

STADIG FÆRRE KONKURSER

CreditInform

Verdien av å vite

Stadig færre bedrifter går konkurs. Hittil i år er det registrert en nedgang på 26 prosent i forhold til fjoråret.

An Experian company

Les mer på side 5

Lederen

På tide med en markedstilpasset innfordringspolitikk?



Les mer på side 2

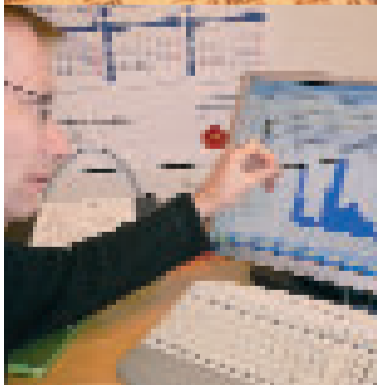
Aksjeanalytikeren



Digital TV-topp

Les mer på side 2

Økonomisjefen



Automatisering gir større lønnsomhet

Les mer på side 7

Enita AS gir løfter til kraft- og energibransjen:

ENKELERE, BEDRE OG BILLIGERE



Enita AS har så stor tro på egne tjenester at de gir kundene garanti for kostnadsreduksjon. Selskapet har klare ambisjoner om vekst, og innen utgangen av neste femårsperiode skal det omsette for over 100 millioner kroner årlig.

Les mer på side 3

Foreldelse av pengekrav

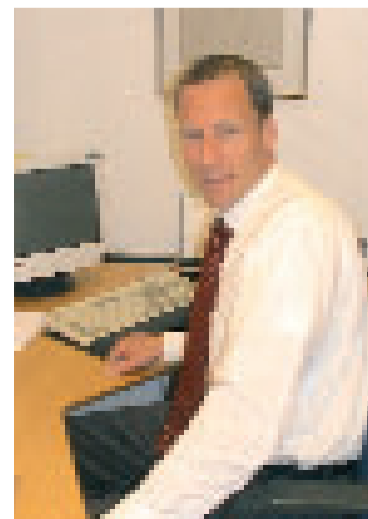
Når et pengekrav foreldes, mister fordringshaveren retten til å kreve betaling. Reglene for foreldelse er som følger:

side 4

Kort om boligbeskatning, derunder beskatning av utleie av bolig og fritidsbolig

Bruk av egen bolig og fritidsbolig er i dag skattefri (fritaksligning), da den tidligere prosentligningen opphørte f.o.m. 2005.

side 6





Markedssjef
Benth Walmestad

PÅ TIDE MED EN MARKEDSTILPASSET INNFORDRINGSPOLITIKK?

For ikke mange år siden var salg og bedriftsøkonomi slett ikke to sider av samme sak. Det selgere og markedsførere tok inn med den ene hånden, forsvant ofte ut av den andre, fordi de ervervede kundene ikke gjorde opp for seg. Og det var langt fra bare kundens feil.

På nabokontorene rev økonomene seg i håret etter hvert som fordringene hopet seg opp. For mens selgerne fokuserte på stigende salgskurver - koste hva det koste ville - fikk økonomi-medarbeiderne jobben med å rydde i fordringer og sikre at butikken gikk med overskudd.

Situasjonen er kjent for mange av oss: Salgsavdelinger med fokus på innsalg og smidig kundebehandling, og økonomiavdelinger med fokus på å minimalisere tap på krav, samt på å redusere antallet kreditt dager. Og midt oppi dette står kunden, og han har det jam-

men ikke lett. Kombinasjonen av en smørblid salgsavdeling og en knallhard økonomiavdeling kan bli en mildt sagt forvirrende opplevelse.

I dag ser vi at det slett ikke trenger å være noen motsetning mellom de to hensynene. Å beholde en eksisterende kunde koster som kjent langt mindre enn å selge inn en ny. Når du har fokus på god kundeservice i innfordringsarbeidet, vil du ikke bare oppleve gode resultater i form av høy løsningsgrad, men også en skjult verdi i form av bevarte kundeforhold.

