

creno

ØKONOMIAVISEN

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

CreditInform skal levere kredittinformasjon

Les mer på side 6



Ny konsesjon for kredittopplysningsvirksomhet

Les mer på side 6

Lederen



Sommer er betalingstid

Les mer på side 2



Foto: Trønder-Avisa

Aksjeanalytiker



Data Respons - vokser i voksende marked

Les mer på side 2

Enkel kredittfilosofi gir resultater

Trønder-Avisa i Steinkjer preges av solid økonomi og god fakturakontroll. - Vi har en enkel og firedelt kredittpolitikk: Vi skal maksimere salg og pengestrøm, samt minimere risiko og kostnader, sier økonomisjef Bjørn Grønnesby.

Les mer på side 3

Økonomisjefen



- Det dreier seg om å få inn pengene

Les mer på side 7

Satser i Nord-Norge



Les mer på side 5

Nytt i konkurs- og pantelovgivningen

Les mer på side 4

- Renteoppgang gir sunnere økonomi for alle



Les mer på side 5

Sommer er betalingstid

Juni er tiden for feriepengene. Ikke overraskende viser det norske folk bedre betalingsevne og betalingsvilje i denne måneden, og mange ser sitt snitt til å betale ned gammel gjeld. Derfor er det smart å bruke sommeren til å "rydde" i utestående fordringer, da det er stor mulighet til å få pengene innbetalt.

Renteøkning

Den rekordlave renten har bidratt til sterk vekst i privat forbruk. Det gir gode tider for næringslivet, spesielt innenfor handels- og tjenestenæringen. Men samtidig som de gode tidene ser ut til å holde seg en stund fremover, er det kommet klare signaler på at renta skal opp i den nærmeste fremtid. Renteøkningen skal blant annet

bidra til å dempe noe av dagens kjøpe lyst blant oss nordmenn.

Det er ingen tvil om at en renteøkning vil få konsekvenser for enkelte husstander. Mange har, nettopp på grunnlag av lav rente, tatt opp store lån. En renteøkning vil derfor redusere betalingsevnen vesentlig hos dem som har vært mest aktive på lånefronten.

Det som er sikkert, er at vi går tøffere tider i møte, og for oss som driver med kreditt, er det derfor fornuftig å være i forkant. Igjen vil vi oppfordre til økt fokus på gode kredittrutiner og bruk av kredittinformasjon. I den faste spalten "Økonomisjefen" får du flere gode råd om dette.

Nytt produkt

- kredittinformasjon

Vi har gleden av å kunne tilby våre kunder et nytt produkt innen kredittinformasjon: webinfo 24. Webinfo 24 blir levert i samarbeid med CreditInform AS, og vi er stolte av å kunne fortelle at det nye produktet både er billigere og av bedre kvalitet enn vårt tidligere produkt for kredittinformasjon. Her kan du søke på både privatpersoner og bedrifter. Nøkkeltall og scoring/rating vil gi et meget godt bilde av betalingsevnen og -viljen til den du søker på.

Les mer om webinfo 24 på www.creno.no.

Ha en riktig god sommer!

AKSJEANALYTIKEREN ANBEFALER:

Data Respons - vokser i voksende marked

- Med sterk omsetningsvekst, lav prising og lav finansiell risiko kan Data Respons bli en god investering, mener aksjeanalytiker Thomas Lie i DnB NOR Market.



I 2004 økte Data Respons og direktør Kenneth Ragnvaldsen ordreservene med 43 prosent og omsetningen med 34 prosent.

Data Respons leverer innebygde dataløsninger (embedded systems) som gatelyststyring og trådløse kommunikasjonssystemer til kunder i Norge, Sverige, Finland og Danmark. Det har selskapet gjort så bra at ordreservene vokste med 43 prosent og omsetningen med 34 prosent i 2004.

Riktige løsninger

- Telekommunikasjon er det klart største markedet til Data Respons. Dette er et markedet i sterk vekst, og med den utviklingen selskapet har vist de siste årene, forventer vi at Data Respons vil ta en relativt større del av markedsveksten enn de mer etablerte selskapene, sier Thomas Lie i DnB NOR Markets.

- En av grunnene til at Data Respons lykkes, er at selskapet har evnet å forskyve veksten fra å levere tjenester til i større grad å gi kunden produkter og løsninger. Strategien gjenspeiler etterspørselsmønsteret i markedet, og det vil utvilsomt gi hyggelige tall i årene fremover, tror Lie.

Skreddersøm

Markedet preges av høy konkurranse og mange aktører. Den største konkurrenten er likevel den interne utviklingen. - Data Respons antar at 80-85 % av embedded solutions produseres internt i bedriftene. Ved å legge vekt på skreddersydde løsninger har selskapet ambisjoner om å kunne overta også deler av dette markedet.

