

NYHETER

KREV INN DET UTESTÅENDE

■ **Spørsmål:** Hva gjør man når kunden ikke betaler?

■ **Svar:** I en rekke tilfeller kan det å gjøre jobben selv være løsningen.

- Vi kjøpte oss et system for egeninkasso i mai 2007, sier Odd Nybo i Våler kommune i Hedmark. Nybo jobber som konsulent for innfordringer i økonomiavdelingen hos Våler kommune.

- Frem til dette hadde vi ikke noe godt system for inndrivelse av fordring. Det var nesten tilfeldig hvilke fordringer vi tok oss av selv og hvilke vi valgte å sette bort til et inkassobyrå. I dag har vi et system vi er godt fornøyde med. Det er ingen tilfeldighet lenger i hvordan vi driver inn det utestående. Vi tar oss av alt fra barnehageinnbetalinger til kommunale avgifter selv, sier han.

Kan være gunstig

For små og mellomstore bedrifter som er avhengige av gode kundeforhold kan egeninkasso være gunstig. Kort fortalt består et inkassokrav av tre steg mot bedrifter og to steg mot privatpersoner. Prosessen mot bedrifter består av betalingsoppfordring, konkursvarsel og konkursbegjæring, mens et krav mot privatpersoner består av betalingsoppfordring og utleggsforretning. Det er kun fordringshaveren selv som har lov til å sende en sak til namsmann eller lensmann for inndrivelse.

- Det er inkassoloven som beskriver hvordan dette skal gjøres. Og den er kompleks; det er mange steg som må tas, og de må tas i riktig rek-



Odd Nybo
Konsulent økonomi, Våler kommune

”Vi tar oss av alt fra barnehageinnbetalinger til kommunale avgifter selv.”

kefølge, sier Olav Nyhus ved Forbrukerrådet, som forteller om eksempler på små bedrifter som har prøvd seg som inkassoinn drivere, men som har mislyktes: - Resultatet er at det blir mye kaos å rydde opp i for innkrevingen kan fortsette.

Gjør jobben selv

- Gode verktøy og en grunnforståelse for saksgangen er selvsagt nødvendig. Samtidig er de færreste klar over at et inkassobyråene kun er en frivillig megler. De har ingen juridiske rettigheter og kan ikke tvangsinn drive pengekrav. Lensmann og namsmann er de eneste som har lovlig myndighet til dette, forteller Bjørn Rønbeck, som har mange års erfaring fra både tradisjonell inkassobrandsje og egeninkasso. I dag jobber han som konsu-

lent for Solvent Egeninkasso.

I følge Kredittilsynets statistikk for 2008 hadde norske inkassobyråer ubetalte fakturakrav på 54,5 milliarder kroner i 2008. De klarer å inn drive 16,5 milliarder. Det er kun 30 prosent løsningsgrad, sier Rønbeck.

Vurder situasjonen

Våler kommune har i dag nesten 4000 innbyggere. - En av årsakene til at egeninkasso har fungert så godt for oss er nok at vi har bedre kontroll over det utestående og nærmere kontakt med kundene/brukerne. Vi har all kontakt med kunden fra fakturaen sendes ut til pengene kommer inn på konto, oppsummerer Nybo. - Når vi har tettere kontakt er det enklere å finne gode løsninger for innbetalingen. Dette gjør at de aller fleste har muligheten til å betale inn det de skylder. Vi har heller ikke så mange tjenester/produkter, så vi klarer fint å holde oversikten selv. For en bedrift/organisasjon med flere dårlige betalere og flere produkter og tjenester vet jeg ikke om dette hadde fungert like godt, men for oss fungerer egeninkasso veldig bra.

