

”Da Bogen brakk nakken”

Lars-Erik Nygaard

Metoderapport for artikler publisert i Dagens Næringsliv i tidsrommet desember 2002 – desember 2003

Redaksjonens adresse:
Dagens Næringsliv
Postboks 1182, Sentrum
0107 Oslo
Tlf 22001000

Journalistens adresse:
Øvre Askerhagen 4b
1383 Asker
Tlf 66791811
93256131

Introduksjon

Det har konsekvenser å stikke hodet frem. Frem til 1982 var Terje Bogen fra Nannestad mest kjent i skikretser – som trener for den fremgangsrike klubben i hjembygda - og som opprører. Hans råd til langrennsstjernen Lars-Erik Eriksen om å gi blaffen i de økonomiske rammene som Norges Skiforbund hadde etablert for sine toppløpere, var nær ved å koste Eriksen plassen på landslaget. Bogens standhaftighet vant frem. Da reglene ikke stemte for Bogen, fikk han endret dem, selv om det kostet ham anseelse i det etablerte skimiljøet.

I 1982 kom omslaget. Oddvar Brå og Alexander Zavjalov brakket sammen i bunnen av bakken opp mot Holmenkollen kapell på siste etappe under stafetten under ski-VM. Terje Bogen dokumenterte nok en gang at han hadde teft for hva som skulle skje i nær fremtid. Brå brakk staven, og Bogen var der på et blunk med en ny. Terje Bogen var ikke lenger en rabulist. Han var nasjonalhelten som reddet norsk gull i tidenens mest dramatiske skistafett.

I 20 år fremover skulle konsekvensene av å stikke hodet frem være utelukkende positive. Terje Bogen hadde for alvor fått smaken av å være på rett sted til rett tid. Høsten 1982, mens heltestatusen fra "Bråbakken" fortsatt var ung, etablerte han Sponsor Service. Han hadde oppdagat at næringslivet var langt mer hissig på å betale for å bli identifisert med topp-utøverne enn idretten selv hadde innsett. Bogen mente at det måtte være veldig lønnsomt å plassere seg mellom pengeslukene i idretten og pengekestene i næringslivet.

Terje Bogen fikk verden til å se ut som om han hadde rett. Utover 1990-tallet var hans og selskapets posisjon i praksis veldig nær makttoppen i norsk idrett.

I januar 2001 ble jeg ansatt i Dagens Næringsliv som sportsjournalist. Idéen var at jeg skulle følge den økonomiske siden av idrettsbevegelsen, et stoffområde som i Norge i stor grad var skapt av nettopp Terje Bogen og Sponsor Service.

Jeg hadde vært i stillingen bare noen få uker da Sponsor Service avholdt pressekonferanse. Terje Bogen fremsto tilbakelemt i all sin fylde, og kunngjorde:

- I år skal omsetningen vår passere én milliard.

Jeg måtte følge pressekonferansen fra TV-stolen. Dagens Næringsliv ble ikke invitert til smørbrød og lovnader fra Bogen.

Inntrykket av et knippe snedige kontraster ble raskt etablert, og skulle feste seg ytterligere. Jeg forsto ikke hvordan Terje Bogen på den ene siden ønsket å fremstå som profesjonell forretningsmann med industrielt tilsnitt, og med et selskap som ville finansiere seg i markedet for unoterte aksjer, og på den andre siden ikke ville snakke med Dagens Næringsliv. Ikke engang på pressekonferanser.

Jeg fikk en anelse om at Terje Bogen trivdes best i en verden han selv kontrollerte, og der han selv fikk fastsette rammebetingelsene.

Starten

I januar 2002 drøftet jeg Sponsor Service med Bjørn Olav Nordahl fra feature-redaksjonen. Fra sin kontakt med volleyball-miljøet hadde han fått flere innspill som tydet på at Sponsor Service ikke var den velsmurte maskinen som Terje Bogen yndet å fremstille selskapet. Jeg hadde i løpet av det siste året fått tilsvarende inntrykk fra en rekke ulike kilder i idrettsmiljøet og næringslivet. Vi ble enige om å skrive en bredt anlagt sak som ble trykket midt under vinter-OL (Vedlegg 1).

Terje Bogen trivdes åpenbart ikke i å bli fremstilt i et kritisk lys. Også tidligere var han blitt gjenstand for kritisk omtale, men da kun i enkeltsaker. På forhånd hadde han vært mest opptatt av at han hadde tilført idretten 2,7 milliarder kroner, og at omsetningen i Sponsor Service skulle passere én milliard i 2002, og at det ikke hadde vært meningen å nå dette målet året før. Å få hele forretningsidéen og –metodikken fremstilt i et kritisk lys, med fokus på

kontraktsvilkår, provisjonssatser og misnøye blant kunder, var nytt. Misnøyen ledet til en PFU-klage der han ikke fikk medhold.

Invitasjon til graving

Flere forhold skjerpet min oppmerksomhet mot Bogen og Sponsor Service fremover: Vår omtale av Sponsor Service i februar 2002 var etter vår oppfatning ikke mer enn hva en dominerende aktør i næringslivet må tåle. Bogen forsøkte både direkte å indirekte å skremme oss fra å omtale kritiske forhold rundt Sponsor Services virksomhet.

Alle henvendelser om kommentar til nye problemstillinger ble avvist med en kombinasjon av hånlighet, aggressivitet og oppgitthet. Reaksjonen kunne nok ha vært forståelige om han stadig ble konfrontert med udokumentert slarv og bakvaskelser fra konkurrenter og andre misunnelige sjeler. Men når konkrete, vel dokumenterte kjennsgjerninger utløste en slik reaksjon, var det noe som ikke rimte.

Jeg oppfattet reaksjonene som en uttrykk for at tilstanden i selskapet ikke var så rosenrød som Bogen yndet å fremstille det, og dermed som en invitt til å følge ekstra godt med på utviklingen. Jeg startet derfor en kartlegging av Sponsor Services viktigste kontraktspartnere innenfor både idretten, næringslivet og kringkasting, samt konkurrenter, konsulenter og andre aktører innenfor idrettsøkonomien.

Kildenettet var preget av personer som kunne brukes åpent: Tor Aune og Hans Tore Bjørkås i NRK, Jacob Lund, sponsorsjef i DnB-konsernet, Markedssjef Ronny Åsland i Norges Fotballforbund, Lars Martin Kaupang, tidligere friidrettspresident, sponsoransvarlig i Gilde, ansatt i Sponsor Service og nå rådgiver i MMI sponsoring, var blant disse. Disse ble pleid med jevnlig kontakt utover våren, sommeren og høsten 2002.

