

FINALISTEN

Kundemagasin for Finale Systemer as / desember 2006



Sprek Isatsing

Gründerne i Moveboards Media har satset sprekt og vokst enormt. I starten fikk de gratis hjelp fra revisorfirmaet BDO Noraudit, som satser spesielt og innovativt. SIDE 6-9



Selger IT og
fører tall

SIDE10-11

Det store
juledilemmaet

SIDE 12-15

Ny skatte-
hverdag

SIDE 18-19



FINALE

Skattereform for de mektige

Bakrusen fra fjorårets valgwake hadde knapt forlatt den nye rødgrønne regjeringen før de utbasunerte at landet nå ville se en politikk som skulle hamle opp med de økonomiske urettferdighetene som den foregående regjeringen hadde stelt i stand. Ett år senere kan vi konstatere at det er et dypt juv mellom hva som blir sagt – og hva som gjøres i praksis. For Jørgen Hattemaker sitter enda dypere i skatter og avgifter enn før, mens de som virkelig har klemmt millioner ut av geskjeften sin kan konstatere at de har fått en fin, om ikke så nødvendig, skattelette.

Og for å sitere Ole Gjems-Onstad i portrettet, «Alle vet at dersom man er en familie i Oslo der mor og far tjener en million til sammen, så er man alt annet enn rike». Til neste år skal 750.000 personer i Norge betale toppskatt. Mens de virkelig rike har det meste av sine inntekter i aksjeselskaper der de skattes relativt lavt, må vanlige skatteyttere som tjener over 394.000 kroner betale toppskatt av sine inntekter.

Men Jørgen Hattemaker har lagt hatten på hylla og blitt uføretrygdet etter mange års slit. Han bestemmer seg for å selge bedriften, og får en fin liten sum for den. Hattemakeren bestemmer seg for å ta ut pengene litt etter litt for å skyve på skatten og få gevinsten på drifts- og tapskonto. Selv om han mottar et beskjedent beløp av staten i utgangspunktet, kan ikke Hattemaker regne med å komme godt ut av salget. Det skal ikke så store inntekter til før pensjonen hans trues, siden gevinst på salg av driftsmidler regnes som personlig inntekt.

Samtidig kan investeringsselskaper innkassere aksjegevinster på børsen uten å betale et rødt øre. Denne nullskatteregelen blir snart borte, siden man i henhold til EØS-reglementet ikke kan gjøre forskjell på innenlandske og utenlandske selskaper på børs, og denne regelen favoriserer nordmenn. De fleste som brukte økonomiske rådgivere eller selv har god innsikt i skattepolitikken tok i 2005 ut maksimalt skattefritt utbytte, og i tillegg benyttet de seg av overgangsregel E og opprettet et mellomliggende aksjeselskap som de nå legger utbyttet av hovedselskapet inn i. Her kan pengene godgjøre seg, og de skatter bare for det som de tar ut. Og ingen av rikingene spiser vel for mye mer enn det vi andre gjør.

For å ta en hypotese: Investeringsselskap AS har 700 mill kr i aksjegevinster og får 0 kr i skatt etter fritaksmetoden. Investoren har tidligere skutt inn kr 500 mill i selskapet i aksjekapital.

Skjermingsfradrag blir da (litt høyere, men for enkelhets skyld) $kr\ 500\ \text{mill} \times 2\ \% = kr\ 10\ \text{mill}$ som kan tas ut som skattefritt utbytte.

Et rimelig ok skattesystem for investoren, som får nullsats ganger to!

Dette jamfør lønnstageren med marginalskatt 44,8 % fra 400.000 og 47,8 % fra 650.000 + arbeidsgiveravgift.

