



Aktiv Kapital kjøper portefølje i Østerrike

OSLO: Aktiv Kapital har kjøpt en portefølje bestående av 7300 krav fra en større bank i Østerrike. Samlede krav i porteføljen er på 180 millioner euro. Det opplyser selskapet i en børsmelding igår. Aktiv Kapital betaler rundt 50 millioner kroner for porteføljen. Dette er mindre enn vanlig og skyldes at porteføljen inneholder eldre krav. Det opplyser konsernsjef Rolf Stub i Aktiv Kapital til TDN Finans.

Tidligere har Aktiv Kapital informert om at porteføljekjøp vanligvis gjøres til mellom fem og ti prosent av bruttokravene i porteføljen. Med dagens valutakurs er kravene i porteføljen på drøyt 1,4 milliarder kroner, noe som burde tilsvare en pris på mellom 140 og 70 millioner kroner for porteføljen.

– Det er endel andre som har gjetten en kjøpspris på rundt 50 millioner kroner, og da har jeg sagt at det ikke er så veldig langt unna, sier Stub.

I børsmeldingen som ble sendt ut mandag, blir det vist til at det var første gang den østerrikske banken selger en portefølje. Ifølge Stub er det vanlig at banker ved førstegangssalg velger porteføljer som består av litt eldre krav.

– Når det er eldre saker, ligger det både renter og kostnader i

kravene. Jeg vil derfor ikke si hvor stor hovedstolen er, men bare si at de samlede kravene er på i overkant av 180 millioner euro, sier Stub.

– Siden det er eldre saker, er det da vanskeligere å drive dem inn?

– Det sier seg selv at hvis porteføljen hadde vært lett å drive inn, hadde vi ikke fått den til den prisen vi betalte. Jeg liker imidlertid denne porteføljen. Vi har regnet på den og den burde gi en bra avkastning, sier han.

Ifølge konsernsjefen har ikke porteføljen vært jobbet med på en stund, noe han mener er med på å styrke muligheten for å drive inn midlene. Selv om porteføljen inneholder eldre saker, har imidlertid ikke Aktiv Kapital fraveket sine avkastningskrav.

– Vi har hatt slike porteføljer tidligere, og de har vist seg å være veldig gunstige, sier han.

Ifølge Stub var det flere aktuelle kjøpere av porteføljen, og kjøpet finansieres på vanlig måte.

– Det er helt vanlig finansiering med noe egenkapital og resten bankfinansiering. Vanlig finansiering vil si 70-80 prosent gjeld og resten egenkapital, sier Aktiv Kapital-sjefen. (TDN Finans)

von Tetzchner la frem tall for Opera som viser økt omsetning, men også et dårligere resultat enn sist. Foto: Per Thrana

Miles mangler 20 it-konsulenter

OLE ERIK KLOKEIDE
Bergen

Det nystartede it-selskapet Miles it i Bergen kunne ansatt 20 nye it-konsulenter på dagen. Selskapet har fått en pangstart, og de fleste av de ni ansatte gikk rett inn i ett av de tøffeste it-prosjektene som pågår, integreringen mellom DnB og Gjensidige Nor.

Ementors tidligere software-sjef Tom Georg Olsen

sen startet opp i sommer, og har med seg åtte andre i selskapet. Miles etableres nå i Oslo. Olsen har hentet First Tuesday-general Bjørn Semundseth til den jobben.

– Det er artig å starte noe i Bergen for så å vokse inn i Oslo. Vårt problem er at vi ikke klarer å få tak i nok folk. Vi kunne ansatt ti i Oslo og ti i Bergen på flekken. Det sier litt om tilgangen. Vi er kun ute etter de aller beste. Vi har ingen vekstmål, bare kvalitetsmål, sier Olsen.

Miles har tjent penger fra første dag. Etter tre måneders drift hadde selskapet ifølge Olsen et

sekssifret over-



GOD START. Styreformann og daglig leder Tom Georg Olsen i Miles it. Foto: Ole Erik Klokeide

skudd. Omsetning blir på seks-syv millioner kroner første år med 500.000 på bunnlinjen.

– Det er vi fornøyd med. Vi har tatt alle oppstartingskostnader i to selskaper over driften og vi har ingen gjeld, sier Olsen.

Miles har en tøff ansettelsespro-

sess med personlige tester og kartlegging av menneskelige egenskaper. I tillegg gjennomføres faglige tester med to Miles-konsulenter.

– Vi rekrutterer kun personer som kan kombinere faglig dyktighet innen systemutvikling med gode konsulentegenskaper. Vi ser etter varme mennesker med glimt i øyet, sosiale antenner og vilje til å yte det lille ekstra for kundene. Konsulentene må være villige til å bidra både faglig og sosialt i forhold til sine kolleger, sier Olsen.

ole.klokeide@dn.no

For mer informasjon, ta kontakt med din nærmeste Telenor-forhandler eller ring oss på 09000.

 telenor mobil

telenor.no/bedrift