

creno

ØKONOMIAVISEN

CRENO | Ledende totalleverandør i markedet for kreditt -, faktura - og inkassotjenester | April 2005 | www.creno.no

Crenos fakturapakke:

Lønnsom løsning er blitt enda bedre

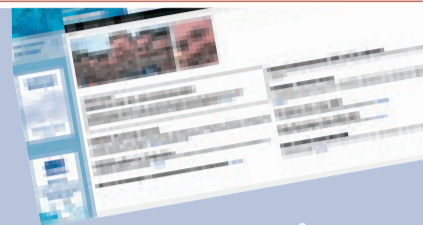
Les mer på side 6



Agresso-spesialisten IT Nor:

Ekspertene på brobygging

Les mer på side 6



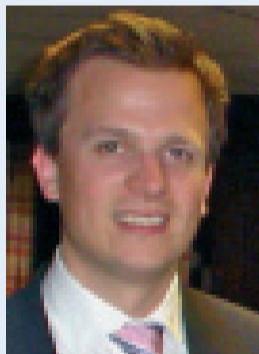
Lederen

Å outsource eller ikke outsource...

Les mer på side 2



Aksjeanalytiker



Prosafe - stødig aksje i svingende bransje

Les mer på side 2

Agresso klatrer stadig:



Unik standardløsning i verdenstoppen

- Om ti år skal Agresso være blant verdens største ERP-leverandører innen offentlig sektor og private tjenesteytende næringer, spår salgssjef i Agresso Norge, Finn Følling. Vi har hørt mer svevende visjoner enn som så...

Les mer på side 3

Økonomisjefen



- Snu ryggen til pc'n!

Les mer på side 7

Codex Advokat - Ny partner av creno!

Les mer på side 5



- Mye å spare på eFaktura

Les mer på side 4



Å outsource eller ikke outsource...

Outsourcing er stadig et hett tema innen både privat og offentlig sektor. En av grunnene til at bedrifter velger å outsource deler av virksomheten, er at oppgaver som ikke inngår i selskapets kjernevirksomhet, bidrar til å ta fokuset bort fra det bedriften egentlig driver med. Riktig fokus er avgjørende for å sikre likviditet og resultat.

Dersom du overlater fakturerings- og inkassjobben til en samarbeidspartner som Creno, frigjør du tid og ressurser til det virksomheten er best på, uten at dette er outsourcing. Hvordan? Ved at det fortsatt er du som har full oversikt over reskontroen. Og det bør du ha for å bevare fokuset.

Fordelen ved å sette bort hele eller deler av faktureringsprosessen til en profesjonell aktør, er bedre rentabilitet gjennom raskere kapitalomsetning. Ved å endre arbeidsmetodene kan du dermed frigjøre kapital uten å redusere virksomheten. Dette er en definisjon av begrepet kapitalrasjonalisering, og spørsmålet blir da om ikke kapitalrasjonalisering er et bedre valg for å bedre bedriftens resultat og likviditet,

enn å sette bort kreditt og inkassotjenesten definert som outsourcing.

Kapitalrasjonalisering som begrep knyttet til kundefordringer, kan være nøkkelen til betydelig resultat- og likviditetsforbedring. Du kan for eksempel korte ned den totale kredittiden vesentlig ved å differensiere kundene dine ut fra omsetning og dekningsbidrag. Kort sagt: Ved å redusere antall kreditt dager, vil finanskostnadene synke. Som leverandør kan du derfor vurdere å reforhandle betalingsbetingelser fra for eksempel netto 60 til 7 dager minus 2% kontantrabatt. Det burde være en god avtale for både deg og kunden din: du får bedre likviditet, og kunden får bedre pris.

Det er ikke uvanlig at en mellomstor bedrift i Norge sender ut omlag 15 000 purringer årlig. Mange godtar at kostnaden knyttet til papir, konvolutter og porto, utgjør rundt 180 000 kroner. I tillegg kommer administrasjon som inngående telefoner. Tør du å sette opp regnestykket, vil du se at både kostnadene og tidsbruken vil reduseres betydelig gjennom å samarbeide med en profesjonell aktør.

Det finnes mange flere eksempler på at kapitalrasjonalisering er et klart, og sannsynligvis bedre, alternativ til outsourcing med hensyn til kundefordringer. Særlig når man knytter begrepet opp mot et samarbeid med for eksempel Creno, som er en profesjonell samarbeidspartner på kredittinformasjon, faktura, purring og inkasso.

Vi er ubeskjedne nok til å love en godt merkbar kapitalrasjonalisering gjennom høyere løsningsgrad og bedre inntjening dersom du lar oss ta hånd om innkrevingen. Et stort antall kunder kan bekrefte at vi holder løftene våre.

For tiden arrangeres det en rekke ulike seminarer knyttet til outsourcing. Derfor synes Creno det er på sin plass å sette søkelyset på alternativer som ofte kan være bedre, deriblant kapitalrasjonalisering.

