



### ØNSKER DU Å ANNONSERE I NIF-NYTT ?

I fremtidige utgivelser vil vi vurdere å benytte noe plass til annonser. For enkelthets skyld vil de kunne tegnes i to størrelser:

#### **1/4 side**

(bredde: 8,5 cm, høyde: 12,8 cm)  
PRIS: kr. 1.500,- (pr. innrykk)

#### **1/8 side**

(bredde: 8,5 cm, høyde: 6 cm)  
PRIS: kr. 750,- (pr. innrykk)



*Styret i Norske*

*Inkassobyråers Forening*

*ønsker alle medlemmer og*

*forbindelser en riktig God*

*Jul og et Godt Nytt År!*



## Innhold:

- Generalsekretæren
- Ønsker inkassobyråene  
å tjene penger?
- Advokaten • Gøy med vitser
- Formannen • Merkedager
- Våre medlemmer • Møteplan
- Orden på kredittpolitikken
- Referat fra årsmøte
- Annonser ?

•••••

# nifnytt

medlemsblad for norske inkassobyråers forening



## Generalsekretærens hjørne

Ja, kjære venner: Da nærmer vi oss det store, stygge MILLENIUMET ! Riktignok skal vi feire Jul først, men allikevel. Personlig har jeg valgt et noe avslappet forhold til nyttårs-spøkelset og ønsker å feire overgangen til et nytt år på ordinært vis.

Imidlertid håper jeg at alle våre medlemmer har gjort de nødvendige kontroller og tilpassninger til det nye året, slik at den positive utviklingen bransjen har hatt – ikke ender med en skikkelig nedtur ! Det ligger an til en rimelig hektisk aktivitet i foreningen ut over i desember.

Banklovkommisjonens såkalte "5. utredning" vil bli sendt ut på høring, med en rekke forslag til endringer i Inkassoloven. Lovutvalget er allerede satt på saken, samtidig som styret engasjerer seg i saken. Dere vil nok høre mer om denne saken når den endelige NOU'en foreligger.

For øvrig vil jeg nevne at Rettsgebyret er foreslått økt til kr. 600,-

Med dette ønskes alle medlemmer og lesere for øvrig  
**EN RIKTIG GOD JUL OG ET GODT NYTT ÅR !**

## Ønsker inkassobyråene å tjene penger eller...

av Helge Bang, Namsmannen i Oslo

Jeg leste i avisen forleden at inkassobransjen er blitt milliardbutikk. Fortjenesten for bransjen er stor. Triller pengene inn for lett, slik at dere ikke må anstrenge dere nok? La meg forklare meg:

Resultatene i utleggssakene er for tiden gode i Oslo. Under 40% av utleggssakene ender med "intet til utlegg." Det tas lønnstrekk i ca. 37% av alle utleggssakene og gjennomsnittstrekket pr. måned er på kr 2 700.

Mye av årsaken til at resultatene er blitt vesentlig bedre det siste halvannet år er at det begjæres utlegg for nyere krav enn tidligere. De store mengder krav fra åttitallet utgjør fortsatt en betydelig del av kravene, men det er sjeldnere at vi finner noe egnet for utlegg i disse sakene.

En annen viktig årsak til at vi oppnår stadig bedre resultat i utleggssakene er at det foretas grundigere undersøkelser for å finne utleggsobjekter enn tidligere. Og her er sakens kjerne. Det er grenser for hvor mye ressurser vi kan bruke på å finne utleggsobjekter, i en presset ressursituasjon. Vi er nå kommet til grensen for hvor mye vi i gjennomsnitt kan gjøre av undersøkelser i en utleggssak.

Jeg mener bestemt at det er potensiale for langt bedre resultater i utleggssakene enn det vi oppnår i dag.

Utfordringen ligger i hvordan vi bruker våre ressurser når vi leter etter utleggsobjekter. Er namsmannen tilstrekkelig målrettet?

Det er meningsløst å bruke tid på å finne utleggsobjekter hos en person som har vært

rusmisbruker og sosialklient siden 80-tallet. Nøkkelen til at namsmannen skal bli mer målrettet ligger hos kreditorene og dere.

