

creno

ØKONOMIAVISEN

CRENO | Ledende totalleverandør i markedet for kreditt -, faktura - og inkassotjenester | Des 2004 | www.creno.no

Creno vil bidra til NM-gull

Les mer på side 6



Creno ønsker alle sine kunder og partnere en riktig god jul og et godt nytt år!



Lederen



Tilbakeblikk på året 2004

Les mer på side 2

Aksjeanalytikeren

Gjennom datterselskapet Ragasco har Hexagon hatt suksess på det nordiske og europeiske fritidsmarkedet med sine glassfiberbeholdere for propan. Nå skal produktet lanseres i USA. Gjennom datterselskapet Ragasco har Hexagon hatt suksess på det nordiske og europeiske fritidsmarkedet med sine glassfiberbeholdere for propan. Nå skal produktet lanseres i USA.



Hexagon - en suksess

Les mer på side 2

Gauldal Energi:



Effektiv innkreving

Gauldal Energi vurderer å bruke Creno tettere på kundene. I så fall blir det nye oppgaver for Heidi Grande (t.v.) og Anne Kristin Soknes Rogstad ved kraftverket i Midtre Gauldal, som begge arbeider med blant annet purringer.

Les mer på side 3

Økonomisjefen



Bli en attraktiv samarbeidspartner!

Les mer på side 7

STIFTELSE AV AKSJESELSKAP

CODEX
ADVOKAT

Les mer på side 4

Tilbakeblikk på året 2004

De siste to årene har Creno opplevd en eventyrlig vekst. Ved starten på 2004 var fokuset derfor klinkende klart: Vi måtte ruste oss for å møte kommende fortsatt vekst. Samtidig satte vi et absolutt krav til oss selv: Veksten skulle ikke gå ut produktkvalitet og kundeoppfølging.

For å oppfylle målene måtte vi tenke nytt og ta noen grep:

Det ene var å sette i gang arbeidet for å bli ISO-sertifisert. Fra vi startet prosessen til sertifikatet var i hus, brukte Creno i underkant av seks måneder. Det er svært kort tid til å være en så omfattende prosess, så hvordan var det mulig? For det første hadde Creno allerede før sertifiseringsprosessen fokus på kvalitet og gode rutiner. For det andre har vi hatt god hjelp og nytte av konsernets kvalitets- og ISO-kompetanse, og for det tredje sørget en utrolig innsats fra samtlige Creno-medarbeidere for at vi kom i mål.

ISO-sertifiseringen betyr ikke bare at vi har fått den formelle godkjenningen. Viktigere er det at vi har skapt et kvalitetssikringssystem som bidrar til å gjøre Creno enda bedre. I 2005 skal vi få enda mer utbytte av denne kvalitetssatsingen. Og målet er selvsagt at det at dette skal også skal komme våre kunder til gode.

I 2004 har vi også forsterket vår prestasjonskultur. Hver og en medarbeider har klare mål

som styringsverktøy til enhver tid. Ved å lage vår egen Crenoskole har vi gått nye veier når det gjelder kompetanseutvikling som er en viktig faktor i vår prestasjonskultur. Crenoskolen er utviklet som en modulbasert utdanning for å ivareta våre ansatte på ulike nivåer med tanke på erfaring og kompetanse innen kreditt- og inkassofaget. Crenoskolen vil i 2005 være et klart satsningsområde.

Vi kan inkasso!

Vi tør å si vi kan inkasso, og vi er stolte av det. Det er ikke mulig å være best i alt har nok alle hørt før. Det har vi også, og vi tror i tillegg på det. Som totalleverandør av kreditt og inkassotjenester har vi derfor knyttet enda sterkere bånd til våre partnere innen kredittinformasjon og fakturering. I tillegg har vi jobbet mye med å bli best på fagets faser der det er behov for tyngre juridisk bistand.

Gode samarbeidspartnere

Creditinform AS er en ny og spennende partner innen kredittinformasjon. Creditinform AS er en markedsorientert leverandør som leverer skreddersøm til riktig pris. Flere av våre kunder har allerede fått gleden av å merke samarbeidet mellom Creno og Creditinform. I 2005 vil det garantert bli flere som vil oppleve denne gleden.

Posten som partner på faktureringsiden har også styrket seg i 2004. I en tid hvor spesielt e-

faktura blir snakket mye om kan vi forsikre dere alle om følgende: Posten er i tet når det gjelder utvikling av e-faktura system mellom bedrifter. 2005 blir et meget spennende år hvor jeg er helt overbevist om at utviklingen vil skyte fart innen dette segmentet.

Når det gjelder juridisk bistand har vi påbegynt et spennende partnerskap med Codex Advokat AS. Creno kan dermed levere juridiske tjenester hvor noen av landets ypperste forretningsadvokater stiller sin kompetanse til rådighet. Codex Advokat vil i 2005 bli å finne i på Crenoseminaret, Creno sine fagtreff samt være en aktiv bidragsyter i Crenoavisen.