Kunden som skylder penger i dag, kan nemlig bli en god kunde i fremtiden. Nøkkelen ligger i å inndrive pengene på en måte som skyldneren opplever som "god kundeservice". Og da ser vi fort at håndteringen av kunder med utestående fordringer har felles interesser med markeds- og salgsvirksomheten.

I Creno har vi erfaring med at god kundetilfredshet gir bedre resultater. For oss innebærer det en markedsstilpasset innfordringspolitikk som ivaretar balansen mellom god kundeoppfølging og god innkreving.

Vi skal selvsagt ikke beholde en kunde for enhver pris. Likevel ligger det enorme verdier i å bevare og styrke gode kundeforhold.

Nettopp derfor blir det også mer og mer vanlig at salgs- eller markedssjefen deltar i arbeidet med å utforme bedriftens nye kredittpolitikk. Mange bedrifter er langt fremme med hensyn til et slikt fokus, blant annet i e-verksbransjen, der flere har sett verdien av å endre sin innfordringspolitikk til fordel for en markedsstilpasset kundeholdning.

Lykke til!

AKSJEANALYTIKEREN:



Digital TV-topp



- Tandberg Television er ledende i verden på digital-TV. Denne teknologibølgen kommer til å vare i mange år fremover, og Tandberg TVs solide posisjon gjør selskapet til en god aksjeinvestering.

Det mener aksjeanalytiker Kristian Tunaal i DnB NOR Markets. - Tandberg Television er et etablert selskap med en ryddig og god organisasjon. Samtidig er de helt i verdensteten på digital TV-teknologi, og har blant annet fått store kontrakter i Nord-Amerika, forteller Tunaal.

Verdensledende

Tandberg Television ASA er verdensledende på utvikling og levering av digitalt TV- og satellittstyr, og leverer åpne løsninger for digital kringkasting via en rekke medier og nettverk.

- Selskapet leverer produkter som etterspørres over hele verden, og etterspørselen vil bare øke etter hvert som overgangen til digital-TV skyter fart.

Gjennombrudd i Asia

Nylig fikk Tandberg Television kontrakt med Oriental Cable Network, som er verdens største kabel-tv distributør, og dekker hele Shanghai med over 61 kanaler til 4 millioner brukere. Kontrakten gjelder Tandberg TVs OpenStream digitale serviceplattform.

Kontrakten føyer seg inn i rekken av samarbeidsavtaler og prosjekter i Kina, som har satt seg som mål at all TV-sending i landet skal skje digitalt innen 2015. Det er forventet at OL i Beijing i 2008 vil bety et kinesisk gjennombrudd for digital-TV.

- Tandberg Television har verden som marked, og starten på det digitale TV-eventyret har bare så vidt begynt. Norge er langt fremme i denne utviklingen, men det store potensialet ligger naturligvis utenfor landets grenser, mener Kristian Tunaal.



Les mer om Tandberg Television ASA på www.tandbergtv.com

Enita AS gir løfter til kraft- og energibransjen:

ENKLERE, BEDRE OG BILLIGERE

Enita AS har så stor tro på egne tjenester at de gir kundene garanti for kostnadsreduksjon. Selskapet har klare ambisjoner om vekst, og innen utgangen av neste femårsperiode skal det omsette for over 100 millioner kroner årlig.

- Vi leverer tjenester som gjør hverdagen enklere og billigere, sier Enitas administrerende direktør, Svein Olav Munkeby. Og da skulle vel det meste være sagt om selskapet som ble etablert i 1999.

E-verkretter

Enita har utspring fra IT-avdelingen i Trondheim Energiverk (TEV). Fokuset har vært på utvikling og drift av IT-systemer for kraft og energibransjen, med spesialkompetanse på kundeinformasjonssystemer (KIS).

- Det siste året har vi i større grad fokusert på å tilby tjenester som reduserer kostnadene i energiavregningsprosessen, slik som innhenting av måleverdi, avregning, fakturering og innfordring. Her har vi så gode løsninger at vi garanterer lavere kostnader, lover Munkeby uten å blunke.

Ettersom kundeinformasjonssystemet er kjernesystemet for kjøp og salg av kraftprodukter, må det oppfylle høye krav til oppetid og datakvalitet.

