

NIFnytt

**Elektronisk medlemsblad
fra
Norske Inkassobyråers Forening**

Generalsekretæren har ordet side 2

**Saksøkers posisjon under
gjennomføringen av et tvangssalg av fast eiendom side 7**

**Salg av inkassotjenester, del 2:
Posisjonering av selskapet side 11**



Leder



av generalsekretær
Thor A. Andersen

Rundskriv fra Finanstilsynet

Den 8. februar 2011 sendt tilsynet ut sine ”Retningslinjer for varsling og sammenslåing av krav”. At alle krav må bringes til forfall OG varsles viste vi vel egentlig på forhånd, men det er greit å få brakt det på det rene. Så kom et meget spennende rundskriv den 17. mars: ”Retningslinjer for inkassators adgang til å inngå avtaler om tilleggsytelser i forbindelse med inkassooppdrag – ”pay back”. Disse bør hele bransje studere nøye, da de vil kunne være til enorm hjelp i videre forhandlinger med eksisterende og potensielle kunder. Dette kommenterer også styreleder Baard i sitt ”hjørne”. Frist for eventuell reforhandling er satt 1. oktober 2011, men det er kun i de tilfeller hvor man ikke har hatt anledning til å gjøre det før. I praksis vil det vel si at disse avtalene må reforhandles umiddelbart..

Generalforsamling og Inkassofagdager på Gardermoen i mars

107 representanter fra 48 byråer, samt 20 utstillere fra 5 firmaer, 8 forelesere og 3 ansatte var til stede på årets arrangement. Arrangementet gikk smertefritt og deltakerne var aktivt med. Det nye styret ble valgt i henhold til valgkomiteens innstilling.

Kopi av presentasjonene er lagt ut på våre hjemmesider.

Budsjettmøte og Bransjetreff i oktober

Forberedelsene er i full gang. Vi satser på masse faglig stoff og interessante forelesere. Ønsker og forslag om tema og eller forelesere tas i mot med takk! Vi kommer til å sende ut mer informasjon og påmeldingskjemaer i løpet av mai.

Elektronisk samhandling – ved tvangsfullbyrdelse

En gjenganger i mitt lille ”hjørne”. Som vi informerte om på Gardermoen er AltInn endelig friskmeldt. Dette har gjort at pilotprosjektet kunne startes og de første overføringene kunne foretas. Volumet er ikke det største, og det er kun de enkleste sakene som foreløpig overføres. RecorLayout med mer er sendt inkassobransjen.

fortsetter...



nr. 1. 2011

NIFnytt

19.04.2011



13. årgang

Saker til inkassoklagenemnda

Så langt i år rapporterer Hilde i sekretariatet en økning i forhold til i fjor. Økningen er såpass stor at vi har økt hennes stillingsbrøk til 100%. I tillegg ser vi nå etter noen som kan bidra med registrering av saker og tilrettelegging for Hilde. Foreløpig blir det en 20% stilling. MEN; fra mitt ståsted synes jeg det er betenkelig at det for eksempel fortsatt forekommer feil i Inkassovarsler og at tvistehandlingen i mange sammenheng er mangelfull. Her må bransjen sette inn mer ressurser på å oppdra sine oppdragsgivere.

Med dette lille hjertesukket ønsker jeg dere alle en fantastisk påskefeiring og en flott vår.....





nr. 1. 2011

NIFnytt

19.04.2011



13. årgang

Innholdsfortegnelse:

Leder.....	side	2
Møtekalender 2011	side	4
Kurskalender 2011.....	side	4
Formannen's hjørne.....	side	5
Saksøkers posisjon under gjennomføringen av et tvangssalg av fast eiendom.....	side	7
Salg av inkassotjenester, del 2: Posisjonering av selskapet.....	side	9
HSH - Midlertidig ansettelse.....	side	16
EDB ErgoGroup's spalte.....	side	18
En vinter er over og våren har kommet for fullt...også kurs.....	side	20

Møtekalender 2011

Lovutvalget	28. april
Inkassoklagenemnda	09. mai
Inkassoklagenemnda	14. juni
Styremøte	16. juni
Lovutvalget	30. august
Styremøte	08. september
Lovutvalget	13. oktober
Budsjettmøte/ bransjetreff Split	19. - 21/22. oktober
Styremøte	08. november
Lovutvalget	15. november
Styremøte	14. desember

Kurskalender

Kurs I	20. - 22. september
Kurs II	08. - 11. november
Kurs III	29. september
Påfyllingskurs NIF Rica Helsefyr Hotell, Oslo	12. - 13. oktober
Påfyllingskurs Namsfogden i Oslo	Juni 2011 Invitasjon kommer senere



