

## Advokaterne er:



Uffe Bass Johansen



Mai-Britt Hauge Garval



Per Hansen



Line Jakobsen



Ernst Kjærsgaard



Pia Tokkesdal



Rasmus Grejsen Lynge



Jens Jacob Halling

## Advokaterne skriver

I hver udgave af ErhvervsMagasinet vil advokater fra Hansen Sønderby Advokatfirma på skift skrive om aktuelle og alment interessante erhvervs- og arbejdsmarkedsjuridiske problemstillinger.

Hansen Sønderby leverer rådgivning og bi-

stand til især førende danske og udenlandske virksomheder og organisationer. Firmaet beskæftiger 30 medarbejdere, heraf 10 jurister med individuelle specialkompetencer indenfor erhvervsrettens kerneområder.

Med hovedkontoret i Randers og et afdelings-

kontor i København yder Hansen Sønderby rådgivning og bistand over hele landet, og gennem international deltagelse i The Geneva Group har firmaet adgang til lokal ekspertise inden for juridiske og skattemæssige forhold i lande over det meste af verden.

# DET ER DYRT AT VÆRE - OG HAVE - DÅRLIGE BETALERE

Af advokat Mai-Britt Hauge Garval  
og advokatfuldmægtig  
Rasmus Grejsen Lynge

mg@hsco-law.dk og rgl@hsco-law.dk

Det er næppe nogen hemmelighed, at finanskrisen har sat sine grimme spor i de europæiske lande, herunder Danmark. Resultatet af krisen har blandt andet været tab af arbejdspladser, bankkrak, konkurser og tvangsauktioner.

For mange virksomheder betyder finanskrisen i det daglige et stigende antal dårligere betalere, hvormed følger et likviditetspres, der potentielt kan være livstruende for virksomheden. Dertil kommer, at det er både tids- og ressourcekrævende at inddrive sit tilgodehavende. Mange mindre og mellemstore virksomheder oplever stadig flere kunder, der ikke kan betale eller overskrider betalingsfristen.

Såfremt man som virksomhed ikke vil ende i en penibel situation, så er det vigtigt at have styr på kredit- og inddrivelsespolitikken. Hvis man ikke har det, kan det for virksomheden hurtigt ende med at blive en kamp for at overleve, hvilket kun vil gøre ondt være for dansk erhvervsliv og i sidste ende samfundet som helhed.

Det er vores erfaring, at såfremt en virksomhed er mere konsekvent og strammer op overfor dårligere betalere, så kan problemerne mindskes markant.

Der er altså al mulig grund til at fastlægge retningslinjer for håndtering af sådanne sager, således at virksomheden bliver påvirket mindst muligt på grund af dårlige betalere eller situationer, der fører til manglende/forsinkede betalinger fra kunderne.

## Rykkerpolitik

De fleste virksomheder har en klar politik for udsendelse af rykkere. Det vil derfor næppe tage lang tid at udarbejde korrekte skabeloner til de forskellige breve – det vil være tid der er godt givet ud. Såfremt en virksomhed har mange dårlige betalere, er der mulige alternativer at benytte sig af: eksempelvis forskellige onlinesystemer og/



eller advokatfirmaer, som også tager sig af alt det administrative omkring

## Proceduren.

Der kan være mange årsager til, at skyldnere ikke betaler, men for en virksomhed er det vigtigt at være åben og konsekvent omkring dårlige betalere. Når man som virksomhed behørigt leverer en ydelse i form af en vare eller et stykke arbejde, så har man selvfølgelig krav på betaling. Men hvis virksomheden giver sine kunder for eksempel 30 dage til at betale, og dagen herefter kan se, at der ikke er blevet betalt, så bør virksomheden reagere prompte; enten ved selv at rykke for kravet eller videregive kravet til advokatfirma.

