

FINALISTEN

Kundemagasin for Finale Systemer as / August 2011



Veiskillet

Både regnskapsførere og revisorer står foran det de fleste betegner som de vanskeligste veivalgene i bransjens historie.

SIDENE 10-27

Misforstått
miljøfokus

Side 8-9

Nytenking som
nøkkelverdi

Side 28-29



Forandring kan fryde

Både revisjons- og regnskapsbransjen gjennomlever nå en formidabel omstilling og mange ulike endringsprosesser. Det handler om både strukturer, eierskap, profesjonsposisjonering og kommersiell utvikling. For mange kan forandring være smertefullt, men det er både gledelig og interessant å merke seg at de aller fleste aktørene omtaler de endringene som nå foregår med positivt fortegn.

Bortfallet av revisjonsplikten for småbedrifter er bare én av grunnene til at bransjen er i endring. Denne reformen er av flere blitt forsøkt fremstilt som en forenkling for næringslivet. Det er – med all respekt – ikke tilfelle. Verken antallet eller kompleksiteten innen lov- og regelverket påvirkes av denne reformen. Heller ikke den byråkratisk arbeidsmengde blir nevneverdig redusert. Derfor er det verken rimelig eller redelig å snakke om at vi oppnår etterlengtede forenklinger.



Eivind Simonsen
Administrerende direktør
i Finale Systemer

Det er betenkelig at det ikke har lyktes å skape de forenklingene som nær sagt alle har krevd. I løpet av de tolv siste årene har vi hatt tre ulike regjeringer, med fem finansministere fra fire forskjellige partier. Alle disse har hatt ønske om å skape forenklinger. At de ikke har lyktes, behøver ikke å bety at de ikke bryr seg. Snarere ligger nok forklaringen i at vi har et meget sterkt byråkrati, som ikke akkurat har fremstått som pådrivere for å skape en enklere hverdag for næringsdrivende.

Bør vi ikke alle gjøre hva vi kan for å bekjempe svart økonomi og økonomisk kriminalitet? Selvsagt! Men ressursbruk og gevinster må stå i forhold til hverandre. Alle de millimeternøyaktige innskjerpingene som iverksettes for å hindre provenytab, koster i mange tilfeller langt mer ressurser enn hva vi som samfunn får inn i ekstra skatteinntekter. Dét er et paradoks som fortjener mer oppmerksomhet enn hva det får.

Forhåpentligvis kan forandring og forenkling fryde, også i de lange korridorene i direktoratet.



Finalisten / august 2011

Et kundemagasin fra
Finale Systemer as

Ansvarlig redaktør: Eivind Simonsen

Redaksjon og grafisk produksjon: ..Pegasus Publisering AS

Trykk: Merkur Trykk AS

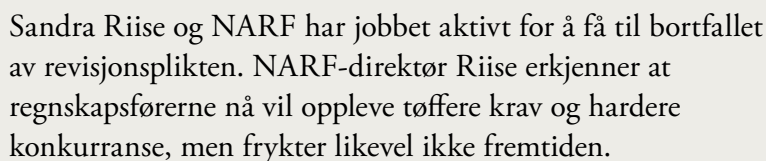
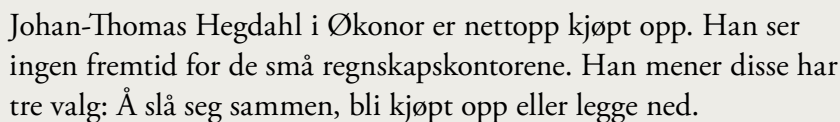
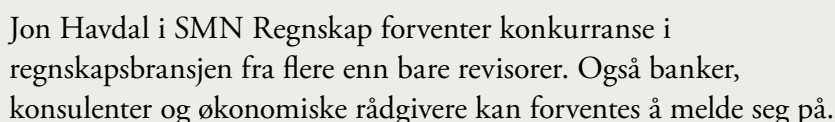
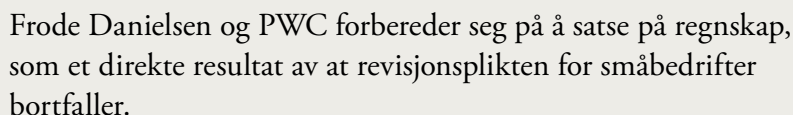
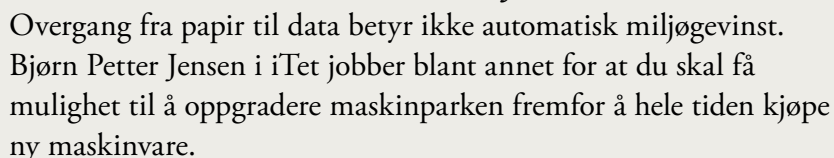
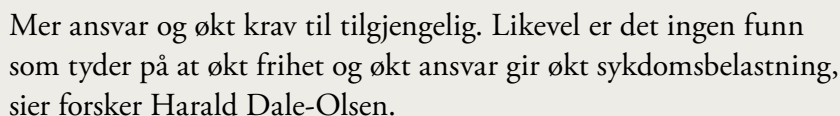
Opplag: 4.500

www.finale.no - telefon 40 00 22 15



Finale Systemer arbeider tett med regnskapsførere og revisorer over hele landet. Stadig vekk møter vi på fagfolk med gode, inspirerende historier, genuine ideer og tankevekkende betraktninger om faglige problemstillinger. Disse vil vi gjerne la flere inspireres av. Ta gjerne kontakt med oss dersom du har et tema eller en historie som vi kan presentere i Finalisten.

Kontakt: finalisten@finale.no



Odd Fiske i Coop Oppdal ønsker å være i front av utviklingen – og vurderer derfor å satse på netthandel.

I fremtiden kan du jobbe med Finale-programmene fra en internettkafé i utlandet. Finale-direktør Eivind Simonsen tror dette vil være vanlig innen noen få år, selv om noen krevende avveininger må løses først.

Mange angrer på ansettelser

To av tre ledere mener de har gjort en feilansettelse, men få vil innrømme det. En ansettelse koster bedriftene flere hundre tusen kroner, noe som kan være en medvirkende årsak til at få vil vedgå at de har ansatt feil person, viser en undersøkelse Respons Analyse har utført for bemannings- og rekrutteringsselskapet Proffice.

Arbeidsmarkedsundersøkelsen er gjort blant 992 ledere og 1222 arbeidstakere uten lederstilling. Grunnen til at lederne mener de har ansatt feil person, er

flere. Hele 77 prosent mener at den de tilsatte ikke hadde de ferdigheter og egenskaper som det ble gitt inntrykk av på jobbintervjuet. 66 prosent mener at den ansatte ikke har rett personlig karakter eller ikke fungerer sosialt med øvrige ansatte, 28 prosent hadde ikke rett kompetanse eller formelle fagkvaliteter. 20 prosent av lederne mener også at en som slutter i løpet av det første året er en feilansettelse.

Undersøkelsen viser dessuten at over halvparten av oss har kolleger vi vil bli kvitt. Hele 63 prosent har svart at de har kolleger de vil bli kvitt. Unge arbeidstakere misliker i større grad sine medarbeidere – 70 prosent svarer at de jobber sammen med noen de vil bli kvitt, mens bare 55 prosent av de som er 54 år eller eldre misliker en kollega. Årsaken til at de ikke liker kollegene, er at de mener at de ikke fungerer sosialt eller faglig i arbeidsfellesskapet.

Ekspertene oppfordrer bedriftene til å bruke prøvetiden aktivt, og at man i løpet av en normal prøvetid på seks måneder bør kunne se om den nyansatte er rett person for jobben.



Stressfaktorer på jobb

Det svenske magasinet Du&jobbet har spurt 2700 personer om hva de blir stresset av på jobben. Her er svarene de fikk, i rangert rekkefølge:

1. Når jeg ikke rekker å gjøre en så god innsats som jeg ønsker (57 %)
2. Når oppgavene blir for mange (55 %)
3. Når teknikken ikke fungerer (47 %)
4. Når jeg blir urettferdig behandlet (35 %)
5. Når det er konflikter i arbeidsgruppen (34 %)
6. Ved omorganiseringer/endringsarbeid (30 %)
7. Når jeg må gjøre flere ulike ting samtidig (30 %)
8. Når familielivet og arbeidslivet kolliderer, f.eks. når man skal rekke barnehagen (21 %)
9. Når sjefen ikke er tilgjengelig for spørsmål etc (19 %)
10. Når foretakets økonomi er dårlig/jobben trues (15 %)

Bot for slett oppfølging

Arbeidsgivere kan få inntil 10.000 kroner i bot for å unnlate å følge opp syke ansatte. Dette er et middel regjeringen vil bruke for å stramme inn avtalen om inkluderende arbeidsliv. Arbeidsgiver må også utarbeide oppfølgingsplaner senest innen fire uker, mot seks uker i dag.

Den sykemeldte og arbeidsgiveren skal ha et første dialogmøte innen syv uker, mot 12 uker i dag. Sykemeldte som nekter å stille i dialogmøtene, risikerer i likhet med dagens lovgivning å bli fratatt sykepengene. Endringene trådte i kraft 1. juli 2011.

