

# 217 KONKURSER I JANUAR

217 bedrifter gikk konkurs i januar, en nedgang på 27 prosent fra samme måned i fjor, viser tall fra CreditInform.

**CreditInform**

Verdien av å vite

An Experian company

Les mer på side 5

### Lederen

**Bli en OL-vinner du også!**



Les mer på side 2

### Aksjeanalytikerens



**Tommel opp for Tomra**

Les mer på side 2

### Økonomisjefen

PERSONLIG VERNEUTSTYR



**Gode venner er gull verdt**

Les mer på side 7

**Elixia om samarbeidet med Creno:**

# GJØR DET UBEHAGELIGE MINDRE UBEHAGELIG



*Elixias leder for medlems-service og administrasjon, Svenn Jarle Simonsen, liker høye mål både profesjonelt og privat. - Samarbeidet med Creno skal bidra til at vi når målene våre, sier han.*

- Samarbeidet med Creno skal gi oss enda bedre løsningsgrad og enda bedre medlemservice, sier Svenn Jarle Simonsen i trenings-senterkjeden Elixia Norge. Det første halvåret har svart til forventningene.

Les mer på side 3

## Store besparelser med Posten e-Faktura

- Stadig flere bedrifter oppdager at elektronisk fakturering gir bedre økonomi, mer effektive prosesser og bedre kontroll, sier Bente Lie.

side 4



## Prestasjoner kommer ikke rekende på ei fjøl

- Gode prestasjoner forutsetter trening, tålmodighet og et godt støtteapparat, mener skikongen Oddvar Brå. Han ser flere likhetstrekk mellom idrettsprestasjonene i Torino og suksesser i næringslivet.

side 4



## Faglige juridiske endringer

side 8



Markedssjef  
Benth Walmestad

## BLI EN OL-VINNER DU OGSÅ!

Den første OL-ukene har gitt oss et pent medaljedryss. Det varmer kalde, norske vinterhjerter, og får oss til å nikke fornøyde: Joda, vi er gode! For i disse dager gjør det så avgjørt godt å få ta del i medaljene og prestasjonene.

Vissheten om at sjel og legeme er to sider av samme sak, er langt fra ny, men stadig like aktuell.

Den nasjonale satsningen på folkehelse og aktivitet bygger på forskning som viser at fysisk aktivitet gir bedre helse og bedre prestasjoner. Det har verken vi eller nasjonen vondt av, når vi vet

hva sykedager og lav motivasjon gjør med oss selv og med samfunnsøkonomien. Vi tror idrett og aktivitet er viktig for både kropp og sjel. Vi tror fysisk aktivitet og lek gir mer glede, større motivasjon og nye krefter for alle. Og vi vet at grunnlaget legges i ung alder. Derfor sponser Creno barne- og ungdomsidretten.

Dessverre kan OL-sendingene fort bli en øvelse der familiedemedlemmene utøver individuell TV-titting og lar det bli med det. Vår oppfordring er derfor: Ta med deg spenningen og gledene som OL-sendingene gir deg, ut i skisporet, opp i akebakken og ut

på skøytebanen. Lag snømann med barna og inviter kollegaen på snøballkrig.

Da vil vinterlekene i Torino garantert bli en kilde til ny energi og bedre prestasjoner, og gi deg morsommere og bedre dager både på jobb og hjemme.

### Vinn markedets råeste iPod!

På [www.creno.no](http://www.creno.no) kan du teste dine egne OL-prestasjoner. Her finner du Crenos OL-quiz med spørsmål fra nær og fjern OL-historie - så får du trimmet hjernen litt også. Beste quiz-prestasjon belønnes med markedets råeste iPod, så husk å fylle ut navn og adresse!

## AKSJEANALYTIKEREN:



# Tommel opp for Tomra



### - Forventninger om flere ordrer fra tyske dagligvarekjeder kan gjøre Tomra til en hyggelig investering, tror analysesjef Tore Øystein Gløersen i Terra Securities ASA.

Det norske selskapet med røtter tilbake til 1972 har lenge vært en solid aktør på det internasjonale gjenbruks- og gjenvinningsmarkedet for drikkeemballasje. I dag er selskapet representert i 40 land over hele kloden, og har 2000 ansatte.

#### Tilpasningsdyktig

Tomra har evnet å fornye seg, og har utviklet unike løsninger for å hankses med drikkeemballasje over hele verden, forteller Gløersen, som har stor tro på fortsatt vekst for selskapet.

