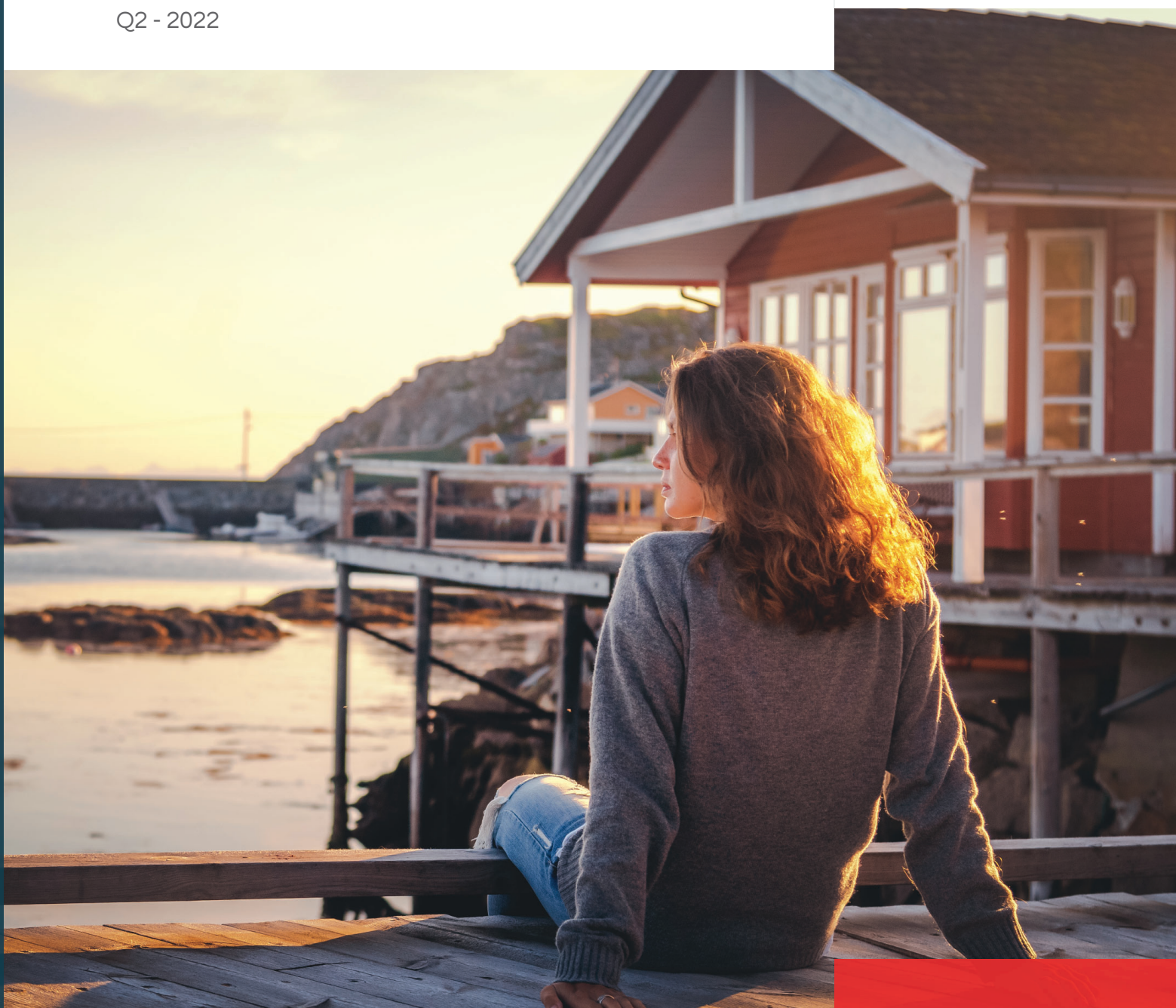


Credit Quarterly

Q2 - 2022



Norge på vei inn i resesjon?



Christian Aandalen, daglig leder Fair Group AS og Per Sigurd Fjærestad, daglig leder - Creditsafe Norway AS

Rentemøtet 23. juni skapte et dystert bilde av Norges fremtidsutsikter, og det er ingen tvil om at det kommer til å bli trangt for mange nordmenn den kommende tiden. Galopperende inflasjon, krig i Ukraina og etterdønningene fra pandemien preger økonomien i Norge, og kommer til å gjøre det i årene som kommer. Hvor hard landingen blir vil vi si mer om utover høsten.

Om Fair Group

Fair Group jobber for å fornye og forbedre betalingsbransjen. Vi hjelper selskaper med å få betalt på en enkel og rimelig måte, ved hjelp av fornuftige og rettfærdige løsninger som ivaretar gode kundeforhold og minimerer belastningen på sluttkunden. Vår modell sørger for at selskaper får raskere betaling, og at slutt kunder må betale mindre. Alle våre tjenester støttes av en moderne og markedsledende teknologisk plattform. Denne plattformen gjør at vi kan skreddersy en brukervennlig og kostnadseffektiv løsning, basert på ditt foretaks spesifikke behov og ønsker. Fair leverer god kundebehandling, bedre likviditet, lavere kundefrøfall, høyere betalingsgrad og stor fleksibilitet.

Om Creditsafe Norway

Creditsafe Norway er en del av det ekspansive konsernet Creditsafe Group, som leverer kreditt- og foretaksinformasjon over hele verden. Hvert sekund hentes over 60 opplysninger fra våre databaser, og vi har verdens største kombinerte foretaksdatabase med informasjon om 365 millioner foretak. Creditsafe har i dag over 100 000 kunder og jobber fra 23 internasjonale kontor i Europa, USA og Asia. Som kunde kan du være trygg på at vi alltid arbeider med å gjøre mer informasjon tilgjengelig i våre databaser.

