

## Kapitalkontroll har utviklet programvare som erstatter inkassobyråene. Hittil har Kommune-Norge og regnskapskjempen Azets begynt å bruke teknologien.

[Henrik Charlesen](#)



– Vi skal utfordre inkassobransjen. Vi mener det er et marked preget av for høye marginer og for høye inkassosalær, sier Espen Starheim i Kapitalkontroll.

Kapitalkontroll gikk til skyen med programvare for innkreving allerede i 2004, og har hatt suksess i offentlig sektor med en tredjedel av Kommune-Norge på kundelisten og noen få private virksomheter.

1 eller 5 milliarder?

Programvaren de selger lar kundene selv håndtere inkassosaker som et hvilket som helst inkassobyrå.

**Ifølge Starheim er inkassomarkedet i Norge på 5 milliarder kroner, men det burde ikke vært på mer enn 1 milliard kroner om flere bedrifter hadde tatt i bruk egeninkasso.**

– Inkassobyråene forteller kundene at

innkrevingstjenestene de leverer er gratis, men da snakker de ikke om salærene og trekkgebyrene som belastes fakturamottaker, sier Starheim, og fortsetter:

– Vi har kunder som nå sitter med store inntekter på å gjøre inkassjobben selv. I tillegg scorer de høyere på kundetilfredshet fordi de kan legge opp til en mindre aggressiv innkreving. Det er heller ikke mer jobb å gjøre dette selv, inkassoselskapene kan ikke drive klagebehandling uten å være i kontakt med fakturautsteder.

Kapitalkontroll-sjefen forteller at kommunekundene verdsetter at de kan være fleksible mot innbyggerne. Det viste seg under coronapandemien med økning i betalingsutsettelse.

– Alle kommuner sender ut fakturaer for blant annet barnehage, kommunale avgifter og husleie for kommunale boliger. De ønsker en tjeneste som muliggjør purringer uten salær eller automatisk utsettelse, sier Starheim.

Storfisk i porteføljen

Selv om Kapitalkontroll har få private kunder, har de lyktes med å kapre Azets, regnskapsselskapet som for noen år siden ble skilt ut av Visma og som i dag har britiske eiere og som omsetter for noen milliarder kroner i Norge.

– De begynte å bruke vår løsning i 2019. Det har gitt dem et redusert tap i kundefordringer på 60 prosent, kredittiden har falt 10 prosent og

oppklaringsgraden har økt. I tillegg har de også begynt å få salærinntekter, sier Starhiem.

Selskapet sikter seg nå inn mot flere private kunder, særlig kunder med månedlige medlemsbetalinger. De jakter også kunder i SMB-markedet, som håndverkere.

– Våre beregninger viser at de største virksomhetene kan hente ut millioninntekter ved å drive egeninkasso, sier Kapitalkontroll-sjefen.

Azets-avtalen som selskapet har hatt i to år viser at teknologien er skalerbar og håndterer millioner av inkassosaker.

Sikter mot 50 millioner

Så langt har selskapet kun tatt en liten flik av inkassomarkedet.

Inntektene var på 17,2 millioner kroner i 2021 og overskuddet opp mot to millioner kroner. I år er omsetningen estimert til cirka 20 millioner og EBITDA-marginen på over 50 prosent.

– Vi har så vidt begynt å snuse litt på Sverige, Danmark og Storbritannia, men akkurat nå er vi mest opptatt av å investere i hjemmemarkedet. Vi har lagt opp til en vekst som tilsvarer en omsetning på 36 millioner kroner i 2023 og over 50 millioner i 2024, sier Starheim.

Ifølge Kapitalkontroll-sjefen er en av konkurrentene på egeninkasso, det danske IT-selskapet Banqsoft, i ferd med å skifte ut on prem-løsninger med en skyteknologi. Dette fører til at anbudene Banqsoft har vunnet må utlyses på nytt, noe Starheim mener er en fordel.

– Vi vinner alle anbudene vi deltar i, og fremover forventer vi at det kommer et ras av nye anbud, sier han.