*av Baard Sig. Bratsberg
KrediNor AS*

Formannen

Takk for sist – og takk for tilliten ifb. med valget. Det nye styret hadde sitt første møte den 12/4 hvor også konstituering fant sted. Flere av de sakene styret har hatt fokus på kom på plass i forbindelse med fagdagen. Vi har fått avklaring på hva som er salærberegningsgrunnlaget ved delbetaling, nye regler for sammenslåing av krav og fremfor alt Pay Back rundskrivet. Rent bransjepolitisk har det knyttet seg stor forventning til å få på plass dette og det er nå opp til bransjen å sørge for rask gjennomføring og fremfor alt etterlevelse, ikke bare av de forhold som fremkommer i rundskrivet men også intensjonen i dette. Utgangspunktet blir også presisert Lovavdelingens brev / uttalelse til NIF av 21/12.2010 (Om kravets størrelse i forhold til inkassoforskriften §§ 2-2 og 2-3) ”Undertiden omtales satsene som en øvre grense for salæret til inkassator. Det er ikke riktig. Satsene angir bare et maksimum for skyldnerens erstatningsansvar overfor fordringshaveren for dennes utgifter ved å engasjere en inkassator til å drive inn kravet samt eventuelt andre utenrettslige inndrivelseskostnader på fordringshavers hånd”. I de inkassoavtaler som inngås i fremtiden kan det være verd å ha så vel dette prinsippet og nødvendighetskravet i Inkassolovens § 17 i tankene.

I rundskrivet har Tilsynet foretatt en klar avgrensning mellom hva som er lov og ikke lov. Hvis man etter dette kommer i situasjoner hvor man er i tvil om tolkningen i relasjon til rundskrivet er det antakelig fordi det ikke er lov. Det blir på samme måte som når vi i disse dager gjennomgår egen selvangivelse. Hva som er fradragsberettiget er overhode ikke komplisert, mens det å finne fradragene som ikke eksisterer er krevende. Det som er for godt til å være sant er som regel ikke det. Vi har nå fått verktøyet og det er nå opp til den enkelte å bruke det. I motsetning til kreativitet i forbindelse med selvangivelsen som kun skader skatteyder selv, vil kreativitet i relasjon til Pay Back rundskrive ikke bare skade den enkelte aktør men hele bransjen.

fortsetter...



nr. 1. 2011

NIFnytt

19.04.2011



13. årgang

Det er vår i luften, la oss nyde det. De beste ønsker for en fin påskehelg til alle.

Baard Sig. Bratsberg

Vil du ha inn en kunngjøring, noe du vil dele med andre, en annonse eller annet i NIFnytt?

Ta kontakt med oss pr. telefon 33 46 95 60, eller send oss en e-post: lise@inkasso.no





Saksøkers posisjon under gjennomføringen av et tvangssalg av fast eiendom

v/ Advokat Terje Lund

Advokatene
HEIDE, THOMASSEN & LUND
I KONTORFELLESSKAP

Grunnlaget for å begjære tvangssalg av en eiendom er tilstede, og inkassoselskapet skal på vegne av saksøker påse at begjæringen og gjennomføringen blir utført på en så god måte som mulig.

Fremstillingen er ment som en kortfattet gjennomgang av forhold som er viktige for inkassoselskapet, som representant for saksøker, å passe på under gjennomføringen av tvangssalget. Det forutsettes at tvangssalget gjennomføres som medhjelpersalg.

Mange av de rettigheter og forpliktelser som saksøker innehar fremkommer av bestemmelser i kapittel 11 i

Tvangsfullbyrdelsesloven. Dersom det ikke nevnes noe annet er det denne loven det refereres til i den videre fremstilling.

Sørge for at begjæringen rettes mot rette vedkommende

Lovens § 11-4 har regler om dette. Eieren av eiendommen skal saksøkes.

Utgangspunktet er at det er den som har tinglyst hjemmel til eiendommen som er rette vedkommende. Dersom man vet at det er andre som helt eller delvis eier eiendommen, selv om dette ikke er tinglyst, skal vedkommende også saksøkes.

Har man kun en antagelse om andre eiere kan begjæringen også rettes mot denne.

Dersom skyldner ikke er den som eier eiendommen, må begjæringen også rettes mot skyldneren.



Advokat Terje Lund

fortsetter...