Usikkerheten for selskapet ligger først og fremst i uforutsette tekniske problemer og underleverandørenes leveransedyktighet. Det utgjør likevel ingen stor risiko, mener Lie.

Billig aksje

I dag er selskapet lavt priset, og har et kursmål på 18 kroner per aksje. - Dette er en billig aksje sammenliknet med relaterte selskapet, og sett i forhold til forventet resultatvekst. Ved utgangen av første kvartal hadde selskapet en "all time high" ordreservere, som vil gi et fantastisk resultat i andre kvartal.

Venter fortsatt stor vekst

I 2004 etablerte selskapet en avdeling i Tyskland. Den største omsetningen, rundt 50 prosent skjer fortsatt i Norge, og det er også her den største veksten har foregått.

- De siste fem årene har Data Respons hatt en gjennomsnittlig organisk vekst på 34 prosent, og i 2005 forventer vi at veksten blir på rundt 20 prosent, forteller Lie.

Han mener at aksjen har fått altfor liten oppmerksomhet med tanke på potensialet som ligger i selskapet. - Både selskapsutviklingen og markedet som Data Respons opererer i, tilsier at denne aksjen kan bli gull verdt, sier Thomas Lie.



- Både selskapsutviklingen og markedet som Data Respons opererer i, tilsier at denne aksjen kan bli gull verdt, sier Tomas Lie.

OM DATA RESPONS:

- etablert i Norge i 1986. Har i dag avdelinger i alle nordiske land unntatt Island, samt i Tyskland (åpnet 1. januar 2005)
- leverer innebygde dataløsninger
- kunder innen telekommunikasjon utgjør det største markedet, men har også kunder innen offshore, industri og forsvar
- 120 ansatte fordelt på sju kontorer
- omsetning på 240 mill i 2004





- Det vi har frigjort av ressurser fra rutinearbeid innen inkasso, har vi overført til inntektsbringende arbeid, sier Bjørn Grønnesby, som er økonomisjef i Trønder-Avisa.

FAKTA OM TRØNDER-AVISA

Historie: Avisen er et resultat av en serie sammenslåinger av ulike aviser.

Dagens navn er fra 1952, men avisen kan føre anene tilbake til 1863.

Opplag: 24.000

Lesere: 77.000 daglig
Ansatte: 83

Omsetning i 2004: 98 mill for Trønder-Avisa og 115 for konsernet inkludert eierskap i andre aviser.

Gir ut: Trønder-Avisa, Steinkjer-Avisa, Inderøyningen og Ytringen
Eies av: AS Nord-Trøndelag (52%), Inntrøndelagen (38%) og A-presen (9%).

De to første selskapene stammer fra tiden som avis for Senterpartiet og Venstre og består i hovedsak av 5-600 Nord-Trøndere.

Foto: Trønder-Avisa

Trønder-Avisa har kontroll på inkasso

Gleder seg til Crapp

Med 120.000 fakturaer i året er det nok å holde styr på for Bjørn Grønnesby, økonomisjef i Trønder-Avisa. Tapet på under 2 promille av fakturasummen, viser imidlertid at avisen har god kontroll. - Når Creno til høsten kommer med dataverktøyet Crapp (Creno Applikasjon), blir systemet optimalt, mener Grønnesby.

Følelsesmessig utbytte

- Alle i avisens nedslagsfelt har en mening om arbeidsplassen min. Det er det ikke alle økonomisjefer som kan si. Vi betyr noe for folk, sier Grønnesby, vel vitende om at Trønder-Avisa er den dominerende avis i Nord-Trøndelag. - Avisen er økonomisk solid med 30 mill på bok. Hadde vi vært en del av Orkla, ville utbyttekravet gjort at vi måtte ha sparket journalister. Våre eiere (se fakta boksen) har uttalt at det emosjonelle utbyttet er viktigere enn det økonomiske.

Et linjeproblem

- Abonnentene står for 80.000 fakturaer i året, mens annonsene står for 40.000. Pussig nok er det de énlignes annonsene for 90 kroner til privatpersoner som skaper flest inkassosaker, sier Grønnesby. - Privatfolks holdning til regninger er åpenbar litt slapp, og det hjelper ikke at beløpet er lite, sier han. - En fordel med avisdrift er at vi ikke kjører inkasso innen hovedtyngden av fakturaene, nemlig abonnement. Der stopper vi i stedet avisen hvis regningen ikke betales. Men om vi holder disse utenfor, er det fortsatt bare rundt 4 promille tap på fordringene, og det er bra.

Vi har om lag 1 200 inkassooppdrag i året. Hovedtyngden handler om en gruppe på 2-300, som er gjengangere.