Kun et fåtall land i Europa og enkelte delstater i USA har panteordninger for å gjenbruke drikkeemballasje, og Tomra tilbyr effektive og praktiske metoder for å identifisere panteverdien til hver enkelt boks eller flaske, og for tilbakebetaling til kunden. I resten av verden finnes ikke tilsvarende panteordninger. Disse landene har derfor behov for gjenvinning av emballasjen. Tomra har derfor utviklet løsninger også for slik håndtering av avfall og emballasje.

#### Store ordrer

Verdens avfallsproblemer blir ikke mindre med årene, og Gløersen tror Tomras fokus på miljø og samfunn gir langsiktige gevinster.

Nå forventer han et nytt løft for selskapet.

- Nylig meldte Tomra om en kontrakt på 4.000 automater, som vi antar kan være med dagligvarekjeden Lidl, sier Gløersen. Terra tror på ytterligere ordrer for 10-20 000 automater i det tyske markedet de neste to årene. Kontraktene vil bedre Tomras inntjening betydelig, samtidig som de kan fungere som trigger for aksjekursen.



Tor Øystein Gløersen i Terra Securities har stor tro på fortsatt vekst for Tomra.

Snarlige ordrer fra tyske dagligvarekjeder kan sende Tomra-aksjen opp.

Les mer om Tomra på [www.tomra.com](http://www.tomra.com)

**Elixia om samarbeidet med Creno:**

# GJØR DET UBEHAGELIGE MINDRE UBEHAGELIG

**- Samarbeidet med Creno skal gi oss enda bedre løsningsgrad og enda bedre medlemservice, sier Svenn Jarle Simonsen i treningscenterkjeden Elixia Norge. Det første halvåret har svart til forventningene.**

- Vi stiller store krav til hverandre. Hyppige møter og daglig kontakt sikrer at vi alltid holder trykket oppe. Det sier Svenn Jarle Simonsen om samarbeidet med Creno. Han er treningskjedens leder for medlemservice og administrasjon, og det er neppe tilfeldig at Elixia har satt en sunnmøring til å passe pengene.

## Betalingsoppfølging er kundeoppfølging

Simonsens stillingsbetegnelse sier mye om Elixias fokus på fakturering og innfordring. - Elixia har 50 000 medlemmer i Norge. Vi har som mål å være landets beste på oppfølging og veiledning av medlemmene. Da må det også gjenspeiles i administrasjonen og betalingsprosessene våre.

Elixia har britisk eierskap og 53 treningsentre i Norge, Finland, Tyskland, Østerrike og Frankrike. 16 av sentrene ligger i Norge, og foreløpig er de fleste på Østlandet. Siste tilskudd på stammen er Larvik, der kjeden nylig kjøpte opp et allerede etablert senter.

## Konkrete mål

I et marked med stadig flere treningstilbud og -kjeder, markedsfører Elixia seg som best på treningsoppfølging og -veiledning av medlemmene. - Vi skal skille oss ut på det som betyr mest for kundene. Når de starter hos oss, er det for å nå konkrete mål. Noen skal bedre kondisjon eller styrke, andre vil gå ned i vekt. Vi har kompetanse som skal hjelpe dem å nå målene sine, sier Simonsen.

Det gjør kjeden ved å få alle nye medlemmer til å fylle ut et skjema der de må oppgi hvilke resultater

de vil treningen skal føre til. Deretter hjelper treningsinstruktørene til med å utforme realistiske mål og ambisjonsnivå, og tilbyr alle nye medlemmer en første gangsveiledning.

- Vår jobb er å sørge for at medlemmene opplever progresjon og fremgang. De skal oppleve å mestre.

## 70 %

Også Elixia har klare mål for sin virksomhet. Ett av dem er å oppnå en løsningsgrad over 70 prosent. - Alt annet er vi misfornøyd med. Derfor har vi forventninger om at samarbeidet med Creno skal gi resultater.

Samarbeidet startet i september i fjor. Men da hadde Otto Havneraas i Creno Salg AS allerede vært Elixia Norges mann på porteføljeoppfølging i åtte år, gjennom forskjellige selskaper. Det var Simonsen så fornøyd med at det var helt naturlig å velge et utvidet samarbeid med Creno da Havneraas startet i selskapet.

- I dag har vi Inge Walmestad som vår personlige saksbehandler og kontaktperson. Det er vi svært godt fornøyd med.

