

creno

ØKONOMIAVISEN

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

Motiverte medarbeidere

Har medarbeiderne dine høyere utdanning, god jobbkompetanse og føler de mestrer arbeidet sitt, er de sannsynligvis også motiverte for å gjøre en god jobb. I tillegg er det avgjørende med innflytelse over egen jobbsituasjon.

Les mer på side 4



Lederen



Sunne verdier i en sunn bedrift

Les mer på side 2

Aksjeanalytikeren



DNO - oljesuksess i Midt-Østen

Les mer på side 2



S.A.T.S Norge om samarbeidet med Creno:

Ingen over - ingen ved siden

Les mer på side 3

Økonomisjefen



Sunn konkurranse og riktig fokus

Les mer på side 7



Stadig færre konkurser

Det er nå færre konkurser i Norge enn på lenge. Konkurstallene for august viser at vi må tilbake til slutten av 2001 for å finne et lavere antall konkurser. 277 norske virksomheter måtte kaste inn håndkleet i løpet av den siste sommermåneden, ifølge ferske tall fra CreditInform. - Vi ser et markert fall i tallet på konkurser innen de fleste bransjer og over det meste av landet, sier administrerende direktør i CreditInform, Lars Carlsson.

78 000,-

Les mer på side 6

Sunne verdier i en sunn bedrift

Bedriftskulturen i Creno er basert på tre grunnverdier:

1. **offensivitet**
2. **entusiasme**
3. **ydmykhet**

Verdiene er valgt på bakgrunn av erfaringen om at sunne og positive verdier er selve bærebjelken for å skape en god bedriftskultur.

Samtidig vet vi at disse verdiene ikke står på egne bein. For at medarbeiderne skal greie å opptre offensivt, entusiastisk og ydmykt, må vi ha en grunnmur av trygghet. Det betyr at ingen skal føle frykt for å trække feil eller være usikre på om det de presterer er godt nok. Trygge medarbeidere trenger ikke gå i skyttergravene. De møter andre mennesker med en åpen, konstruktiv og ydmyk holdning.

Men trygghet kommer ikke av seg selv. For å føle trygghet må medarbeiderne oppleve at de mestrer arbeidsoppgavene. For mestring avler trygghet. Men ikke bare det. Mestring avler også motivasjon og entusiasme, som oftest er avgjørende for å gjøre en god jobb. Føler ikke medarbeiderne at de mestrer arbeidsoppgavene sine, svikter med andre ord både motivasjonen og entusiasmen, og dermed også prestasjonen.

En nylig utført undersøkelse utført av analyse- og rådgivningsselskapet Sentio i samarbeid med NTNU, bekrefter at mestring er en viktig forutsetning for arbeidsmotivasjonen. Også kunnskap og kompetanse er nødvendige forutsetninger for motiverte medarbeidere.

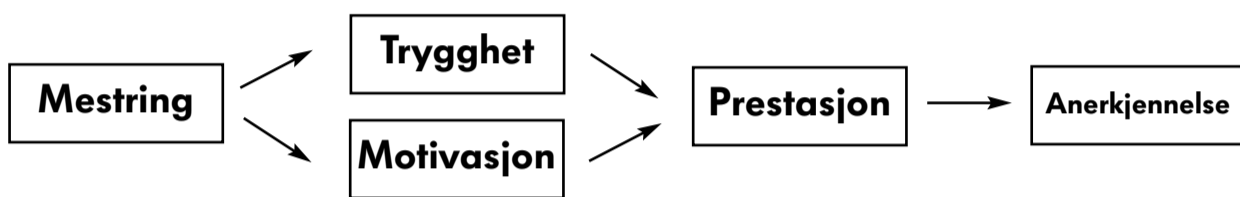
I Creno har vi tatt konsekvensen av dette. Gjennom den såkalte Creno-skolen får våre ansatte ikke bare større bevissthet om de verdiene vi vil skal prege hele Crenos virksomhet. Vi har også

1. et konstant fokus på at medarbeiderne må ha den kompetansen som skal til for å utføre jobben på en tilfredsstillende måte
2. klare prestasjonsmål slik at medarbeiderne vet hvilke arbeidsoppgaver og krav de skal fylle

Det danner grunnlag for trygghet og for positiv anerkjennelse. Og da er vi tilbake der vi startet, nemlig ved tryggheten og motivasjonen etter å ha mestret oppgaven.