AKSJEANALYTIKEREN ANBEFALER:

Prosafe - stødig aksje i svingende bransje

- Prosafe ASA er et spennende offshore-selskap med moderat risikoprofil. Det gjør det til en aksje verdt å satse på, mener aksjeanalytiker Stian Eliassen i Terra Securities.



Aksjeanalytiker Stian Eliassen i Terra Securities

Han har forventninger om en hyggelig stigende aksjekurs for selskapet. - I dag (29. mars 2005) ligger kursen på 189 kroner. Kursmålet for 2005 er 205, men jeg ser gode muligheter en oppjustering av kursmålet i løpet av året.

Langsiktigheten avgjør

Selskapet Prosafe er organisert i tre divisjoner, alle knyttet til utleie av utstyr, kompetanse og arbeidskraft til nasjonale og internasjonale oljeselskaper. Inntjeningsmessig er det divisjonen for utleie av bolig- og servicerrigger til oljeselskaper, som er mest variabel. Fem av riggene er rene floteller, mens tre er kombinerte bolig- og servicerrigger. - I dag leies fem av dem ut på lange kontrakter i Mexico-gulven, mens tre av dem er på norsk og britisk sokkel. Usikkerheten knytter seg først og fremst til langsiktigheten i kontraktene. Nå ser markedet veldig bra ut. Oljeselskapene øker investeringene markant, noe som bør gi økt inntjening og stigende aksjekurs videre framover, tror Eliassen.

Ny kontrakt på trappene

Divisjonen for flytende produksjon har seks skip med utstyr og kapasitet til å produsere og lagre olje. Langsiktige kontrakter gjør divisjonen stabil. I år går to kontrakter ut, mens den lengste varer til 2012. - De siste årene har det blitt utdelt få nye kontrakter på verdensmarkedet. I år kommer det imidlertid flere nye prosjekter ut i markedet, og vi tror at Prosafe vil kunne få minst en av ti nye kontrakter i Vest-Afrika, Sør-Øst Asia og Brasil. Det vil gi aksjekursen et pent puff oppover, spår Eliassen. Han peker også på at inntjeningen i de eksisterende kontraktene varierer mye, og at det derfor blir spennende å se hvor lønnsomme de nye prosjektene blir.

Stødig storebror

Den siste divisjonen er boretjenester, eller Drilling Services. Den står for omkring 45 % omsetningen, og leier ut personell til borevirk-

somhet på norsk og britisk sokkel. - Dette er nok den minst spennende divisjonen med hensyn til aksjeutviklingen, da marginene er betydelig lavere enn for de andre enhetene.

Rigg mest usikker

Mens avdelingene for boretjenester og flytende produksjon er stabile, er rigg-divisjonen den som er mest direkte styrt av etterspørsel. Dermed knytter det seg også større usikkerhet til den. - Men med den etterspørselen vi forventer fremover, ser det lyst ut, mener Eliassen.

Forskjellen i risiko mellom de tre avdelingene gjenspeiler seg også i driftsmarginen: Mens boredivisjonen hadde en driftsmargin på 5 prosent i 2004, hadde rigg-divisjonen en driftsmargin på 33 prosent. For 2005 forventer Eliassen en driftsmargin for rigg-divisjonen på hele 46 %.

Liten fallhøyde

Det at størstedelen av inntektene kommer i amerikanske dollar, mens kostnadene er i norske kroner, gjør Prosafe dessuten følsom for dollarkursen. På den andre side er ikke Prosafe like utsatt for svingninger i oljeprisen som mange andre i oljebransjen, ettersom selskapet kun er en indirekte aktør. - Selskapet høster gevinstene fra bransjen i oppgangstider, men er mindre utsatt i nedgang. Og i tiden fremover ser det veldig bra ut, mener Stian Eliassen.

Etter at intervjuet som artikkelen bygger på, ble gjennomført, er Prosafes kursmål for 2005 hevet til 220. Bakgrunnen er en nylig kontraktforlengelse av to enheter innen flytende produksjon.

“Agresso har en enestående samarbeidskultur. Nå skal vi få enda flere fornøyde kunder, sier salgssjef og laksefisker Finn Følling.

Agresso klatrer stadig:

Unik standardløsning i verdenstoppen

- Om ti år skal Agresso være blant verdens største ERP-leverandører innen offentlig sektor og private tjenestetende næringer, spår salgssjef i Agresso Norge, Finn Følling. Vi har hørt mer svevende visjoner enn som så...

Av Ragnhild Tokstad Bergsmyr

I dag er Agresso nemlig markedsledende i Europa innen prosjekterende virksomheter, og Agresso-løsningene benyttes på alle kontinenter unntatt Sør-Amerika og Asia. Her hjemme er nærmere 200 norske kommuner og tre av fem statlige virksomheter brukere av Agresso økonomi- og personalsystemer.

Innen privat sektor er media, e-verk, shipping og konsulentvirksomhet de største bransjene, med blant andre Aftenposten og Hafslund Energi på kundelisten. Nå vil salgssjefen for privat sektor i Norge, Finn Følling, kapre enda flere markedsandeler på det norske markedet, og mener produktet han selger, har alle forutsetninger for å klare det.

