

S.K.U.P.-prisen 2000

Innsending av bidrag til vurdering.

Metoderapport:

1) Journalist: Audun Farbrot.

2) Prosjektbeskrivelse: Heavy Water AS. Et privateiet norsk aksjeselskap, et "gråmarkedsselskap" som i fjor skulle hente inn minimum 100 mill. kroner i friske penger, hovedsaklig fra norske investorer. Forretningsidé: Lansere en norskprodusert vodka under navnet/brandet Heavy Water internasjonalt. Selskapet har som ambisjon å bli større enn Absolut vodka på verdensbasis. Holder selskapet vann? Er det rette mannskapet på plass? Er det lurt å satse sparepengene sine på selskapet?

3) Publisert i Økonomisk Rapport. Hovedreportasje ble trykket i Økonomisk Rapport nummer 12-13/2000, utgivelse: 29. juni 2000. Deretter fulgte fem oppfølgende artikler, fire av dem i år 2000. Den sjettede, og foreløpig siste artikkel stod på trykk 18. januar 2001.

4) Redaksjon: Økonomisk Rapport, PB. 1161 Sentrum, 0107 Oslo. Telefonnummer: 22404100. Fax.: 22427044.

5) Kontaktinfo journalist: Audun Farbrot, Svensenga 22, 0882 Oslo. Tlf.: 22404106 (jobb), 22234142 (privat). Mail: audun.farbrot@orapp.no.

6) Redegjørelse for arbeidet:

a) Idé/prosjektstart: Våren 2000 preges av nærmest bonanzalignende tilstander i det norske aksjemarkedet. Daglig kunne du lese om million- og milliardgevinster, skapt nærmest over natten, både i børsnoterte selskaper men også i det såkalte "gråmarkedet". Pengene sitter løst, ikke bare hos de profesjonelle investorene, men stadig flere kaster seg inn i aksjemarkedet uten den nødvendig innsikt. "Amatørene" har lyst til å være med i aksjespillet, og høste de store gevinstene. Media er med på å hausse opp klondykestemningen.

Med dette som utgangspunkt, bestemte jeg meg for å finne frem til et relativt nyetablert selskap på jakt etter friske penger, og vurdere godheten/realismen i prosjektet/selskapet? Med andre ord bruke et caseeksempel, og stille noen av de spørsmålene en småsparer/investor burde stille til ethvert løfte om store gevinster, gull og grønne skoger i aksjemarkedet.

Valget falt på det relativt nyetablerte selskapet Heavy Water AS, som på vårparten i fjor besluttet å hente inn minst 100 mill. kroner i friske penger, gjennom en aksjeemisjon, mesteparten av beløpet skulle hentes inn i det norske markedet. Et selskap, nærmest uten aktiva, ble plutselig priset til både 300 og 400 mill. kroner. Selskapet skulle, ifølge egne løfter, bli større enn Absolut på den internasjonale arenaen. Dette skulle oppnås gjennom et "revolusjonerende navn", Heavy Water, som henspeler på Tungtvannsakksjonen på Rjukan, og et "unikt produktdesign. Alt dette med rosenrødt presentert i store oppslag i konkurrerende medier, som oppslag selskapet skulle bruke i sitt markedsføringsarbeid mot potensielle investorer.

Samtidig fikk jeg tips fra kilder som tidligere hadde inngått forretningssamarbeide med Heavy Waters daglige leder, Harald Mjelde, og som hadde "brent seg kraftig" på en person som ikke

synes å ha nevneverdig respekt for å følge lovverk og alminnelige spilleregler for næringsvirksomhet i Norge.

b) Sentrale problemstillinger ved starten av prosjektet: Foreta en kritisk analyse/vurdering av selskapet Heavy Water AS; 1) Sjekk referanser/bakgrunn på selskapets nøkkelpersoner, 2) Foreta en kritisk vurdering av selskapets raison d'être, stille kritiske spørsmål ved godheten i firma/forretningsidé, 3) Gi bakgrunn for potensielle investorer til å vurdere om de vil bruke sparepengene på Heavy Water-aksjer, og som nummer 4) gjennom Heavy Water-caset motivere småsparere/investorer til å innta en kritisk holdning til et ethvert tilbud om gjøre investeringer.

c) Eventuelle endringer underveis: I all hovedsak har jeg holdt meg til de skisserte problemstillinger.

d) Organiseringen av arbeidet:

Hovedproblem: Heavy Water AS er et privat aksjeselskap, og det er begrenset hva det er mulig å få tak i av offentlig informasjon. Hvordan skaffe seg mest mulig kunnskap om selskapet og menneskene uten at selskapets nøkkelpersoner kutter forbindelsen? Jeg er selvfølgelig opptatt av å få til intervju/møter/dialog med selskapets ledende personer.

I en innledende fase prioriterte jeg innsamling av informasjon, først og fremst for å kartlegge bakgrunnen til Heavy Water AS' nøkkelpersoner; styreleder, daglig leder og øvrige personer knyttet til selskapet. Gjennomførte flere møter med kilder, som uavhengig av hverandre, hadde brent seg på daglig leder i Heavy Water. Den aktuelle person debuterte i skifteretten som 19-åring, har siden vært nærmest fast gjest der, og underveis vært satt flere ganger i konkurskarantene.