2005

Personlig tror jeg ikke 2005 blir så ulikt 2004. Med ett fortsatt lavt rentenivå og større kjøpekraft vil vi oppleve en liten nedgang i antall inkassosaker. Samtidig tror jeg trenden ved at snitt beløp pr inkassosak økes vil fortsette men med lavere økning enn i år. Mitt råd for 2005 er at vi fortsetter vår bevisste holdning og utvikling av gode interne kreditt- og inkassorutiner. Ytterligere fokus på profesjonelt bruk av kredittinformasjon vil være sentralt for å oppnå en raskere kontaktstrøm og ikke minst mindre tap på krav.

Med dette vil jeg ønske dere alle en god jul og et riktig godt nytt år.

AKSJEANALYTIKEREN ANBEFALER:

Hexagon - suksess til lands og til vanns, og i luften

Hexagon Composites ASA er et relativt lite teknologiselskap på Oslo Børs. - Med spennende internasjonale avtaler på trappene kan Hexagon være vel verdt å satse på, sier finansanalytiker Nils Ove Kjerstad i Terra Securities.



Hexagons datterselskap Devold AMT utvikler og produserer glassfiberarminger til blant annet vindmølleblad. Leveransene til vindmølleindustrien utgjør 80 prosent av selskapets omsetning.

Både produkt- og markedsmessig er selskapet ennå i tidlige faser. Derfor innebærer en investering i aksjen naturlig nok relativt høy risiko, sier Nils Ove Kjerstad som likevel, eller nettopp derfor, tror potensialet for gevinst absolutt kan være til stede.

Lukrativ intensjonsavtale

Kjerstad har fulgt det fem år gamle selskapet over lang tid, og har stor tro på at selskapet går en lys fremtid i møte. Nylig signerte Hexagon en intensjonsavtale med Lockheed Martin. Avtalen gjelder mulig produksjon av drivstofftanker til de nye jagerflyene som flyprodusenten bygger for det amerikanske og engelske forsvaret. Går avtalen i boks, vil det bety store leveranser og en viktig anerkjennelse av selskapets produkter. Ennå ligger imidlertid leveransene langt fremme i tid.

Innovativ komposittbruk

Hexagon har fire datterselskaper. Felles for alle er bruken av kompositter - fiberarmerte plastprodukter med høy styrke kombinert med lav vekt. Glass- og karbonfiber er de viktigste armeringsmaterialene for fremstilling av slike produkter, og materialet er så fleksibelt og bruksvennlig at innovatører innen både industri og kunst har lagt sin elsk på det.

Unike egenskaper

Datterselskapet Raufoss Alternative Fuel Systems AS (RAFS) utvikler og leverer karbonfiberbeholdere til drivstofftanker i bilindustrien. RAFS er det yngste selskapet i gruppen, og leverer blant annet tanker til Volvos gassbusser. - En stor fordel med tankene er den lave vekten, som i seg selv reduserer drivstofforbruket, men ennå er det nok lang vei fram til privatbilmarkedet, tror Kjerstad.

Tro på vindmøllemarkedet

Devold AMT utvikler og produserer glassfiberarminger til blant annet vindmølleblad. Leveransene til vindmølleindustrien utgjør 80 prosent av selskapets omsetning. - Etter et par år i motvind, ser det ut til at vindmølleindustrien nå er på vei tilbake. Dette betyr at Devold AMT høyst sannsynlig kan se lyst på fremtiden, sier Kjerstad. Devolds glass- og karbonfibermatter

benyttes også i marin industri til båtproduksjon. - Selskapet deltar dessuten i spennende utviklingsprosjekter, blant annet med flyprodusenten Airbus, hvor karbonfiberarminger vurderes som alternativt materiale til aluminium.

USA neste

Selskapet Ragasco AS har blitt en av verdens ledende produsenter av trykktanker i kompositt. Hovedproduktet er propanbeholdere i glassfiber, hovedsakelig for fritidsmarkedet, for eksempel til terrassegrillen eller gasskomfyren. - Beholderen er lett, gjennomskinnelig og dessuten eksplosjonssikker. Det betyr store fordeler sammenliknet med den tradisjonelle stålbeholderen, sier Kjerstad, som mener at Hexagons største inntjeningspotensial på kort- og mellomlang sikt, ligger i nettopp Ragasco.

Produktet selges i Norden i samarbeid med AGA, og lanseres i Europa i samarbeid med BP International. - Nå er beholderen godkjent for bruk i USA, og selskapet planlegger å starte leveransene neste år. Slår beholderen gjennom der, kan suksessen være sikret, mener Nils Ove Kjerstad.

Langsiktige avtaler

Det siste datterselskapet, Comrod AS, produserer kommunikasjonsantennene i kompositt til både det sivile og det internasjonale militære markedet. - Comrod er det eldste selskapet i gruppen. Selskapet tjener gode penger i dag, og inntjeningen fremover er i stor grad sikret gjennom langsiktige kontrakter med blant andre det britiske forsvaret..