Unik standardløsning

- Agresso er en verktøykasse, der du har alle redskap for å lage perfekte integrasjoner til alle andre teknologiske løsninger bedriften har. Selve løsningen er en standardversjon som ser prikk lik ut enten vi selger den til Flytoget, eller til en etiopisk energileverandør.

Den åpne tekniske løsningen og arkitekturen støtter alle de største standardssystemene. - Enhver virksomhet har sine primære virksomhetsmål, enten det er å selge flere

hus eller flere aviser. Da er det avgjørende at løsningen understøtter denne virksomheten, og kan kommunisere med de andre teknologiske systemene bedriften har.

Full integrasjon

- Hva har Agresso som andre økonomisystemer ikke har?

- Agresso har 100 % integrasjon mellom de enkelte modulene innen personal- og økonomistyring. Dessuten har Agressos ansatte en kompetanse og bransjekunnskap som gjør produktet uovertruffent.

Agressos solide produkt og kompetanse var også viktig da Creno valgte Agresso som én av to plattformer i sine fakturerings- og inkassoprodukter. Selvsagt sammen med at Agresso er ett av de mest brukte ERP (Enterprise resource planning)-systemene i Norge.

Spyspiss

Neste år lanserer leverandøren versjon 5.5. Den er utviklet på bakgrunn av innspill fra brukere over hele verden. Hovedreleasene skjer hvert andre eller tredje år, men Agresso utfører forbedringer også mellom disse milepælene.

- Varierer brukerønskene mye i de forskjellige delene av verden?

- Nei, ønskene er veldig like. Men vi får stadig bekreftet at Norden ligger svært langt framme med hensyn til bruken av verktøyet, for eksempel innen bank og elektronisk bilagshåndtering. Aller lengst fremme ligger Norge. Det gir oss et godt grunnlag for å være spyspiss på verdensmarkedet.

Trondheimsvugge

Det mange ikke vet, er at den første utviklingen av verktøyet, som foregikk i 1983, fant sted på Norges Tekniske Høgskole i Trondheim. Herfra ble produktet tatt til Oslo og Nydalen, der det norske hovedkontoret fortsatt er - nå som del av Agresso-konsernet med hovedkontor i Nederland. All programvareutvikling skjer imidlertid i Norge, rett og slett fordi det er her den beste kompetansen sitter.

Samarbeidskultur

- Vi har trolig verdens beste ERP-produkt. Når man jobber med slike komplekse løsninger, er det likevel menneskene som skal samarbeide med den enkelte kunde, som er det viktigste. I Agresso har vi en enestående samarbeidskultur. Det skal vi ta vare på, sier Finn Følling.

Utviklingen av AGRESSO programvare startet i 1983. Selskapet Agresso AS ble etablert i 1991.

Agresso AS leverer AGRESSO økonomi- og personalsystemer med tilhørende konsulent tjenester og kundeservice til det norske markedet. Sammen med sine partnere betjener selskapet over 700 kunder i Norge.