## Strikt policy

Elixia har lenge hatt en svært strikt betalingspolicy. - Vi venter aldri med krav. Med 50 000 individuelle medlemmer er vi helt avhengige av å ha klare rutiner på betalingsoppfølging, og er ikke fakturaen betalt innen forfall, sender vi betalingsinformasjonen over til Creno.

På den første purringen, som blir sendt fra Creno, blir kunden bedt

*Elixias leder for medlemservice og administrasjon, Svenn Jarle Simonsen, liker høye mål både profesjonelt og privat. - Samarbeidet med Creno skal bidra til at vi når målene våre, sier han.*



om å ta kontakt med Elixia. Dermed blir purringen mer personlig, og medlemmet skal oppleve at betalingsforholdet fortsatt er en sak mellom ham eller henne, og treningscenteret.

## Telefonen bryter is

- Det er ikke kriminelt å betale for sent, men folk må betale det forsinkelsen koster, mener Simonsen. Av 50 000 månedlige fakturaer, må Creno sende rundt 3 500 purringer. Purringen gjør at rundt halvparten av sakene løses, mens den andre halvparten går til inkasso. I løpet av inkassosaksgangen tar Creno kontakt med medlemmet over telefon. Tidspunktet for samtalen, varierer fra sak til sak.

- Vi liker Crenos praksis med telefonisk oppfølging. Den personlige kontakten virker ofte som en

isbryter. Dermed opplever medlemmene at det ubehagelige inkassokravet blir mindre ubehagelig.

Ennå er samarbeidet ferskt, men de uformelle tilbakemeldingene fra kundene er gode. Nå ser Simonsen frem til medlemsundersøkelsen som Creno skal gjennomføre blant alle medlemmer som har fått inkassokrav.

- Poenget med det nære samarbeidet med Creno, er at kunden ikke skal merke forskjell på om det er oss eller Creno han eller hun snakker med. Som samarbeidspartner er Creno vår forlengede arm, sier Svenn Jarle Simonsen.

# STORE BESPARELSER MED POSTEN E-FAKTURA

- *Stadig flere bedrifter oppdager at elektronisk fakturering gir bedre økonomi, mer effektive prosesser og bedre kontroll, sier Bente Lie.*

**- Innføring av Posten e-Faktura reduserer fakturakostnadene med opptil 50 prosent for våre kunder. I tillegg til bedre økonomi gir Posten e-Faktura mange nye muligheter for sender og mottaker, sier Bente Lie, avdelingsdirektør for e-Kommunikasjon i Posten.**



## Lavere kostnader

- Det er ikke uvanlig at innføring av Posten e-Faktura halverer bedriftens kostnader til behandling av inngående og utgående fakturaer. Overgangen til elektronisk fakturering, og utnyttelse av de digitale mulighetene, er en prosess hvor gevinstrealiseringen skjer over tid, sier Bente Lie.

Den største veksten innen elektronisk fakturering har til nå skjedd fra bedrifter via nettbank til private kunder. - Interessen for bruk av elektronisk fakturering fra bedrift til bedrift øker, og stadig flere blir oppmerksomme på at dette gir bedre økonomi, mer effektive prosesser og bedre kontroll, sier Bente Lie. Hun mener det er et tidsspørsmål før hovedmengden av de 450 millioner fakturaene som går ut i Norge hvert år sendes elektronisk.

- Elektronisk samhandling er fremtiden - det lønner seg for alle. Derfor har vi valgt å satse på elektronisk fakturering og dokumenthåndtering. Dette er en del av en langsiktig strategisk satsning for Posten. Kundebehovene favner et vidt spekter av funksjoner. Vi jobber derfor kontinuerlig med å møte de ulike markedsbehovene. Jeg skryter ikke når jeg sier at vi er blant de beste på området, smiler Lie.

## Valgfrihet

- Gjennom Posten e-Faktura tilbyr vi moduler som effektiviserer

bedriftens prosesser for inngående og utgående faktura-behandling. For å effektivisere den inngående faktura-behandlingen hos kunden tilbyr vi løsninger innenfor områdene skanning av innkommende fakturaer, mulighet for mottak av elektronisk faktura fra avsender samt kontroll og anvisningssystem, fortsetter hun.

- For utgående faktura-behandling tilbyr vi en løsning som forenkler kundens fakturaprosess ved at vi mottar en samlet elektronisk fakturafil. Gjennom Posten e-Faktura vil kunden få mulighet til å levere fakturaene gjennom flere kanaler; elektronisk til bedrift, nettbank og print.