Bruker journalisttriks

- Vi har en enkel og firedelt kredittpolitikk, sier Grønnesby. - Vi skal maksimere salg og pengestrøm, samt minimere risiko og kostnader. For å minimere risikoen er vi aktive før kreditten gies. Som alle andre sjekker vi kredittverdidigheten hos nye, ukjente og store bestillere. Som avis sitter vi i tillegg på mye kompetanse om næringslivet gjennom journalistene. De jobber mye med foretaksinformasjon, og legger for eksempel merke til store endringer i omsetning. Slik sett vet vi ofte mye om hvilke bedrifter som har problemer.

- I tillegg til den kredittvurderingsverktøyet vi bruker gjennom Creno, har avisen en database for redaksjonell bruk som jeg kikker en god del i. Den heter Ravn Foretaksinformasjon, og har opplysninger om styre, eiere og konsernstruktur i tillegg til mye annen relevant informasjon.

Høy løsningsgrad med Creno

- Jeg har selv jobbet i inkassobyrå, så jeg vet forskjellen på et godt og dårlig inkassobyrå, sier Grønnesby. - Det er i overgangen mellom innledende passiv innkreving og aktiv oppfølging at man skiller klienten fra hveten. Det er enkelt å oppnå en løsningsgrad på 40-45 prosent. Det klarer alle ved å sende ut noen purringer. Når Creno har hatt en løsningsgrad opp mot hele 85 prosent, er de utvilsomt meget dyktige.

- Hva opplever du som positivt med Creno?

- Det er en kombinasjon av faglig dyktighet og menneskesyn. Å bruke torpedoer er en kortsiktig løsning. Like mye som man skal være tøff, skal man være en hjelper. Det kommer an på hvordan man møter mennesket som har betalingsproblemer, og det handler om hvordan de som håndterer inkassosakene, hjelper kundene til å prioritere. For oss er det viktig at kunden fortsatt har lyst til å være kunde hos oss når inkassosaken er ute av verden, og det opplever vi absolutt. Jeg vil også trekke frem at Creno har høy lokalkunnskap som en viktig suksessfaktor.

Oppkjøp ga bedre tjenester

- Hvor lenge har dere brukt Creno?

- Fra 1992 var vi knyttet til et lokalt inkassobyrå som ble kjøpt opp av Creno i 1997. Siden har vi vært Creno-kunde.

- Ble det merkbare endringer da Creno kom inn?

- Ikke umiddelbart, men etter hvert så vi konsernkonsekvensene. En fordel var at de kunne bruke ressurser fra Trondheim og Oslo når det var topper. I tillegg har Creno en meget god IT-avdeling. De hjalp oss blant annet etter at vi i et halvt år hadde strevet med å få et datasystem til å fungere. De brukte et par timer på å få det i orden... Creno holder også meget gode kurs med en fin miks av interne krefter og eksterne kapasiteter.

- Ellers gleder vi oss til at Creno til høsten kommer med dataverktøyet Crapp, som skal sørge for at vårt datasystem og Visma Global system blir fullintegret. Det blir veldig bra, tror Grønnesby.

Nytt i konkurs- og pantelovgivningingen



Nye regler om lovbestemt pant for boomkostninger trer i kraft 01.07.2005. Endringene vil berøre mange som har befått med konkurs,- både bostyrere og kreditorer med og uten pantesikkerhet.

dier i konkursboer til å kunne drive en forsvarlig og mere grundig bobehandling.

Hva loven går ut på

Legalpantordningen går i korthet ut på at konkursboer gis rett til å nyttiggjøre seg inntil fem prosent av verdien av alle skyldnerens pantebeheftede aktiva til dekning av nødvendige boomkostninger. I forhold til realregistrerte aktiva (fast

eiendom, skip, offshoreinnretninger og fly) gjelder likevel den begrensning at legalpantet ikke kan utgjøre mer enn 700 R.

Boet gis et første prioritets lovbestemt pant (legalpant), men er subsidiært i den forstand at legalpantet bare skal dekke "nødvendige" boomkostninger som boet ellers ikke har midler til å dekke. Det er tingretten som avgjør hva som skal anses som "nødvendige" boomkostninger.

Legalpantet omfatter også aktiva som tredjemann har stilt som pantesikkerhet for skyldnerens gjeld, forutsatt at sikkerheten består på konkursåpningstidspunktet. Denne utvidelsen av legalpantet tar sikte på å forhindre omgørelser som f.eks. kan bestå i at et holdingselskap uten drift og risiko pantsetter sine eiendeler som sikkerhet for et driftsselskaps gjeld, men gjelder generelt.