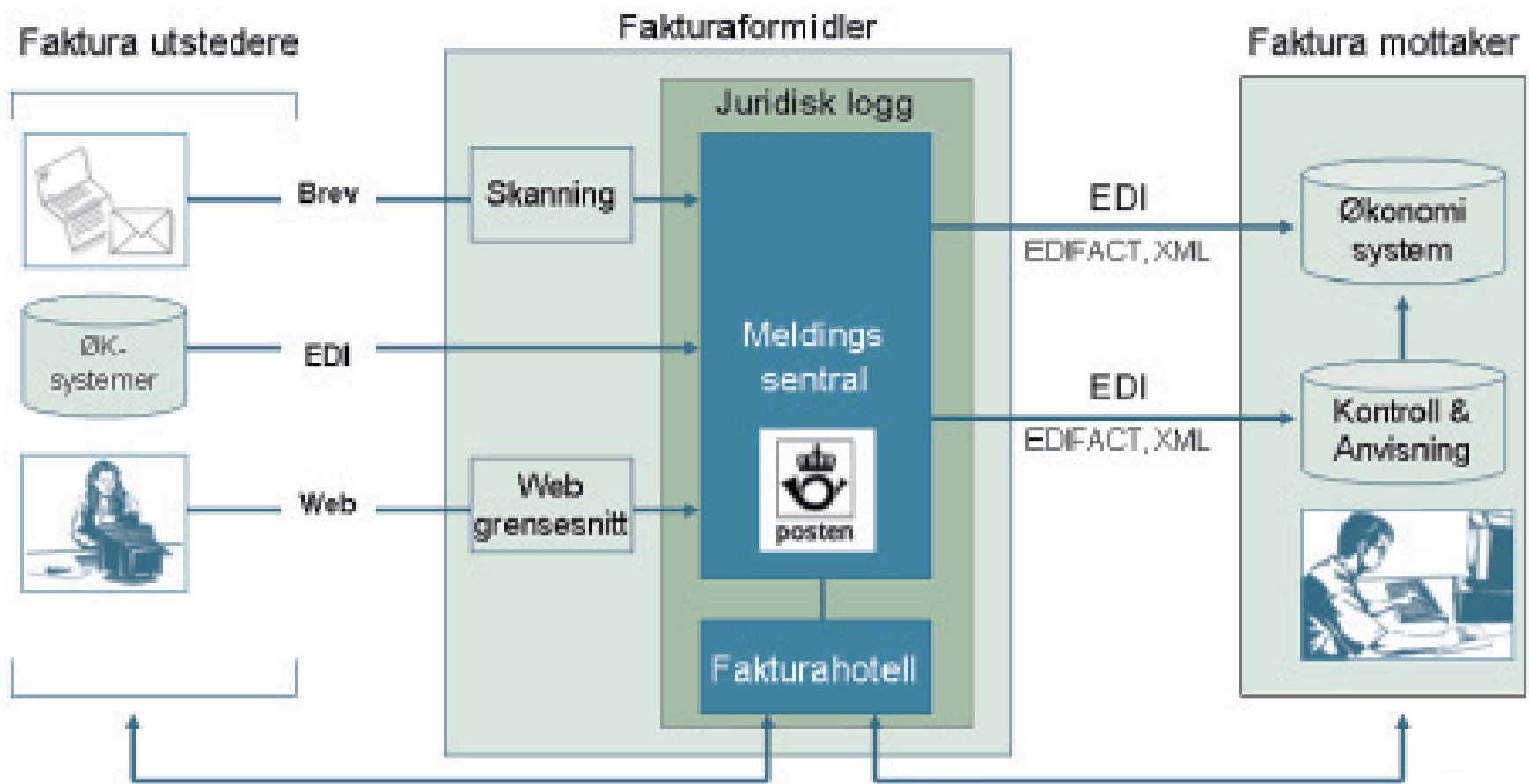
All programvareutvikling skjer i søsterselskapet Agresso R&D AS (Oslo)

Agresso AS og Agresso R&D AS er i dag datterselskaper av Unit 4 Agresso Group NV som har sitt hovedkontor i Holland og er notert på børsen i Amsterdam.

Unit 4 Agresso Group NV har Agresso datterselskaper i Norge, Sverige, Storbritannia, Benelux, Frankrike, Tyskland, Spania, Canada og USA. Tjenester blir besørget for kunder over hele verden via distributører i flere land.

Produktporteføljen består av fullt integrerte økonomi- og personalsystemer (også kalt ERP (Enterprise resource planning)-systemer).





Mye å spare på eFaktura

Er du interessert i å spare tid og penger? - Elektronisk fakturering forenkler hele faktureringsprosessen og sparer bedriften for store summer, sier Håvard Julner. Han er avdelingsdirektør for e-kommunikasjon i Posten.

Av Ragnhild Tokstad Bergsmyr

Elektronisk fakturering vokser i omfang. Men ennå er det langt igjen før løsningen er allemannsbruk. Synd for alle dem som taper tid og penger på å behandle papirfakturaer, men ikke overraskende, mener Håvard Julner som er ansvarlig for Postens produkt eFaktura.

Lønnsomt

Som Crenos samarbeidspartner på fakturering, formidler Posten alle fakturaformater like enkelt og effektivt. Men Julner er ikke i tvil om at elektroniske fakturaer er fremtiden. - I tillegg til bedrift til bedrift-bruken av eFaktura, har alle som er tilknyttet en nettbank, muligheten til å motta fakturaer elektronisk. Det gir store fordeler for både avsenderen og mottakeren.

Avsenderen, som oftest en virksomhet, slipper all manuell håndtering og arkivering av dokumentet, og får bedre oversikt. Det betyr penger spart. Mottakeren, som kan være en privatperson eller en annen virksomhet, slipper å legge inn alle lange tallrekker som kid-nummer og kontonummer, men har likevel full kontroll over de opplysningene som ligger inne på fakturaen.

Bedre kontroll

- I motsetning til autogiro og avtalegiro, kan mottakeren av elektronisk faktura sjekke at alle opplysninger og tall på fakturaen, faktisk stemmer, før han eller hun godkjenner transaksjonen. Det betyr at bedriften har god grunn til

å markedsføre løsningen overfor kundene sine, sier Julner. Han peker på at den elektroniske faktureringsløsningen nå er bedre enn noen gang, med bedre standardiseringer og enklere utveksling av filinformasjon.

Marked i modning

I dag har Posten avtale om elektronisk formidling av fakturaer for 130 bedrifter. Det er en forsvinnende liten andel av det totale antallet fakturaer som Posten formidler. - Alle nye tjenester og løsninger må modnes før folk flest begynner å ta dem i bruk. Vi ser tydelig at markedet for elektronisk fakturering er i ferd med å vokse.