Det viste seg etter hvert at svært få – om noen – hadde noen fullstendig oversikt, men alle bidro med synspunkter og uttalt undring over flere forhold. Når de ulike kildenes utsagn ble sett under ett, kom det stadig nye tegn som tydet på at en krise var under utvikling i selskapet. Bekreftelser var vanskelig å få. Opplysninger om den økonomiske utviklingen i selskapet, slik som kvartalstall og liknende, ble holdt internt. Bogen avviste alle kritiske spørsmål. Andre medier fortsatte å betrakte Bogen som en udiskutabel autoritet innenfor sponing, og stilte få kritiske spørsmål. Men enkelte krisetegn ble etter hvert åpenbare:

*I følge Dagens Næringslivs liste over kursene på aksjer i det unoterte markedet (som omsettes fritt, men utenfor Oslo børs), ble Sponsor Service-aksjen omsatt for 110 kroner i april. Utover sommeren og høsten falt kursen som en stein. Det harmonerte dårlig med Bogens lovnader om en rekordomsetning samme år.

* Anslag for årsregnskapet for 2001 viste at det var påfallende stort avvik mellom Bogens prognoser i januar 2001. (Vedlegg 1b)

*I april sa NRK opp avtalen om salg av sponsorplakater rundt fotballsendinger på TV på grunn av mislighold fra Sponsor Services side (Vedlegg 2)

*I september ble det klart at Sponsor Service ikke bare var vraket som Norges Skiforbunds offisielle leverandør av "hospitality-tjenester" under Ski-VM i Val di Fiemme i 2003. De tapte også konkurransen om å få arrangere tur for Spar-kjeden til samme mesterskap, den største hospitality-kontrakten som inntil da var inngått i Norge. (Vedlegg 3)

*Flere sponsorbedrifter i det Sponsor Service-organiserte "Kollenlauget" var blitt bedt om forskuddsbetaling, både for beløp som forfalt i løpet av høsten, og beløp som forfalt kommende vår. Årsaken skal i følge Sponsor Service ha vært at Skiforeningen slet med likviditeten. Men Skiforeningen hadde ikke slike behov, og hadde heller ikke bedt om forskudd. Alt talte for at det faktisk var Sponsor Service som var i likviditetsproblemer. (Vedlegg 7)

*I løpet av høsten sluttet fire av Bogens direktører i Sponsor Service, uten å bli erstattet. Blant dem var mediedirektør Tom Berntzen, salgssjefen og økonomidirektøren.

Sistnevnte sluttet på dagen. Forklaringen Bogen ga på den siste fratredelsen inneholdt alle kjennetegn på en dekkhistorie. Ryktene – som senere skulle bli bekreftet – tilsa at han hadde fått sparken. (vedlegg 4)

*I november og begynnelsen av november raste kursen på Sponsor Service-aksjer ned til under 20 kroner, et fall på 90 kroner per aksje på et drøyt halvår. Samtidig begynte Finansavisen å omtale bestrebelsene med å få til en utvidelse av aksjekapitalen i Sponsor Service. Jeg innhentet prospektet fra meglerhuset ABG Sunndal Collier, og oppdaget at selskapet hadde gjeld på 74,5 millioner kroner som forfalt til betaling ved nyttår, og at nødhjelp fra aksjonærene var tvingende nødvendig. Tegningskursen på de nye aksjene lå høyt over markedsprisen (vedlegg 5)

Dypdykk på grunt vann

Prospektet for aksjeutvidelsen inneholdt regnskap pr. 3. kvartal 2002, og dokumenterte til fulle at Sponsor Service ikke lenger klarte å leve av å selge idrett og kultur til sponsorer og TV-selskaper. Regnskapstallene som fremgikk av prospektet viste at Sponsor Service var milevis unna omsetningsmålet Bogen hadde skrytt av i januar samme år. I tillegg røpet prospektet at betydelige verdier var blitt nedskrevet i selskapet.

Et spørsmål ble stadig mer påtrengende: Når startet egentlig krisen i Sponsor Service?

Nedskrivningen av verdiene var i seg selv en interessant opplysning. Omfanget av dem tydet på at alt ikke kunne ha mistet verdi i løpet av 2002. Mye talte dermed for at verdiene i selskapet hadde vært overvurdert i lengre tid.

Klagesangen fra idretten som ikke fikk de nødvendige sponsorer, blant dem ishockeyforbundet, håndballforbundet og skiforbundets alpinlandslag, viste at Sponsor Service hadde hatt problemer med å skaffe sponsorer i flere år. Listen over samarbeidspartnere som på andre halvdel av 1990-tallet rommet de aller fleste aktørene innenfor idretten, var krympet stadig. Likevel hadde årsregnskapene til Sponsor Service vist en fortsatt fremgang i både omsetning og overskudd. Det var derfor vanskelig å tenke seg at Sponsor Service først begynte å merke problemene økonomisk i 2002.

Regnskapene pr. 3. kvartal 2002 viste også at Sponsor Service hadde drevet med underskudd hele året, og at omsetningen var synkende – stikk i strid med Bogens uttalte prognoser.

Alt talte dermed for at det var grunn til å sjekke om noe var alvorlig galt med Sponsor Services regnskaper flere år tilbake i tid.

Det var ikke mye tilgjengelig for å underbygge hypotesen. Jeg gjorde fremstøt mot den nylig avgåtte økonomidirektøren, men forgjeves. Dermed var jeg henvist kun til de offisielle regnskapene som kunne hentes ut fra Brønnøysund-registrene.

Utgangspunktet

Utgangspunktet var ganske håpløst. Påstander om regnskapsjuks, særlig for et så stort og profilert selskap som Sponsor Service er naturlig nok svært alvorlig, og krevde derfor bunnsolid dokumentasjon.

Juks i så stor stil, overfor et marked av våkne investorer og en flokk av profesjonelle eiere der blant andre Schibsted og Telenor inngikk, skulle normalt ha formodningen mot seg. Skulle slikt likevel være gjennomført, måtte betydelig kløkt og kamouflasjevner ligge bak.

Regnskapene var dessuten godkjent uten merknader av revisorgiganten Ernst & Young som fram til da hadde et uplettet rulleblad, både nasjonalt og internasjonalt. Og Ernst & Young hadde tilgang til alle bilag, og kunne dermed gå langt dypere enn jeg kunne gjøre regning med, i sin omgang med regnskapene. I tillegg hadde revisorene et nært og mangeårig samarbeid med ledelsen i Sponsor Service. Slikt samarbeid måtte jeg se bort fra.

På den annen side; hva talte for at en slik regnskapsmanipulasjon likevel kunne være gjennomført?