Begjæringens innhold, § 11-6

For at begjæringen skal kunne tas under behandling av tingretten må kravene om begjæringens innhold være tilfredsstillt. For det første må man oppfylle de innholdskravene som fremgår av § 5-2; opplysning om hva slags tvangsfullbyrdelse som begjæres, riktig nav og adresse på saksøker, saksøkte og eventuelt prosessfullmektig, særskilt angivelse av kravet og betegnelse av tvangsgrunnlaget.

Videre må man oppgi eiendomsbetegnelsen (kommune, gnr, bnr, andelsnummer, festenummer og lignende), og det må vedlegges utskrift av grunnboken. Det bør om mulig også gis opplysninger om eiendommens tilstand (mest praktisk på mindre steder).

Dersom man kjenner til uregistrerte rettigheter i eiendommen må man gi opplysninger om dette. I § 11-42 kan nemlig saksøker bli ansvarlig for tap som oppstår som følge av at det unnlates å opplyse om slike kjente rettigheter.

Saksøktes krav om erstatningsbolig

Da betingelsene for at saksøkte skal kunne kreve erstatningsbolig er strenge, vil kravet heller ikke oppstå så ofte, se Dekningslovens § 2-10. Dersom tingretten skulle avgi en kjennelse som pålegger saksøker å stille erstatningsbolig, må det foretas en vurdering av om kjennelsen skal angripes ved kjæremål.

Mulighet for å påvirke valget av medhjelper

Det er tingretten som bestemmer hvem skal oppnevnes som medhjelper. Det er dog forutsatt at retten bør foreta seg visse undersøkelser om hvem som er best egnet. Dette kan særlig være viktig ved salg av spesielle eiendommer, for eksempel landbrukseiendommer. Men det er etter min oppfatning full anledning for saksøker å fremme forslag på hvem som bør være medhjelper. Dersom man har gode erfaringer med enkelte medhjelpere, bør man gi uttrykk for det.

Gi råd til medhjelper

I § 11-13 fremgår det at medhjelper bør søk råd hos parter og andre. Som en følge av denne rådføringsregelen bør saksøker benytte anledningen til å søke kommunikasjon med medhjelper. Man bør ikke vente til at medhjelper tar kontakt, men gjerne selv være den som etablerer kommunikasjonen. Dette kan sikre et godt salg for saksøker og i alle fall bidra til å lette en ofte lang og tung salgsprosess.

fortsetter...



Fravikelse

Av og til er det slik at saksøkte ikke bare er lite samarbeidsvillig overfor medhjelper, men at han rett og lett motarbeider salgsprosessen. Dette vil ofte vise seg tidlig i salgsprosessen, og gjerne allerede i forbindelse med at medhjelperen prøver å avtale og gjennomføre befaring av eiendommen. I slike tilfeller har loven i § 11-14 gitt tingretten en mulighet til å bestemme at eiendommen skal fravikes. For at tingretten skal bestemme dette kreves det en begjæring fra saksøker eller en annen panthaver. I praksis vil det som oftest være saksøker som må gjøre dette.

Saksøker må med grunnlag i medhjelpers presentasjon av situasjonen ta stilling til om saksøktes oppførsel tilfredsstillende kravene til å begjære fravikelse. Vilkårene fremgår av § 11-14, hvor det fremgår at enten må det være fare for at "eiendommen ellers vil bli forringet" eller at "salgsarbeidet vanskeliggjort".

Dersom det er saksøker som begjærer fravikelse må saksøker forskuttere utgiftene til dette. Utgiftene vil her være rettsgebyr samt mulige utgifter til pakking, frakt og oppbevaring av saksøktes eiendeler.

Omsorg for eiendommen

Etter § 11-15 skal medhjelper påse at eiendommen ikke forringes. Han kan dermed be saksøker om å begjære utført tiltak som å utbedre og klargjøre eiendommen for salg. Saksøker må da vurdere om dette må gjøres og eventuelt begjære medhjelper om å iverksette tiltakene. Saksøker må da forskuttere utgiftene til dette.

Som tidligere nevnt vil man her kunne være viktig å ha en "god" medhjelper og en medhjelper som man har etablert kommunikasjonen med. Dette vil bidra til at man lettere kan stole på at dette er nødvendige tiltak.

Opplysninger ved mottak av varsel etter § 11-16

Straks medhjelper har fått salgsoppdraget, vil han sende varsel etter § 11-16. Dette sendes til partene og rettighetshavere. Saksøker er innen en frist forpliktet til å gi opplysninger om kravet, renter og omkostninger. Dersom dette ikke gjøres på en riktig måte innen fristen, blir saksøker ansvarlig for økningen i godtgjørelsen til medhjelper som dette medfører.

