

FOREDRAGSNOTATER

v/Arne Østli

1. **Sivil status:**

Gift med Anne Lise, 3 døtre, bosted Slemmestad, utdanning Høyere bankskole.

2. **Jobb-relatert:**

- DnC Hammerfest: Alta, Røyken og Asker
- Storebrand Oslo
- Storebrand Bank ansatt 1.1.1989.: «Utsatt/bero konsesjon p.g.a. finanskrisen».
- Storebrand Finans: Ryddejobb i 40 Finans-selskaper (salg/innfusjonering)
- Storebrand Bank: «Restart/oppstart» banken 1.1.1996
- Lindorff: Oslo og Røyken: Konsulent → Forretningsområder → Konsulent (siste 2 år konsern-nivå).
- Prosjekter: Ned-/oppbygginger av lokasjoner/avdelinger.
Kvantesprang, 2010, Borat Hendelsestrær, ELSA, AU, Balansert målstyring inkl. bonustilpasning.

3. **Rente-situasjonen**

- Bankenes kunder «alltid» taperne
- Bankene øker alltid rentemarginen – både ved økninger/nedganger av styringsrenten
- Vurder seriøst å skifte bank/forsikring/andre leverandører

4. **Dårlig/manglende inkassometodikk**

- Mange brev, telefoner, purringer, gjentatte avdragsordninger/brudd, varsler om utlegg,
- For små avdragsbeløp – dekker ikke rentepåføringene = gjelden øker

5. **Omverdens syn på inkasso**

- Synd på skyldner – nei de har selv brakt seg i den situasjonen.
 - Dersom skyldnerne slipper «unna», må «vi» andre betale mer
 - For å beholde marginen/unngå konkurs, må de da øke prisen til andre
 - Ingen gratis lunsj
- Klienter – godt fornøyd.
 - Gode løsningsgrader – får tilbake fra 80% til over 100% av opprinnelig krav
- Volum:
 - Meget store volum – nye, løpende, overvåkings- og solgte saker
 - Ca 40 byråer. Av disse er det kun 2-3 LØNNSOMME byråer – andre +/- null

6. **Forandringer var og er nødvendig**

- Tenke nytt, belønne kreativitet, god struktur og «maler»
 - Tenk på Kodak – verdensledende selskap – 1 dårlig beslutning = konkurs
 - Solgte patentet på digitale bilder

7. **Felles mål (interne og eksterne – også medarbeiderne)**

- Vi må forbedre oss 10% hvert år i stedet for å måtte endre oss 100% det 10. året
- Målene må forankres – «godkjennes» av alle. Vi er ikke sterkere enn det svakeste ledd
- Å handle er å våge – minst «30» grunner for ikke å gjøre noe nå
- Optimisme/drømme om bedre tider, er viktig

8. Inkassoprosessene, mange ulike «angrepsmetodikker» avhengig av hva som er avtalt:

- Fakturakrav – manglende betaling – må gå veien om dom for å skaffe tvangsgrunnlag
- «Bankavtale» – gjeldsbrev, pantelån, leasing, salgspant = tvangsgrunnlag på plass
 - Dersom ingen «gjenstand – legges sak til langtidsovervåking – «trekkes/livet ut»
 - Bedrifter - konkursveien
- Dom foreligger – begjære utlegg – få pant i en «gjenstand» (lønn, bil, eiendom etc)
- Frivillig eller tvangssalg
 - Dekker «gjenstand» kravet
 - o Ja = avslutning
 - o Nei = restkravet = ny prosess med ny utleggsbegjæring (loop) til krav dekket
- Klienten står fritt til å selge sine krav til «eget» byrå, eller til et annet byrå
- Mye loop etter loop etter loop inntil krav innfridd, foreldet eller «oppgitt» kunde og/eller byrå

9. For å bli bedre – oppfordre til spørsmål

- Vurder om din bedrift har interne krefter til å utarbeide en plan for å «revolusjonere mindsettet» - Hvordan bli «bedre»
 - o Fra visjon, forretningside, strategi, Handlingsplan, Organisasjon til Oppgaver og aktiviteter