

Credit Quarterly

Q4 - 2020



2020 – Et annerledes år



Per Sigurd Fjærestad, Daglig leder - Credisafe Norway As og Rune Heimstad, Daglig leder - Fair Group AS

Dette året ble annerledes enn det vi alle trodde. De aller fleste har blitt sittende på hjemmekontor, selskapene vi trodde skulle gå konkurs greide seg på tross av alle spådommer, men norsk økonomi har fått et kraftig tilbakeslag. For selv om Norge gjennom 2020 har opplevd det kraftigste økonomiske tilbakeslaget i etterkrigstiden, har norske bedrifter vist en imponerende evne til å holde ut.

Om Fair Group

Fair Group jobber for å fornye og forbedre betalingsbransjen. Vi hjelper selskaper med å få betalt på en enkel og rimelig måte, ved hjelp av fornuftige og rettfærdige løsninger som ivaretar gode kundeforhold og minimerer belastningen på sluttkunden. Vår modell sørger for at selskaper får raskere betaling, og at slutt kunder må betale mindre. Alle våre tjenester støttes av en moderne og markedsledende teknologisk plattform. Denne plattformen gjør at vi kan skreddersy en brukervennlig og kostnadseffektiv løsning, basert på ditt foretaks spesifikke behov og ønsker. Fair leverer god kundebehandling, bedre likviditet, lavere kunde frafall, høyere betalingsgrad og stor fleksibilitet.

Om Credisafe Norway

Credisafe Norway er en del av det ekspansive konsernet Credisafe Group, som leverer kreditt- og foretaksinformasjon over hele verden. Hvert sekund hentes over 60 opplysninger fra våre databaser, og vi har verdens største kombinerte foretaksdatabase med informasjon om 330 millioner foretak. Credisafe har i dag over 100 000 kunder og jobber fra 18 internasjonale kontor i Europa, USA og Asia. Som kunde kan du være trygg på at vi alltid arbeider med å gjøre mer informasjon tilgjengelig i våre databaser.

Antall konkurser i 2020 endte 10 % bak 2019, og ekspertene (oss inkludert) tok dermed helt feil når vi allerede i vår første kvartalsanalyse i år fremsto skråsikre på at det ville komme et konkurraser. Det er selvfølgelig flere grunner til at det har gått så bra som det har gjort. Myndighetenes kompensasjonspakker, i kombinasjon med et smidig skattevesen og velvillige kreditorer, har gjort at antall konkurser har holdt seg på et stabilt lavt nivå.

I denne utgaven av Credit Quarterly har vi sett tilbake på året 2020, og kommer med våre analyser på hva som har skjedd, og hva vi tror vil skje i tiden fremover. Vi forsøker å hente ut noen langsiktige trender fra året vi har lagt bak oss, noe som kan gi grunnlag for hva som ligger foran oss.

Det kan ved første øyekast se ut som at vi har unngått både høye smittetall og et konkurraser. Men vil det vare?

Flere inkassoselskaper melder om økt pågang, og hos Fair Collection har tallene utviklet seg til det verre gjennom november og desember. Dette kan begge være en indikatorer på at noe er på gang. Samtidig skriver Norges Bank i sin pengepolitiske rapport 17.12.20 at det er utsikter til en raskere oppgang gjennom neste år, men at det er stor usikkerhet om den videre gjeninnhenting i økonomien.

Vi oppfordrer alle som jobber med kreditt til å holde et årvåkent øye på utviklingen i tiden fremover. Selv kommer vi til å monitorere dette nærmere, og komme med en ny oppdatering i månedsskiftet januar / februar.

Et nytt år gir nye muligheter, og vi håper dette året vil gi oss mer forutsigbarhet enn det gamle. Med ønske om et riktig godt nytt år!

Gevinster ved overgang til elektronisk fakturering

Det er store besparelser å hente for bedrifter ved å motta fakturaene via EHF/Peppol Aksesspunkt. En papirfaktura tar i snitt 18 minutter å behandle, til en kost for bedriften rundt 80 kroner per faktura, mens en EHF-faktura i snitt tar 2 minutter å behandle, til en kost rundt 10 kroner per faktura.

De flinkeste bedriftene bruker EHF-faktura og utnytter mulighetene i sine ERP-systemer for å automatisere betalingsprosessene. Dette gjør de i stand til å levere bedre kvalitet til en lavere kostnad. Bedriftene får også bedre kvalitet på regnskapet, bedrer styringen av økonomien og begrenser antall feilføringer.

For fakturautstedere koster en papirfaktura i snitt 25 kroner å sende, dette inkluderer print, porto og administrative kostnader knyttet til forsendelsen. For fakturautstedere med større volum er utsendelsesprosessen effektivisert gjennom automatisering og volumrabatter ved bruk av distributører til en kost rundt 5 per print faktura.

Å sende en EHF-faktura via Peppol Aksesspunkt koster mellom 10 øre og 1 krone. Dette gir store besparelser også for fakturautstederne.