Det er med andre ord viktig at man her er nøye i forbindelse avgivelsen av opplysninger om saksøkers krav.

fortsetter...



Vurderingen av om et bud skal begjæres stadfestet

Etter bestemmelsen i § 11-28 er det saksøker som skal begjære bud stadfestet. Dette gjøres straks etter at medhjelper har forelagt et bud for saksøker som han mener er et bud som bør kunne "godtas". Medhjelper vil da normalt ha sjekket at dekningsprinsippet er innfridd og at budet er akseptabelt i forhold til markedssituasjonen. En "god" medhjelper vil forelegge budet på en måte som gjør det mulig for saksøker å vurdere budet raskt.

Av hensyn til de spesielle budreglene i tvangssalg vil man ikke kunne vente lenge med å gi sin tilbakemelding til medhjelper. Ofte vil medhjelper kreve svar i løpet av samme dag. Dersom man har etablert en god kommunikasjon med medhjelper, vil det være lettere å kunne ta en rask avgjørelse. Da er man gjerne oppdatert på salgsprosessen, interessenter og budgivning, og kan være trygge på at medhjelper har gjort jobben sin.

Dersom saksøker begjærer bud stadfestet, er det medhjelperen som sender dette til tingretten. Skulle saksøker ikke ønske å begjære det forelagte budet stadfestet, må grunnen til dette opplyses.

Gjennomgang av medhjelpers foreleggelse innen 2 uker

Medhjelperen skal også sende begjæringen med de lovfestede vedlegg til partene, rettighetshavere og budgivere. I denne underretningen skal opplyse om at innsigelser mot stadfestelse må være innkommet til tingretten innen 2 uker fra avsendelsen.

Selv om man senere vil ha ankemuligheter, vil dette i praksis ofte være siste mulighet til å melde ifra om sine innsigelser. For saksøker vil det være viktig på dette tidspunkt å gjennomgå medhjelpers forslag til fordelingskjennelse. Dette er med andre ord oppstillingen over hvordan fordelingen av kjøpesummen skal foretas.

Dersom saksøker har en utsatt posisjon hva gjelder dekning for sitt krav, kan det være avgjørende å foreta en nøye gjennomgang av krav, renter og omkostninger som foranstående kravshavere har oppgitt. Man kan ikke uten videre ta det for gitt at medhjelper selv har sørget for at dette er riktig.

Anke

Tingretten vil foreta to avgjørelser. For det første vil det avgis en kjennelse om stadfestelse av bud, og for det andre vil de ved kjennelse fastsette fordelingen av kjøpesummen.

fortsetter...



Begge disse avgjørelsene kan angripes ved anke. Dette fremgår henholdsvis av § 11-34 og § 11-37. Det er verdt å merke seg at ankefristen er forskjellig for de to avgjørelsene. For stadfestelseskjennelsen er ankefristen en måned fra avsigelsen, mens den for fordelingskjennelsen er en/to måned/er fra forkynnelse av kjennelsen.

Terje Lund
Advokat
Telefon: 33 13 77 82/ Mobil: 91 62 74 40
Epost: advokat@terje-lund.no

Salg av inkassotjenester, del 2: Posisjonering av selskapet! **- Hvordan gjøre seg synlig i et stadig tøffere marked? Hvordan sikre seg en ønsket posisjon?**

Bedriftsrådgiver Tor Dahl fra Katalysator Tor Dahl AS vil i sin andre artikkel om posisjonering av inkassobyrå gå videre i hvordan bedriften kan arbeide for å ta en tydeligere posisjon i sitt marked og gjennom det stå bedre rustet til å møte de utfordringene som er og kommer.

Først en kort oppsummering av forrige artikkel:

Inkassovirksomhetenes marked kjennetegnes i dag av økt konkurranse, politikeres inngripen med mindre marginer og press på lønnsomheten som resultat. I tillegg opplever vi at bedrifter bygger opp egne inkassoavdelinger, det dukker opp stadig flere "gjør det selv inkasso" på nettet og Gjeldsofferalliansen mener at inkassobyråer har gått ut på dato. Midt opp i dette er ditt inkassobyrå, og utfordringen nå blir å posisjonere seg. Og sentralt i arbeidet med å posisjonere seg er spørsmål som:



Tor Dahl

- Hvorfor skal bedrifter bruke nettopp vårt byrå?
- Hva er vi særlig gode på?
- Eller kanskje enda viktigere: Hva er det som gjør oss til et foretrukket byrå?
- Hva ønsker vi å være gode på?
- Hvor godt lykkes vi med det?
- Hvordan sikrer vi oss at det som skal kjennetegne oss faktisk skjer?
- Hvilket omdømme har vi i det markedet hvor vi ønsker å være attraktive?

fortsetter...