Alltid oppdatert

Kunden kan leie kundeinformasjonssystemene som en ASP-tjeneste. - Det betyr at kunden alltid har tilgang til systemet fra sin PC, men de slipper å tenke på alle de utfordringene som følger med. Vi sørger nemlig for at systemet alltid er oppdatert, og at det ivaretar de løpende endringene i regulatoriske krav og forskrifter. Enita tar også ansvar for å ivareta datakvaliteten i systemene, og sørger for at brukerne enkelt får tilgang til det den informasjonen de har behov for.

Høye krav

- Kraftmarkedet har kundeinformasjonssystemer som er langt mer kompliserte enn tilsvarende systemer i de fleste andre bransjer. Det stiller svært høye krav til vår kompetanse.

Munkeby tok over direktørjobben i fjor høst, etter mange års erfaring med salg og marked fra IT-bransjen, blant annet innen telecom. Han er imponert over den høye kompetansen i selskapet.



Enita leverer komplekse, men brukervennlige systemer for kundeinformasjon til kraftbransjen. - Effektive løsninger i hele verdikjeden fra måleravlesning til inkasso gir lavere kostnader, lover Enita-sjef Svein Olav Munkeby.

- Enitas 22 ansatte har lang erfaring i bruk av kundeinformasjonssystemer til å hente inn og kvalitetssikre måleverdier, avregne og fakturere kunder. Vi sørger også for at fakturaen blir betalt til rett tid. Dessuten ivaretar vi balanseavregning og leverandørbytteprosessen. Kundene kan sette bort hele eller deler av denne verdikjeden til oss, eller leie oss inn i travle perioder, sier Munkeby.

Storskalafordeler

Ettersom Enita forvalter store fakturavolum hvert år, har selskapet gode betingelsene på print, papir, konvolutter og porto. - Dette er storskalafordeler som vi gir videre til kundene våre.

Munkeby peker på at en oppnår de største besparelsene gjennom automatiserte fakturatjenester. Derfor har selskapet spesialisert seg på løsninger knyttet til eFaktura, og har som én av få norske aktører utviklet fakturahotell/ bildearkiv som er godkjent av Bankenes BetalingsSentral.

- Vi er opptatt av å gjøre ting enkelt og forutsigbart for kundene. Samtidig skal de tjene på å samarbeide med oss. Det er derfor vi gir kundene våre garanti om kostnadsreduksjon, sier Munkeby.

Fokus på kjernevirksomhet

- Enhver virksomhet må ha fokus på kjernevirksomhet for å drive kostnads optimalt. Vi fokuserer på å utføre oppgavene så effektivt og automatisert som mulig. Samtidig legger vi stor vekt på å ivareta kvaliteten. Målet vårt er å levere kvalitativt gode tjenester til en lav pris.

- Enhetsprisen pr faktura bestemmes først og fremst av hvor effektivt avregningsprosessen blir gjort. Det er her vi hele tiden har fokuset vårt. Samtidig har vi erkjent at andre er bedre enn oss på områder som IT-drift og regnskapstjenester. Da er det den naturligste ting i verden for oss å outsource disse tjenestene, sier Munkeby

Skal vokse

Ifølge Munkeby har Enita så gode løsninger for fakturering og betalingsoppfølging at de nå står på terskelen til å erobre kunder også utenfor kraftbransjen. Det betyr at selskapet kommer til å vokse. Etter neste femårsperiode regner de med å ha en omsetning på over 100 millioner kroner årlig, og ha flere enn dagens 22 ansatte. Det vil skje både gjennom organisk vekst, og gjennom oppkjøp av andre selskaper. - Vi kommer til å trenge flere ansatte innen både IT og innen forvaltning og bruk av systemer.

Fordi den tette dialogen med kundene er så viktig for resultatet, regner Munkeby med å opprette flere avdelingskontorer rundt omkring i landet. - Det vil gi positive ringvirkninger både for oss, kundene våre og den kommunen vi velger å etablere oss i.

Og så var det navnet. Vi skjønner at de to første bokstavene i Enita har noe med energi å gjøre, og de to neste med IT. - Men a'en, hva står den for, herr Munkeby?

