

Företag som vill uppnå en kostnadseffektiv hantering och finansiering av utestående kundfordringar.

- En resultatförbättring på 1834kr per arbetstimme! Här får du inblick i ekonomin för att hantera inkassoärenden i egen regi.

Kan du skriva en faktura så kan du skriva ett inkassokrav

Antag, som ett exempel, att ert företag på ett år har 100st kundfakturer som ej blir betalda trots påminnelse. Istället för att avvakta och avvakta ännu mer; skicka fler påminnelser; ringa kunderna eller anlita inkassobyrå så utfärdar ni själva ett professionellt kravbrev enligt inkassolagen. Ett sådant kravbrev får fordringsägaren själv skriva - det måste inte vara en inkassobyrå - bara man vet vilka regler som gäller. Reglerna för det här är färre och enklare än de som finns för att skriva en faktura (ja, du läste rätt; jfr inkassolagen 5 § med checklista över regler för att skriva faktura, www.inkonomi.se/checklistafaktura.pdf).

Ett professionellt kravbrev från fordringsägaren är lika bra eller bättre än ett från inkassobyrå

Ett professionellt utformat kravbrev från fordringsägaren "biter" lika bra som ett kravbrev från inkassobyrå. För att detta ska fungera får kravbrevet absolut inte likna den "vanliga påminnelsen" från företaget. Kravbrevet måste tydligt "signalera" kompetens och att det är väl genomarbetat samt följer inkassolagen och Datainspektionens tillämpningsregler för inkassolagen. Här kan du se ett exempel på hur det ska se ut: www.inkonomi.se/kravbrev.pdf

Kompensationsintäkter på 12800kr

Kravbrevet ger vanligtvis betalt direkt i 70-90% av fallen samt lagstadgad kompensationsintäkt på 160kr i inkassoarvode. Om vi räknar med att 80% betalar direkt på kravbrevet betyder det kompensations intäkter på 12800kr, plus ytterligare intäkter för dröjsmålsränta och ev påminnelseavgift (men för enkelhetens skull bortser vi från dessa intäkter i detta kalkylexempel).

Plus ytterligare intäkter på 5200kr

Resterande 20% skickas till Kfm (Kronofogdemyndigheten) betalningsföreläggande, och av dem betalar ca 70%, vilket innebär $160+340=500kr$ (lagstadgade arvoden för kravbrev samt ansökan om betalningsföreläggande) $\times 12= 7000kr$. Minus ansökningskostnaderna, som du måste stå för i 6 st ej betalda ärenden, $6 \times 300kr = 1800kr$. Resultatet är en extra intäkt på 5200kr exkl dröjsmålsränta.

Per timme har du gjort en total resultatförbättring på 1834kr

Totalt resultat från extra intäkter (exklusive dröjsmålsränta och ev påminnelseavgift) i detta exempel blir 18000kr. Om vi uppskattar att tidigare kostnader för inkassobyrå; årsavgift och arvode/provision per ärende, till 4000kr (låg räknat även om du har hittat en byrå som har mycket låga priser och debiterar resultatbaserat) så blir det en resultatförbättring på 22000kr.

Om du inte är helt ute och cyklar som administratör, så kommer arbetet att ta maximalt ett par extra timmar i månaden (jämfört med att lämna fakturorna till inkassobyrå). Det betyder så här långt en extra intäkt/arvode på 750kr per arbetstimme eller räknat i resultatförbättring så blir det 917kr per arbetstimme. Om du däremot är en skicklig administratör med bra IT-stöd, så är en beräkning av 24 timmars extra arbetsinsats per år för 100 ärenden alldeles för mycket. Då handlar det istället om en halvering av ovanstående tidsuppskattning, vilket betyder att resultatförbättringen blir 1834kr per timme.

Med en enkel åtgärd förbättrar du resultatet ytterligare

Ett ännu bättre ekonomiskt resultat, kan man få genom att snabbt och enkelt gallra bort några fakturer som ej ska skickas till betalnings-

Inkonomi-konsult hjälper företag och organisationer att utveckla och effektivisera företags rutiner och lösningar för att sälja mot faktura och få betalt, d v s kreditbedömning, fakturering, inkasso och obeståndshantering. Vi identifierar och genomför besparingar och förbättringar samt hjälper till med upphandling av IT-stöd och tjänster.

föreläggande p g a att man snabbt inser att det är meningslöst – det är som att kasta pengarna i sjön. Hur vet man det? - Antingen använder man sin redan inköpta "online-tjänst" för upplysningar / kreditbedömningar (det finns mycket prisvärda och effektiva tjänster på marknaden – vi kan lotsa dig rätt om du vill), där man snabbt söker fram kunden för att leta efter kärnfull information som t ex ifall det är ett företag och det visar sig att bolaget har gått i konkurs så är det meningslöst att skicka in ansökan om betalningsföreläggande; det kostar dig en helt onödig ansökningsavgift på 300kr.

Andra informationsalternativ, som är gratis, är att ringa till Bolagsverket som kan upplysa ifall bolaget har gått i konkurs. Eller så kan man ringa till Kfm och ställa några frågor för att avgöra om det är värt att gå vidare med ärendet (mer kunskaper om detta finns i boken "Från faktura till betalt" för 460kr exkl moms, se www.inkonomi.se/boken).

Tänk på att du riskerar bara ansökningsavgiften på 300kr, och arbetet med att skriva ansökan. Så det är inte meningsfullt att göra någon större utredning för att spara 300kr.

Var krass: lägg inte mer pengar på redan förlorade pengar.

De fakturor som ev. ej skickas till betalningsföreläggande, får man antingen avvakta med, skicka en erinran om kravbrevet, ansöka senare, skriva av, skicka konkursanmodan eller lämna till inkassobyrå. Det är inte smart att i onödan lägga ner tid och pengar på gäldenärer (=den som har en skuld till någon) som bedöms helt hopplösa. Det finns kostnadseffektiva lösningar för att sälla bort dessa kunder vid ordertillfället (hur då? – vi kan guida dig till olika lösningar).

En kontroll med Kfm avgör om du ska lägga ner mer tid och kostnader

Om gäldenären har många anmärkningar kan det ibland ändå vara värt att gå vidare. Bäst är att ringa Kfm och kolla upp skuldsituationen och om det ev. har gjorts tidigare utmätningförsök. Visar det sig att utmätning troligen kommer att ge resultat, kan man ansöka om betalningsföreläggande och låta Kfm:s utslag om betalningsföreläggande automatiskt övergå till utmätning.

När gäldenären är ett företag är det ganska vanligt att fordringsägaren tror att det inte lönar sig att gå vidare med utmätning. Men, det är faktiskt så att en del företag sätter i system att inte betala förrän vid utmätning. Det här brukar synas när man kollar med Kfm om tidigare A- och E-mål har nedbetalats.

Vidare kan det vara av stort värde att veta att vid en resultatlös utmätning mot företag, så blir styrelsen skyldig att upprätta kontrollbalansräkning, annars inträder ett personligt betalningsansvar för styrelsen (för därefter uppkomna fordringar). Vidare innebär en resultatlös utmätning ett bevis som gör att tingsrätten "automatiskt" kan försätta bolaget i konkurs vid ansökan från fordringsägaren. De här ovanstående riskerna vill naturligtvis gäldenären försöka att undvika och det betyder ökade chanser för fordringsägaren att till slut få betalt trots att det såg hopplöst ut.

I vissa fall, mot företag (<1% av fallen) kan det vara klokt att istället för inkassokrav och betalningsföreläggande använda sig av konkursanmaning – rådfråga en expert.

Hoppas att detta kan hjälpa ert företag till en bättre ekonomi i processen för att få betalt. Lycka till!

P.S. Siffrorna kan givetvis variera mellan olika företag beroende på t ex bransch och kundmålgrupp D.S.

© Inkonomi-konsult

Inkonomi-konsult hjälper företag och organisationer att utveckla och effektivisera företags rutiner och lösningar för att sälja mot faktura och få betalt, d v s kreditbedömning, fakturering, inkasso och obeståndshantering. Vi identifierar och genomför besparingar och förbättringar samt hjälper till med upphandling av IT-stöd och tjänster.

Inkonomikonsult

Rådgivning Utbildning Bemanning

Inom kreditbedömning, fakturering, kundreskontra, krav och inkasso

⇒ Ska du köpa programvara för fakturering, kundreskontra, inkasso?

-Vi har checklistor, analyser och kunskap om över 100 alternativ.

⇒ Behöver du hyra in proffs på fakturering, krav och inkassorutiner?

-Vi hjälper dig med både korta och långa bemanningsuppdrag.

⇒ Vill du minska kostnader och öka intäkter från krav och inkassorutiner?

-Vi har kravbrevsmallar så proffsiga att du inte behöver inkassobyrå.

⇒ Vill du göra besparingar och förbättringar "från faktura till betalt"?

-Med vår metod "processfokus" kan vi snabbt ta fram konkreta resultat.

⇒ Har du nytta av expertkunskaper inom fakturering, krav, inkasso mm?

-Med uppslagsboken "Från faktura till betalt" löser du det enkelt.

⇒ Ska du köpa tjänster för fakturering, krav och inkasso?

-Vi har upphandlingsverktyg och kunskaper som gör det enklare.

Inkonomikonsult www.inkonomi.se

Inkonomi-konsult hjälper företag och organisationer att utveckla och effektivisera företags rutiner och lösningar för att sälja mot faktura och få betalt, d v s kreditbedömning, fakturering, inkasso och obeståndshantering. Vi identifierar och genomför besparingar och förbättringar samt hjälper till med upphandling av IT-stöd och tjänster.

Inkonomi-konsult
Banjovägen 8
196 37 Kungsängen
Styrelsens säte: Upplands-Bro kommun

Momsreg nr: SE556592330601
F-skattsedel nr: 556592-3306
epost: info@inkonomi.se

Tel: 08 – 584 501 90

Hemsida: www.inkonomi.se