Jeg antar at det er et bevisst valg som ligger bak når man velger å sende en utleggsbegjæring til namsmannen.

Men alle sakene ser like ut. Begjæringene er masseproduserte uten noen informasjon ut over det strengt nødvendige. Dette betyr at vi må bruke mye ressurser før vi kan målrettet lete etter utleggsobjekter. Det er sløsing med ressurser dersom kreditor eller inkassobyrå allerede sitter på denne informasjonen.

All informasjon om skyldner kan være med på å gi oss pekepinn om hvor vi skal undersøke for å finne noe å ta utlegg i. Eksempler på informasjon som kan være nyttig er:

- Debtors telefonnummer (evt. mobilnummer)
- Hvilken bank debitor benytter
- Er det inngått frivillige betalingsordninger og hvor mye skulle betales pr måned
- Ligningstall
- Er debitor arbeidstaker eller selvstendig næringsdrivende

Det er alltid bedre med for mye informasjon, enn for lite.

Jeg har ved en rekke anledninger tatt opp disse forholdene med dere, og hva har skjedd? Ingen verdens ting. Derfor spør jeg om inkassobransjen har det for godt. Burde man ikke bruke de gode tider for å få lagt om måten man arbeider på overfor namsmennene?

## SIKKERHETSSTILLELSE - NYE PRISER FRA VESTA FORSIKRING

Vi har nå reforhandlet våre priser hos Vesta Forsikring. Samtidig har vi sett på to nye tilleggforsikringer: Underslagsforsikring og Styreansvarsforsikring.

Når det gjelder premie på sikkerhetsstillelse har vi utvidet mulighetene for rabatt, samtidig som vi har sett på utvidede løsninger på egenandeler. De nye prisene vil selvfølgelig medføre besparelser i forhold til dagens priser !

## ”FORSKRIFT OM AUTORISASJON AV INKASSOBEVILLINGSHAVERE I NORSKE INKASSOBYRÅERS FORENING”

Jeg har lyst til å minne om samt gi noen kommentarer til autorisasjonsordningen som foreningens medlemmer har vedtatt for inkassobevillingshavere ansatt i medlemsbyråene.

Inkassobyråforeningen har i en årrekke tilbudt et utdanningsprogram for medlemsbyråenes ansatte. Formålet med dette er ”Å gi deltakerne kompetanse som kan medvirke til høy faglig kvalitet, samt bidra til god arbeidsmetodikk og hensiktsmessig bruk av databaser”.

I 1997 nedsatte foreningen et utvalg som skulle se litt på hvilke spørsmål som ville reise seg ved et eventuelt autorisasjonssystem. Dette utvalgets arbeid ble presentert og drøftet på bransjetreffet høsten 1997 i Trondheim. Til generalforsamlingen i NIF i Oslo 20.03.98, fremla styret sitt forslag til autorisasjonsforskrift på dette felt sammen med et endringsforslag i § 3 c pkt. 5 i NIF's vedtekter, om at ”medlemmene forplikter seg til å følge foreningens ”forskrift om autorisasjon”. Styrets forslag som nevnt skaffet en del debatt, med forskjellige forslag og innspill.

Styrets forslag ble imidlertid vedtatt med 60 mot 13 stemmer. Forskriften trådte i kraft 01.01.99. På bakgrunn av de signaler om ønskelige endringer som fremkom under generalforsamlingen i 1998, ble det fra styrets side fremmet forslag om visse endringer i forskriften. Forslaget ble fremlagt i generalforsamlingen i Bergen 19.03.99, og forslaget til endringer ble enstemmig ( 80 stemmer) vedtatt. Forskriften er uendret etter dette.

Som det fremgår ovenfor, har medlemmene forpliktet seg til å følge den vedtatte forskriften om autorisasjon. Det er nå et vilkår for medlemskapet i foreningen at det til enhver tid er minst en autorisert bevillingshaver pr. kontor/avdelingskontor. Inkassobevillingshaverne er videre som hovedregel forpliktet til å dokumentere sin kompetanse ved å avlegge eksamen. Forskriftene trådte som nevnt i kraft 01.01.99, og for inkassobevillingshavere

som var ansatt i medlemsbyråer på dette tidspunkt, er fristen for å avlegge eksamen 2 år fra ikrafttredelsestidspunktet ( eller 2 år fra opptakstidspunktet for nye medlemsbedrifter). I praksis har følgelig halve fristen allerede utløpt, og første mulighet for å avlegge eksamen blir i april år 2000, jfr. foreningens kurstilbud.

