

# creno

## ØKONOMIAVISEN

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

### SEMINAR-SUKSESS

Årets Creno-seminar ble en suksess! Det er både deltakerne og arrangørene enige om etter to innholdsrike dager på Olavsgaard i Skedsmo. Men det utelukker slett ikke at neste års arrangement blir enda bedre.



Les mer på side 6

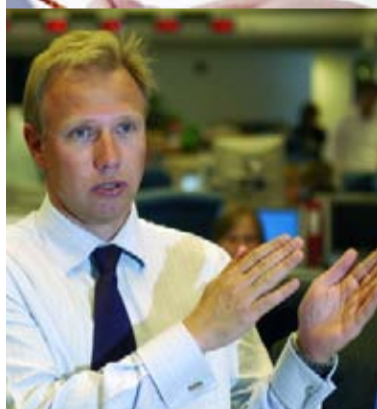
#### Lederen



Hvor mye tåler vi??

Les mer på side 2

#### Aksjeanalytikeren



- Unngå det spekulative

Les mer på side 2

#### Økonomisjefen



- Synliggjør verdiskapingen!

Les mer på side 7



Grenkeleasing etablerer kontor i Norge:

### FLEKSIBEL OG EFFEKTIV LEASING

Det tyske finansieringsselskapet Grenkeleasing har nettopp etablert kontor i Norge. Og hva er vel da mer naturlig enn å velge Creno som samarbeidspartner?

Les mer på side 3

### Ny teamleder i avdeling Volum

Creno Øst er nå delt i to avdelinger. Hensikten er å utnytte kapasiteten bedre og strømlinjeforme saksbehandlingen. Inge Walmestad blir teamleder for avdeling Volum, som er den ene av de to avdelingene.

side 5



### Samarbeid gir totalløsninger

- Creno kan gjennom sine samarbeidspartnere tilby kunden det totale spekter av kreditt-, faktura- og inkassotjenester, sier salgssjef i Creno, Otto Havneraas.

side 4



### Raskere inkassobehandling

side 5

## HVOR MYE TÅLER VI??

Takk for alle gode bidrag til at Kredittseminaret 2005 ble en suksess! Det store engasjement fra deltakerne hadde mye av æren for at seminaret ble interessant både faglig og sosialt.

### Høyere rentenivå

Renteutviklingen, og de konsekvensene den vil få for vårt daglige kredittarbeid, var som ventet et hett diskusjonstema på seminaret. Hvordan utviklingen blir - når den vesentligste økningen kommer og hvor høy rente vi kan vente oss de neste årene - er som alltid uvisst. Det som er helt sikkert, er at vi en gang i fremtiden vil oppleve en høyere rente enn dagens nivå. Vesentlig høyere. Så hvordan står vi rustet til denne fremtiden?

I løpet av den relativt lange perioden med lav rente, har norske husstander har økt sin gjeldsgrad betydelig. Det samme har landets næringsliv. Hele 15 prosent av befolkningen forteller at de vil få problemer med et rentenivå på 5-6- prosent. De fleste av dem som forventer at høyere rente vil gi dem økonomiske vanskeligheter, er mennesker i etableringsfasen.

Nesten én av fire norske lønnstakere med inntekt mellom 300 000 og 500 000 kroner, sier at et rentenivå over fem prosent vil gi dem problemer med å betjene gjeld. En tredel av alle husstander mener det blir vanskelig å kutte utgifter dersom økonomien blir dårlig. Med utsikter til betydelig renteøkning, lover dette langt fra godt.

### Gjeldsregister

Sett i dette lyset, er Stortingets forslag om å utrede etablering av et sentralt gjeldsregister, svært interessant. Intensjonen er at registeret skal være tilgjengelig for norske finansinstitusjoner. Er så dette et godt forslag?

Som inkassoselskap er vi en sterk tilhenger av aktiviteter og tiltak som kan redusere risikoen for at folk havner i økonomiske uføre. I så måte har vi felles interesser med organisasjoner som jobber for å hjelpe landets gjeldssofre.

Vi ser for oss at registeret vil kunne danne grunnlag for bedre rådgiving og kundeservice, ikke minst ved at vi allerede på et tidlig tidspunkt kan gi råd om løsninger som forebygger at mennesker havner i

økonomiske uføre. Kan gjeldsregisteret blir et slikt verktøy, vil det kunne få stor verdi, og det bør inkassobransjen slutte opp om.