- Selv om Sponsor Service yndet å fremstå som et åpent selskap, var all informasjon utad kontrollert av Terje Bogen.
- Bogen hadde tidligere flere ganger vist tilbøyelighet til å være svært selektiv med den informasjon han ga ut.
- Bogen hadde grundig dokumentert sin misbilligelse ved at informasjon om selskapet kom ut uten at han hadde kontroll.
- Bogens måte å knytte kontakter på hadde dels basert seg på utnyttelse av posisjonen som tilnærmet monopolist i formidling av sponsorkontrakter, og dels på en pleie av sine kontakter hos avtaleparter som kunne minne om smøring. Sponsor Service hadde også ansatt ledende representanter for motparter i sitt eget selskap etter at kontrakter var inngått. Blant disse var Viggo Aaberg fra Skiskytterforbundet, Tom Berntzen fra NRK og Gro Balas fra Oslo kommune (vedlegg 6).
- Jeg hadde selv tatt Bogen i usannheter. Blant annet satt jeg med kontraktstilbud Sponsor Service hadde utarbeidet og som ble avvist av motparten, men som Bogen senere hevdet Sponsor Service hadde trukket seg fra (Vedlegg 1).
- Sponsorer i næringslivet var åpenbart blitt presentert gale opplysninger fra Sponsor Service i et forsøk på å få innbetalt forskudd på sponsorbidrag til Skiforeningen/Kollenlauget (Vedlegg 7)

Men aller viktigst: Jeg hadde fått hint om hvordan fasiten så ut, og fasiten stemte godt overens med min hypotese om at regnskapene ga et konstruert og feilaktig inntrykk av virksomheten, omsetningen og inntjeningen i Sponsor Service.

”Fasiten” ble levert av en kilde jeg hadde opparbeidet et godt forhold til gjennom året. Kilden hadde igjen kilder på innsiden av Sponsor Service, som hadde fortalt følgende:

- Sponsor Services regnskaper var blåst opp
- Sponsor Service førte 70-80 prosent av inntektene fra en flerårig kontrakt opp allerede første året, og levde således kraftig på forskudd.

Ut av dette kunne jeg spesifisere hypotesen i to nye hypoteser:

- *Terje Bogen sitter på en tidsinnstilt bombe. Om kontraktstilgangen ett år blir dårlig, vil det få dramatiske konsekvenser for regnskapene, ettersom inntekter fra gamle avtaler som fortsatt kommer inn, allerede er inntektsført og brukt til å blåse opp inntektene i året avtalen ble inngått.*
- *Det er overveiende sannsynlig at overskuddet i regnskapet også er blåst opp til å bli bedre enn det faktisk er. Elementær regnskapslære tilsier at inntekter og utgifter som følger av hverandre, skal inn i samme årsregnskap. Å føre en så betydelig andel av inntektene allerede ved kontraktsinngåelse, innebærer fare for at kostnader blir utelatt. For ved kontraktsinngåelse har man en god oversikt over hvilke inntekter som kommer. Kostnadene kan lett bli gjenstand for overskridelser som følge av dårlig kostnadsdisiplin, uforutsette begivenheter, prisstigning eller andre forhold utenfor Sponsor Services kontroll. Slike overskridelser er ikke bare vanlige. De er umulige å forutse på det tidspunkt kontrakten underskrives.*

De lange linjer

Flere forhold fremsto som påfallende da jeg tok for meg regnskapene:

- Det var svært vanskelig å få noe inntrykk av hva ulike engasjementer og avtaler var verdt i regnskapene. Grupperingen av ulike typer inntekter var temmelig grov.

Utdyping av de ulike engasjementene var heller ikke gjort i årsberetning og noter. Både resultatregnskap og balanse var med andre ord veldig generelle og lite detaljerte.

- Årsregnskapene ble lagt frem forholdsvis lenge etter årsskiftet. Mellom årsregnskapene ble det ikke gitt informasjon om den økonomiske utviklingen til verken aksjonærer eller aktører i markedet for unoterte aksjer.
- I notene fram til og med årsregnskapet for 1998, opplyste Sponsor Service at inntekter er ført etter bruttoprinsippet – det vil si at de ikke bare fører til inntekt det selskapet selv tjener i provisjoner, men også det som bare skal formidles videre til sponsorobjektene innfor idrettslivet. Alt legges altså inn i regnskapet som samleposten ”sponsorinntekter”
- I notene heter det videre at den delen av provisjonen som knytter seg til kostnader ved å få inngått en kontrakt, er ført til inntekt samme år som kontrakten er underskrevet. Med andre ord: Etter avtalen skal sponsoren *betale inn* et avtalt beløp på gitte terminer fordelt jevnt utover kontraktsperioden. Sponsor Service hevder at en større del av inntektene er *opptjent* før innbetalingen finner sted. Inntektene føres altså som inntekt før innbetalingene finner sted.
- Hvor mye som føres når, er umulig å beregne, ut ifra notene til regnskapene. En fordelingsnøkkel finnes åpenbart, men opplyses ikke om. Men så lenge inntektene føres brutto, og provisjonsinntekter føres før innbetaling, må også sponsortilskuddet som skal formidles videre, føres på forskudd.
- I de samme notene er det frem t.o.m 1998 skrevet at ”*Utbetalte sponsortilskudd er oppført under driftskostnader*”. Sponsor Service bekreftet selv at sponsortilskuddene i følge kontraktene skal utbetales i faste rater fordelt ut over kontraktsperioden. Konsekvensen for regnskapene – om notene var riktige – var at inntektene føres for en stor del allerede ved kontraktsinngåelse, mens kostnadene fordeler seg jevnt utover kontraktens løpetid, som gjerne er på fire-fem år. Følgelig ville årsregnskapene bli gale hvert eneste år.
- I prospektet for utvidelsen av aksjekapitalen høsten 2002, var andelen av kontraktsverdien som ble tatt til inntekt ved inngåelse, for første gang spesifisert til 70-80 prosent. 70-80 prosent av den varen Sponsor Services leverte i forbindelse med en kontrakt, knyttet seg altså angivelig til innsalget av kontraktene. Men i samme prospekt sto også at de fleste kontraktene hadde en opsjon på forlengelse. En forlenget kontrakt kunne umulig koste så stor innsats å selge inn, og kunne følgelig ikke inntektsføres som en helt ny kontrakt. Sponsor Service var altså ikke konsekvente i sin informasjon og begrunnelse for regnskapspraksisen.
- Påfallende var også endringer i formuleringer både i regnskap og noter. Alle opplysninger om prinsipper for inntekts- og kostnadsføring ble tatt ut etter 1998. I regnskapene for 2001 var ”sponsorinntekter” tatt ut, og erstattet med betegnelsen ”salgsinntekt” uten noen nærmere begrunnelse. Men kjent svikt i salg av nye sponsorkontrakter høsten 2001 kunne forklare at regnskapskosmetiske årsaker kunne forklare justeringen.