For øvrig vil de bevillingshaverne som tidligere har gjennomført et slikt bevillingshaverkurs med bestått eksamen etter gammel ordning, innen de nevnte fristene kunne søke sensorutvalget om autorisasjon etter någjeldende forskrift. For de som vil søke om autorisasjon i henhold til denne bestemmelsen, er det også ønskelig at søknader fremmes snarest mulig slik at sensorutvalget kan ta stilling til søknadene tidligst mulig år 2000.

Sensorutvalget, som ble oppnevnt i 1999, består for øvrig av generalsekretæren i NIF, Helge Bang fra Byfogden/Namsmannen i Oslo samt undertegnede fra Actor Fordringsforvaltning AS. I løpet av 1999 har 16 personer gått opp til eksamen. De fleste av besvarelsene var på et faglig bra nivå, men 4 besvarelser var ikke tilfredsstillende etter utvalgets oppfatning. Det bemerkes i denne forbindelse at den som er uenig i en avgjørelse av sensorutvalget, etter forskriften har rett til å påklage avgjørelsen til styret i NIF.

Sensorutvalget er nå i ferd med å utarbeide oppgaver til førstkommande eksamen i april.

Kunnskapskravene vil være knyttet til kursinnholdene som fremgår av NIF's utdanningsprogram gjengitt i ”NIF-nytt” nr. 2, idet forskriften angir at kompetansekravene ”skal relateres til bransjeforeningens til enhver tid gjeldende utdanningsplan”. Etter forskriften er imidlertid deltakelse på bransjeforeningens kurs frivillig.

Avslutningsvis minner jeg nok en gang om at søknader i henhold til autorisasjonsordningen fremmes snarest mulig.

Morsomheter  
Morsomheter  
Morsomheter

### VITSESTAFETT

Litt humor i hverdagen kan være på sin plass. Vi ønsker derfor å starte en vitsestafett. Som ansvarlig for NIF-nytt har jeg derfor tillatt meg å starte stafetten – og jeg utfordrer med dette Arild Jacobsen, Hadsel Inkassobyrå !

En dag kom en flott amerikansk sportsbil glidende inn på en bensinstasjon et sted i Setesdal. I det samme kom en av bygdas eldre innbyggere kjørende for å fylle bensin på mopeden sin. Mannen i sportsbilen fikk full tank og raste av gårde. Da han var kommet opp i 100 km/t oppdaget han en liten prikk i speilet.

Prikken ble større og større helt til gamlingen på mopeden raste forbi.

Mannen i sportsbilen ble irritert, satte klampen i bunn og suste forbi mopeden. Like etter ble han forbi kjørt av gamlingen igjen. Da kjørte mannen opp på siden av mopeden, rullet ned vinduet og spurte hvor fort mopeden egentlig gikk.

”Den gikk ikke i mer enn 40 km/t før jeg fikk bukseselen klemt fast i døra di,” svarte gubben.

## RAMMEBETINGELSENE FOR INKASSOBRANSJEN.



Hans Erik Tharaldsen i prat med Malvin Austli under siste bransjetreff

Mandag den 1. november stod det en stor artikkel i Finansavisen om inkassobrandsjen. Med fete krigstyper stod det på forsiden:

**GULLÅR FOR PENGEINNKREVERENE.**

Som hovedoverskrift for selve artikkelen inne i avisen var valgt:

**PENGEINNKREVIING SUPERLØNNSOMT.**

Artikkelen inkluderer en tabell over de største inkassobyråene i Norge. I tabellen har man, med utgangspunkt i de offisielle regnskapstallene fra Brønnøysund, rangert selskapene etter omsetningsstørrelse. I tillegg oppgir man også 1998 resultatet og resultatmargin i %, sammenlignet med tilsvarende tall for 1997.