- Jeg har faktisk aldri tenkt over at navnet står for noe i hele tatt, innrømmer den relativt ferske direktøren. Det gjør han nok nå...

OM ENITA AS

- Etablert i 1999

- Utspring fra IT-avdelingen i Trondheim Energiverk (TEV) .

- Leverer kundeinformasjonssystemer (KIS), med spesielt fokus på energiavregning.

- Tilbyr fakturatjenester til kunder i alle bransjer med fokus på eFakturaløsninger / Fakturahotell.

- Hovedkontor i Trondheim
- 22 fast ansatte

- Norden som marked

FORELDDELSE AV PENGEKRAV

Når et pengekrav foreldes, mister fordringshaveren retten til å kreve betaling. Reglene for foreldelse er som følger:

Hovedregler for foreldelse

Hovedregelen er at pengekrav foreldes etter 3 år. Dersom det er undertegnet gjeldsbrev, er foreldelsesfristen derimot 10 år. Den blir også forlenget til 10 år dersom det blir avsagt dom, utblivelsesdom, eller forlik i forlikrådet. Blir det avholdt utleggsforretning i saken, foreldes kravet 10 år etter avholdelse.

Foreldelsestiden kan forlenges

Når krav foreldes, innebærer det at fordringshaveren taper pengene sine. Derfor er det om å gjøre å forlenge foreldelsestiden, slik at kravet ikke blir foreldet før kravet er innfridd.

Det kan skje enten ved at skyldneren erkjenner kravet skiftlig, eller ved delbetaling. Da blir den nye foreldelsesfristen like lang som den opprinnelige: 3 år på faktura og 10 år dersom det er undertegnet gjeldsbrev.

En tredje mulighet er å ta ut ny utleggsforretning i saken. Da blir den nye fristen 10 år fra avholdt utleggsforretning.

Husk rentene!

Husk at også renter av kravet alltid foreldes etter 3 år. Du kan imidlertid unngå rentetap ved å begjære utleggsforretning. For å sikre rentene over lengre tid, må du da altså begjære utlegg hvert 3. år.

Ved konkurser er det ofte liten dekning til de uprioriterte fordringshaverne, og da kan retten til motregning bli ekstra viktig. Dersom du som fordringshaver står i posisjon til å kreve motregning, står du nemlig i en særstilling overfor konkursskyldneren. Du stiller med andre ord sterkere - på mange måter på lik linje med panthaverne - dersom du som fordringshaver også skylder penger til konkursskyldneren.

Utlikning av krav

Motregning innebærer at kravene utliknes så langt de dekker hverandre. I utgangspunktet kan du som fordringshaver dermed motregne ditt krav fullt ut i skyldnerens krav, på samme måte som om konkursen ikke hadde funnet sted. Slik vil en fordringshaver med motregningsrett ha sikkerhet for sitt krav i tilfelle av konkurs.

Så lenge kravene dekker hverandre fullt ut, har graden av dividende (den delen som tilfaller fordringshaverne etter bobehandlingen) med andre ord ingen betydning.

Unntak for motregning

Det finnes imidlertid visse kriterier for at en motregning skal være rettskraftig. For eksempel kan det ikke motregnes i tilfeller der motregning - på grunn av fordringens beskaffenhet - ville vært

utelukket, selv om skyldneren var solvent (betalingsdyktig). Det kan heller ikke motregnes når skyldnerens fordring var forfalt før boåpningen, mens motfordringen forfaller først etter åpningen av boet.



Det at en motfordring opprinnelig dreide seg om annet enn penger, eller at motfordringen forfaller senere enn skyldnerens fordring, utelukker likevel ikke motregning.

Begrensninger

Dekningsloven §§ 8-2 og 8-3 omtaler visse begrensninger i adgangen til motregning. Disse begrensningene skal hindre spekulasjon, for eksempel ved at fordringshaver setter seg i gjeld til konkursskyldneren, eller ved at fordringshaveren erverver motkrav fra tredjemenn når han aner en nærstående konkurs.

For eksempel: Dersom en tredjeperson har ervervet en fordring

på skyldneren ved overdragelse eller utlegg senere enn tre måneder før fristdagen, kan ikke denne fordringen benyttes til motregning overfor en fordring som skyldneren hadde da andreperson ervervet sin fordring.