Sjefen i Finanstilsynet frykter stagflasjon, og er ikke alene om å spå dårligere tider. Flere sjefsøkonomer har den siste tiden pekt på at sentralbanken må skru til enda hardere i rentesettingen, og det er sannsynlig at de har rett. Bolig er for de aller fleste av oss den største kostnaden vi har, og økte renter merkes direkte på lommeboken. Kostnaden kommer snikende, og vil begynne å merkes til høsten. Det er lite som skulle tilsa at energiprisene skal gå tilbake, drivstoffprisene forventes høye, og selv om man får bukt med inflasjonen vil ikke prisstigningen som har kommet så langt reverseres. Totalt skaper dette mørke skyer på himmelen, og det er derfor vi vier dette mye plass i denne utgaven av Credit Quartely.

Foreløpig viser tallene oss at norske bedrifter og husholdninger misligholder krav i større grad enn tidligere. Dette vil på sikt gi utslag i flere betalingsanmerkninger og konkurser.

Konkursnivået er fortsatt langt unna 2019-nivåer, men de stiger, og vi ser at bransjer slik som bygg og anlegg skiller seg ut med en markant oppgang. Dette tror vi vil vedvare, og vi tror vi kommer til å se flere konkurser i tiden fremover. Det er dermed viktigere enn noen gang å kredittsjekke alle nye kunder, og overvåke alle eksisterende bedriftskunder. Dette gjøres best helintegrert i forretningssystemene, og vi har derfor benyttet anledningen til å vise hvordan dette fungerer i praksis. Til høsten vil vi følge utviklingen enda tettere, og holde dere oppdatert på det vi ser.

Vi håper du setter pris på rapporten!

Analyse Privatmarkedet



Misligholdsutvikling andre kvartal 2022: Privat



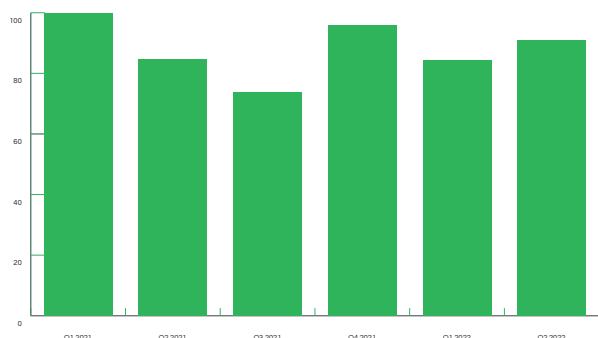
Christian Aandalen, daglig leder Fair Group AS

Norske husholdninger får i større grad testet sin finansielle kapasitet i tiden fremover, og dette kommer til å gi utslag i økt mislighold. Gjennom sen vinteren og våren har vi sett en oppblomstring i mislighold, spesielt knyttet til strømfakturaer. Veksten i mislighold er bekymringsfull, og den kommer til å tilta med styrke gjennom sommeren og mot høsten. Nordmenns appetitt på utenlandsferie kommer også til å bidra til en høst hvor flere kommer til å få smake på den «sure svie».

Det tar vanligvis ett til to år før renteendringer får full effekt, og resultatet av rentehevingene vil vi ikke se før sent på høsten og i tiden som følger etter dette. Flere sjeføkonomer har påpekt at rentene burde heves enda mer enn dagens rentebane legger til grunn, og det er godt mulig vi står foran det største rentesjokket på flere titalls år. At nordmenn allerede har betalingsutfordringer bør derfor få alarmklokkene til å ringe hos alle selskap som selger på kreditt.

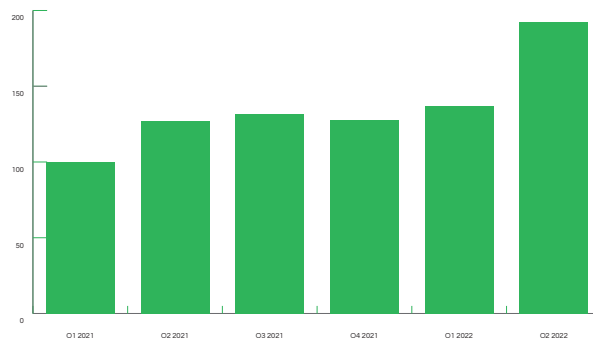
I andre kvartal steg antall inkassosaker markant med nesten 40 prosent, tilsvarende økningen vi så på bedrifter i første kvartal. Økningen kommer fra oppdragsgivere innen de fleste bransjer, og det virker som vi går mot en utfordrende høst. Økningen i strømkrav vi så i første kvartal har holdt seg på samme nivå, og er fortsatt på et høyt nivå.

— Gjennomsnittlig hovedstol (indekserte tall)



Hvis vi ser på hovedstolen sendt til inkasso varierer denne noe fra kvartal til kvartal, uten at den har steget de siste kvartalene. Det tyder på at nordmenn, selv om de misligholder mer, ikke konsumerer mer enn tidligere. Dette er godt nytt, da erfaringen tilsier at større krav er vanskeligere å løse.

— Antall mottatte oppdrag (indekserte tall)



Betydelig færre nordmenn med lønnstrekk og intet til utlegg

Om lag 7000 færre nordmenn er registrert med betalingsanmerkninger enn for tre måneder siden, og utviklingen er særlig positiv i "verstingkategoriene". Men på foretakssiden peker pilene i motsatt retning.

Tallene for andre kvartal viser en svak nedgang i antall personer med betalingsanmerkninger. Ved utgangen av mars var 254.052 nordmenn registrert med aktive negative betalingsanmerkninger. Tre måneder senere er dette tallet 247.318.

– Dette kan være en konsekvens av at folk har vært flinke til å rydde opp i økonomien sin under pandemien. Det er selvsagt gledelig at 6.700 færre nordmenn har betalingsanmerkninger i dag, sammenlignet med for bare tre måneder siden, sier Per Fjærestad.

— Betydelig færre havner i "verstingkategoriene"

Tross en svak nedgang i antall personer med betalingsanmerkninger, mener Fjærestad at utviklingen er forbausende stabil.

– Alt virker å være som normalt, rett og slett. Det er som vanlig personer mellom 24 og 48 år som har høyest andel betalingsanmerkninger, og da særlig menn, mens personer over 67 år fremdeles har lavest andel, opplyser han.