Banalt? Førskolepedagogikk? Kanskje. Men vi vet at vi aldri vokser fra behovene for trygghet, mestring og anerkjennelse. Først når dette er på plass, kan vi legge et reelt innhold i grunnverdiene offensivitet, entusiasme og ydmykhet.

Det som kjennetegner bedrifter som har hatt suksess over lengre tid, er at de i både oppgangs- og nedgangstider har greid å bevare de sunne verdiene og den sunne bedriftskulturen. Det er målet også for Creno!



Aksjeanalytikeren anbefaler:

DNO - oljesuksess i Midt-Østen

- DNO (Det Norske Oljeselskap) er utvilsomt det mest attraktive selskapet jeg følger i aksjemarkedet i dag. Selskapet har en sterk kontantstrøm fra eksisterende produksjon og er i gang med boreriger som kan gjøre DNO-aksjen til en lønnsom investering, sier aksjeanalytiker Stian Eliassen i Terra Securities.

Eliassen har fulgt DNO i to år, og er ikke i tvil om at selskapet er hans beste investeringstips.

Kursen skal opp

- Nå ligger aksjen på 24,60 (21. sept, red.anm.), og har et kursmål over 12 måneder på 31 kroner. Mitt nåverdianslag er på 32,50, og jeg ser derfor en betydelig oppside i aksjen.

Årsaken til Eliassens store forventninger er DNOs virksomhet i Jemen. Med to felt i produksjon og prøveboringer på et tredje, tror han det blir en spennende høst. - I høst skal det bores ytterligere to brønner. Da er det store muligheter for både produksjons- og reserveøkning, tror Eliassen. I dag pumper selskapet opp 12 000 fat hver eneste dag fra Jemens oljekilder.

Lønnsomt i Jemen

- I Jemen kan oljeproduksjonen drives langt rimeligere enn på norsk sokkel. Der foregår boringa på landjorda, og oljen ligger relativt grunt. Transporten skjer i rørledninger som ligger oppå bakken, forteller Eliassen og peker på de store fordelene dette betyr sammenliknet med norsk oljeproduksjon langt til havs, som innebærer langt større kostnader med hensyn til blant annet produksjonsutstyr, personell og transport. Dermed blir lønnsomheten i Jemen mangedoblet sammenliknet med norsk oljeproduksjon. I Jemen ligger produksjonskostnaden på omkring fire amerikanske dollar. Med en oljepris på 44 dollar gir dette en meget sterk inntjening.

Også på norsk sokkel

Samtidig er Jemens oljefelt relativt små i forhold til feltene på norsk sokkel, der DNO

også opererer. I dag produserer DNO på Statoils Glitne-felt, samtidig som selskapet har letelisenser som Eliassen har stor tro på. Totalt pumper selskapet nå opp 14 000 fat daglig. Det er nesten en halvering sammenliknet med produksjonen i 2003, men Eliassen beroliger oss med at reduksjonen var både naturlig og nødvendig, og skyldes salg av flere lisenser.

Suksess og salg

- DNO startet opp på 1970-tallet. I 1996 fikk selskapet nye eiere som endret de strategiske disposisjonene, og siden økte produksjonen jevnt på norsk og britisk sokkel og i Jemen. I november i fjor valgte DNO imidlertid å selge ut store deler av virksomheten i England, Irland og noe på norsk sokkel til svenske Lundin Petroleum. Bakgrunnen for salget var at DNO hadde mange prosjekter i den kostbare utbyggingsfasen. Det krever

store investeringer sammenliknet med kostnadene i produksjonsfasen. Nå domineres dermed selskapsaktiviteten av produksjon.

Er underpriset

Eliassen mener at DNO fikk en gevinst på rundt 100 millioner kroner av salget beregnet ut fra hans nåverdianslag av lisensene. I august i år falt kursen, men dette var som følge av utdeling av utbytte. - På grunn av det gode salget i 2003, delte selskapet ut ekstraordinært utbytte i august på 4 kroner per aksje. Siden har aksjen steget med 11 prosent.