- Kundene våre kan benytte fakturahotell til arkivering av inngående og utgående fakturaer. Fakturahotellet tilfredsstiller de lovkrav som settes til ppbevaring og lagring av fakturaer. Sammen med meldingstyper som faktura, purringer og rentenota gir løsningen muligheter for å distribuere vedlegg.

Postens løsninger kombinerer papir og elektronisk fakturaformidling og er basert på et modulsystem. Kunden velger selv hvilke moduler de ønsker å kjøpe. Som en del av Posten e-Faktura tilbys analyse, rådgiving og hjelp til å tilpasse nye arbeidsprosesser hos kunden. Det er vanlig at nye interne behov

dukker opp etter at man har kommet i gang. De fleste velger derfor en opsjonsløsning der de kan utvide med flere moduler etter hvert.

## Posten e-Faktura sørger for riktig fakturaformat

En kjent utfordring er at ulike kunder benytter mange forskjellige fakturaformater. Dette slipper man å tenke på når Posten tar seg av fakturaformidlingen.

- Vi sørger for at fakturaene sendes og leveres i riktig format til hver og en. For kunden betyr dette at man slipper å investere i og vedlikeholde dyre løsninger, samt at internt ressursbruk reduseres, sier Lie.

## Økt sikkerhet med Posten e-Faktura

Sikkerhet må ivaretas for å gi trygghet overfor aktørene.

- Alle som kobler seg opp på systemet vårt må ha et virksomhets sertifikat og en egen elektronisk signatur. Uten denne blir man avvist og får ikke tilgang. I praksis betyr dette at vi tar ansvar og flytter sikkerhetskontrollen fra kunden og over til oss, sier hun.

En annen fordel er at alt som sendes og mottas ligger arkivert i loggen. Dermed tilfredsstiller kunden de offentlige myndighetenes krav om en juridisk logg, og slipper å bekymre seg for om viktige dokumenter er blitt borte underveis.

## Felles system en fordel for alle

- Nettverk er et viktig stikkord når det gjelder elektronisk samhandling mellom bedrifter.

I dag er hovedvekten av elektronisk fakturaflyt mellom bedrifter en-til-en løsninger som krever fordyrende skreddersøm. Mer standardisering og felles nettverkstjenester for avsender og mottaker gir mange muligheter, mener Lie. Posten har nå et nettverk bestående av mer enn 150 små og store norske bedrifter der alle kan sende faktura til alle. For hver nye bedrift som knytter seg til nettverket får alle de andre eksisterende «medlemmene» en økt fordel ved at de kan sende og motta elektronisk med nok en bedrift. - De fleste nye kunder finner nå flere av sine kunder og leverandører på vår kundeliste, og kan dermed fra første dag erstatte sine papirfakturaer med e-Faktura, forteller avdelingsdirektøren.

- Vi forventer en meget positiv utvikling i 2006 med oppkobling av en rekke sentrale fakturautstedere og mottakere. For å ivareta kundenes behov vil vi forsterke vårt engasjement for å få etablert gode samtrafikk-løsninger med norske og nordiske nettverk, avslutter Bente Lie.

## KONTAKTINFO:

Posten Norge AS Tlf: 810 00 710  
Epost: efaktura@posten.no  
Nettside:  
www.posten.no/efaktura

# 217 KONKURSER I JANUAR

**217 bedrifter gikk konkurs i januar, en nedgang på 27 prosent fra samme måned i fjor, viser tall fra CreditInform.**

- Nedgangen er spesielt stor i finansnæringen og i hotell- og restaurantbransjen. Også i bygg- og anleggsbransjen er konkurstallene mye lavere enn gjennomsnittet, sier administrerende direktør Rolf Vikre i CreditInform.

Ifølge Vikre er det ingenting som tyder på dramatiske endringer i norsk økonomi i månedene fremover, men det knyttes stadig noe usikkerhet til eksportindustrien. Problemene med lakseeksporten til Russland har ikke ført til konkurser i næringen i januar.

- Laksen er en viktig eksportnæring som er sårbar, men det er foreløpig ikke grunnlag for å si at eksportproblemene vil føre til flere konkurser i næringen, sier Vikre.

#### Unntak i industrien

Mens de fleste bransjer har færre konkurser, er det en økning i industri, kraft og vannforsyning med 70 prosent i januar.