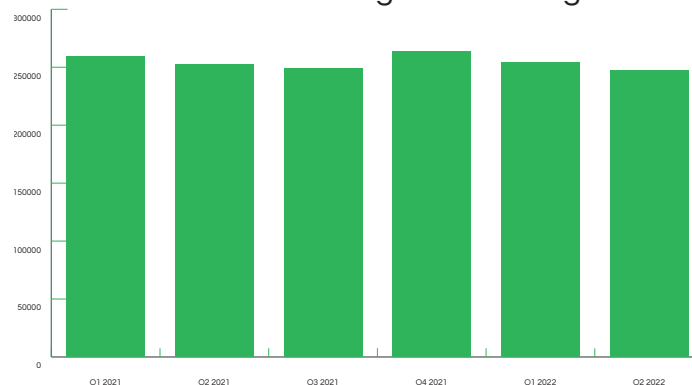
Én positiv trend skiller seg likevel ut: De ferske tallene viser en markant i nedgang i antall personer med lønnstrekk og "intet til utlegg", som anses å være de verste kategoriene.

Ved utgangen av mars var 134.968 nordmenn registrert med lønnstrekk, mens 144.745 hadde intet til utlegg. I juni var disse tallene redusert til 125.061 personer med lønnstrekk og 141.271 med intet til utlegg – altså er det nærmere 10.000 færre med lønnstrekk og 3.000 færre som har intet til utlegg.



Per Fjærestad, daglig leder Creditsafe Norway.

— Personer med betalingsanmerkninger



— Antall personer med aktive lønnstrekk og intet til utlegg



— Anmerkningshopp blant foretak

Samtidig som vi ser en nedgang blant privatpersoner, øker antallet foretak med betalingsanmerkninger. 76.548 står i dag oppført med betalingsanmerkninger. Det er et merkbart hopp opp fra 72.402 foretak i mars.

– Dette kan være et tegn på at den positive trenden er i ferd med å snu, slik vi også ser på konkursfronten. Vi ser at misligholdet øker, og nå gir dette også utslag i betalingsanmerkninger på foretak, sier Fjærestad.

Han påpeker at det går betydelig raskere å registrere betalingsanmerkninger på foretak enn på privatpersoner.

– Det er egentlig ganske vanskelig å få betalingsanmerkninger som privatperson. Saken skal gjennom flere instanser, og inkassoselskapene jobber lenge for å løse problemet før det går så langt at det blir en anmerkning. Det er med andre ord en lang prosess. Når det gjelder foretak kommer betalingsanmerkningene derimot relativt raskt etter at man er registrert med en inkassosak, utdyper han.

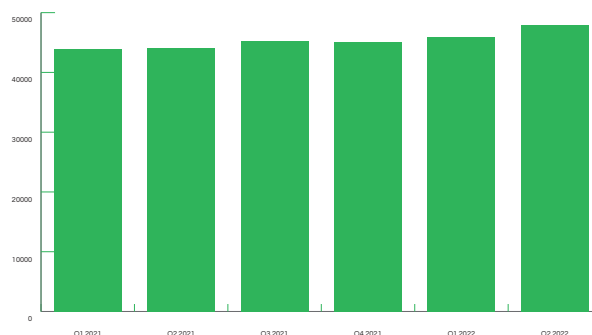
– Utviklingen for privatpersoner og foretak pleier å følge hverandre, men den lange prosessen gjør at det er en forsinkelse på personsiden. Det blir derfor spennende å se hva tallene for resten av året, samt i 2023 og 2024, vil vise.



Dette kan være et tegn på at den positive trenden er i ferd med å snu, slik vi også ser på konkursfronten. Vi ser at misligholdet øker, og nå gir dette også utslag i betalingsanmerkninger på foretak

Per Fjærestad

— Foretak med betalingsanmerkninger





Egil Årrestad i Gjeldsregisteret

– Foreløpig har vi ikke hatt noen lynnedslag

Egil Årrestad i Gjeldsregisteret kan skimte mørke skyer i horisonten, og er spent på utviklingen i nordmenns forbruksgjeld de kommende månedene. Enn så lenge ser det ut til at de aller fleste evner å betjene kredittkortgjelden før den blir rentebærende.

I mai 2021 hadde nordmenn en samlet forbruksgjeld på 153,3 milliarder kroner. Samme måned i år er denne totale usikrede gjelden på 151,2 mrd. Det tilsvarer en nedgang på 1,4% – eller 2,1 milliarder kroner.

Til tross for at nordmenns totale forbruksgjeld har blitt redusert er vi nå i en stigende trend. I januar var den samlede gjelden på 148,2 mrd, og summen har steget taktfast hver måned så langt i 2022.

– Forbruksgjelden har gått ned gjennom store deler av pandemien. Utover høsten 2021, da samfunnet åpnet opp, økte forbruket noe, før vi igjen så en nedgang som samsvarer med omikron-variantens inntog. Så åpnet man samfunnet igjen i februar, og etter det har det steget jevnt og trutt, forklarer daglig leder Egil Årrestad i Gjeldsregisteret.

— Folk betaler fremdeles i tide

– Hovedårsaken til at gjelden nå øker er at folk har begynt å bruke penger med kredittkort igjen. Folk har planlagt ferier og bestilt reiser, og det er primært i vanlig bruk av kredittkort at veksten ligger, påpeker Årrestad, som antar at gjelden vil fortsette å vokse i sommer- og feriemånedene.

Tross en økning i kredittkortgjeld, såkalt ikke-rentebærende gjeld, ser man pr. nå ingen økning i rentebærende gjeld.

– Når det gjelder den “vonde” gjelden, den som er rentebærende, ser vi at denne nå har flatet ut. Folk betaler med andre ord fremdeles i tide, og vi ser at de fleste betaler på tidspunkter som samsvarer med utbetaling av lønn, fastslår Årrestad.