Boet får tilgang til legalpantmidlene enten gjennom salg eller innløsning. Boet får tilgang til legalpantmidlene enten ved å motta fem prosent av det et salg av formuesgodet innbringer brutto, eller ved innløsning som forutsetter en verdsettelse av formuesgodet. Et salg kan skje frivillig, i boets eller panthavers regi, eller som et tvangssalg.

I en del tilfeller vil nok salgsalternativet være det mest aktuelle, typisk i mindre, oversiktlige virksomheter hvor det raskt melder seg en kjøper til eiendelene. Boet kan, f.eks. i for-

bindelse med at formuesgodet overlates til panthaver for salg, inngå en avtale med panthaver om at boet skal motta fem prosent av salgsvederlaget når pantet senere realiseres, eventuelt kombinert med nærmere vilkår om at salget forutsettes å skje innenfor en bestemt tid og til en viss pris.

Det må forventes likevel at innløsning i praksis vil fremstå som det mest aktuelle alternativet i de fleste boene.

"Enhver panthaver eller annen interessent" har rett til å innløse boets panterett. Hvis flere ønsker å innløse, har den best prioriterte panthaveren fortrinnsrett. Andre enn panthavere som ønsker å innløse kan f.eks. være skyldnerens nærstående, slektninger eller et selskap i samme gruppe.

Normalt vil det nok være panthaveren på den utsatte prioritet, altså den som anses å ha pant innenfor de siste fem prosent av pantets antatte verdi, som vil være interessert i innløse legalpantet.

Innløsningsordningen forutsetter at en slik panthaver gjerne ikke vil se seg tjent med at formuesgodet blir solgt, enten dette skjer ved frivillig salg eller tvangssalg. Panthaver forventer f.eks. at pantet vil stige i verdi eller at det uansett vil kunne selges til en bedre pris dersom salget ikke skjer som ledd i konkursavviklingen. Innløseren trer inn i boets prioritet for et tilsvarende beløp. Bostyrer skal sørge for at innløserens pante retten blir tinglyst.

Verdt å merke seg er også at legalpantet gjelder pantebeheftede aktiva som har tilhørt skyldneren forut for konkursen. Bakgrunnen for bestemmelsen er å forhindre at boets legalpant blir verdiløst ved at skyldneren selger unna pantsatte aktiva når konkursen nærmer seg. Bestemmelsen gjelder for pantebe-

heftede formuesgoder som skyldneren har solgt senere enn tre måneder før fristdagen. Tingretten kan her beslutte at den eller de panthavere som har fått dekning, men som ikke ville ha fått like stor dekning om boet hadde fått fem prosent av salgssummen, skal innbetale inntil fem prosent av salgssummen til boet. Dette gjelder dog ikke dersom salget er foretatt som ledd i ordinær og forsvarlig drift.

I forhold til avtalepant som er stiftet før lovens ikrafttredelse, gjelder en viktig overgangsregel. Slike pante retter vil ikke bli berørt av boets legalpant før det er gått tre år etter ikrafttredelsen.

Hvordan vil dette virke i praksis?

Lovendringen kan bidra til at kreditorfellesskapet tilføres økte midler gjennom oppsporing av aktiva. Om legalpantet sikrer en grundigere bobehandling, vil avhenge av hvilke verdier det enkelte bo vil bli tilført gjennom legalpantet, dels på hva disse midlene faktisk blir benyttet til. Håndteringen av selve legalpantet kan påføre boene atskillig merarbeid. Bostyrer skal innlede diskusjoner med panthavere om mulig innløsning, partene skal bli enige om verdsettelsen (og her vil det være sterkt motstridende interesser) og man skal i den forbindelse kanskje innhente eksterne verdurderinger, eventuelt bringe spørsmålet inn for tingretten. Bostyrer skal videre undersøke muligheten for omstøtelse mht. pantobjekter solgt de siste tre måneder før konkursen. I boer hvor midlene etter dette mer eller mindre bare går med til å administrere selve legalpantet, vil man selvfølgelig ikke kunne oppfylle formålet om en grundigere bobehandling. I realiteten vil legalpantet i disse tilfellene bare fortone seg som en ny "honingkrukke" for bostyrer selv. Tiden vil vise hvordan den nye legalpantordningen vil fungere i praksis.

ÅRETS KREDITTSEMINAR



Nå er datoen klar!

Seminardato: 26.-27. okt 2005

Mer informasjon kommer på creno.no

Creno åpner avdeling i Bodø 1. juli:

Satser i Nord-Norge

Mens konkurrentene trekker seg ut av det nordnorske markedet, etablerer Creno en egen avdeling i Bodø. Kontoret åpner 1. juli.



Kjersti Abelsen skal være Crenos nøkkelperson i Bodø.