Og han har ingen tro på at det vil stoppe der.

- DNO er underpriset i dag, og jeg tror at den som investerer i selskapet, vil komme godt ut, sier han.

S.A.T.S Norge samarbeider med Creno:

Bedre resultat og færre klager

- Siden Creno tok over hele innfordringsvirksomheten i fjor, har vi fått bedre resultat og mer fornøyde medlemmer, sier finansdirektør Wenche Evertsen i S.A.T.S Norge. - Vi har erfart at Creno er suverene i forhold til andre innfordringsaktører.

S.A.T.S Norges samarbeid med Creno startet i det små i 2001. Siden i fjor har Creno tatt seg av all oppfølging fra og med første purring, og nå vurderer S.A.T.S å utvide samarbeidet til også å omfatte deler av faktureringsprosessen.

Er tilliten verdig

- Vi har stor tillit til den måten Creno løser innfordringssakene på, og erfaringene hittil har vist at de er tilliten verdig. Gjennom samarbeidet har de vist at de leverer det de har lovt. Ikke alle i bransjen gjør det, sier finansdirektør Wenche Evertsen i S.A.T.S Norge.

Bedre resultat og færre klager

Samarbeidet startet med at Creno fikk innfordringsmassen på to av kjedens treningscentre. Dermed kunne Evertsen sammenlikne resultatene mellom Creno og konkurrentene, og resultatet var utvetydig: Creno gjorde jobben med bedre resultat, og med langt færre kundeklager. Det åpnet døren til hele S.A.T.S-kjeden, som er Nordens ledende treningsbedrift med i overkant av 100 treningscentre og 200 000 medlemmer i Norge, Sverige, Danmark og Finland.

Raskere prosess

Det gode førsteinntrykket har vart ved, og Evertsen mener Creno har vært en pådriver for å effektivisere innfordringsprosessene i treningskjeden.

- Creno er svært opptatt av at sakene løses raskt, og har bidratt til å speede opp hele prosessen for oss. Vi ser helt tydelig at dess raskere vi kommer på banen, jo enklere er det å få inn pengene som medlemmene skylder oss. Det betyr høyere løsningsgrad og bedre inntjening, sier Evertsen.

Fornøyde kunder

Men mens mange andre inkassoaktører ifølge Evertsen kun er opptatt av løsningsgrad, er Creno opptatt av å være løsningsorienterte.

- Creno har hele tiden villet lære om bransjen og om oss, produktene våre og

kundene våre. Årsaken er at de ønsker å kjenne dem de skal kommunisere med i innfordringsprosessen og levere god service til kundene våre.

Og Evertsen er ikke i tvil om at holdningen har vært avgjørende for resultatet. Hun forteller om Crenos evne til å snu saker som i utgangspunktet er lite hyggelige, til en positiv opplevelse for kunden. - Vi har fått mange positive tilbakemeldinger fra medlemmer som skryter av måten saken har blitt løst på.

Kompetent rådgiver

- I tillegg har Creno vært svært proaktive med hensyn til å foreslå løsninger som har gjort oss enda bedre. Dermed er de ikke bare en leverandør av inkassotjenester, men fungerer også som en svært kompetent og løsningsorientert rådgiver som stadig leter etter tiltak som kan gjøre inntjeningen og kundeservicen enda bedre.