Ole-Gjems Onstad foreslår å rettferdiggjøre systemet ved å sløyfe skjermingsfradraget, som mest av alt bidrar til overarbeidede ligningsfunksjonærer, redusere utbytteskatten til ca 15 prosent, begrense fritaksmetoden med et minstekrav på 10 prosent aksjeeie og å oppheve toppskatten, som tross alt bare utgjør én prosent av statens samlede skatteinntekter. Dermed oppnår man mindre byråkrati, fjerner latterlige nullsatsregler for superrike og man får et flatere og enklere skattesystem. Jeg stiller meg bak det.



Med ønsker om en god jul og et riktig godt nytt skatteår,

Eivind Simonsen

Administrerende direktør
i Finale Systemer



Finalisten / juni 2006

Et kundemagasin fra
Finale Systemer as

Ansvarlig redaktør:Eivind Simonsen

Redaksjon og grafisk produksjon:Krysspress AS

Trykk:Merkur Trykk AS

Opplag:6.000

www.finale.no - telefon 77 66 54 60



Finale Systemer arbeider tett med regnskapsførere og revisorer over hele landet. Stadig vekk møter vi på fagfolk med gode inspirasjonshistorier, 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.

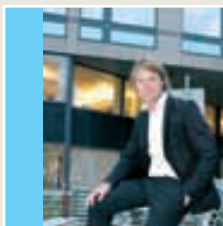
Kontakt: finalisten@finale.no



SIDE 4-5 NORGE RUNDT

Skattefavorsisering avvikles – Pris til selvangivelsen – 100 nye produkter hvert år m.m.

AKTUELT



SIDE 6-9 SATSER UNGT, TUNGT OG DRISTIG

Ved å hjelpe unge gründere uten å ta betalt, sikrer BDO Noraudit seg gode kunder.

SIDE 10-11 INNOVATIVE REGNSKAPSFØRERE

Det går også an å selge datamaskiner når man fører regnskap.



SIDE 12-15 HVOR GÅR JULEGRENSEN?

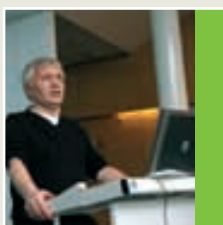
Hva er greit å gi bort, og ikke minst ok å ta imot? Finalister kommer med gode julegaveråd.



PORTRETTE

SIDE 16-17 EVIG SKATTEJAKT

Ole Gjems-Onstad er lite fornøyd med dagens skattepolitikk.



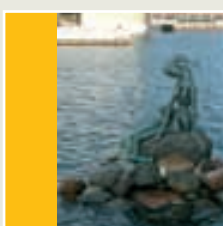
FINALENYTT

SIDE 18-19 DEN NYE SKATTEHVERDAGEN

Hvordan påvirker den nye skattereformen oss neste år?

SIDE 20-21 TOK EN DANSK EN

Årets BrukerForum gikk til København.



SIDE 22-23 NYTT MEDLEM I FINALEFAMILIEN

Finale lanserer FINALE Avstemming.



Norge rundt

Spår fasttelefonens død

Mobiltelefonen er blitt et digitalt kontor for ledere i Nord-Trøndelag. De fleste mener nå at fasttelefonens dager er talte og ni av ti velger å være tilgjengelige på mobiltelefon hele tiden.

Tallene fremkommer i en fersk undersøkelse fra NetCom blant 2040 bedriftsledere om mobilvaner.

Syv av ti bedriftsledere tror at fasttelefonen vil forsvinne på sikt. I tillegg sier 25 prosent av bedriftene at de allerede har avskaffet eller kommer til å avskaffe fasttelefon til fordel for mobiltelefon. Blant store bedrifter i Norge svarer 40 prosent det samme.

Kostnadsbesparelser er ett av argumentene bedriftslederne støtter seg til; 57 prosent mener det er billigere å kun ha mobiltelefon enn både mobiltelefon og fasttelefon. Dette er en økning på hele ti prosentpoeng de to siste årene. (NTB)



Pris til selvangivelsen på nett

Selvangivelsen på nett er tildelt Rosing-prisen for årets beste nettjeneste. Prisen ble utdelt av samferdselsminister Liv Signe Navarsete på en tilstelning i regi av Den norske Dataforening.