- Vi er trygge på at vi vil lykkes med satsningen, sier Otto Havneraas i Creno. Han har tro på at Nord-Norge er et godt marked, og har erfaring med at lokal forankring er viktigere jo lenger nord i landet en kommer.

Nærhet til kundene

- Vi tror forutsetningen for å lykkes i nord er å være tilstede der kundene er. Mens vestlendinger gjerne kan være kunde av et Oslo-kontor, vil nordlendingene helst ha mennesket de skal snakke med, i nærheten. Det passer godt med våre tanker om kundebehandling, mener Havneraas.

Det er Kjersti Abelsen som skal være Crenos nøkkelperson i Bodø. Hun har bakgrunn i et konkurrerende selskap som nå har valgt å redusere virksomheten i Nord-Norge, og kjenner markedet svært godt.

Kjenner markedet

- Etter 15 år i innfordringsvirksomhet i Nord-Norge er jeg godt kjent med både området og markedet. For mange av kundene vil det nok også være avgjørende at de kjenner meg fra før, og vet at jeg er innstilt på å gjøre en god jobb for dem, sier Abelsen, som gleder seg til å ta fatt på jobben. -

Slik jeg kjenner virksomhetene i Nordland, samsvarer tjenestene våre godt med de behovene som finnes.

Når Creno åpner kontor i Storgata 44, er det i felles lokaler med Notar Eiendom og Codex Advokat, som alle er selskaper i Notar-gruppen. Creno og Kjersti Abelsen har som mål å bygge opp en solid kundeportefølje i Nord-Norge, for etter hvert å kunne utvide virksomheten. - Målet er at vi skal bli store nok til også å opprette en produksjonsavdeling.

Løper litt fortere

Både Abelsen og Havneraas, som spiller en viktig rolle i etableringen av kontoret, har lang erfaring fra større inkasso- og finansorganisasjoner. Det betyr at de har gode verktøy og god kjennskap til bransjen og de problemstillingene kundene står overfor.

I god Creno-ånd vil også Bodøkontoret være opptatt av å gi kundene det lille ekstra som gjør at de opplever Creno-samarbeidet som både lønnsomt og hyggelig. - Vi fokuserer på å være tilstede for kundene, og de vil nok merke at vi er villige til å løpe litt fortere enn konkurrentene våre, sier Otto Havneraas.

Sjeføkonomen i Fokus Bank:

- Renteoppgang gir sunnere økonomi for alle

Den varslede renteoppgangen vil sannsynligvis merkes bedre for noen enn for andre. Men sjeføkonom Frank Jullum (bildet) i Fokus Bank er ikke bekymret. - En renteøkning vil være positivt for både nærings- og privatøkonomien, sier han.

Etter et historisk lavt rentenivå er renten på vei oppover igjen. Sannsynligvis allerede denne måneden, selv om enkelte eksperter mener at økningen kanskje ikke vil komme før neste år. Uansett vil noen merke økningen bedre enn andre.

Reduserer risiko

- Selvsagt vil en del husholdninger kunne få problemer, dersom de har tatt opp lån uten å legge inn marginer for en renteoppgang. Men slike tilfeller ser vi hele tiden. Langt viktigere er det at en ved å øke renta, reduserer risikoen for et kraftig fall på boligmarkedet. Derfor har vi etterlyst en renteøkning en god stund nå, sier Frank Jullum. Han mener økt rente

gir mindre fare for kollaps i økonomien, og en renteoppgang er derfor et viktig virkemiddel for å sikre økonomien til både privathusholdninger og næringsliv.

- Ofte blir innfallsvinkelen til rentediskusjonen feil. Mange tror at lav rente er et godt tegn. Det er det ikke. Når Norge nå er på vei oppover økonomisk, og næringslivet går bra, er det eneste riktige å sette opp renten.

Neppe store inkasso-utslag

Sjeføkonomen mener det er mange år siden økonomien og næringslivet var i en tilsvarende vekst, og høyere rente vil sikre fortsatt oppgang. - Selvsagt vil enkelte sektorer og

næringer være mer utsatt for rentesvingninger og kronekurs enn andre, men renteøkningen vil neppe gi store utslag på antallet inkassosaker og konkurser, tror Jullum.