### God kundeservice

Når gjeldsproblemene blant folk øker, er fokuset på god kundeservice i inndrivelsesprosessen viktigere enn noen gang. Grunnen er enkel: Som fagfolk med høy kompetanse har vi gode muligheter for å forutse de fleste tilfeller av mislighold. God kundeservice i forbindelse med innfordringsarbeidet dreier seg derfor først og fremst om å være i forkant og gjøre fornuftige tiltak tidlig i purreprosessen. Vi bør med andre ord bidra med løsningsforslag før saken har gått for langt.

Blant annet kan porteføljestyring og klar arbeidsfordeling mellom kreditor og inkassoselskap, bidra til at vi lettere fanger opp tilfeller der vi kan bidra med løsninger for debitor. Når vi henvender oss til debitor med konkrete løsningsforslag for å unngå større problemer, vil det nemlig bli oppfattet som optimal kundeservice.

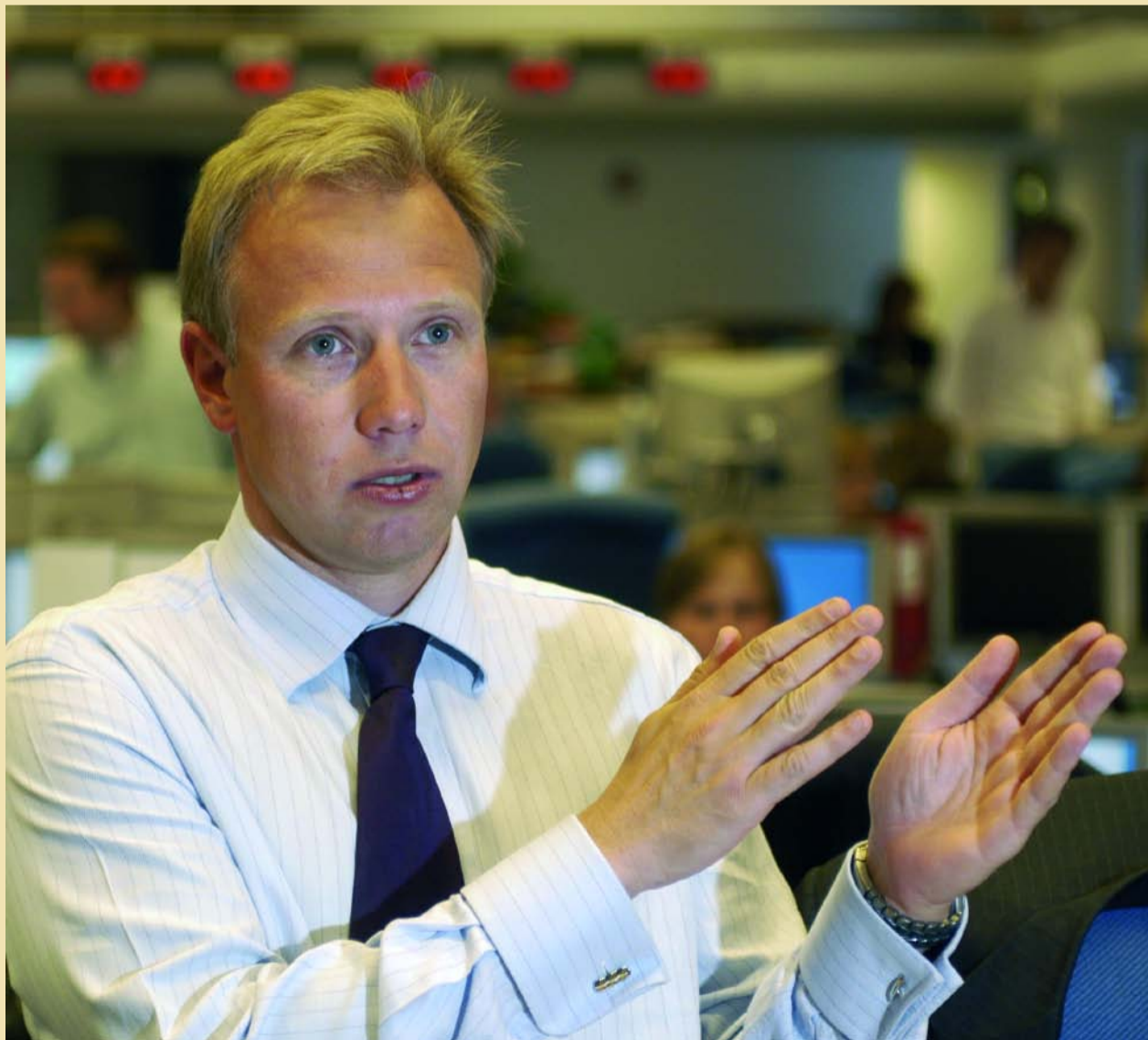
**Vi ønsker lykke til med siste fase av 2005!**



Markedssjef  
Benth Walmestad

## AKSJEANALYTIKEREN:

# - UNNGÅ DET SPEKULATIVE



- Skal du handle aksjer nå, bør du satse på selskaper med solide verdier i bunn, og god likviditet.

