



# **Indrivning**

## **Steg för steg**

Michaela Kippilä

Examensarbete för tradenomexamen  
Utbildningsprogrammet för företagsekonomi  
Ekenäs 2010





## **EXAMENSARBETE**

|                                    |                         |
|------------------------------------|-------------------------|
| Författare:                        | Michaela Kippilä        |
| Utbildningsprogram och ort:        | Företagsekonomi, Ekenäs |
| Inriktning/alternativ/Fördjupning: | Redovisning             |
| Handledare:                        | Karolina Söderlund      |
| <b>Titel:</b>                      | <b>Indrivning</b>       |
|                                    | Steg för steg           |

---

Datum: 3 oktober 2010

Sidantal: 37

Bilagor: 2

---

### **Sammanfattning**

Då en kund inte betalar fakturan/fakturorna på förfallodagen påverkar det leverantörens likviditet. Därför är det viktigt att veta hur en indrivningsprocess går till och vart allt leverantören kan vända sig för att få betalning för såld vara/tjänst.

Som leverantör bör man känna till sina rättigheter om kunden inte betalar sin skuld och när man borde börja reagera. Kravbrevet skall göras på ett visst sätt och ske enligt god kravsed. Sköter leverantören själv om indrivningen eller lönar det sig att anlita en indrivningsbyrå? Hur går det till då en indrivningsbyrå börjar sköta om indrivningen och hur kan leverantören hitta den rätta indrivningsbyrån?

Det är frågor som behandlas i detta examensarbete. Också processen kring utsökning tas upp. Arbetet gjordes främst som en litteraturstudie, men också en intervju med indrivningsmannen vid Västra – Nylands Utsökningsverk i Raseborg finns med.

Ur arbetet framgår att problemet med obetalda räkningar stadigt ökar, isynnerhet allt fler privatpersoner döms årligen för obetalda skulder. Hur man som leverantör i sådana fall bör gå till väga för att få sina pengar beskrivs här i samlad form.

---

Språk: Svenska

Nyckelord: Utmätning, indrivning

---

Examensarbetet finns tillgängligt antingen i webbiblioteket Theseus.fi eller i biblioteket



## **BACHELOR'S THESIS**

|                   |                                   |
|-------------------|-----------------------------------|
| Author:           | Michaela Kippilä                  |
| Degree Programme: | Business Administration           |
| Specialization:   | Accounting                        |
| Supervisor:       | Karolina Söderlund                |
| <b>Title:</b>     | <b>Collection</b><br>Step by step |

---

Date: 31 October 2010      Number of pages: 37    Appendices: 2

---

### **Summary**

When a customer does not pay the invoice or invoices at maturity the supplier's liquidity is affected. Therefore it is important to know how a collection process is carried out and who the provider can contact to get payment for sold goods / services.

As a supplier you should be aware of your rights if the customer does not pay the debt and when you should begin to react.

Collecting letters must have a certain form and follow good praxis.

Does the supplier himself take care of the collecting or is it better to hire a collection agency? How does the supplier find the right agency? How does the agency administer the collecting?

These issues are treated in this thesis. Also the process of enforcement is described.

The work was mainly done by using literature, but also an interview with the bailiff at the Västra - Nylands Utsökningsverk in Raseborg is included.

The thesis shows that the problem with unpaid invoices is increasing steadily, especially the number of individuals who are convicted annually for unpaid debts. The measures a supplier can take in order to retrieve the outstanding money are summarized here.

---

Language: Swedish

Key words: Collection, enforcement

---

The examination work is available either at the electronic library Theseus.fi or in the library

# Innehållsförteckning

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1 INLEDNING .....</b>                               | <b>1</b>  |
| 1.1 Problemformulering .....                           | 1         |
| 1.2 Syfte .....  | 1         |
| 1.3 Upplägg och avgränsningar .....                    | 2         |
| <b>2 FAKTURA .....</b>                                 | <b>2</b>  |
| 2.1 Fakturans uppbyggnad .....                         | 3         |
| 2.2 Fakturatjänster .....                              | 3         |
| 2.2.1 Faktura- och reskontraservice .....              | 4         |
| 2.2.2 Flexibel finansiering .....                      | 4         |
| 2.3 Kreditförsäkring .....                             | 4         |
| 2.4 Finnvera och exportleveranser .....                | 5         |
| <b>3 BETALNINGSSVÅRIGHETER .....</b>                   | <b>6</b>  |
| <b>4 FRIVILLIG INDRIVNING .....</b>                    | <b>8</b>  |
| 4.1 Betalningspåminnelse .....                         | 9         |
| 4.1.1 Dröjsmålsränta .....                             | 10        |
| 4.1.2 Telefonkrav .....                                | 11        |
| 4.2 Betalningsplan .....                               | 11        |
| <b>5 INDRIVNING VIA INDRIVNINGSBYRÅ .....</b>          | <b>11</b> |
| 5.1 Indrivning .....                                   | 12        |
| 5.2 Indrivningsprocess .....                           | 13        |
| 5.2.1 Indrivningsprocess av konsument .....            | 13        |
| 5.2.2 Indrivningsprocess av företag .....              | 14        |
| 5.3 Indrivningsbyråer .....                            | 15        |
| 5.3.1 OK Indrivning .....                              | 16        |
| 5.3.2 Suomen Perintätoimisto Oy .....                  | 17        |
| 5.3.3 Andra indrivningsbyråer .....                    | 17        |
| 5.4 Trattaindrivning .....                             | 18        |
| 5.5 Hur väljer du indrivningsbyrå .....                | 19        |
| <b>6. INDRIVNING PÅ RÄTTSLIG VÄG .....</b>             | <b>20</b> |
| 6.1 Rättegång .....                                    | 20        |
| 6.2 Utsökning .....                                    | 21        |
| 6.3 Kostnader för utsökning .....                      | 22        |
| 6.4 Utsökningsärenden i slutet på 2009 .....           | 22        |
| 6.5 Borgenär vid utsökning .....                       | 23        |
| 6.5.1 Begränsad utsökning .....                        | 23        |
| 6.5.2 Medellös .....                                   | 23        |
| 6.5.3 Passivfordring .....                             | 23        |
| <b>7 STATISTIK ÖVER NYA DOMAR I FORDRINGSMÅL .....</b> | <b>24</b> |
| <b>8 METODER OCH MATERIAL .....</b>                    | <b>26</b> |

|   |           |
|---|-----------|
| 8.1 Använd metod och material.....  | 27        |
| <b>9 RESULTAT.....</b>  | <b>27</b> |
| 9.1 Hur startar en utmätning och hur går processen till? .....                                  | 28        |
| 9.2 Kan man göra upp en betalningsplan? .....   | 29        |
| 9.3 Vad händer om han/hon inte ändå kan betala vid något skede? .....                           | 29        |
| 9.4 Hur länge är en utmätning i kraft och vad händer efter det med skulden? .....               | 30        |
| 9.5 Vad händer om det är ett företag ex. AB som utmäts? .....                                   | 30        |
| 9.6 Om någon är skyldig mig pengar, kan jag komma direkt hit och ni gör en utmätning?.....      | 31        |
| 9.7 Vanligast orsaken till att någon hamnar i en situation så att utmätning måste vidtas? ..... | 31        |
| 9.8 Syns det någonstans att ett företag eller en privat person har utmätning på gång?.....      | 32        |
| <b>10 DISKUSSION .....</b>  | <b>32</b> |
| <b>KÄLLFÖRTECKNING.....</b>   | <b>34</b> |
| <b>BILAGA 1 INTERVJUFRÅGOR.....</b>   | <b>1</b>  |
| <b>BILAGA 2 FAKTURA MALL.....</b>   | <b>2</b>  |

# 1 INLEDNING

Då man säljer en vara eller en tjänst utsätter man sig samtidigt för ekonomiska risker. En risk är att man inte skall få in pengar för det arbetet man levererat. Gäller det stora summor kan hela ens budget hotas. Därför gäller det att som leverantör också känna till sina rättigheter och veta hur en indrivningsprocess går till.

Då jag började söka efter information kring ämnet märkte jag att det är svårt att hitta uppdaterade uppgifter. Med hjälp av mitt examensarbete hoppas jag därför kunna ge alla ekonomiansvariga inom företag en uppdaterad version av ämnet indrivning. I kapitel 5.2 Indrivningsprocessen tar jag upp skillnaden om indrivningen sker av en konsument eller av ett företag.

Indrivning behövs eftersom det alltid kan uppstå problem mellan kunden och leverantören gällande betalningar. Indrivning är något som alla har rätt att göra, men den lagliga indrivningen, som endast personer med berörighet får hålla på med, är en sak för sig. Detta förklaras närmare senare i arbetet.

## 1.1 Problemformulering

Indrivning berör både företag och konsumenter, men på olika sätt. Följande frågor vill jag i mitt arbete söka svar på: Sköter leverantören själv om indrivningen eller lönar det sig att anlita en indrivningsbyrå? Hur går det till då en indrivningsbyrå börjar sköta om indrivningen och hur kan leverantören hitta den rätta indrivningsbyrån? Kan leverantören skydda sin försäljning mot kreditförlust? Kravbrevens skall göras på ett visst sätt och ske enligt god kravsed.

## 1.2 Syfte

Syftet med mitt examensarbete är att ge leverantörer bättre kännedom om förfaringssätten när det gäller indrivning. Idag känner sig många maktlösa när kunden inte betalar sin skuld.

### 1.3 Upplägg och avgränsningar

Jag börjar examensarbetet med information om hur fakturor skall se ut enligt mervärdesskattelagen och tar upp faktureringsprocessen. Jag förklarar även vilka möjligheter leverantörer har efter att fakturans förfallodag utgått och kunden inte betalat i tid. Finns det möjligheter att skydda leveranser från kreditförluster?

Däremot går jag inte in på kundens rättigheter utan skriver endast om vilka rättigheter leverantören har då det gäller indrivning, jag kommer inte heller att ta upp hur de statliga ämbetsverken sköter sin indrivning. Det finns flera olika försäkringar som leverantörer kan vända sig till för att skydda sig mot kreditförluster men jag tänker inte gå in på alla dessa, utan tar endast upp Euler Hermes och Finnvera för att ge en uppfattning om hurdana försäkringar det finns och vad dessa innebär.

## 2 FAKTURA

Följande regler gäller normalt för affärstransaktioner: Kunden köper en vara/tjänst av leverantören, avtalet görs, leverantören meddelar kunden priset, leveransvillkor och betalningsvillkor. Senast vid det skedet då leveransen sker skall leverantören skicka en faktura till kunden enligt Bokföringslagen 30.12.1997/1336. Det är viktigt att känna till hur en faktura skall vara uppbyggd så att kunden vet när denna senast skall betala till leverantören och vad som skall betalas. Fakturan kan skickas i pappersformat eller, om kunden accepterar det, kan fakturan skickas elektroniskt.

Viktigt är att redan i försäljningsskedet kontrollera kundens ekonomiska situation. Målet för leverantören skall vara ett effektivare kassaflöde, vilket betyder att det är viktigt att försäljningsfakturorna snabbt betalas in. Då leverantören får problem med inbetalningen av fakturorna gäller det att reagera snabbt, eftersom varje obetald euro försvagar försäljningen, varje förfallen faktura försvagar kassaflödet och kreditförluster försvagar resultatet. Därför är det viktigt att regelbundet kontrollera kundens kredituppgifter och se till att förfallna betalningar indrivs i tid. (DL Software, 2010).