I tillegg til bedriftsøkonomiske innsparinger innebærer en overgang til EHF også samfunnsøkonomiske gevinster. Norges Bank har estimert en besparelse for samfunnet på 25 mrd. kroner i året ifølge PWC.

// I tillegg til bedrifts-
økonomiske innsparinger
innebærer en
overgang til EHF også
samfunnsøkonomiske
gevinster. Norges
Bank har estimert en
besparelse for samfunnet
på 25 mrd. kroner i året



Rune Heimstad,
Fair Group AS

— Tidsgevinst ved redusert behov for purring

En rapport utarbeidet av Oslo Economics for Kommunal- og moderniseringsdepartementet og Nærings- og fiskeridepartementet viser at 90 prosent av at alle elektroniske fakturaer betales i tide, sammenlignet med 72 prosent av PDF-fakturaer og 66 prosent av papirfakturaer.

I følge PWC sin rapport «Effektiv håndtering av inngående faktura» bruker de beste i snitt 1,15 minutter på å følge opp fakturaer som ikke er godkjent. De kontrollerer manuelt fakturaer hvor forsystem foreslår purring etter faste regler, i tillegg til noe bruk av matching og godkjenning mot innkjøpsordre. De minst effektive bruker i hovedsak manuell oppfølging, og bruker i snitt 4,52 minutter per faktura. Virksomheten som bruker kortest tid på denne prosessen i deres undersøkelse bruker i snitt 0,8 minutter per faktura.

— Hvordan komme i gang med EHF faktura

Gjennomgå selskapets aktiviteter knyttet til sending og mottak av faktura

- Avklare om ERP/økonomisystemet kan sende og motta EHF-faktura via Peppol Aksesspunkt
- Inngå avtale med riktig fakturadistributør som tilbyr Aksesspunkt
- Kreve EHF som fakturaformat ved inngåelse av nye kunde- og leverandøravtaler
- Systematisk konvertere gjeldende kunde- og leverandøravtaler til å bruke EHF-faktura

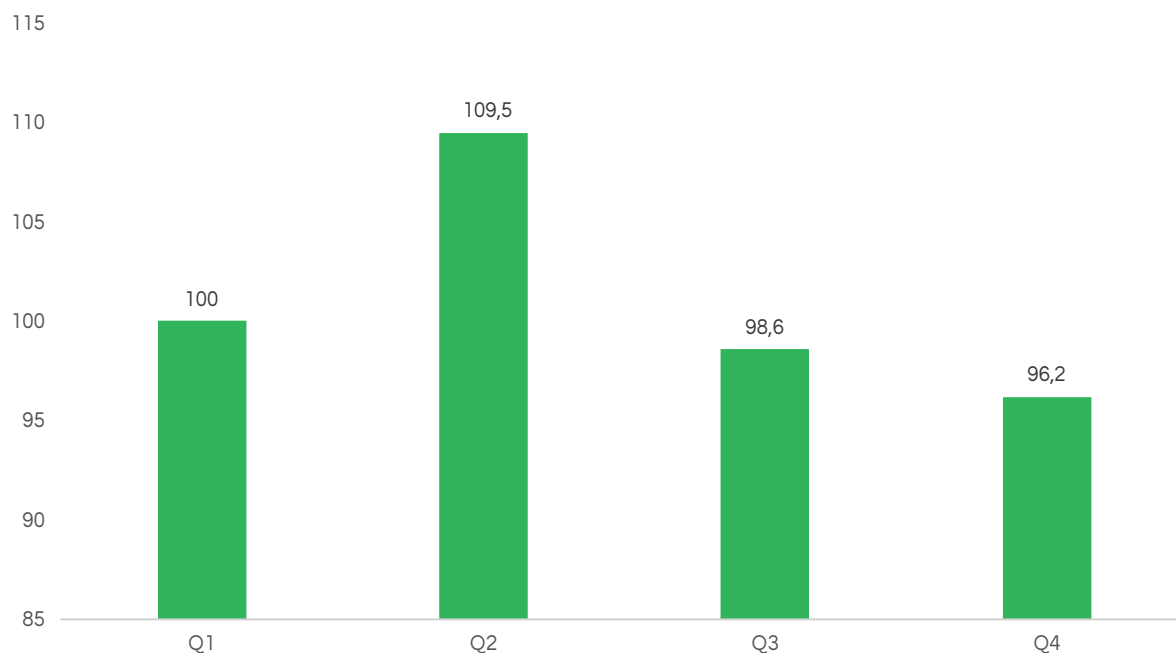
Inkassoutvikling fjerde kvartal

Gjennom hele året har vi ventet på når antall inkassosaker ville stige kraftig. I andre kvartal så vi tydelige tegn på at antall inkassosaker steg, samtidig som vi var inne i en periode med et stigende antall konkurser. Dette fikk oss til å tro at konkursbølgen var på vei, og at høsten kom til å bli mørk. Gjennom sensommeren endret imidlertid dette bildet seg vesentlig, og vi fikk en nedkjøling av både inkassosaker og konkurser, hvor spesielt juli og august trakk tallene ned mens september inneholdt en økning.