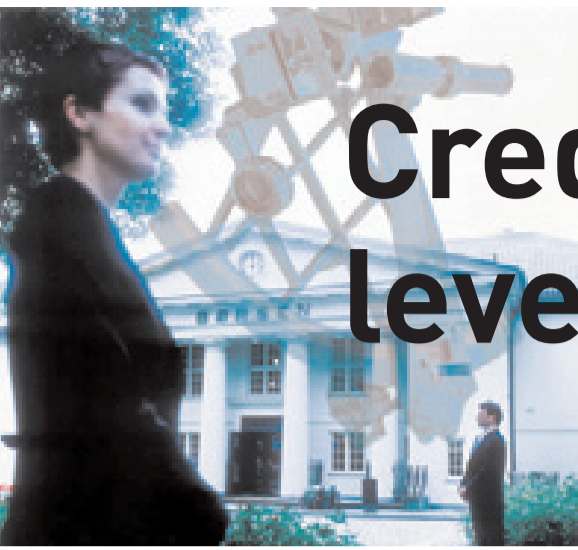
Med en inntektsvekst på 4-5 % i året og lavere arbeidsledighet mener han folk flest tåler den svake renteoppgangen som nå er varslet. - Renten øker fordi folk får bedre råd. Det gir mindre risiko for kollaps på boligmarkedet, og utjevner den ubalansen som lav rente over tid kan gi.

Sunnere økonomi

- En renteøkning nå gir landet en sunnere økonomi. Veksttakten blir litt lavere, men det blir også risikoen

for kollaps. Det tjener både husholdningene og næringslivet på, mener Frank Jullum.





Creno får ny samarbeidspartner: CreditInform skal levere kredittinformasjon

Creno har i løpet av det siste året valgt ny samarbeidspartner for levering av kredittinformasjon internt i selskapet. Valget falt på CreditInform AS som nå er en del av Experian, en av verdens største selskaper innenfor faget.

CreditInform AS har i de siste årene vokst frem til å bli markedsleder i Norge innenfor kredittinformasjon. Hovedgrunnen for dette er et klart fokus på kvalitet, ikke bare på alle de data som CreditInform besitter i sine databaser, men også i form av tilgjengelighet, fleksible leveringsmekanismer og markedstilpassede priser. Nå får også Crenos kunder nytte godt av dette samarbeidet.

Integrering

Creno og CreditInform har valgt å samarbeide om flere typer løsninger som vil komme Crenos kunder til gode. Kundene får tilgang til kredittopplysninger direkte fra Crenos løsninger. - Det er snakk om to hovedformer for integrering av data, sier Ole Jonassen, partneransvarlig i CreditInform. - Enten integrerer vi kredittinformasjon direkte inn i

kundenes økonomisystem, eller så lar vi kunden benytte kredittinformasjon direkte fra Crenos løsninger.

Tidligere var bransjen preget av store forskjeller i datakvalitet. Nå er disse forskjellene ifølge Jonassen, mer utjevnet, og kampen fremover vil handle om å utvikle de beste løsningene for beslutningsstøtte, sørge for tilgjengelighet i form av fleksible kommunikasjonsløsninger samt fremtre som en partner fremfor et tradisjonelt kunde-/leverandørforhold.

Kostnadseffektivitet

- Våre kunder får en mer og mer bevisst holdning til faget kreditt og inkasso, og er ute etter å gjøre hverdagen mer kostnadseffektiv og å jobbe mest mulig optimalt med risikoavdekning. Etter ti år i bransjen ser jeg en stor utvikling

i markedet rundt dette temaet, og her har CreditInform lyktes med sin tilnærming til markedet, mener Jonassen.

Det siste skuddet på stammen er kredittopplysninger via Creno 24. - Kunder som har benyttet denne tjenesten med en annen informasjonsleverandør, vil i praksis ikke merke noen forskjell når det gjelder selve informasjonsinnholdet. CreditInform har imidlertid levert en ny teknisk løsning som nesten halverer kostnadene forbundet med bruk av kredittopplysninger.

Bedre rating-system

- En vesentlig forskjell i informasjonen er ratingsystemet. CreditInform har valgt en skala fra 0-100 både for foretak og person, slik at det er mulig å finmaske ratingklassene på en bedre måte. Selv om ratingklassene er like, er det tross alt stor forskjell

på en som ligger i det øvre sjiktet av en middels ratingklasse og en som ligger i det nedre, sier Jonassen. - Nå kan Crenos kunder på en bedre måte selv avgjøre hvilken risiko man skal ta, og hvem man absolutt ikke bør gi de beste betingelser til. At man i tillegg kan gjøre dette til en rimeligere pris, skader vel ikke akkurat? spør Ole Jonassen i CreditInform.

MER INFO?

Du kan få mer informasjon om kredittinformasjon og CreditInform AS, ved å ta kontakt med Ole Jonassen via e-mail: ole.jonassen@creditinform.no, eller med din kontaktperson hos Creno.

Ny konsesjon for kredittopplysningsvirksomhet

Fra og med 08.06.2005 er kredittopplysningsbyråene underlagt en ny konsesjon for vår virksomhet. Konsesjonen er gitt av Datatilsynet og er nå tilpasset Personopplysningsloven med tilhørende forskrifter, en lov som trådte i kraft allerede 01.01.2001.