– Faktisk ser vi en ny dip i mai, men dette skyldes trolig at bankene har gjort noen endringer i sin rapportering. Reelt sett har vi nå en flat utvikling, etter å hatt en positiv trend med stadig lavere total rentebærende gjeld gjennom pandemien.

— Markant reduksjon i “verstinggruppa”

Blant det som betegnes som “utsatte grupper” ser man fremdeles en positiv trend. Både det totale antallet personnet med rentebærende gjeld og den totale rentebærende gjelden har blitt betydelig redusert i løpet av de siste to og et halvt årene:

- Det var nesten 47.000 færre mennesker som har 1-3 rentebærende lån eller kreditter (-5%) i mai 2022, sammenlignet med januar 2020. Den samlede gjelden her var riktignok 1,6 mrd høyere (+3%), men dette skyldes trolig utviklingen i de øvrige gruppene.
- Blant personer med 4-20 rentebærende lån og kreditter sank antallet med hele 65.200 – fra 242.750 til 177.550 personer. Det tilsvarer en nedgang på hele 27%. Den samlede gjelden ble redusert fra 95 til 69 mrd, også det en nedgang på 27%.

Reduksjonen var likevel størst i gruppen med flere enn 20 ulike lån og kreditter. I januar 2020 tilhørte 4.503 personer denne gruppen. I mai 2022 var tallet 2.778, en nedgang på 1.725 personer (-38%). Den samlede gjelden for denne gruppen ble redusert fra 6,9 til 4,9 mrd (-29%).

– Det er betryggende å se at vi fremdeles har en positiv trend i disse gruppene, og særlig at “verstinggruppa” er redusert med nesten 40%. Det understreker hvor mye som har skjedd de siste par årene, og viktigheten av gjeldsregistre og den nye utlånsforskriften, mener Årrestad.

– Med Stortingets nylige vedtak om å utvide gjeldsregistre vil vi forhåpentligvis få enda bedre kredittvurderinger og et enda mer komplett bilde over den økonomiske situasjonen til den individuelle forbruker. Kombinert med ytterligere innstramminger i utlånsforskriften vil dette trolig bety økt treffsikkerhet, og at færre får lån, tror han.



Det er betryggende å se at vi fremdeles har en positiv trend, og særlig at “verstinggruppa” er redusert med nesten 40%.

Egil Årrestad

— Risiko for økning i rentebærende gjeld

Selv om folk flest fremdeles betaler kredittkortgjelden sin i tide, og trenden for total forbruksgjeld enn så lenge er positiv, er Årrestad usikker på hvordan situasjonen vil se ut et halvt år frem i tid.

– Vi antar at forbruksgjelden vil vokse utover året, dels som en naturlig følge av at samfunnet er gjenåpnet og at forbruket dermed øker. Vi er ennå ikke på samme nivå som i en normalsituasjon, med det vi definerer som “vanlig” bruk av kredittkort, sier han.

– Det som blir spennende å følge med på fremover er om denne veksten i kredittkortgjeld vil gå over til å bli rentebærende gjeld. Kan de som bruker kredittkortet betjene gjelden med økende priser på matvarer, drivstoff, strøm og lignende? Hvis de ikke makter det, vil vi få en negativ trend.

Årrestad mener det er en risiko for at også rentebærende gjeld vil øke de kommende månedene.

– Vi ser noen mørke skyer på himmelen, men foreløpig har vi ikke hatt noen lynnedslag her. Så gjenstår det å se hvor flinke forbrukerne er til å håndtere lån, samt hvor nøye bankene er med lån og kreditter for å unngå mislighold blant kundene, avslutter han.

Analyse Bedriftsmarkedet



Misligholdsutvikling

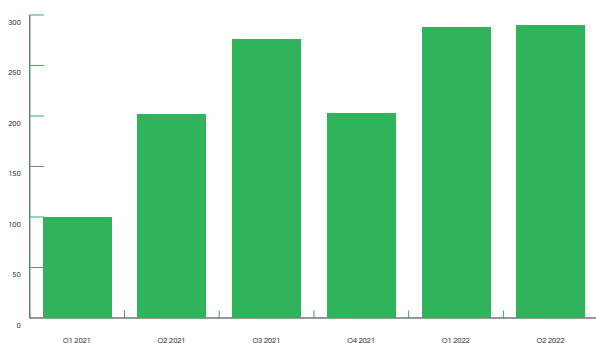
andre kvartal 2022: Bedrift

Foretakenes gjeldsgrad har steget jevnt og trutt siden finanskrisen, og Norges Bank skrev i sin rapport «Finansiell stabilitet 2021» at *Global gjeld, utenom finansiell sektor, utgjør nå omtrent 250 prosent av verdiskapingen, opp fra omtrent 180 prosent før finanskrisen i 2008. Det gjør sårbarheten for økt rente historisk høy. Både offentlig og privat gjeld har økt markert som andel av verdiskapingen gjennom pandemien. Noe av dette forklares med fallet i BNP. I privat sektor var gjeldsøkningen sterkest i ikke-finansielle foretak, der gjelden som andel av BNP også er klart høyere enn før finanskrisen.* Man kan dermed fastslå at også foretak vil få utfordringer med rentene i tiden fremover. Vi så en kraftig økning i antall inkassosaker fra Q4 21 til Q1 22 hvor antall inkassosaker mellom bedrifter økte med 40 prosent.

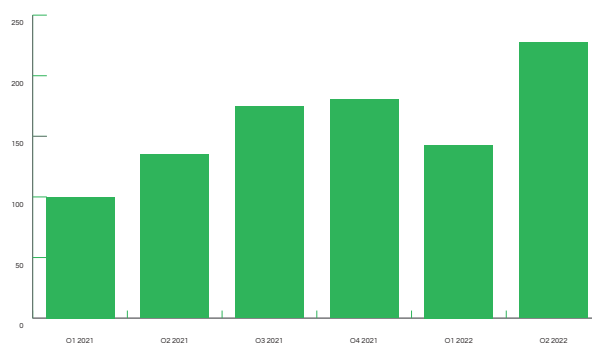
Selv om veksten har avtatt har vi nå stabilisert oss på et høyt nivå, og det er lite som skulle tilsi at vi vil falle tilbake til tidligere nivåer med det første. Økt mislighold blant bedrifter fører til syvende og sist til konkurser, og vi ser også en tiltakende trend, selv om vi er langt bak 2019-nivåene. Fortsatt opplever vi stabilt høy løsningsgrad, men vi ser at kravene til inkasso blir større og mer komplekse. Dette vil også kunne påvirke løsningsgrad i fremtiden.