Hvis man selv sender brevet til den dårlige betaler, skal man huske renter, rykkergebyr og eget inkassosalær. Man skal her være særligt opmærksom på, at der er fastsat regler for, hvor mange og hvor store rykkergebyrer; man må opkræve, ligesom man i forhold til forbrugere normalt kan kræve den såkaldte »morarente«, der pt. udgør 8,30 %.

Hvis man vælger selv at forestå inddrivelsen, er det også tilladt selv at opkræve et inkassobeløb herfor – der er dog også her nærmere retningslinjer for størrelsen, ligesom det er en forudsætning, at der først sendes en rykkerskrivelse til skyldneren med angivelse af, at manglende betaling inden

en frist på mindst 10 dage fra afsendelsen af skrivelsen vil kunne medføre, at der opkræves yderligere omkostninger – altså inkassobeløb, og at det i øvrigt har været relevant at iværksætte de pågældende inddrivelseskridt.

Hvis man vælger at sende sagen til advokat, er det vigtigt, at virksomheden i sin egen sidste rykker til skyldner oplyser, at sagen vil overgå til advokat, hvis der fortsat ikke betales. Ligeledes bør omkostninger til advokat i forbindelse med inkasso betales af skyldner. I modsat fald vil det nemlig ikke være muligt at kræve inkassosalæret betalt af skyldner.

## Gode råd

Det er endvidere vigtigt at have 100 procent styr på, hvem der er indgået aftale med. Der er forskel på, om det er den fysiske person Anders Andersen personligt, eller om det er den juridiske person, Anders Andersens firma, AA A/S, man har indgået aftale med. Ved at have styr på dette undgås mange kvaler.

Det er normal praksis i de fleste virksomheder, først at afregne efter varen eller ydelsen er leveret. Som hovedregel har man krav på »samtidig betaling«, og i krisetider kan lange kredittider ikke anbefales. Erfaring viser også, at kunden er hurtigere til at betale, hvis regningen sendes umiddelbart efter, at arbejdet er blevet udført. Man skal sende regningen, mens

kunden endnu kan huske den gode service. Desværre er det ofte sådan, at jo længere tid man venter med at sende regningen, jo større risiko er der for, at kunden kommer med indsigelser, og at betalingen bliver sværere at få ind.

Hvis kunden ligefrem har kendskab til, at det kun er hver tredje ubetalte sag, virksomheden sender til inkasso, så er der risiko for, at enkelte kunder ligefrem vil spekulere i ikke at betale, navnlig hvis kunden har en stram likviditet.

Det er også vigtigt, at virksomheden har gode salgs- og leveringsbetingelser; samt sender udspecificerede og overskuelige fakturaer; så det fra starten klart og tydeligt fremgår, hvad og hvornår kunden skal betale - og hvad der sker, hvis ikke betalingen sker rettidigt.

En lille krølle er selvfølgelig spørgsmålet om forældelse: I dag er forældelsesfristen blot 3 år, hvilket også tilskynder til konsekvens.

## Også for kundens skyld

Generelt vil det også være i kundens interesse, at der er klare retningslinjer; så kunden ved, hvad der er i vente. Det er også for kunderne en god ide at være opmærksom på, at en lille gæld kan vokse sig stor; når der kommer renter og omkostninger til, ligesom forholdet til en god leverandør selvfølgelig let bliver belastet, når regningerne ikke betales til tiden.

## Konsekvens

Det vil altid være et temperamentsspørgsmål, om kunden skal sendes til inkasso hurtigst muligt, eller om man vil forsøge at finde en løsning. Her er det selvfølgelig vigtigt at kunden også er åben og villig til at finde en løsning.

Typisk vil man som virksomhed få mange forskellige forklaringer på den forsinkede betaling, hvoraf nogen kan være »svære at stå for«. I disse tilfælde er det – navnlig i krisetider - vigtigt at huske, at virksomheden selv har udgifter til ansatte, driftsapparat, bygninger osv. Ligesom det er vigtigt for en virksomhed at være konsekvent og huske, at »mange bække små gør en stor å«.