Den nye konsesjonen medfører enkelte endringer i forhold til både registrering, oppbevaring og bruk av informasjonen, i forhold til gjeldende praksis. For deg som bruker kredittopplysninger vil de viktigste endringene være:

Oppgjorte betalingsanmerkninger slettes umiddelbart

Så snart kredittopplysningsbyråene får informasjon om at en betalingsanmerknings sak er gjort opp, slettes den og vil ikke lenger være tilgjengelig i våre løsninger.

ENK som kun er registrert i Enhetsregisteret betraktes som privatpersoner

Alle enkeltpersonforetak (ENK) som kun er registrert i Enhetsregisteret er å betrakte som privatpersoner. Søk på denne typen ENK vil derfor også generere gjenpartsbevis, og dette gjelder uavhengig av om du søker via organisasjonsnummer eller direkte på personnummer.

Denne endringen medfører også at disse foretakene ikke lenger kan legges til overvåking, samtidig som prinsippet om å ha et saklig begrunnet behov for innhenting av opplysninger blir gjeldende også for disse.

Forlenget frist på oppbevaring av uoppgjorte betalingsanmerkninger

Maksimalfristen på oppbevaring av uoppgjorte betalingsanmerkninger heves fra tre til fire år. Samtidig er også den generelle foreldelsesfristen hevet til fire år.

Utvidet frist for betalingsanmerkninger registrert i offentlige registre

Betalingsanmerkninger som står registrert i et offentlig register kan stå like lenge hos kredittopplysningsbyråene som de gjør i det aktuelle offentlige registeret. Eksempelvis kan en offentlig registrert tinglysning nå stå registrert i ti år også hos CreditInform dersom den er retinglyst i eiendomsregisteret.

Nye rettslige skritt gir forlengelse av registreringen

Dersom det tas nye rettslige skritt i en betalingsanmerkningssak, løper det en ny frist på fire år for registreringen. Det forutsettes at det foreligger gyldig tvangsgrunnlag i saken og at en ny rettskraftig avgjørelse foreligger.

Anledning til å sperre seg selv for kreditt

Anledningen for privatpersoner til å sperre seg selv for kreditt er noe utvidet i forhold til tidligere praksis.

Ønsker du mer informasjon?

Dersom du ønsker mer informasjon om den nye konsesjonen og hvordan den vil påvirke din bruk av kredittopplysninger, er du velkommen til å ta kontakt på tlf 22 93 20 57 eller e-mail: jgo@creditinform.no

Økonomisjefen



“For oss som konsern har det vært svært lønnsomt å innføre ensartede purrerutiner, sier kredittsjef Stig Øybakken i Nor-Cargo.

Kredittsjef Stig Øybakken i Nor-Cargo: - Det dreier seg om å få inn pengene

- Det er bedre med ti gode enn femti dårlige kunder, sier kredittsjefen i Nor-Cargo, Stig Øybakken. Han bedrer konsernets lønnsomhet gjennom knallharde fakturerings-, purre- og inkassorutiner. Fokuset er klart: Det gjelder kort og godt å få inn pengene.

Etter 15 års erfaring i kreditt- og inkassobransjen, har kredittsjefen i transport- og logistikkonsernet Nor-Cargo, Stig Øybakken, god innsikt i hva som må til for å få inn utestående beløp og minimere risiko for tap.

Sentralisering

- I transportbransjen er marginene så lave at vi er helt avhengige av å redusere tapene til et minimum. For å greie det, har vi strammet inn på purrerutinene og sentralisert fakturerings- og innkreivingsfunksjonene i konsernet, forteller Øybakken. Fra tidligere å ha rundt førti selskaper i konsernet med ulike rutiner, skal etter hvert all fakturering gå gjennom hovedkontoret i Oslo. Det gir resultater, og utestående fordringer og tap på fordringer er redusert betydelig.

- Hva har dere gjort konkret?

Klare rutiner

- Vi har først og fremst innført ensartede purrerutiner. Tidligere kunne det gå lang tid før første purring ble sendt kunden. Deretter kunne det gå både uker og måneder før kravet ble sendt til inkasso. Nå sender vi alltid ut første purring etter fem dager. Dersom beløpet ikke blir innbetalt da, går kravet til inkasso.

Kredittsjekker alle

Øybakken har ingen tro på at stor tålmodighet gir penger i kassa. Betaler ikke kunden etter første purring, får han ikke

flere sjanser. - Vi har rundt 15 000 kunder. Mange små og sporadiske, og en del store avtaler. Hos oss står 20 prosent av kundene for 80 prosent av omsetningen. Det betyr at det er veldig mange småbeløp, men vi kjører samme rutine på alle kunder.