Juryen sier i sin begrunnelse: Som et resultat av et grundig, målrettet og brukerfokustert arbeid gjennom mange år, leverte 1,5 millioner nordmenn i år selvangivelsen over nettet. Ytterligere en halv million leverte via de andre elektroniske kanalene SMS og telefon.

Gjennom å skjule sine komplekse bakenforliggende systemer for sluttbrukerne har Selvangivelsen for lønnstakere bevist at god teknologi like gjerne kan være usynlig teknologi. Arbeidet som er lagt ned har ikke bare resultert i en velfungerende løsning for en ekstremt heterogen målgruppe, men også evnet å påvirke mentaliteten i hele det norske samfunn i retning av et mer positivt syn på skatt og selvangivelse.

De to andre finalistene til Beste nettjeneste var Finn mobil og Inviter.no. Selvangivelsen på nett ble også rosende omtalt i 2005 da tjenesten ble kåret til årets offentlige nettjeneste av Norge.no.

Moms på hotellrom

Fra 1. september ble det åtte prosent merverdiavgift på romutleie i hotellvirksomhet og lignende virksomhet, utleie av fast eiendom til camping samt utleie av hytter, ferieleiligheter og annen fritidseiendom i tilknytning til slik virksomhet.

Plikten til å betale merverdiavgift ved utleie av hytter, ferieleiligheter og/eller annen fritidseiendom oppstår først når virksomheten også driver hotellvirksomhet og lignende virksomhet og/eller utleie av fast eiendom til camping. En virksomhet som er etablert innen hotelldrift, og som for eksempel begynner med utleie av hytter vil således omfattes av reglene. Avgiftsplikten i et slikt tilfelle er ikke avhengig av at hyttene leies ut på samme sted som

hotelldriften foregår. I forhold til vurderingen av om registreringsvilkårene er oppfylt, skal det foretas en samlet vurdering når virksomheten både omfatter for eksempel hotelldrift og/eller camping, og hytteutleie.

Finansdepartementet har gitt uttrykk for at man vil følge utviklingen på dette området nøye og vurdere om det eventuelt foreligger behov for å stille strengere tilknytningskrav. Dette kan for eksempel innebære et krav om at hotellvirksomheten må fremstå som den økonomisk dominerende virksomheten, og at hytter/ferieleiligheter som leies ut også har en geografisk tilknytning til hotellvirksomheten. (Kilde: www.skatteetaten.no)

Sparer energi på Thon Hotels

Energiregnskapet går i pluss på flere måter for Thon Hotels. Alle Thon-hotellene er med i Enovas enøkprosjekt, som er inne i sitt tredje år, og energisparingen brer nå om seg. Mange av de omlag 400 eiendommene Olav Thon Gruppen eier i Norge, er allerede godt i gang. Energisparing på Thon Hotels betyr ikke kaldere rom. Bedre kontroll og mer fleksibel styring av energibruken gir større muligheter for individuell tilpasning både av lys og varme, og derfor bedre komfort for gjestene.

– Tidsperspektiv er viktig når du driver forretning; investeringer må kunne tjenes inn raskt. Våre krav til inntjeningsstid var 3-4 år. Den garantien fikk vi av våre faglige samarbeidspartnere. Resultatet er faktisk blitt enda bedre; investeringene på omlag 20 millioner er tjent inn allerede etter 2,5 år. Det er god butikk, det, sier Olav Thon (83).

Skattefavorisering avvikles

I revidert budsjett i mai varslet Regjeringen at skattefavoriseringen av kollektive livrenteordninger ville bli foreslått fjernet. Etter gjeldende regler skattlegges arbeidstakerne ikke ved opptjening av rettigheter i kollektive livrenter, men utbetalinger skattlegges som pensjon. Regjeringen har nå foreslått innført lønnsbeskatning av premien for de som er yrkesaktive medlemmer i kollektive livrenteordninger, og arbeidsgiver vil få fradragsrett for kostnadene. De nye reglene er en innstramming, men vil ikke gi så stor skatteskjerpelse som noen hevder.