### Oljedrevet

- Det er ikke til å komme fra at Oslo Børs er en oljedrevet børs. Utlendinger oppfatter faktisk ikke Oslo Børs som hovedsaklig en oljebørs. I praksis innebærer det at mye av både veksten og fallene på Oslo Børs relateres til endringer i oljeprisen. Dette gjelder både aksjer i oljeselskaper og oljerelevante virksomheter, men også andre selskaper som er notert ved Oslo Børs. Derfor er det en tydelig sammenheng mellom forventningene til oljeprisen og forventningene til Oslo Børs, sier Tunaal.

Det er imidlertid liten grunn til å tro at oljeprisen skal falle drastisk i tiden fremover. Tunaal mener derfor at aksjer i oljerelevante virksomheter er gode investeringsobjekter. - Holder oljeprisen seg i nærheten av der den er nå, vil aksjer i for eksempel Statoil være et godt kjøp, påpeker Tunaal.

### Technor

En annen investering Tunaal kan anbefale, er Technor-aksjer. - Technor har bra produkter, og kan vise til en bra vekst i markedet den senere tiden. Virksomheten er olje- og gassrelatert. Blant annet har Technor et datterselskap i Frankrike som har 70% markedsandel på en spesiell type ventiler som benyttes i LNG-skip, sier Tunaal.

Technor er et norsk selskap som kom på børs i 1997. Selskapet vokste organisk gjennom oppkjøp frem til 2004. Da gikk selskapet på flere større kostnadsoverskridelser, og hele ledelsen trakk seg i løpet av høsten 2004 og våren 2005.

Nå har selskapet kommet seg på fote igjen, og har hatt en god stigning på børsen den senere tiden - spesielt i forbindelse med fremleggelsen av resultatene for tredje kvartal. - Aksjen er fortsatt ikke for dyr, og det forventes at den vil stige enda mer i tiden som kommer. Det kan derfor være en god investering, konkluderer Tunaal.

- En god hovedstrategi for aksjekjøp akkurat nå, er å styre unna de mest spekulative aksjene, sier aksjeanalytiker i DnB NOR Markets, Kristian Tunaal.

## Grenkeleasing etablerer kontor i Norge:

# FLEKSIBEL OG EFFEKTIV LEASING



**Det tyske finansieringsselskapet Grenkeleasing har nettopp etablert kontor i Norge. Og hva er vel da mer naturlig enn å velge Creno som samarbeidspartner?**

*Grenkeleasing og Truls Midtbø satser på gi norske SMB-bedrifter fleksible og effektive finansieringsløsninger.*

Med slagordet "ganske enkelt mer effektiv" inntar nå det tyske finansieringsselskapet Grenkeleasing Norge. Fra før er det etablert i 13 europeiske land.

### **SMB-marked**

De fire gründerne som skal bygge opp konsernets virksomhet i Norge, føler seg trygge på at konseptet blir godt mottatt.

- I god Grenkeleasing-ånd satser vi på SMB-markedet, forteller Truls Midtbø, som er én av de fire norske gründerne, og har ansvar for partnering og salg. - Vi går etter et litt annet markedssegment enn de store bankene og etablerte finansieringsselskapene, og satser på avtaler fra 5000 til 500 000. Det har konsernet gjort med suksess i andre land, og vi ser ingen grunn til at det ikke skal lykkes også i Norge.

### **Rådgivning og fleksibilitet**

Grenkeleasing har spesialisert seg på leasing av IT, kontorutstyr og medisinsk utstyr. Og selskapet gjør mer enn å finansiere. - Vi vet at mange små og mellomstore bedrifter har behov for rådgivning med hensyn til hva slags utstyr

som vil være best for akkurat deres behov. Disse rådene kan vi gi. Vi tar hensyn til at bedriftene trenger godt nok og oppgraderbart utstyr, men innenfor de økonomiske rammene de har mulighet for. Målet er størst mulig effektivitet og fleksibilitet, og det kan vi mer enn de fleste om, sier Midtbø.