Stort potensial

I 2003 omsatte Hexagon Composites for snaut 300 millioner kroner, og dro i land et positivt driftsresultat. I årene framover tror Kjerstad at inntjeningen kan øke betydelig. - Selskapet har vært svært innovativt med hensyn til å finne nye bruksområder for kompositt, og har verden som marked. Det vil de ganske sikkert få betalt for i årene framover, tror Nils Ove Kjerstad i Terra Securities.

Gauldal Energi vil fjerne flaskehalsar:

Raskere på banen med Creno

”Kundetilpassede leveranser i lokalsamfunnet” heter det i visjonen til Gauldal Energi AS. Dette sørtrønderske energiselskapet spiller på flere strenger, og visjonen gjelder for alle de ulike arenaene der de treffer kunder. De ønsker å kommunisere tett med kundene uansett om det gjelder kraftsalg, installasjon eller el-butikker.

Av Tine Komissar

Gauldal Energi AS, med hovedkontor på Støren i Midtre Gauldal i Sør-Trøndelag, har brukt Creno på områdene innfordring og kredittopplysninger i en årrekke, forteller økonomisjef Egil Skjærvold, og legger til at han er svært fornøyd med samarbeidet. Nå vurderes det å bruke Creno tettere på kundene.

Gauldal Energi AS eies av de to kommunene som selskapet har nettkonnesjon i, Midtre Gauldal og Holtålen kommune. Gauldal Energi AS selger kraft i eget forsyningsområde og til andre deler av landet. Selskapet er den mest foretrukne kraftleverandøren i nærområdet med over 90 prosent markedsandel. Alle kraftkundene er omfattet av energiselskapets strømforsikring.

Flaskehalsar i innkrevingen

- Vi har nettopp gjennomgått samarbeidet med Creno der vi har prøvd å sette fingeren på hva vi opplever som flaskehalsene i innkreivingsarbeidet, forteller Skjærvold. - Dersom vi går inn på et tettere samarbeid, vil Creno komme raskere på banen i forhold til våre kunder, og Creno vil da kjøre prosessen helt ut. Det vi si frem til strømmen kan bli stengt ute hos en kunde.

- Det er ingen som ønsker å gå til slike skritt som å stenge av strømmen til folk. Vårt ønske er at kundene skal få den varen de har bruk for. Strøm er regnet som en livsnødvendighet, ifølge myndighetene,

understreker Skjærvold.

Creno kan ta over mer

Gauldal Energi har foreløpig ikke endret sine rutiner, men er inne i en prosess der de vurderer å overlata mer av innfordringsrutinene til Creno. - I dag er det vi i Gauldal Energi som har kontakt med kunden. Det vi vurderer er å overlata mer av disse rutinene til Creno. Da kan det bli til at det er de som sender ut purringer og varsel om stenging.

- Vi sender ut kun en purring og varsel om stenging. Før en kunde får strømmen stengt legges det ned et betydelig manuelt arbeid med å komme i kontakt med kunden før strømmen stenges. I dag har vi ikke planer om å sende ut flere purringer før strømmen kan bli tatt, sier Skjærvold. Han understreker at det er forskjell på private og bedriftskunder i og med at en har et mer ”forretningsmessig” forhold til bedriftskundene.

- Det er i gjennomsnitt åtte til ti prosent som får varsel om stenging. Vi prøver i det lengste å unngå å stenge strømmen, men regner alltid med å gjennomføre fra to til ti stengninger i hver av de seks stengeperiodene i løpet av året.

Mer enn et kraftsselskap

Gauldal Energi har totalt 5000 strømkunder fordelt på private og bedriftskunder. Hvert år sendes det ut ca 40 - 45 tusen fakturaer fra Gauldal Energi, som driver mer enn nettvirksomhet og kraftsalg i Midtre

Gauldal. Selskapet tilbyr også forsikring, el-installasjon, reparasjon av el-utstyr og driver i tillegg to el-butikker, en på Støren og en i Ålen. De to butikkene selger elektriske artikler innenfor varegruppene hvitevarer, småelektrisk, data og telematikk, belysning, foto og verktøy. Creno brukes også på inkassotjenester i butikkene, forteller Skjærvold.

Andre produktive oppgaver

- Hvis vi nå gjør alvor av et tettere samarbeid med Creno, er det de som tar over kundekontakten i innfordringsfasen, og dermed flere av de

prosessene vi selv har ansvar for i dag. Da kan våre egne ansatte gjøre mer av andre produktive arbeidsoppgaver som vil komme våre kunder til gode.

Ansatte i Gauldal Energi som arbeider med økonomi og innkreving, har vært på kurs hos Creno. - Vi har benyttet oss av dette spesielt på inkassosiden, men også på advokatsiden for å få bedre innsikt i det generelle regelverket, sier økonomisjefen ved Gauldal Energi AS.