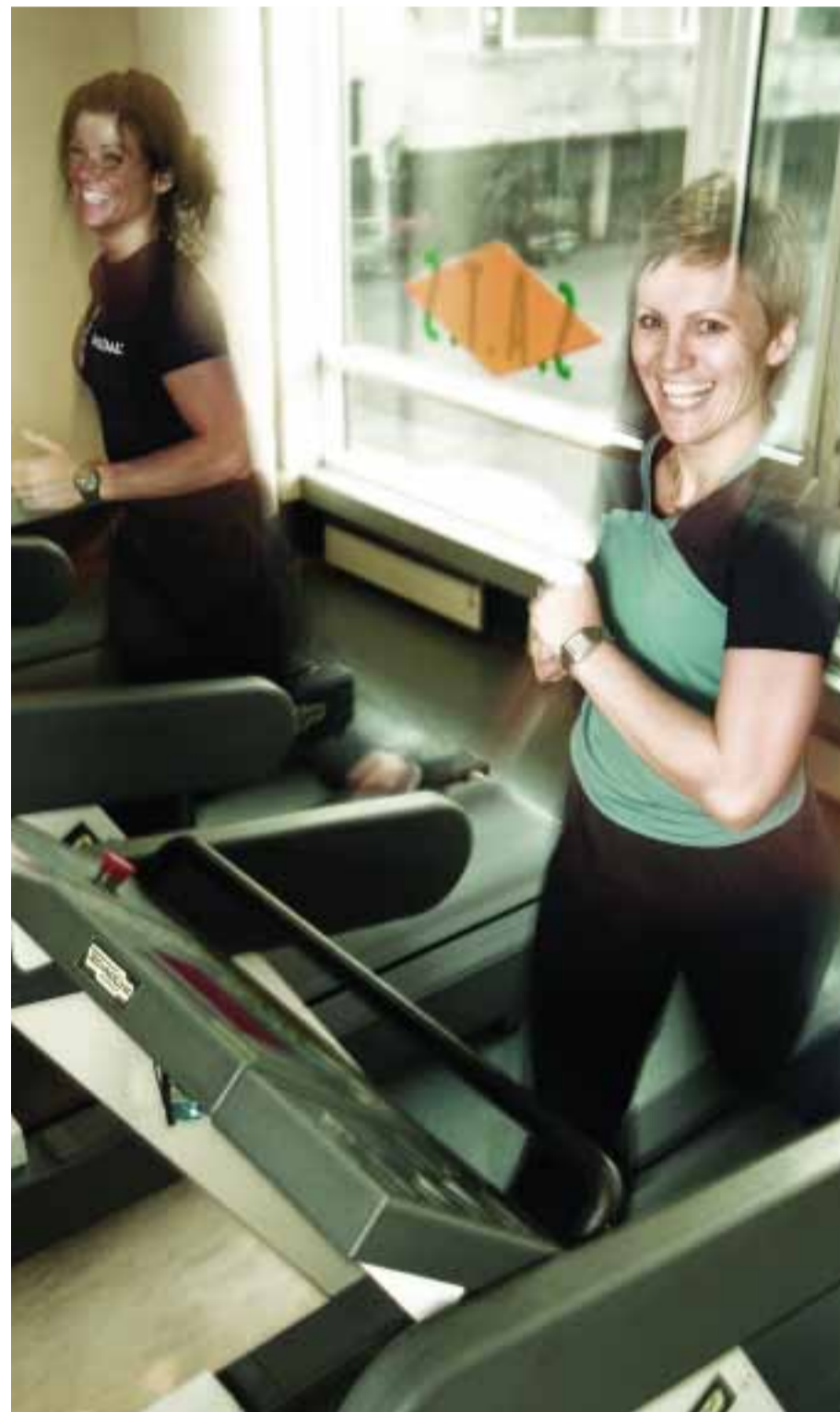
- Rutinene til Creno har i høy grad bidratt til å endre holdningene til medlemmene våre. Uten å true med bøddelen, har de oppdratt medlemmene til å tenke at "S.A.T.S-regningen venter du ikke med å betale - da går den til purring".

Creno lever trygt

Som treningscenterkjede er S.A.T.S en ettertraktet samarbeidspartner for inkassoaktørene. Først og fremst fordi betalingen i høy grad skjer via avtalegiro, og at kravene dermed betraktes som er relativt enkle å drive inn. Men foreløpig lever Creno trygt.

- Så lenge vi har god dialog og gode løsningsgrader, vil det være veldig vanskelig for andre inkassoaktører å komme inn hos oss, sier Evertsen. Hun opplever stor interesse fra inkassobransjen. - Tilbud vi har fått fra andre aktører, kan ikke matches med Creno, spesielt med tanke på det gode samarbeidet vi etter hvert har utviklet.