### **Relasjoner**

Midtbø tar sikte på å bygge langsiktige kunderelasjoner. - Grenkeleasings kundeforhold har en snittlengde på 44 måneder. Det satser vi på å følge opp. Det betyr at vi må gi kundene fordeler som gir dem en merverdi sammenliknet med andre finansieringsaktører. Blant annet er vi rimeligere enn butikkenes låneløsninger, og ikke minst tar vi ansvar for det utstyret som vi etter avtale med kundebedriften kjøper inn og leaser videre til dem. Det gir dem frihet med hensyn til å skifte ut eller oppgradere utstyret.

### **Risikoprofil**

Nettopp vekten på gode kunderelasjoner var en av hovedgrunnene til å velge Creno som sam-

beidspartner på inkasso. Ikke minst fordi Grenkeleasing tar sikte på å betjene kunder med litt høyere risikoprofil enn andre, blant andre bedrifter i oppbyggingsfasen. Med en slik risikoprofil er selskapet avhengig av samarbeidspartnere som gjennom kredittinformasjon bidrar til at de velger de riktige kundene, og gjennom inkassotjenestene bidrar til å få inn pengene på en måte som heller styrker enn svekker kunderelasjonene.

- Vi valgte blant de beste aktørene. CreditInform og Creno har god oversikt over markedet og et kundesyn som trigget oss. Skal vi bygge en vedvarende kundebase, har vi mer behov for å gi kundene service og gode, fleksible løsninger, enn å bruke balltre.

### **Forhandlerbasert**

Grenkeleasing samarbeider med utvalgte forhandlere, som tilbyr kundene finansieringsløsninger gjennom selskapet. Dermed driver ikke Grenkeleasing direkte markedsføring mot sluttkundene, men oppretter kontakten via forhandleren og tar deretter direkte

ansvar overfor kunden.

Ifølge Midtbø gir konseptet fordeler for alle parter: Med Grenkeleasing som kjøper av utstyret, får forhandleren hele beløpet med det samme, mens kunden får en rimelig finansieringsløsning som gir bedre likviditet, mer fleksibilitet og faglig rådgivning på kjøpet.

### **Riktige kunder**

De fire gründerne, Truls Midtbø, daglig leder Øyvind Helgesen og arbeidende styremedlemmer Jens Rugseth og Rune Syversen, skal bygge opp norgeskontoret på franchise-basis. Deretter skal Grenkeleasing kjøpe dem ut, og inntil det skjer, har de forhåpentligvis bygd opp en hyggelig portefølje og fått et pent resultat. I løpet av det første året regner Midtbø med en reell omsetning på 16-20 millioner kroner. Han mener at den største utfordringen blir å vurdere kundenes kredittrisiko.

- Med vårt konsept blir det ikke vanskelig å få kunder. Utfordringen blir å velge de riktige kundene, sier Truls Midtbø.

## Creno som totalleverandør

# SAMARBEID GIR TOTALLØSNINGER

**- Creno kan gjennom sine samarbeidspartnere tilby kunden det totale spekter av kreditt-, faktura- og inkassotjenester, sier salgssjef i Creno, Otto Havneraas.**

Gjennom Creno kan kundene benytte seg av produkter i hele verditjenesten. Produktspekteret dekker derfor alt fra faktura til tunge rettslige prosesser. - Creno som totalleverandør har tro på en partnerskapsstrategi hvor kunden vil få nytte av den enkelte partners kjernekompetanse. Dette gir god kvalitet i alle ledd, sier Havneraas.

### Samarbeidspartnere

Det er en kjent sak at mange virksomheter ønsker å fokusere på sin kjernevirksomhet og derfor setter ut andre oppgaver til eksterne leverandører. For både å kunne fokusere på sin egen kjernevirksomhet, og samtidig være en totalleverandør, har Creno valgt å inngå fast samarbeid med eksterne partnere. Posten er en av disse. - Posten leverer fakturatjenester av høy kvalitet til en god pris. Derfor samarbeider vi tett med Posten på det vi kan kalle fakturapakken i Crenos produktspekter, sier Havneraas. Fakturapakken dekker alle former for utsendelse av faktura, både den tradisjonelle fysiske fakturaen og elektronisk faktura.