Finansakrobatene svindler mest

Den typiske svindler er en mann i alderen 36-45 år med en lederstilling innenfor finans.

I 87 prosent av tilfellene er svindleren en mann, og i over en tredjedel av sakene har han en stilling enten i mellomsjiktet eller i det øverste ledersjiktet. Ofte jobber han i finansavdelingen, og typiske motiver er grådighet eller privatøkonomisk fallitt, viser en undersøkelse gjengitt i Ukeavisen Ledelse. Svindlerne har fått det lettere etter finanskrisen. Strammere budsjetter tvinger en del selskaper til å kutte kostnader i kontrollfunksjonene, heter det i undersøkelsen.

Syk? Hold senga!

Tyske undersøkelser viser at ansatte som går på jobb selv om de er syke, koster bedriftene mer enn om de holder senga. Undersøkelsen er publisert av Der Spiegel, og gjengitt av E24. 75 prosent av tyske arbeidstakere har en holdning om å gå på jobb uansett helsetilstand. Ved å gjøre det, kan det koste bedriften 19.000 kroner, mens de som velger å bli hjemme «bare» koster 9.500 kroner per år.

Forklaringene som gis for dette tilsynelatende paradokset, er som følger:

Syke ansatte bruker lengre tid på oppgavene sine, og gjør oftere feil. Arbeidsmiljøet forverres, som gjør at bedriftens samlede produktivitet blir



mindre. Den som er syk går på akkord med egen helse – noe som kan føre til en større smell på sikt. Og ikke minst er det en risiko for å smitte andre ansatte.



Vekst i regnskapsbransjen

Finanstilsynet gjennomfører annethvert år et dokumentbasert tilsyn med autoriserte regnskapsførere, og det siste ble gjennomført høsten 2010. Hovedtrekkene fra tilsynet viser at det fortsatt er vekst i bransjen. Fra 2007 til 2009 var veksten på 20,5 prosent, og fra 2008 til 2009 var veksten på 7,5 prosent. De totale inntektene i regnskapsførerbransjen var for regnskapsåret 2009 på 10 milliarder kroner. Inntjeningen i bransjen er noe forbedret, og det samme er egenkapitalen til regnskapsførerselskapene, men fortsatt har mange selskaper tapt egenkapitalen. Videre heter det at regnskapsførerbransjen fortsatt er preget av mange små foretak med færre enn fem årsverk, selv om det er en

utvikling mot større konsentrasjon i bransjen. Det dokumentbaserte tilsynet som ble gjennomført høsten 2010 rettet seg mot alle personer og selskaper som har autorisasjon som regnskapsfører. Formålet med det dokumentbaserte tilsynet er blant annet:

- Oversikt over regnskapsførerbransjen med hensyn til struktur og virksomhet
- Statistisk informasjon om sentrale forhold
- Prioritering i utvelgelsen av enheter for stedlig tilsyn på grunnlag av en risikovurdering ut fra besvarelsen i det dokumentbaserte tilsynet
- Oppfølging av enkeltpersoner og selskaper

Trenger 200.000 arbeidere

Norsk økonomi og arbeidsliv er inne i en god fase, og dette vil fortsette også de kommende årene, spår Statistisk sentralbyrå (SSB). I år og de tre neste tre årene anslår SSB at sysselsettingen øker med 220 000 personer. Norsk næringsliv vil skrike etter arbeidskraft.

– Det er bred vekst i etter-spørselen i norsk økonomi. Både det private forbruket og investeringene vil vokse sterkt, sier SSB-sjefen Hans Henrik Scheel til Aftenposten. Han legger til at veksten blir sterkest i privat sektor, og spesielt i forbindelse med oljevirkosomhet, næringsbygg, boliger, vannkraft og i noen grad industrien.

Ny miljøportal

På miljøfakta.no får man kvalitets-sikret informasjon om gode miljø- og klimaløsninger for privatpersoner og bedrifter. Her finner du råd om hva du som privatperson kan bidra med for å redusere ditt økologiske fotavtrykk. For bedriftsledere og ansatte finnes tips til hvordan næringslivet og offentlige virksomheter kan bli mer miljø- og klimabevisst. Miljøfakta.no er et samarbeid mellom Miljøstiftelsen Bellona og Eniro, med støtte fra Klimaløftet. www.klimaloftet.no

Større arbeidsfleksibilitet gir ikke økt sykefravær

TEKST: ASTRI EDVARDSEN
FOTO: RUNE STOLTZ BERTINUSSEN

– Med tiden kan det oppstå en økt belastning – det kan vi ikke si noe sikkert om nå. I og med at dette er ganske nytt i arbeidslivet og forsket lite på, er det vanskelig å evaluere de langsiktige konsekvensene. For eksempel var det for 20 år tilbake ikke vanlig å jobbe hjemme.

Dale-Olsen mener heller det er

– At man er syk behøver ikke bety at man ikke kan løfte en finger. Jeg vil tro at de som har hjemmekontor og er i redusert form, likevel gjør en arbeidsinnsats. For arbeidsgiver, som må yte sykepenger i arbeidsgiverperioden, er det gunstig. I tillegg unngås det at den syke smitter kolleger.

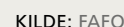
Til 2005 fikk arbeidstakere lovfestet rett til fleksibel arbeidstid (arbeidsmiljøloven). En betingelse for bruk av retten, er at det ikke medfører en vesentlig ulempe for arbeidsgiver. Flere hadde fleksitid i 2007 sammenliknet med 2001, ifølge Fafo. Fortsatt må flertallet kvinner og menn møte på jobb til fast tid. Færre er dessuten fornøyde med fleksibiliteten i 2007 sammenliknet med tidligere, og en vesentlig andel ønsker friere tøyler til å disponere arbeidstiden. Fafo rapporterer også at høyt utdannede i mindre grad må møte til bestemt tid, og i større grad har regulert fleksitid enn lavere utdannede.



Dr. Michael J. Griffin is a professor of Mechanical Engineering and the director of the Center for Noise and Vibration Research at the University of Southampton. He has a BSc in Mechanical Engineering from the University of Southampton, a PhD in Mechanical Engineering from the University of Southampton, and a DSc in Mechanical Engineering from the University of Southampton. He has been a member of the Royal Society since 1998. He has published over 100 papers in the field of noise and vibration and has been a member of the editorial boards of several journals in the field. He is also a past president of the Acoustical Society of America and the European Acoustical Society.

FOTO: ISF

Forskeren tenker også at arbeidstakere som har mer fleksible arbeidsordninger jobber mer enn de som har faste arbeidstider og utfører sine oppgaver på arbeidsplassen.





Flere kan i dag jobbe hvor det skal være bare de har pc med internett og mobil. I 2007 hadde 28 prosent av norske arbeidstakere hjemmekontor, ifølge Fafo.

– Det er to grunner til at arbeidsgiver legger til rette for fleksibilitet og hjemmekontor. En er behovet for å rekruttere eller holde på arbeidstakere som etterspør dette. En annen er at arbeidsgiveren tenker det kan være lønnsomt gjennom at arbeidstakeren blir mer produktiv.

Dette har støtte i en Infact-undersøkelse fra 2009: 37,1 prosent av norske arbeidstakere opplever at de er mer effektive og jobber mer ved fleksible arbeidsformer, skriver digi.no.

Ingen allmenn frihet

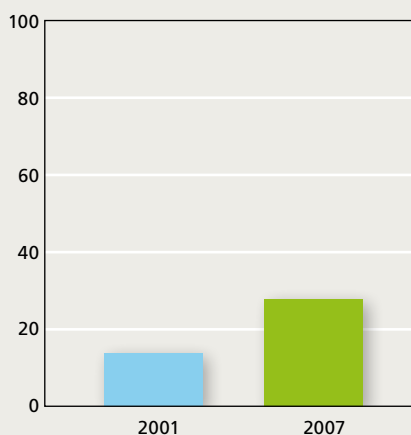
Forskeren poengterer at ikke alle kan få større frihet i arbeidshverdagen – mulighetene for fleksibilitet og «fjernarbeid» er knyttet til arbeidets art.

– Jeg har en anelse om at «det nye arbeidslivet» er mindre omfattende enn man skulle tro. Ordninger med fleksibel arbeidstid og hjemmekontor er blitt mer utbredt, men innenfor noen yrker.

Hjemmekontor

En forskrift i arbeidsmiljøloven fra 2002, stiller krav om formalisering av regelmessig hjemmearbeid over lengre tid. Arbeidsgiver og arbeidstaker skal skriftlig inngå én ordinær og én særskilt avtale. Sistnevnte omfatter blant annet omfang, arbeidstid og varighet for hjemmearbeidet, samt eventuelle bestemmelser for når arbeidstakeren skal være tilgjengelig.

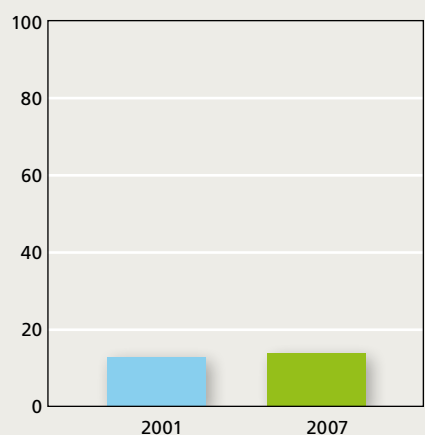
Andel som har hjemmekontor:



– Er arbeidsgiverne bevisst kravene om formelle avtaler for hjemmekontor?