Kollektive livrenter avgrenses ofte til en gruppe av de ansatte, for eksempel til ledergruppen i foretaket, og utføres normalt slik at de gir pensjonsopptjening for inntekt over 12 ganger folketrygdens grunnbeløp. Det er også mulig i de kollektive livrenteavtalene å legge inn en opptjeningstid som i realiteten innebærer en tidligere pensjonsalder enn det som ligger inne i de generelle pensjonsreglene.

Det er verken fordelingspolitisk eller pensjonspolitisk ønskelig å gi skattesubsidier til arbeidsgivere som ønsker å gi sine ansatte, eller en del av sine ansatte, spesielt gunstige pensjonsvilkår. Det er derfor foreslått at arbeidsgivers premie til kollektiv livrente skattemessig skal behandles på samme måte som lønn.

(Kilde: www.odin.dep.no/fin)

Regulerte husleier kan økes

Fornyings- og administrasjonsdepartementet har bestemt at eiere av førkrigsbygårder i Oslo og Trondheim får heve husleien med inntil ti prosent fra 1. januar 2007. Dette er ledd i en gradvis avvikling av prisreguleringen som Stortinget i 1999 vedtok skulle skje over ti år. Leien kan likevel ikke økes mer enn til «gjengs leie» etter husleieloven. Utleieren kan i enkelte tilfeller også kreve inn et tillegg som skal dekke utgifter både til ytre og indre vedlikehold. Dette beløpet vil fortsatt være på ni kroner i måneden per netto kvadratmeter. Endelig oppheving av husleiereguleringsloven vil skje med virkning fra 1. januar 2010.

Bokføringsdagen 2006

11. desember arrangeres Bokføringsdagen 2006 på Handelshøyskolen BI i Oslo. Den nye bokføringsloven reiser en rekke problemstillinger. Konferansen tar sikte på å gi svar på de problemer som er reist og gi en oversikt over de avklaringer som har skjedd i løpet av året. Sentrale temaer vil være fakturering, kassaapparat, dokumentasjon av medgått tid, oppbevaring, lovbestemte spesifikasjoner og brudd på bokføringsreglene. Målgruppen for konferansen er bedriftsledere, ansatte i regnskapsavdelinger, regnskapsførere, systemleverandører, revisorer og ansatte hos offentlige myndigheter.

(Kilde: www.regnskapsstiftelsen.no)

Telenor lanserer frie samtaler

Fra og med november fikk alle Telenors bedriftskunder fri minuttpris mobil til mobil internt i bedriftene.

– Det eneste kravet er at bedriften har et ordinært bedriftsabonnement hos Telenor, og at disse er registrert under det samme organisasjonsnummeret. De nye prisene innebærer en vesentlig prisendring for de fleste av våre bedriftskunder, forteller Business Manager Heather Solheim i Telenor Business Norway. Det eneste som tilkommer av kostnader er startprisen på 48 øre per samtale. Samtaleprisen til MobilSvar er også fjernet.

(Kilde: www.telenor.no)

Over 100 nye produkter årlig

Nortura BA ble 15. november registrert i Brønnøysundregisteret som følge av fusjonen mellom Gilde Norsk Kjøtt BA og Prior Norge BA. Konsernet tar mål av seg til å bli et norsk lokomotiv i næringsmiddelindustri med en årsomsætning på ca. 15 milliarder kroner.

– Fusjonen er i tråd med forbrukerens ønsker om å ha et mangfold av kvalitetsprodukter. Nortura har som mål å lansere 100-150 nye produkter hvert år. En effektiv industri styrker grunnlaget for norske arbeidsplasser, og sikrer avsetning av råvarer for 30.000 aktive bønder, sier konsernsjef Axel Krogvig. Merkevarene Gilde og Prior består slik markedet kjenner dem i dag.