Gauldal Energi vurderer å bruke Creno tettere på kundene. I så fall blir det nye oppgaver for Heidi Grande (t.v.) og Anne Kristin Soknes Rogstad ved kraftverket i Midtre Gauldal, som begge arbeider med blant annet purringer.

STIFTELSE AV AKSJESELSKAP

Når man skal organisere en virksomhet som et aksjeselskap, må man følge reglene om stiftelse av aksjeselskap i aksjelovens kapittel 2. Dette gjelder både når man skal starte ny virksomhet og når en allerede bestående virksomhet skal omorganiseres - for eksempel fra enkeltmannsforetak til aksjeselskap.

Når man skal stifte et aksjeselskap må de som skal stifte selskapet inngå en avtale om selskapsstiftelsen. Avtaleinngåelsen innebærer at man "tegner aksjer" i selskapet, og man blir dermed "aksjonær" eller "aksjeeier". Selskapsstiftelsen skal meldes til Foretaksregisteret.

Hvem kan tegne aksjer?

Både privatpersoner og selskaper kan tegne aksjer i et aksjeselskap. Det er ikke noe krav til aksjetegnerens nasjonalitet eller bosted. Det er heller ikke noe krav hva angår antall aksjetegnere. Et aksjeselskap kan ha kun en aksjetegner, men ofte er det mange.

Stiftelsesdokument

Den avtale som aksjetegnerne inngår om å stifte aksjeselskapet, kalles et "stiftelsesdokument". De som skal tegne selskapets aksjer må gå sammen om å opprette et slikt stiftelsesdokument. Aksjeloven stiller i kapittel 2 krav til hva slags opplysninger og bestemmelser som stiftelsesdokumentet må inneholde.

Vedtekter

Stiftelsesdokumentet skal for det første inneholde selskapets vedtekter. Vedtektene er et reglement for selskapet med varige og grunnleggende bestemmelser om selskapets forhold. Aksjeloven bestemmer at enkelte forhold må være regulert i vedtektene.

Følgende forhold må være regulert i vedtektene:

- selskapets firma (selskapets offisielle navn)
- forretningskommune
- hvilken type virksomhet selskapet skal drive
- aksjekapitalen størrelse
- aksjenes pålydende
- antall styremedlemmer
- hvilke saker som skal behandles på ordinær generalforsamling
- i tillegg skal det angis i vedtektene dersom selskapet skal ha flere daglige ledere eller dersom selskapet skal være registrert i Verdipapirsentralen.

Øvrige krav til stiftelsesdokumentet I tillegg til vedtektene krever aksjeloven at også enkelte andre bestemmelser skal tas inn i stiftelsesdokumentet.

Dette gjelder:

- aksjetegnerens navn, adresse og fødselsnummer
- hvor mange aksjer som tegnes av hver aksjeeier
- det beløp som skal betales for her aksje. Dette beløpet kalles aksjeinnskudd og utgjør aksjetegnerens andel av aksjekapitalen.
- tidspunktet for når aksjeinnskuddet senest skal innbetales til selskapet
- hvem som skal utgjøre selskapets styre

Det beløp som skal betales for aksjene kan aldri være lavere enn aksjenes pålydende. Det beløp som skal betales for hver aksje kan imidlertid være høyere enn aksjenes pålydende. I så fall sier man at det skal betales overkurs for aksjene.

Åpningsbalanse

De som stifter selskapet må sørge

for at det utarbeides en åpningsbalanse, som skal følge som vedlegg til stiftelsesdokumentet. En åpningsbalanse er en oppstilling over selskapets eiendeler, egenkapital og gjeld på stiftelsestidspunktet. Åpningsbalansen skal settes opp i samsvar med regnskapslovens bestemmelser. Den skal videre bekreftes av en revisor.

Undertegning av stiftelsesdokumentet

Som nevnt ovenfor består stiftelsesdokumentet av vedtekter, enkelte andre bestemmelser som har betydning for stiftelsen, samt en åpningsbalanse som skal følge som et vedlegg til stiftelsesdokumentet. Når disse tingene er på plass, skal stiftelsesdokumentet signeres av de som skal tegne aksjer i selskapet.

Når samtlige har signert anses selskapet som stiftet. Signeringen innebærer at man forplikter seg til å innbetale aksjeinnskuddet til selskapet.

Betaling av aksjeinnskudd

Som nevnt skal det fremgå av stiftelsesdokumentet når aksjeinnskuddet senest skal være innbetalt til selskapet. Selskapet skal meldes til Foretaksregisteret for registrering innen 3 måneder etter undertegningen av stiftelsesdokumentet. Dette medfører at aksjeinnskudd må være innbetalt til selskapet senest 3 måneder etter at undertegningen av stiftelsesdokumentet fant sted.

Dersom aksjeinnskudd betales etter forfallsdato, plikter aksjeeieren å betale forsinkelsesrente. Dersom aksjeinnskuddet innbetales så sent at man ikke rekker å melde selskapet til Foretaksregisteret innen 3-måneders fristen, vil Foretaksregisteret nekte å registrere selskapet. I så fall faller selskaps-

stiftelsen bort og man må eventuelt gjenta stiftelsesprosedyren.