– Trolig varierer det veldig. Jeg formoder at store, proffe selskaper har bestemmelser for hvordan hjemmearbeid skal reguleres. Men det vil ikke overraske meg om mindre firmaer ikke er klare over at slike avtaler skal inngås, sier Harald Dale-Olsen ved ISF.

Andel som har skriftlig avtale for hjemmekontor:



KILDE: FAFO

Serverleie

Jenssen trekker også frem samlokalisering som et viktig element på veien mot å bli en mer miljøvennlig bedrift.

– Gjennom datterselskapet vårt Softspring tilbyr vi blant annet serverleie. Bedriftene leier kapasitet hos oss, og slipper investeringer i hardware på arbeidsplassen. Ved denne typen samlokalisering unngår man også at det står vifter som går kontinuerlig for å kjøle ned serverne på hvert kontor i hele Norge.

Han går ikke med på påstanden om at bedrifter generelt er kunnskapsløse når det kommer til miljøvennlige løsninger på arbeidsplassen.

– I så fall er det IT-bransjen sitt ansvar. Det er vi som skal ha kompetansen. Man kan få marginalt bedre ytelse ved å kjøpe helt nye arbeidsstasjoner, men samtidig kan det være en ukultur å alltid foreslå nyinvestering. Hva kunden egentlig har bruk for er det viktigste, og vi i Umoe iTet setter vår ære i å tilby løsningen som er gunstigst mulig for bedriftene. Både når det gjelder miljøet og lommeboka, konkluderer Jenssen.



Bjørn Petter Jenssen er regiondirektør i Umoe iTet, og ser gjerne at man går bort fra «bruk-og-kast» mentaliteten nå det gjelder hardware på arbeidsplassen. – Man kan få fullgode løsninger ved å oppgradere det utstyret man har – for en langt billigere penge enn å investere i nytt, sier han.

Bjørn Petters tre gode tips for en mer miljøvennlig bedrift:

- Finn ut hvilke nye løsninger bedriften faktisk har bruk for. Oppgradering av eksisterende utstyr er ofte like bra som nytt utstyr, til en langt billigere penge.
- Ved å leie serverkapasitet unngår man utgifter til oppgradering og vedlikehold av egen server, og beta-

ler en leie ut fra hvilke behov man har. Jo flere bedrifter som velger serverleie, desto mindre energi går det med til å kjøle ned servere på hvert kontor.

- Ta rede på hvilke tiltak man kan gjøre internt på jobb for å bli mer miljøvennlig. Yngre arbeidstakere

er opptatt av bedriftens miljøprofil, og vil ofte foretrekke videokonferanse fremfor å bruke en hel dag på reise til Oslo for å delta i et møte der. En klar miljøprofil er en positiv differensiator i forhold til konkurrerende virksomheter.

Tid for å SAMLE løse TRÅDER

Hele bransjen er i endring.

■■■ Hva vil det reelle utfallet bli når småbedriftene får anledning til å velge bort revisjonen? Hvor mange takker ja, og hvor mange av disse vil oppleve nye kostnader?

■■■ Hvor godt klarer regnskapsbransjen å finne nye strukturer, fra dagens virkelighet med veldig mange små aktører og få «lokomotiver»? Og hvordan vil revisorene posisjonere seg, nå når de må ta en mer aktiv posisjon i markedet?

■■■ Hvilke nye forretningsmodeller vil bransjen velge, når automatisering og digitalisering gjør de tradisjonelle prisberegningene avleggs?

■■■ Hvilke nye aktører vil melde seg på i konkurransen om de mest lønnsomme kundene, nå når både revisorer og regnskapsførere ønsker å kapre verdigskapningen innenfor rådgivning?

■■■ Vil myndighetene klare å skape de forenklingene alle etterspør, men som til nå har vist seg umulig å få til?

Alle aktørene Finalisten har vært i kontakt i er enig om at hele bransjen vil endre seg innen få år.

PWC forbereder satsni

Når 100.000 selskaper kan velge bort revisorene, kan revisorene komme til å satse tungt på regnskap.

PWC har registrert selskapet PricewaterhouseCoopers Accounting, og har innhentet nødvendige godkjenninger og autorisasjoner for å kunne gå i gang med virksomhet innenfor et helt nytt forretningsområde. Men selve beslutningen og igangsetting blir gitt til hvert enkelt kontor.

– Når denne nasjonale beslutningen er tatt, er jo dette selvsagt fordi regnskapsmarkedet anses som spennende, og med mange muligheter. Hvorvidt vi ved vårt kontor skal satse på dette, har vi ikke tatt stilling til, men det er noe vi selvsagt skal vurdere. Vi vurderer hele tiden hvilke tjenester vi skal tilby kundene våre, sier statsautorisert revisor Frode Kristian Danielsen.

Frykter ikke konsekvensene

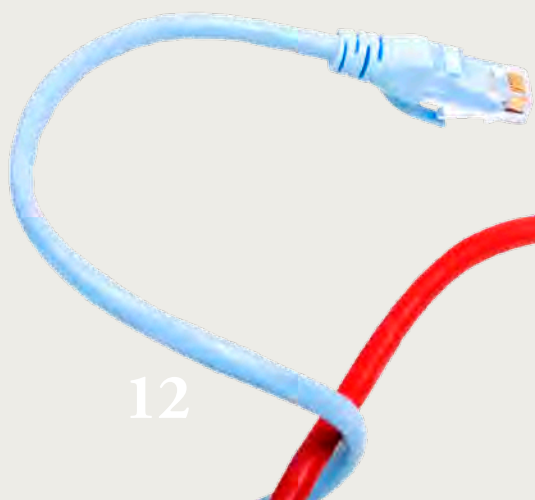
Danielsen leder PWC's kontor i Tromsø – kontoret som opererer i den landsdelen hvor andelen selskaper som oppfyller kriteriene for bortfall av revisor er størst. Likevel er han nøye med å understreke at han ikke føler trusselen dramatisk i omsetningsmessig forstand.



Pricewaterhouse Coopers Accounting er registrert som selskap. Frode Danielsen og hans kollegaer ved PWCs kontor

– De selskapene som kvalifiserer for bortfall av revisjonsplikt, utgjør 5-8 prosent av omsetningen ved kontoret vårt. På landsbasis er tallet langt lavere. Når vi vurderer de omsetningsmessige konsekvensene for

vår del, baserer vi oss på erfaringer fra andre land. Disse forteller at omtrent halvparten av alle som kan velge bort revisoren, faktisk velger å benytte seg av denne muligheten. Da blir konsekvensene forholdsvis beskjedne for oss, og ikke større enn at vi er i stand til kompensere omsetningstapet gjen-



ng på regnskapsføring



i Tromsø vurderer å starte med regnskapsføring.

nom økt satsning på andre tjenester, forteller han.

Nye forretningsområder

I løpet av de siste årene har PWC i Tromsø satset på å bygge opp kompetanse og kapasitet innenfor rådgivning, og har i tillegg etablert

eget advokatkontor. Inntil nå har PWC valgt å satse på disse områdene foran å opprette nye forretningsområder – som inntreden i regnskapsbransjen.

– Vi har sterkt vekst på både rådgivning og advokatkontoret, og jeg tror denne veksten vil kompensere det vi eventuelt taper i omsetning på

Kan spare 20.000 i året

Beregninger PWC har gjort viser at selskaper som kan kutte ut revisor, kan spare 15-20.000 kroner brutto i året.

– Dette er gjennomsnittstall, og hvorvidt dette er mye eller lite, er jo opp til hver enkelt å vurdere. Men innsparingen vil kunne bli dramatisk redusert dersom man må kjøpe rådgivningstjenester eksternt. Før eller senere vil mange måtte gjøre det, for reglene er så pass komplekse at de færreste småbedriftene kan holde seg med slik kompetanse på egen hånd, sier Frode Danielsen.

900 mill på regnskap

PWC har til nå ikke satset på regnskap i Norge, men i Sverige utgjør regnskapsproduksjon en betydelig del av omsetningen: 900 millioner kroner i året omsetter PWC på regnskapsføring.

selskaper som velger å benytte seg av de mulighetene bortfall av revisjonsplikten innbærer, sier Danielsen, som likevel presiserer følgende:

– Det gjenstår jo å se hvor mange som faktisk velger å kutte bort revisjonen. Tilbakemeldingene vi så langt har fått fra våre kunder, »



« tyder på at veldig mange faktisk fortsatt ønsker revisor, og den tryggheten og sikkerheten dette innebærer. Selvsagt regner vi med et visst frafall, men ikke så stort at vi anser det som dramatisk, mener han.

Må ansvarliggjøres

Selv om Danielsen fremstår nokså rolig for egen del, er han noe mer urolig for de endringene som nå vil gjøre seg gjeldende for regnskapsbransjen.

– Litt urolig er jeg, for det er åpenbart at det vil måtte gjøres store og kraftfulle grep. Regnskapsbransjen er i dag lite strukturert, og preges av enormt mange små aktører. Slik jeg ser det, vil mange av disse ha problemer med både leveransekraft og kompetanse når de nå påføres ekstra ansvar ved bortfallet av revisjonsplikten, sier han.