Nortura har 7.000 medarbeidere, og industriell produksjon i 41 kommuner og 18 fylker. Konsernet er organisert som et samvirke.

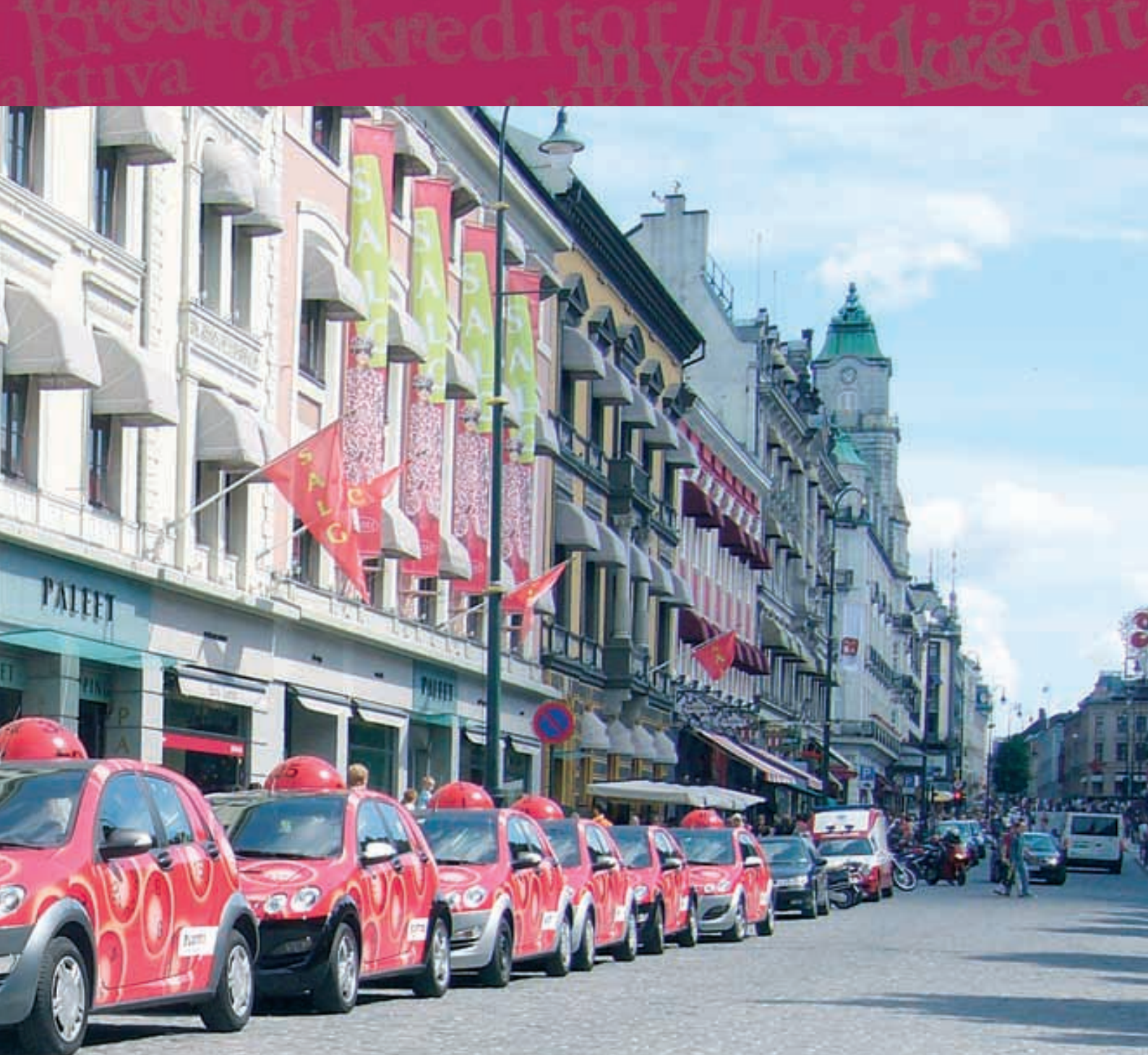
Fusjonen er gjort uten vederlag og det er Gilde Norsk Kjøtt BA som er den juridisk overtagende part. Fusjonen er gjort med tilbakevirkende kraft fra og med 1. januar 2006.