Etter oktober var lagt bak oss kunne det se ut som at antall inkassosaker i fjerde kvartal ville synke markant, men november gav oss de høyeste inkassotallene i 2020. Det er for tidlig å konkludere noe rundt trenden, men når desember også er preget av høye inkassotall er det svært sannsynlig at dette er en utvikling som vil fortsette også ut i 2021.

Totalt sett var andre kvartal det kvartalet med høyest antall inkassosaker, mens det i fjerde kvartal var færrest.

Antall mottatte oppdrag (indekserte tall)



// November gav oss de høyeste inkassotallene i 2020. Det svært sannsynlig at dette er en utvikling som vil fortsette også ut i 2021.

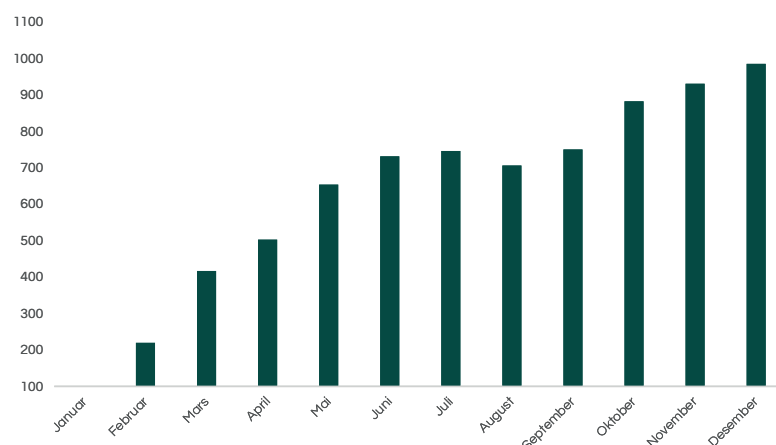


Christian Aandalen, Partner - Fair Group AS

I begynnelsen av året så vi en kraftig vekst i antall henvendelser knyttet til delbetalinger og avdragsordninger. Dette stabiliserte seg på et høyt nivå gjennom tredje kvartal, før det skjøt fart igjennom årets tre siste måneder. Nivået i desember var ti ganger høyere enn i januar, og to og en halv gang høyere enn da krisen inntraff. Årsaken til henvendelsene skyldes dels enklere løsninger for delbetalinger og avdragsordninger, fleksible oppdragsgivere og tøffere økonomiske tider.

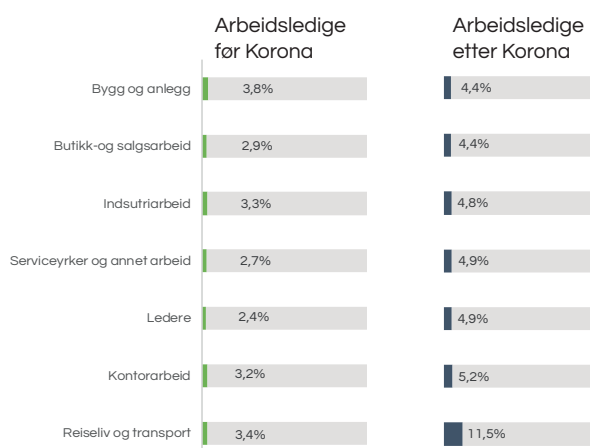
Tallene for julehandelen er tydelige, og vi kan forvente en økning i mislighold fra julehandelen gjennom årets første måneder. Selv om mange nordmenn har fått økt kjøpekraft gjennom lavere forbruk, er det dessverre en gruppe som er hardere rammet, og som vil slite med å komme seg gjennom krisen.

Delbetalinger og avdragsordninger



Hvis vi ser på ledighetstallene NAV publiserte 8.12.2020 ser vi at de bransjene som har hatt størst økning i arbeidsledige etter korona er spredt på flere sektorer. Ikke overraskende finner vi reiseliv og transport på topp. Med tanke på spådommene rundt butikkdød er det kanskje mer overraskende at veksten i antall ledige er såpass svak her. Antallet helt ledige, delvis ledige og arbeidssøkende er nå på 195.000, og dette understøtter en økt utvikling innen mislighold fra privatpersoner. Med ytterligere påbud og forbud fra 4. januar forventer vi også en stigning i antall ledige innen serviceyrker og annet arbeid.

Andel av arbeidsstyrken



Analyse Konkursstatistikk



Koronakrisen og konkursbølgen som aldri kom



Per Fjærestad,
Creditsafe Norway

Konkurstallene for 2020 viser en markant nedgang over hele linja. Likevel råder det stor usikkerhet rundt norske foretaks økonomi og fremtidsutsikter.

Allerede 12. mars, da de første koronarestriksjonene ble innført, spådde en rekke av landets økonomiekspertene at en konkursbølge ville slå innover landet. Det var bare et spørsmål om når, og alt man kunne gjøre var å vente.

