

Utlandsinkasso

– om du har kunder i utlandet som inte betalar



Utlandsinkasso

– så här går ni tillväga när kunder inte betalar

Är ni ett av alla företag som har kunder i andra länder? Då vet ni säkert att det kan vara svårt att veta vad man ska göra när man inte får betalt för sina varor eller tjänster. Förhoppningsvis har ni inte drabbats av detta än, men risken för att det kan bli ett problem ökar förstås när ekonomin runt om i världen är i gungning.

Att vara förberedd och att veta hur man går tillväga för att få betalt utomlands, är viktigt för ert företags likviditet. I värsta fall kan ju även ert företag hamna i en situation där ni inte kan betala era fakturor.



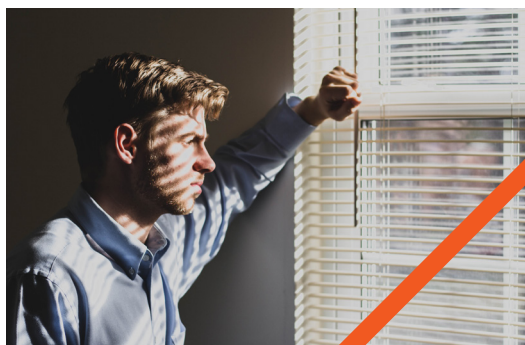


Utlandsinkasso kan vara svåröverskådligt

När en kund som befinner sig utomlands inte betalar sina fakturor, kan det vara svårt att veta var man ska börja. Bara att hitta rätt basinformation om privatpersoner eller företag i andra länder, såsom adress och registrerat bolagsnamn, kan vara omständligt. Situationer där ett företag behöver hjälp med utlandsinkasso, är ofta antingen att företaget har utländska kunder som inte betalar, eller att deras kunder köpt varor eller tjänster i Sverige och sedan flyttat utomlands utan att betala.

Att veta hur man ska gå tillväga för att driva in en skuld utomlands kan vara klurigt av många anledningar. En svårighet är att olika länder har olika system för folkbokföring och företagsregister.

Dessutom gäller olika lagar och regler för inkasso i olika länder. Inom EU finns vissa gemensamma bestämmelser som förenklar processen, men lokala regler (utöver de gemensamma) finns också i många EU-länder.



Viktigt att tänka på när ni gör affärer med parter utomlands

Ett råd vi inte nog kan understryka är vikten av att göra sin hemläxa innan problemen uppstår. Se till att skaffa er en överblick så att ni vid utlandsaffärer har samma underlag, som till exempel tydliga avtal, som vid inhemska affärer. Kolla upp kreditvärdighet och vilka lokala betalningsvillkor som gäller i det aktuella landet.

Inom EU finns gemensamma regler, men det kan även finnas lokala regler i olika länder utöver dessa gemensamma. Bra att tänka på är exempelvis att konsumenträtten är stark i Sverige jämfört med i andra länder.

Vid distansförsäljning är det extra viktigt att tydligt informera konsumenten om vilka villkor och regler som gäller för köpet. Särskilda lagar och regler gäller för distansavtal. Ni som säljer varor eller tjänster på distans är exempelvis skyldiga att informera om varan eller tjänstens huvudsakliga egenskaper, leveransvillkor, villkor för betalning och ångerrätt.



Utlandsinkasso – så här funkar det



1. Ta hjälp

Att anlita ett inkassobolag eller en advokatbyrå är vårt främsta tips för att göra processen så smidig som möjligt.

Företaget som ni anlitar kan i sin tur ta hjälp av en agent, det vill säga ett ombud i det aktuella landet, som då driver ärendet åt er lokalt där er kund befinner sig. Att sköta dessa typer av ärenden själv är som vi tidigare nämnt, ofta både svårt och tidskrävande.

Agenten hjälper er att hitta er kund och genomföra åtgärder såsom att utfärda ett lokalt inkassokrav, påminnelser och andra aktiviteter enligt det landets lagar och regler med målet att få till en snabb betalning.

Vi på Lowell har ett samarbete med nätverket FENCA (Federation of European National Collection Associations). FENCA är en europeisk organisation som representerar bland annat inkasso- och kredithanteringsföretag i Europa. De har som uppgift att driva frågor gällande internationell inkasso och på så sätt underlätta för företag som verkar inom området.

Genom medlemskapet i FENCA får man tillgång till ett brett nätverk av etablerade inkassobolag och advokatbyråer runt om i världen. Att använda sig av det här nätverket underlättar för inkassobolag att hjälpa sina kunder att få betalt, och det finns en försäkran att agenten som anlitas följer lokala lagar och regler i landet.

Utlandsinkasso – så här funkar det



2. Att driva in fordran

Om er kund inte betalar skulden frivilligt trots inkassokrav, påminnelser och försök till en uppgörelse finns det flera ytterligare möjligheter.

Ett alternativ är att gå vidare rättsligt med ärendet till domstol i det landet där kunden befinner sig, för att få en dom utfärdad. En rättslig process i utlandet skiljer sig åt beroende på i vilket land er kund befinner sig. Man behöver ha koll på vad som gäller vid indrivning av skulder samt följa landets övriga lagar och regler. Att anlita en lokal agent underlättar därför hanteringen avsevärt.

Inom EU (med undantag för Danmark) kan man ansöka om ett europeiskt betalningsföreläggande för att fastställa skulden. Detta ansöker man om hos en behörig domstol i landet.

Sedan januari 2017 finns även en ny förordning som ger möjlighet att inom EU ansöka om att frysa sin kunds tillgångar om denne inte betalar sina skulder. Syftet med förordningen är att underlätta indrivningen av skulder inom EU. För att kunna utnyttja detta krävs att ni som borgenär, eller domstolen som behandlar målet, ska finnas i ett annat land än där kunden har sitt bankkonto. Danmark och Storbritannien är undantagna denna förordning.

Utlandsinkasso – så här funkar det



3. Gå vidare till domstol för utmätning

När ni har en lokalt utfärdad dom eller ett lokalt fastställt europeiskt betalningsföreläggande, kan ni välja att gå vidare för utmätning i det landet.

Vad som kan utmätas och hur processen ser ut skiljer sig också beroende på land och därför är även här en lokal agent att rekommendera som hjälp i hanteringen av ärendet. Inom EU finns en mängd gemensamma regler för indrivning av fordran, men skillnader finns också. Utmätning kan ske av egendom och i vissa i länder även av inkomst.

Om ni har en svensk dom eller ett svenskt utslag finns det i vissa länder möjlighet att använda sig av den domen/utslaget vid utmätning i utlandet. I ett annat EU/EFTA-land kan man ansöka, genom förordning eller konvention, om att få en svensk dom gällande privaträtt direkt verkställbar.

Om kunden har lön eller tillgångar i Sverige kan Kronofogden hjälpa till med utmätning.

Här är faktorer som kan förenkla för era kunder att betala:

- Skriv ett tydligt avtal så att både ni som leverantör och er kund vet vad som gäller. Se till att få med information om när och hur varan eller tjänsten ska levereras och de betalningsvillkor ni kommit överens om till exempel när kunden ska betala och vad som händer om kunden inte betalar.
- Se till att era fakturor är tydliga och att ni även har en tydlig faktureringsprocess.
- Se över er kunddata regelbundet och se till att ni har fullständiga, riktiga och uppdaterade kontaktuppgifter till alla kunder.
- Se till att ni kan nå era kunder genom flera olika kommunikationskanaler såsom mejl, telefon och sms till exempel.
- Utforma en tydlig påminnelse- och inkassoprocess innan problemen uppstår.

Sammanfattningsvis är det alltså a och o att förbereda sig, så att man snabbt vet vad man ska börja med och vad som gäller, ifall man hamnar i en situation där ens kunder inte kan betala. Dessutom blir sådana här ärenden ofantligt mycket enklare och tar mindre tid om man anlitar experter.