Dessuten går utviklingen oftest i trinn. - Som første steg mot en enklere, elektronisk hverdag, skanner bedriftene alle innkommende fakturaer for å kunne arkivere og behandle dem elektronisk i den videre prosessen. Det er et tidkrevende arbeid. Ved overgang til elektronisk fakturering oppnås det en effektivisering hos både avsender og mottaker.

Tar alle fakturaformater

Er du ennå ikke klar for å ta det elektroniske steget fullt ut, har Posten løsninger som likevel forenkler og effektiviserer faktureringsprosessen. I dag finnes det et utall forskjellige fakturaformater, og forskjellige virksomheter benytter forskjellige formater. Når Creno og Posten tar seg av faktureringen, sender de fakturaen videre i riktig format til kundene dine, uten at du behøver å tenke mer på det. Det betyr at virksomheten din slipper å

investere i dyre løsninger for å kunne gi kundene riktige fakturaformater.

- Faktureringsløsningene våre takler forvaltningen av alle slags formater. Den enkelte bedrift kan dermed redusere den interne ressursbruken betydelig med hensyn til både årsverk og vedlikehold, mener Julner.

Posten satser nytt

Fortsatt går et stort antall fakturaer videre som papir i konvolutt. På samme måte kan Posten skanne alle innkommende fakturaer og sende dem videre til deg som en fil. Men det er ingen tvil om at elektronisk fakturering gir de laveste kostnadene.

- Det betyr vel lavere portoinntekter til Posten?

- Fallet i portoinntekter vil komme uansett. Vår satsning på elektronisk faktura er et strategisk valg som gir oss en sterkere posisjon på nye områder. Og vi er ikke i tvil om vi er blant de beste på området e-faktura.

Gjør hverandre bedre

Siden Posten startet samarbeidet med Creno for et par år siden, har Julner erfart at selskapet hans har blitt mer bevisst på egne tjenester. - Når vi jobber sammen med Creno, opplever vi at vi øker verdien av hverandres tjenester og skaper et bedre totaltilbud. Det tjener kundene på, sier Julner.



Håvard Julner - avdelingsdirektør for e-kommunikasjon i Posten

CODEX ADVOKAT:

Ny partner av creno tilbyr nå juridisk spisskompetanse innen kreditt og inkasso

Ikke i noen annen bransje kan man vel med større rett hevde at uttrykket "tid er penger" medfører større riktighet enn i inkassobransjen.

Det er nær sammenheng mellom sjansen for et vellykket resultat og tidspunktet for iverksettning av formålstjenlige innkrevningstiltak.

Kunnskap om hva som i de enkelte situasjoner er de beste innkrevningsmetoder er viktig i alle ledd i saksbehandlingen. Dette gjelder i forhold til kunden, som blant annet må foreta et valg mellom i hvilken grad man skal beholde deler av fordringsadministrasjonen selv, og hva som eventuelt skal overføres til et inkassoselskap. Inkassoselskapet må gjennom grundig bransje- og fagkunnskap vurdere hva som til en hver tid er de mest effektive virkemidlene for å oppnå et godt resultat. En viktig del av dette er til en hver tid å ha en løpende vurdering av hvorvidt en rettslig pågang mot skyldneren gjennom advokat vil kunne være et egnet virkemiddel for å nå målet: å få dekning for kravet.

Codex Advokat Trondheim AS har gjennom sitt mangeårige samarbeid med Creno opparbeidet seg en inngående kunnskap til bransjen generelt så vel som til de rettslige rammevilkår som styrer den.

Behov for juridisk bistand kan oppstå under alle ledd i saksbehandlingen. Ofte er det imidlertid når det gjelder forfølgning av krav via retts- og namsapparatet at det kan oppstå behov for assistanse fra advokat. Blant områdene Codex Advokat ofte får oppdrag innenfor kan nevnes etablering av tvangsgrunnlag, konkurs, tvangssalg, midlertidig dekning og utlevering av løsøre.

Vår spisskompetanse på denne type saker genererer besparelse for våre klienter på mer enn en måte. Den ene

måten er påpekt innledningsvis: jo lengre tid som går fra misligholdet til tiltak iverksettes, desto større blir sjansen for tap for kreditor. Den andre måten vår spisskompetanse generer inntekter på er kanskje ikke fullt så innlysende, men burde så absolutt være av betydning for kreditor: grundig spisskompetanse på fagfeltet sikrer at ressursbruken skjer på en mest mulig optimal måte, noe som igjen gir seg direkte utslag på vår faktura!

For å møte internasjonale krav har vi brukt mye ressurser de siste årene på å bli ISO-sertifisert. I 2002 ble Codex sertifisert etter den anerkjente ISO-9002 standarden.