Ni måneder senere, når kalenderen nå viser 2021, er situasjonen fremdeles den samme. Konkursbølgen kom aldri. Tvert imot viser tallene en solid nedgang i antall konkurser fra 2019 til 2020 – “annerledesåret” ingen kunne forutse, og som ingen helt forstår seg på.

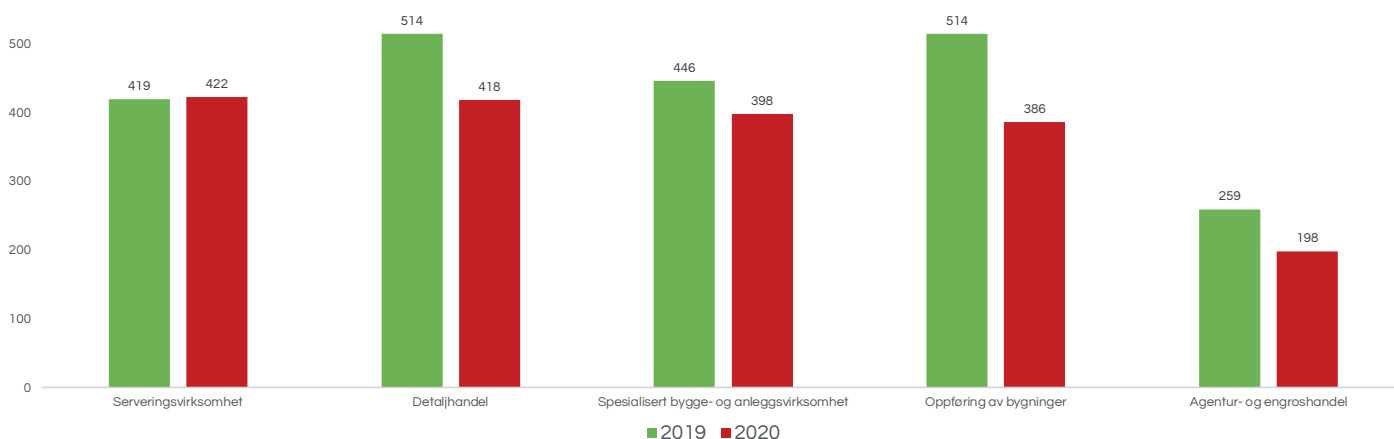
Totalt gikk 3465 norske foretak konkurs i 2020. Det utgjør en nedgang på 10% sammenlignet med året før.

— Markant nedgang i fire av fem konkursbransjer

Nok en gang er det de “fem store” konkursbransjene som topper konkurslistene. Men med unntak av serveringsvirksomhet, som ligger på et stabilt nivå med 422 konkurser mot 419 i 2019 (+0,7%) til tross for at det anses som en koronautsatt bransje, var det en markant nedgang i antall konkurser i samtlige av disse bransjene:

- Detaljhandel: 418 konkurser mot 507 i 2019 (-17,5%)
- Spesialisert bygge- og anleggsvirksomhet: 398 konkurser mot 446 i 2019 (-10,7%)
- Oppføring av bygninger: 386 konkurser mot 514 i 2019 (-24,9%)
- Agentur- og engroshandel: 198 konkurser mot 259 i 2019 (-23,5%)