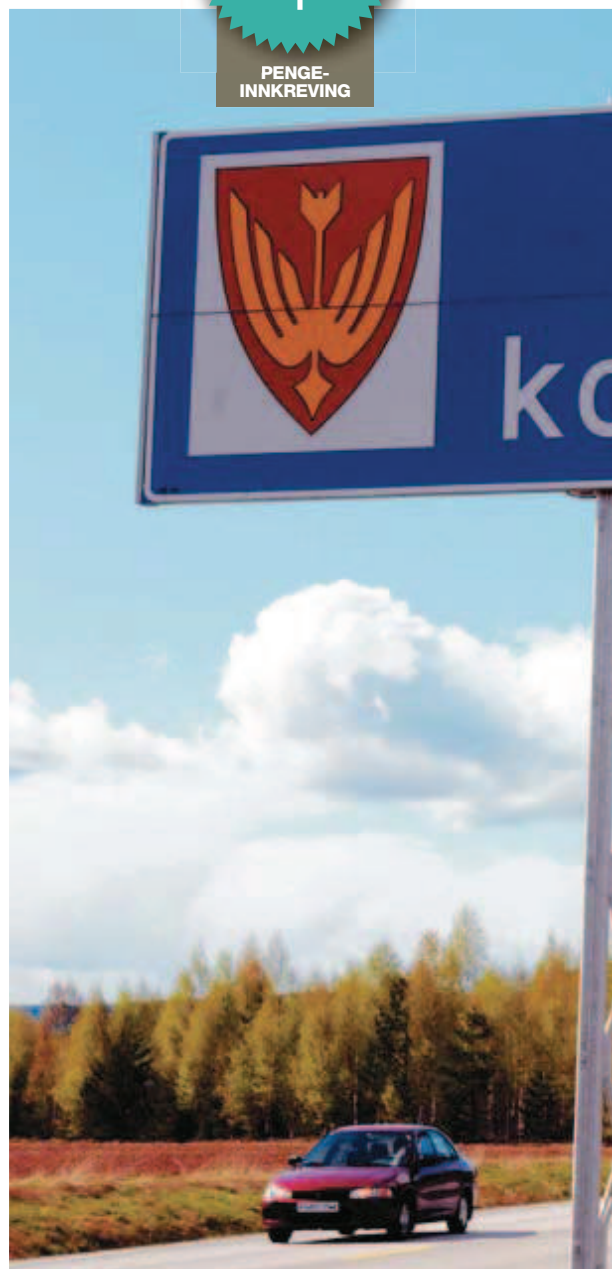
- Det er nok mange som setter ut fordringer til inkassobyråer som kunne ha gjort det like godt eller bedre selv. Et første steg er å se på fordringsmassen og tenke seg godt om hvor mye bedre forhold du kan få til de kundene som henger etter med betalingene, avslutter Rønbeck.

JOAR MOE

redaksjonen@mediaplanet.com

TIPS

1

PENGE-
INNKREVIING



TAR SAKEN I EGNE HENDER
I Våler kommune fant de ut at var den beste løsningen for dem, var å drive inn utestående penger selv. I mai 2007 kjøpte de et system for egeninkasso. Idag tar de seg selv av alt fra barnehageinnbetalinger til kommunale avgifter.
FOTO: SVERRE VIGGEN

Strammer inn kundens betalingsrutiner

Hvilken metode for pengeinnkreving som er den beste, vil variere fra situasjon til situasjon. Rørleggersentralen i Oslo fant at egeninkasso var den beste løsningen for dem.

- Vi, som andre, opplever mye mislighold, sier Gunnar Ludvigsen, økonomiansvarlig hos Rørleggersentralen i Oslo. - Altfor mange tar ikke hensyn til forfallsdatoen på fakturaen. Resultatet er at vi må sende purringer, og til slutt en betalingsoppfordring eller et varsel om direkte utlegg, men gjennom egeninkasso har vi fortsatt full kontroll: Vi er vårt eget inkassobyrå. Det gagnar oss og kunden, forteller han.

Rørleggersentralen omsetter for 25 millioner i året, og er i dag 17 ansatte. De gir kunden én purring etter at fakturaen er forfalt. - Hvis kunden ikke reagerer da, sender vi saken til inkasso - ikke ut av huset, men til våre egne rutiner for den slags, sier Ludvigsen.