I første kvartal så vi en kraftig økning i inkassosaker mot bedrifter, og antallet saker til inkasso har nå stabilisert seg på et høyt nivå. Vi forventer at dette vil holde seg høyt i tiden fremover.

— Antall mottatte oppdrag (indekserte tall)



— Gjennomsnittlig hovedstol (indekserte tall)



Gjennomsnittlig størrelse på hovedstol til inkasso har steget jevnt og trutt siden Q1 2021, med unntak av en liten dipp i Q1 2022. I andre kvartal så vi en tendens til at sakene sendt til inkasso ble merkbart større. Dette kan tyde på at flere større bedrifter har fått betalingsproblemer.

Tydelig tendens til en økende konkurstrend

Andre kvartal viser et markant skifte i konkurstrenden, med økning i både mai og juni. – Utviklingen tyder på at vi er på vei tilbake til et normalt konkursnivå, mener Per Fjærestad i Creditsafe.

For første gang siden før koronapandemien ser vi nå en økende konkurstrend. Etter en nedgang på 23% i april ser vi nå en økning i antall konkurser både i mai (+22%) og juni (+13%).

Med 277 konkurser i juni, sammenlignet med 246 i samme måned i fjor, ender vi opp på totalt 715 konkurser i andre kvartal – en marginal økning på 3% sammenlignet med 693 konkurser i Q2 2021.

– Dette fremstår kanskje ikke som en betydelig forskjell fra fjoråret, men selv en marginal økning markerer et tydelig skifte i konkurstrenden. Vi må helt tilbake til første kvartal i 2020 for å finne forrige gang totalt antall konkurser for kvartalet var høyere enn året før, kommenterer daglig leder Per Fjærestad i Creditsafe Norway.

— Fremdeles ikke noe konkursras

Konkursnivået ligger fremdeles betydelig lavere enn i normalåret 2019, med 953 konkurser i andre kvartal, og 2020 med 863 konkurser.

– Vi snakker fremdeles ikke om noe konkursras, og ser heller ingen tegn på at dette vil komme. Men det vi ser er en utflatning, og en tydelig tendens til at vi vil få en økende konkurstrend i tiden fremover, sier Fjærestad.

Han har lenge holdt fast på at det sannsynligvis ikke vil komme noen konkursbølge, men at vi i stedet vil få en mer langsiktig korrigering tilbake mot et normalt konkursnivå.

– Utviklingen vi ser nå tyder på at vi nå er på tilbake mot dette nivået.

— Antall konkurser



— Konkursøkning i seks av elleve fylker

Seks av landets elleve fylker hadde en økning i antall konkurser i Q2. Den største økningen finner vi i Agder. 57 konkurser i april, mai og juni, sammenlignet med 40 konkurser i samme periode i fjor, tilsvarer en økning på hele 43%.

Øvrige fylker med en økning i antall konkurser er:

- Troms og Finnmark: 33%
- Trøndelag: 17%
- Vestland: 16%
- Vestfold og Telemark: 11%
- Rogaland: 4%

Fem fylker har fremdeles en nedgang i konkurser:

- Oslo: -13%
- Møre og Romsdal: -13%
- Nordland: -8%
- Innlandet: -5%
- Viken: -1%

— Flest konkurser innen bygg og anlegg

Videre viser konkurstillene at det fremdeles er i de "vanlige" bransjene flest selskaper går konkurs, og da særlig innen bygg og anlegg. Totalt 200 av de 715 registrerte konkursene i Q2 faller inn under de to bransjekategoriene Oppføring av bygninger (110) og Spesialisert bygg- og anleggsvirksomhet (90).

— Konkurstall for samtlige fylker

Fylke:	Q2 2022	Q2 2021	Diff 2022/2021 %
Agder	57	40	43%
Innlandet	35	37	-5%
Møre og Romsdal	33	38	-13%
Nordland	22	24	-8%
Oslo	109	125	-13%
Rogaland	54	52	4%
Troms og Finnmark	24	18	33%
Trøndelag	62	53	17%
Vestfold og Telemark	49	44	11%
Vestland	80	69	16%
Viken	164	165	-1%
TOTALT	715	693	3%

Under dem på listen følger Serveringsvirksomhet med 69 konkurser, Detaljhandel med 67 konkurser og Agentur- og engroshandel med 42 konkurser.

Blant konkursene i andre kvartal skiller to selskaper seg ut grunnet størrelse, omsetning og antall ansatte:

- A-K Maskiner AS: 188 ansatte og en omsetning på om lag 900 millioner i 2020
- AutoTransport: 207 ansatte og en omsetning på om lag 303 millioner i 2020

Utover dette domineres listene av små- og mellomstore bedrifter.

— Reelle bekymringer

Til tross for at han ikke tror på noen konkursbølge, mener Fjærestad at bekymringene mange har ytret i aller høyeste grad er reelle.

– Det er jo slik at misligholdet øker først, og deretter kommer konkursene. Selv om det fremdeles er få konkurser ser vi nå at antallet inkassosaker øker, både blant foretak og privatpersoner, påpeker han.

– Hverdagen vår preges nå av krigen og økende priser på matvarer og energi. Det maler et dystert bilde, og vil selvsagt påvirke økonomien til både husstander og foretak.



Stian Solheim i Skatteetaten

Ingen mislighold av utsatte skatte- og avgiftskrav i mai

Ingen selskaper har foreløpig falt ut av avdragsordningen for utsatte skatter og avgifter, som følge av mislighold av siste avdrag. – Vi var forberedt på langt mer mislighold enn det vi nå ser, sier Stian Solheim i Skatteetaten.