Den første gjennomgangen av regnskapenes oppbygging ledet til en konklusjon i tre deler:

- Funnene er interessante, men gir ikke tilstrekkelig dokumentasjon på hypotesene alene.
- Dette er kompliserte greier som er tilnærmet umulig å presentere pedagogisk innenfor avisreportasjens rammer
- Jeg er ikke kommet vesentlig lenger enn til ”Tilfeldig? Neppel!”-nivået.

Men hypotesen om at noe ikke var som det skulle med Sponsor Services regnskaper, var styrket:

I følge prospektet for kapitalutvidelsen høsten 2002, bekjente Sponsor Service seg til følgende aksjonærpolitikk:

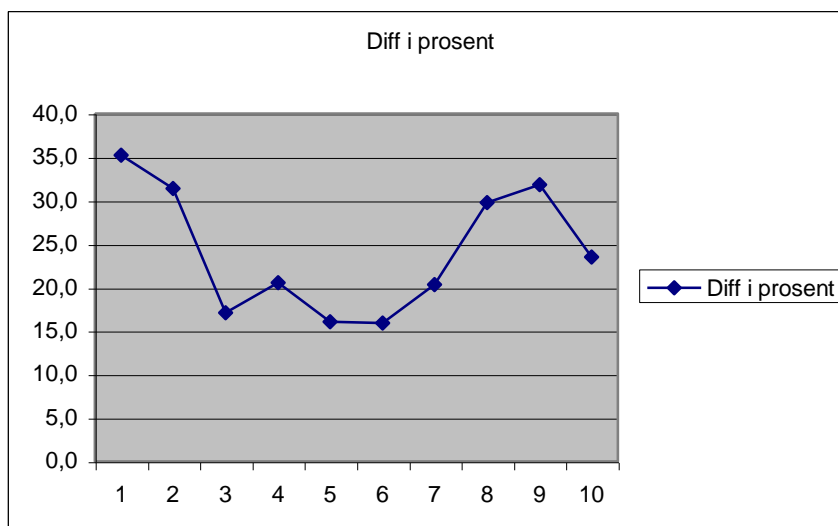
”Selskapets målsetning er å gi aksjonærene over tid en best mulig avkastning på investeringen i Sponsor Service. God drift og god aksjonærpolitikk skal sikre Selskapet muligheten til å finansiere seg i aksjemarkedet på gunstige vilkår”.

I lys av en slik uttalelse, fremsto regnskapene svært påfallende: Et selskap som har til hensikt å hente penger i aksjemarkedet må ikke bare lokke med utsikter til god avkastning. Investorer må også kunne analysere seg frem til hvordan avkastningen blir til. Sponsor Service-regnskapene var ikke slik: Tvert imot: De var satt opp på en slik måte at det var svært vanskelig å få inntrykk av selskapets reelle økonomiske stilling. Slike uoversiktlige regnskaper var egentlig bare egnet til en ting; å kamuflere selskapets reelle økonomiske stilling.

Til alt hell hadde Finansavisen langt på veg glemt Sponsor Service, og ingen andre medier hang seg på. Jeg satset på fortsatt arbeidsro noe tid, og satte meg til å mate tall fra regnskapene inn i et excel-ark, år for år.

På denne måten kunne jeg følge kurven for sponsorinntekter år for år fra 1992 til 2001. En annen kurve viste utbetalte ”sponsortilskudd” i samme periode. Tilsvarende kurver kunne tegnes for en lang rekke størrelser. Hver for seg sa kurvene lite annet enn variasjoner i størrelsene fra år til år. Å forklare hva endringene fra år til år skyldtes, var dessuten umulig på bakgrunn av de informasjonene som fremgikk av regnskap og noter.

Men flere av kurvene skulle variere i takt med hverandre, for eksempel inntekter og kostnader. Ettersom inntektene besto av provisjon på 25 prosent og beløpet som skulle formidles videre, og kostnadene vesentlig av beløpet som skulle videre, skulle man vente at inntekter og kostnader fulgte hverandre som to skispor. Men det gjorde de ikke. De to kurvene minnet mer om min tre-årige sønns tegninger av romskip. Enda klarere ble bildet når differansen mellom inntekter og utgifter i prosent av inntektene for årene 1992-2001 fremsto i kurveform:



Kurven fremsto som ganske spesiell, hensett til at avtaler om formidling av sponsormidler, provisjonssatser og opplegg for oppfølging av avtaler i stor grad var standardisert. Provisjonssatsen var jevnt over 25 prosent. Fortjenestemarginen per kontrakt

skulle bli noe mindre, ettersom Sponsor Services egne kostnader til å følge opp avtalene skulle finansieres gjennom provisjonen. Hvis man for tankeeksperimentets skyld antar at den rene fortjeneste per avtale var ment å ligge mellom 15 og 20 prosent, indikerer kurven i figuren foran at alle kostnader ikke er tatt med når det økonomiske resultatet ble presentert i regnskapene. I motsatt fall ville marginene vært atskillig lavere, og ligge stabilt på en prosentsats godt under den standardiserte provisjonssatsen på 25 prosent.

Et annet poeng jeg bet meg merke i, var at marginen var særlig høy i årene etter at Sponsor Service-aksjen ble introdusert i markedet for unoterte aksjer.

Eksakt hvordan kostnadene var ført, og hvilke kostnader som var skjøvet på, var ikke mulig å få frem uten underbilag. Men kurvene i seg selv indikerte at noe ikke var som det skulle være, og at utslagene tenderte til overdrevent positive regnskaper. Selv om jeg nå begynte å føle meg ganske trygg på at kostnadene og inntektene ble ført etter ulike prinsipper, følte jeg for å få kvalitetssikret funnene ytterligere. Jeg tok kontakt med en av Norges fremste autoriteter på regnskapsførsel, professor Atle Johnsen ved Norges Handelshøyskole.

Johnsen hadde først vanskelig for å godta det jeg presenterte ham for. Det var ille nok å bruttoføre inntektene; det var i strid med norsk regnskapstandard. Når Sponsor Service heller ikke dokumenterte hvordan de beregnet andelen av alle inntekter som var opptjent allerede ved kontraktsinngåelse, men i stedet åpenbart brukte en standardformel, var resultatet opplagt: Regnskapene skulle ikke vært godkjent av revisor.

Anvendelse av to ulike prinsipper for inntekts- og kostnadsføring (opptjeningsprinsippet vs. Transaksjonsprinsippet) var vanskeligere å få kommentar til. Johnsen hadde rett og slett vanskelig for å akseptere at et så stort og kjent selskap med en så stor og anerkjent revisor skulle bryte et så elementært prinsipp i all regnskapsførsel. Sammen gikk vi igjennom de historiske tallene og kurvene, og Johnsen ble overbevist. Jeg hadde så langt dekning for å si at Sponsor Service hadde begått alvorlig regnskapsfusking ved å løfte frem inntekter og skyve på kostnadene. Saken ble ikke mindre alvorlig av at Sponsor Service førte brutto-regnskaper, slik at slike feil ville kunne få enda større utslag på selskapets økonomiske resultat på bunntlinjen.