Dette gjelder også om erververen på dette tidspunkt visste eller burde vite at konkursskyldneren var insolvent, uansett tidspunktet for ervervelsen.

En kan heller ikke foreta motregning når fordringshaveren har satt seg i gjeld til skyldneren under slike forhold at gjeldsstiftelsen (i forbindelse med motregningen) må sidestilles med en omstøtelig betaling.

Gjeldsgrunnlag

Faktura
Gjeldsbrev
Dom/u-dom/forlik

Foreldelsesfrist

3 år
10 år
10 år

Motregningsrett ved konkurs

Ordinær motregning innebærer at en kan motregne krav som to personer/foretak har mot hverandre, dersom begge krav er forfalt til betaling.

STADIG FÆRRE KONKURSER

Stadig færre bedrifter går konkurs. Hittil i år er det registrert en nedgang på 26 prosent i forhold til fjoråret.

Antallet konkurser fortsetter å synke. I februar gikk 239 norske bedrifter konkurs. Det var 86 færre enn i samme måned i 2005. - Det er stor optimisme i de fleste bedriftene, sier administrerende direktør Rolf Vikre i CreditInform.

Resultatvekst

Så langt i år er antallet konkurser i bedrifts-Norge redusert med 26 prosent sammenlignet med samme periode i fjor, viser tallene fra CreditInform. Nedgangen i februar gjaldt for alle bransjer, med unntak av foretak som driver med private helse- og sosialtjenester.

- I disse dager avsluttes regnskapene for 2005, og mange selskaper vil få en resultatforbedring sammenlignet med 2004. Vi har lagt bak oss et par gode år for mange bedrifter, sier Rolf Vikre.

Det har vært en sterk økning i kredittveksten for bedrifter i det siste. - Det viser at bedriftene er optimistiske og våger å investere, mener Vikre.

God trend

I fjor var det totalt 900 færre konkurser enn i 2004. Nedgangen ser ut til å fortsette i 2006. I begge de to første månedene av 2006 er nedgangen i antall konkurser større enn i 2005.

- Over lang tid har vi nå sett en jevn nedgang i konkurstillene, og det er ingen direkte tegn til at det vil stoppe med det første.

Det er store forskjeller mellom de ulike bransjene. Innenfor de næringene som er størst med hensyn til antall sysselsatte, er ned-

gangen størst i hotell- og restaurantnæringen. Også varehandel og transport klarer seg svært mye bedre enn før.

Store distriktsforskjeller

Blant fylkene står Akershus i en særstilling i årets to første måneder. Her er antallet konkurser redusert med 57 prosent sammenlignet med fjoråret. Det er langt bedre enn nabofylket Oslo, der nedgangen er på 18 prosent. I andre enden av skalaen er Trøndelags-fylkene, som begge har flere konkurser enn i fjor, mens Rogaland står på stedet hvil.

Blant de største bykommunene har konkurstillene økt i både Trondheim, Skien og Stavanger, sistnevnte med 180 prosent. Asker kommer best ut, og opplevde ingen konkurser i årets to første måneder.



Administrerende direktør Rolf Vikre i CreditInform

creno



Garantert enkelt - ganske enkelt garantert!

**Norges beste innkrevingsløsning for e-verk.
Creno GARANTERER:**

- Lavere kostnader
- Lavere tap på krav.
- Kortere kredittid på kundefordringer.
- Høyere kundetilfredshet
- Bedre omdømme

KORT OM BOLIGBESKATNING, DERUNDER BESKATNING AV UTLEIE AV BOLIG OG FRITIDSBOLIG

Bruk av egen bolig og fritidsbolig er i dag skattefri (fritaksligning), da den tidligere prosentligningen opphørte f.o.m. 2005.

Når vilkårene for fritaksligning er oppfylt, er også leieinntekter skattefrie for boligeieren.

Når det gjelder formuesbeskatning, er det (fritids)boligens ligningsverdi som legges til grunn som formuesverdi. Ligningsverdien skal imidlertid ikke settes høyere enn 30 pst. av eiendommens markedsverdi.