Etter to år med pandemi, der en rekke norske selskaper fikk innvilget utsettelse på betaling av skatt, arbeidsavgift og mva, var det knyttet stor spenning til hvorvidt disse selskapene ville evne å betale for seg når innkrevingen startet i henholdsvis april og mai.

Nå har vi fasiten:

– I forbindelse med avdraget som hadde forfall 31. mai var det ingen mislighold, og dermed ingen som har blitt tatt ut av avdragsordningen, forteller seksjonssjef Stian Solheim i Skatteetaten.

Solheim er positivt overrasket over norske selskapers betalingsevne etter de første rundene med tilbakemelding utsatte skatte- og avgiftskrav.

– Vi var forberedt på at det kunne bli langt mer mislighold enn det vi nå ser. Vi har riktignok enkelte purreløp gående, men de aller fleste betaler avdragene i tide, bekrefter han.

— Utestående gjeld redusert med nær 1,2 milliarder

Ved inngangen til 2022 hadde norske selskaper totalt 2,4 milliarder kroner utestående i skatter, avgifter og mva. Et halvt år senere er denne summen redusert til 2,24 mrd, fordelt på totalt 5650 avdragsavtaler.

– Det har naturlig nok vært en del påløp i forsinkelsesrenter siden januar, samt at nye krav har kommet til, så den reelle innbetalingen fra selskapene er høyere enn differansen fra 2,4 til 2,24 mrd, bemerker Solheim.

Nedbetalingsavtalene fordeler seg på to forskjellige utsettelsesordninger. For selskaper som er en del av den opprinnelige ordningen var første forfall i april i år, og disse har nå betalt to avdrag av skyldig beløp. For de som faller under den nye ordningen, som ble innført som et resultat av nye koronarestriksjoner i desember 2021, var første forfall i mai.

— Avskriver “worst case”-scenario

Skatteetaten tror nå at de vil få et langt mindre mislighold enn hva de hadde skissert som et “worst case”-scenario.

– Men vi er fremdeles litt avventende i forhold til en potensiell økning i antall konkurser og lignende, påpeker Solheim.

– Vi har gjort konkrete risikovurderinger opp mot ulike bransjer for å se hvor risikoen for mislighold kan være størst, men mye har skjedd siden vi initierte dette risikoarbeidet. De tingene som berører oss ellers i samfunnet, som høyere strøm- og drivstoffpriser, renteheving, råvaremangel og krigen i Ukraina, er alle faktorer vi må ta høyde for i våre vurderinger fremover, understreker han avslutningsvis.





Henrik Schumann Sager i Advokatfirmaet Ræder

– Jeg er fortsatt en forsiktig pessimist

Advokat og bostyrer Henrik Schumann Sager i Advokatfirmaet Ræder tror ikke lenger at det nødvendigvis vil komme en konkursbølge. Likevel frykter han etterslepet av koronapandemien, kombinert med følgene av krig i Europa og en voldsom prisøkning på flere områder.

Da pandemien traff oss våren 2020 varslet bostyrerne i Advokatfirmaet Ræder, i likhet med mange andre, at vi måtte forvente oss et konkursras som følge av nedstengingen av samfunnet.

Nesten to og et halvt år senere har denne spådommen ennå ikke slått til.

– I januar hadde vi isolert sett en konkursøkning på om lag 20%, og da tenkte vi "Nå kommer det". Men så stabiliserte utviklingen seg igjen. Nå ser vi igjen en liten økning i mai og juni, men sammenlignet med tiden før pandemien er tallene fortsatt lave, sier advokat og bostyrer Henrik Schumann Sager i Ræder.

Nå krysser han fingrene for at nye utfordringer, som forsinkede vareleveranser og høye priser på drivstoff, strøm og matvarer, ikke vil påvirke norske selskaper i altfor stor grad.

— I overkant pessimistisk

– Vi har vært gjennom en lang pandemi, og i bakkant kommer det en krig i Europa, kombinert med en prisøkning vi sjelden har sett tidligere. Man skulle ha vært i overkant pessimistisk om man forberedte seg på et slikt scenario, sier Schumann Sager.

Selv om markedet fremdeles ser ut til å være ganske stabilt, tror bostyreren fremdeles at vi vil få en markant økning i antall konkurser senere i 2022 og i 2023.

– Det er nok en god del gjeld som ikke har blitt håndtert, og som ikke kan håndteres når forfall kommer. Jeg tror kanskje mange fremdeles er der at de driver virksomheten fra skanse til skanse, og når man ser på alle utsettelser, og total samlet gjeld, er det vanskelig å tro noe annet enn at det vil føre til en økt konkurstrate.

— Ingen store scoop

Under koronapandemien ble bransjer som servering, reiseliv og hotellnæring trukket frem som særlig utsatte, men på bakgrunn av konkurstillene kan man ikke slå fast en lignende effekt som etter finanskrisen i 2008 – da enkelte bransjer ble rammet særlig hardt.

– Etter finanskrisen fikk blant annet byggebransjen kjørt seg noe voldsomt i noen år, og vi kan ikke se noen slike trender knyttet til spesifikke næringer ennå. Det er en tendens til en økning i antall konkurser blant enkeltpersonforetak, samt personlige konkurser, men det er ingen store scoop, og ingen bransjer som skiller seg markant ut, sier Schumann Sager.

– Men som man også ser i mediebildet er det mange som nå tar konsekvensen av dyrere råvarer, og det er mange som fremdeles holder godt i bremsene. Så det at vi ikke ser noen tydelige utslag kan nok rett og slett skyldes at det ennå er tidlig, og at konsekvensene ikke har slått inn ennå, legger han til. Utover høsten tror Schumann Sager at man vil få en økende konkurstrend, og da kanskje særlig innen bygg og anleggsbransjen.

– De store aktørene vil nok klare seg relativt greit, men en del underleverandører kan nok få problemer, enten i form av direkte betalingsproblemer eller som følge av kontraktsbrudd grunnet varemangel og lengre leveringstid. Det kan nok føre til flere konkurser, sier han.