Blant annet kredittsjekker Nor-Cargo hver eneste kunde, både bedrifter og private, og Øybakken opplever ikke sjelden å måtte avvise kunder eller kreve kontant betaling på bakgrunn av opplysningene.

Kundeoppfølging

Nor-Cargo kjører all fakturering og purring internt, mens inkassobyrået tar seg av inkassokravene. - Vi ønsker å ha kontroll med kundene våre. Blant annet har vi et eget team som følger opp de store, gode kundene etter at vi har sendt dem faktura. Teamet gjør kunden oppmerksom på at faktura er sendt, og spør om den er ifølge deres informasjon om hvilke tjenester de har kjøpt av oss. Det styrker kunderelasjonene.

Raskt og kostnadsbesparende

Sentralisering av fakturautsendelse vil føre til at fakturaen går ut raskere enn før. - Det er viktig at kunden får fakturaen så raskt som mulig. Alle selskapene sender faktureringsinformasjonen elektronisk til hovedkontoret, som deretter tar seg av all printing og utsendelse alle fakturaene. Sentraliseringen vil også

føre til bedre portoavtaler i og med at volumet fra Oslo har økt betydelig. Det sparer vi masse penger på.

Sparer på e-faktura

Likevel er papirfakturaer en forholdsvis dyr fornøyelse. Øybakken har derfor satt i gang et pilotprosjekt på elektronisk fakturering i samarbeid med Statoil, som er selskapets største kunde. Og det er liten tvil om at elektroniske fakturaer gir store fordeler for begge parter. - Hver papirfaktura koster ti kroner stykket inkludert print og porto. Til sammenlikning koster en e-faktura rundt to kroner. Når det hvert år går 100 000 fakturaer mellom Nor-Cargo og Statoil, betyr det en innsparing på 800 000 kroner, forteller kredittsjefen. Ingen småpenger, akkurat.

For Statoil betyr elektronisk fakturering blant annet at de enkelt kan arkivere og avvise eller anvisse fakturaen videre. - Pilotprosjektet ser ut til å lykkes, og i løpet av juni kommer vi forhåpentlig til å innføre e-faktura for alle de kundene som ønsker det, sier Øybakken, og forteller at Nor-Cargo har som mål å være transportbransjens beste på teknologiske løsninger.

- Det er verken realistisk eller ønskelig å få alle kundene over på e-faktura. Men greier vi å inngå avtaler med de store, tunge kundene våre, har vi kommet svært langt, mener Stig Øybakken i Nor-Cargo.

KREDITTSJEFENS EFFEKTIVISERINGSTIPS:

- Innfør like rutiner for fakturering og purring i hele selskapet
- Kredittsjekk alle kundene
- Sentraliser printing og utsending av fakturaer
- Ha tette, gode purrerutiner, og gjennomfør inkassotrussele konsekvent
- Sørg for god kundeoppfølging overfor de kundene som er viktige for selskapet
- Få store kunder over på elektronisk fakturering

OM KONSERNET NOR-CARGO:

- leverer transport- og logistikkjenester over hele landet
- eies av Posten Norge AS
- har hovedkontor i Oslo
- har 3,5 milliarder kroner omsetning
- har 1200 konsernansatte, 500 vogntog og 600 distribusjonsbiler
- er representert på 90 steder rundt om i Norge, og i Europa gjennom et godt utbygd agentnett
- har egne datterselskaper i Danmark, Sverige og Frankrike

Kilde: Nor-Cargo

B

Returadresse:
Creno
Bygdøy Allé 4
0257 Oslo

“Fremfor å printe, pakke og postlegge 5.000 fakturaer hver måned, sender vi i stedet 4 datafiler til Posten. De sparer oss for både tid og penger - man havner ikke på verdenstoppen uten gode og trygge rutiner.”

Tor Guttulsrud, Norsk Resirk



Dynamo Link Foto: Bily/Bonkers

Posten tilbyr verktøy for å effektivisere håndteringen av brev, fakturaer og andre dokumenter som din virksomhet sender og mottar i posten. Resultatet er mer lønnsom bruk av de ansattes tid og kostnadsbesparelser opptil 50%!

På posten.no/bedrift kan du lese mer om hvordan blant annet Norsk Resirk, Vesta, Helgelandssykehuset og Aetat har økt lønnsomheten i samarbeid med Posten.

Når skal du starte prosessen? Ring oss på **810 00 710**.

Norge er på verdenstoppen i panting, og det er Norsk Resirk som administrerer returordningen. Gjennom å tenke nytt fremfor å resirkulere gamle rutiner har de redusert behovet for både arbeidsinnsats og teknisk utstyr.

oss mennesker imellom



posten