

Sådan stiller du krav og kommunikerer med dine debitorer

1. Hvorfor er virksomhedernes debitormasse blevet mere interessant for os som pengeinstitut
2. Vigtigheden af kendskab til virksomhedernes kunder
3. Dialogen med debitorerne

MIDDEL

Hvorfor er virksomhedernes debitor masse blevet mere interessant for os som pengeinstitut

Hvordan er virksomhedens debitorer sammensat?

- Er afhængigheden stor af en enkelt kunde
- Er afhængigheden stor af en enkelt branche
- Hvor bor Jeres kunder
- Er der en bred fordeling af kunder

MIDDEL

Hvorfor er virksomhedernes debitor masse blevet mere interessant for os som pengeinstitut

Finanskrisen har gjort det endnu mere vigtigt at forholde sig kritisk til sammensætningen af Jeres kunder

Det er kunderne I skal leve af – og I lever jo af at de betaler deres regninger til Jer for den ydelse I har givet.

Det er her I får plads til at lave Jeres indkøb, betale løn mm.

MIDDEL

Vigtigheden af Jeres kendskab til Jeres kunder

Vær tæt på kunden

Besøg dem – både planlagt og uopfordret

Ha' jævnlig telefonisk kontakt

Søg de oplysninger du kan om kunden

- * Regnskab på kunden
- * Goggle
- * Kendskab gennem fælles netværk



Vigtigheden af Jeres kendskab til Jeres kunder

Ved nye kunder – brug tid og energi på at undersøge dem nærmere, lær dem godt at kende - hvilket i denne tid er endnu mere vigtigt.



MIDDLE

Dialogen med debitorerne

Vær tro mod Jeres egen kreditpolitik – og overhold den!

Vær ærlig i dine forventninger til kunderne jf. ovenstående

Vær realistisk

Vær imødekommende

Følg op efter levering – hold en tæt dialog

MIDDEL