- Vi har opplevd inkassobyråer som er



- Creno er ikke bare en leverandør av inkassotjenester, men fungerer også som en svært kompetent og løsningsorientert rådgiver som stadig leter etter tiltak som kan gjøre inntjeningen og kundeservicen enda bedre, sier finansdirektør Wenche Evertsen i S.A.T.S Norge (til høyre).

mer opptatt av å legge skylden på kunden enn av å løse saken og få inn pengene på en effektiv og god måte. Slike samarbeidspartnere kan vi ikke ha. I innfordringssaker er inkassobyrået vårt

ansikt utad, og med de erfaringene vi har med Creno hittil, skal det bli veldig vanskelig for en annen aktør å ta deres plass, sier Evertsen.

Dette skal til for å skape

Motiverte medarbeidere



”Utdanningen må være relevant for den jobben du gjør“



Har medarbeiderne dine høyere utdanning, god jobbkompetanse og føler de mestrer arbeidet sitt, er de sannsynligvis også motiverte for å gjøre en god jobb. I tillegg er det avgjørende med innflytelse over egen jobbsituasjon.

Mestring og høy utdanning er to av faktorene som bidrar mest til høy arbeidsmotivasjon. Du skal heller ikke være redd for å ansette voksne medarbeidere. Motivasjonen øker nemlig linært med alder. Det er noen av konklusjonene analyseselskapet Sentio trekker etter å ha gjennomført landets mest omfattende medarbeiderundersøkelse.

Kjente sannheter

- Konklusjonene er verken oppsiktsvekkende eller overraskende. De bidrar tvert imot til å bekrefte vedtatte sannheter i tradisjonell samfunnsforskning, sier sosiolog Roar Håskjold, som er Sentios leder for forskning og utvikling.

- Mennesker med høy utdanning har kvalifisert seg for jobben, og har dermed gode forutsetninger for å være motiverte. Samtidig er ikke høy utdanning alene nok for motivasjonen. Utdanningen må være relevant for den jobben du gjør.

Kompetanseutvikling

Undersøkelsen viser at arbeidstakere innen utdanning og forskning er blant dem som er mest motiverte for arbeidet sitt. Og Håskjold er ikke overrasket over at lærerne kommer høyt opp på lista. Én årsak kan være det solide lønnsloftet blant lærerne. - Samtidig har det vært stort fokus på kompetanseutvikling, kursing og etterutdanning i denne yrkesgruppen. Det stemmer godt med konklusjonen om at utdanning er viktig for motivasjonen, sier Håskjold.

For utdanning gjelder ikke bare det du gjør før inntreden på arbeidslivet. Ifølge Håskjold er kompetanseheving underveis like viktig for å holde motivasjonen oppe.

Mestring

Ifølge undersøkelsen er også mestring en vesentlig forutsetning for arbeidsmotivasjonen. - Er du dyktig i jobben din og føler deg hjemme i den, stiger motivasjonen. Ifølge klassisk sosiologi er fremmedgjøring, det vil si at du ikke føler eierskap til, og ikke ser sammenhengen i den jobben du gjør, den viktigste årsaken til stress.

Men mestring er ikke et enkelt begrep. Det forutsetter blant annet både tid og kompetanse til å utføre jobben, mener Håskjold.

Alt henger sammen

Forsker og psykolog Asbjørn Grimsmo ved Arbeidsforskningsinstituttet bekrefter at mestring og motivasjon henger nøye sammen.

- Mestring og motivasjon er til dels overlappende begreper. Opplevelsen av mestring er nært knyttet til de erfaringene du gjør, og på mange måter kan vi også si at mestring og læring er overlappende fenomener, sier Grimsmo. Og da blir Sentios konklusjoner enda mer selvsagte.

- Det spesielle med mestring er at du gjennom å mestre lærer mer om egne ressurser. Du får større tro på deg selv og mer pågangsmot, sier Grimsmo, som har arbeidsmiljø og helse som forskningsområde.