Antall konkurser i “konkursbransjene” 2019 sammenlignet med 2020



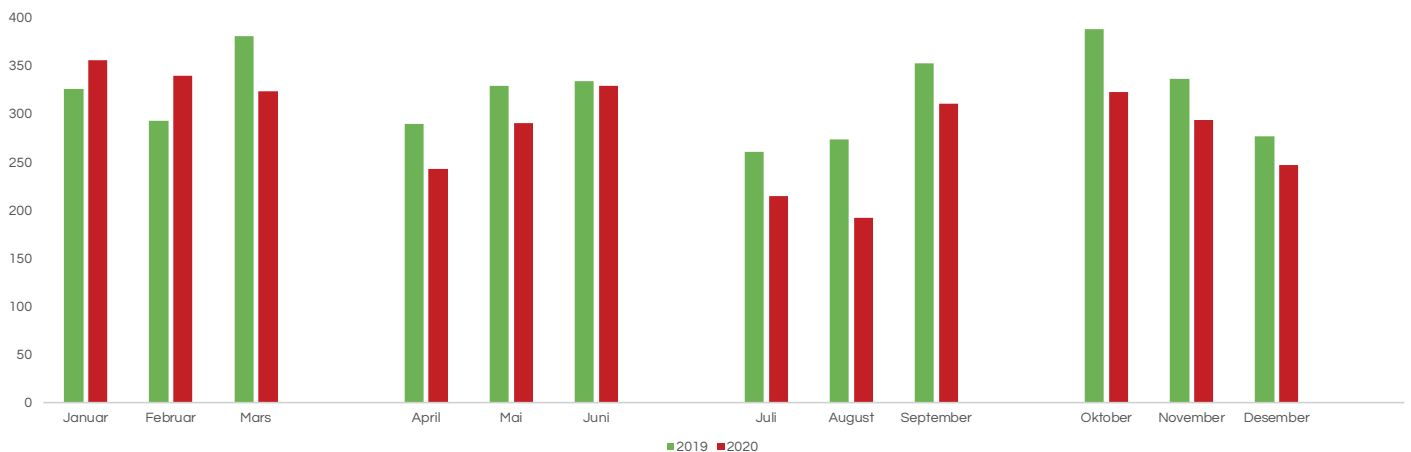
— To måneder skiller seg ut

Årets første kvartal er det eneste med en negativ endring – med en beskjeden økning i antall på 2% (1020 konkurser i 2020 mot 1000 konkurser i 2019). Kun i januar og februar – de to månedene som ikke ble påvirket av koronakrisen og medfølgende restriksjoner – ser vi en økning i antall konkurser:

- Januar: 356 konkurser mot 326 i 2019 (+9,2%)
- Februar: 340 konkurser mot 293 i 2019 (+16%)

De øvrige kvartalsvise tallene viser en nedgang på henholdsvis 9% i Q2, 19% i Q3 og 14% i Q4

Antal konkurser 2019 sammenlignet med 2020



— Viser at konkurstill alene ikke er en god indikator

– Den totale nedgangen i konkurser for 2020 viser på ingen måte at det går bra med norsk næringsliv og norsk økonomi. Tvert imot viser den at konkurstill og -trender alene ikke er en god indikator på om det går godt eller dårlig i økonomien, påpeker daglig leder Per Fjærestad i Creditsafe Norway.

Han mener den i utgangspunktet sterke norske økonomien, kombinert med gode støtteordninger og en generell restriktiv holdning blant både foretak og privatpersoner, er én av årsakene til at det forventede konkursraset har uteblitt i et økonomisk tøft år.

– Selv om vi har klart oss bedre enn antatt har det fremdeles vært en nedgang i økonomien totalt sett. Vi ser at det er mindre drift, lavere aktivitet og en nedgang i verdiskapning og bruttonasjonalprodukt. Samtidig ser vi stadig nye varsler om permitteringer og oppsigelser, og NHO påpeker at konkursfrykten blant foretakene nå er stor og konkursrisikoen reell, understreker Fjærestad.

— Færre men mer alvorlige konkurser

Fjærestads observasjoner underbygges av den samlede omsetningen knyttet til konkursene.

De 3843 foretakene som gikk konkurs i 2019 hadde en samlet omsetning på om ca. 19 milliarder kroner. Til sammenligning sto de 3462 foretakene som gikk konkurs i 2020 for en omsetning på nærmere 25 milliarder kroner.

– Dette betyr at 2020 bød på færre, men mer alvorlige, konkurser, og at det gjennomsnitt var større selskaper som gikk under. Dette har vært et tøft år selv for de virkelig store selskapene, kanskje best eksemplifisert av Norwegian, som ble reddet på målstreken takket være konkursbeskyttelse i Irland, kommenterer Fjærestad.

— Koronautsatte bransjer gir ikke utslag på totalen

Tross tilsynelatende positive totaltall har 2020 utvilsomt vært et krevende år for mange selskaper, og da særlig i de åtte bransjene som anses for å være koronautsatte bransjer:

- Reisebyrå- og reisearrangørvirksomhet og tilknyttede tjenester
- Film
- Kunstnerisk virksomhet og underholdningsvirksomhet
- Sports- og fritidsaktiviteter og drift av fornøyelsestabilisementer
- Undervisning
- Helsetjenester
- Annen personlig tjenesteyting
- Serveringsvirksomhet

Til sammen utgjør disse åtte bransjene om lag 11% av det totale antallet norske selskaper, og tross økonomiske utfordringer er svingningene i disse segmentene for små til å gi å utslag på totalen.

– Da koronan rammet oss så vi i disse bransjene en umiddelbar økning i konkurser blant selskaper som fra før av var dårlig økonomisk stilt, og som ikke fikk hjelp raskt nok. Frem mot juni fikk man sånn sett ryddet bort de foretakene som sannsynligvis ikke ville overlevd uansett, og satt igjen med de bedriftene som hadde en sunn økonomi, sier Fjærestad.

— Et næringsliv under beleiring

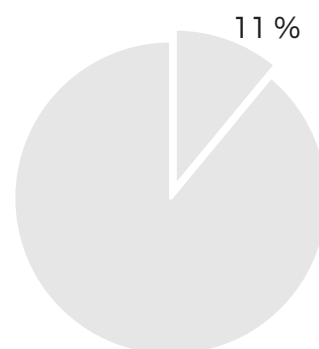
I sommermånedene løsnet restriksjonene opp, og flere av de koronautsatte bransjene fikk en etterlengtet opptur. Så kom høsten, med en ny smittebølge og en ny gradvis nedstengning av stadig større deler av samfunnet.