— Bemanning en større utfordring enn betaling

Den erfarne konkursadvokaten tror også serveringsbransjen kan møte problemer i tiden som kommer.

– Serveringsbransjen er kanskje ikke påvirket av råvaremangel i like stor grad som for eksempel byggebransjen, men de vil nok merke det litt mer indirekte gjennom høyere varepriser og økende renter, sier han.

– Slik mediebildet er akkurat nå ser det derimot ut til at bemanning er en langt større utfordring for serveringsbransjen enn betalingsvansker. Jeg ser stadig vekk saker om restauranter som føler de trår vannet fordi de ikke får tak i nok folk. Kanskje er også dette en koronaeffekt, at man ikke har mannskap nok til å få jobben gjort.

— Titusenkronersspørsmålet

Selv om andre kriser nå står øverst på agendaen har Schumann Sager heller ikke avskrevet et eventuelt etterslep av koronapandemien i en eller annen form.

– Jeg er nok fortsatt en litt forsiktig pessimist. Eller som den amerikanske politikeren Madeleine Albright sa: “Jeg er en optimist som bekymrer meg mye.”

Likevel er han nå langt mer usikker på hvordan denne utviklingen vil arte seg, enn han var ved starten av pandemien.

– Titusenkronersspørsmålet er hvordan denne konkursøkningen vil se ut. Det er ikke godt å si. For to år siden sa vi at det ville komme en bølge. Det var nærmest opplest og vedtatt, men det har ikke slått til, sier han.

– All den tid vi har blitt overrasket frem til nå, så ville jeg ikke bli forbauset om konkursøkningen nå vil absorberes av den langsiktige utviklingen. Altså vil vi trolig ikke få noen konkurstsunami, men på lang sikt blir det kanskje litt høyere vann enn før pandemien, avslutter Schumann Sager.

– Viktig for oss med kontaktpunkter som fungerer, og der er Creditsafe gode

Da Siemens Financial Services skulle velge ny samarbeidspartner på kredittopplysninger var det viktig for dem å finne en leverandør som kunne tilby korrekt og oppdatert informasjon om deres kunde-gruppe, gode integrasjoner og personlig oppfølging fra en dedikert kontaktperson.

Siemens Financial Services er en internasjonal finansieringspartner som tilbyr fleksible finansieringsløsninger til 57 land verden over, inkludert i Norden og i Norge. Med et særlig fokus på innovative prosjekter og fremtidsrettede forretningsmodeller opererer selskapet i et landskap der risiko er en naturlig del av hverdagen.

God oversikt over bevegelser og utvikling i kundegruppen er derfor helt essensielt for å maksimere verdien på investeringer, og minimere kredittap.

– Det er helt avgjørende for oss å ha riktige og oppdaterte data for å vite status og avdekke utfordringer hos kunder, som de ikke nødvendigvis opplyser om direkte til oss, sier Marita Laumann Grønseth, Country Asset Manager i Siemens Financial Services.

— Mislighold kan komme raskere og mer overraskende

For et halvt år siden inngikk Grønseth og Siemens Financial Services en langvarig samarbeidsavtale med Creditsafe Norway for å sikre seg enkel tilgang til oppdaterte kredittopplysninger og overvåking av sin kundegruppe.

– Creditsafes tjeneste sørger for at vi alltid har oppdatert informasjon om kundene våre, og gir oss muligheten til å kombinere data og fakta med egne observasjoner og direkte kunde-kontakt. Det gjør at vi kan sette inn tidlige tiltak ved mislighold eller konkurs, sier Grønseth.

Hun mener dagens økonomiske landskap, med en rekke ukjente faktorer som skaper usikkerhet i markedet, understreker viktigheten av å ha god oversikt over kunder og risiko.



Marita Laumann Grønseth, Country Asset Manager i Siemens Financial Services.

– Turbulente tider, både for privatpersoner og bedrifter, gjør det viktigere enn noen gang tidligere å ha et komplett bilde av kundene. Mislighold kan komme raskere og mer overraskende enn tidligere, og derfor er alle signaler, analyser og datapunkter som sørger for at vi kan fange opp problemer eller utfordringer hos våre kunder svært viktige, fastslår hun.

For å møte disse nye utfordringene jobber selskapet derfor på spreng for blant annet å få på plass full integrasjon med en API-løsning opp mot deres samarbeidspartnere, et nytt internt CRM-system og en rekke andre interne prosjekter.

Som en del av dette arbeidet ønsket Siemens Financial Services også å finne en ny partner for kredittopplysninger. Etter å ha vurdert et utvalg av kandidater var det altså Creditsafe som fremsto som det riktige valget.

— Vi føler oss godt ivaretatt

– De har en oversiktlig søkemotor som dekker våre behov, direkte integrasjon, et bredt produktspekter og konkurranse-dyktige priser. I tillegg var det viktig for oss at de tilbyr personlig oppfølging, og at dataene de leverer har høy presisjon og kvalitet, begrunner Grønseth.

Hun er svært godt fornøyd med samarbeidet så langt.

– Systemene fungerer stort sett smertefritt. Vi har i noen tilfeller opplevd at tjenesten har vært noe ustabil, men da har vi blitt godt informert før, under og etter feilretting. Det er viktig for oss med kontaktpunkter som fungerer, og der føler vi at Creditsafe er gode, understreker hun.

– Med Creditsafe opplever at vi har kontroll på porteføljen vår, og at vi får god oppfølging ved behov. God og hyppig dialog med vår kontaktperson og andre ressurser gjør at vi føler oss godt ivaretatt. I tillegg frigjør samarbeidet tid og ressurser som vi ellers måtte ha brukt på interne analyser og kundegjennomganger, avslutter Grønseth.



Hege Grønhaug, konsulent og Key Account Manager i Creditsafe Norway.

Tett og personlig oppfølging sikrer gode samarbeid og fornøyde kunder

I et marked der ulike leverandører kan supplere mye av den samme informasjonen, er det kvaliteten på leveransene, integrasjonene og den personlige oppfølgingen som er avgjørende for kundens opplevelse.