– Mener du store deler av regnskapsbransjen er useriøs?

– Nei, det er ikke det jeg sier. Vi

samarbeider i dag veldig godt med mange små regnskapskontorer. Men allerede i dag har mange av disse kontorene en kompetanseutfordring, og denne vil ikke bli noe mindre i fremtiden. Derfor tror jeg det vil bli helt nødvendig å restrukturere regnskapsbransjen. Regnskapsførerene blir ansvarliggjort på en helt annen måte. Tidligere har det vært vi revisorer som har hatt dette ansvaret – gjennom at det er vi som har hatt den siste underskriften, påpeker han.



Tilbakemeldingene vi så langt har fått fra våre kunder, tyder på at veldig mange faktisk fortsatt ønsker revisor

Frode Kristian Danielsen, statsautorisert revisor



Reforme

Hvis hensikten med bortfall av revisjonsplikten var å skape forenkling for næringslivet, er endringen et rent bomskudd.

Det mener statsautorisert revisor Frode Kristian Danielsen i PWC, som hevder han oppriktig ønsker en forenkling velkommen.

– Jeg mener næringslivet, og særlig småbedriftene, hadde fortjent en forenkling – litt færre regler og litt færre skjemaer. Bortfallet av revisjonsplikten for småbedriftene fører ikke med seg noen forenkling i det hele tatt. Man fjerner bare en viktig kontrollinstans, påpeker han.

Dersom myndighetene skulle klare å oppnå en reell forenkling, måtte man gjort noe med de lovene alle er underlagt, som for eksempel:

- Aksjeloven.
- Regnskapsloven.
- Bokføringsloven.
- Ligningsloven.
- Merverdiavgiftsloven.
- Skatteloven.

– Inntil videre står disse helt urørt, og i stedet vil flere hevde at vi har opplevd at reglene skjerpes og er blitt enda mer omfattende, i stedet for at de forenkles, sier han.

– Hvorfor blir reglene flere og mer kompliserte, når det både er tverrfaglige og tverrpolitiske ønsker om å forenkle?

– Dels er dette internasjonalt begrunnet, der også Norge må tiltre og underlegge seg nye regler. Men i tillegg har vi også ganske mange særnorske regler. Begrunnelsen er at vi ønsker et «transparent» næringsliv. Vi ønsker stor grad av åpenhet og liten grad av svart arbeid og

n tjener ikke hensikten



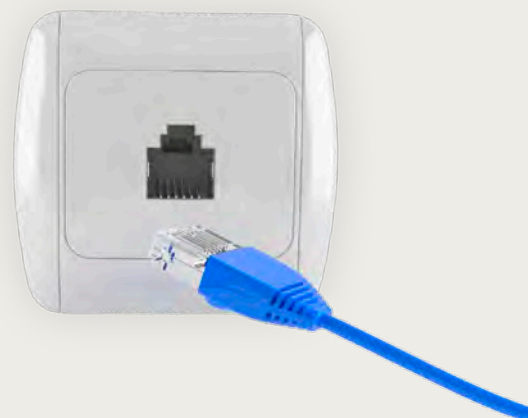
Bortfallet av revisjonsplikten forenkler ikke hverdagen for småbedrifter, mener statsautorisert revisor Frode Danielsen i PWC.

svart omsetning. Jeg tror ikke noen av oss har problemer med å forstå disse begrunnelsene, men mengden regler fører altså til det motsatte av forenkling for næringslivet. Det finnes en rekke muligheter for reelle forenklinger, som likevel hadde oppfylt hensikten bak de ulike lovene, påpeker han.



Bortfallet av revisjonsplikten for småbedriftene fører ikke med seg noen forenkling i det hele tatt

*Frode Kristian Danielsen,
statsautorisert revisor*







Nye aktører melder seg på

Bortfallet av revisjonsplikten betyr ikke at regnskapsførerne automatisk øker lønnsomheten så mye at de kan glise hele veien til banken. Bankene selv vil nemlig også melde seg på i konkurransen.

– Jeg tror konkurransen i regnskapsbransjen kommer til å bli hardere, og jeg tror bankene kan komme til å bli blant de nye aktørene som melder seg på i denne konkurransen, sier Jon Havdal (bildet).

Han er direktør i SpareBank 1 SMN Regnskap – eid av SpareBank 1 SMN (Midt-Norge) – og et eksempel på en trend som kan bli sterkere. Havdal har nylig også tiltrådt i styret til regn-

skapskjeden Consis AS, som nylig ble kjøpt opp av Sparebanken Hedmark.

Skal styrke relasjonene

– De to bankene har samme begrunnelse for å engasjere seg i regnskap, og det er å styrke relasjonene til kundene sine gjennom å tilby flere tjenester. Men forutsetningene for engasjementet er vidt forskjellig for SpareBank1 SMN og Sparebanken

Hedmark, forklarer han.

Sparebanken Hedmark var største kreditor i regnskapskjeden Consis, som slet økonomisk og hadde behov for tilførsel av kapital. Dette behovet ble samtidig en gylden anledning for banken til





å ta posisjon i bedriftsmarkedet, og styrke relasjonene med kundene.

– For SpareBank1 SMN har situasjonen vært en helt annen. SMN Regnskap har kunnet feire 25-årsjubileum, og har lang erfaring i dette. Vi skiller oss ut. Under bankkrisen på 80-tallet fant nær sagt alle bankene ut at de ville kutte ut tjenester som dette, og satse på kjernevirksomheten sin. Men vår eier – vår bank – fant det fornuftig å fortsette, forklarer han.

Ambisjoner om vekst

Den beslutningen viste seg å være både forutseende og lønnsom – og nå er holdningen offensiv.

– Ja, vi har klare intensjoner om vekst. SMN Regnskap har allerede passert 10 prosent markedsandel i trøndelagsfylkene, og vi har ambisjoner om å styrke oss ytterligere med utgangspunkt i vårt kjerneområde Trøndelag og Møre og Romsdal, sier han.

Ambisjonene er også klare for Consis – og den nye eieren Sparebanken Hedmark.

– Siden oppkjøpet rundt påsketider har den første oppgaven handlet om kortsiktig fokus, som å sikre driften og å gjøre nødvendige grep for å bedre lønnsomheten. Dette arbeidet har vi kommet godt i gang med, og selvsagt er også her ambisjonen om å vokse. Det har vi forutsetninger til. Consis har allerede kontorer over hele landet, påpeker han.

Flere vil melde seg på

Nettopp fordi det ikke er nytt at banknæringen engasjerer seg i regnskap, så utelukker ikke Havdal at også flere banker vil følge etter – og delta i konkurransen i bransjen.

– Er dette fordi bankene ser begrensninger i lønnsomheten i sin tradisjonelle kjernevirksomhet?

– Nei, jeg tror ikke dette er hovedmotivet, for fortsatt utgjør rentemarginene en vesentlig del av bankenes inntekter. Hovedmotivet vil jeg tro er det samme som i vårt tilfelle;

ønsket om å komme nærmere kundene og styrke relasjonene til dette. Jeg tror ikke vi umiddelbart vil se at de aller største bankene – som DnB og Nordea – engasjerer seg. Men for aktører som vi vil kalle lokalbanker tror jeg en satsning er mer aktuell, sier han.

– Og du tror på enda flere «nye» aktører vil melde seg på i konkurransen?

– Ja, det tror jeg bestemt. Vi ser jo allerede at det skapes nye konstellasjoner for allianser og samarbeid – samtidig som det skapes nye flater for konkurranse. Det er ikke bare revisorer og regnskapsførere som vil oppleve bransjeglidning og konkurranse om like tjenester til de samme kundene. Innenfor rådgivning finner vi jo konsulenter og økonomer, som tidligere ikke har konkurrert i bransjen vår. Det tror jeg de i fremtiden vil gjøre, enten på egen hånd eller i allianse med eksisterende aktører, sier han.