Melding av selskapet til Foretaksregisteret

Den siste delen av stiftelsesprosessen er meldingen av selskapet til Foretaksregisteret. Før selskapet er registrert har det ikke lov å drive næringsvirksomhet. Melding til Foretaksregisteret skjer på eget skjema.

I meldingen til Foretaksregisteret må det fremgå at selskapet har mottatt aksjeinnskuddene. Dette skal bekreftes av selskapets revisor. Dersom meldingen oppgir at aksjeinnskuddene er innbetalt uten at de er det, er styremedlemmene og revisor solidarisk ansvarlig for det som måtte mangle. Det betyr at de kan risikere å måtte betale det som mangler av egen lomme.

Codex Advokat AS har lang erfaring i stiftelse av selskaper og yter bistand i ethvert ledd av prosessen. Går du i tanker om å stifte eget selskap? Ta kontakt med Codex Advokat AS!

Av Olav Martin Jentoft jr
Codex Advokat Trondheim AS



Olav Martin Jentoft jr
Codex Advokat Trondheim AS

Strømnettet - et naturlig monopol som skal drives effektivt!

Det er slutt på den tida at everket sine kostnader dekkes inn ved å øke tariffen - vedtatt i kommunestyret en gang pr. år. Kraftprisen er det konkurransen på og for nettariffen er det regulering. Reguleringen er på nettselskapenes inntekter. Dvs. at hvis de oppnår lave kostnader så øker deres fortjeneste. NVE opptre som kundens "advokat" og kontrollerer at dette skjer riktig og med stadig bedre effektivitet.

Resultatet er uten tvil lavere pris enn om nettselskapet som monopolist selv hadde satt prisen i kommunestyret. Konsekvensen er at de over 100 nettselskapene legger stor vekt på å operere effektivt. Effektiviteten tas ut på mange vis, men følgende forhold blir kontinuerlig fokusert:

- Omorganisering og outsourcing.
- Bemanningsreduksjoner.
- Økt fokus på effektive arbeidsprosesser.
- Drifting av nettet med mindre marginer (levetid, kapasitet).
- Økt bruk av avansert IT.
- Utsette investeringer.

Dette går bra - men hva med framtida? Hva med leveringskvalitet? Hva skjer når store deler av nettet må fornyes? Hva med kompetansen i energiverkene - forsvinner den? Slike spørsmål er sentrale og drøftes ofte.

Et effektivt everk er kritisk avhengig av avanserte IT-systemer. I det norske strømnettet ligger det bokførte verdier for 150 mrd kroner og hvert år reinvesteres det ca 0,5 % av dette beløpet. Dette betyr at nettselskapene ser for seg en levetid på strømnettet på ca. 200 år!

Hva da med faren for strømbrydd og dårlig leveringskvalitet? Allerede i dag koster periodevis redusert leveringskvalitet samfunnet ca. 2 mrd kroner hvert år (ref. SINTEF). Selv om reinvesteringen er lav, så er nettselskapene aktive brukere av IT-løsninger i sin planlegging og i sin daglige drift. For slike IT-løsninger er Powel ASA markedsledende både hva angår nettforvaltning, nettberegninger, nettplanlegging og for forvaltning av måledata.

Dette er løsninger som er realisert i nært samspill med nettselskapene selv - og som derfor er godt tilpasset

de krav som skal oppfylles. Måling og avregning - et fagområde i bevegelse! Kommunikasjonsteknologi, internett, fjernavleste målere, strukturendringer i everksbransjen - dette er stikkord som påvirker verdikjeden fra måleravlesing til betalt faktura.

NVE har bestemt at fra og med 2005 skal alle kunder med forbruk større enn 100.000 kWh være fjernavlest og all måleravlesing er nettselskapets ansvar. Også avregning og fakturering av både nettleie og kraftprodukt skjer som oftest i regi av nettselskapet. Typisk så stoler vi som kunder på strømmåleren og everkets håndtering av våre måledata.

