

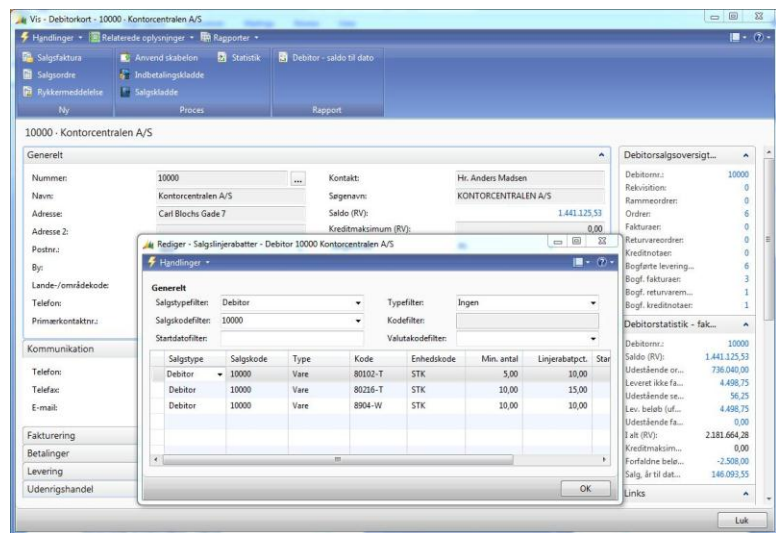


## Debitorstyring i Microsoft Dynamics NAV 2009

### FORDELE

- **Styr på kunderne**  
Spør fakturaer, håndtér kvitteringer og delvise betalinger. Automatisér godkendelsesprocesser, regulering, ompostering og betalingsplaner.
- **Opbyg stærke kunderelationer**  
Opret kundespecifikke kontoudtog, udvid kundekredit og tilbyd målrettede rabatter til fortrukne kunder. Alt sammen med indbygget Business Intelligence.
- **Reducér udestående tilgodehavender**  
Øg gennemsigtigheden i virksomhedens data, identificér problemområder og prioritér kunder, så du kan forbedre virksomhedens cash flow.
- **Styrk virksomhedens produktivitet**  
Sæt skub i effektiviteten med en velkendt og intuitiv grafisk brugergrænseflade. Du kan arbejde hurtigt og hensigtsmæssigt, med nem adgang til de oplysninger, du skal bruge, for at udføre de daglige opgaver.
- **Få bedre indsigt i virksomheden**  
Brug de effektive Business Intelligence-værktøjer til at analysere og dele information. Mål performance på salg og kunder, for at identificere tendenser, planlægge salgsstrategier og håndtere kunder effektivt.

Med Debitorstyring i Microsoft Dynamics® NAV 2009 kan du optimere din likviditet. Bl.a. ved at accelerere debitorprocesser og spore betalingsaktiviteter.



Med detaljerede kundeoplysninger kan du angive betalingsbetingelser, f.eks. salgsrabatter, der automatisk anvendes ved oprettelse af salgsordrer.

Med Debitorstyring i Microsoft Dynamics NAV kan du forenkle og strømline kredit- og rykkeraktiviteter. Håndtér kundekonti med kreditmaksimum og datoer for opfølgning og definér rykkerkriterier og betalingsvilkår på basis af den enkelte kunde.

Rollecentre hjælper dig med at arbejde mere effektivt. Bl.a. ved at give dig oplysninger, som er relevante for dit job. F.eks. KPI'er (Key Performance Indicators) for udestående rykkere, besked vedr. betalinger og statistik.

Med en rolletilpasset adgang til kritisk information kan du opnå det indblik i virksomheden, som er nødvendigt for at træffe hurtige og velfunderede beslutninger. Opret og spor forudbetaling, match automatisk modtagelse med faktura for at eliminere fejl og opnå ensartethed i arbejdsgangene.

## FUNKTIONER

BUSINESS ESSENTIALS	<b>Rollecentre</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Regnskabschef</li><li>• Debitoradministrator</li><li>• Bogholder</li></ul>
	<b>Business Intelligence</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Styrk forretningsindsigten med mulighederne for at oprette standard- eller ad-hoc-rapporter, anvende KPI'er (Key Performance Indicators) og eksportér data til Microsoft® Office Excel®.</li><li>• Få adgang til relevante kundedata og opret analyse-rapporter vha. Microsoft SQL Server® Reporting Services.</li></ul>
	<b>Fleksibel håndtering af tilgodehavender</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vælg, hvordan du vil anvende kundebetalinger på fakturaer, som f.eks. efter Saldo-metoden eller delvis udligning på en eller flere fakturaer.</li><li>• Tilpas og automatisér kundeudtog og afdragsbetalinger.</li><li>• Opsæt regler for rente- og afdragsberegning, samt for oprettelse af rykkere til kunder med forfaldne beløb.</li><li>• Definér et ubegrænset antal rentebetingelser, f.eks. renter, henstandsperioder, mindstebeløb og valuta. Opret rentenotaer manuelt eller automatisk baseret på forfaldsdato og de angivne regler.</li><li>• Få vist detaljerede oplysninger om tilgodehavender før bogføring i hovedbogen, og korriger let evt. fejlagtige posteringer med et komplet og nøjagtigt revisionsspor.</li></ul>
	<b>Muligheder for forudbetaling</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Opret og spor en forudbetalingsfaktura på en salgsordre, indtil ordren er fuldt faktureret, så du kan reducere behovet for manuelle opdateringer betydeligt.</li></ul>
	<b>Salgslinjerabatter</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Automatisér standardsalg og tilbagevendende ordrer ved at oprette salgsdokumentlinjer og rabatter, som du automatisk kan indsætte i nye ordrer og fakturaer.</li></ul>
	<b>Salgsfakturarabatter</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Definér forskellige rabatvilkår, f.eks. rabatter baseret på en procentdel af det samlede salg, og anvend dem automatisk på individuelle ordrelinjer.</li><li>• Opret salgsordrerabatter i lokal og udenlandsk valuta.</li></ul>
	<b>Kundekontostyring</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Opret oplysninger pr. kunde, der indeholder betalingsbetingelser som f.eks. valuta, moms og betalingsdato.</li><li>• Få detaljerede oplysninger om en kundes salgshistorik, kreditmaks., leverings- eller faktureringsadresse.</li></ul>
	<b>Betalings- og rabattolerance</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Opret et toleranceniveau, som gør det muligt for dig udligne og lukke faktura- og betalingsposter, selvom fakturaen ikke er betalt fuldt ud.</li><li>• Angiv en betalingsrabattolerance for at acceptere betalinger med rabat, efter vilkårene for rabatten er udløbet.</li></ul>
	<b>Håndtering af internationalt salg</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Definér de valutaer, der skal anvendes til forretningstransaktioner og angiv, hvordan den enkelte valuta skal afrundes og bogføres.</li><li>• Beregn valutakursgevinster og –tab automatisk.</li><li>• Angiv standardvaluta pr. kunde og håndtér debitorkontoen i denne valuta.</li></ul>

Funktionerne er organiseret iht. Business Ready Licensing. De faktiske udgaver kan variere ved licenstidspunktet.

Du finder flere oplysninger om Debitorstyring i Microsoft Dynamics NAV 2009 på [www.microsoft.dk/dynamics/nav](http://www.microsoft.dk/dynamics/nav)