Rørleggersentralen har investert i et program slik at de kan drive egeninkasso. - Vi følger inkasso-rutinene ofte. Vi sender tross alt over 4000 fakturaer hvert år, og for å si det slik: Vi har vår del av misligholdte fordringer. Med andre ord har programmet vært en god investering, sier Ludvigsen.

Løs opp i flokene

Rørleggersentralen har mange private kunder, og de som andre kunder har sin andel av dårlige betale-

re. Derfor er det som oftest varsel om direkte utlegg som blir sendt fra Ludvigsens kontorer på Tøyen. Men om det er privatperson eller bedrift: Namsmannen blir til slutt dratt inn i saken, hvis saken ikke løser seg.

- De aller fleste betaler når vi sender et varsel om utleggsforretning eller et konkursvarsel. Men hvis de ikke reagerer da, sender vi saken til namsmannen, og når kundene skjønner at vi mener alvor, blir som oftest regningen betalt, sier han.

Iverksett nødvendige tiltak

Det er namsmannen, eller lensmannen på mindre steder, som iverksetter de nødvendige tiltak. Etter at Ludvigsen som fordringshaver har sent purring og varsel om utlegg eller konkurs, er det opp til det offentlige å følge opp inkassosaken, enten det blir tvist og saken ender i forliksrådet eller den er klar og namsmannen kan iverksette utleggsforretning eller begjæring om konkurs mot selskaper.

Konkurs og utlegg

Det kan virke litt voldsomt å sende saken til nams- eller lensmann, med begjæring om konkurs eller utleggsforretning, men slik er inkassoloven.

Ludvigsen legger til at det er svært sjeldent at det går så langt som til konkursbegjæring og utleggsforretning. - Dette er resultatet i verste fall, avslutter han.

JOAR MOE

redaksjonen@mediaplanet.com



NYHETSGLIMT



BEDRIFTSØKONOMI

Er sin egen innkrever

■ - Vi bruker et program som gjør at vi kan betale for det antallet inkassoer vi setter i gang, og det er ikke mange. Dette er en total pakke med regler og oppfølging, sier Elisabeth Alvik, økonomiansvarlig i Miljø, Idrett & Lek AS som holder til i Røyken kommune.

Bedriften omsetter for 45 millioner og har syv ansatte. De leverer alt fra viskelær til lekeapparater, og kundene er skoler og barnehager - stort sett fra det offentlige.

- Våre kunder er svært plikt-opplyllende; de betaler når de skal, sier Alvik, som innrommer at hun til sammen sender syv purringer for saken går til inkasso. For hun bruker det uttrykket - «gå til inkasso» - til tross for at hun selv står for innkrevingen.

- Det fungerer veldig fint. Vi har som sagt ikke mange kunder som unnlater å betale, men de få som glemmer oss får et inkassovarsel, og det sender vi ut selv, sier Alvik.

JOAR MOE

redaksjonen@mediaplanet.com



Skitt fiske!

Hvis du ikke har lyst til å vente måneder og år på napp, er du kanskje interessert i å høre om den enkleste, sikreste og mest effektive metoden?

- Solvent egeninkasso gir mange klienter en løsningsgrad på mellom 95 og 100%. Dette er over tre ganger høyere enn tradisjonelle inkassobrå.*
- Med Solvent Egeninkasso får du som regel langt raskere oppgjør enn med et vanlig inkassobyrå.*
- Solvent Egeninkasso er skånsom mot kundene dine.
- Solvent Egeninkasso gir deg mindre jobb, full fleksibilitet, raskere saksbehandling og bedre likviditet, og du beholder alle gebyr- og renteinntekter selv.
- Ring 22261984 eller se våre hjemmesider, www.solvent.no, så skal vi vise deg hvordan.

* (Kilde: Kredittilsynet. Ifølge Kredittilsynets statistikk for 2006 hadde norske inkassobyråer ubetalte fakturakrav på 42 milliarder kroner i år 2006. De klarte bare å inndrive 10,3.

Kreditorer og inkasso-byråene har en vesentlig interessekonflikt fordi inkassobyråene tjener mer jo lengre tiden går mens kreditor naturligvis ønsker å få pengene sine så raskt som mulig.)

Solvent
EGENINKASSO