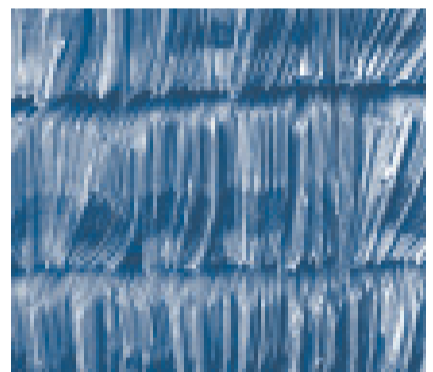
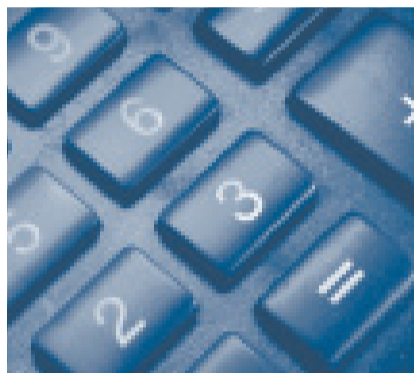
I tillegg til å levere alminnelige advokat-tjenester, legger vi stor vekt på å kunne tilby våre kunder bistand til forretningsutvikling og strategi.

Codex har utviklet egne webbaserte produkter til brukt for ledelse og styre i de bedrifter vi bistår. Vi tør hevde å være ett av de fremste advokatfirma i Europa når det gjelder bruk av moderne teknologi i kommunikasjon og bistand for våre kunder.

Codex har spesialiserte fagavdelinger innen arbeidsrett, selskap, skatt, rettigheter, kontrakter, fast eiendom/entreprise og idrett. Vi tilbyr dog juridisk bistand innenfor de fleste rettsområder. Viktig for deg som kunde er at du kan føle deg trygg på at vi vil levere deg de produktene og tjenestene vi har avtalt til riktig tid og med høy kvalitet.

Vi gjennomfører kontinuerlige kundeevalueringer både internt og ved hjelp av uavhengige Norfakta-målinger. Dette hjelper oss til forbedring i takt med de forventninger våre kunder har til oss.

Codex Advokat AS ble etablert i 1986 og er et frittstående advokatfirma. Med ca.



30 ansatte og avdelinger i Trondheim, Oslo, Bodø, Harstad og Tromsø, leverer vi juridiske tjenester innenfor de fleste rettsområder.

For mer informasjon, se: www.codex.no

Kontakt:

Codex Advokat Trondheim AS
Osloveien 15, 7434 Trondheim
Telefon 73 83 33 50

Søk på fakturanummer på **creno24**

Creno 24 er et unikt verktøy på nett. Med Creno 24 vil du til enhver tid og uansett hvor du er få tilgang til 100% oppdaterte rapporter.

Du får følgende muligheter:

- Kredittinformasjon
- Stort utvalg av rapporter
- Saksinnsyn
- Forfallsliste – for raskest mulig inndrivelsesprosess
- Direkte kommunikasjon med saksbehandler
- Remitteringsbilag / OCR innbetalingsfiler



Unikt verktøy -
enkel tilgang



- Nå har vi gjort Crenos fakturapakke enda bedre, sier Anders Reitan i IT Nor.



Crenos fakturapakke: Lønnsom løsning er blitt enda bedre

Sparte kostnader og større fokus på kjernevirksomheten. Det blir resultatet med Crenos fakturapakke, lover Anders Reitan i Agresso-spesialisten IT Nor AS. Nå har selskapet gjort tjenesten enda mer attraktiv i form av et mer fleksibelt fakturformat som enkelt kan skreddersys bedriftens behov.

Av Ragnhild Tokstad Bergsmyr

- Dette er en løsning som vil være svært lønnsom for mange, fastslår Anders Reitan i IT Nor AS, selskapet som har utviklet fakturapakken for Crenos Agresso-segment. Han mener at mange bedrifter kunne spart betydelige beløp og bekymringer på å overlate hele faktureringsprosessen til spesialister.

- Ikke bare blir selve faktureringsjobben mer effektiv, slik at virksomheten kan konsentrere seg om det den egentlig driver med. Sannsynligheten for at beløpene blir betalt, øker også betydelig når en profesjonell aktør får ta hånd om hele innkrevingsprosessen.

Mer fleksibel

Og nå lover Reitan at fakturapakken er blitt enda bedre. Ved å gjøre faktureringsløsningen mer fleksibel, har IT Nor utviklet en tjeneste med større muligheter for å tilpasse fakturaen til den enkelte bedrift. Det gjør det enklere og mer oversiktlig for både den som fakturerer og den som skal betale.

- Den nye fakturaløsningen gir stort rom for skreddersøm i form av større frihet i design av fakturaen og dokumentasjonen som medfølger. Dermed trenger ikke kunden å være i tvil om hva fakturaen faktisk gjelder. Det øker sjansen for at betalingen faktisk skjer, og at den skjer til riktig tid.

Når du benytter Crenos fakturapakke, overfører du den ferdige fakturafilen til Posten og Creno ved et tastetrykk. Mens Posten tar seg av utsendelsen av fakturaen, har IT Nor utviklet systemet som sikrer at Creno kan følge opp kunden og sikre at pengene faktisk kommer inn på din konto.