## 2.1 Fakturans uppbyggnad

Fakturan skall innehålla följande uppgifter enligt mervärdesskattelagen (1993/1501)

§209 b:

- datum, den dag då fakturan skrivits
  - löpnummer/fakturanummer
  - säljarens mervärdesskattenummer (FO-nummer)
  - köparens mervärdesskattenummer om köparen är momsskyldig
  - säljarens och köparens namn och adress
  - de sålda varornas art och mängd och tjänsternas art och omfattning
  - datum då leveransen av varor/tjänsterna skett eller om det handlar om en förskottsbetalning skall datumet vara den dag då betalningen skett
  - enhetspris exklusive moms, prisnedsättningar och rabatter om dessa inte är inkluderade i enhetspriset samt skattegrunden för varje skattesats
  - skattesats
- momsbeloppet som skall betalas (Skatteförvaltningen, 2003)

Dessa punkter är de vanligaste som används, men det finns undantag då det framkommer mera anteckningar på fakturan: *”Anteckningarna om försäljningens momsfrihet, omvänd skattskyldighet, tillämpning av marginalbeskattningsförfarande, nya transportmedel och momsplikten för investeringsguld görs endast när det är fråga om en sådan försäljning, tillämpningen av ett sådan förfarande eller försäljningen av sådana varor.”* (Skatteförvaltningen, 2003).

## 2.2 Fakturatjänster

Leverantören kan också utkontraktera sin fakturering till utomstående företag. Genom att sälja fakturorna och utkontraktera hela faktureringsprocessen, blir likviditeten bättre om pengarna kommer in snabbare. Risken för kreditförluster minskar och leverantören behöver inte fundera på betalningspåminnelser, t.ex. Svea Finans kan sköta om all den administration som behövs. (Svea Rahoitus, 2003-2008).



Leverantörer kan sälja hela faktureringsystemet eller enstaka fakturor. Svea Finans kreditprövar leverantörens kunder och gör en leveranskontroll, därefter köper Svea Finans fakturan för 97-99% av fakturans värde och leverantören bokför de betalda fakturorna. (Svea Rahoitus, 2003-2008).

### **2.2.1 Faktura- och reskontraservice**

Leverantören säljer en vara eller en tjänst till kunden, efter detta skickas leveransinformationen till t.ex. Svea Finans som fakturerar direkt enligt leverantörens betalningsvillkor, påminner kunden, bokför betalningar, räntefakturerar, gör statistik m.m. (Svea Rahoitus, 2003-2008).

### **2.2.2 Flexibel finansiering**

Flexibel finansiering kallas factoring och kopplas till fakturaservice eller reskontraservicen, det är enkelt och flexibelt att använda. Leverantören kan välja om man själv eller Svea fakturerar kunden. Dagen efter faktureringen betalar Svea mellan 70-90 % av det totala beloppet och resten då själva kunden betalat. Svea sköter om påminnelserna, räntefakturerar, för statistik och bokför bort betalningarna. (Svea Rahoitus, 2003-2008).

## **2.3 Kreditförsäkring**

Lyckas leverantören inte driva in fordran, så får företaget i stället betalt via försäkringen. En kreditförsäkring kan leverantören ansöka om via t.ex. Euler Hermes. Genom att ta en kreditförsäkring kan leverantören leverera varor/tjänster utan att riskera att man inte får tillbaka den utgivna krediten, ersättning utbetalas inom 30 dagar om krediten blir obetalad. (Euler Hermes, u.å.b).

Kreditförsäkring skyddar leverantören mot kreditförluster då det gäller försäljning både i Finland och på exportmarknaden. Ersättning uppstår då kunden inte betalar fakturan, går i konkurs eller är medellös enligt utmätning. Kreditförsäkringen skyddar 80-90% av beloppet och Euler Hermes kontrollerar kundens kreditvärdighet. (Euler Hermes, u.å.b).

Valde Euler Hermes som är världens ledande kreditförsäkringskoncern. Först gör leverantören en beställning till Euler Hermes på en limitansökan gällande kunden, Euler Hermes kollar upp kundens kreditvärdighet och meddelar leverantören limitgränsen . (Euler Hermes, u.å.c).

Systemet uppges göra det tryggt att leverera till kunden, fakturera och få betalning av kunden. Om betalning uteblir, meddelar företaget till Euler Hermes och de tar hand om indrivningen av kunden. Euler Hermes betalar leverantören det skyddade beloppet av fakturan till leverantören. (Euler Hermes, u.å.a).

Euler Hermes lämnar skräddarsydda förslag till samarbetet, men generellt utgör kostnaderna några promille av den försäkrades omsättning. (Euler Hermes, u.å.c).

## **2.4 Finnvera och exportleveranser**

Om Euler Hermes eller någon annan privat kreditförsäkrare som är verksam i Finland inte kan ge en kreditförsäkring för kunden till leverantören, kan leverantören ansöka om försäkringsskydd från Finnvera på exportleveranser. (Finnvera, u.å.a).

Leverantörer som kan ansöka om Finnveras kreditförsäkring skall vara verksamma i Finland, täckningsgraden på kreditförsäkringen är 80 % och betalningstiden för exportaffärerna är 30-180 dagar. Den slutliga betalningen fastställs beroende på köparens verksamhetsbetingelser och ekonomiska ställning. Garantiansökan kan avslås av Finnvera om köparens ekonomiska nyckeltal är dåliga eller om de haft många försenade betalningar tidigare. Före utgången av 2010 kan exportleveranser täckas med garantier. (Finnvera, u.å.a).

Kreditförsäkringarna med kort betalningstid till industriländerna upphör den 31 december 2010, tydliga önskemål har framförts av exportörerna om att kreditförsäkringarna skulle fortsätta. Finnvera har redan vidtagit åtgärder för att Finland så fort som möjligt ska kunna ansöka om fortsättning, ärendet är uppe hos Europeiska kommissionen. (Finnvera, u.å.b).

### 3 BETALNINGSSVÅRIGHETER

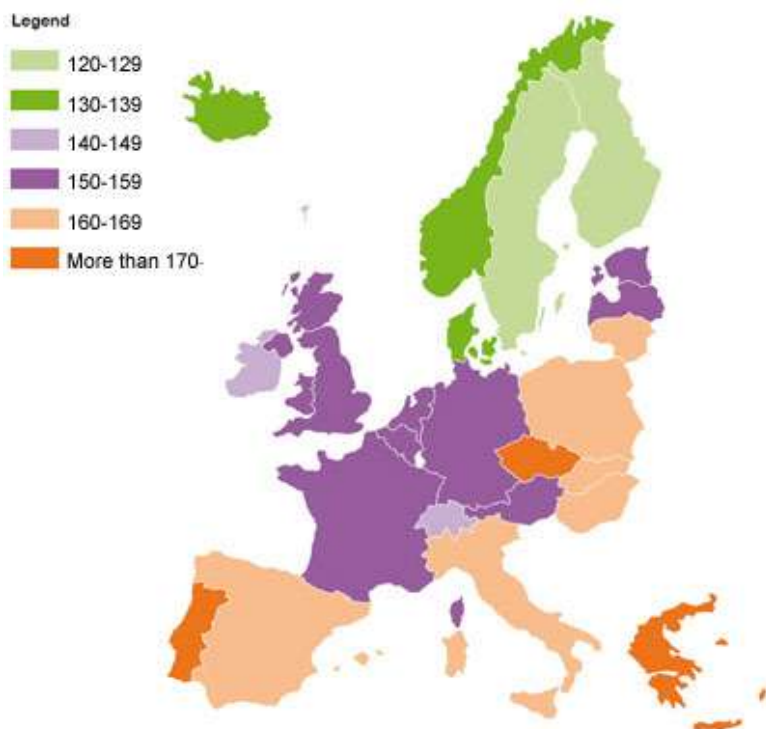
Kommer här att beskriva hur kunder betalar och hur man kan kontrollera kunders betalningssvårigheter, gör det med hjälp av indrivningsbyrå Intrum Justitia och indrivningsbyrå Lindorffs undersökningar.

Intrum Justitia gör varje år en undersökning över betalningsvanor i Europa, European Payment Index (EPI). Undersökningen gjordes år 2009 i 23 länder. 5 500 företag och myndigheter svarade på undersökningen som visar olika länders betalningsvanor. (Intrum Justitia, 2010a).

European Payment Index, visade att betalningsriskerna fortsätter att öka, de långsammaste betalarna utgörs av den offentliga sektorn. Beroende på land och region varierade betalningsvanorna. (Intrum Justitia, 2010a).

Genom att betala fakturorna senare utnyttjar många en billig finansieringskälla, detta kan leda till sämre ekonomisk tillväxt för ett mindre bolag och en besvärlig likviditetskris. (Intrum Justitia, 2010a).

Undersökningen visar att betalningsförseningarna ökade från i genomsnitt 15,1 dagar år 2004 till 19 dagar år 2009. (se figur 1).



Figur 1. Sambandet lyder att ju högre index, desto högre risk. Ett index på hundra betyder att ingen betalningsrisk finns, vilket ofta betyder att betalningar sker kontant. Generellt är länderna i norra Europa bättre på att betala än länderna längre söderut. (Källa: Intrum Justitia, 2010a).

Lindorff har gjort en undersökning mellan åren 2001-2010, där 444 000 finländska personer, vars ålder överskred 15-år deltog. Alla personer hade varit med om indrivning. Det man märkte var att finländare börjar bli som européerna, förfallodagen är ingen helig sak längre, utan man kan betala fakturan senare, säger direktör Seppo Lahtinen från Lindorff in artikel i Länsi Uusimaa. (Laskut jäävät....., 2010).

Den typiska finländaren som har betalningssvårigheter är mellan 25 och 44 år. Den största förändringen har skett bland finländare i åldern 55-64, i början på 2000-talet var deras betalningssvårighetsprocent 6 och nu var den 11. (Laskut jäävät....., 2010).

I undersökningen kom det fram att frångående finländare sköter sina betalningar bättre än de som är samboende. Också ensamförsörjare och barnfamiljer sköter sina betalningar bättre, medan par utan barn oftare hamnar i utmätning. (Laskut jäävät....., 2010).

Enligt Suomen Asiakastieto har antalet privatpersoner och företag som fått betalningsanmärkningar ökat under åren 2001-2010. Under perioden januari-juni år 2010 ökade antalet personer som fått betalningsanmärkningar med tre procent och antalet företag som fått betalningsanmärkningar med tio procent jämfört med motsvarande period i följande. (Suomen Asiakastieto, 2010b).

För att förhindra överskuldssättning och därigenom uppkomsten av nya betalningsanmärkningar är det viktigt att noggrant kolla upp information om en kreditsökandes ekonomiska situation. (Suomen Asiakastieto, 2010b).

På adressen [www.omatiето.fi](http://www.omatiето.fi) kan även privatpersoner kontrollera en annan persons kreditinformation i de situationer som lagen tillåter, Kreditupplysningslagen 11.5.2007/527 4 kap 19 §. (Suomen Asiakastieto, 2010b).