Jeg etablerte et kilderegister, som gradvis er utvidet. Har dessuten systematisk innhentet/kopiert skriftlig dokumentasjon, og laget bakgrunnsprofiler på de aktuelle personene. Jeg har innhentet boberetninger fra selskaper daglig leder og en av Heavy Waters tilknyttede medarbeidere tidligere har ledet/etablert, og tatt kontakt med personer som har brent seg på en person som med stor rett kan kalles konkursgjenganger. For øvrig er alt offentlig tilgjengelig materiale om selskapet innhentet. Alt som tidligere er skrevet om selskapet er også innhentet.

Jeg tar så kontakt med selskapet, og avtaler møter med selskapets nøkkelpersoner, der jeg er opptatt av å skaffe meg/innhente maksimalt med informasjon om selskapet. Skaffer meg alt av info de pr. dato har sendt aksjonærer. Med aksjelov i hånd får jeg utlevert en oversikt over selskapets aksjonærer.

Neste fase er å gjennomgå all informasjon selskapet har sendt sine aksjonærer. De viktigste elementene: 1) Sjekk alle referanser selskapet har brukt overfor sine aksjonærer/potensielle investorer, og 2) Vurdere beskrivelsen av produkt/forretningsidé/bransje og aktuelle markeder for lansering. En svært fruktbar øvelse. Det viste seg eksempelvis at der Heavy Water hevder der er i forhandlinger med navngitte underleverandører, blir dette kontant avvist fra de aktuelle selskapene. Selskapets aksjonærinformasjon er gjennomsyret av svulstigheter, og tvilsomme løfter og påstander.

Selskapet har også inngått avtale med et meglerhus, som skal bistå med arbeidet med å hente inn pengene. Jeg har også holdt løpende kontakt vedkommende som holder i Heavy Water-caset.

Jeg har gjennom hele arbeidet skrevet notater, som oppsummerer foreløpige funn, og lager også en liste over spørsmål/problemstillinger. Jeg får kontakt med Heavy Waters daglige leder, Harald Mjelde, og får pushet han til å stille opp på en telefonkonferanse Oslo-New York.

Konfrontasjonen starter i en hyggelig tone, der jeg får Mjelde til å tegne og fortelle om Heavy Waters planer. Han gjør verdivurderinger, bransjevurderinger etc., og er nærmest ustoppelig, før vi beveger oss inn på hans tidligere meritter. Da blir tone en helt annen, men jeg får ham likevel til å prate videre.

Etter første hovedreportasje, har jeg systematisk ringt opp aktuelle kilder, og kunne bringe oppfølgende artikler.

Konsekvenser/Utvikling: På slutten av fjoråret fratrådte selskapets daglige leder alle formelle posisjoner i selskapet. Også selskapets styreformann har måttet gå fra funksjonen. Arbeidet med å gjøre en åpen emisjon er lagt på is, i stedet forsøker man seg på rettede pengeplasseringer. Vi kunne påvise at Heavy Water ikke gjorde opp for seg, var kjent ikke betalingsdyktig. Selskapet hadde heller ikke levert 1999-regnskap innen Foretaksregisterets tidsfrister. Da vi etterlyste regnskapet, ble det raskt sendt nord. Selskapet har satt inn nye, og etter sigende mer seriøse krefter i ledende stillinger, for å få en ny start i arbeidet med å hente inn penger til en storstilt vodkalansering.

7) Tidsbruk: Fra prosjektstart vår 2000 brukte jeg drøye to måneder på å hente inn informasjon, møte aktuelle kilder, og gjennomføre konfrontasjon. Også fritid har vært brukt i betydelig utstrekning i perioden, fordi sentrale kilder befinner seg/befant seg i USA, i New York, Atlanta, San Francisco. Jeg har siden fulgt Heavy Water løpende, og jevnlig pleiet/ringt kildenettverk.

8) Spesielle erfaringer: Jeg har ved to anledninger blitt utsatt for telefontrusler fra Heavy Waters daglige leder (nå fratruddt i forståelse med styret), der han på flere forskjellige grunnlag truer med personlig søksmål på beløp jeg ikke en gang kan drømme om. Det oppleves ubehagelig, selvfølgelig, selv om jeg kanskje ikke tar truslene helt på alvor. Alt som har vært skrevet, kan dokumenteres ved hjelp av et omfattende saksarkiv. Men hvordan forholder du deg til slike trusler?

For min egen del, har jeg delvis gjengitt den ene av truslene i Økonomisk Rapporters spalter. Han var da fortsatt daglig leder, og hans utspill sier jo sitt om hvordan papir han er laget av. Det andre er selvfølgelig at jeg orienterte min sjefredaktør om de "lovede" søksmål.

En annen erfaring: Heavy Water og selskapets nøkkelpersoner har ikke vært spesielt interessert i å snakke med meg etter første hovedreportasje. En teknikk som har fungert er med aksjeloven i hånd troppe opp på selskapets forretningskontor, og be om å få innsyn i aksjeboken. I tillegg kan du prøve å få svar på ytterligere spørsmål, fange miljø, selv om slike møter ikke akkurat kan betegnes som hjertelige gjensyn..

9) Oslo, 19. januar 2001.

Audun Farbrot