Denne tabellen viser at det er en gjennomgående høy gjennomsnittlig inntjening i bransjen. Men tabellen kan være noe misvisende, fordi den inkluderer selskaper som kun driver med oppkjøp av fordringer, og altså ikke kun de selskapene som driver med inkasso og fordringsadministrasjon i tradisjonell forstand.

Enkelte av selskapene som kun driver med oppkjøp av fordringer, har etter hvert nådd en rimelig høy omsetning og har ikke bare god lønnsomhet, men enkelte har en eventyrlig god lønnsomhet.

Tabellen viser forøvrig et nyansert inntjeningsbilde, fra selskaper som driver meget bra til selskaper som driver med underskudd.

Det er vel og bra med gode resultater, men i Norge har det ikke vært helt stuerent å tjene gode penger, og kanskje spesielt ikke i den bransjen som vi representerer.

Vi var derfor ikke overraskende at et slikt oversikt kunne få en viss fokus, og i verste fall kan bli brukt mot oss.

### Innstilling fra Banklovkommissjonen.

Den 18 november 1999 avga banklovkommissjonen sin innstilling nr. 5 med tittelen: **Oppkjøp av og inndrivning av fordringer m.v.**

Ved en skumlesing av denne fant jeg et utklipp av ovennevnte artikkel på side 56.

Banklovkommissjonen foreslår nye og meget strenge rammer for oppkjøp av

fordringer. I tillegg foreslår man en maksimalbegrensning på salærgodtgjørelse på overvåkingsaker.

Stortinget har tidligere bedt Banklovkommissjonen om å se nærmere på oppkjøpsproblematikken, så at det her kommer et forslag til lovendring er ikke overraskende. Det er vel imidlertid overraskende for mange at kommissjonen har gjennomgått hele inkassoloven og kommet opp med flere vesentlige og mindre vesentlige forslag til lovendringer.

Enkelte av disse forslagene kan være positive for bransjen, men andre kan føles som en trussel.

Forslagene kan imidlertid, dersom de blir vedtatt, endre rammebetingelsene betydelig for flere av vår medlemsbedrifter.

Nå skal dette forslaget ut til høring, så hva som endelig blir vedtatt er fremdeles høyst usikkert.

Norske Inkassobyråers forening er en av høringsinstansene. Fra vår side vil det bli lagt mye arbeid i å avlevere en høringsuttalelse som på best mulig måte ivaretar bransjens interesser. Lovutvalget i foreningen er allerede i fullt arbeid med å gjennomgå NOU'en og utarbeide et utkast til høringsuttalelse.

### Endring i rettsgebyret.

I disse dager er det også kommet opp et forslag om at rettsgebyret skal økes fra kr. 530.- til kr. 600.-. Fra departementets side har det med mer eller mindre ujevne mellomrom kommet signaler om at salærsatsen for inkassobyråene er høy nok.

Spørsmålet er da om vi også denne gang kan forvente at det vil være en automatikk i salærene øker i takt med veksten i rettsgebyret?

Eller vil myndighetene, med bakgrunn i en gjennomsnittlig høy inntjening i bransjen, si at nok er nok og komme opp med et annet forslag til prising av våre tjenester mod debitor?

Fra NIF sin side ser vi det selvfølgelig som en oppgave å arbeide for best mulig rammebetingelser for bransjen.

Det er altfor enkelt å si at fordi noen selskaper i bransjen tjener gode penger, så må salærsatsen ned. Av den statistikken som er nevnt over fremgår det også at det er mange selskaper som ikke har en større inntjening enn det som bør være riktig og naturlig.

I 1999 tyder alt på at det vil komme inn over 2 mill. nye inkassoppdrag. Med et så svimlende høyt tall er det ikke irrelevant å stille spørsmålet om det ville være riktig å øke salærsatsen ytterligere for å få en større preventiv effekt?

Myndighetene har jo denne strategien når det gjelder mange andre områder i gebyrpolitikken.

Det blir spennende å se hva som blir utfallet av de problemstillingene som her er løftet opp. Banklovkommissjonens innstilling skal etter planen vedtas innen 30.06.2000. Endringene i rettsgebyrsatsen fra 01.01. 2000.