CredittInform og Codex Advokat AS er to andre samarbeidspartnere. - CredittInform er vår leverandør av produkter innen kreditinformasjon. Dette samarbeidet muliggjør skreddersydde kreditinformasjonsprodukter for den enkelte kunde, sier Havneraas.

### Høy kompetanse

Innenfor inkasso er det viktig å kunne ha best kompetanse til rådighet til enhver tid. Gjennom Codex Advokat AS har Creno en egen juridisk avdeling knyttet til blant annet pengekrav.

Avdelingen, som heter Creno Legal, kan bistå kundene i saker hvor tung juridisk kompetanse er en nødvendighet for å løse saken.

- Enkelte av de sakene Codex bistår oss i, faller utenfor det som kan regnes som inkasso. Creno Legal har utviklet produkter som også tar for seg andre fagfelt enn pengekrav, for at den enkelte kunde skal oppnå økt lønnsomhet, sier Havneraas.

### God pris

De fleste aktører innenfor norsk næringsliv har behov for tjenester innenfor kreditt og inkasso. Da skal det være en fordel å forholde seg til en totalleverandør. - Kunden skal merke en klar fordel når det gjelder tilpassede løsninger på bakgrunn av Crenos forståelse og kunnskap om hele kjerneprosessen. Dette skal også gi en klar prisfordel. Riktige tilpassede løsninger og en god pris er viktig for våre potensielle og eksisterende kunder, sier Havneraas.

### Tanker for fremtiden

Inkassoleverandøren har de siste årene blitt en viktig leverandør for det norske næringsliv. Inkassobransjen generelt innehar vesentlig kompetanse innen viktige fagfelt. Denne kompetansen vil bli ytterligere benyttet i tiden fremover. - Creno er derfor opptatt av, i samarbeid med våre partnere, hele tiden å bygge tyngre kompetanse som kunder vil nyte godt av i årene som kommer. For at Creno skal være en langsiktig og god samarbeidspartner, er kvalitet og kompetanse viktig. Vi ønsker å være best i klassen gjennom kvalitet, kunnskap og fremtidsrettede løsninger, avslutter Havneraas med et smil.



salgssjef i Creno, Otto Havneraas



*- Riktige tilpassede løsninger og en god pris er viktig for våre potensielle og eksisterende kunder*

**Inge Walmestad:**

# NY TEAMLEDER I AVDELING VOLUM

Walmestad har satt både eksterne og interne mål for sitt arbeid som teamleder. Utad skal avdeling Volum fremvise enda bedre kvalitet i behandling av skyldnerspørsmål, samt i relasjonen til kunden.

#### Motiverer

Innad skal avdeling Volum øke både læringsutbytte og innsats gjennom motiverende prosesser og samhold i teamet. - Det er et personlig mål for meg som leder at jeg både skal skape motivasjon internt blant mine medarbeidere, og opptre rasjonelt eksternt i forhold til kreditorer og debitorer, sier Walmestad.

#### Erfaring

Walmestad har erfaring innen salg og økonomi. Han er utdannet siviløkonom fra BI i Sandvika og har mastergrad innen International Business Management fra EAE i Barcelona. Han har dessuten vært butikksjef og arbeidet med import og distribusjon av klesmerker. Til Creno kom han høsten 2004.

#### Internt samarbeid

Walmestad er allerede godt i gang med

sin nye jobb som teamleder. Foreløpig er fokuset rettet inn mot analyse og planlegging. - Nå er vi i gang med å lage en skisse for hvordan samarbeidet internt i teamet og relasjonene mellom avdelingene skal være. I tillegg skisserer vi hvordan støttefunksjoner, som for eksempel teknologisk infrastruktur, skal fungere.

#### Strømlinjeformet

På kort sikt ligger det en utfordring i å få på plass optimale rammer for den omstruktureringen som vi skal gjennom, slik at den blir mest mulig smidig for alle involverte, sier Walmestad. På lengre sikt ser han store muligheter i at avdelingen skal arbeide strømlinjeformet og fostre kreativitet som gir kontinuerlige forbedringer. - Gjennom slike forbedringer oppnår vi høyere løsningsgrad for kundene våre, sier Walmestad.

#### Team og kunder

- Jeg ser frem til den nye teamtilværelsen, og er sikker på at teamet vil gi kundene en merverdi de setter pris på, sier Walmestad.