- Det er oppsiktsvekkende, ikke minst siden det var jevnt færre konkurser i industrien i fjor, men januar-tallene er et spinkelt grunnlag for å si at industrien har problemer, mener Vikre.

Han sier konkurstallene for februar og mars vil gi en klarere indikasjon på utviklingen i en rekke bransjer.

- Senvinteren er tradisjonelt måneder med høy aktivitet i næringslivet, og dermed flere nyetableringer og konkurser.

#### Jubel i finans

I finanssektoren er det få skyer på himmelen om dagen. I januar i fjor gikk 49 bedrifter innen finansiell tjenesteyting og forsikring konkurs. I januar i år var tallet nede i to.

- Det satses mye og av mange selskaper på innføringen av obligatorisk tjenstepensjon i år. Dette er et stort og spennende marked for et nytt forsikringsprodukt, sier Rolf Vikre.

Han mener den fortsatt gode økonomiske situasjonen landet befinner seg i, gjenspeiles i denne bransjen spesielt.

#### Negativt i Oslo

Det er en nedgang i konkurstallene over det meste av landet. Oslo er et av unntakene.

- Hovedstaden går mot strømmen med en svak økning i konkurstallene, uten at det nødvendigvis er noen spesiell årsak til det. Også Trondheim har en negativ utvikling i januar, sier Rolf Vikre i CreditInform.

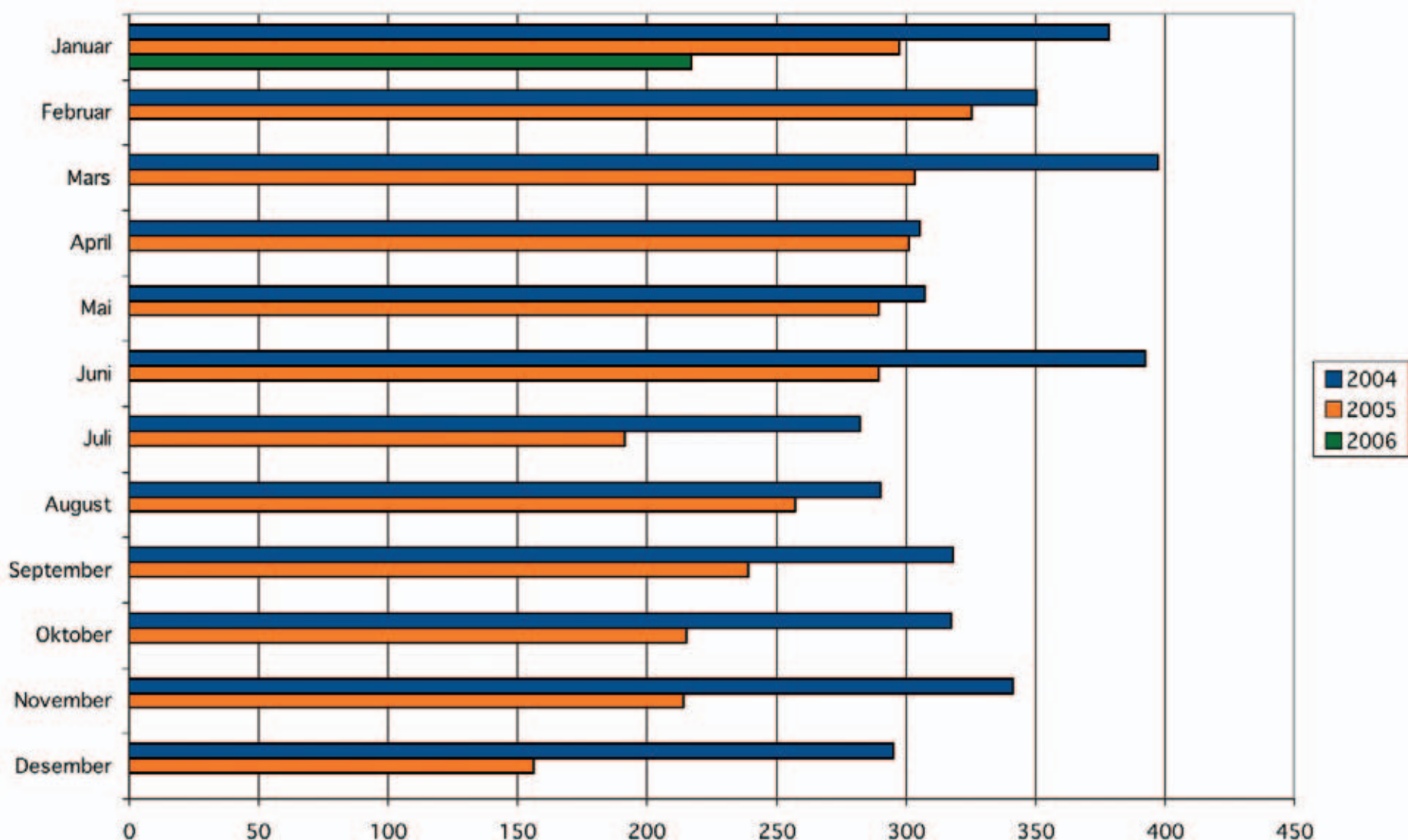
#### Kontaktpersoner:

Administrerende direktør Rolf Vikre i CreditInform, tlf. 22 93 20 26, mob. 97 55 31 10

Markedssjef Hanne Broen i CreditInform, tlf. 22 93 21 05, mob. 92 60 02 21



Administrerende direktør Rolf Vikre i CreditInform





## ØKONOMISJEFEN

Økonomiansvarlig Kari Loennechen i Univern AS:

# GODE VENNER ER GULL VERDT

Økonomiansvarlig Kari Loennechen i Univern AS skryter ofte og gjerne av selskapets gode hjelpere. - Riktige samarbeidspartnere er avgjørende for vekst og gode resultater, mener hun.

Ved å overlate sentrale arbeidsoppgaver til andre, har Univern AS på Alnabru i Oslo fått langt bedre kontroll over virksomheten. Selvmotsigende?

- Langt ifra, sier økonomiansvarlig Kari Loennechen. - Vi legger vekt på å arbeide så effektivt og rasjonelt som mulig. Det innebærer at vi overlater til andre det som ikke er kjernevirksomheten vår. Det frigjør muligheten til å gjøre det vi skal gjøre.

#### Vekst

Univern AS er en av Norges største leverandører av personlig verneutstyr og arbeidsklær, og leverer i dag utstyr til både små og store kunder. Den betydelige veksten de siste årene har ifølge Loennechen bare vært mulig gjennom å få på plass gode samarbeidspartnere og selvgående rutiner.

#### Gode verktøy

- Gode IT-verktøy har vært avgjørende for Univerns utvikling, mener Loennechen. Selskapet og datterselskapene skiftet i 2003 datasystem til ASW. Etter dette har driften blitt langt mer effektiv. - Banken vår, DnB NOR, har vært veldig flinke til å skape gode løsninger for oss, og fulgt oss opp på en veldig god måte. De er der for kundene sine, og det er slike partnere vi trenger for å lykkes.

Frode Solli i Ekko IT er også én av dem hun gjerne skryter av. - Ekko IT har skreddersydd en kredittstyringsrutine til vårt behov og fulgt oss opp på en utmerket måte, sier Loennechen.

#### Alltid à jour

Daglig sender Univern ut 80 fakturaer, mens datterselskapene står for 60. Den totale mengden på nesten 150 daglige fakturaer gjorde det viktig å få på plass gode og felles rutiner på betaling og bokføring for hele konsernet. Ved å overføre alle forhandlerne (unntatt én) til samme regnskapssystem, ble det blant annet enkelt å samordne inkassorutiner og kontakten med banken.

- Datatjenestene gjør oss effektive og rasjonelle. For tre år siden kjøpte vi inn ADRA's avstemmingssystemer. Nå foretar vi bankavstemminger og avstemminger mor/datter på få sekunder. Det mest revolusjonerende er imidlertid et program som behandler alle innkommende betalinger. Systemet henter inn betalingene fra

alle de fem datterselskapene, og legger ut filer som blir bokført direkte i selskapene. Med denne løsningen er vi alltid à jour, sier Loennechen begeistret.

#### Respekt

Univern AS har i dag regnskapsfunksjonen for fire datterselskaper, totalt fem butikker, men det er butikkene selv som fakturerer kundene. - Dette har store fordeler: Det gir god kontroll med at fakturaen er riktig, det gir butikken direkte kontakt med kunden, og det synliggjør verdiene de skaper gjennom salg og kundeoppfølging.

Når pengene ikke kommer inn på konto, foretar Univern den første purringen. Ordre som ikke blir betalt etter første purring, føres automatisk over til Creno. Samtidig blir den aktuelle kundekontoen sperret, slik at forhandleren ikke får lagt inn nye ordre på kunden. Dermed har også forhandleren full kontroll. Når kunden betaler, blir kontoen åpnet igjen, og han kan bestille nye varer.