I dagens marked med ca. 120 inkassobyråer, noen med avdelinger over hele landet, er det en utfordring å gjøre seg bemerket. I tillegg har vi advokatkontorer som jobber med inkasso og når vi som er næringsdrivende blir fristet med en "gjør det selv inkasso" på nettet, blir det enda viktigere å posisjonere seg i markedet. Altså sikre seg et ønsket omdømme, og levere i henhold til det.

Under foredraget i København, startet jeg med å presentere forretningside og visjoner fra noen deltakende inkassobyråer. Da de ble utfordret på hvem som tilhørte sitt selskap, ble det en vanskelig øvelse: Alle var påfallende like!

Det blir fort slik siden de jobber med inkasso, utfordringen er å få frem tydeligere hva vi gjør og hvordan vi utfører de ulike oppgavene. Da fremkommer gjerne et dilemma:

Vi leverer det samme som de fleste andre:

- Hva er vi bedre på enn våre konkurrenter?
- Hvordan skal kundene oppleve det?
- Hvordan skal vi sikre oss at vi holder det vi lover?

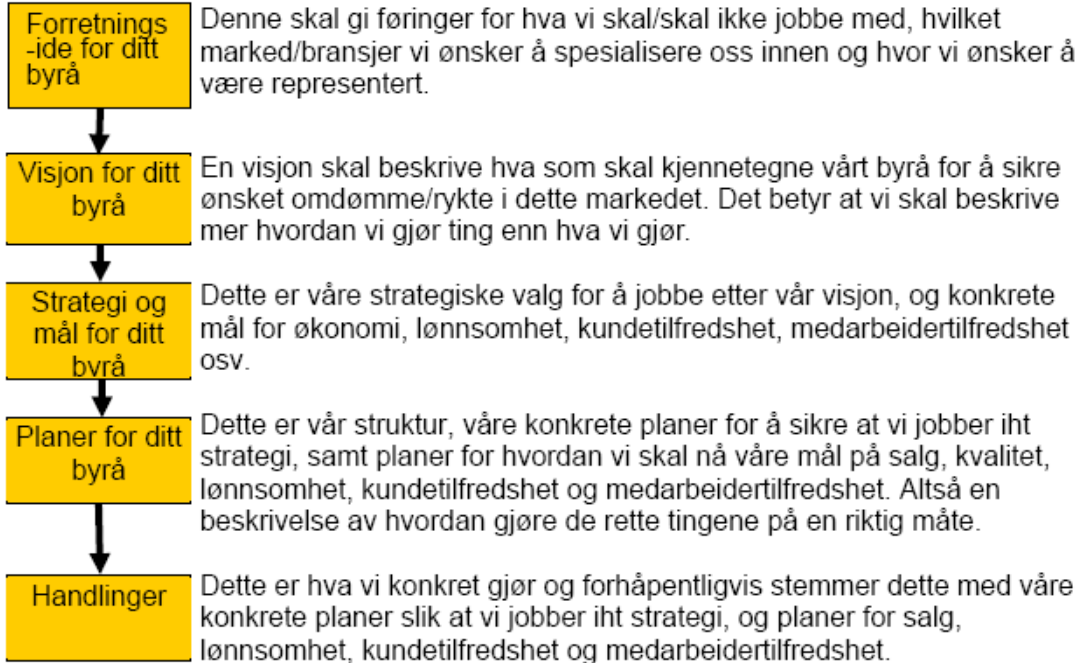
Etter samlingen spurte en av deltakerne om "What's in it for me?" Hvordan kan vi bruke det som du nå har presentert for å skape en tydeligere profil og en sterkere posisjon for vårt firma? Spørsmålet tilbake blir: Hva jobber dere med, og hva ønsker dere å være særlig gode på? Når det er klart blir jobben å finne frem til hva som er de rette tingene å gjøre og hvordan disse skal gjøres på en riktig måte. For lederen blir oppgaven å følge opp at vi alle gjør de rette tingene på en riktig måte!

La oss starte med å se det hele i sammenheng, hvordan gå fra visjon til praktisk handling.

fortsetter...



Det kan illustreres slik:



Denne sammenhengen legger føringer for hvordan vi skal bruke våre menneskelige ressurser for å sikre at vi når våre mål. Hverdagen er imidlertid ofte slik at de ansatte til enhver tid har mye å gjøre ved å ekspedere henvendelser fra kundene eller løse oppgaver slik vi alltid har gjort. Ønsker vi derimot å legge føringer for at vi prioriterer tid i forhold til de strategier vi har lagt og de mål vi har satt, må alle jobbe annerledes ved i større grad ta initiativ overfor kundene for aktivt å anbefale løsninger og ikke kun ekspedere på forespørsler.