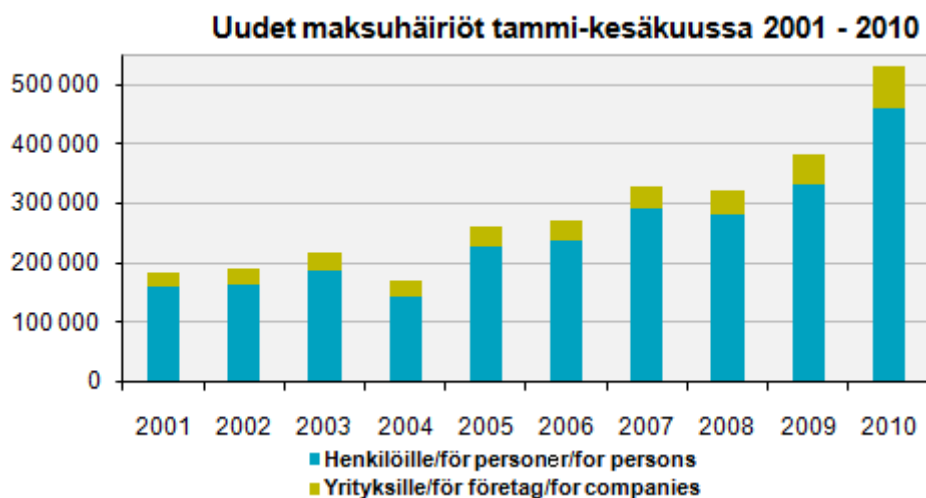
Lagen tillåter att man kontrollerar uppgifterna i följande fall:

- Kreditgivning
- Uthyrning av lägenhet
- Kreditkontroll
- Indrivningsärenden
- Rekrytering

- Företagsperson
- Privatperson, måste vara samtycke av personen i fråga

Förfrågningarna får inte överföras till EU- eller ETA-landen. (Suomen Asiakastieto, 2010a).

**Nya betalningsanmärkningar januari-juni åren 2001-2010:** (se figur 2).



Figur 2. Nya betalningsstörningar maj-juni 2001-2010 (Källa: Asiakastieto, 2010c).

## 4 FRIVILLIG INDRIVNING

Det är viktigt att betalningen sker på förfallodagen så att leverantören får in sina pengar. Men samtidigt gäller det också att tänka på att kravet skall skötas artigt och genom förhandlingar för att uppehålla kundrelationen. Kravbrevet skall vara positiva, sakliga, opersonliga och rakt på sak, dessa kravbrev kan leverantören själv sköta om. (Lehrer, 1998, 56).

Kravet borde ställas så fort som möjligt, det rekommenderas med senast en vecka efter förfallodagen, kunden har då troligtvis ännu leverantörens fordran i minnet. (Willman, 1999, 260).

## 4.1 Betalningspåminnelse

Kravsituationen börjar oftast med en skriftlig kontakt, texten kan leverantören själv avgöra men kravet skall göras enligt god kravsed. God kravsed, definieras i Lagen om indrivning av fodringar (1999/513) § 4 så här:

### ***”God indrivningssed***

*Vid indrivning får inte användas ett förfarande som strider mot god indrivningssed eller som annars är otillbörligt mot gäldenären. Bestämmelser om förfaranden som från konsumentens synpunkt är otillbörliga eller strider mot god sed finns även i 2 kap. i konsumentskyddslagen ([38/1978](#)).*

*Vid indrivningen får inte*

- 1) felaktig eller vilseledande information ges om påföljderna av en underlåten betalning,*
- 2) oskäligen eller onödigen kostnader eller onödigt men orsakas gäldenären, eller*
- 3) gäldenärens integritetsskydd äventyras.”*

Hot och oanständig text skall inte användas, eftersom det är möjligt att det finns ett mänskligt misstag till att betalningen är försenad. (Willman, 1999, 260).

I påminnelsen skall följande information ingå:

- Betalningsskälet och fakturans nummer
- Summan
- Gammal och ny förfallodag
- Betalningssätt (Lehrer, 1998., 56).

I texten kan man använda sig av text som vädjar till kundens:

- Rättskänsla
- Pliktkänsla
- Affärsheder
- God vilja (Lehrer, 1998, 56).

Oftast skickar leverantören 2 påminnelser. Det första kravbrevet skall skickas senast efter 7 dagar från förfallodagen, andra kravbrevet bör leverantören försöka skicka senast 7-14 dagar efter den första påminnelsen. I den första påminnelsen kan texten vara mera flexibel, men i den andra påminnelsen är texten mera krävande.

Kort och rakt på sak skall man framföra sitt krav och meddela om möjliga konsekvenser ifall kunden inte betalar. Betalningstiden är bra att ha som ”Genast” i de båda kravbrev. (Willman, 1999, 262).

Så här kan t.ex. texten för kravbrev 1 vara:

*”Enligt våra noteringar är ovanstående fakturor obetalda. Vi ber er betala dem omgående för att undvika ytterligare kostnader. Har betalning skett någon av de senaste dagarna ber vi er bortse från denna påminnelse.”* (Visma Spcs AB, 2010).

Text för kravbrev 2:

*”Trots tidigare påminnelse är fortfarande ovanstående fakturor obetalda. Har betalning ej skett inom 7 dagar kommer ärendet att överlämnas för inkassoåtgärder. Skulden kommer då att öka med kostnader för denna hantering.”* (Visma Spcs AB, 2010).

#### **4.1.1 Dröjsmålsränta**

Förseningsräntan får debiteras från förfallodagen, förutsatt att en förfallodag fastslagits på förhand, annars skall förseningsräntan börja löpa när 30 dagar gått från att leverantören skickat betalningspåminnelsen. (Konsumentverket, 2010).

Förseningsräntan bestäms enligt räntelagen. Finlands Bank slår fast den referensränta som behövs för ränteberäkningen, och för hur lång tid referensräntan gäller. Förseningsräntan är referensräntan + 7 procentenheter. (Konsumentverket, 2010).

*”Referensräntan enligt räntelagen är 1 % för tiden 1.7– 31.12.2010. Dröjsmålsräntan för samma period är därmed 8 % per år (referensräntan med tillägg för sju procentenheter enligt räntelagen). Referensräntan och dröjsmålsräntan är oförändrade från första halvåret.*

*Den referensränta som dröjsmålsräntan enligt räntelagen (340/2002) ska beräknas på är den ränta som Europeiska centralbanken tillämpat vid den sista huvudsakliga refinansieringstransaktionen före den första kalenderdagen i varje halvårsperiod avrundad uppåt till närmast följande halva procentenhet. Denna referensränta tillämpas under de följande sex månaderna”.* (Finlands Bank, 2010).

#### **4.1.2 Telefonkrav**

Vissa företag använder sig också av telefonkrav vid sidan om betalningspåminnelse. Att använda sig av krav via telefonsamtal kan vara bra då kunden och leverantören känner varandra från förut, det kan ibland vara lättare för kunden att meddela om betalningssvårigheter till leverantören via telefon. Svagheten med telefonkrav är svårigheter att få tag i kunden och att den arbetskraft som behövs för att ringa blir dyr. (Willman, 1999, 261).

#### **4.2 Betalningsplan**

Ibland har kunden av olika orsaker inte möjlighet att genast betala en försenad räkning. Då kan man försöka göra upp en ny betalningsplan. I sådana fall blir gången den följande: Kunden tar efter betalningspåminnelsen kontakt med leverantören och ber om en betalningsplan. Orsaker kan vara flera; likviditetsproblem, livsomständigheter eller kanske kunden inte fått in egna inbetalningar och kan därför inte sköta om sina utbetalningar inom utsatt tid. Det lönar sig att göra upp en betalningsplan om orsaken är trovärdig, och det är viktigt att meddela kunden vad som händer om planen inte sköts inom den tid som bestämts. (Willman, 1999, 263).

Första betalningsraten skall infalla så snabbt som möjligt enligt den överenskomna planen, följande rat snabbt därefter. Det är viktigt att noggrant följa upp att pengarna kommer in eftersom det handlar om pengar som lånats till kunden. (Willman, 1999, 263).

### **5 INDRIVNING VIA INDRIVNINGSBYRÅ**

Indrivning via en indrivningsbyrå kan bli aktuell då leverantören/borgenären inte fått in sina pengar trots betalningspåminnelserna. Indrivning sköts oftast av indrivningsbyråer eller advokatbyråer, vid detta skede är det bra att det finns utbildad personal som känner till den lagliga delen gällande indrivning. (Willman, 1999, 265).



Indrivningen kräver kunskap, därför är det ofta bra att överlämna indrivningen av försäljningsfakturorna i professionella händer. Många kunder/gäldenärer tar inte vanliga påminnelsebrev på allvar, men då påminnelsebrevet kommer från ett indrivningsföretag görs betalningen snabbare, ofta redan efter den första påminnelsen. (DL Software, 2010).

Leverantören/borgenären är inte tvungen att anlita en indrivningsbyrå, men det kan vara lättare att fortskrida om en indrivningsbyrå sköter ärendet. Det går även att direkt föra ärendet till domstolen för att få en dom.

## 5.1 Indrivning

Då en indrivningsbyrå börjar sköta ärendet medför det extra kostnader för kunden/gäldenären.

Först skickar indrivningsbyrån ett skriftligt betalningskrav som skall innehålla minst följande:

- Borgenärens och indrivningsbyråns namn och adress
  - grunden för fakturan, dokument på vilket skulden baserar sig
  - fakturans summa, ränta, dröjsmålsränta och indrivningskostnader samt totala belopp som krävs
  - till vem, när och hur fakturan skall betalas
  - till vem och inom vilken tid anmärkningar mot fakturans belopp kan framställas
- (Suomen kuluttajaliitto, u.å.b).

Indrivningskostnaderna då det gäller betalningskrav kan endast krävas om det gått minst 14 dagar sedan den senaste betalningspåminnelsen skickats. Indrivningskostnaderna får högst vara 21 euro om skuldkapitalet inte överstiger 250 euro och högst 45 euro om skuldkapitalet överstiger 250 euro. (Suomen kuluttajaliitto, u.å.b).

Enligt god indrivningssed skall två betalningskrav skickas, för det andra betalningskravet bör debiteringen vara lägre än den avgift som debiterats för det första betalningskravet.