Dersom vilkårene for fritaksligning ikke er oppfylt, fastsettes inntekten ved bruttoinntekter redusert med fradragsberettigede kostnader (s.k. direkte ligning/regnskapsligning).

Fritaksligning omfatter også eiendommer i utlandet som skatlegges i Norge, og som oppfyller vilkårene for fritaksligning.

Skattefritak for leieinntekter fra egen bolig og fritidsbolig

Selv om fordelsbeskatningen har opphørt, er det fortsatt nødvendig å skille mellom boliger hvor utleien er så omfattende at boligen skal lignes direkte, og boliger som skal fritakslignes. Grensen mot skatteplikt skal trekkes på tilsvarende måte som tidligere mellom prosentligning og direkte ligning. Dette innebærer at inntekt fra utleie av egen bolig blir skattefri dersom boligeieren benytter minst halvparten av boligen til egen bruk, regnet etter utleieverdi. Leies mer enn halvparten av boligen ut, blir leieinntekten kun skattefri dersom utleien ikke strekker seg utover halve inntektsåret.

Enebolig der eieren benytter minst halvparten av boligen, regnet etter utleieverdi, som egen bolig, skal fritakslignes. Også tomannsbolig der eieren benytter minst halvparten av den ene delen, regnet etter utleieverdi, fritakslignes. Det er ikke noe krav om at eieren evt. skal bo i den største delen av tomannsboligen. Vi minner her om forslaget vedr. endring fra utleieverdi til utleid

areal som kriteriet for fritaksligning ved delvis utleie av egen bolig. Det er ikke avklart når endringen skal gjelde fra.

For fritidsboliger videreføres særreglene for beregning av skattefrie og skattepliktige leieinntekter.

For boliger hvor vilkårene for skattefri utleie ikke er oppfylt, oppstår spørsmålet om skatlegging av den delen eieren benytter selv som egen bolig. Den delen av eiendommen som benyttes som egen bolig for eieren, skal fritas for beskatning uavhengig av om vilkårene for skattefritak for leieinntekter er oppfylt eller ikke. Skattefritaket for egen boligbruk skal også gjelde hvor eieren benytter boligen selv en begrenset del av inntektsåret, og boligen ellers benyttes til utleie mv.

Der utleien har så stort omfang at inntektene skal skatlegges, må kostnader fordeles på henholdsvis den skattefrie og den skattepliktige delen av boligen. I en del tilfeller vil det være lett å avgjøre hvilken del av boligen en kostnad har tilknytning til, eksempelvis ved utbedring av en bestemt skade. I andre tilfeller må det foretas en forholdsmessig fordeling av kostnadene, f.eks. til ytre vedlikehold og forsikring. En slik fordeling skal i utgangspunktet skje på samme grunnlag som vilkårene for skattefri utleie. Det vil si etter den forholdsmessige utleieverdien i dag, men med overgang til en arealfordeling når dette innføres.

Bortfall av fradragsretten for ekstraordinære vedlikeholdskostnader

Etter innføringen av fritaksligning, vil ikke ekstraordinære kostnader ved boligen ha tilknytning til skattepliktig inntekt. Bestemmelsen om fradrag for ekstraordinær skade er derfor opphevet, og slikt fradrag kan ikke lenger kreves.

Ved direkte ligning av boligen vil ekstraordinære kostnader i tilknytning til den inntektsgivende delen imidlertid fortsatt være fradragsberettiget, tilsvarende som



øvrige kostnader.

Vederlagsfri bruk av bolig

Det gjelder fortsatt særlige regler når en boligeiendom benyttes vederlagsfritt av eierens nære slektninger. I slike tilfeller vil brukerne også fritakslignes, forutsatt at de bærer alle driftskostnader og at vilkårene for fritaksligning hadde vært oppfylt om eieren hadde brukt eiendommen. Kretsen av nære slektninger trekkes på samme måte som etter tidligere praksis i disse tilfellene, slik at f.eks. barn, søsken, foreldre, besteforeldre, søskenbarn og nevø/niese omfattes. Overgang fra skattefri til skattepliktig bruk.