Helhet

- De ytre forholdene er bare en liten del av motivasjonen som er knyttet til arbeid. Den vesentligste drivkraften kommer innenfra. Når folk kan jobbe uten lønn, karrieremuligheter og ros, må det være noe som kommer innenfra. Den viktigste kilden til motivasjon ligger i forventningen om å skape noe som er betydning, og i å skape helhet i tilværelsen.

Innflytelse og ressurser

Grimsmo mener at den viktigste veien til motiverte medarbeidere, er innflytelse over egen jobbsituasjon. Samtidig er det avgjørende at arbeidstakeren får tilgang til de ressursene som skal til for å utføre jobben.

- Delegerer du ansvar uten å la nødvendige ressurser som tid, penger og kompetanse følge med, blir resultatet høye krav og liten innflytelse. Det skaper stress, og det er langt fra et godt utgangspunkt for motiverte medarbeidere, sier Grimsmo.

Stadig færre konkurser

Det er nå færre konkurser i Norge enn på lenge. Konkurstallene for august viser at vi må tilbake til slutten av 2001 for å finne et lavere antall konkurser. 277 norske virksomheter måtte kaste inn håndkleet i løpet av den siste sommermåned, ifølge ferske tall fra CreditInform. - Vi ser et markert fall i tallet på konkurser innen de fleste bransjer og over det meste av landet, sier administrerende direktør i CreditInform, Lars Carlsson.



Administrerende direktør i CreditInform, Lars Carlsson

Antall konkurser i august er vesentlig lavere enn noen av månedstallene hittil i år. 277 konkurser er også færre enn antall konkurser i august måned i 2003 og 2002. For å finne tilsvarende lave tall, må vi helt tilbake til slutten av 2001.

14 prosent nedgang

Hittil i år har det vært 2702 konkurser her i landet, mot hele 3143 i samme periode i fjor. Det innebærer en samlet nedgang i antall konkurser på 14 prosent.

-Spesielt gledelig er det at vi nå ser forbedringer innen bygg- og anleggsbransjen, sier Lars Carlsson. Han fremhever også transportsektoren og eiendomsmarkedet som næringer som har grunn til å glede seg over færre konkurser.

Bedre i varehandelen

Ellers er det grunn til å merke seg at varehandelen kan vise til en kraftig nedgang i antall konkurser. I august måned i fjor gikk 102 foretak i denne bransjen over ende, sammenlignet med 73 i år. Ser vi på det samlede antall konkurser hittil i år, har varehandelen opplevd en gledelig nedgang på 12 prosent.

For industriens del er det ikke like stor

endring, og fiskerinæringen sliter fortsatt.

Temperaturen stiger

- Vi skal samtidig være litt varsomme med å konkludere siden sommeren er en rolig tid, men i det store og hele ser vi at temperaturen i økonomien øker, mener Lars Carlsson.

I den grad konkurstallene kan sies å være et termometer på norsk økonomi, er budskapet tydelig nok. På noen få unntak nær kan alle bransjer vise til nedgang i antall konkurser de første åtte månedene i år sammenlignet med tilsvarende periode i fjor.

Rogaland i siget

Fylkesvis skjer den største forbedringen i Rogaland. Vestfold og Buskerud følger på de neste plassene med markant nedgang i antall konkurser for begge fylker.

- Det er et skår i gleden at det ikke er noen betydelig nedgang i Oslo, selv om det er en svak forbedring fra i fjor.

Ellers ser vi at problemene ikke er over for de to nordligste fylkene. Mens det er en nedgang i tallet på konkurser i Nordland, er det ikke tilfellet for Troms og Finnmark i august, sier Lars Carlsson.

