem der er handlet med, og hvor køber bor
- At betalingsvilkårene og eventuelle rentevilkår ved for sen betaling fremgår tydeligt
- At kunden modtager den originale faktura

Rykning

Opstil klare regler for, hvordan jeres rykkerprocedure skal være. Tag altid udgangspunkt i gældende lovgivning på området.

Overvej desuden:

- Hvornår skal der rykkes – og på hvilken måde?
- Hvornår stoppes yderligere leveringer?

Hvis I indgår en betalingsaftale med en restancekunde, så bekræft altid aftalen skriftligt. Husk at rykke omgående, hvis aftalen ikke overholdes. Spær straks for yderligere kredit, hvis kunden ikke overholder aftalerne.

Vær konsekvent: Tru kun med retslig inkasso, hvis I er indstillet på at gøre alvor af truslen!