Selv om prosentligning av egen bolig er opphevet, anses det fortsatt nødvendig å begrense fradragsretten for vedlikeholdskost-

nader når bruken av boligen endres slik at utleie går fra å være skattefri (fritaksligning) til å bli skattepliktig (direkte ligning). De tidligere reglene er videreført, slik at fradrag utover 10 000 kroner reduseres med 10 % for hvert år boligen har vært prosentlignet/fritakslignet de siste 5 årene. Fradraget utover 10 000 reduseres maksimalt med 50 %.

Noen bestemmelse vedr. vedlikeholdskostnader ved overgang fra skatteplikt til skattefrihet er derimot ikke gitt. Det skyldes at det ikke vil bli gitt noen form for fradrag for vedlikeholdskostnader når vilkårene for skattefrihet er oppfylt.

John Aage Hvardal
Advokat
Codex Advokat

ØKONOMISJEFEN

Ny tidsalder for e-verkene:

AUTOMATISERING GIR STØRRE LØNNSOMHET

Bedre lønnsomhet, mer fornøyde kunder og en mer interessant arbeidsdag. Automatisering av måleravlesning og avregning gir e-verkene helt nye muligheter, sier Klaus Livik i Powel ASA.

- Automatisk avlesning av strømmålere gir mer intelligente e-verk, mener Klaus Livik. - Dersom e-verkene greier å gjøre seg nytte av automatiseringsteknologien, vil det gi utslag på kraftprisene, på regningen til den enkelte forbruker og på lønnsomheten til e-verkene.

Effektiviserer

Livik er ansvarlig for Powels nasjonale og internasjonale marked og forretningsutvikling. Han kjenner det europeiske e-verkmarkedet godt, og ser at det tradisjonelle, manuelle avlesningssystemet, der målerstanden blir avlest av e-verket eller av kunden selv, faktisk er på full fart ut. I Italia skal 30 millioner strømkunder få installert strømmålere som lar seg avlese automatisk, innen et par år.

- I dag bruker e-verkene uforholdsmessig mye ressurser på oppgaver knyttet til måling, avregning og fakturering. Automatisering sparer ikke bare e-verket og medarbeiderne for tidkrevende og kjedelig rutinearbeid. Det viktigste er at det gir helt nye muligheter. Både fordi det frigjør ressurser til utvikling av produkter og tjenester, og fordi teknologien byr på helt nye muligheter.

Forbruksstyring

Livik refererer blant annet til Sverige, der en ny lov påbyr månedlig avlesning av strømmålerne innen 2009. - Da er det nødt til å skje automatisk. Skal e-verkene følge loven, kan de ikke stole på forbrukerne når 5,4 millioner målere skal leses av hver måned.

I dag er norske og svenske e-verk temmelig like med hensyn til organisering og teknologi. Det betyr at det ikke er noe i veien for en liknende utvikling her til lands, mener Livik. - Teknologien finnes allerede. Den gir også enorme muligheter

for å samle informasjon om forbruksmønstre. E-verkene kan i sin tur benytte informasjonen til å markedsrette produktene sine, slik at virksomheten blir mer kundevennlig og lønnsom for både e-verket og forbrukeren. For eksempel kan de tilby bedre pris på strømmen når nettet er minst belastet, blant annet nattetid.

Samfunnsmessig lønnsomt

Dermed gir det e-verkene langt bedre mulighet til å styre forbruket og dermed effektivisere kraftmarkedet. Og det kan i sin tur gi utslag på kraftprisen og få stor samfunnsmessig betydning, mener Livik.

De par første månedene etter at løsningen er installert hos kunden, vil han eller hun naturlig nok ha en del spørsmål. - Deretter er de lykkelige for å slippe jobben med å lese av selv, og likevel få enda bedre informasjon om forbruket. E-verket på sin side kan glede seg over mer korrekte avlesninger, som ikke avhenger av hvor pliktoppfyllende forbrukeren er.

Bedre kontroll

Livik forteller om Vattenfall, Sveriges største e-verk, som startet med automatisk avlesning for å kunne tilby de 900 000 kundene sine mer forståelige og informative strømgjeldninger. Nå ligger de i forkant av den nye loven, og kan gi kundene presis informasjon om forbruket sitt. I Norge har flere selskap allerede innført fjernavlesning med god erfaring. Blant dem var Malvik Everk tidlig ute med å fjernavlese strømmålere.