Creditsafe har et mål om å være mer enn bare en leverandør av kredittopplysninger – vi skal være en pålitelig og kompetent samarbeidspartner, rådgiver og støttespiller for våre kunder.

– Det jeg tror skiller oss fra konkurrentene våre er at våre konsulenter beholder eierskapet til kunden hele veien. Du har ikke den klassiske overleveringen fra en selger til en KAM. Hos oss har alle konsulenter ansvar for sine kunder. Vi har selvsagt støtte fra vår stab, teknikere og kundeservice, men kunden har kun ett kontaktpunkt, sier Hege Grønhaug, konsulent og Key Account Manager i Creditsafe Norway.

– For kundene betyr det at de snakker med samme person som de innledet kontakten med gjennom hele kjøps- og oppstartsprosessen, fra A til Å, og det er også denne personen som skal følge dem videre i kundeforholdet. Det sikrer god forståelse for, og kunnskap om, deres prosesser, hvordan de jobber, deres rutiner og hva de ønsker å forbedre eller endre på, utdyper hun.

— Skal hjelpe kundene med å løse utfordringer

Grønhaug mener det er viktigere enn noen gang tidligere at leverandører av kredittopplysninger virkelig evner å sette seg inn i kundenes situasjon, og forstå deres behov og ønsker.

– Det har vært to turbulente år, og fremdeles er det stor usikkerhet i markedet. Mange av våre kunder har gjennomgått sine rutiner, og gjort endringer for å tilpasse seg den aktuelle situasjonen. Vår rolle handler dermed ikke kun om å levere informasjon. Vi skal også hjelpe dem med å se på hva som fungerer og ikke, og hjelpe kundene med å løse utfordringer de har, understreker hun.

— Jo mer kompetent kunden er, jo større er kravet til oss

Grønhaug viser til samarbeidet med Siemens Financial Services som et godt eksempel på hvordan Creditsafes konsulenter jobber med deres kunder.

– Siemens har overvåking som sitt primære produkt hos oss. Gjennom vår løsning får de varsler om endringer som skjer i deres portefølje hver dag, og navigerer deretter. Et slikt varsel er ikke mye verdt uten en handlingsplan, og det krever at en rekke handlinger igangsettes på kundens side. Da er det helt avgjørende at vi som konsulenter forstår hvordan denne prosessen fungerer, slik at vi kan gi god oppfølging ved behov, påpeker hun.

Kunder som Siemens Financial Services, som besitter en enorm kompetanse innen sitt fagområde, stiller også høye krav både til Creditsafe som leverandør og til konsulentens kompetanse og kunnskap.

– Jo mer kompetent kunden er, jo større er kravet til oss. Det er viktig at vi følger med i timen, og har god oversikt over hvordan de benytter seg av våre systemer og informasjonen vi gir dem. I mange tilfeller legger ansatte hos kunden opp arbeidsdagen sin ut ifra informasjonen de mottar fra oss, og et varsel påvirker gjerne en langt større del av organisasjonen enn kun den avdelingen som mottar det.

— Opp til oss å finne ut hva kunden trenger

For Grønhaug starter et godt kundeforhold først og fremst med å forstå hva kunden faktisk trenger. Creditsafes løsning er fleksibel, og kan tilpasses den enkelte kundens behov.

– Mens noen kunder bruker flere av våre tjenester og stor grad styrer virksomheten ut i fra informasjonen de mottar fra oss, er det andre som kun har behov for en "light"-versjon for å gjøre et fåtall beslutninger på bakgrunn av vår kredittscore. Da er det opp til oss å finne ut hvor de er og hva de trenger. Det er ikke noe poeng i å gjøre løsningen mer kompleks enn det er behov for, sier hun.

Disse behovene varierer fra selskap til selskap, og selv om noen klarer seg fint med standardiserte løsninger er det mange som ikke passer helt inn i en "standard" boks.

– Våre moderne APler sørger for stor fleksibilitet, og gjør at vi kan tilby våre kunder akkurat de har behov for, uavhengig av virksomhet, størrelse eller omfang, bekrefter Grønhaug.

— Fungerer som en prosjektleder

Når kundeforholdet er etablert følger Creditsafes konsulenter kunden tett, og holder seg oppdatert på selskapets utvikling. Endringer i kundens virksomhet, eksempelvis at de går inn i et nytt marked, fusjonerer med et annet selskap eller oppretter et nytt kontor, kan også påvirke deres behov for informasjon og kredittopplysninger.

– Som kundeansvarlig er jeg også ansvarlig for slike prosesser. Det kan for eksempel dreie seg om et behov for nye produkter eller en ny type rapport. Da er det min oppgave å sette kundens nye behov opp mot deres eksisterende avtale, og finne ut hvordan vi kan bundle nye tjenester inn i deres eksisterende løsning, forteller Grønhaug.

I slike endringsprosesser fungerer konsulenten på mange måter som en prosjektleder for kunden.

– Jeg følger opp i alle ender, tester løsninger og ser hvordan alle komponenter snakker med hverandre. Og dersom vi kommer til et punkt der noe ikke fungerer er det viktig at jeg kan løfte det opp, slik at utfordringene løses. Jeg har jo en viss kunnskap selv, men i mange tilfeller handler det om å sette kunden i kontakt med de riktige folkene hos oss, utdyper hun.

– Min viktigste oppgave er å til enhver tid vite om ballen ligger hos oss eller hos kunden. God kommunikasjon skaper tillit, og det danner grunnlaget for ethvert godt kundeforhold, avslutter Grønhaug.



Fair Group AS

Postboks 45 Thorshov
0412 Oslo

www.fair.no

Besøksadresse

Sandakerveien 24D
0473 Oslo

Telefon 46 702 022



Creditsafe Norway AS

Postboks 9108 Grønland
0133 Oslo

www.creditsafe.no

Besøksadresse

Storgata 7
0155 Oslo

Telefon 800 24 722