Fikk snakke – forble taus

Terje Bogen ble utbedt kommentar. Han viste nå bare til at regnskapene var godkjent av revisor, og at revisor fikk kommentere påstandene. Han tok ingen stor risiko: Både den ansvarlige revisoren og hans overordnede ble kontaktet, men begge viste til revisorers taushetsplikt.

Funnene virket så utrolige på meg, at jeg likevel ønsket å få revisor til å oppklare eventuelle misforståelser eller påvise huller i mine ganske ringe kunnskaper om regnskapsførsel. Styreformann Lars August Christensen i Sponsor Service innvilget overraskende nok min søknaden om at revisorene ble fritatt for taushetsplikten.

En lørdag ettermiddag i begynnelsen av desember 2002 hadde jeg en lang samtale med Ernst & Youngs ansvarlige partner Helge Bettmo. Han benektet ikke bruttoføringen, og hadde ingen god forklaring på hvorfor det var godtatt, utover at mange andre bransjer gjorde det på samme måte.

Jeg ba så om forklaring på den tilsynelatende misforholdet mellom inntektsføring og kostnadsføring, og han ble svar skyldig. Han ba om tid til å sjekke med revisorteamet som utførte revisjonen, og vi avtalte å snakkes onsdag morgen.

Nå hadde jeg plutselig et problem: Jeg hadde sluppet mine funn, men måtte avfinne meg med at det ville gå tid før jeg kunne publisere dem. I mellomtiden kunne prosjektet forkludres av desinformasjon fra Sponsor Service eller spredning av kontrollert og gunstig tilpasset informasjon til andre medier.

Jeg valgte å løse problemet på følgende vis: Uansett hadde jeg et pedagogisk problem med store mengder data og kompliserte sammenhenger. Materien kunne med fordel fordeles på to saker. Problemstillingen med bruttoføring hadde Ernst & Young allerede kommentert. Derfor kjørte vi den første saken mens Bettmo lette etter svar på føringen av kostnader og inntekter mot hverandre (Vedlegg 8)

Onsdag morgen var Bettmo utilgjengelig. Torsdag og fredag likeså. Påfølgende mandag fikk jeg tak i Bettmo over mobil, og gjorde ham oppmerksom på at han nå hadde fått en uke på seg til å kommentere forholdet, og at det burde være tilstrekkelig. Svaret jeg fikk, opplevde jeg som oppsiktsvekkende:

Han nektet å svare med henvisning til revisors taushetsplikt. Jeg minnet ham på at Ernst & Young var blitt fritatt for taushetsplikten av kundens styreformann, men han sto på sitt.

Jeg gikk så over notatene og regnestykkene enda en gang. De holdt fortsatt. Men i stedet for å presentere en masse kurver og diagrammer for leseren, valgte jeg nå å basere saken på utsagnene i regnskapsnotene som røpet ulik praksis for føring av inntekter og kostnader, som jeg nå kunne dokumentere ikke var klønete formuleringer eller trykkfeil. (Vedlegg 9).

Tidlig i januar 2003 ble jeg oppsøkt av kollega Tor Chr. Jensen som fulgte postlisten i Kredittilsynet. Han hadde fanget opp at Kredittilsynet ba om redegjørelse fra Ernst & Young for de forhold som var påvist i Dagens Næringsliv.

Parallelt lette jeg etter funn som kunne dokumentere krisen som var under utvikling. En kilde jeg hadde fulgt tett hele høsten var Sponsor Services aksjonæroversikt, som lå tilgjengelig for offentligheten hos Gjensidige Nor. I januar fremgikk det at betydelige aksjonærer og profesjonelle investorer som Torstein Tvenge, Christian Ringnes og Bryn Skaugen hadde solgt seg ut, eller betydelig ned i Sponsor Service. De oppga usikkerhet rundt selskapets økonomi som årsak til at de kvittet seg med aksjer til svært lave priser (Vedlegg 10).

Investorene skulle vise seg å være de siste som i det hele tatt fikk betalt for salg av Sponsor Service-aksjer. For i løpet av den neste måneden skjedde atskillig i Sponsor Service. Utad holdt man hardt på fasaden, mens man innad jobbet innbitt med å skaffe de nødvendige pengene til avdraget som forfalt ved årsskiftet, samt garantier nok til å kunne oppfylle forpliktelsene ut vintersesongen.

Ulykker i kø

14. februar lå min familie og jeg nede for telling med omgangssyke. Tidlig om morgenen ringte kilden som igjen hadde velinformerte kilder innenfor Sponsor Service-systemet: Terje Bogen var gått av.

Et team i avisen jobbet opp mot ulike kilder, mens jeg hadde ansvaret for å avdekke hva som hadde skjedd bak kulissene, fra sykesengen. Ny kontakt med styreformann Christensen avslørte at Bogens avgang ikke hadde vært direkte i mot styrets vilje, og at mye måtte ryddes opp i for at selskapet skulle være skodd for fremtiden. Han fortalte at han hadde beordret en ekstra grundig gjennomgang av regnskapene på bakgrunn av oppslagene i Dagens Næringsliv. Denne gjennomgangen hadde ledet opp til situasjonen som nå var oppstått. Han ga ytterligere en opplysning som jeg ikke skjønnte rekkevidden av før senere: Det skulle gjennomføres ytterligere nedskrivning av Sponsor Services verdier, utover nedskrivningen av verdier for over ti millioner høsten før (Vedlegg 11).

Jeg gjorde ytterligere en viktig erfaring denne dagen: Fordi Dagens Næringsliv hadde gått såpass inn i regnskapene på forhånd, kunne kildene, både offisielle og uoffisielle, komme med opplysninger i raus innpakning, vel vitende om at jeg ville forstå sammenhengen uten at de behøvde å kompromitterte seg selv.

Nye runder til idrettsorganisasjoner som ventet på penger, røpet bekymring. Rekkevidden av et kollaps i Sponsor Service tegnet til å bli store. Bekymringen økte, og i takt med den, antallet tilgjengelige kilder som nå kunne la tidligere uutalt bekymring komme til uttrykk (Vedlegg 12).

Ryktene om uunngåelig konkurs florerte. Noen mente endog at konkursbegjæring var sendt, men ingen kunne si fra hvem. Styret i Sponsor Service viste til at ny direktør skulle tiltre snarest. Bogens arvtager skulle bli Ernst David Thue. En sjekk viste at han kom fra stilling som ryddegutt og troubleshooter i blant annet Telenor, den største aksjonæren i Sponsor Service.