Og da blir lederen viktig i forhold til det å lage en strategi, etablere en ny struktur for hvordan vi skal jobbe samt sette mål. Skal leder lykkes med sitt strategiarbeid, vil det å involvere medarbeiderne i både strategiarbeidet, målprosessene, arbeide med å lage planer og ikke minst følge dem opp være en suksessfaktor.

En ting er å få på plass en ny, god struktur, en annen ting er å lære å jobbe etter den.

fortsetter...



Professor Kaplan og David Norton, (mennene bak Balanced Scorecard) har gjennom analyser i markedet kommet frem til at 8 av 10 bedrifter får aldri gjennomført sin strategi fordi lederne er på reiser for å løse bedriftens akutte problemer.

Slik er det nok i noen av våre bedrifter også, hvor daglig leder er så operativ at tiden til først å lage en strategi for deretter å sikre at den gjøres om til praktiske handlinger blir nedprioritert. Vi gjør det vi må gjøre, men kanskje ikke slik vi ønsket å gjøre det.

For daglig leder blir det oftere mer daglig enn leder...

Så, hvordan gjør vi det?

Det er ingen rask eller enkel løsning. Det starter med analyse av egen virksomhet, for deretter å lage nye strategier på bakgrunn av analysene. Når strategien er lagt, blir jobben å lage en ny struktur som sikrer at vi jobber iht strategien.

La oss se på hvilke analyser vi bør ta, og hvordan vi kan gjøre det:

Først tar vi en analyse av vår nåsituasjon:

- Hva er det vi leverer?
 - Kun inkassotjenester?
 - Andre oppgaver i tillegg til inkasso?
 - Er inkassovirksomheten et tillegg til annen hovedaktivitet
 - Hvilken posisjon skal vi så ha for inkassodriften?
- Hvordan utfører vi tjenestene i dag?
- Hva er vi gode på?
- I hvilken grad skiller vi oss positivt ut fra andre leverandører?
- Hvilke konkurrenter har vi som vi må ta særlig hensyn til.
-

Med bakgrunn i den er det naturlig å gjennomføre en "swot" analyse for å finne frem til våre styrker og svakheter:

- **Strengths/styrke**: Hva er vi gode til, men ikke utnytter til fulle?
- **Weaknesses/svakheter**: Hva er vi svake på ift konkurrenter og kundenes forventninger?
- **Opportunities/forretningsmuligheter**: Hvilke uutnyttede muligheter eller potensiale har vi i vårt marked?
- **Threats/trusler**: Vil noe av det som skjer i markedet utgjøre en trussel for vår virksomhet på kort eller lang sikt?

fortsetter...



Når svarene på det over foreligger, begynner arbeidet med å lage en ny strategi:

- Hva ønsker vi å skille oss ut på ift andre leverandører?
- Hvordan ønsker vi å skille oss ut fra andre leverandører?
- Hvordan kan vi bruke våre styrker, det vi er gode til for å lykkes enda bedre?
- Hvordan kan vi utnytte de mulighetene som ligger i markedet?
- Hva kan vi gjøre for å møte de truslene som vi møter i markedet?
- Hvordan kan vi gjennom en klar og tydelig ledelse sikre oss at kvaliteten på våre tjenester er slik vi ønsker? Hver gang?
- Osv.

Når dette er på plass, blir oppgaven:

- Hvordan kan vi formidle dette til kundene og hvem skal gjøre det?

Med bakgrunn i dette, kan bedriften lage en ny struktur for hvordan ulike oppgaver skal løses og hvor leder gjør seg synlig gjennom å følge opp på det som er avtalt:

Hva gjøre:	Hvordan gjøre:	Hvem:	Når:	Status:
				Gjort/ikke gjort

I mindre selskaper blir spørsmålet om hvem som skal gjøre hva særlig viktig. Med færre ansatte blir det fort litt "Tordenskiold soldater" og hvor særlig daglig leder har mange roller å fylle. Daglig leder blir ofte både selger inn mot nye kunder og kundekontakt og kanskje saksbehandler for de største og viktigste kundene. Særlig utfordrende blir det når de største kundene kun ønsker å forholde seg til daglig leder.