Sikrer riktig fokus

Det er nemlig ikke slik at saken er ute av verden idet fakturaen er utfylt. - Alle som har jobbet med fakturering, vet at det ikke er tilfelle. Ennå gjenstår det mange delprosesser før pengene står på din konto, ikke minst dersom det må purringer og inkasso til for å få inn beløpet, sier Reitan. Han mener faktureringsjobben i mange tilfeller tar fokuset bort fra virksomhetens kjernevirksomhet.

Stadig utvikling

- Den enkelte bedrift skal være god på det produktet den selger. Når du velger Crenos fakturapakke, kan du fylle ut fakturaen, overføre den til fakturering, fortsette med det du er god på. Da slipper du å tenke mer på saken inntil du kan konstatere at pengene faktisk er kommet inn, sier Reitan, som ikke ser bort fra at Agresso-brukerne kan vente seg flere hyggelige overraskelser i tiden framover. - Det er alltid rom for forbedringer. Med nye kundegrupper og nye behov må vi alltid søke etter de beste løsningene, sier Anders Reitan.

Agresso-spesialisten IT Nor: Ekspert på brobygging

Bruker du Agresso? Da skal du vite at Crenos samarbeidsbedrift på Agresso, IT Nor AS, kan utvikle løsninger som gjør at økonomisystemet ditt kommuniserer med de øvrige it-systemene du jobber mot.

Av Ragnhild Tokstad Bergsmyr

Reitan er ikke redd for å kalle Agresso et lite norsk eventyr. Siden starten på 1980-tallet har økonomisystemet etablert seg om en betydelig aktør i ERP (Enterprise resource planning)-markedet, ikke bare i Norge, men også internasjonalt.

Europeisk suksess

IT Nor, med daglig leder Geir Atle Hoff i spissen, har vært med på eventyret helt fra starten, og lokalene i Dronningens gate 1b i Trondheim huser noen av de beste Agresso-hodene som er å oppdrive. I dag har bedriften leveranser til Sverige, England, Nederland og Tyskland, og det europeiske markedet vokser stadig.

- Vi har unik kompetanse på et økonomisystem som er blant de aller beste. I og med de internasjonale leveransene har vi også svært god kunnskap om internasjonale regler, blant annet EU-moms, sier Anders Reitan.

Innbringende samarbeid

Da IT Nor og Creno inngikk samarbeid knyttet til Agresso i 2003, var det fordi de så at de kunne dra nytte av hverandres høye kompetanse på hvert sitt felt. - Siden vi selger regnskaps- og økonomitjenester til våre kunder, er det en stor fordel også å kunne tilby Crenos løsninger for fakturering og innkreving. For Creno lå det selvsagt trygghet i å samarbeide med den beste kompetansen på

Agresso når de skulle utvikle en faktureringsløsning til krevende kunder.

Fokus på prosesser

Resultatet er en løsning som lar ditt Agresso-system kommunisere med Crenos fakturerings- og inkassosystem. Verktøyet omfatter hele faktureringsprosessen fra utskrift og distribusjon av faktura, til pengene står på kontoen. Og Reitan mener at nettopp økt fokus på prosesser er avgjørende for gode resultater. - Alt henger sammen. Med Agresso og Crenos fakturapakke sikrer du at du alltid har den mest effektive og lønnsomme løsningen, mener Anders Reitan.

Skal det være et grensesnitt?

IT Nor er spesialister på mer enn Crenos fakturapakke. - Virksomheter har oftest flere forskjellige teknologiske løsninger med stort behov for gode grensesnitt. Vi er spesialister på å bygge og skreddersy broer mellom Agresso og alle andre løsninger. Det sikrer blant annet at informasjonen som du legger inn i ett system, blir overført til de andre systemene. Slik slipper du å legge inn samme opplysninger flere ganger, forteller Reitan og understreker at det ikke bare sparer tid, men også innebærer en svært viktig kvalitetssikring.

Ved siden av Agresso, har Crenos tjenester også grensesnitt mot økonomisystemet Movex. Til sammen dekker systemene store deler av det norske markedet.

Økonomisjefen



“Ved siden av å være økonomisjef for Helgelandssykehuset HF, er Terje Hanssen også assisterende direktør ved sykehuset i Mo i Rana, men liker verken direktørtitler eller overdreven bruk av topplederstillinger. - Det gir uheldige signaler om byråkrati og høye lønninger både internt og eksternt, mener han.

Økonomisjefen ved Helgelandssykehuset HF: - Snu ryggen til pc'n!



Økonomisjefen ved Helgelandssykehuset HF liker ikke direktørtitler. Ikke liker han tykke strategiske planer heller. Eller overdreven e-postbruk. - Noe av det viktigste jeg kan gjøre som leder, er å være tilstede der ting skjer, mener Terje Hanssen.