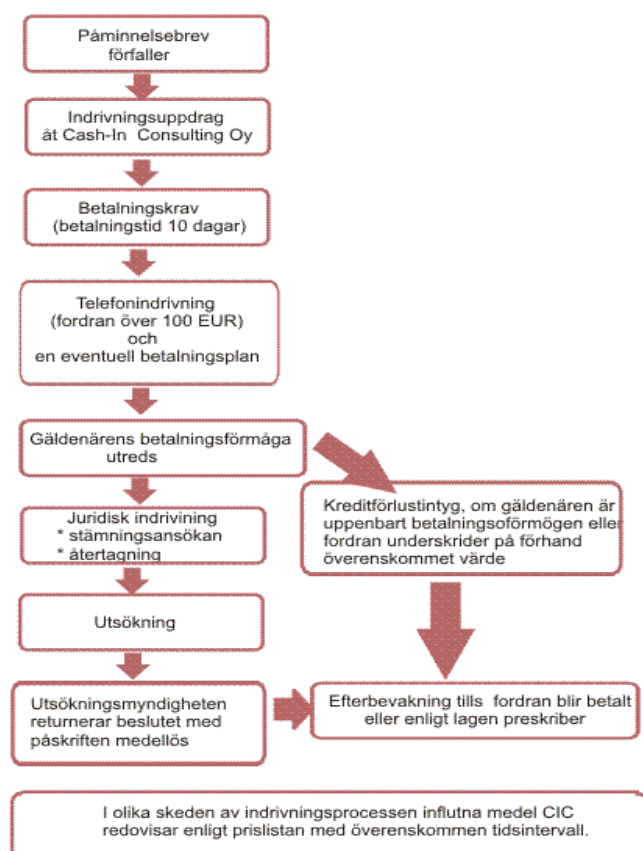
I vissa fall kan indrivningsbyrån kontakta gäldenären per telefon. (Suomen kuluttajaliitto, u.å.b).

Indrivningens syfte är att få gäldenären att betala sin skuld frivilligt utan rättsliga åtgärder. Om gäldenären inte klarar av att betala sin skuld på en gång, och för att undvika merkostnader, lönar det sig för gäldenären att kontakta indrivningsbyrån och komma överens om en betalningsplan, som upprättas skriftligen. (Suomen kuluttajaliitto, u.å.b).

## 5.2 Indrivningsprocess

Det finns skillnader om indrivningen sker av en konsument eller av ett företag. Gemensamt för dessa två är att målet är att påskynda betalningen av fakturan kostnadseffektivt med, beaktande av indrivningslagen och god indrivningssed. (Cash-In, 2009d).

### 5.2.1 Indrivningsprocess av konsument



Figur 3. Indrivningsprocessen när gäldenären är konsument. (Källa: Cash-In, 2009c).

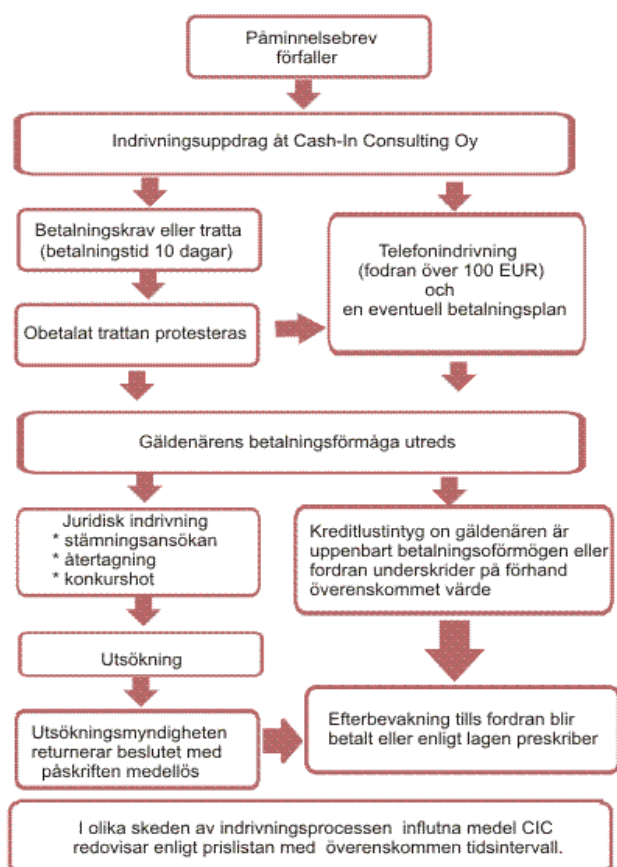
Indrivningsprocessen då det gäller en konsument börjar med att leverantören/borgenären skickat ut kravbrev till kunden/gäldenären, men trots påminnelse har fakturan inte blivit betalad.

Indrivningsprocessen fortsätter hos indrivningsbyrån som skickar ut ett betalningskrav eller gör en telefonindrivning. Här kan kunden/gäldenären förhandla om en betalningsplan som är viktig att uppföljs. Följande steg, om ingen inbetalning sker i detta skede är att kundens/gäldenärens betalningsförmåga utreds, vilket betyder att fortsättningen blir en stämningsansökan av domstol eller kreditförlustintyg om kunden/gäldenären bevisas vara betalningsoförmögen. (Cash, 2009c).

Om stämningsansökan kommit i fråga är följande steg utsökning, efter detta sker inbetalning till leverantören/borgenären eller ges ett beslut med påskriften ”medellös”. (Cash, 2009c).

Kreditförlustintyg och beslut om att man är medellös leder båda till efterbevakning tills fakturan blivit betald. (Cash, 2009c).

## 5.2.2 Indrivningsprocess av företag



Figur 4. Indrivningsprocessen när gäldenären är företag. (Källa: Cash-In, 2009b).

Indrivningsprocessen då det gäller ett företag börjar med att leverantören/borgenären skickat ut kravbrev till kunden/gäldenären, men trots påminnelse har fakturan inte blivit betalad. Indrivningsprocessen fortsätter hos indrivningsbyrån som gör en telefonindrivning. Här kan kunden/gäldenären förhandla om en betalningsplan som är viktig att uppföljs. Andra alternativet är att indrivningsbyrån skickar ett kravbrev eller meddelar kunden om eventuell tratta (förklaras närmare i kapitel 5.4), även här kan man avtala om en betalningsplan. Om indrivningsbyrån meddelat om tratta och ingen inbetalning sker, protesteras trattan vilket betyder att ärendet sätts ut i en ekonomitidning för påseende. (Cash, 2009b).

Om ingen inbetalning sker i detta skede är följande steg att kundens/gäldenärens betalningsförmåga utreds, vilket betyder att fortsättningen blir en stämningsansökan av domstol, konkurshot eller kreditförlustintyg om kunden/gäldenären bevisas vara betalningsoförmögen. Om stämningsansökan kommit i fråga är följande steg utsökning, efter detta sker inbetalning till leverantören/borgenären eller beslut med påskriften ”medellös”. Kreditförlustintyg och beslut om att man är medellös leder båda till efterbevakning tills fakturan blivit betald. (Cash, 2009b).

Det finns en skillnad om man tittar på indrivningsprocessen då det gäller konsument och företag. Då det gäller en konsument kan man inte göra en trattaindrivning eller konkurshot, dessa gäller endast för företag. (Cash, 2009bc).

### **5.3 Indrivningsbyråer**

Här tar jag upp två olika indrivningsbyråer och deras sätt att sköta indrivning. Leverantören/borgenären kan själv avgöra vilken indrivningsbyrå man önskar att skall sköta ens ärende. Det finns gratis indrivningsbyråer och sedan finns det indrivningsbyråer som fakturerar kostnader även av borgenären. Jag valde OK Indrivning för att de har en intressant indrivningsmetod och är en av Finlands största företagardrivna indrivningsbyråer. Som andra alternativ valde jag Suomen Perintätoimisto Oy eftersom dessa inte kostar leverantören/borgenären pengar och kräver endast lite arbetstid.

### 5.3.1 OK Indrivning

OK Indrivning är Finlands största företagardrivna indrivningsbyrå. De är också en specialiserad indrivningsbyrå som gör telefonindrivning. OK Indrivning betjänar på båda inhemska språken och deras kontor ligger i Helsingfors, Tammerfors, Vasa och Åbo. (OK Indrivning, u.å.b).

Enligt OK Indrivning är telefonindrivning den effektivaste indrivningsmetoden, största delen av uppdragen löser sig på frivillig väg. Deras arbetsmetoder går ut på att trygga ett fortsatt kundförhållande mellan uppdragsgivare och gäldenären. (OK Indrivning, u.å.f).

En annan intressant tjänst som OK Indrivning också erbjuder, är SMS som stöder telefonindrivningen. De har fått en mycket positiv respons av personer som reser mycket, samt av ungdomar. (OK Indrivning, u.å.e).

SMS-påminnelserna påminner på förfallodagen om överenskommen delbetalning och innehåller alla uppgifter som gäldenären behöver för att betala fakturan, såsom kontonummer, referensnummer och belopp. (OK Indrivning, u.å.e).

Företaget har också möjlighet till trattaindrivning, betalningsanmodan med hot om offentlighet. OK Indrivning skickar en skriftlig begäran till gäldenären att betala skulden mot hot om protest. Om gäldenären inte betalar sin skuld leder det till en registrerad betalningsstörning för gäldenären och oftast en publicering på ekonomitidningarnas protestlistor. Denna metod används som påtryckningsmetod om förhandlingarna per telefon inte lyckas. (OK Indrivning, u.å.g).

De sista metoderna som OK Indrivning kan göra ifall inbetalning av gäldenären inte sker är följande:

- Tredskodom, stämningsansökan som avgörs av tingsrätten
- verkställande av dom via utmätning
- stridig stämning
- avräkning av avbetalningslagen
- konkursärenden
- förlikningsförhandlingar
- skuldsanering (OK Indrivning, u.å.c)

OK Indrivning bevakar gäldenärens ekonomiska situation och ser till att fordran inte preskriberas, vilket betyder att rättsliga följder upphör en viss tid efter det de inträffat. När gäldenärens ekonomi förbättras inleder de indrivningen på nytt. (OK Indrivning, u.å.a).

OK Indrivning ger en individuell offert utgående från de uppgifter de får av borgenären, över vilka de totala kostnaderna blir när man anlitar just dem att sköta indrivningen. (OK Indrivning, u.å.d).

### **5.3.2 Suomen Perintätoimisto Oy**

Suomen Perintätoimisto erbjuder en indrivningstjänst som inte kostar borgenären någonting. Deras tjänster innehåller inga årsavgifter eller andra oväntade avgifter. Det enda borgenären behöver göra är att skicka kopia/kopior på fakturan/fakturorna till Suomen Perintätoimisto och de sköter resten. (Suomen Perintätoimisto Oy, 2008).

Suomen Perintätoimisto sköter konsument- och företagsindrivning, trattaindrivning, rättsligindrivning, stämningsansökan och eftergranskning. De poängterar att deras indrivning sker enligt god kravsed. (Suomen Perintätoimisto Oy, 2008).

### **5.3.3 Andra indrivningsbyråer**

Det finns många andra indrivningsbyråer som också kan användas. Bland dessa kan nämnas:

- Intrum Justitia
- Svea Perintä
- Lindorff

Dessa tre är det mest kända indrivningsbyråerna i Finland.

## 5.4 Trattaindrivning

Ibland blir det aktuellt med s.k. Trattaindrivning. Det innebär följande: Kunden/gäldenären betalar oftast omedelbart eller avtalar om en betalningsplan för att undvika fortsatta åtgärder som protest.