■ TEKST: MARIT GARFJELD

■ FOTO: MARIT GARFJELD OG MOVEBOARDS



usende effektiv gründeridé

Ved å selge reklame i fart, det vil si lease ut biler med reklame på eller male passasjerfly, har firmaet Moveboards vokst fra ingenting til 18 millioner i omsetning på to år. BDO Noraudit hjalp gründerne i gang – gratis.





««« – Jeg tror BDOs gründeratsning er den beste markedsføringen de har gjort for seg selv. Den er nesten like effektiv som moveboardreklame, smiler salgs-sjef og firmagründer Torgeir Wemmestad-Haaland i Moveboards Media.



Gründer Torgeir Wemmestad-Haaland fikk firmaideen i Mexico.

Rundt hundre reklamedekorerte biler kjører rundt nesten hvor enn du snur deg i Oslo, Bergen, Trondheim og Stavanger. Inni dem sitter like mange fornøyde jenter i 20-årene, som får sin egen bil til fri disposisjon for en tusenlapp i måneden. Ideen er like enkel som den er genial: Biler blir kjøpt inn, og eksteriøret dekorerer av annonsører, som annonserer i en til tre måneder om gangen. Kampanjebilene legges merke til – og reklamen når kundene på mange steder i bybildet i det bilene suser forbi i gatene.

– Denne markedsføringsmetoden bygger en høy «liking» hos kundene, på samme måte som enkelte tv-reklamer får folk til å trekke på smilebåndet. Interaksjon med publikum er viktig. Når en kortesje med biler kommer kjørende forbi, legger folk merke til dem, sier gründer Torgeir Wemmestad-Haaland.

Inspirert i Mexico

Ideen plukket Wemmestad-Haaland opp da han via studiene på BI tok en del av utdannelsen i Monterrey i Mexico. Vel tilbake i Norge kom han i kontakt med inkubatorbedriften Start-Up Nydalen, som igjen førte til kontakt med BDO Noraudit.

– Moveboards, som denne reklameformen kalles, er etablert i mange land. I Norge tar ting litt tid. Men nå har det gått to år siden vi startet, og enda har ingen konkurrenter kommet på banen, smiler Wemmestad-Haaland.

– Start-Up Nydalen hjalp oss i gang, og fikk tre prosent av aksjene i bedriften som betaling. Det har de tjent godt på, smiler Wemmestad-Haaland. Like lukrativt har det ikke vært for BDO Noraudit.

– Vi fikk kontakt med Trond-Morten Lindberg i Noraudit, og fikk

tillit til ham. Han hjalp oss mye uten å ta betaling, blant annet med å registrere oss i Brønnøysund-registrene, lage vedtekter, skatterådgivning og generelle råd i forhold til aksjonærer, aksjonæravtaler og slikt, sier han. Men i tiden etter oppstarten har jeg brukt BDO Noraudit til personlig rådgivning om holdingselskaper, skatt og slikt. De ville ikke fått meg som kunde om det ikke hadde vært for gründeratsningen, sier han.

Positive til påvirkning

Som en del av markedsføringen, utstyres bilene ofte med prøver av reklameartikkelen de er dekorert med. Nivea, Aftenposten og sjokoladen M Krisp er blant prøvene som jentene som leaser bilene kan dele ut til vennene sine. Denne typen direkte reklame fungerer i følge Wemmestad-Haaland veldig bra

Ekstremt spennende gratisarbeid

fordi publikum er positivt innstilt til å bli påvirket gjennom venner.