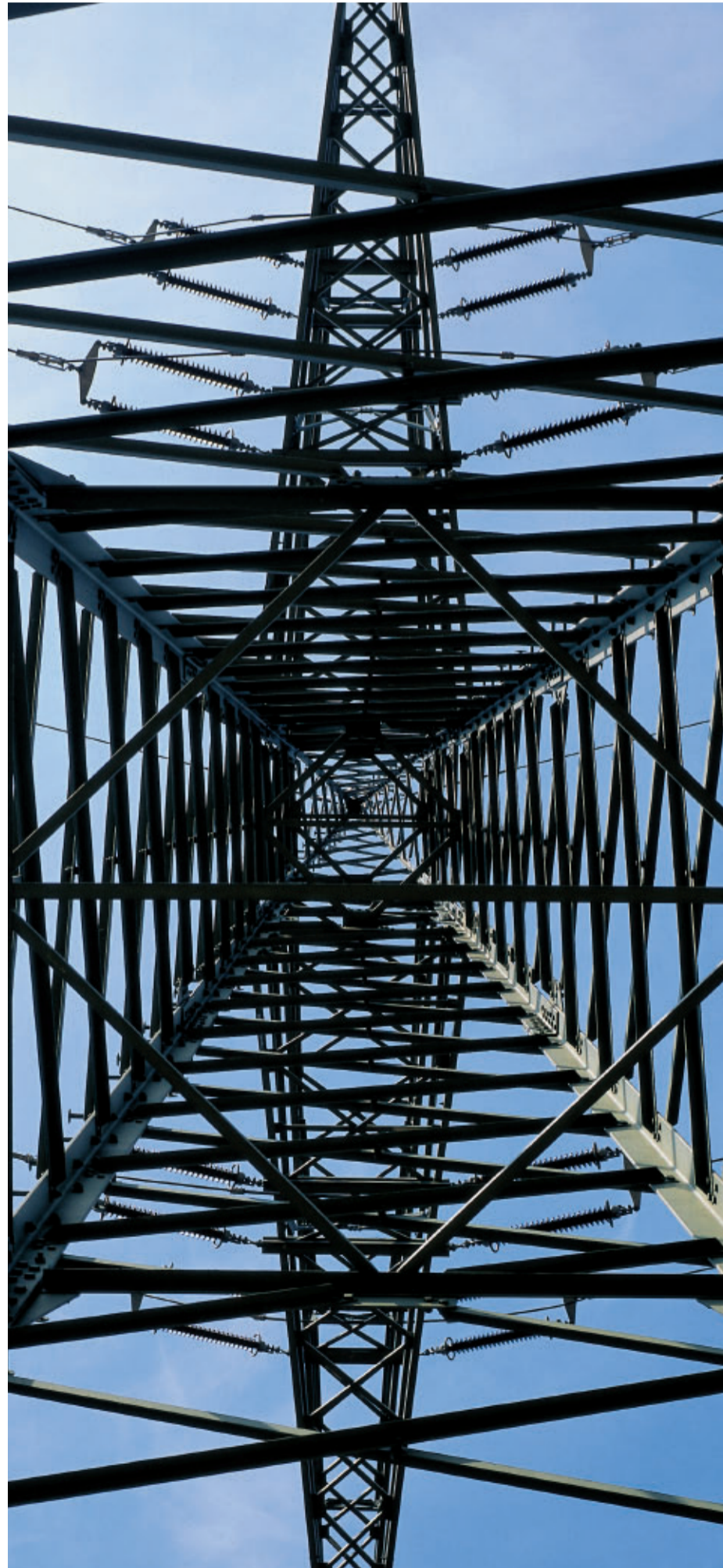
Faktisk så er det den som sender faktura som selv kontrollerer dette "kassaapparatet". Her vil myndigheten skjerpe kravene slik at kontroll med fakturagrunnlaget skal bli bedre.

Dette har Powel tatt konsekvensen av med sitt datasystem slik at kvalitetssikring og sporbarhet av feil er grundig ivaretatt. Slik funksjonalitet bidrar til at nettselskapene kan automatisere arbeidet med måling og avregning. I Sverige vil trolig alle landets elkunder ha fjernavleste målere innen 2009 og i Norge foreslår NVE at alle nettselskap er forpliktet til å tilby alle sine kunder slikt utstyr.

Resultatet kan bli en digitalisert måleverdikjede "uberørt av menneskehånd" der kvalitet og effektive arbeidsprosesser er i varetatt - ikke ulikt det vi registrerer hos for eksempel bankene.



Klaus Livik



Powels programvare og tjenester er nøkkelen til å effektivisere selskaper innenfor energibransjen og offentlig sektor

Støtter ung idrettsutøver: Creno vil bidra til NM-gull



Har du hørt navnet Thomas Rømo? Ikke det? Bare vent - går det som Crenos markedsjef Benth Walmestad tror, står han på pallen i de internasjonale skøytemesterskapene om et par år.

Av Ragnhild Tokstad Bergsmyr

- Thomas Rømo er uten tvil en av Norges mest lovende skøyteløpere, sier Benth Walmestad. Dønn seriøs, prestasjonsorientert og engasjert er ord som sitter løst når Creno-sjefen karakteriserer med 16 år gamle Tønsberg-løperen.

Det er også grunnen til at Creno har valgt å sponse unggutten for å gi ham enda bedre muligheter til å satse på skøytekarrieren.

Vil gi unge en mulighet

- Næringslivet er flinke til å sponse etablerte idrettsutøvere som allerede får støtte fra andre hold. Vi hadde lyst til å satse litt annerledes, sier Walmestad. Nå har Rømo fått et fast beløp fra Creno. I tillegg har de inn-

gått avtale om en resultatavhengig løsning. - Den utløses dersom Thomas når de konkrete målene han har satt seg for sesongen, med hensyn til tider og plasseringer, seir Walmestad, som håper sponsoringene får føtter å gå på utover skøytesesongen.