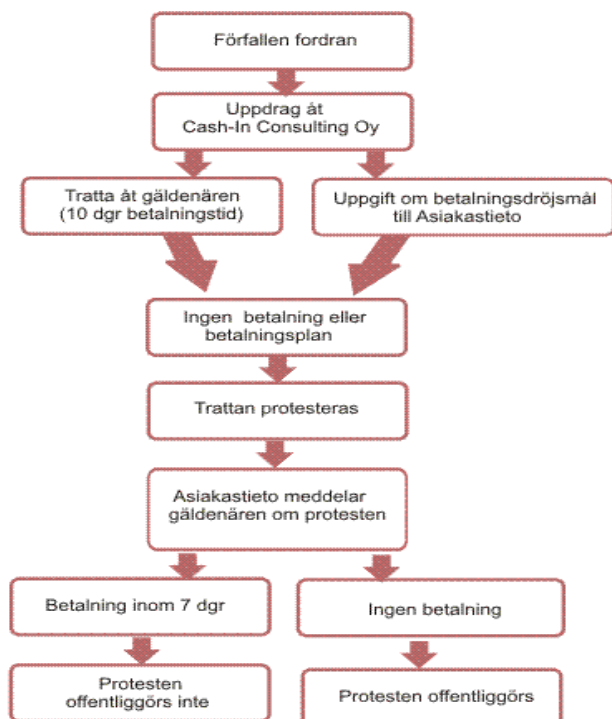
**offentlig** = protesten offentliggörs. Uppgifterna publiceras i Luottolista och Kauppalehti  
**tyst**= protesten registreras endast hos Suomen Asiakastieto Oy.

Trattaindrivningsmetoden är snabb, förmånlig och effektiv eftersom kunden/gäldenären ofta vill undvika att betalningsstörningen publiceras. (Cash-In, 2009e).

I Lag om indrivning av fordringar (1999/513) 7 § står det följande vad gäller tratta indrivning:

*”En vägran att betala en tratta får inte styrkas genom en offentlig förrättning (protest för obetald tratta). En tratta får inte användas för att driva in en konsumentfordran.”*

Här kan vi se hur en trattaprocess framskrider: (se figur 5).



Figur 5. Trattaprocess. (Källa: Cash-In 2009f).

Trattaprocessen börjar då indrivningsbyrån fått till uppdrag att indriva en förfallen faktura. Först meddelas kunden/gäldenären om trattan och uppgifterna om betalningsdröjsmål skickas till Asiakastiето. Om ingen inbetalning eller betalningsplan görs protesteras trattan, vilket betyder att Asiakastiето är i kontakt med kunden/gäldenären och meddelar om protest. Efter meddelande har kunden/gäldenären 7 dagar tid att betala fakturan. Om kunden betalar offentliggörs inte protesten men om det inte sker någon inbetalning offentliggörs protesten och uppgifterna kommer upp i Kauppalehti och Luottolista. (Cash, 2009f).

## 5.5 Hur väljer du indrivningsbyrå

Då leverantören väljer en indrivningsbyrå är det viktigt att byrån uppfyller följande kvalitetskrav: Den är medlem i Indrivningsbyråernas förbund i Finland och känner till indrivning av företag och privatpersoner, eftersom de skiljer sig från varandra. På internetsidan [www.suomenperimistojenliitto.fi](http://www.suomenperimistojenliitto.fi) finns alla de indrivningsbyråer som är medlemmar i Inkassobyråernas förbund i Finland. (Cash-In, 2009a).

Cash-In har gjort frågor och svar för leverantören/borgenären som kan vara viktiga då man väljer en indrivningsbyrå för att indriva försäljningsfakturorna. (Cash-In, 2009a).

*Ställ några frågor (F) till inkassobyrån så får du viktig information (I):*

*F1. Har ni andra kunder inom min bransch?*

*I1. Du vill ha en samarbetspartner som har erfarenhet av din bransch och som förstår branschens dynamik och särdrag.*

*F2. Har ni referenser jag kan kontakta?*

*I2. Det är nyttigt att veta hur deras kunder har upplevt indrivningstjänsterna.*

*F3. Arbetar ni enligt principen "ingen debitering utan resultat"?*

*I3. Om svaret är ja, be dem skicka dig avtalstexten.*

*F4. Vilken redovisningspraxis använder ni?*

*I4. Redovisningen bör utföras minst en gång per vecka.*

*F5. Hur fungerar rapporteringen?*

*I5. Alla har någon form av rapporteringssystem, men får du de uppgifter du behöver, när du behöver dem?(Cash-In, 2009a).*



Dessa frågor var grundfrågor, om svaren inte tillfredsställer är det troligen inte den rätta indrivningsbyrån att använda. När leverantören/borgenären hittat de rätta indrivningsbyråerna som han/hon vill använda kan det vara bra att avtala om ett möte och ställa följande tillägsfrågor: (Cash-In, 2009a).

*F1. Har ert kontor tillgång till B2B kredituppgifter?*

*I1. Gälldenärens kredituppgifter har stor betydelse för vilka indrivningsåtgärder som bör vidtas. På detta sätt kan man ge bästa möjliga råd gällande hur man bäst går vidare med ärendet.*

*F2. Ger ni uppgifter om gälldenärens betalningsätt till kreditupplysningsföretag?*

*I2. Detta inverkar på betalningsvilligheten eftersom gälldenären vill bibehålla sin kreditvärdighet.*

*F3. Hur fungerar indrivning från utlandet?*

*I3. Om ni fakturerar utomlands är det viktigt att ni anlitar en inkassobyrå med full service som också kan hantera internationell indrivning.*

*F4. Hur fungerar den juridiska indrivningen?*

*I4. Det är viktigt att både summariska och bestridda ärenden sköts utan avbrott. (Cash-In, 2009a).*

När leverantören/borgenären fått de svar som känns rätt, har han/hon hittat den rätta indrivningsbyrån att använda. (Cash-In, 2009a).

## 6. INDRIVNING PÅ RÄTTSLIG VÄG

Den rättsliga indrivningen innehåller två faser: rättegång och utsökning. Skulden kan drivas in på rättslig väg om den frivilliga indrivningen av gälldenären inte lyckas. Då skulden blir utsökningsbar genom en dom innebär det att utmätningsmannen kan ta gälldenärens egendom. Vid rättslig indrivning uppgår merkostnaderna till minst 200 euro och i tvistefall kan det bli frågan om flera tusen euro. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

### 6.1 Rättegång

Borgenären inlämnar för kännedom till gälldenären en stämningsansökan för Domstolen. Delgivningen av en stämning sker i första hand som brev till gälldenären, brevet kan sändas direkt till hemmet eller mot mottagningsbevis till posten.

Om stämningen skickas till gäldenärens hem finns det ett mottagningsbevis som skall returneras till tingsrätten. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

Om stämningen inte hämtas från posten eller mottagningsbeviset inte returneras, sköter tingsrättens stämningsman stämningen personligen till gäldenären. Om stämningsmannen inte når gäldenären kan mellanhandsdelgivning användas (handling överlämnas i ett slutet kuvert mot samtycke till en annan person), det betyder att gäldenären inte besparas från en rättegång. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

I de flesta fallen är det frågan om att gäldenären inte har pengar att betala skulden, då kan en stämningsansökan användas, gäldenären medger käromålet och genom en dom beordrar rätten gäldenären att betala skulden. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

Men om gäldenären inte svarar på stämningsansökan, meddelar rätten om en tredskodom som betyder att tingsrätten avgör ärendet utan fortsatt förberedelse. Dessa båda gör att fordran blir utmätningsbar. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

Ifall gäldenären vill undvika en anteckning om betalningsstörningar i kreditupplysningarna, bör skulden och rättegångskostnaderna betalas på en gång innan en dom meddelas, i annat fall sker en anteckning. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

För en ostridig fordran varierar rättegångskostnaderna mellan 210 och 330 euro. Om fordran blir tvistig kan enbart gäldenärens rättegångskostnader bli upp till flera tusen euro. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

## **6.2 Utsökning**

Om gäldenären inte betalar fakturan frivilligt, verkställs domen till utsökning och det blir frågan om tvångsindrivning. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

Indrivningsmetoder som används är oftast utmätning av lön, annan regelbunden inkomst, pension eller egendom, skatteåterbäring är också ett av de vanligaste utmätningsobjekten. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

### 6.3 Kostnader för utsökning

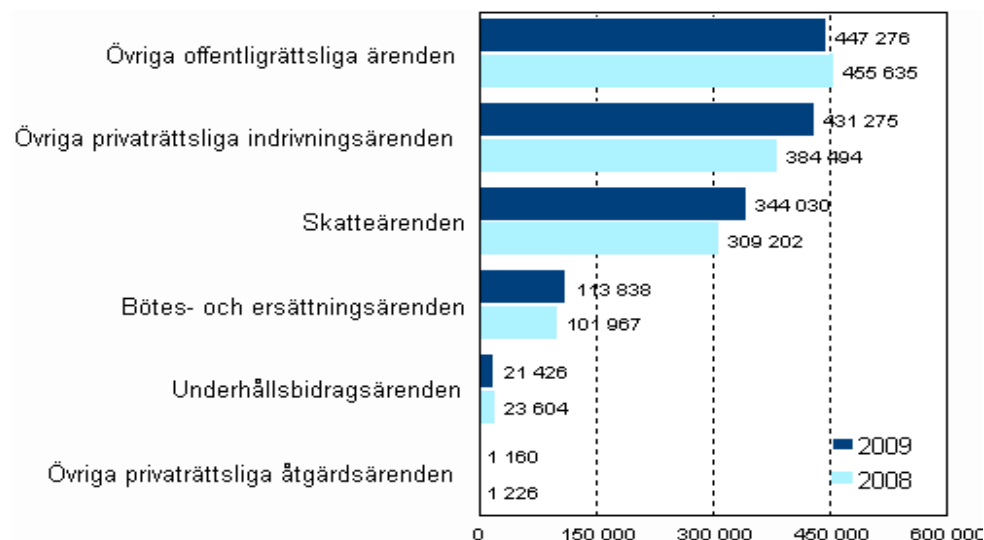
Gäldenären betalar enligt en tabellavgift som varierar mellan 2,50 och 185 euro. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

Först används tillgångarna som uppkommit till betalning av skuldräntan, därefter betalning av kapitalet och till sist betalning av indrivnings och rättegångskostnader.

Om räntorna på skulden är högre än den utmätta andelen minskar inte skulden utan ökar. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

### 6.4 Utsökningsärenden i slutet på 2009

”Statistiken över utsökningsärenden grundar sig på uppgifter som erhålls ur justitieministeriets ärendehanteringssystem.” (se figur 6).



Figur 6. Utsökningsärenden i slutet av år 2009 och 2008. (Källa: Statistikcentralen, 2010).

Utsökningsgäldenärerna hade i genomsnitt 6 utsökningsärenden per gäldenär. De största grupperna av utsökningsärenden var övriga offentligrättsliga ärenden, övriga privaträttsliga indrivningsärenden och skatteärenden. Gäldenärerna hade nästan 1,4 miljoner utsökningsärenden. Utsökningsärendena i figur 6 omfattar 90 procent av alla utsökningsärenden. Bland de mest betydande ärendena i gruppen Övriga offentligrättsliga ärenden var olika former av lagstadgade försäkringspremier. (Statistikcentralen, 2010).

## **6.5 Borgenär vid utsökning**

Då domstolen fastställt betalningsskyldigheten beträffande fakturan kan borgenären be utmätningsmannen vidta åtgärder för att få skulden betalad. Åtgärder inleds inte automatiskt utan borgenären måste lämna in en utsökningsansökan tillsammans med domstolens beslut om betalningsskyldighet. (Rättsväsendet, 2009).