- Samarbeidet med Creno er uvurderlig. Det gir oss full oversikt og kontroll. I tillegg har vi oppnådd mye større respekt hos kundene. Kunder med dårlig økonomi prioriterer alltid regninger som de vet blir fulgt opp medurringer og renter, og med Crenos rutiner, havner vi ikke bakerst i betalingskøen.

#### Kreditsjekker alle

I tillegg har Univern innført fast rutine med kredittsjekk av hver eneste kunde. - Da vi kjøpte opp et selskap og overtok alle kundene for et par år siden, tenkte vi ikke på å kredittsjekke de gamle kundene. Selskapet hadde jo ikke hatt noen problemer tidligere. Det kostet oss dyrt, forteller Kari Loennechen.

#### Heller prat enn e-post

Selv om mye har blitt automatisert og effektivisert, er det én ting Univerns økonomiansvarlige ikke firer på. - Vi liker å ta en telefon i stedet for å bruke e-post. Da får vi oppklart ting med det samme, i stedet for å sende beskjeder frem og tilbake. Det gir en langt bedre dialog som utvilsomt styrker samarbeidet, både med kundene og med samarbeidspartnerne våre, mener Kari Loennechen i Univern.

- Gode samarbeidspartnere og IT-verktøy har vært avgjørende for Univerns utvikling, mener økonomiansvarlig Kari Loennechen i Univern AS.



PERSONLIG VERNEUTSTYR 2006



#### OM UNIVERN AS

- Univern AS ble etablert i 1977.
- Er en av landets ledende importører av personlig verneutstyr og arbeidsklær.
- Har hovedkontor på Alnabru i Oslo.
- Butikker i Trondheim, Slemmestad, Ski, Drammen, Sarpsborg og Oslo utgjør selskapets fem datterselskaper.
- Samarbeider med ledende produsenter over hele verden.
- Har 20 ansatte og en omsetning på 80 millioner kroner (2004).

## ØKONOMISJEFENS EFFEKTIVISERINGSTIPS:

**Skaff deg samarbeidspartnere og data-tjenester som gjør deg bedre og mer effektiv**

**Innfør rutiner som frigjør ressurser til kjernevirksomheten**

**Sett deg i respekt gjennom fakturaoppfølging**

**Kreditsjekk alle kundene**

**Husk at telefonsamtaler gir bedre dialog enn e-post**

**Inge Walmestad:**

# FAGLIGE JURIDISKE ENDRINGER

## Direkte tvangsinndrivelse av uimotsagte krav

I forrige utgave omtalte vi de nye reglene som gjelder direkte tvangsinndrivelse av uimotsagte pengekrav. Nå når denne rutinen er i gang, skal det bli interessant å følge opp den rettslige prosessen i praksis. Vi har allerede sendt ut en del begjæringer om tvangsfullbyrdelse.

Vi i Creno er bevisste på kostnadsbruken rundt direkte tvangsinndrivelse. Dersom vi ikke gjør grundig arbeid i forkant av en eventuell begjæring, kan det fort bli en kostbar affære. Derfor har vi stort fokus på nettopp forarbeidet. Dersom vi har grunn til å tro at skyldneren vil komme med innsigelse til det fremsatte kravet, vil vi være best tjent med å sende saken direkte til forliksrådet. I slike tilfeller vil oversendelsen til forliksrådet hindre at skyldneren trener saken. Det betyr at det blir viktigere enn noen

gang å sikre et godt samarbeid mellom saksbehandleren og kunden.

Også klare indikasjoner på at skyldneren er insolvent (ikke kredittverdig), gir grunn til å sende saken direkte til forliksrådet. Da vil vi kunne sikre kravet ved dom.

## Høyere forsinkelsesrente

Med virkning fra 1. januar 2006 har Finansdepartementet endret satsen på renter ved forsinket betaling, fra 9,00 % til 9,25 %. I praksis vil denne renteøkningen bety økt inntjening for alle våre kunder på flere måter.

For det første vil den økte forsinkelsesrenten gi større finansinntekter når kunden betaler etter forfall. "Prisoppgangen" vil også gi økt insentiv til å betale i rett tid. Det vil i sin tur redusere tapet på fordringer, og påvirke resultatet positivt. Endringen i

forsinkelsesrenten får virkning fra og med den trådte i kraft. Det gjelder også i de tilfellene der det løp forsinkelsesrente før ikrafttredelsen.