Blant målene til unggutten er å forbedre sine egen personlige rekorder vesentlig, blant annet fra 40,09 til 39,0 på 500 m, og fra 2.05 til 1.59 på 1500 m. I tillegg har han planer om å ta NM-gull i sin aldersklasse.

- Hvorfor støtte en skøyteløper?

Bevisst utøver

- Vi liker å gå litt mot strømmen på flere måter. Da passet det bra å satse på en idrett som ikke akkurat er en

publikumsvinner for tiden. Dessuten syns vi det er riktig å støtte motiver-te utøvere som om noen år skal ta over stafettpinnen etter de etablerte. Men ikke minst skyldes det at Thomas er en utrolig positiv, bevisst og målrettet utøver som fortjener å få litt oppbakking i forsøkene på å nå toppen samtidig som han skal ta en utdanning.

- Og hva venter Creno å få tilbake?

- Vi gjør iallfall ikke dette for å få Creno-logoen på TV-skjermen. Men vi tror selvsagt at både bedrifter og enkeltmennesker syns det er hyggelig med et selskap som sponser ungdomsidretten. Sånn sett kan vi kanskje oppnå litt goodwill.

Følg Thomas på nettet

I vinter kan du følge Thomas Rømo på Crenos nettside www.creno.no. Der blir Thomas' resultater lagt ut etter hvert skøytestevne han deltar på.

Det er imidlertid ikke første gang Creno sponser idretten. For et par år siden ga de et beløp til skiløperen Anders Aukland, som var den eneste på landslaget uten privatsponsor. - Det ga oss masse oppmerksomhet med medieoppslag og kundetreff med Anders som trekkplaster. Denne gang er ikke det det viktigste. Nå ønsker vi rett og slett å støtte en unik idrettsutøver for å gi ham enda bedre muligheter til å lykkes, sier Benth Walmestad.

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

Finans- og regnskapssjefen i Trondheim kommune:



Bli en attraktiv samarbeidspartner!

- Vi har lenge satset på å ligge helt i front med hensyn til å ta i bruk ny teknologi. Det gjør oss til en attraktiv samarbeidspartner for både kommunens innbyggere og leverandørene våre, mener Trondheim kommunes finans- og regnskapssjef, Thor Egil Myren.

Av Ragnhild Tokstad Bergsmyr,
Røe Kommunikasjon

- I løpet av par år skal halvparten av Trondheims innbyggere betale regningene fra kommunen via e-faktura, spår Thor Egil Myren. Finans- og regnskapssjefen i Trondheim kommune innrømmer at målsettingen er ambisiøs, men slett ikke umulig.

I front

- Vi har ofte vært tidlig ute med å innføre nye teknologiske verktøy og rutiner innen betalingsformidling, og er opptatt av å ligge helt i front med hensyn til løsninger for fakturering og innfordring. Myren understreker at den viktigste grunnen til å følge med på utviklingen, er å kunne gi et best mulig tilbud til kommunens 155 000 innbyggere.

Vil bli bedre

Med et driftsbudsjett på 6 mrd kroner og 300 000 utgående fakturaer årlig, er Myren ute etter løsninger som kan gjøre kommunen mer serviceorientert, brukervennlig og effektiv.

- I oppstarten betyr det å innføre nye verktøy alltid litt merarbeid og prakk for oss. Det gjelder også under innføringen av e-faktura, og det må vi regne med når vi er i en pilotfase. Men det vil gå seg til, tror Myren. Nå har det gått et par år siden de første e-fakturaene gikk ut fra kommunen, og etter hvert tror han at e-faktura vil være den selvsagte måten å betale regninger på for kommunens innbyggere. Og da vil omleggingen vises i regnskapet.

Besparelser

- Noen har regnet ut at Trondheim kommune ville spare 5 millioner kroner årlig dersom alle innbyggerne benyttet e-faktura. Det tror jeg er et svært teoretisk regnestykke, men det er klart at mindre papir og mindre behandling fra vår side betyr penger spart. Alt må imidlertid gå seg til, og kostnadskuttene vil skje over tid.

I dag bruker rundt 20 prosent av brukerne innen barnehage og SFO e-faktura. - Det betyr store fordeler for både brukerne og oss. Brukerne får den ferdig utfylte fakturaen opp på dataskjermen. Stemmer den, kan den godkjennes med et klikk. Men du kan også overstyre den og gjøre endringer. Enkelt og greit.

Attraktiv pilot

Trondheim kommune er utvilsomt en pioner på faktureringssiden. Kommunen var tidlig ute med autogiro, så med avtalelegio og nå er de i front med hensyn til e-faktura.