- Føler ikke forbrukerne at de mister kontroll når de ikke lenger selv følger med målerstanden?

- Tvert imot. Automatisk avlesning gir kundene bedre kontroll med forbruket. Når de får opplysninger om forbrukstidspunkt, forbrukstopper og hvordan varierende pris over døgnet eller måneden gjør utslag på regningen, kan de velge å styre forbruket sitt deretter. For store brukere er det også hensiktsmessig å overvåke hvilke kurser som krever mest energi.

Kvalitetssikring

Automatiseringsteknologien gir også større trygghet for at det ikke blir feil i avregning og fakturering. Det gir færre kundeforhold og færre klager, som igjen bidrar til sparte kostnader og større lønnsomhet for e-verket.

Forbruksinformasjonen gir dessuten mulighet til å etablere brukersider på internett, der kunden kan følge forbruket sitt så å si fra dag til dag. Dessuten har en fortsatt et telleverk på måleren i sikringskapet å følge med på, dersom en får behov for det.



Denne boksen fjernavleser strømforbruket ditt. Med automatisk avlesning monteres en slik boks i sikringskapet hos forbrukeren, forteller Klaus Livik i Powel.

- Den største effekten vil vi likevel se innen industri og større virksomheter. Med fortløpende informasjon om forbruk og prisvariasjoner, kan de velge å styre deler av forbruket til perioder med lavere kraftpris. Det vil gi store økonomiske gevinster for strømkunden. Dette gjelder ikke bare innen kraftkrevende industri. Det får også utslag for en kommune eller gårdeier med varmekabler i gatene.

Boksenes herre

Det er lett å tenke seg enda videre bruksområder av automatisk avlesning. Når husstandene får installert målerutstyret, gir det nemlig mulighet til å knytte opp en mengde tjenester. - Når logistikken er på plass, kan en forenkle og knytte til funksjoner som brann- og innbruddsalarm og vannmåling. Den som eier boksen sitter med andre ord på en infrastruktur med

kapasitet han kan selge videre, sier Klaus Livik. Men det er en annen historie...

OM POWEL ASA

- Etablert i 1996
- Har utspring i Sintef Energiforskning AS
- Utvikler og leverer IT-løsninger rettet mot selskaper som produserer, overfører eller omsetter energi.
- Er i dag et internasjonalt konsern med 240 ansatte.
- Hovedkontoret ligger i Trondheim.
- I tillegg er selskapet etablert i St.Paul (USA), Victoria (Canada), Göteborg, Jönköping, Oslo, Bergen og på Bryne.
- Er markedsledende i Norden på IKT-løsninger til energibransjen.

LØNNSOMHETSTIPS:

Ved å innføre automatisk måleravlesning kan du:

- Redusere ressursbruken knyttet til måling, avregning og fakturering
- Frigjøre ressurser til generell utvikling av nye produkter og løsninger
- Påvirke kundenes forbruksmønstre etter kraftpris
- Bruke den detaljerte forbruksinformasjonen til å markedsrette produktene
- Få færre klager på fakturaen ved bedre kvalitetssikring av avregning og fakturering
- Gi kunden mer presis forbruksinfo på fakturaen og på brukersider på internett
- Få en mer interessant og utviklende arbeidshverdag!

Uansett hvor mange fakturaer du skal sende til kundene dine – holder det å levere én datafil til Posten.

B

Returadresse:
Creno
Bygdøy Allé 4
0257 Oslo



© 2010 Posten Norge AS. Foto: Alexander Kjøpmanns

Postens eFaktura

Hvorfor må alle fakturaer være på papir? Det holder med ett dokument rett fra PCen! Send fakturagrunnlaget til Posten. Vi sender det videre til hver enkelt mottaker, enten som en elektronisk faktura eller på papir, pakket i konvolutter og frankert. Så sparer virksomheten din både tid og penger.

Les mer om hvordan Posten kan effektivisere håndteringen av fysisk og elektronisk post i din virksomhet på posten.no/effektiv, eller kontakt oss på **810 00 710**.



– oss mennesker imellom