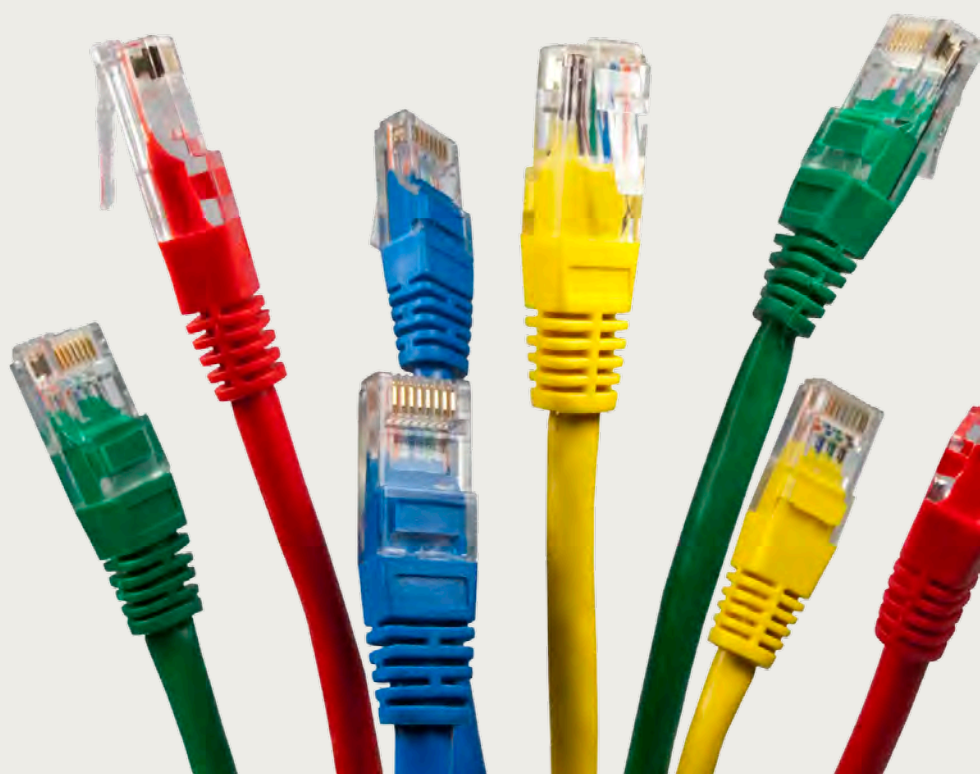


Direktør i SMN Regnskap, Jon Havdal, mener det er behov for en omfattende omstilling i regnskapsbransjen.



Innenfor rådgivning finner vi jo konsulenter og økonomer, som tidligere ikke har konkurrert i bransjen vår

Jon Havdal, direktør i SMN Regnskap



Trenger en grundig bransjerenovering

Da Jon Havdal for fire år siden tok fatt på jobben som direktør i SMN Regnskap, ble utfordringen å bidra til omstilling i hele regnskapsbransjen.

Han har bakgrunn fra bank- og forsikringsbransjen, og har lang erfaring fra omstilling.

– Det er ikke til å komme bort ifra at det er behov for en omfattende omstilling i regnskapsbransjen. Strukturelt har ikke bransjen vår endret seg i takt med de endringene som har skjedd i det øvrige næringslivet, hevder han.

Modell fra 70-tallet

Han trekker frem et eksempel fra egen hjemby som illustrasjon.

– I Trondheim er det ikke mindre enn 200 regnskapskontorer! Det var jo slik varehandelen var organisert på 70-tallet; med mange «kjøpmenn på hjørnet», påpeker han.

– Hva er grunnen til at bransjen ikke har endret seg?

– Jeg tror regnskapsbransjen er et speil av det vi gjerne kan kalle norske idealer. Vi nordmenn har en generell forkjærlighet for små virksomheter, vi verdsetter lokal forankring og vi føler trygghet ved personlige relasjoner og tillitsforhold. Jeg tror de fleste vil hevde at alt dette er bra, men på lang sikt oppstår det problemer når de personlige tillitsforholdene vektlegges sterkere enn kvalitetsdokumentasjon, mener han.

For lett å etablere seg

En av grunnene til at det finnes så

mange regnskapskontorer, er at det er enkelt å etablere seg. Etablerings-takten er svært høy, og selv om det stadig foregår fusjoner og oppkjøp, sørger nyetablering for at det totalt sett ikke blir stort færre aktører i markedet.

– Jeg mener bestemt at det er for få hindringer for etablering, og at vi som bransje vil være tjent med at denne terskelen heves. Kostnadene for å starte opp egen virksomhet er jo små, og det er ikke så mange formaliteter som kreves for at du skal kunne starte egen virksomhet i denne bransjen.

– Er det noe stort problem?

– Vel, jeg tror det vil være rom for de små aktørene også i fremtiden. Og jeg er ikke blind for at den høye etableringstakten bidrar til at vi får mange dyktige regnskapskontorer som preges av gjennomføringskraft, gründerånd og entusiasme – nettopp fordi de kan drifte som små enheter. Men samtidig bidrar den høye etableringstakten til at vi også får mange uryddige og mindre seriøse aktører, som bidrar til å svekke omdømmet til bransjen vår. Og dét er et problem som er alvorlig. Mange aktører og høy konkurranse, er jo ikke noe bransje-problem, påpeker han.

Perfekt «utviklingsalder»

Havdal betegner de utfordringene han står overfor som «formidabelt



*Det var jo slik
varehandelen
var organisert på
70-tallet*

*Jon Havdal, direktør i
SMN Regnskap*

spennende», men har ikke satt seg noe mål for hvor lenge han skal stå i omstillingsprosessen.

– Nei, men jeg fortsetter så lenge jeg synes dette er moro, og jeg føler jeg har noe å bidra med. Jeg er heldig nok til at vi har en finansiell aktør i ryggen som er enig i den kursen vi har lagt – og også ønsker å utvikle. Den eneste betingelsen er selvsagt at de grepene vi foretar er forretningsmessig basert – langsiktig, påpeker han.

– Og alderen din taler til din fordel?

– Ja, 46 år er en god alder for å drive utvikling i en virksomhet og i en bransje hvor gjennomsnittsalderen er høy. Jeg er glad jeg har noen år på baken – og dermed har en viss autoritet overfor de eldste – samtidig som jeg er ung nok til å være sulten og nysgjerrig selv, sier han.





Direktør Johan-Thomas Hegdahl i Økonor mener at de fire-fem største aktørene i regnskapsbransjen om få år vil sitte med 60-80 prosent av markedet.

fakta

Økonor:

Leverandør av regnskapstjenester i 25 år. Total omsetning er 470 millioner og 730 ansatte er fordelt på 55 forskjellige selskaper i franchise-konseptet. Morsselskapet Bedre Råd AS er nå kjøpt opp av Accountor Group.

Kvestor:

Regnskapsgruppe som har eksistert i Norge i 10 år. 110 ansatte og 180 millioner i omsetning. Heleid av Accountor Group siden 2001.

Accountor Group:

Grunnlagt i Finland i 1944. Konsernet er i dag representert i Norge, Finland, Sverige, Danmark, Russland, Nederland, Ukraina og Tyskland. Vil etter denne transaksjonen ha 2.200 fagfolk som betjener 30.000 kunder fra 140 kontorer. Virksomheten i Norge skal markedsføres under Økonor-navnet.



De store blir større

Johan-Thomas Hegdahl tror ikke det i fremtiden vil være «liv laga» for små regnskapskontorer – selv om det er disse som dominerer bransjen i dag.

– Jeg tror vi i løpet av de neste årene vil se en enorm strukturendring i regnskapsbransjen, der vi vil få færre og større aktører, og der de største vil bli enda større. Om noen år vil de fire-fem største sitte med 60-80 prosent av markedet, mener han.

Direktøren i Økonor er selv en del av det han mener er «en klar og tydelig trend». I mai ble Økonor kjøpt opp av finske Accountor Group, som fra før av hadde kjøpt Kvestor. Den nye gruppen vil samlet få 950 ansatte i Norge.

En sakte revolusjon

– Jeg tror vi er et godt eksempel på det som vi kommer til å se enda mer av i tiden fremover. Vi kommer til å satse på ytterligere oppkjøp de neste årene i tiden fremover, og det forventer jeg at aktører som for eksempel Visma også vil gjøre, sier han, og nevner kompetanse på internasjonalise-

ring som ett eksempel på kompetanse som vil bli etterspurt – og som små aktører har problemer med å levere.

– Veldig mange av de kundene en regnskapsfører skal betjene, driver internasjonal virksomhet i stor eller liten grad. Disse kundene forventer rett og slett at regnskapsføreren har kompetanse på dette, sier han.

– Og du tror ikke at små regnskapsbyråer kan skaffe seg det som er nødvendig av kompetanse?

– Nei! Internasjonaliseringen er nemlig bare ett eksempel – det finnes mange andre også. Totalt sett blir det for vanskelig, og jeg ser derfor ikke noen fremtid for de små aktørene, sier han.

Hegdahl tror ikke at «den store strukturelle endringen» nødvendigvis vil arte seg som noen revolusjon.

– Jeg tror nok vi kan forvente oss en flertrinnsrakett, som starter med at flere små aktører i samme region danner en allianse og samarbeider i



Fremtiden er på ingen måte dystert i forhold til arbeidsplasser, for eksempel. Volumet øker jo

Johan-Thomas Hegdahl, direktør i Økonor





konkurranse med de store aktørene, og at disse deler spisskompetanse på den måten. Men på lengre sikt tror jeg hver enkelt aktør som i dag driver i liten skala, har valget mellom tre alternativer, mener han.

Ingen dyster framtid

■ **Sammenslåinger:** Flere små aktører med komplementær kompetanse slår seg sammen i tradisjonell fusjon.

■ **Oppkjøp:** Små aktører med attraktive kundeporteføljer blir kjøpt opp av større aktører som ønsker å ekspandere.

■ **Nedleggelser:** Noen, kanskje til og med ganske mange, vil legge ned. Enten fordi de selv av prinsipielle grunner ikke ønsker å bli innlemmet i større enheter, eller fordi de ikke er attraktive nok til å kjøpes.

Hegdahl tror utviklingen vil bli fremskyndet av et ventet generasjonsskifte i regnskapsbransjen, ettersom svært mange av de små regnskapsbyråene i dag ledes av personer som nærmer seg 60 år.