Av Ragnhild Tokstad Bergsmyr

- Ledere skal først og fremst oppføre seg ordentlig - god gammeldags folkeskikk skader ikke. De skal være synlige, og de skal inspirere og motivere. Det er det vanskelig å gjøre bak en pc-skjerm, sier økonomisjef Terje Hanssen ved Helgelandssykehuset HF. - Noen ledere tror de har gitt en beskjed når de har sendt en e-post. Men ledelse handler først og fremst om å være tilstede for å kunne motta og formidle.

Han bruker gjerne noen minutter på å fortelle hvordan han som økonomisjef synes det er viktig og riktig å bruke dagene.

- Alle slåss mot tida. Folk sier at tida ikke strekker til. Men tida blir aldri lenger enn den er. Den er alltid her, vi må bare velge hva vi bruker den til.

Terje Hanssen har valgt å bruke tid og ressurser til blant annet å implementere et nytt innkjøpssystem som samordner alle leverandører, produkter, priser og innkjøp. Det mener han vil gi store besparelser på innkjøpssiden, minst ti prosent. - Det er så lett å plukke opp telefonen og bestille varer, kanskje av noen en kjenner eller har hørt om. Men det gir verken godoversikt eller kost-

nadseffektivitet. I det nye systemet har rekvirentene tilgang til alle avtaler med leverandører, produkter og prisavtaler, og er pent nødt til å forholde seg til det.

I 2002 overlot han til Posten å skanne inn alle innkommende fakturaer. Har fakturaen gode nok henvisninger, går den direkte fra Posten til rette vedkommende ved sykehuset, uten flere omveier. Det sparer Helgelandssykehuset for flere hundre tusen kroner årlig. - Vi satte bort denne jobben som første sykehus i landet, og har spart flere årsverk og fått bedre effektivitet på fakturabehandlingen. Nå kommer hele Helse Nord etter.

I januar 2004 innførte han økonomisystemet Agresso, som blant annet kommuniserer med Postens faktureringsystem. - Sykehusene har store økonomiske krav hengende over seg. Bare i år skal Helgelandssykehuset HF, med sykehusene Sandnessjøen, Mosjøen og Mo i Rana, spare inn nesten 25 millioner kroner, forteller Hanssen.

Hverdagen består av mer enn store innspareprosjekter. Effektiviseringen har ført til at han i dag råder over landets minste økonomiavdeling i sykehussammenheng: 15 ansatte, hvorav to, inkludert ham selv, arbeider med generelle økonomioppgaver og økonomistyring. I

tillegg finnes det én økonomisk rådgiver i Mosjøen og Sandnessjøen.

- Vi bruker mye tid på å få i gang systemene, men kan ikke la det gå ut over den daglige driften. Lønna skal alltid være korrekt utbetalt den 12. i hver måned, den 15. skal regnskapet være klart, og styresakene skal alltid være klare i rett tid. Så enkelt er det, sier Hanssen.

I tillegg bruker han tid på alt det en datamaskin ikke kan gjøre: å se fremover og bruke den intuisjonen gode ledere skal ha. Det tvinger frem utvikling, læring og forandring. Men han passer seg vel for å la seg sluke av det store planleggingsdyret. - Jeg har sluttet å "kaste bort" mesteparten av tida på store strategiske planer, og tror det blir brukt fryktelig mye tid på unødvendig planlegging. Planprosessene involverer mange mennesker, og ender gjerne ut i store papirmengder som ingen orker å sette seg inn i.

I stedet satser økonomisjefen på enkelhet og prioritering som gode ledestjerner. - Målene skal være så enkle at alle kan styre etter dem og vet hva de skal gjøre. Verre er det ikke, mener Terje Hanssen ved Helgelandssykehuset HF.

ØKONOMISJEFENS EFFEKTIVISERINGSTIPS:

Snu ryggen til pc'n

Vær synlig og til stede

Implementer gode styringssystemer

Unngå å gå deg bort i store strategiplaner og unødvendig planlegging.

Ha enkle mål og sørg for at medarbeiderne dine vet hva de skal gjøre.

Vær korrekt og punktlig, og ha klare prioriteringer.

Husk at effektivisering ikke er noe du gjør en gang for alle - det må pågå hele tiden.

HELGELANDSSYKEHUSET HF:

Helgelandssykehuset HF er en del av Helse Nord.

Sykehuset har et bruttobudsjett på ca. 900 mill.kr. og over 1100 ansatte.

Sykehusets hovedkontor ligger i Mo i Rana.

Hovednedslagsfeltet er Helgeland med ca. 80 000 mennesker.

Sykehuset omfatter tre somatiske sykehus, ett i Mo i Rana, ett i Mosjøen og ett i Sandnessjøen, samt psykiatriske sentre i Mo i Rana, Mosjøen, Sandnessjøen og Brønnøysund.

Kilde: Helgelandssykehuset HF

ÅRETS CRENOSEMINAR

Nå er datoen klar!
Seminardato: 26.-27. okt 2005

- høyt faglig innhold
- spennende foredragsholdere
- sosial opplevelse



Mer informasjon kommer på creno.no
og neste utgave av Crenoavisen