19. februar kom styret i Sponsor Service til enighet med selskapets nye ledelse: Selskapet var i realiteten konkurs. Nedskrivninger av verdier hadde rystet selskapets balanse. Verdiene som var igjen var atskillig mindre verdt enn selskapets gjeld. Skjulte kilder fortalte om planer om etablering av et nytt Sponsor Service, betydelig slankere og mer konsentrert. Eneste årsak: Nordea, som var hovedbankforbindelse ville ikke være med på fortsatt drift i gammel stil, men så ingen annen mulighet til å redde sitt tilgodehavende enn ved fortsatt drift.

Den nye Sponsor Service-ledelsen forsøkte å dempe dramatikken, men valgte likevel å fortsette praksisen med ”lure” uttalelser som ”vi kunne legge hva vi ville i”, ”det er deres ord” og liknende. (Vedlegg 13)

Kilder med inngående kunnskap til interne forhold i selskapet kanaliserte masse informasjon til Dagens Næringsliv. Mitt inntrykk var at mange internt i Sponsor Service hadde vært svært frustrert over måten Terje Bogen hadde drevet selskapet på de siste årene. De hadde selv ikke våget å fortelle det de visste mens Bogen fortsatt var i posisjon, og nå følte de lettelse over at Bogen-epoken i hvert fall var over. Flere uttalte at de opplevde Dagens Næringsliv som en alliert mens det sto på, og at de nå var villige til både å bekrefte opplysninger jeg hadde, og bidro med nye.

Resultatet ble blant annet synlig i avisen 22. februar (Vedlegg 14). Da kunne DN fortelle om Nordeas planer for ”nye Sponsor Service”, der bankens tilgodehavende skulle konverteres til aksjer, og dagens private aksjonærer, blant dem Terje Bogen, skulle vannes ut betraktelig. I arbeidet med å beskrive bakteppet, profiterte vi nå sterkt på informasjon som var hentet inn og arkivert på et tidligere stadium i saken.

Parallelt med snuoperasjonen i Sponsor Service pågikk Ski-VM i Val di Fiemme. Der var flere av idrettstoppene som ble mer og mer bekymret for sin egen fremtid. Dette bidro til å gjøre dramaet lettere å identifisere seg med for folk flest: Det dreide seg ikke bare om kollapsen i et kjent selskap, nå sto også World Cup-renn i alpint i Gudbrandsdalen senere på vinteren i fare, for ikke å snakke om Holmenkollrennene. Landslag i ulike idrettsgrener, deriblant ski og håndball sto i fare for å måtte skjære kraftig ned på satsingen om Sponsor Service gikk konkurs.(Vedlegg 15).

Stadig nye dimensjoner

26. februar ble Sponsor Service-saken tilført ytterligere en tredje dimensjon i tillegg til falllitten i sponsor-selskapet og problemene som fulgte for idrettsbevegelsen. Da kunne DN fortelle at Kredittilsynet hadde kommet med kritiske merknader til Ernst & Youngs revisjonsarbeid. Sponsor Service-saken hadde nå ledet til en gryende revisorskandale. (Vedlegg 16). For oss var det oppmuntrende at Kredittilsynet i det minste delte vår oppfatning av at det var grunn til å stille spørsmål ved Ernst & Youngs innsats og bidrag til Sponsor Service-kollapsen.

Samme dag var det tilsynelatende tomt for nyheter i Sponsor Service-saken. Jeg satte meg ned og gikk igjennom de siste dagens notater for å finne noe å gå videre på. Jeg festet meg ved særlig ett forhold: Nedskrivningene av verdiene som var foretatt.

Før kapitalutvidelsen høsten før, hadde Sponsor Service skrevet ned verdier for 10 millioner kroner. Før Bogen gikk av, var ytterligere nedskrivninger foretatt. Etter at Bogen gikk av var nye nedskrivninger foretatt. Samlet var nedskrivningene så omfattende at selskapet nå hadde underbalanse. Ingen hadde gått ut med tall, men det var åpenbart snakk om verdier i størrelsesorden flere hundre millioner kroner.

Slike nedskrivninger er dramatiske, fordi verdiene har vært brukt til å skape inntrykk av at selskapet er atskillig mer solid enn det faktisk er. Sponsor Service hadde investert friskt i ulike medierettigheter og markedsrettigheter som viste seg vanskelig å selge. Blant annet innebar det en strek i regningen for Sponsor Service at NRK og TV2 fordelte idrettssendingene mellom seg, fremfor å konkurrere om rettighetene, og dermed presse prisene i været.

Men dette kunne ikke være den eneste forklaringen. Jeg fornemmet en mulig sammenheng mellom inntektene som ikke sto i forhold til utgiftene, og avtalene som plutselig ble ansett som verdiløse etter Bogens avgang. Kunne forklaringen rett og slett være at avtaler var ført inn i regnskapene som inntekt og varig verdi uten at de var reelle, og dermed ikke ledsaget av utgifter? Det ville i så fall forklare en hel del.

Tanken ble raskt mer enn en spekulasjon. Kollega Bjørn Eckblad fra Etter Børs-redaksjonen hadde fått tips om at det i regnskapene fantes flust av spor etter kontrakter som ikke var reelle.

Det lot seg ikke å få bekreftet opplysningene hos den nye ledelsen, utover at ”dette vil du få vite mer om på en pressekonferanse i kveld”. Andre nøkkelkilder bekreftet funnene under hånden. Styreformann Lars A. Christensen som var på ferie i Sør-Afrika, bekreftet over telefon at styret hadde fått opplysninger om mulige uregelmessigheter.

Pressekonferansen skulle avholdes klokken 19.30 samme kveld – tre timer etter normal leveringsfrist i Dagens Næringsliv. Det ante meg at hovedtemaet for pressekonferansen ikke ville være redningsaksjonen, i og med at det allerede hadde vært omtalt 22. februar. Beslutning om å begjære oppbud var mer sannsynlig, men dette lot seg ikke bekrefte.

Følgende utgangspunkt åpenbarte seg: En konkursbegjæring ville bli en fellessak for alle medier, som etter hvert hadde begynt å våkne. De fleste, Aftenposten inkludert, ville ha langt bedre tid og mulighet til å presentere kveldens begivenheter.

Jeg bestemte meg for å skrive en sak på forhånd, basert på de underhånden bekræftede opplysninger om jakt på fiktive kontrakter. Dermed ville vi kunne presentere en egen nyhet som gikk hakket lengre enn det de fleste andre medier måtte antas å presentere dagen etter. I tillegg ville avisen kunne forhåndsprodusere en pakke der kveldens opplysninger bare kunne bakes inn.

Pressekonferansen ble forskjøvet, og mine leveringsfrister ble ytterligere presset. Mens jeg ventet, kikket jeg diskret inn gjennom vinduene i kantinen som lå i Sponsor Service-villaens underetasje. Gravalvoret sto tydelig å lese i ansiktene. Flere personer kom etter hvert ut fra villaen etter møter. De fleste var tause, blant dem storaksjonær Einar Chr. Nagell-Erichsen, men to personer bekreftet hviskende at det var besluttet å begjære selskapet konkurs. Jeg fikk ringt inn opplysningen slik at desken kunne skrive den inn i den ferdigproduserte saken.