– Du tegner et ganske dystert bilde av fremtiden?

– Nei, det er ikke meningen min! Fremtiden er på ingen måte dyster i forhold til arbeidsplasser, for eksempel. Volumet øker jo, outsourcingen fortsetter og deltakelsen blir større. Men i forhold til bransjestrukturen vil vi se store endringer. Revisorene har jo langt på vei vært igjennom det samme tidligere.

– De «slipper unna» denne gangen?

– Ikke nødvendigvis. Bortfallet av revisjonsplikten for småbedriftene tvinger revisorene til å foreta seg noe – og posisjonere seg i forhold til regnskapsproduksjonen. Tidligere har revisorene sittet passive og ventet til regnskapsførerene har gjort seg ferdig med sitt arbeid. Nå må de bli mer offensive. Et mulig utslag kan jo være at revisorene går inn på eiersiden i de regnskapsbyråene som slår seg sammen, sier Johan-Thomas Hegdahl.



Jon Havalda i SMN Regnskap mener det vil være behov for å jo

Må vur forretni

De største aktørene i regnskapsbransjen er usikre på hvordan inntjeningen vil beregnes i fremtiden.



bbe frem nye og gode forretningsmodeller både for kunden og seg selv i fremtiden.

deres helt nye regnskapsmodeller

Ikke bare vil bransjen oppleve strukturelle endringer og nye og høyere krav til kompetanse; endringer i teknologi og økt automatisering vil i tillegg også endre måten regnskapstjenestene vil prissettes.

Johan-Thomas Hegdahl i Økonor mener vi kan forvente en sammen-smelting mellom regnskap og revisjon – og at også regnskapsførere vil hente mer av sine inntekter gjennom rådgivning.

Rådgivning viktigere

– Tidsbruken på tradisjonell regnskapsproduksjon er allerede blitt dramatisk endret, påpeker han, og illustrerer med enkle tall.

– Tidligere beregnet man 10-15 minutter for behandling av hver lønsslipp. Tidsbruk per bilag var satt til 5-7 minutter. Nå skal vi ned til to minutter per bilag, og til 5-6 minutter per lønsslipp. En slik enorm effektivisering gjør at det er vanskelig å drive lønnsomt som en ren bokføringsbedrift. Lønnsomheten ligger i å supplere med rådgivning – og da trenger vi å demonstrere kompetanse, mener han.

Jon Havdal i SMN Regnskap er enig i at kompetanse og rådgivning vil bli enda viktigere fremover, og at det vil være behov for å jobbe frem nye og gode forretningsmodeller både for kunden og seg selv i fremtiden.

Flere alternative modeller

– Enkelte ting er det lett å bli enig om. Timeforbruket blir jo udiskutabelt mindre for den tradisjonelle regnskapsproduksjonen. Dermed vil vi måtte utarbeide noen nye forretningsmodeller, påpeker han.

– For eksempel at dere vil inngå avtaler om fastpris i stedet for å prissette i forhold til antall bilag?

– Ja, kundene ønsker jo en stor grad av forutsigbarhet i sine kostnader, og ønsker sikkert en slik modell. Men det finnes mange ulike forretningsmodeller som vi også må vurdere, og i dag mangler vi kunnskap om noe av det viktigste for fremtiden. Vi har jo ikke erfaring med hva bortfallet av revisjonsplikten vil innebære – i form av oppgaver og tidsbruk. Vi har erfaringer fra Danmark, som er annerledes fra Storbritannia – og så videre. Vi må høste noen norske erfaringer før vi er bastante, mener han.

NARF ser skriften

Sandra Riise og NARF jubler over bortfallet av revisjonsplikten for småbedriftene. Men hun innrømmer samtidig at nye utfordringer melder seg for regnskapsførerne.

Direktøren for regnskapsførernes bransjeorganisasjon har stått på for at revisjonsplikten skal falle bort. Men de kommende endringene i bransjen er mer omfattende enn at de bare handler om revisjonsplikten. Hvor godt forberedt er NARF på disse endringene?

Her er åtte avgjørende spørsmål til NARF-direktøren.

■ Når alvorets time kommer og avgjørelsen skal tas av hver enkelt; hvor mange kommer egentlig til å velge bort revisor?

For noen uker siden hadde 300 AS'er gjort det klart at de velger bort revisor, men vi vil ha en klarere formening om det totale antallet når alle er ferdige med årsoppgjøret for 2010. Jeg har inntrykk av at veldig mange avventer til dette er unnagjort, men det betyr ikke at mange er så usikre på hva de selv ønsker. De aller minste med oversiktlig økonomi er klare, og de er opptatt av forenklinger og besparelser. Revisorforeningen har gjort undersøkelser som forteller at rundt 40 prosent av de som oppfyller kriteriene, vil benytte seg av muligheten. Det betyr at en forventer at mellom 40.000 og 50.000 aksjeselskaper vil velge bort revisjon. Det er også forventet at en betydelig del av nyetableringer vil skje uten revisjon. Når forenklinger i

aksjeloven vedtas, og aksjekapitalkravet blir 30.000 kroner, vil sannsynligvis en rekke enkeltpersonforetak og «norske» NUF omdannes til aksjeselskap – mange uten revisjon.

■ Risikerer dere en bumerang-effekt; der bedrifter som velger bort revisorer, vender tilbake – og at NARF sitter med tapt omdømme som resultat?

Nei! I NARF jobber vi aktivt for å informere om hva bortfallet av revisjonsplikten innebærer, og vi har besøkt 19 ulike steder av landet i løpet av juni for å formidle informasjon. Vi ber dem vurdere både interne og eksterne forhold som vil påvirke beslutningen. Ingen er tjent med at noen tar denne beslutningen uten å vite konsekvensene på forhånd.



■ Det finnes flere titalls særattestasjonsregler som krever revisors underskrift; hvor reell er egentlig muligheten for frafall av revisorplikt?

Dette er en problemstilling som vi selvsagt er oppmerksom på, og som vi jobbet med i forhold til finanskomiteen på Stortinget. Valgmuligheten skal selvsagt være reell, og det vil den ikke være dersom alle som har mulighet til det, fortsetter å kreve særattestasjonene. Samtidig ser vi at flere sentrale aktører går bort i fra disse kravene. Innovasjon Norge er ett eksempel. Finansnæringens Fellesorganisasjon har nå endret sine standard lånevilkår til ikke lenger å kreve attestasjoner fra revisor for bedrifter som ikke har revisjonsplikt.

■ Revisorer vurderer å konkurrere med regnskapsførerne som et resultat av frafallet av revisjonsplikten. Er ikke dette resultatet ris til egen bak?

Nei, det synes jeg ikke. Konkurransen mellom dyktige fagfolk er ikke noe vi skal beklage. Det er bra for næringslivet. Vi er i en situasjon der 1.400-1.500 revisorer autoriserer seg som regnskapsførere. Men vi skal heller ikke overdramatisere virkningene av det som nå skjer. Vi har 218.000 aksjeselskaper her i landet. Omtrent halvparten av disse oppfyller kravene til å velge bort revisjonen, og svært mange av de som kan velge, ønsker fortsatt revisjon eller de må ha revi-



på veggen



Konkurranse
mellom dyktige
fagfolk er ikke noe
vi skal beklage

*Sandra Riise, direktør i
NARF*



Direktør Sandra Riise venter at flere bedrifter vil beslutte om de velger vekk revisor i dette halvåret, etter at de er ferdige med årsoppgjøret for 2010.



« sjon som følge av interne eller eksterne forhold. Revisorene vil fortsatt ha mye å gjøre innenfor revisjonsfaget. Dessuten; både revisor og regnskapsfører har slitt med kapasitetsutfordringer i mange år. Frivillig revisjon for de minste aksjeselskapene vil avhjelpe denne situasjonen.

■ **Hvor godt forberedt er NARF på at helt nye aktører kan komme inn som konkurrenter til regnskapsførerne?**

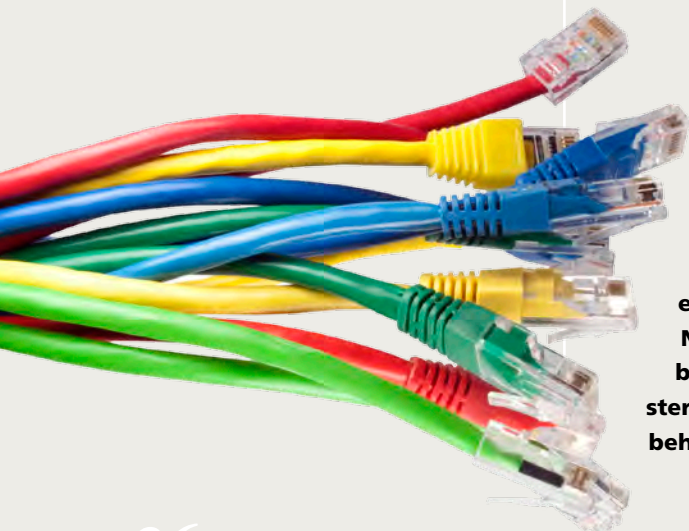
Vi vet at nye aktører kommer på banen. Dette gjelder selvsagt i særdeleshet revisjonsbransjen, men banknæringen er også involvert i bransjen, sist ved at Sparebanken Hedmark, har overtatt Consis.