FORETAKSKONKURSER AUGUST 2004

Foretaksform	Aug 2002	Aug 2003	Aug 2004	2003 --> 2004
Ansvarlige selskap	1	2		-100 %
Aksjeselskap	204	238	172	-28 %
Enkeltmansforetak	95	109	100	-8 %
Andre foretaksformer	3	2	5	150 %
Totalt	303	351	277	-21 %

Månedstrend	2001	2002	2003	2004
Januar	281	298	354	378
Februar	291	322	447	352
Mars	336	281	470	397
April	242	357	371	306
Mai	288	333	418	310
Juni	222	366	388	397
Juli	195	292	344	285
August	240	303	351	277
September	229	363	429	
Oktober	307	451	456	
November	302	431	340	
Desember	219	323	342	
Totalt	3152	4120	4710	2702

Fylke	Aug 2002	Aug 2003	Aug 2004	2003 --> 2004
Østfold	14	13	14	8 %
Akershus	22	39	24	-38 %
Oslo	66	66	61	-8 %
Hedmark	13	12	9	-25 %
Oppland	7	8	6	-25 %
Buskerud	19	27	14	-48 %
Vestfold	17	15	7	-53 %
Telemark	14	11	17	55 %
Aust-Agder	4	3	4	33 %
Vest-Agder	2	10	7	-30 %
Rogaland	24	24	8	-67 %
Hordaland	22	25	23	-8 %
Sogn og Fjordane	4	4	5	25 %
Møre og Romsdal	22	26	16	-38 %
Sør-Trøndelag	9	20	20	0 %
Nord-Trøndelag	7	5	6	20 %
Nordland	16	24	15	-38 %
Troms	11	9	11	22 %
Finnmark	9	9	10	11 %
Fylke ikke kjent	1	1		-100 %
Totalt	302	351	277	-21 %

Hovedbransje	Aug 2002	Aug 2003	Aug 2004	2003 --> 2004
Jordbruk og skogbruk	6	4	5	25 %
Fiske inkl. fiskeoppdrett	1	8	7	-13 %
Bergverksdrift og utvinning av olje & gass			1	
Industri	38	26	25	-4 %
Kraft- og vannforsyning				
Bygge- og anleggsvirksomhet	51	65	45	-31 %
Varehandel, reparasjon av kjøretøyer og husholdningsapparater	89	102	73	-28 %
Hotell- og restaurantvirksomhet	19	25	38	52 %
Transport	34	31	24	-23 %
Post og telekommunikasjoner	2	6	5	-17 %
Finansiell tjenesteyting og forsikring	2	1		-100 %
Eiendomsdrift, forretningsmessig tjenesteyting og utleievirksomhet	48	67	41	-39 %
Undervisning	1	3	2	-33 %
Helse- og sosialtjenester	1	2	2	0 %
Andre sosiale og personlige tjenester som kultur og underholdning	9	10	7	-30 %
Lønnet arbeid i private husholdninger				
Ukjent	2	1	2	100 %
Totalt	303	351	277	-21 %
IT*	10	19	9	-53 %

*IT består av deler fra 3 hovedbransjer og skal derfor ikke være med i totalsummeringen

Økonomisjefen

Controller Arild Rambøl i Linjegods om veien til en mer effektiv hverdag:

Sunn konkurranse og riktig fokus

- Sunn konkurranse sikrer at alle presterer sitt beste. Derfor sørger vi for mer eller mindre høytidelig konkurranse både internt og blant leverandørene våre, sier controller Arild Rambøl i Linjegods.

Med blikk for balansen

Med 38 godsterminaler fra Kristiansand i sør til Kirkenes i nord er Linjegods landets markedsledende leverandør av landbaserte transport- og logistiktjenester. Og store virksomheter opererer også med store tall. Fokus og effektivitet blir dermed nøkkelbegreper, og controller Arild Rambøl mener et viktig trekk for å sikre inntjening og god nattesøvn er å ha mer fokus på balansen og mindre på driftsregnskapet.

Penger spart er penger tjent

- I Linjegods har vi en balanse på rundt 800 millioner kroner. Rundt en tredel av dette er utestående fordringer, forteller Rambøl og setter opp et raskt regnestykke. - Vi har alltid rundt 250 millioner utestående. Det betyr rundt sju millioner kroner hver eneste dag. Greier vi å redusere betalingstiden med én dag, betyr det 210 000 kroner spart om renta er på tre prosent. Sånt blir det penger av, sier Rambøl.

- Noe av det viktigste vi kan gjøre, er derfor å sørge for effektive innfordrings- og inkassorutiner.