Litt uti pressekonferansen, etter at beslutningen om konkurs var kunngjort, nevnte fungerende styreformann, Erik G. Braathen, liksom i en bisetning at *”Det er ikke alt i bøkene som har materialsiert seg, men som likevel har vært bokført”* Ingen av de andre pressefolkene syntes å reagere på bemerkningen. Normalt ville jeg ventet til etter pressekonferansen med å stille spørsmål for ikke å røpe egne vinklinger, men nå hadde jeg av tidsmessige årsaker intet valg. Jeg presenterte meg som Nygaard fra Dagens Næringsliv og spurte med tilkjempet ro og påtatt halvinteressert mine om hvor store verdier

det kunne være snakk om. Braathen svarte raskt ”125 millioner”, og gikk videre i presentasjonen.

Vår historie var bekreftet og omfanget klargjort. Vi hadde utsikter til å kunne være nyhetsledende også neste dag (Vedlegg 17). Et lite skår i gleden var at dog at Aftenposten i løpet av kvelden hadde fått opplysninger fra et styremedlem som berørte problemstillingen, men de kunne ikke bringe omfanget av de påstått fiktive kontraktene.

Løypekrvss

Etter at konkurs var åpnet, måtte flere løyper følges fremover:

- Sponsor Services historie og begivenheter frem mot konkursen, herunder Bogens rolle og disposisjoner
- Revisors rolle vurdert ut ifra nye forutsetninger
- Sponsor Services kunder og deres fremtid
- Konsekvensene for sponsormarkedet som helhet
- Taperne blant investorer, banker og andre kreditorer
- Booppgjøret, herunder videresalg av selskapet, kontrakter og ervervede rettigheter.

I det videre løp skulle jeg fortsette å følge spor i Sponsor Services fortid som kunne forklare konkursen og som kunne beskrive opptakten til konkursen og de siste krampetrekningene. Videre skulle jeg følge revisorbiten, mens Etter Børs-redaksjonen skulle følge opp kundene, spørsmålet om rettigheter og avtaler, og salg av verdiene i selskapet.

Revisors rolle ble gjenstand for den første oppfølgingen. Særlig var jeg opptatt av å få Ernst & Young til å kommentere saken. Viktig argumentasjon var våre tidligere funn. Daglig leder kom omsider med en kommentar, noe han så langt jeg har sett, ikke gjorde overfor noen andre medier. (Vedlegg 18)

Parallelt arbeidet jeg med et håndfast tips om at Ernst & Youngs faste revisorer i Sponsor Service hadde vært gjest hos Terje Bogen privat, og også hadde vært med på smøreturer til utlandet. Jeg satte i gang flere kilder med jakt på bilder av revisorene, og følte det var tryggest å vente med saken til bilder eller annen bekreftelse forelå. Min forsiktighet straffet seg, og jeg ble minnet om at arbeidsroen ikke er den samme når flere medier er på saken. Saken (Vedlegg 19) var egentlig tenkt kjørt sammen med den saken 28, men jeg valgte å skli på saken en dag. 28. mars hadde så Nettavisen en kort sak som tok toppen av nyheten. Vi valgte likevel å kjøre saken, bygget opp rundt bakgrunnsinformasjon vi hadde samlet inn.

Men stort mediekjør har også en fordel: Vi kunne dra nytte av at mediene gjerne følger hverandre like tett som utviklingen i nyhetene, særlig når alle må kaste seg rundt og føler at de er på ”hæla”. Vi hadde også en fordel fordi øvrige medier måtte bruke tid, plass og ressurser på å finne og presentere bakgrunns historier vi for lengst hadde kjørt. Et utslag av dette var kanskje at vi fikk ha Kredittilsynet for oss selv. 6. mars kunne vi derfor være alene om nyheten at Kredittilsynet ville utvide sin granskning av Ernst & Young til hele revisjonsarbeidet med Sponsor Service. (Vedlegg 20 a-c)

Revisor-granskningen tilførte Sponsor Service-saken en fjerde dimensjon: Det viste seg at Kredittilsynets adgang til kontroll ikke er tilstrekkelig til å gjennomføre en fullverdig kontroll av revisorene. Kredittilsynet valgte å avvende bostyrets rapport før de trakk konklusjoner om Ernst & Youngs innsats. Det viste seg å være lurt. Flere nye kritikkverdige forhold som hadde gått Kredittilsynets granskere hus forbi, ble senere avslørt av bostyret (Vedlegg 21).

Bankbråk

Som nisjeavis kan DN gjerne følge spor som andre lar ligge. Det ga oss muligheten til å tilføre Sponsor Service-saken en femte dimensjon av ikke ubetydelig samfunnsmessig interesse:

Redningsoperasjonen som Nordea i Norge var innstilt på å gjennomføre, ble stanset i Nordeas hovedkontor i Stockholm. (Vedlegg 22)

Da Kredittkassen gikk inn i Noreda-konsernet var en uttalt forutsetning at banken skulle drives videre som en norsk bank, og ikke styres fra Stockholm i det daglige. Denne saken viste at disse forutsetningene ikke holdt lenge.

Fortvilelse og misnøye

Mange viste seg å ha både dårlig samvittighet, behov for å rettferdiggjøre egne handlinger og kraftige reaksjoner, særlig overfor Terje Bogen i ukene som fulgte. Mange var villige til å snakke, andre var svært tilbakeholdne. Enkelte sa de ikke ville snakke med Dagens Næringsliv fordi konkursen angivelig var vår skyld. Noen lot seg overtale, og valgte å bruke oss til å ta ut sin frustrasjon og sitt sinne mot Sponsor Service og Terje Bogen. Misfornøyde folk er ofte gode kilder, men kravene til kildekritikk øker.

Tradisjonelt arbeid med kilder og sjekking av deres opplysninger var derfor grunnleggende for arbeidet i resten av mars. Igjen viste det seg å være en fordel å ha bygget opp et kildenett blant sentrale aktører i god tid før konkursen, og dermed kunne spille på etablert omgangsform og sjargong mens de andre må starte dette viktige arbeidet mens det kokte. Ikke minst var dette viktig for å få ut dokumentasjon på fiktive ansettelseskontrakter, avtaler som var regnskapsført uten at de var inngått, og liknende (Vedlegg 23-33)

Fasiten

14. oktober forelå fasiten i form av boinnberetningen fra bostyrer advokant Jon Skjørshammer og borevisor Kjell Melhus. Denne gangen stilte vi på like fot med alle andre, i og med at det viste seg å være svært vanskelig å få ut lekkasjer fra boarbeidet. De viktigste funnene ville være kjørt i etermediene samme dag.