– Bølge nummer to vil utvilsomt ha en stor effekt på serveringssteder og aktører i andre utsatte bransjer. Mens den første nedstengingen først og fremst rammet de som allerede var "syke", ser vi nå at foretak som i utgangspunktet hadde en sunn økonomi sliter stort. Næringslivet har vært under beleiring i snart et år, og for mange begynner ressursene nå å ta slutt. De tålte én nedstengning, men tåler sannsynligvis ikke to. Situasjonen er preget av stor usikkerhet, og slitasjen blir rett og slett for stor.

Fjærestad anser det som naturlig at det er de utsatte bransjene som vil måtte ta den første og største støytten, men utelukker ikke at effekten av nedstengningen vil kunne ha ringvirkninger for den helhetlige norske økonomien.

– Vi må forberede oss på at vi kan stå overfor en generell resesjon, advarer han.

Andel koronautsatte selskap av det totale antallet norske selskaper





— Ting raser ikke sammen fordi noe stopper opp

Creditsafe Norways daglig leder mener likevel at det også har kommet positive ting ut av pandemien.

– Man tror alltid at utviklingen skal skje lineært, men gjennom historien har vi sett flere eksempler der vi evner å finne andre veier når det kommer en gamechanger. Under koronakrisen har vi kommet raskt opp med alternative løsninger. Vi jobber annerledes og handler annerledes. Når uforutsette hendelser av denne størrelsen forekommer stopper kanskje samfunnet opp litt akkurat der og da, men så begynner det å fungere på en annen måte enn tidligere, sier han.

– Økonomi baserer seg på grafer, regnestykker og statistikker, og derfor liker vi ikke når utviklingen plutselig tar en annen retning. Men ting raser ikke sammen fordi noe stopper opp en liten stund. Vi vil alltid finne andre utveier, avslutter Fjærestad.

Ingen endring i betalingsanmerkninger

Tallene for 2020 viser at det er få eller ingen endringer i antall betalingsanmerkninger, hverken blant foretak eller privatpersoner.

Dette kan ha sin naturlige forklaring i at betalingsanmerkninger først registreres i etterkant av eksempelvis ubetalte inkassokrav.

Tall fra Fair Collection viser likevel en markant økning i inkassosaker mot slutten av året, og dette vil trolig også påvirke antallet betalingsanmerkninger i 2021.

Tre faktorer blir avgjørende for 2021



2020 var et av de mest krevende årene for norsk næringsliv siden krigen.

Hva kan vi forvente oss i 2021?

Meldingen fra Næringslivets

Hovedorganisasjon er klokkeklar:

Vi står på kanten av stupet, og selv om kriseåret 2020 omsider er forbi må vi forvente krevende tider også i det nye året. Mye tyder på at den fryktede konkursbølgen fremdeles vil komme.

Undersøkelser gjort av NHO viser at konkursfrykten blant norske foretak er stor, ressursene er utarmet og konkurrisikoen reell for mange.

Så hvordan vil 2021 se ut for norske foretak? Det avhenger i stor grad av tre avgjørende faktorer.

— 1. Hvor fort kan vi begynne å åpne opp samfunnet igjen?

Næringslivet er naturlig nok avhengig av at det norske folket står fritt til å benytte seg av tjenester, butikker, serveringssteder og underholdningstilbud. Med andre ord er mange helt avhengig av en gjenåpning av samfunnet før man kan begynne å snakke om et lys i enden av tunellen.

Inngangen til 2021 har på ingen måte vært oppløftende med tanke på gjenåpning av samfunnet. Et stigende R-tall, nye smitteutbrudd og påvisningen av to nye mutasjoner av koronaviruset i Norge har ført til enda strengere smitteverntiltak og rødt nivå i store deler av landet.

Dette er dårlig nytt for norske foretak, da særlig bedrifter i koronautsatte bransjer, som trolig må belage seg på videreførte restriksjoner og lav inntjening også i overskuelig fremtid.

— 2. Når vil vi komme tilbake til en normaltilstand?

Når vi en gang kommer til et punkt der man kan begynne å lette på koronarestriksjonene vil det fremdeles være en lang vei å gå før vi kommer tilbake til noe tilnærmet lik en normaltilstand. På nåværende tidspunkt er det umulig å si med sikkerhet når dette vil være – eller i det hele tatt hvordan den nye normalen vil se ut.

Det vi vet er at mange foretak sliter kraftig som følge av den andre smittebølgen som slo innover landet i høst, og at mange av disse trolig vil være helt avhengig av en videreføring av støtteordningene for å overleve i 2021.

— 3. Når vil vi få vaksinert nok mennesker?

Særlig én ting står sentralt i spørsmålet om når vi kan begynne å nærme oss en normalisering av samfunnet: Vaksiner. Like før nyttår falt de første nålestikkene på norsk jord, og vaksinene skal etter planen for alvor rulles ut nå i starten av 2021. Dersom alt går som det skal kan smittetiltakene reduseres og etterhvert fjernes over sommeren.