Sikrer fart med konkurranse

Linjegods har valgt å beholde fakturerings- og innfordringsjobben i egen organisasjon, og har fem fakturerings- og inkassoavdelinger rundt i landet. Har ikke kunden betalt etter andre purring, går imidlertid saken over til Creno eller de to andre inkassoaktørene som Linjegods samarbeider med.



- Vi har valgt å samarbeide med tre forskjellige inkassobyråer, rett og slett for å få mer fart på dem. Når de vet at de konkurrerer med andre byråer, sikrer vi at de alltid yter sitt beste, sier Rambøl. Og her nytter det ikke å sove i timen - den dårligste i klassen risikerer nemlig å bli byttet ut når som helst.

Bare det beste er godt nok

Samarbeidet med Creno har vart i ett års tid, og foreløpig er det ingenting som tyder på en snarlig skilsmisse. - Vi er alltid ute etter de beste aktørene på markedet. For et landsdekkende virksomhet som Linjegods, er det også et pluss når vi finner gode leverandører utenfor Oslo-området.

Intern spa

Også internt i organisasjonen er konkurranseånden til stede. De fem faktura- og inkassoavdelingene konkurrerer seg imellom om å ha lavest mulig andel gamle fordringer. Men selv om målet med konkurransen er viktig nok, legger Rambøl vekt på at den foregår i uhøytidelige former.

- Det skal være moro å konkurrere. Derfor har vi hvert år en samling der vi premierer avdelingen med best resultat, forteller Rambøl. Sist gang var premien et spa-opphold for hele avdelingen, og det var ingen tvil om at premien slo an blant de ansatte.

Motivasjon avgjør prestasjon

Rambøl presiserer at konkurranse skal virke motiverende. Og det er ingen tvil om at det er mer motiverende å rose de beste enn å rise de dårligste. - Alle våre avdelinger gjør det godt. Når vi trekker fram de aller beste, er det for at vi skal strekke oss enda litt lenger.

Den stabile staben tyder på at motivasjonen er i orden, og Rambøl roser det gode teamarbeidet. For det er ingen tvil om at den beste jobben blir gjort når alle drar sammen.

Sjekker betalingsdyktighet

Ett tiltak for å redusere antall utestående fordringer, er flittig bruk av kredittinformasjon. - Alle hos oss blir oppfordret til å bruke kredittinformasjonsbyråer - heller en gang for mye enn en gang for lite. Greier vi å sikre at vi har betalingsdyktige kunder, unngår vi store tap og mye ekstraarbeid.



Feier for egen dør

Men skal en sette krav til andre, bør en ifølge Rambøl også holde sin egen stiren. Derfor er Linjegods opptatt av å holde orden i egne betalinger, og har som mål å ha en upåklagelig betalingshistorikk. - Inkassobyråene vi bruker er blant de største i landet. Dersom de får inn inkassosaker på Linjegods, rapporterer de straks til oss. Det gir oss anledning til å rydde opp fort og greit. Men målet er selvsagt at det ikke skal skje, sier Rambøl.



Controllerens effektiviseringstips:

1. Ha fokus på balansen
2. Sikre sunn konkurranse både internt og blant eksterne samarbeidspartnere
3. Motiver medarbeiderne dine - husk at ros til de beste virker mer motiverende enn ris til de dårligste
4. Sørg for ryddighet og orden i virksomhetens egen økonomi
5. Bruk kredittinformasjonsbyråer. Betalingsdyktige kunder sparer deg for både tid og penger.



Nå kan du få alle fakturaene du mottar som én datafil

Spar tid og penger på å la Posten forenkle mottaket av fakturaer. Å behandle en innkommende faktura koster erfaringsmessig 300 kroner eller mer. Kunder som har tatt i bruk våre løsninger forteller om besparelser på over 50%!

Besparelsen oppnår du ved at

- du kan motta elektroniske fakturaer fra utsteder
- dine fysiske fakturaer skannes til et elektronisk format
- samtlige fakturaer overføres i en felles datastrøm til et kontroll- og anvisningssystem,
- du får økt kontroll og raskere intern håndtering
- elektronisk arkivering sparer tid når fakturaer skal gjenfinnes og informasjon deles

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