I slike situasjoner er det ikke alltid like enkelt å lede et strategiarbeid for så å dele oppgavene på flere. Samtidig er det nettopp derfor at bedriften bør starte et strategiarbeid. Det å ha en daglig leder som "gjør alt" setter bedriften i en svært sårbar situasjon samtidig som faren er stor for at daglig leder kan risikere å slite seg ut.

Dette er utfordrende og omfattende oppgaver som ofte krever hjelp fra eksterne rådgivere til å gjennomføre hele eller deler av prosessen. Ønsker vi imidlertid å endre deler av vår drift for å lykkes med en ny, ønsket strategi, må vi imidlertid gjøre noe nytt og annerledes enn hva vi har gjort så langt. Og med bakgrunn i noen av de truslene og utfordringene som ble presentert innledningsvis, blir gjerne svaret ikke om vi skal gjøre noe, men når!

fortsetter...



Mener du at det er klare forbedringspunkter ift det å skape en tydeligere profil og klarere struktur for ditt inkassobyrå slik at det vil lykkes enda bedre i markedet, sett i gang! Og lykke til!

Tor Dahl
Bedriftsrådgiver
tor.dahl@brygga.no
www.brygga.no/katalysator

Midlertidig ansettelse

v/ *Rådgiver Kirsten Haug*
HSH

Arbeidsmiljøloven gir begrenset mulighet for midlertidig ansettelse av arbeidstakere. I forbindelse med slike ansettelser er det viktig å være klar over de regler som gjelder. I denne artikkelen gis det en kort oversikt over de mest sentrale reglene på området.

Kun i unntakstilfeller har arbeidsgiver anledning til å ansette arbeidstaker midlertidig, i hel- eller deltidsstilling. Det innebærer at dersom det ikke uttrykkelig fremgår i forbindelse med tilsettingen at den er midlertidig, så er det arbeidsgiver som får bevisbyrden for at ansettelsen likevel ikke kan anses som fast. Arbeidsgiver må derfor sørge for at det fremgår av ansettelsesavtalen at det er en midlertidig tilsetting, jf HSHs standard ansettelsesavtaler, skjema 101 og 101 b. (Disse er tilgjengelige for medlemmer. Logg deg på nettsidene)



Kirsten Haug

Avtale om midlertidig ansettelse kan kun inngås i de typetilfeller som er listet opp i [arbeidsmiljøloven § 14-9 pkt \(1\)](#). Kort sagt må virksomheten for å kunne ansette midlertidig ha et midlertidig og tidsbegrenset behov for arbeid.

De mest vanlige eksempler på arbeid hvor midlertidig ansettelse kan være aktuelt og er lovlig er midlertidig ansettelse i form av vikariat eller ved sesongarbeid, f eks i forbindelse med turistsesong.

I vikariat ansettes arbeidstaker for å utføre arbeid i stedet for en eller flere andre arbeidstakere i deres fravær av ulike grunner. Det er ikke nødvendig at arbeidsgiver knytter vikariatet til en bestemt, navngitt person.

fortsetter...



Ved ansettelse av ekstrahjelp/tilkallingshjelp (som ikke kommer inn som vikar for noen og ikke er en del av behovet som følge av sesongsvingninger) anbefales det at arbeidsgiver er særlig oppmerksom på om vilkårene for midlertidig tilsetning er oppfylt eller ikke.

Et midlertidig ansettelsesforhold opphører uten forutgående oppsigelse når det midlertidige arbeidet er avsluttet eller når avtalt sluttdato inntreffer. Dersom arbeidstaker har vært midlertidig ansatt sammenhengende i mer enn ett år når det midlertidige ansettelsesforholdet avsluttes, har arbeidstakeren krav på skriftlig varsel senest en måned før fratredelsestidspunktet.

Dersom virksomheten benytter midlertidig ansettelse skal arbeidsgiver minst en gang i året drøfte bruken av midlertidig ansettelse. Jf jus på en onsdag; [Drøftelsesplikt ved bruk av midlertidig ansatte.](#)

Vær oppmerksom på at dersom en arbeidstaker har vært sammenhengende midlertidig ansatt i mer enn 4 år kan arbeidstaker ha rett til fast ansettelse. Vår arbeidsgiverservice tlf 22 54 17 00, kan bistå i slike saker.