Som med det meste annet under denne pandemien er det likevel usikkerheten som råder. Får Norge tak i nok doser? Greier vi å vaksinere nok mennesker innenfor den anslåtte tidsrammen? Og hvor effektiv er egentlig de ulike vaksinene?

— Mens vi venter på svar

Vi vil forhåpentligvis få svar på disse spørsmålene i løpet av de neste 12 månedene, og sakte men sikkert finne veien til den nye normalen.

Enn så lenge må vi bare håpe på det beste, forberede oss på at også 2021 vil bli et tøft år og stålsatte oss for en kommende konkursbølge som fremdeles, i aller høyeste grad, er en reell trussel for en rekke norske foretak.

Fairs tilnærming til teknologi

I Fair jobber vi hver eneste dag med å bruke teknologi som et verktøy for å gjøre hverdagen bedre for våre kunder, oppdragsgivere og oss selv. Teknologi anno 2021 kommer i mange former og farger, og det gjelder å gjøre de rette valgene, slik at man ikke havner i en situasjon hvor teknologien raskt utdateres og man sitter igjen med teknisk gjeld. Vårt fokus er på å bruke gode partnere, i kombinasjon med tilbakemeldinger fra kunder og oppdragsgivere for å finne løsninger som raskt kan utforskes, testes, utvikles og implementeres eller forkastes. Vi har troen på å gjøre ting enkelt, og så lenge det tar høyde for automatisering, digitalisering og god kundebehandling, fører det svært ofte til gode resultater for alle parter.

Det er også viktig for oss å velge bort teknologi som ikke har truffet blink eller ikke er modnet godt i markedet. Et eksempel på dette er chatbots – enkelt å implementere, noe tidkrevende å vedlikeholde med tanke på informasjonsbasen i bunn – dog er vårt inntrykk er at dette gir en dårligere kundeopplevelse. Hvem har ikke møtt på chatbots enten i nettbank eller ved ehandel, og blitt svært frustrerte på denne kundereisen, der man verken får svar på det man ønsker eller spørsmålet rett og slett ikke tolkes korrekt? Mens vi venter på at teknologien modnes lar vi kundene komme direkte til en saksbehandler eller support hos oss igjennom våre mange kanaler.

Likeledes har vi sett på og forkastet robotisering – der erfaringen er at man kun løser symptomet på et utdatert system, istedenfor den grunnleggende problemstillingen – at systemet ikke er så automatisert som man ønsker. Her har vi valgt å heller fokusere på hvordan og hvorfor prosessene er som de er, og heller endre den grunnleggende prosessen, enn å lappe på systemet med «RPA»-verktøy eller lignende tjenester.

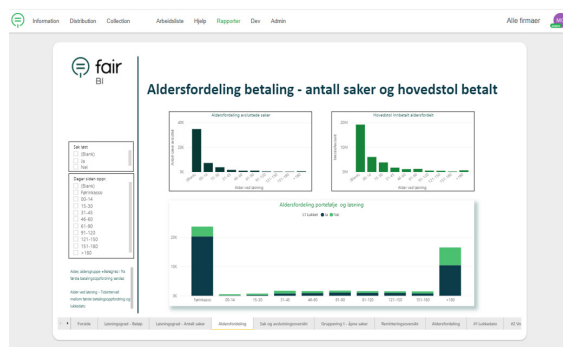
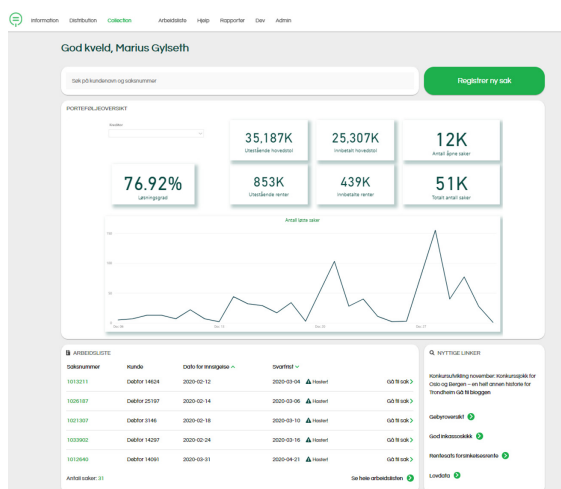
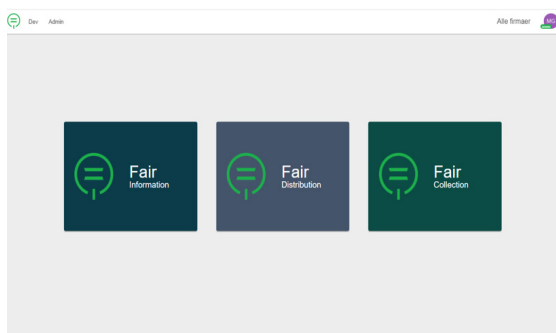
Veien videre i 2021 blir spennende når vi ser mulighetene med ny teknologi, der vi ønsker å gå dypere med våre partnere og utviklere inn i temaer som AI og machine learning, for å vurdere hva slags effekt det kan ha for oss i markedene vi er representert. Likeledes håper man at PSD2 virkelig kan begynne å bidra til å forenkle betalinger i hele verdikjeden – og gi verdi for alle interessenter, på tvers av vårt tjenestespekter.