### **6.5.1 Begränsad utsökning**

Borgenären kan begära begränsad utsökning, det betyder att utmätningsåtgärderna endast riktas mot inkomst, pension, faktura eller egendom som inte behöver förvandlas till pengar. Om borgenären gör en begränsad utsökning kan han/hon inte ansöka om registrering av sin faktura som en passiv fordran. (Rättsväsendet, 2009).

### **6.5.2 Medellös**

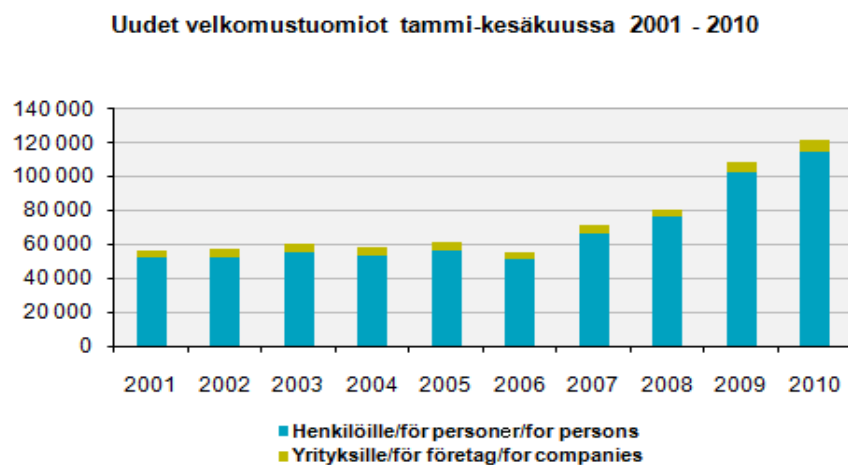
Om gäldenären inte har inkomster eller egendom som kan utmätas, returneras ärendet till borgenären och utmätningsmannen meddelar att gäldenären är medellös och en anteckning uppkommer i kreditupplysningarna. En ny ansökan om utsökning kan göras av borgenären. (Suomen Kuluttajaliitto, u.å.a).

### **6.5.3 Passivfordring**

Då ett intyg över medellöshinder utfärdats kan borgenären begära att fakturan antecknas i registret över passivfordring, registreringen är i kraft två år räknat från datumet av hinderintyget. Det betyder att inga aktiva indrivningsåtgärder vidtas, men om gäldenären får utmätningsbar egendom under den tid ärendet är antecknat i registret, kan egendomen utmätas, det gäller t.ex. skatteåterbäring. (Rättsväsendet, 2009).

## 7 STATISTIK ÖVER NYA DOMAR I FORDRINGSMÅL

Nya domar i fordringsmål 01-06/2001-2010 (se figur 7). Här kan man lägga märke till att det skett en stor ökning mellan år 2006 och 2010 vad gäller nya domar. Mellan åren 2001 och 2010 har det alltid varit flere privata personer än företag som har domar i fordringsmål. (Suomen Asiakastieto, 2010c).



Figur 7. Nya domar i fordringsmål 01-06/2001-2010. (Källa: Suomen Asiakastieto, 2010c).

Denna tabell visar orsakerna till domar av obetalad skuld (se figur 8).

| Personer och företag   | 1-6/2010       |                | 1-6/2009       |                |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|
|  | St             | Andel          | St             | Andel          |
| Redovisnings- och engångskrediter, Ekonomifordringar i allmänhet | 67 331         | 55,2 %         | 58 054         | 53,3 %         |
| Lägenhet hyror, vederlag   | 9 158          | 7,5 %          | 8 923          | 8,2 %          |
| Telekommunikation kostnader                                      | 10 635         | 8,7 %          | 7 849          | 7,2 %          |
| Post kundfordringar  | 4 434          | 3,6 %          | 5 094          | 4,7 %          |
| Energi, vatten, avfallshantering, bränsle skulder                | 2 601          | 2,1 %          | 2 990          | 2,7 %          |
| Banklån  | 1 338          | 1,1 %          | 1 319          | 1,2 %          |
| Försäkringsbolag, fordringar                                     | 644            | 0,5 %          | 536            | 0,5 %          |
| Borgenansvar   | 393            | 0,3 %          | 393            | 0,4 %          |
| Klassificeras i övriga fordringar                                | 25 337         | 20,8 %         | 23 702         | 21,8 %         |
| <b>Tillsammans</b>   | <b>121 871</b> | <b>100,0 %</b> | <b>108 860</b> | <b>100,0 %</b> |

Figur 8. Orsak till domar av obetald skuld. (Källa: Suomen Asiakastieto, 2010d)

Det som framkommer är att endast inom postkundfordringar samt energi-, vatten-, avfallshanterings- och bränsleskulder har trenden för domar av skuld sjunkit mellan åren 2009 – 2010, alla andra skuldkategorier har ökat. (se figur 8).

I figur 9 framkommer det att av de totala antalen domar för personer och företag är mer än hälften personerna som har dömts p.g.a. av obetalade skulder. Mellan åren 2001-2006 var obetalade skulder på samma nivå för personer, efter 2007 har antalet ökat. För företag kan man klart se en ökning mellan perioden 2009-2010. (Suomen Asiakastieto, 2010d)

Nya domar i fordringsmål 01-06/2001-2010 (se figur 9).

| År   | Totalt  | För personer | För företag |
|------|---------|--------------|-------------|
| 2010 | 121 916 | 115 049      | 6 867       |
| 2009 | 108 860 | 103 076      | 5 784       |
| 2008 | 81 061  | 76 666       | 4 395       |
| 2007 | 71 521  | 66 725       | 4 796       |
| 2006 | 55 772  | 51 090       | 4 682       |
| 2005 | 61 983  | 56 789       | 5 194       |
| 2004 | 58 160  | 53 285       | 4 875       |
| 2003 | 60 490  | 55 353       | 5 137       |
| 2002 | 57 098  | 52 756       | 4 342       |
| 2001 | 56 580  | 52 339       | 4 241       |

Figur 9. Nya domar i fordringsmål 01-06/2001-2010. (Källa: Suomen Asiakastieto 2010d).

Man kan se att domar i fordringsmål ökat under de senaste 10 åren i figur 7 och 8 både då det gäller personer och företag. År 2006 gick trenden ett litet steg nedåt men redan år 2007 var domar i fordringsmål igen på väg uppåt. ( Suomen Asiakastieto, 2010)

## 8 METODER OCH MATERIAL

Inom forskningen används två olika undersökningsmetoder; kvalitativ respektive kvantitativ. Den kvalitativa metoden tolkar informationen som att försöka förstå, ge djup förståelse och beskriva helheten, här används metoder som intervjuer och observationer.

En kvalitativ metod är flexibel, undersökning och analys kan ske på samma gång. Den kvantitativa metoden omvandlar informationen till mängder, siffror och statistiska analyser, här används enkäter och matematiska modeller. En kvantitativ metod är standardiserad, den skiljer mellan insamling och problemformulering och får inte ändras under undersökningens gång. (Björklund & Paulsson, 2003, 63).

## 8.1 Använd metod och material

För mitt examensarbete visade det sig vara svårt att hitta uppdaterad information via böcker, vilket gjorde att jag rätt långt fick bygga på fakta från internet och tidningar. Dessutom beslöt jag bygga på den kvalitativa metoden och gjorde därför en personlig intervju med indrivningsmannen Lars Lindholm vid Västra - Nylands Utsökningsverk i Raseborg. Här kunde jag utnyttja undersökning och analys på samma gång. Jag valde att göra intervjun med hjälp av en MP3-spelare. Den information som gavs under intervjun har kontrollerats och godkänts av indrivningsmannen Lindholm.

Vid enkäter är risken att frågorna missuppfattas. Vid en intervju har man möjlighet att förtydliga frågorna. Samtidigt är risken att man omedvetet styr svaren i en eller annan riktning. (Körner & Wahlgren, 2005, 17).

Därför var det viktigt att jag gjorde frågorna noggrant och att dessa inte skulle vara vilseledande utan att den intervjuade skulle kunna svara självständigt och på så sätt undvika intervjuareffekten.

## 9 RESULTAT

Det här är min intervju med indrivningsman Lars Lindholm vid Västra - Nylands Utsökningsverk i Raseborg insåg jag till fullo hur viktigt det är att vi har en möjlighet till utsökning som vår sista utväg att få en faktura inbetalad.

Sammanfattning: Genom att en dom på utsökning ges, kan utmätningensmannen börja en utmätning via lön, pension eller egendom. Om borgenären försökt få inbetalning på frivillig väg och inte lyckats är utsökning ett bra alternativ, visserligen tidskrävande men i det flesta fallen tror jag att utmätningen lyckas.

Tidigare nämndes att man som borgenär inte behöver anlita en indrivningsbyrå, utan att borgenären själv kan skriva en stämningsansökan om dom av tingsrätten. Att göra stämningsansökan kan kännas svårt, men tingsrätten hjälper vid behov.

Enligt Lars Lindholm är utmätningen inte säsongbetonad, skulder görs under hela året.



Det är mera privatpersoner som utmäts än företag, av privatpersoner är det mera män än kvinnor och största delen av dem är under 40 år. Oftast är det mindre än 10 000 € som utmäts och den vanligaste orsaken till att gäldenären inte kan betala sina fakturor är arbetslöshet. Intervjun handlade om utmätningsprocessen och vad indrivningsmannen kan utmäta och vad som inte får utmätas. Dessutom diskuterades vad som händer om gäldenären inte kan betala enligt överenskommen betalningsplan. Också hur länge en utmätning är i kraft och hur det går till då ett Ab-företag utmäts behandlades under intervjun.

Denna intervju gjordes ursprungligen för mitt prosemiarbete med tanke på att också kunna användas för examensarbete. Prosemiarbetet gjorde jag tillsammans med Sonja Laurén, men intervjun och intervjufrågorna gjordes av mig personligen. Texten har godkänts av Lars Lindholm.

## **9.1 Hur startar en utmätning och hur går processen till?**

Om man har en fordran som blir obetalad börjar utmätningsprocessen med att fordran skickas till utsökning. Om man har en privaträttslig fordran, måste borgenären först göra en stämningsansökan till tingsrätten för att få en dom i ärendet.

Tingsrätten ger en dom i ärendet, och ärendet skickas sedan vidare till utsökningsverket för utsökning. Efter det skrivs ärendet in i datasystemet och gäldenären har ca 3 veckors betalningstid. Om ingen betalning sker senast på förfallodagen, skickas en ny påminnelse. Om den inte heller blir betalad, skickas ett förhandsmeddelande om utmätning av lön (förutsatt att gäldenären har löneinkomst) eller annan utmätningsbar inkomst. Om man är arbetslös och endast får t.ex. arbetsmarknadsstöd, från folkpensionsanstalten finns det inget att utmäta. Arbetsmarknadsstödet understiger skyddsdelen som alltid skall lämnas åt gäldenären per månad.

Skyddsdelen är för närvarande 624,60 € per månad. Då måste utmätning ske på eventuell annan egendom istället, t.ex. bilar, båtar och motorcyklar eller, vid större skuld, fastigheter eller bostadsaktier.

*Utmäts mera privata personer eller företag?*

- Det är nog privata, ca 70 % privata och ca 30 % bolag och firmor.