## Nordnorsk Inkasso AS

### Verdens nordligste!

Nordnorsk Inkasso AS er verdens nordligste byrå. En kuriositet i seg selv. I tillegg er daglig leder Knut Ottem en pioner innen data på området. Vi vil gjerne presentere byrået fra Alta i denne utgaven av NIF-nytt. Også for å få vite litt om hvordan det er å drive med inkasso i Alta kontra f.eks. Oslo. Nordnorsk Inkasso AS ble stiftet i 1981 med Knut Ottem som styreformann og daglig leder. Selskapet er en direkte fortsettelse av Alta Inkasso som ble grunnlagt i 1976 av samme.



Knut Ottem

### Inkasso i Alta

Forskjellen på å drive inkasso i Oslo kontra Alta er selvfølgelig stor. Det har med befolkningsstrukturen å gjøre, samt det faktum at en hel del dårlige og umulige betalere "forsvinner" til Oslo. Den største forskjellen finner man trolig mellom stort og lite byrå. Nordnorsk Inkasso har til sammen 4,5 ansatte og med en aktiv portefølje på rundt 5000 saker må vi nødvendigvis jobbe på en annen måte enn man gjør ved et stort byrå. Jeg vil tro våre saksbehandlere er mer allroundere.

Sakene er nok også ofte av en helt annen karakter enn man kan få dem i Oslo. Som eksempel kan jeg nevne den gang da en av viddas sønner under reinflyttinga på våren kom ned til fjorden og stjal den første og beste båten han fant i fjæra; en spissbåt.

Han tok med seg en rein og rodde over sundet til nærmeste øy. Underveis slaktet han reinen. Mat må man ha, og selvfølgelig ble det merker og blodrester i båten. Kreditor ønsket i ettertid innkrevd følgende:

Stjålet båt           kr 100,-

Rengjøring av båt   kr 50,-

Kan man forstå at vi nektet å ta inne denne saken?

### Eget datasystem

"Jeg begynte å jobbe med data så langt tilbake som i 1974. Fra BI hadde jeg fått interessen for data. Hullkorttiden var nesten over, og man hadde registreringsmaskiner som laget papirstrimler som ble lest inn på en datamaskin i Bodø. En uke etter registreringen fikk jeg regnskapet tilbake fra datasentralen. Etter hvert fikk jeg intelligente terminaler, jeg registrerte

data lokalt, sendte dem over linje til Bodø,

og fikk dem tilbake med posten. Før jeg i 1980 fikk min egen datamaskin. Av størrelse som en fryseboks med en halv boks oppå. Et par år senere begynte jeg smått å utvikle endel enkle rutiner som gjorde det mulig for meg å sende ut databrev.

Og siden utviklet det hele seg til et inkassosystem. Systemet er godt, det er fleksibelt og lett å endre. Gledelig er det forsåvidt å se at løsninger jeg hadde for 10 år siden nå kommer for fullt hos andre systemleverandører."

### Tre bedrifter

Idag har Ottem samlet tre bedrifter under samme tak. Inkasso, eiendom og data.

Utdannelsen som eiendomsmegler har han tatt i senere år, og Nordnorsk Eiendom AS er den største eiendomsmegleren i Alta per idag. Samlet gir bedriftene nødvendig bredde, og nettverket som veves rundt bedriftene blir bare større og større. Prismessig ligger Nordnorsk Eiendom AS gunstig an i forhold til øvrige meglere, og i tillegg kan Ottem tilby en rekke gode finansieringskontakter med muligheter for formidlig av rask finansiering til langt bedre betingelser enn lokale banker. Firmaet har faglig samarbeide med advokat i samme bygget - et samarbeide både eiendoms- og inkassokunder nyter godt av.

Kan vi konkludere med at ikke bare styreformann og daglig leder med sine 1.95 m.o.h. er store i dette tilfellet?

Harald J. Hanssen mottar gave fra venner på sin 70-års dag



Harald J. Hanssen mottar Kongens Fortjenestemedalje i GULL



Harald J. Hanssen, Bergen fylte 70 år i sommer. Det bør også nevnes at han i høst ble tildelt Kongens Fortjenestemedalje i Gull. Foreningen var representert på begge evenementene og vi gratulerer så meget!

