

Du trenger ikke inkassobyrå for å drive inkasso:

— Kjappere til matfatet

Visste du at du kan være ditt eget inkassofirma?

INKASSOSELSKAPENE KAN IKKE tvangsinn drive penger for deg. Det er det bare myndighetene som har anledning til. Sånn sett er inkassoselskapene bare en omvei, et fordyrende mellomledd på veien til tvangsinn drivelse. Til sist er det kreditor selv som må engasjere offentlige myndigheter når krav skal føres frem til forliksråd eller konkurs.

Så hvorfor ikke gjøre jobben selv? Etter loven har du nemlig full anledning til å være ditt eget inkassoselskap.

Hjelp til egeninkasso

Nå håper Brocon Management Systems og Brocon Data Consulting å gjøre hverdagen enklere for norske fordringshavere. De har utviklet programvaren bak den nettbaserte tjenesten Solvent Egeninkasso. Bjørn Rønbeck har tidligere jobbet i inkassobransjen, nærmere bestemt i Intrum Justitia. Han er en av fem selgere som i disse dager opplyser norske bedrifter om rettighetene sine og den nye tjenesten.

– Jeg kan ikke forsvare å jobbe i inkassobransjen lenger, for det er hverken til kreditors eller skyldners beste! sier han.

Med på laget er Jan Ivar Jensen, også tidligere medarbeider i Intrum Justitia. Jensen kan ikke forstå at ikke bedrifter har fått øynene opp for egeninkasso tidligere.

– Egeninkasso er en vinn/vinn-situasjon både for fordringshaver og skyldner. Det er raskere og billigere, pluss at det er større sannsynlighet for at fordringshaver får pengene sine tilbake.

Det eneste inkassobyråene i Norge gjør, er å produsere brev. De punsjer i ti sekunder og legger på rådyre salærer for den jobben. Det er jo galskap, egentlig.

– Toppen av galskap er at hvis det kommer penger fra skyldner, skal inkassobyråene ha betalt før fordringshaver! skyter Rønbeck inn.

For å få tilgang til Solvents tjeneste må brukerne betale en årsavgift. Programmet er helautomatisk og passer på frister, renteberegning, gebyrer og korrekte lovtekster. Kunden trenger bare å fylle inn informasjon om skyldner og sørge for å skrive ut brevene som skal sendes. Derfor tar det ikke noe lengre tid for bedriften enn om de skulle brukt et inkassobyrå til å gjøre jobben for seg.

– Det er jo bedriftene som eier fakturaen. Å bruke inkassobyråer blir litt som å kjøre innom Bergen hvis man egentlig skal rett fra Oslo til Trondheim. Inkassoselskapene driver med frivillig meglings, som er tidkrevende for fordringshaver og dyrt for skyldner.

Nettopp det at inkassobyråene ikke har

noen juridiske rettigheter, tror han er grunnen til at Solvent vil lykkes med sitt konsept.

– Dere har dårlig samvittighet for å ha vært i inkassobransjen, og nå vil dere gjøre opp for dere?

– Ikke gjøre opp. Men det er en glede å gå på jobben hver dag nå. Hver gang jeg får inn kunder til Solvent, vet jeg at salærene som før forsvant til inkassobyråene, kan bli til arbeidsplasser i lokalsamfunnene, smiler Rønbeck.

– Men kunne man ikke bare gjort det samme helt på egen hånd?

– Jo, det er helt riktig, innrømmer Rønbeck. – Men de som er ute og jobber til daglig, ville brukt uforholdsmessig mye tid på å holde orden på frister, renteberegninger, gebyrer og lovtekster selv.

Lensmannen skremmer

Inkassobyråene henter sine inntekter gjennom lisensavtaler og gebyrer. Disse stiger ved hvert skritt som foretas i inkassoprosessen. Nesten fire millioner inkassosaker ble avsluttet i fjor, men kun 20 prosent av fordringsmassen ble inndrevet. Kanskje ikke så rart når folk flest vet at selve prosessen frem til konkurs tar så lang tid at de ikke skremmes av tanken. Men nå er det slutt på å gjemme inkassosovarslene i søppelsekker i kjelleren. Ved egeninkasso vil tiden forkortes fra betalingsoppfordringen sendes til konkursbegjæringen blir forkynt av lensmannen.

– Man kommer kjappere til matfatet, for å si det sånn, sier Jensen.

– Med Solvent sender kreditor ut betalingsoppfordring, og etter 29 dager sendes konkursvarsel, forklarer Rønbeck. – Hvis lensmannen kommer på døren med en forkynnelse, og postmannen kommer med et brev fra inkassobyrået, hvilket krav ville du prioritert å betale?

Foreløpig har Solvent Egeninkasso knyttet til seg et tresifret antall kunder. Målet er å nå 800 før året er omme. Neste år skal kundemassen passere 2.000.

– Det skal bli god butikk for alle parter, kunden tjener på fordelene, og vi tjener på at de fortsetter å bruke vårt program, avslutter Jensen.

ANGRIPER INKASSOBRANSJEN: – Inkassobyråene punsjer i ti sekunder og legger på rådyre salærer for den jobben. Det er jo galskap egentlig, sier Bjørn Rønbeck (t.v.) og Jan Ivar Jensen i Solvent Egeninkasso.



Kari C. Flottorp