Det gjelder imidlertid visse unntak, for eksempel ved dom i saken der forsinkelsesrentene er rettslig fastsatt før renteendringen. Da vil den tidligere rentesatsen fremdeles gjelde. Løp det derimot høyere rente før forfall, kan kravshaveren kreve denne i stedet for forsinkelsesrenten.

Er forfall avtalt, kan man kreve renter fra og med denne datoen. I motsatt fall kan man kreve renter fra én måned etter at påkrav ble sendt til skyldneren. **Vi ser frem til et innbringende år i 2006!**

Inge Walmestad og  
Panajotis G. Sahpazidis

*teamleder i Creno,  
Inge Walmestad*



# DAGENS SOLSKINNSHISTORIE FRA CODEX ADVOKAT

## CrenoLegal: bistand ved stenging av strømanlegg

Gjennom vår samarbeidspartner Codex Advokat AS tilbyr Creno sine kunder juridisk bistand innenfor alle områder som vedrører misligholdte fordringer.

Fra våre kunder i kraft- og energisektoren har vi ofte mottatt tilbakemeldinger på at man mangler nødvendige virkemidler overfor de tyngste misligholderne. Særlig gjelder dette overfor kunder med strømanlegg som er plassert inne i boligen. Energileverandøren er da forhindret fra å stenge strømmen i stolpe eller på andre måter utenfor skyldners bolig.

Energiselskapene står da ofte i den situasjon at innkreving av utestående har vært nytteløst, samtidig som man ikke får benyttet seg av den adgangen til å stenge strømanlegget som standardvilkårene for kraftleveranse og nettleie gir adgang til. Resultatet er gjerne at

man opprettholder leveransen mens restansene stiger og stiger.

Med denne problemstilling som utgangspunkt har Codex Advokat, i samarbeid med aktører i energisektoren, analysert de rettslige utfordringer man her står overfor.

Arbeidet har dels hatt som siktemål å kartlegge hvilke virkemidler man har til rådighet for å få stengt strømmen, dels å utarbeide smidige saksbehandlingsrutiner for å sikre prosesser som er juridisk korrekte og minst mulig ressurskrevende.

Stengesaker innebærer at man må forholde seg til tre ulike rettslige instanser avhengig av hvilket stadium i prosessen man befinner seg. Rent konkret innebærer dette at man:

1) Utarbeider forliksklage til forliksrådet. Siktemålet med forliksklagen er å skaffe det nødvendige tvangsgrunnlag for så vel selve stengningen som utestående restanse.

2) Sender begjæring til tingretten for kjennelse som innebærer at stengning kan foretas.  
3) Oversendelse av tingrettens kjennelse til namsfogden (tidligere "namsmannen") for iverksettelse av selve stengningen.

I praksis resulterte over 80 prosent av forliksklagene i uteblivelsesdom, og saksforholdet som det var redegjort for i forliksklagen ble da videre stort sett lagt til grunn ved tingrettens behandling av saken.

Oftestå så vi også at iverksettelse av stengeprosessen i seg selv førte til at debitor, gjerne med økonomisk bistand fra sosialkontoret, foretok de nødvendige grep for å unngå stengning av anlegget. Av de sakene man iverksatte stengeprosess på, var det derfor mange som løste seg uten at man rent faktisk trengte å stenge anlegget.

I forliksklagen legges det ned påstand om dom både på utestående og saksomkostninger. Uteblivelsesdommen inne-

bærer således at energiselskapet får tvangsgrunnlag for kostnadene som er medgått til juridisk bistand. Dette tvangsgrunnlaget kan eventuelt legges til grunn i en videre rettslig forfølgning av kravet.

Oppsummert kan man sammenfatte erfaringene med disse sakene med at selv om de i utgangspunktet er relativt omfattende, kan det være mye å hente på å optimalisere og standardisere saksbehandlingsprosedyrene.

De reelle kostnadene knyttet til juridisk bistand er langt på vei blitt oppveid ved at prosessen sikrer tvangsgrunnlag for alle kostnader, inklusive kostnadene til advokat. Videre fører prosessen i seg selv til at mange skyldnere innfrir all gjeld, inklusive energiselskapenes kostnader i saken.

Iverksettelse av en stengeprosedyre kan derfor være et svært nyttig virkemiddel overfor de tyngste misligholderne.