## MØTEPLAN 2000

### Styremøter:

Onsdag	26. januar	Tirsdag	13. juni
Mandag	14. februar	Onsdag	23. august
Fredag	24. mars	Tirsdag	12. september
Fredag	7. april	Onsdag	18. oktober
Tirsdag	9. mai	Tirsdag	21. november
		Tirsdag	12. desember

### Generalforsamling, Budsjettmøte, Bransjetreff:

Fredag 24. og lørdag 25. mars:	Generalforsamling/Bransjetreff (Gardermoen)
Onsdag 18. oktober :	Budsjettmøte
Torsdag 19. til lørdag 21. okt.:	Bransjetreff (Barcelona) – arrangeres i forbindelse med "World Congress for Debt Collectors" i FENCA's regi.

## Få orden på kredittpolitikken!

av Per Einar Ruud, Dun & Bradstreet Norge

Har du stor kundebase og samtidig problemer med å ha en enhetlig og strukturert kredittpolitikk i en travelt hverdag? Dun & Bradstreet Norge tilbyr nå et nytt beslutningsstøttesystem som hjelper din bedrift. Produktet heter D&B Decision Support.

Målgruppen er først og fremst mellomstore og større bedrifter med et visst volum.

De fleste bedrifter har regler for kreditt, men i en travelt hverdag blir vurderingene ofte avhengig av den enkelte saksbehandlers tolkning, noe som kan gi et for lite systematisk arbeid.

### Felles struktur

Med Dun & Bradstreets nye system, Decision Support, blir behandlingen enhetlig ved at hver søknad behandles etter de samme kriteriene, og at alle kredittmedarbeiderne i en bedrift arbeider innenfor den samme strukturen.

Dun & Bradstreets nye produkt er samtidig fleksibelt i den forstand at bedriftens egne regler legges til grunn, og kombineres med data fra D&Bs baser og ratingsystem.

Dette innebærer at den enkelte bedrift bestemmer når en kredittsøknad skal innvilges og hvilke kredittgrenser som skal brukes i forhold til kriterier som inntjening og tilbakebetalingsevne hos kredittsøker.

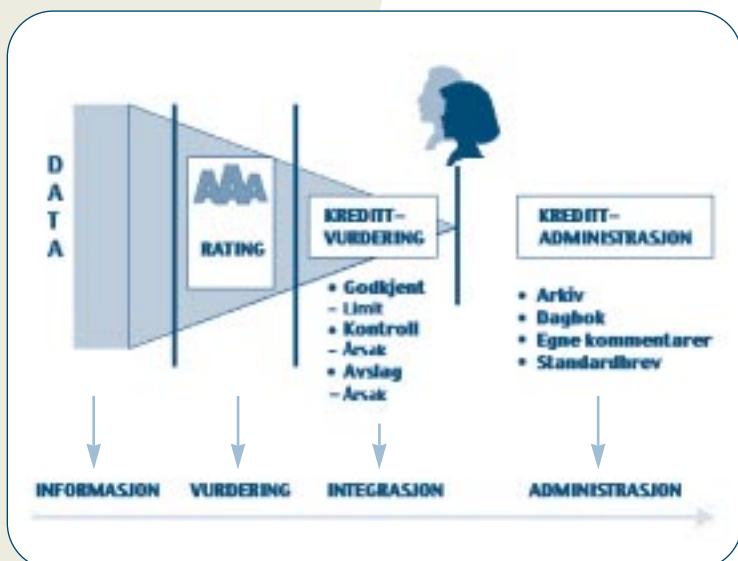
Beslutningsstøttesystemet kan således tilpasses slik at det er bedriftens til enhver tid gjeldende kredittpolitikk som ligger inne.

### Praktisk arkiv

Systemet er lagt ut på Internett med eget brukervennlig grensesnitt, og du logger inn med et eget passord. Deretter oppgis kredittsøkers nummer og annen relevant informasjon. Systemet går så igjennom reglesettet som er lagt inn fra den enkelte bedrift, og i løpet av kort tid vises ett av beslutningsalternativene: JA, NEI eller KONTROLL på skjermen.