## **9.2 Kan man göra upp en betalningsplan?**

Om man har en löneinkomst och en fordran på t.ex. 1000 € kan man göra upp en betalningsplan. Betalar man frivilligt skall man betala lika mycket som en löneutmätning skulle hämta.

Vid mindre skulder kan man godkänna mindre betalningsbelopp att betala i rater om skulden blir betald inom några månader. Gällande större summor är månadsraten lika stor som en löneutmätning skulle hämta.

## **9.3 Vad händer om han/hon inte ändå kan betala vid något skede?**

Missar man en rat förfaller betalningsplanen. Det samma gäller om det kommer nya ärenden efter att man gjort planen. Då utmäts lön eller egendom. Man utmäter egendom också vid större summor som säkerhet för fordran, gäldenären kan försöka få lån av banken för att betala bort hela summan. Har man ingen egendom att utmäta sker utmätning av lön, eller pension, om sådan finns. Om ingen inkomst eller egendom överhuvudtaget finns, konstateras gäldenären medellös.

*Får ni utmäta all egendom av den som utmäts?*

I princip kan vi utmäta allt, men inte det viktigaste hemlösoret som säng, bord och stolar, kärl o inte heller tv. Men i princip allt annat som har värde på en auktion. Onödiga utmätningar får inte göras, som t.ex. att ett bruksföremål som tv, video eller liknande utmäts, och sedan säljs för nästan ingenting på auktion.

## 9.4 Hur länge är en utmätning i kraft och vad händer efter det med skulden?

Indrivningstiden på privaträttsliga fordran är 15 år. Om det är en dom som givits på grund av kriminell verksamhet där man blir ersättningsskyldig är preskriptionstiden 20 år. På försäkringar, skatter, dagvårdsavgifter, böter, parkeringsböter är tiden 5 år. Undantag är om det finns egendom som utmätts som säkerhet för fordran, då förfaller inte fordran utan är i kraft hur länge som helst. Man strävar efter att skulderna blir betalade genom frivillig betalning, eller genom att egendom som utmätts, säljs på auktion. Då blir fordringarna inte för gamla, utan betalda innan indrivningstiden tar slut

*Är utmätningen säsongbetonad? Mera efter sommarsemestern, Julen?*

- Nej, det kommer ungefär jämt hela tiden. Skulder görs hela året om, ingen skillnad på sommar, vinter eller jul.

*Utmäts det mera större summor som 10 000 € eller mindre summor?*

- Mindre än 10 000 € . Vanliga löntagare har oftast skulder på några 1 000 €, men visst finns också de privat personer som har flere miljoner i skulder.

## 9.5 Vad händer om det är ett företag ex. AB som utmäts?

Om det är aktiebolag som har skulder utmäts först bankkonton, sedan eventuell egendom och andelen av aktierna i bolaget. Hela bolaget kan inte utmätas för en persons skulder, om man äger endast en del av aktierna. Om en delägare i ett Ab har personliga skulder kan den eventuella lön han lyfter från bolaget utmätas. Andra exempel är den personliga andelen aktier i bolaget. Om inte frivillig betalning sker kan gäldenärens aktier i bolaget säljas/realiseras, i allmänhet genom auktion.

## **9.6 Om någon är skyldig mig pengar, kan jag komma direkt hit och ni gör en utmätning?**

Nej, först behövs en dom av tingsrätten. Man måste ha ett intyg över en räkning och intyg över den påminnelse som skickats till den som är skyldig dig pengar. Om ingen betalning sker, kan man ansöka om stämning via tingsrätten, som då ger en dom (tredskodom) i ärendet.

Men man behöver inte gå via en indrivningsbyrå, man kan skriva stämningsansökan själv. Vet man inte säkert hur man gör hjälper tingsrätten till med råd i ärendet. Indrivningsbyrån kan vara ganska dyr om de sköter stämningsansökan.

*Då det är fråga om privata personer är det mera män eller kvinnor som utmäts?*

- Mera män, 60 % och kvinnor 40 %.

*Ålder, yngre eller äldre, gräns 40 år?*

Större delen av de gäldenärer som utmäts, är under 40 år, speciellt när det gäller ungdomar är det mobiltelefonsskulder, snabblån och övriga konsumtionsskulder som överväger. Man har helt enkelt inte råd att betala sina räkningar.

*Då det är fråga om företag är det mera små, medelstora eller stora som utmäts?*

- De är oftast mindre bolag som utmäts, sådana som har några anställda. Visst finns det stora men mest små företagare med under 10 anställda.

## **9.7 Vanligast orsaken till att någon hamnar i en situation så att utmätning måste vidtas?**

Många blir arbetslösa, har lån till banken, billån och konsumtionslån. Om man inte varit medlem i fackavdelningen, faller inkomsten ner på Fpa:s dagpenningsnivå som ger 410 € i handen per månad. Lönen har kanske tidigare varit på 1800 – 2000 € per månad. Då kan alla föreställa sig skillnaden i inkomsten och vad det innebär.

Många köper nya prylar fastän de vet att de inte kan betala och håller på i många år, tar nya skulder fast de redan har andra skulder på utsökning. Man kan ta nya skulder på sig i dagens samhälle, på 70-talet fick man inte ny skuld när en betalningsstörning meddelats till registret för betalningsstörningar. Idag kollar bolagen inte upp situationen, utan säljer och tror att betalningen kommer.

## **9.8 Syns det någonstans att ett företag eller en privat person har utmätning på gång?**

Man kan via ansökningsmannen eller vid kreditupplysningsbolagen kontrollera vilka firmor som har betalningsstörningar.

Vid privaträttsliga fordringar som det har getts en dom för på tingsrätten kommer en anteckning automatiskt till kreditupplysningen.

Indrivningsbyrån vet om personen konstaterats medellös. Det finns en anteckning i 2 år efter registreringen. Tidigare var det 5 år sedan ändrades det till 4 år och sedan till 3 år och nu från 1.10.2009 till 2 år.

Om man haft en störning och betalar bort hela skulden kan man meddela det. Då skickar gäldenären kopia på kvitto eller begär att utmätningsmannen meddelar om betalningen skett via utsökning. Det skrivs in i registret att betalning gjorts, men anteckningen tas bort först efter 2 år.

## **10 DISKUSSION**

Ämnet indrivning har alltid varit intressant för mig, eftersom jag själv sköter om indrivningen på det företag där jag jobbar. Den del som för mig var ny var utmätningen som sker på rättsliga vägar, hur processen går till och när det är skäl att låta indrivningen gå till utmätning.

I mitt examensarbete ville jag få med hela indrivningsprocessen i samma arbete. Det gör det lättare för leverantören/borgenären att veta hur han/hon skall gå tillväga steg för steg då det gäller indrivning. Enligt min synpunkt tycker jag att det är lättare för leverantören att anlita en indrivningsbyrå, det kom fram att kunderna betalar fortare när kravbrevet kommer från en indrivningsbyrå. Indrivningsbyrån kan också sköta hela indrivningsprocessen ända till den rättsliga indrivningen. Genom att t.ex. läsa på indrivningsbyrå Cash-In:s internetsidor kan leverantören hitta den rätta indrivningsbyrån om det känns svårt att veta vilken indrivningsbyrå skall man anlita. Eller om leverantören inte vill anlita en indrivningsbyrå kan företaget ta en kreditförsäkring som skyddar leverantören mot kreditförluster då det gäller försäljning både i Finland och på exportmarknaden, kreditförsäkring kan ansökas hos Euler Hermes eller Finnvera.

Intervjun gav mig mycket, ett stort tack till Lars Lindholm för att han ställde upp för mig. Han har en lång arbetserfarenhet och därför kändes det tryggt att intervjua honom.

Själv vill jag rekommendera alla att använda bandspelare då en intervju görs, det är lättare att följa med intervjutillfället och kunna koncentrera sig på vad den intervjuade har att säga. Efter intervjun med Lars Lindholm hade jag fått svar på alla de viktiga frågorna som jag funderade på gällande indrivning innan jag började jobba med mitt examensarbete.

Frågor som inte behandlades i detta arbete är bland annat hur den statliga indrivningen går till eller vilka kundens/gäldenärens rättigheter är då det gäller indrivning. Det kunde kanske behandlas i någon annans studerandes arbete.

## KÄLLFÖRTECKNING

Björklund, M & Paulsson, U. (2003). *Seminarieboken – att skriva, presentera och opponera*. Lund: Studentlitteratur.

Cash-In. (2009a). *Hur väljer du inkassobyrå.*

[http://www.cash-in.fi/Pa\\_Svenska/Indrivningsmenu/Hur\\_valjer\\_du\\_inkassobyra](http://www.cash-in.fi/Pa_Svenska/Indrivningsmenu/Hur_valjer_du_inkassobyra)

(hämtat: 16.10.2010).

Cash-In. (2009b) *Indrivningsprocessen när gäldenären är företag.*

[http://www.cash-in.fi/WebRoot/1103672/Page\\_ilman\\_perintomenua.aspx?id=1126861](http://www.cash-in.fi/WebRoot/1103672/Page_ilman_perintomenua.aspx?id=1126861)

(hämtat: 16.10.2010).

Cash-In. (2009c). *Indrivningsprocessen när gäldenären är konsument.*

[http://www.cash-in.fi/WebRoot/1103672/Page\\_ilman\\_perintomenua.aspx?id=1126860](http://www.cash-in.fi/WebRoot/1103672/Page_ilman_perintomenua.aspx?id=1126860)

(hämtat: 16.10.2010).

Cash-In. (2009d). *Indrivningsprocesser.*

[http://www.cash-in.fi/Pa\\_Svenska/Indrivningsmenu/Indrivningsprocesser](http://www.cash-in.fi/Pa_Svenska/Indrivningsmenu/Indrivningsprocesser) (hämtat:

16.10.2010).

Cash-In. (2009e). *Trattaindrivning.*

[http://www.cash-in.fi/Pa\\_Svenska/Tjanster/Inkassotjanster/Trattaindrivning](http://www.cash-in.fi/Pa_Svenska/Tjanster/Inkassotjanster/Trattaindrivning) (hämtat:

16.10.2010).

Cash-In. (2009f). *Trattaprocessen.*

<http://www.cash-in.fi/WebRoot/1103672/Page.aspx?id=1126632> (hämtat: 16.10.2010)

DL Software. (2010). *DL news.*

<http://www.dlprime.fi/medialibrary/data/news-%7Bbhtnr-mxnij-svpjh%7D.pdf> (hämtat:

16.10.2010).

Euler Hermes. (u.å.a). *Luottovakuutus.*

<http://www.eulerhermes.fi/fi/luottovakuutus/luottovakuutus.html> (hämtat: 16.10.2010).

Euler Hermes. (u.å.b). *Mikä on luottovakuutus?*

<http://www.eulerhermes.fi/fi/mika-on-luottovakuutus/mika-on-luottovakuutus.html>

(hämtat: 16.10.2010).

Euler Hermes. (u.å.c). *Vi hjälper företag att göra affärer världen över.*

[http://www.eulerhermes.se/sv/documents/euler\\_hermes\\_kreditforsakring\\_broschyr.pdf/euler\\_hermes\\_kreditforsakring\\_broschyr.pdf](http://www.eulerhermes.se/sv/documents/euler_hermes_kreditforsakring_broschyr.pdf/euler_hermes_kreditforsakring_broschyr.pdf) (hämtat: 16.10.2010).