Kirsten Haug
Rådgiver
Tlf: 22541785





EDB ErgoGroup
Creating a New IT Experience

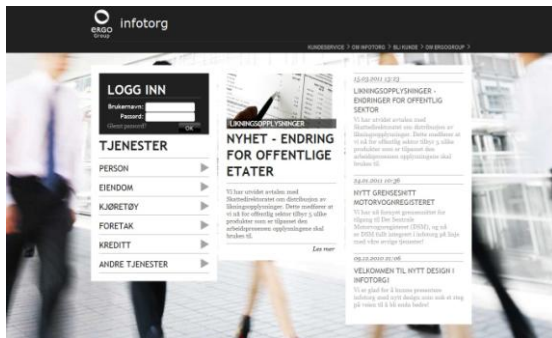
Nyheter fra infotorg.no

Infobank + infotorg = sant!

Som et resultat av fusjonen mellom EDB Business partner og ErgoGroup, er miljøene rundt Infobank og infotorg nå samlet i en ny sterk enhet kalt Information Services. Til sammen distribuerer vi informasjon fra over 20 registre innenfor gruppene Eiendom, Kjøretøy, Foretak, Person, Kjøretøy og Kreditt. I tillegg leverer vi databehandlertjenester og ajourholdsløsninger.

Vi er i full gang med å samordne tjenestetilbudet vi har både i infotorg og Infobank slik at vi tar vare på det beste fra begge miljøer. Vi bygger nå opp et bedre og bredere tjenestetilbud med utgangspunkt i infotorg.no som grensesnitt, og dere vil utover våren og sommeren få forbedringene gradvis.

Hvis dere allerede nå har spørsmål vedrørende hva som vil skje utover våren, ta kontakt med en av oss i NIF-teamet!



Tidsplan for hva som skjer når, vil vi komme tilbake til i senere informasjonsbrev ut over våren.

Hilsen NIF-teamet i EDB ErgoGroup

Terje S, Terje M, Per S, Dag R, Anne, Ole J og Per F



FLEXI - SOFT AS

Din software og hardware leverandør

Siden 1986 har Flexi-Soft utviklet fremtidsrettede og rasjonelle innfordringsløsninger for inkassobransjen, næringslivet og offentlig sektor. Våre systemutviklere har praktisk erfaring fra inkasso, namsmans- og rettsapparat.

Flexi-Innfordring løser de aller fleste oppgavene et moderne administrasjons- og innfordringssystem krever. Når nye behov dukker opp, løser vi disse også.

Brukervennligheten gjør systemet raskt å ta i bruk. Videreutviklingen skjer i tett samarbeid med brukerne.

Våre priser er meget konkurransedyktige.

Ta kontakt for en uforpliktende samtale.

Uttalelse fra styret i brukerguppen:

Mange av våre medlemmer har benyttet systemløsninger fra Flexi-Soft helt siden starten i 1986. Brukernes inkassobehov er mangesidig, alt fra småinkasso til svært tunge saker. Blant medlemmene fins brukere med over 100.000 årlige personregistreringer.

Vi ønsker nye brukere velkommen.



En vinter er over og våren har kommet for fullt...også kurs!!

Og vi har bare ETT kurs igjen denne våren før **sommeren** kommer for fullt! ☺

Vinteren og den flotte våren har vært aktive i 2011 på kursfronten.

Den **10. februar** hadde vi ett nytt **kurs i fast eiendoms rettsforhold** i Oslo med Tone Thomassen og Terje Lund som forelesere.

Det var 51 deltagere denne gangen, så det er tydelig at kurs med dette tema var veldig populært☺

Den **10. mars** hadde vi **kurs i tvistehåndtering i Trondheim**, med Tone Thomassen som foreleser. Her var det 25 deltagere! ☺

Så til dere som holder til i Trondheim, og nærmeste omegn eller langveisfarende:

Vi kommer til å satse mere på kurs i Trondheim!

Og den **14. april** hadde vi **kurs i gjeldsordningsloven** i Oslo med Tone Thomassen som foreleser. Her var det 35 deltagere! ☺

Siste kurset før sommeren setter inn vil bli kurs hos Namsfogden i Oslo i juni måned!! ☺

Men det er litt usikkert om vi får ett eller to kurs nå i juni eller ikke...

Plassmessig kan de ikke ta flere enn 12 deltagere på hvert kurs, så det vil bli først til mølla-prinsippet når kursinvitasjonen er klar.

Men det vil også bli kjørt kurs til høsten da det erfaringsmessig er et veldig populært kurs, og det er lenge siden vi har hatt kurs hos Namsfogden.

Vi gleder oss over at det er så mange som viser interesse for kursene vi avholder, og ikke minst er vi glad for å få innspill fra dere om nye emner.

Videre gjennomfører vi de faste kursene i utdanningsplanen og påfyllingskurs.

Dersom DU skulle ha ønske om et kursemne er vi åpen for innspill, så la oss høre fra deg!

Send en mail til: lise@inkasso.no