**Creno Øst er nå delt i to avdelinger. Hensikten er å utnytte kapasiteten bedre og strømlinjeforme saksbehandlingen. Inge Walmestad blir teamleder for avdeling Volum, som er den ene av de to avdelingene.**

*teamleder i Creno,  
Inge Walmestad*



# RASKERE INKASSOBEHANDLING

**- De nye reglene for rettslig inkasso gjør at vi får en raskere behandling av inkassosaker som må behandles rettslig, sier Panajotis G. Sahpazidis i Creno.**

Fra 1.januar 2006 gjelder de nye reglene for rettslig praksis som Stortinget vedtok våren 2004. Da kan inkassoselskapene legge frem selve fakturaen som er sendt skyldneren, som tvangsgrunnlag overfor Namsmannen.

#### Enklere prosess

- Dette vil forenkle den prosessen som tidligere har vært påkrevd. Frem til nå har vi måttet skaffe et tvangsgrunnlag gjennom en dom i forliksrådet. Dette er en prosess som ofte kan ta lang tid, gjerne mellom seks og ni måneder. Med den nye ordningen vil prosessen gå mye fortere, og fordringshaveren vil få pengene sine raskere, sier Sahpazidis.

#### Tvangsgrunnlag

I dagens ordning kan Namsmannen kun godta en dom fra forliksrådet som tvangsgrunnlag. Med de nye reglene for rettslig inkasso kan som nevnt Namsmannen benytte fakturaen direkte som tvangsgrunnlag. - I praksis vil dette fungere slik at

Namsmannen prøver fakturaen overfor skyldneren. Dermed får skyldneren mulighet til å nekte forholdet. I så tilfelle vil forliksrådet trekkes inn slik som tidligere. Godtar derimot skyldneren fakturaen, setter Namsmannen i gang samme prosedyre som om en dom fra forliksrådet hadde foreligget. Det ligger med andre ord et tvangsgrunnlag i den aksepterte fakturaen. Dette er en mye raskere fremgangsmåte enn den som er gjeldende i dag, forklarer Sahpazidis.

#### Utfordringer

Selv om de nye vilkårene sikrer en raskere saksbehandling, dukker det også opp nye utfordringer - både for inkassoselskapene og for kundene deres. - En sak som skal til Namsmannen basert på en faktura, krever at man gjør veldig grundige undersøkelser av skyldneren i forkant. Myndighetene har nemlig skrudd prisene kraftig opp på de nye tjenestene. Dermed kan dårlige forberedelser fra inkassoselskapets side koste fordringshaveren dyrt, sier

Sahpazidis. - De nye reglene har dermed både ulemper og fordeler i og med at de gir muligheter for raskere behandling, men også utfordringer knyttet til behovet for grundigere forarbeid.

#### Krav til fakturaer

De nye reglene setter også krav til hva selve fakturaen skal inneholde for å kunne bli godkjent av Namsmannen som tvangsgrunnlag. - Dette bør bedrifter som selv sender ut fakturaer, merke seg. De bør enten sette seg inn i de nye reglene, eller ta kontakt med sakyndige om hvilke krav som stilles, slik at de ikke sender ut fakturaer som det senere blir vanskelig å legge frem som tvangsgrunnlag i inkassosaker, sier Sahpazidis.

#### Positivt

- Jeg ser svært positivt på de nye reglene og ser frem til å få en raskere prosess innenfor rettslig inkasso, konkluderer Panajotis G. Sahpazidis i Creno.

*Panajotis G. Sahpazidis  
i Creno*



# SEMINAR-SUKSESS

**Årets Creno-seminar ble en suksess! Det er både deltakerne og arrangørene enige om etter to innholdsrike dager på Olavsgaard i Skedsmo. Men det utelukker slett ikke at neste års arrangement blir enda bedre.**

Økonomiledere og -medarbeidere fra et bredt bransjespekter var møtt frem da Creno-seminaret 2005 åpnet 26. oktober. Tilbakemeldingene de ga etter endt seminar var entydig positive: Dette var to vel anvendte dager.

#### Gode tilbakemeldinger

- Vi er svært godt fornøyd med gjennomføringen. Creno-seminaret skal ha en sterk faglig profil, det skal engasjere og motivere. Det ser det ut til at vi lyktes godt med, sier Crenos daglige leder, Benth Walmestad, fornøyd. Han legger vekt på at seminaret skal passe både ledere og medarbeidere i økonomifunksjoner.

#### Variert og allsidig

Årets program hadde ingen problemer med å holde forsamlingen i ånde over to dager, ikke minst på grunn av svært god variasjon i tema og foredragsholdere. Aller størst suksess gjorde eventyreren Stein P. Aasheims bidrag, som på evalueringen fikk en snittskår på 5,9 på en skala med 6 som beste karakter.