Som en del av markedsapakken de tilbyr kundene finnes også Vinterpatruljen. For vinterannonsører er det attraktivt å nå folk der de er: I fjellet.

– Vilterpatruljen er en videreutvikling av kampanjebilene. Vi reiser da ut til populære vintersportssteder. I fjor delte vi for eksempel ut rumpeakebrett fra Sportshuset. På sommeren har vi delt ut kald iste til publikum på Huk. Slike events blir godt mottatt av folk, sier han.

Til vær med konseptet

En eksklusiv gruppe annonsører er allerede kunder hos Moveboards Media. Utvalget spenner vidt, fra Aftenposten til Dior. Det første året omsatte bedriften for fem millioner kroner. År to ligger an til en omsetning på 18 millioner, og til neste år har Moveboards Media budsjettet med en omsetning på 40 millioner kroner. Utsiktene ser uten tvil bra ut for firmaet, som man med trygghet kan si går rett til vær. Nylig startet de samarbeid med flyselskapet Norwegian, og kunne for noen måneder siden vise frem det første flyet med heldekkende reklame på flykroppen.

– Medfører ikke det at Norwegian undergraver sin egen identitet?

– Nei. Norwegian har 20 fly, og bare to av disse har helprofilering utvendig. Innvendig er det reklame på seterygger og på bagasjehyller, men det tror jeg ikke kundene vil reagere negativt på, mener han. At avtalen er gunstig, legger han ikke skjul på.

– Jeg ville synes det var rart om Norwegian ville si nei til å tjene 20 prosent mer enn de gjør i dag, smiler Torgeir Wemmestad-Haaland.

Uten å ta seg ett øre betalt i den initiale fasen, hjelper BDO Noraudit gründere med å starte egen virksomhet. Gevinsten er at de på lang sikt kan få nye kunder – og så er arbeidet så inspirerende!

Noen vil kanskje hevde at BDO Noraudit kaster penger rett ut av lomma når de hører at bedriften stiller gratis opp som rådgivere for unge mennesker i etableringsfasen. Det synes ikke Trond-Morten Lindberg, som er primus motor bak BDO Noraudits gründersatsing.

– Det er ekstremt spennende å jobbe så tett på ulike typer core business. Vi møter mange folk som har ideer – ofte er de dårlige, men også mange er gode. Vår oppgave er ikke å drepe bedriftsideen. Om noen vil importere krykker fra Kina, ser vi på det som vår oppgave å få gründere til å tenke grundig gjennom hva som må til før produktet havner i hylle; alt fra å knytte kontakter i Kina til frakt, distribusjon og salg, mener Lindberg.

Ingen utgifter

Gründersatsingen har pågått i to år, og totalt fem personer i BDO Noraudit Oslo er involvert. BDO Noraudit går ikke inn med penger, men tid. Dermed er det ingen utgifter ut over tidsbruk, som går rett på kvoten over relasjonsbygging og nettverksbygging.

– Å være gründer er in, og har vært det lenge. Jeg tror vi knytter til oss noen mennesker som på sikt vil lykkes og som da vil ha så sterkt forhold til oss at de vil bruke oss når de har vokst, sier Lindberg.

Akkurat hvor mange gründere BDO Noraudit har vært i kontakt med etter at satsingen ble igangsatt finnes det ikke tall på. Men flere gründere har blitt kunder etterpå, noe som tyder på at

satsingen fungerer.

– Jeg jobber tett på gründere i utviklingsfasen og bruker min kompetanse innen økonomi og forretningsforståelse. De må fokusere på å utvikle ideene sine, så hjelper jeg dem med det praktiske. Et anslag er at rundt en av 15 vil lykkes. Den ene vil da være en viktig brikke for oss fremover. Hittil har vi fått rundt 70 revisjonskunder som direkte følge av gründersatsingen, sier Lindberg.