■ **Det meste tyder på større, men færre aktører i bransjen. Det betyr samtidig færre medlemmer i NARF – og svekkede inntekter? Er ikke også dette ris til egen bak?**

Nei! NARF-medlemsskapet er personlig, og påvirkes ikke av antallet regnskapskontorer. Medlemstallet i NARF vil derfor ikke bli påvirket av de strukturendringene vi nå ser tegne seg, og som jeg selv mener er positive. Gledelig nok opplever vi at også revisorer melder seg inn hos oss. I dag er 62 prosent av alle autoriserte regnskapsførere medlem hos oss, 71 prosent av alle de autoriserte regnskapsførerne jobber på et



82 prosent av bransjeomsetningen kommer fra NARF-organiserte kontorer. Det er direktør Sandra Riise i NARF meget godt fornøyd med.



NARF-kontor og 82 prosent av bransjeomsetningen kommer fra NARF-kontorer. Det mener jeg er solide tall.

■ **Kursvirksomheten er en viktig inntektskilde for NARF, men hvis bransjen blir preget av større og sterkere aktører vil vel ikke behovet for slike kurs være**

■ **like stort? Reduseres inntektsgrunnlaget til NARF?**

Vi må regne med at vi vil oppleve konkurranse på dette feltet, men det har vi i dag også. Det er flere dyktige kurstilbydere på markedet, og vi må som alle andre stå på for å gi de beste tilbudene.

■ **Hvor trygg er du på at endringene som nå gjøres vil styrke regnskapsførernes omdømme?**



Norske Autoriserte Regnskapsføreres Forening

- NARF (opprinnelig Norske Regnskapsbyråers Forening) ble stiftet i 1969 – med det formål å i første rekke ivareta felles faglige og økonomiske interesser, samt fungere som fellesorgan overfor bransjeorganisasjoner, næringsliv og myndigheter
- I 1986 ble det åpnet for at også personer kunne søke medlemskap. Fra 1987 har foreningen bygget på personlig medlemskap, og servicekontoret på firma-medlemskap.
- Foreningen har skiftet navn to ganger. I 1987: Norske Regnskapsøkonomers Forening. 1993: Norges Autoriserte Regnskapsføreres Forening.
- Den offentlige autorisasjonsordningen for regnskapsførere (fra 1993) var en flaggsak for NARF helt siden oppstarten, og er den viktigste milepælen i foreningens historie.
- Nå har NARF har over 5700 personlige medlemmer, og 2500 regnskapsbyråer (per februar 2011).
- Foreningens medlemmer fører regnskap for rundt 200.000 små og mellomstore bedrifter.

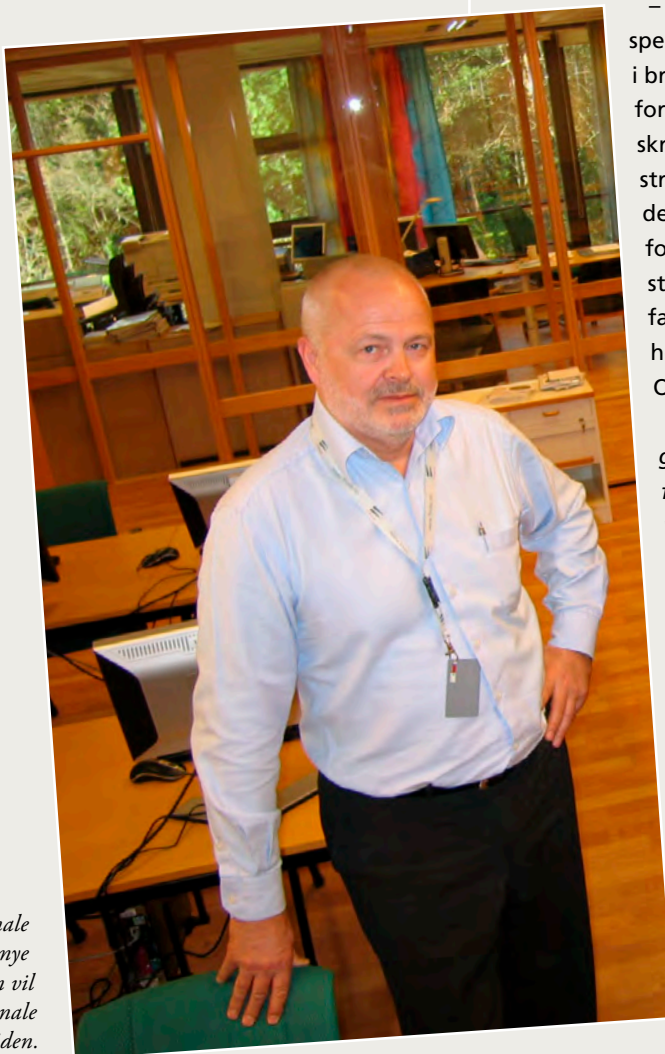
KILDE: NARF

” Ingen er tjent med at noen tar denne beslutningen uten å vite konsekvensene på forhånd

Sandra Riise, direktør i NARF

De profilundersøkelsene vi har foretatt viser at omdømmet til regnskapsførerne er ganske godt, så det er ikke først og fremst der utfordringen vår ligger. Utfordringen består i at innholdet i det vi utfører av arbeid er for dårlig kjent. Det må vi gjøre noe med, og vi er opptatt av å spre kunnskap om profesjonsansvaret vårt. Slik vil vi også spre trygghet om den jobben regnskapsførerne utfører.

Markedssjef Ola Odden i Finale Systemer as ser at det skjer mye spennende i bransjen nå, men vil foreløpig ikke rope hvordan Finale planlegger for fremtiden.



Må følge utviklingen

De store endringene i regnskapsbransjen får konsekvenser for andre enn bare bransjen selv.

– Vi er ikke blinde for at de endringene som nå skjer får konsekvenser for oss også, sier markedssjef Ola Odden i Finale systemer.

Når fremtiden skal beskrives, er de ulike aktørene uenige om mye. Men de aller fleste er enige om at fremtiden vil bestå av færre, men større aktører. Det vil få betydning for leverandørene til næringen.

– Det er veldig mye spennende som nå skjer i bransjen, og det er for tidlig å uttale seg skråsikkert om hvordan strukturene blir i fremtiden. I Finale er vi glade for alt som bidrar til å styrke bransjen – både faglig og lønnsomhetsmessig, forteller Odden.

– Men dere har vel gjort dere opp en formening om hva det vil bety dersom fusjoner fører til færre kunder?

– Jo, vi har gjort oss noen tanker. Men vi lever i en konkurransesituasjon, vi også, så derfor vil jeg ikke si for mye om hvordan vi selv planlegger å endre oss i forhold til bransjens strukturendringer, sier han.

Coop Oppdal på offensiven

En av Coops nøkkelverdier er nytenking. Nå snuser Coop Oppdal på netthandel, i lys av noe trått salg. – Vi må følge med i tida, og ikke la toget gå fra oss, sier økonomisjef Odd Fiske.

TEKST: ASTRI EDVARDSEN

FOTO: RUNE STOLTZ BERTINUSSEN

Med en markedsandel på 53 prosent, er Coop Oppdal SA en av de største aktørene som driver handelsvirksomhet i Sør-Trøndelag og Nord-Østerdal. Hovedaktiviteten er salg av dagligvare, men samvirkelaget har også en fot innen faghandel.

– I vår sammenheng er vi stor når det gjelder omsetning og arbeidsplasser. Netto omsetning er på 700 millioner kroner, og vi har 476 ansatte, forteller Odd Fiske, økonomisjef i Coop Oppdal.

– Samlet driver vi rundt 45 butikker. Fordelingen mellom dagligvare og faghandel er cirka 75-25. Flere av butikkene våre er ikke direkte Coop-relaterte – vi har Gull & Gaver-forretninger og butikker innenfor kjedene Expert, Sport 1 og Match med flere. Medregnet en del eiendommer, har konsernet rundt 70 avdelingsregnskaper.

Fusjonert seg stor

Oppdal samvirkelag startet i det små i 1920, og vokste seg gradvis større. På slutten av 90-tallet kom nærliggende samvirkelag på døren og ønsket fusjon med «storebror». Få år etter, i 2001, skiftet samvirkelaget ham ved å danne Coop Oppdal BA.

– Vi har fusjonert oss stor – bare i perioden 2001-2010 har vi hatt rundt

10 fusjoner. Men vi ser gjerne at vi blir enda større – det har vi både ressurser og evne til, framholder Fiske.

Han forklarer at Coop Norge har et mål om at dagens 125 samvirkelag skal bli 20 store regionenheter – og at Coop Oppdal er utpekt til å være ett av disse.

– Vi har som regionlag gjort det meste av jobben, men fusjoner er selvfølgelig frivillige for hvert enkelt samvirkelag og for tida har vi ikke noen slike prosjekter på gang.



Nå snuser vi på netthandel ettersom vi er opptatte av å følge med i tida.

Vokser

Medlems- og omsetningstall fra de sju siste årene viser stø vekst i Coop Oppdal. I 2010 var samvirkelagets resultat før skatt 11,5 millioner kroner – en forbedring på 2,9 millioner fra foregående år. Samme år økte salgsinntektene med 0,9 prosent.