#### Vil styrke faglig profil

Men også de inkassofaglige innslagene fikk gode tilbakemeldinger. Og Walmestad lover at neste års program skal bli enda mer attraktivt: - Vi er allerede i gang med planleggingen av Creno-seminaret 2006. Da vil vi legge opp til parallelle seanser som deltakerne kan velge i. Det vil rendyrke den faglige profilen ytterligere, og gjøre seminaret enda mer treffsikkert med hensyn til faglig utbytte.

#### I vekst

Med årets 130 deltakere er Creno-seminaret et arrangement i vekst. - Vi doblet deltakertallet fra i fjor. Frem til neste år satser vi på å heve den faglige kvaliteten slik at vi sikrer et relevant fokus på hele verdikjeden fra kreditt til inkasso, sier Benth Walmestad.



*Sammen med solide samarbeidspartnere fremstår Creno som en naturlig totalleverandør av inkassotjenester. Fra venstre: Ronny Helseth fra CreditInform AS, Otto Havneraas fra Creno AS, Pål Espås fra Codex Advokat AS og Morten Wessel Nybrott fra Posten Norge AS.*



## ØKONOMISJEFEN

Økonomisjef Frode Johansen i Reinertsen Gruppen

# - SYNLIGGJØR VERDISKAPINGEN!

**- I en prosjektbasert organisasjon som vår, er det viktig at vi i økonomifunksjonen rapporterer raskt og enkelt til prosjektlederne. På den måten synliggjør vi verdiskapingen, og prosjektlederne kan ta best mulig beslutninger, sier Frode Johansen. Han er økonomisjef i Reinertsen Gruppen.**

- I Reinertsen er det ute i prosjektene at selve verdiskapingen skjer. Vår viktigste oppgave i økonomiavdelingen er derfor å bidra overfor prosjektlederne med best mulig informasjon om prosjektets økonomiske situasjon. Vi skal levere økonomisk informasjon om prosjektets stilling, sier Johansen.

#### Regnskap som basis

- Tradisjonelt har regnskapsfunksjonen stått som den viktigste biten i vårt arbeid. Den er fortsatt uhyre viktig, og må ligge der som en solid basis. Det overordnede målet med et godt regnskap må imidlertid være å synliggjøre verdiskapingen overfor prosjektlederne. Det gjør vi ved å produsere relevant, økonomisk informasjon som gir et godt bilde av situasjonen i prosjektet. På den måten kan informasjonen gi bedre beslutningsprosesser og økt verdiskaping, sier Johansen.

#### Økonomiske resultater

Reinertsen-konsernet består av tre selskaper med totalt 1100 ansatte og en omsetning på 1,6 milliarder kroner. Reinertsen Engineering er med sine 500 ansatte det største av de tre selskapene i konsernet. I tillegg består konsernet av Reinertsen Anlegg og Reinertsen Offshore. - Vi satser på totalprosjekter som omfatter alle selskapene. Prosjektene varierer veldig i økonomisk størrelse. Fra 50 000 til 400 millioner kroner, sier Johansen, som er økonomisjef både i konsernet og i Reinertsen Engineering.

#### Styringsverktøy

I Reinertsen er ikke økonomifunksjonen kun en avdeling for regnskapsføring og historisk skriving. Konsernet har en økonomiavdeling som er pådriver for at de økonomiske målsettingene nås. - Det er vår oppgave som økonomimedarbeidere å bidra til at bunnlinjen er god. I tillegg til å bidra overfor prosjektlederne, kan vi sikre et godt resultat gjennom å rapportere relevante nøkkeltall til ledelsen i selskapene. For eksempel vil dekningsgrad og timeprisutvikling være aktuelle korrigeringer i veksttider hvor budsjettet kan bli for defensivt, sier Johansen.

#### Synliggjøring

- Kort oppsummert kan vi si at økonomisjefens aller viktigste oppgave er synliggjøring. Hvor tjener vi penger? Hvor taper vi penger? Hva bør vi korrigere budsjettet i forhold til? I økonomifunksjonen skal vi gi svar på disse spørsmålene, slik at best mulige beslutninger tas og verdiskapingen i selskapet øker, avslutter Johansen.