Finlands Bank. (2010). *Referensränta och dröjsmålsränta enligt räntelagen för tiden 1.7–31.12.2010*. Pressmeddelande nr17.

[http://www.bof.fi/se/suomen\\_pankki/ajankohtaista/tiedotteet/2010/tiedote17\\_2010.htm](http://www.bof.fi/se/suomen_pankki/ajankohtaista/tiedotteet/2010/tiedote17_2010.htm)

(hämtat: 16.10.2010).

Finnvera. (u.å.a). *Kreditförsäkring med kort betalningstid till industriländerna.*

<http://www.finnvera.fi/swe/Exportgarantier/Kreditfoersaekring-med-kort-betalningstid-till-industrilaenderna> (hämtat: 21.10.2010).

Finnvera. (2010b). *Lägesöversikt över kreditförsäkring med kort betalningstid till industriländerna*.  
<http://www.finnvera.fi/swe/Foeretag-och-ekonomi/Aktuellt/%28newsid%29/1537> (hämtat: 21.10.2010)

Havansi, E. (1998). *Ulosotto-oikeuden pääpiirteet*. Saarijärvi: Gummerus Kirjapaino Oy.

Intrum Justitia. (2010a). *European Payment Index*.  
<http://www.intrum.com/sv/european-payment-index.html> (hämtat: 16.10.2010).

Intrum Justitia. (2010b). *Välkommen till Intrum Justitia*.  
[http://www.intrum.fi/svenska/index\\_SVE\\_R.asp](http://www.intrum.fi/svenska/index_SVE_R.asp) (hämtat: 16.10.2010).

Konsumentverket. (2010). *Hur beräknas förseningsränta?*  
<http://www.kuluttajavirasto.fi/faq/sokningsresultat.aspx?word>  
(hämtat: 16.10.2010).

Körner, S & Wahlgren, L. (2005). *Statistiska metoder*. Lund: Studentlitteratur AB.

Laskut jäävät maksamatta hyvätuloisilta ja lapsettomilta kansalaisilta.  
(2010, 26 maj). *Länsi-Uusimaa*.

Lehrer, S. (1998). *Affärsbrev- liikekirjeitä – business letters – geschäftsbriefe*.  
Helsingfors: Hakapaino Oy.

Lindorff. (u.å.).  
<http://www.lindorff.fi/> (hämtat: 16.10.2010).

OK indrivning. (u.å.a). *Efterbevakning*.  
[http://www.okperinta.fi/tpl\\_site\\_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=27](http://www.okperinta.fi/tpl_site_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=27)  
(hämtat: 16.10.2010)

OK indrivning. (u.å.b). *Företaget*.  
[http://www.okperinta.fi/tpl\\_site\\_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=93](http://www.okperinta.fi/tpl_site_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=93)  
(hämtat: 16.10.2010).

OK indrivning. (u.å.c). *Juridisk indrivning*.  
[http://www.okperinta.fi/tpl\\_site\\_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=26](http://www.okperinta.fi/tpl_site_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=26)  
(hämtat: 16.10.2010).

OK indrivning. u.å.d). *Offertbegäran*.  
[http://www.okperinta.fi/tpl\\_site\\_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=113](http://www.okperinta.fi/tpl_site_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=113)  
(hämtat: 16.10.2010).

OK indrivning. (u.å.e). *SMS-påminnelser*.  
[http://www.okperinta.fi/tpl\\_site\\_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=24](http://www.okperinta.fi/tpl_site_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=24)  
(hämtat: 16.10.2010).

OK indrivning. (u.å.f). *Telefonindrivning*.  
[http://www.okperinta.fi/tpl\\_site\\_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=23](http://www.okperinta.fi/tpl_site_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=23)  
(hämtat: 16.10.2010).



OK indrivning. (u.å.g). *Trattainindrivning.*

[http://www.okperinta.fi/tpl\\_site\\_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=25](http://www.okperinta.fi/tpl_site_01.asp?lang=2&sua=1&q=y&s=25)

(hämtat: 16.10.2010).

Rättsväsendet. (2009). *Borgenär vid utsökning.*

<http://www.oikeus.fi/7889.htm> (hämtat: 16.10.2010).

Skatteförvaltningen. (2003). *Kraven på fakturan i momsbeskattningen.*

[http://www.vero.fi/default.asp?path=5,40,87&article=2427&domain=VERO\\_MAIN](http://www.vero.fi/default.asp?path=5,40,87&article=2427&domain=VERO_MAIN)

hämtat: 16.10.2010).

Statistikcentralen. (2010).

*Drygt 243 000 utsökningsgäldenärer i slutet av år 2009.*

[http://tilastokeskus.fi/til/uloa/2009/uloa\\_2009\\_2010-09-20\\_tie\\_001\\_sv.html](http://tilastokeskus.fi/til/uloa/2009/uloa_2009_2010-09-20_tie_001_sv.html)

(hämtat: 16.10.2010).

Suomen Asiakastieto Oy. (2010a). *Käyttöehdot.*

<http://www.omatieto.fi/kayttoehdot.html> (hämtat: 21.10.2010).

Suomen Asiakastieto Oy. (2010b). *Milloin on sallittua kysyä toisen henkilön luottotietoja?*

<https://www.omatieto.fi/kunkku-netui/base/actValitseTietoa.do#6> (hämtat: 16.10.2010).

Suomen Asiakastieto Oy. (2010c). *Tilastot.*

<http://www.asiakastieto.fi/asiakastieto/tilastot/maksuhairiot/index.jsp> (hämtat: 16.10.2010).

Suomen Asiakastieto Oy. (2010d). *Velkomustuomioiden asiatyypit.*

<http://www.asiakastieto.fi/asiakastieto/tilastot/velkomustuomiot/index.jsp>

(hämtat: 16.10.2010).

Suomen Kuluttajaliitto. (u.å.a). *Indrivning av skulder på rättslig väg.*

<http://www.kuluttajaliitto.fi/index.phtml?s=722> (hämtat: 16.10.2010).

Suomen Kuluttajaliitto. (u.å.b). *Indrivning före rättsliga åtgärder.*

<http://www.kuluttajaliitto.fi/index.phtml?s=720> (hämtat: 16.10.2010).

Suomen Perintätoimisto Oy. (2008). *Suomen Perintätoimisto palveluksessanne.*

<http://www.suomenpt.fi/index.php?p=start> (hämtat: 16.10.2010).

Svea Rahoitus: (2003–2008). *Finans.*

<http://www.svea.fi/svenska/Default.asp?url=http://www.svea.fi/svenska/main.asp>

(hämtat: 16.10.2010).

Visma Spcs AB. (2010). *Påminnelse och Kravbrev.*

[http://www.vismaspcs.se/Support/visma-compact/visma-compact-](http://www.vismaspcs.se/Support/visma-compact/visma-compact-1000/programhjalp/offert-order-fakturering/kravbrev-paminnelse)

[1000/programhjalp/offert-order-fakturering/kravbrev-paminnelse](http://www.vismaspcs.se/Support/visma-compact/visma-compact-1000/programhjalp/offert-order-fakturering/kravbrev-paminnelse) (hämtat: 16.10.2010).

Willman, Petri. (1999). *Perinnän opas.* Helsinki: Oy Edita Ab

**Finlands författningssamling:**

Bokföringslag 30.12.1997/1336.

Lag om indrivning av fordringar 22.4.1999/513.

Mervärdesskattelag 30.12.1993/1501.

## BILAGA 1 INTERVJUFRÅGOR

Jag gör denna intervju för mitt examensarbete för Yrkeshögskolan Novia. Jag intervjuar utmättningsman Lars Lindholm inom Utsökningsverket Raseborg.

Hur länge har ni jobbat som indrivningsman?

Hur startar en utmätning? Hur går processen till?

Utmäts mera privata personer eller företag?

Kan man göra upp en betalningsplan?

Om, vad händer om han/hon inte kan ändå kan betala vid något skede?

Får ni utmäta all egendom av den som utmäts?

Hur länge är en utmätning i kraft? Vad händer efter det med skulden?

Är utmätningen säsong betonad? Mera efter sommarsemestern, Julen?

Utmäts det mera större summor eller mindre summor?

Vad händer om det är ett företag som utmäts och det finns flere ägare men endast en av dem utmäts, kan ni utmäta endast hans/hennes andel?

Om någon är skyldig mig pengar och inte betalar, kan jag komma direkt hit och ni gör en utmätning?

Då det är fråga om privata personer är det mera män eller kvinnor som utmäts?

Ålder, yngre eller äldre?

Då det är fråga om företag är det mera små, medelstora eller stora som utmäts?

Vanligaste orsaken till att någon hamnar i en situation att utmätning måste vidtas?

Syns det någonstans att ett företag eller en privat person har utmätning på gång?

Tack för intervjun, skickar en kopia över det jag skrivit för godkännande innan jag använder informationen för mitt examensarbete.

# BILAGA 2 FAKTURA MALL

Bilaga MALL



Reklambyrå Anton Kb

## FAKTURA

Handelshuset Ab  
Skolgatan 10  
10800 EKENÄS

Fakturadatum 26.2.2004  
Fakturanummer 04A10075  
Kundnummer 1201

Betalningsvillkor 14 dagar - 2%,  
30 dagar netto  
Förfallodag 26.3.2004  
Dröjsmåsränta 12 %  
Leveransdag 24.2.2004  
Leveransadress Skolgatan 10  
Ekenäs

Referens  
Avtal 15.1.2004  
Februari 2004 kampanj

| Benämning                                  | Produktkod | Antal  | Enhet                            | Enhetspris |      | Sammanlagt EUR |
|--|------------|--------|----------------------------------|------------|------|----------------|
| Planering                                  | 5800       | 20     | h                                | 120,00     | 22 % | 2400,00        |
| Lay out arbeten                            | 4500       | 10     | h                                | 70,00      | 22 % | 700,00         |
| Underleverantörarbeten                     | 1010       | 1      | st.                              | 1000,00    | 22 % | 1000,00        |
| Ytbeläggning och montering<br>av affischer | 3450       | 1      | st.                              | 700,00     | 22 % | 700,00         |
| Resekostnader                              |            | 1      |                                  | 500,00     | 22 % | 500,00         |
| Pris exkl. moms sammanlagt                 |            |        |                                  |            |      | 5300,00        |
| Moms 22 %                                  |            |        |                                  |            |      | 1166,00        |
| Butikens belysning -bok                    |            | 1      | st.                              | 30,00      | 8 %  | 30,00          |
| Moms 8 %                                   |            |        |                                  |            |      | 2,40           |
| Moms sammanlagt                            |            |        |                                  |            |      | 1168,40        |
| Fakturan sammanlagt                        |            |        |                                  |            | EUR  | 6498,40        |
| Kassarabatt 2 % 11.3.2004                  |            | 108,60 | 23,37<br>(22 % 23,32<br>8% 0,05) | 129,97     | EUR  | 6368,43        |

Eriksgratan 22  
20110 ÅBO

Telefon (02) 1234 567  
Fax (02) 1234 589

FO-nummer  
0876543-2

Bankförbindelse  
Nordea 112233-445566