- Det at vi er aktive og tidlig ute med hensyn til den teknologiske utviklingen, gjør oss til en attraktiv samarbeidspartner. Det er mange som vil ha oss med på nye utviklingsprosjekter, og vi blir gjerne med så lenge vi ser potensial i det, forteller Myren. Utviklingen av e-fakturasystemet har skjedd i nært og godt samarbeid med blant andre Fokus Bank, IBM og BBS. - Vi har ved flere tilfeller fungert som pilot for nye teknologiske løsninger. Det gir fordelen av å få løsningene skreddersydd til vår organisasjon og våre behov, men selvsagt setter det også krav til at vi investerer tid og ressurser i prosjektene.

I 2005 tar kommunen i bruk et helt nytt budsjetteringssystem - utviklet og skreddersydd i samarbeid med Tromsø-bedriften Arena.

Elektronisk arkiv

For å gjøre kommunens faktureringsarkiv komplett og lett tilgjengelig, settes det nå i gang et skanne-prosjekt, der alle inngående papirbilag blir skannet og lagret elektronisk. Men også det setter store krav til samarbeid. - Dette er det andre store prosjektet vi kjører for tiden. For å få effektive arkiveringsløsninger, må vi samarbeide med leverandørene våre om blant annet utforming av bilagene, sier Thor Egil Myren. Mot de store leverandørene har kommunen for lengst etablert e-handelløsninger. Mange av de totalt

2000 små og store leverandørene vil imidlertid fakturere på gammelmåten lenge ennå.

Sentralisering

I dag kjøres det meste av kommunens utgående fakturering gjennom økonomitjenesten og finans- og regnskapstjenesten, mens noe av faktureringen skjer ute på de 215 enhetene i Trondheim kommune. Ved å sentralisere dette arbeidet, tror Myren at kommunen kan spare penger og gjøre jobben mer effektivt. - Men vi har ikke tatt noen beslutning om hvorvidt arbeidet skal sentraliseres til den eksisterende faktureringsenheten, eller om det skal opprettes en ny enhet.

Tar tak i rutinene

For ti år siden foregikk innfordringsarbeidet i Trondheim kommune relativt tilfeldig, ifølge Myren. I dag er kommunen helt i front også på dette området. - Vi var den første kommunen som gikk i gang med å legge opp skikkelig innfordringsrutiner. Nå tør jeg påstå at vi er en av de beste på området.

Pleier relasjoner

På finanssiden er Trondheim kommune en av Fokus Banks største kunder. - Vi bruker mye tid på å forhandle avtaler og pleie samarbeidet for å sikre en god forvaltning av kommuneverdiene.

Også på andre områder er Myren opptatt av de gode relasjonene, enten det gjelder teknologisk utvikling, leverandøravtaler eller andre forhold.

Kompetanseutvikling

Og selvsagt gjelder det også internt. - Jeg er opptatt av at medarbeiderne skal ha stor frihet, men også dermed stort ansvar. Finans- og regnskapstjenesten har 25 ansatte fordelt på de fem seksjonene innfordring, regnskap, finans, edb og fellestjenester.

- Det skjer stadig noe nytt innen regnskap og finans. Nye lover og regler krever at vi holder oss oppdatert. Derfor er

det nødvendig med stadig kompetanseutvikling og skolering.

Nærhet

- For meg er det viktig med et nært og godt forhold til medarbeiderne. Tidligere var det seksjonssjefene som gjennomførte medarbeidersamtaler med sine ansatte. Da jeg i år tok alle samtalen selv, så jeg at det var vel anvendt tid, sier Thor Egil Myren, som mener det har liten nytte å dynte på med faglige krav og kurs dersom en ikke tar vare på det sosiale på arbeidsplassen.

Finans- og regnskapssjefens tips for å skape en bedre virksomhet:

1. **Vær alltid på jakt etter tiltak og løsninger som kan forbedre deg og virksomheten din.**
2. **Vær i forkant og se muligheter. Det gjør deg til en attraktiv samarbeidspartner for aktører som kan gjøre deg bedre.**
3. **Etabler og vedlikehold gode relasjoner til leverandørene og samarbeidspartnerne dine**
4. **Sørg for å gi medarbeiderne dine anledning til kompetanseutvikling. Husk at endringer skjer raskt.**
5. **Husk at det faglige ikke er alt. Gjør arbeidsplassen hyggelig og attraktiv.**

B

Returadresse:
Creno
Bygdøy Allé 4
0257 Oslo

Dinamo Link - Foto: Billy Bonkers



En utrolig historie! Fortalt av Tommy Nygård, Norges Råfisklag

Dette er rett og slett en utrolig historie fra virkeligheten. En historie om en organisasjon som representerer 6.100 fiskefartøy og langt flere fiskere, og som en dag kastet sine gamle rutiner overbord. Historien handler om å skrive ut, pakke, frankere og sende ut over 200.000 årlige utsendelser så kostnadseffektivt som mulig - kort sagt om å spare tid, penger og egne ressurser. Les mer om det Råfisklaget selv kaller "outsourcing over all forventning" på posten.no/effektiv



– oss mennesker imellom

råfiskarlaget_246x225 1



16-12-04, 13:09:30

*Creno ønsker alle sine kunder og partnere
en riktig god jul og et godt nytt år!*



www.creno.no