Økonomisjef Frode Johansen



Reinertsen Gruppen

## ØKONOMISJEFENS EFFEKTIVISERINGSTIPS:

**Synliggjør verdiskapingen i prosjektene**

**Lag enkle rapporter med relevans**

**Rapportene må komme raskt**

**Ha fokus på de store linjene**

**Vær pådriver for å nå ønskede økonomiske resultater**

## BEDRIFTPROFILEN

# Posten og Creno i samarbeid: *Fra faktura til penger på bok*

– For en bedrift finnes ikke noe viktigere enn fakturaen. Den dagen du ikke får fakturert eller sendt ut faktura, har du et problem. Men fakturaen har jo ingen verdi før den er betalt. Partnerskapet Posten og Creno utgjør den komplette leverandør på feltet, sier salgsdirektør Bente Lie i Posten Norge AS.

Creno AS tilbyr i samarbeid med Posten Kommunikasjon effektive systemer for utsendelse av faktura, både i papirform og som e-faktura. Samtidig sørges det for at pengene kommer inn.

Kommunikasjon er en av Posten Norges fem divisjoner. De utvikler og markedsfører kommunikasjonsløsninger gjennom fysiske og elektroniske nettverk, som for eksempel fakturaformidling, rettet mot både bedrifter og privatpersoner.

– Utgangspunktet vårt er en unik markeds- og kundekunnskap i fortsettelsen av en virksomhet som går flere hundre år tilbake. Vi tar oss av logistikkdelen av faktura-prosessen. Men vi mener det er umulig å være best på alt, og derfor har vi inngått partnerskap med Creno rundt Posten eFaktura, sier Lie.

Creno er nemlig en av Norges fem største eksperter innen kreditt- og inkassotjenester. De tilbyr softwareløsninger til ulike bransjers økonomisystemer, som gjør at man enkelt kommer i gang med Posten eFakturatjenester, samt prosessene rundt puring og inkassoarbeid.

### Ren «plug and play»

En Creno/Posten-kunde sender en fakturafil for utsendelse til Posten. Filen går automatisk som kopi til Creno. Fakturaen kan sendes videre elektronisk eller skrives ut og sendes som papirutgave. Det opprettes automatisk et arkiv for alle utgående fakturaer, som både Creno og kunden har tilgang til. Men det er fra dette punktet opp til Creno å følge opp om regningene blir betalt i tide, og eventuelt gå til de nødvendige skrittene for å inndrive pengene.



Salgsdirektør Bente Lie i Posten Norge og markedsjef i Creno Benth Walmestad.

– Prosessen utgjør ett tastetrykk hos kunden. Creno skreddersyr en løsning som passer til hver kundes behov. Uansett er det ren «plug and play» for kunden, sier Benth Walmestad, Crenos markedsjef.

– I stedet for å skrive ut, pakke, frankere og postlegge opptil tusenvis av fakturaer hver måned, kan vår kunde sende en håndfull datafiler til Posten. Det er klart dette representerer store besparelser hva gjelder både tid og penger, supplerer Lie.

### Merverdi for alle

Prosjektet er å regne som pionerarbeid, i alle fall i nordisk sammenheng. Og det er et vellykket sådan. To års samarbeid har gitt betydelig økning i både kundeantall og omsetning hos begge.

– Creno henvender seg til store bedrifter med store fakturavolumer – slike kunder har

Posten mange av. Posten hadde på sin side ikke del i inkassomarkedet vårt. Sammen har vi større og ulik kompetanse, vi har bredere relasjonsnettverk og kan nå en større del av markedet sier Lie og Walmestad fornøyd.

– Men det som er viktig for oss er jo at våre kunder også sitter igjen med mer penger på bok. For å spre det glade budskap arrangerer vi «Kredittseminaret 2005 – med lønnsomhet i fokus» 26. og 27. oktober på Olavsgård, legger Lie til.

Hovedpoenget her er selvsagt at en Posten/Creno-kunde skal kunne konsentrere seg om kjernevirksomheten sin. Posten/Creno sørger for at de får inn pengene som er nødvendig for å gjøre det.



– oss mennesker imellom

## creno

**Creno AS**  
Creno Salg AS  
Postboks 2705 Solli  
0204 Oslo  
Bygdøy Allé 4  
Telefon: 21 52 20 00  
Telefaks: 21 52 20 01  
bw@creno.no  
www.creno.no

**Posten Norge AS**  
Kommunikasjon, Meldingsformidling  
0001 Oslo  
Biskop Gunnerus gate 14 A  
Telefon: 23 14 90 00  
Telefaks: 23 14 90 01  
bente.lie@posten.no  
www.posten.no/efaktura