Med kontroll menes at kredittmedarbeideren må foreta en nøyere vurdering av kredittsøkeren. Systemet inneholder også et praktisk elektronisk arkiv som gjør at du kan lagre informasjon i opptil ett år. Når den samme bedriften søker kreditt på nytt, er det enkelt å hente frem forrige vurdering. Man kan også når som helst skrive ut alle søknader som har vært behandlet i løpet av perioden.

D&B Decision Support bygger på et velutprøvd system som D&B Sverige har hatt i noen år. Av fornøyde brukere av dette systemet, kan nevnes Statoil Sverige, Schenker-BTL (spedisjon) og Facilikom (Tele8).



For nærmere informasjon, kontakt en av selgerne i Dun & Bradstreet Norge eller produksjef Per Einar Ruud, 22 91 52 09 (e-mail: ruud.per-einar@dbn.no)



**MINUTES FROM THE MEETING  
ANNUAL GENERAL MEETING – FENCA  
AMSTERDAM, 23rd OF SEPTEMBER 1999**

The Annual General Meeting was formally opened by the President, Mr. Kurt Obermaier.

1. Constitution  
The Secretary, Mr. Thor A. Andersen from the Norwegian association counted 14 delegates from 11 member countries and the official delegates were confirmed.

2. Presentation of

The Annual Report;

The President started by introducing the new official delegate from the Austrian member, Mr. Rupert Schöfegger and congratulated the new President of the Dutch association, Mr. Frank de Vries.

Since most of the official information was covered by the printed Annual Report he took the opportunity to inform the delegates of the “day to day” events of FENCA. He particularly mentioned the board members Roel van Rossem and Thor A. Andersen and the work they have done for the association.

The delegates received a copy of the suggested new brochure and were told that it will be produced in all the member languages. The German delegate suggested that also E-Mail addresses, telephone and fax numbers should be listed.

The delegates were informed about the plans for the coming AGM, in Barcelona year 2000. The Board had their last meeting in Barcelona, meeting representatives from the Spanish association, preparing next years event. The delegates was asked if they believed that a World Congress could be interesting in connection with the AGM. The responses were positive.

Mentioning the FENCA web-sites one of the delegates found it important that such a facility also save a lot of secretarial time – by referring request to the Internet services.

Finally the President informed the delegates that he planned to stand down in Barcelona next year. Kurt Obermaier has been the FENCA President for 6 years now and has done a tremendous job for the association. The Board nominates Thor A. Andersen as his successor and Roel van Rossem as the new Secretary from year 2000.

Balance Sheet and Accounts;

There was no comments to the report and it was approved by the AGM.

The Auditors Report;

There was no comments to the report and it was approved by the AGM.

3. Presentation and approval of

Business plan for the next year;

The German delegate suggested that FENCA included “World Wide Relations” in the Business plan. He also wanted that promotion of a European Licencing system should be included.

The suggestions was interesting and it was decided to include it in the discussions next day of the meeting.

The suggested Business Plan for 1999/2000 was approved by the AGM.

Membership fees;

The Board referred to the decision in Vienna in 1998 and the new fees will be (in Euro):

up to 15 agencies	EURO 1,900.00		
from 16 to 40 agencies	EURO 2,200.00	from 101 to 300 agencies	EURO 3,100.00
from 41 to 100 agencies	EURO 2,700.00	over 300 agencies	EURO 3,900.00

Budget for the next year;

The budget was presented in all the member currencies. The AGM decided that EURO will be the official currency for FENCA and the suggested budget for 1999/2000 was approved.

4. Decisions about

FENCA Code of Conduct;

The suggested Codes of Conduct has it's foundation in the research done by Roel van Rossem and his secretary Barbara de Paepe, who has had a lot of work with this and other surveys. The delegates expressed their gratitude and approved the suggested Codes of Conduct.

World Congress year 2000;

The Board asked the AGM for a mandate to continue the planning of a world congress in Barcelona in October next year. This was approved by the AGM.

5. Election of officials to the Board

The President was the only board member that was due for election this year. Since he had informed the AGM that he shall stand down next year his nomination was for 1 – one year only.

Kurt Obermaier was reelected for one year.

The President closed the meeting.

Sandefjord, Norway

Thor A. Andersen, *secretary*