For Fair er det viktig å kontinuerlig fylle på med gode IT ressurser, både på leveranser for våre kunder og intern utvikling, og sørge for at de driver våre løsninger framover. Vi kommer derfor til å ansette flere IT ressurser i 2021 som sørger for at vi er oppdaterte på nye teknologier, og sørger for en smidig onboarding av kunder på hele tjenestespekteret.

Våre oppdragsgivere ønsker at Fair skal bistå dem i å tenke nytt, og bidra med å finne løsninger som effektiviserer deres arbeidshverdag, samt sikrer gode kundeforhold – og den utfordringen tar vi på strak arm.

— Ny kundeportal

Vi har lenge ønsket å samle våre tjenester innenfor en portal med tilgang på tvers av systemer, og på tampen av 2020 kunne endelig vår nye løsning «Fair Portal» se dagens lys. Målsetningen med prosjektet er å tilby våre kunder en tidsriktig, brukervennlig og tilgjengelig portal for alle våre tjenester. Portalen tilbyr tjenester innenfor kredittopplysning, distribusjon, innfordring og ikke minst tilgang til våre analyseverktøy, bygget på en plattform som både var fleksibel, skalerbar og enkel å videreutvikle.



I samarbeid med CapGemini satte vi i gang prosjektet med en deadline på 31.12.2020, og med noen sene kvelder og intens innsats over flere måneder gikk vi ved årsskiftet i produksjon med vårt seneste produkt – «Fair Portal»

CapGemini stilte med dyktige ressurser, som ga et godt utgangspunkt for et raskt prosjekt, der utviklerne fikk bryne seg på alt fra teknologiske utfordringer til brukervennlighet. Utviklerne fikk frie tøyler til å jobbe med de verktøyene de var komfortable med, samtidig som de kunne benytte seg av helt ny teknologi. Spesifikasjonen ble kun satt med overordnede mål, samt noen inspirasjonskilder fra regnskap og inkasso generelt, for å sikre at de ikke ble låst fast til de faste rammene man selv ofte sitter med etter noen år i bransjen. Daglige morgenmøter og noen faste statusmøter ga en agil tilnærming til prosjektet – til tross for koronabegrensninger og kun digitale møter - gjorde at testing, dokumentasjon og andre «kjedelige» oppgaver ble gjort unna løpende. Ideer som ikke hadde livets rett ble forkastet raskt, mens gode ideer ble implementert fortløpende, gjerne underveis i diskusjonene som dukket opp. Ny teknologi ble brukt, blant annet ble det bygget et nytt API basert på GraphQL, som nå ligger over eksisterende API for enkel videreutvikling.

— Resultatet

En ny, brukervennlig og svært sikker portal, der våre kunder kan logge på våre forskjellige tjenester med ett brukernavn og passord. Det ble også det gjort en del jobb med å tilgjengeliggjøre vår BI plattform, som nå ligger integrert i portalen. Utviklingen av systemet var kompleks, men samarbeidet mellom CapGemini, Acuit (vår BI-samarbeidspartner) og Fair gjorde dette til et svært godt resultat vi skal videreutvikle i tiden som kommer.

Analyse og rapporteringsdelen av portalen gjør at våre kunder svært enkelt får tilgang til våre analyser på distribusjon og inkasso, og man kan enkelt følge opp en faktura fra utsendelse til innfordring. Dette vil være et svært viktig verktøy i prosessen for å se hvordan man på enklest mulig måte sørger for å få en betaling fra en kunde, hvilke betalingskanaler som er mest effektive, og hvordan man kan redusere egen kost i utsendelse av fakturaer og dokumenter til kunde.

Blir ikke fakturaen betalt, kan man følge hele løpet på inkassosiden, varsles når det er behov for tilbakemelding fra kunde, se all dialog og kommunikasjon med Fair, samt analyser av inkassoløpet hos Fair. Har man spørsmål, kan man enkelt stille oss et spørsmål via chatfunksjonen, der oppdragsgiver vil havne i prioritert kø og våre saksbehandlere tar tak i spørsmålet med en gang.

Vi gleder oss stort over å ha lansert vår nye portal, og vi er stolte av hva CapGemini og Fair har fått til i samarbeidet for å sikre en best mulig arbeidshverdag for våre oppdragsgivere. Vår målsetning er å gjøre det enkelt å være kunde hos Fair – i hele vårt tjenestespekter.



Fair Group AS

Postboks 45 Thorshov
0412 Oslo

www.fair.no

Besøksadresse

Sandakerveien 24D
0473 Oslo

Telefon 46 702 022



Creditsafe Norway AS

Postboks 6334 Etterstad
0604 Oslo

www.creditsafe.no

Besøksadresse

Østerdalsgata 1J
0658 Oslo

Telefon 800 24 722