Kritisk blick på gründere

Et kritisk blick på ideene som gründere presenterer er viktig for at tidsbruken ikke skal bli uoverkommelig stor.

– Vi har vært i kontakt med veldig mange spesielle mennesker. Dersom det er tilsynelatende useriøse aktører, avslutter vi fort samarbeidet. Vi mener ikke å være sarringspartner for gud og hvermann, det må være en viss seriøsitet og kompetanse hos dem vi velger å samarbeide med. Hovedideen er å dra opp mange nok til å dra frem de som har de gode ideene. For vi driver jo faktisk business, ikke velledighet, fastslår Lindberg.



Selv om gratisarbeid høres veldedig ut, blir det likevel business for BDO Noraudit, forteller Trond-Morten Lindberg.



Om du ber om regnskapstjenester fra Økonor Drammen, så får du kanskje også tilbud om ny datamaskin med det samme.

Total-konsulenter for kundene

Datasignaler er i bunn og grunn bare siffer. Regnskap består av siffer. Det meste av regnskap utføres på data. Fellesnevnerne mellom regnskap og IT er mange, likevel er det ganske få som har satset på å kombinere disse fagfeltene. Et hederlig unntak er ADCom AS i Drammen. De satser på å kunne tilby kundene sine både gode regnskapstjenester og med det samme levere datamaskiner, software og supporttjenester til sine kunder.

– Vi ser på oss selv som totalkonsulenter innen regnskap, økonomi og IT, sier Halvard Rype i ADCom AS. Bedriften er organisert som én juridisk enhet med to virksomheter; ADCom Data og Økonor Drammen. Sammen gir de et totaltilbud til kunder som ønsker tjenester innen alle områdene. De to divisjonene samarbeider tett, og har felles administrasjon og resepsjon.

– Historien går egentlig helt tilbake til 1983, da to av oss dannet et regnskapsbyrå. Kompanjongen min, Tom Benonisen, var mer IT-minded, og da vi kom til 90-tallet utviklet vi IT som en del av bedriften. Vi ble

da forhandlere av IT-løsninger, sier Halvard Rype. Han er leder for regnskapsdelen av selskapet. De ble nettopp en del av kjeden Økonor, og skal i tiden fremover profileres tydeligere som regnskapsbyrå.

Sparringspartner

Regnskapsfirmaets datasatsing slo godt an blant kundene, som merket fordelene av å få råd om hvilke datasystemer, software og supporttjenester de trengte i sine bedrifter. Datadelen gikk så bra at de i 2000 ble tilbudt å bli en del av ADCom Data-kjeden.

– Frem til da var vi et tradisjonelt regnskapsbyrå, selv om vi alltid har forsøkt å være innovative i bransjen. Vi anser oss for å være pionerer når det kommer til fleksibilitet mot kunder. I samarbeid med kunden har vi sett på hvilket behov de har, hvilke deler av regnskapsføringen de kan ta selv og hvilke deler som vi burde ta, og jobbet ut ifra de modellene som har vært mest optimale for kunden. Hvilke steg som er mest lønnsomme å ta for å utnytte kundens ressurser. Vi



Resepsjonist Nina Nilsen er en av to som jobber for moderselskapet ADCom AS, og er ett av bindeleddene mellom virksomhetsområdene i selskapet.

har vært rådgivere fra dag én, forteller Rype.

I norsk næringsliv er det mange små og mellomstore bedrifter som har en leder som innehar mange sentrale posisjoner i firmaet. De som er både eier, daglig leder og styreleder har gjerne få sparringspartnere. ADCom AS forsøker å fylle tomrommet.

– Å være en samtalepartner og rådgiver betyr mye for de enslige lederne. Vi kan stille kritiske spørsmål omkring drift og økonomi. