

KREDITPOLITIK – [VIRKSOMHED]

Version [X] · gældende fra [DATO] · ejer: [ROLLE]

1. FORMÅL

Politikken skal sikre, at vi sælger til kunder, der betaler, og at der reageres ensartet og rettidigt, når de ikke gør.

2. KREDITVURDERING FØR SALG

Nye kunder: Kreditvurderes altid før første leverance.
Eksisterende: Revurderes mindst hver [12.] måned og altid ved ordrer over [BELØB] kr.
Ledelsen: Slås altid op – ikke kun selskabet. Direktører med tidligere konkurser er et selvstændigt faresignal.

3. KREDITGRÆNSER

Uden sikkerhed: Op til [BELØB] kr.
Med sikkerhed: Op til [BELØB] kr.
Kontant/forud: Nystiftede selskaber uden regnskab, kunder med betalingsanmærkninger, kunder i restance.

Grænsen er hård i systemet. Fravigelse kræver godkendelse fra [ROLLE] og skal dokumenteres skriftligt.

4. BETALINGSBETINGELSER

Standard: Netto [ANTAL] dage.
Nye kunder: Netto [ANTAL] dage de første [X] måneder.

5. ESKALATION – DER ER INGEN UNDTAGELSER

Dag 1 efter forfald	1. rykker (automatisk, 100 kr.)
Dag 11	2. rykker (100 kr.)
Dag 21	Påkrav med inkassovarsel (100 kr., 10 dages frist)
Dag 32	Sagen overgives til inkasso
Løbende	Leverancer standses ved restance over [ANTAL] dage

6. MÅL OG OPFØLGNING

DSO: Maks. [X] dage.
Over 90 dage: Maks. [X] % af den samlede debitormasse.
Tabsprocent: Maks. [X] % af omsætningen.

Følges månedligt af [ROLLE] på den aldersfordelte saldoliste.