Jeg sikret meg derfor eksklusiv avtale med styreformann Lars A. Christensen, igjen for å kunne bringe saken et hakk videre når vi omsider kom ut med vår versjon av saken. Ikke minst syntes vi det var viktig å få involverte personer frem, ikke bare formuleringer fra en borapport. (Vedlegg 35). Terje Bogen var dessuten på jakt, og regnet ikke med å få lest innberetningen samme dag som den kom. Derfor hadde vi intervjuet ham i forkant (Vedlegg 34).

For å kunne presentere et mest mulig konkret bilde – også i visuell forstand – ønsket vi å få kopier av regnskapsbilag som var blant de ikke-signerte avtalene. Bostyret nektet, skifteretten nektet, men vi visste Kredittilsynet hadde fått kopi av bilagene til bruk i granskningen av Ernst & Young.

Kollega Bjørn Eckblad sendte en begjæring om innsyn i materialet, og mottok et langt, begrunnet avslag. Men også avslaget inneholdt ny informasjon.

Det viste seg at bostyret hadde utarbeidet en hemmelig rapport som de ikke ville skulle komme offentligheten, dvs mediene og Terje Bogen, for øre. Ut ifra den vedlagte korrespondanse i Kredittilsynets avslag kunne man dra følgende resonnement:

- Materialet kan ikke gjøres offentlig tilgjengelig av hensyn til et forestående politietterforskning. Følgelig må bilagene vise til ulovligheter.
- Også av hensyn til bostyrets videre arbeid, måtte innholdet i tilleggsrapporten holdes skjult. Følgelig må bilagene åpne for krav mot enkeltpersoner og selskaper som har fått utbetalinger i strid med loven.

Bostyrer og borevisor ble konfrontert med vårt resonnement, og gikk langt i å bekrefte innholdet. (Vedlegg 36)

For øvrig dokumenterte bostyret følgende:

- ”Granskingen viser at selskapets regnskaper for 2000 og 2001 (tidligere regnskap var ikke gjennomgått av bostyret, min anm.,) lider av alvorlige feil og i betydelig grad har overvurdert både resultatet og en rekke balanseposter”.
- ”...selskapet i realiteten gikk med betydelige underskudd både i 2000 og 2001
- ”Selskapet har foretatt inntektsføring på kontrakter som viser seg ikke å være inngått”
- ”...resultateffekten (forsterkes) i kontraktsåret ved at selskapet har inntektsført det meste av kontraktssummen i det år kontraktene hevdes å være inngått
- ”Selskapet har videre i stor grad unnlatt å kostnadsføre betydelige kostnader i det år de er påløpt”
- ”Selskapet har kun kostnadsført en mindre del av sine kostnader (...)
- ”Selskapets regnskaper gir et svært misvisende bilde av (...) selskapets økonomiske situasjon.”
- ”Bostyrets oppfatning (er) at daglig leder ikke har overholdt sine plikter etter allmennaksjeloven
- ”...boet (vil) i henhold til revisorloven § 8-1 vurdere krav mot både den ansvarlige revisor og selve revisjonsselskapet

I skrivende stund arbeider bostyret med ytterligere undersøkelser. Økokrim vurderer fortsatt innberetningen med tanke på etterforskning, men kapasitetsproblemer har ført til at en avgjørelse er skjøvet ut i tid noe tilbake. Kredittilsynet er ventet å presentere endelige konklusjoner om Ernst & Youngs innsats i månedsskifte januar/februar. Terje Bogen har etablert nytt sponsor selskap i kraftig redusert omfang. Nå vil han skrive bok om sin opplevelse av konkursen og opptakten til den.

Pussig nok tilbød han meg å skrive boken. Han lovet masse saftige detaljer som skulle spares til boken skulle lanseres.

Organisering av arbeidet

Som nevnt startet gravingen gjennom et samarbeid med Bjørn Olav Nordahl. Også reportere på Etter Børs-avdelingen bisto etter hvert, og kjørte etter hvert sine egne løp langs på de områdene som faller under avdelingens arbeidsområde. Videre søkte jeg løpende å kvalitetssikre mine funn hos regnskapskyndige kolleger på huset.

Den store fordelen med prosjektet er at mye av basisinformasjonen var offentlig tilgjengelig gjennom form av innsendte regnskaper og offentlige prospekt. utfordringen var å analysere den tilgjengelige informasjonen. Mye av informasjonen har fremstått som mangelfull og vanskelig å tolke. Analyse av enkeltregnskap hadde vært tilnærmet umulig. I stedet valgte jeg å se regnskapsstørrelser i sammenheng over flere år. Dette ga selvsagt ikke svar på alt jeg lurte på, men viste trender og utviklingstrekk som i seg selv sa en hel del.

Muntlige kilder som har vist seg å være de beste, har i stor utstrekning vært folk som har hatt posisjon til å uttale seg i sine respektive virksomheter. Min erfaring har vært at de i kraft av sin posisjon også har hatt pondus og mot til å gi orienteringer og hint under hånden, som svar på godt begrunnede spørsmål.

Utfordringen var å få Sponsor Service i tale. Selv på konserndirektørnivå ble det kun gitt uttalelser etter ordre fra Terje Bogen. Selv var Bogen vanligvis svært upresis og emosjonell i sine uttalelser, og det har vært vanskelig å få presise svar på presise spørsmål.

Data-hjelpemidler har vært brukt i en viss utstrekning, men da kun i form av enkle funksjoner på regulære dataprogrammer som følger enhver PC. I bunn og grunn er sakene et produkt av tradisjonelt journalistisk håndverk som omfatter det meste fra etablering og oppfølging av kildenett, oppfølging av tidligere saker, sitatanalyser, jevnlig tilbakeblikk på tidligere saker og notater og sammenstilling av informasjon fra ulike kilder og medier.

Et sentralt problem har vært å treffe beslutningen om når vi har hatt nok stoff til å kjøre sakene. Jeg valgte å legge meg på en veldig forsiktig linje, og opplevde også å bli slått på en god sak. I det lange løp tror jeg likevel vi har vunnet betraktelig på en slik linje, ikke minst fordi opprinnelig vanskelige kilder har opplevd oss som grundige og etterrettlige, og innledet samarbeid.

Arbeidet er i hovedsak gjort innenfor ordinær arbeidstid, og innimellom andre daglige gjøremål. I fasen frem mot de to første regnskapssakene i desember 2002 var jeg tilnærmet fulltidsbeskjeftiget med punching av data og analyse i en ukes tid. Overtid har sjelden vært nødvendig, annet i tidspunktene rundt konkurransen og offentliggjøring av boinnberetningen.

Oslo, 20. januar 2004

Lars-Erik Nygaard