– I det siste året, etter finanskrisa, har handelen bremsa opp litt i hele Norge. Vi har merka det mest innenfor faghandel. Dagligvaresalget har «rusla greit», men veksten har vært svakere enn ønsket, sier økonomisjefen.

Nylig bikket antall medlemmer og eiere i Coop Oppdal over 19.000.

– Det spesielle med oss er at vi er



Tenker nytt: Coop Oppdal forsøker seg på nettbasert faghandel. highpoint.no – nettbutikk med salg av sport- og fritidsartikler.



I vår ble hjertegull.no etablert, og senere i år lanseres forteller økonomisjef Odd Fiske.

medlemseid – vi har ikke én eier som tar ut overskuddet. Vi gir tilbake to prosent kjøpeutbytte, og legger samtidig opp egenkapital slik at vi kan bygge ut butikknettet vårt.

I fjor utbetalte samvirkelaget 14,1 millioner kroner i kjøpeutbytte og medlemsrabatter.

Utforsker nettmarkedet

Fiske tror ikke det er kun sviktende konjunktur som har påvirket salgsinntektene. Han tenker at også vekst i netthandel har virket inn. I år gjør Coop Oppdal framstøt på nettopp dette markedet – i tråd med Coops nøkkelverdi nytenking.

– Vi har vært i front i utvikling av systemer og rutiner innenfor administrasjon og butikkdrift. Nå snuser vi på netthandel ettersom vi er opptatte av å følge med i tida. I vår etablerte vi hjertegull.no, nettbutikk for Gull & Gaver, og til høsten skal vi få på plass highpoint.no med salg av sport- og fritidsartikler. Om to-tre år vil vi se om vi lykkes med satsingen, forteller økonomisjefen.

Tøffere å drive butikk

I tida framover ligger mange utfordringer for samvirkelaget, formoder Fiske.

– Å opprettholde vår markedsandel er krevende. Det samme er det å holde et godt og moderne butikknett. Dette investerer vi friskt i – vi har bygd nye butikker og oppgradert gamle. Nå er vi inne i en fase hvor vi jobber mye med strategiske eiendomserverv for å etablere nye butikker.

– Jeg tror heller ikke det blir enklere å drive butikk, men stadig tøffere. En trend i de siste ti årene har vært at konkurransen har hardnet til, og slik vil det være. For det meste er det en sunn konkurranse – den skjerper alle som driver med butikk.

Fokus på lønnsomhet

Coop Oppdal opplever også press på bruttofortjenesten ved at markedet krever lavere og lavere priser.

– Vi må i større grad tilpasse kostnader til inntekter. I den sammenheng har vi stort fokus på svinns. Det kastes for mye salgbar mat, noe som er et generelt problem i dagligvarebransjen.

– Akkurat nå er vi i startfasen av et lønnsomhetsprogram. Dette er igangsatt av Coop Norge og gjennomføres over hele landet. Hver enkelt butikk skal analyseres, og så foretas en sammenlikning for å identifisere «beste praksis».

For samvirkelaget er dette nyttig, især siden mange av butikkene er like med tanke på omsetning og salgsareal.

– Coop Oppdal har lenge hatt fokus på «beste praksis», men her er det fortsatt noe å hente, mener Fiske.



Coop Oppdal SA

■ Coop Oppdal driver handelsvirksomhet i åtte kommuner i Sør-Trøndelag og Hedmark. Hovedkontoret ligger i Oppdal.

■ Samvirkelaget (opprinnelig Opdal Samvirkelag) ble stiftet i 1920, og gikk i 2001 over til å bli Coop Oppdal BA (senere SA).

■ Samlet har laget cirka 45 butikker, 476 medarbeidere, og i overkant av 19.000 medlemmer og eiere.

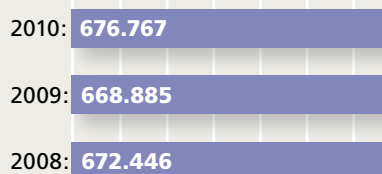
■ Målet til samvirkelaget er å yte god service og gi medlemmene spesielle tilbud, lave priser på kvalitetsvarer, samt et kjøpeutbytte på to prosent basert på den enkeltes

Nøkkeltall for Coop Oppdal SA

(tall i tusen)

Egenkapital 31.12.10: **114.002** (34,3 %)

Netto omsetning:



Vidunderlig, utfordrende

Om få år kan du benytte Finale-programmene fra en internettkafé i Thailand.

Begrepene kalles «Cloud Computing» eller «Software as a service»: Du kan benytte en programvare uten at den fysisk er installert på den maskinen du jobber på.

– Forklart veldig enkelt vil du kunne komme inn i et webområde der du logger deg inn med et brukernavn og et passord. Da skal du kunne redigere og lagre de dokumentene du jobber på – og dette skal du kunne gjøre like enkelt fra ferieturen i Thailand eller Gran Canaria som på kontoret eller på hytta, forklarer direktør Eivind Simonsen (bildet) i Finale Systemer.

Mulighetene

Simonsen regner det som opplagt at Finale deltar i denne utviklingen, og mener det ikke vil gå mer enn tre til fem år før denne måten å jobbe på vil være vanlig innen bransjen – også blant regnskapsførere og revisorer.

– Det finnes flere sterke drivkrefter bak ulike former for utvikling, og dette er i høyeste grad en teknologi-drevet utvikling, mener han.

– *Hvorfor er det viktig å legge om til denne formen for drift?*

– Fordi det å legge til rette for slik drift bidrar til økt tilgjengelighet. Som leverandør må vi sørge for å være til stede der kundene våre er til stede, og dette er ett eksempel på akkurat dette, sier Simonsen, og nevner fire forutsetninger og ambisjoner for positive nyvinninger: Effektivitet, tilgjengelig, integrasjon og sikkerhet.

Utfordringene

– «Cloud Computing» bidrar utvilsomt til effektivitet og tilgjengelighet. Integrasjonen må det jobbes med, og sikkerheten representerer en klar utfordring, mener han.

Håndtering av sikkerhet og taushetsplikt er allerede i dag en utfor-

dring for mange. Klientene leverer bilagene fra seg til regnskapsføreren, regnskapsføreren registrerer bilagene hos en ASP-sentral som drifter applikasjonene og huser dataene, men om en ønsker tilgang til disse dataene eller rapportene via Web må en kanskje replikere de samme opplysningene til en ny database som tilgjengeliggjør dem på Web. En kan da helt berettiget stille spørsmål ved hvem som har tilgang på dataene i etterkant – når flere databaser benyttes. Hvem har lesetilgang til dokumentene? Føres det noen form for logg?

– En av de store fordelene ved teknologiske nyvinninger, er at vi – som samfunn – får en mulighet til å stille slike viktige kontrollspørsmål. Jeg tror det skal være mulig å finne gode løsninger for sikkerheten også, slik at ikke bare effektivitet og tilgjengelighet blir ivarettatt, men at vi også sikrer

fremtid

andre, vesentlige kvaliteter, sier han.

– Vil en fremtidig omlegging til «cloud computing» få økonomiske konsekvenser for Finale?

– Nei! Vi opererer allerede i dag med prisfastsettelse basert på antall lisenser og brukere av hvert enkelt program, så akkurat den biten representerer ingen store endringer eller utfordringer, men det åpner selvfølgelig for andre prismodeller, mener han.

Inviterer til BrukerForum

4. november er datoen for det tradisjonelle Finale BrukerForum.

I år legges samlingen til Oslo, og i motsetning til hva som har vært vanlig, avvikles arrangementet over én dag.

– Vi har spurt kundene våre om råd, og har fått svar, derfor gjør vi enkelte endringer, forklarer direktør Eivind Simonsen.

Å begrense samlingen i tid og å velge Oslo som møtested var viktige grep for at så mange som mulig skulle finne anledning til å delta. Og høyt deltakerantall er viktig for det totale utbyttet til hver enkelt deltaker – der uformell kontakt med bransjekolleger er et viktig kvalitet i seg selv.

– I løpet av alle de årene vi har arrangert BrukerForum, har vi hatt bra deltakelse, forteller Simonsen.

Program for Finale BrukerForum vil bli å finne på finale.no når samlingen nærmer seg.

B



Returadresse:
Finale Systemer as
Postboks 2207, 9268 Tromsø

Økonomisk styring og kontroll. Punktum.



©2010 finale from Norway Business



Finales programmer tar over der økonomisystemene stopper, og hjelper deg videre med årsregnskap, noteopplysninger, ligningsoppgaver, skatteberegning, avstemming, dokumentasjon, analyse- og nøkkeltallrapporter, grafer, perioderapporter, konsernregnskap, avskrivninger, driftsmiddeloversikt, aksjeoversikt, kontantstrømpoppstilling m.m. I tillegg valideres dataene automatisk mens du arbeider, slik at feilføringer avsløres umiddelbart. Gratis demoversjoner finner du hos www.finale.no.

For mer informasjon om
Finales programmer send
kodeord **Finale** til

26112

eller send e-post til
firmapost@finale.no

Finale Systemer as

Tlf.: 4000 2215

e-post: firmapost@finale.no

SMS Finale til 26112

www.finale.no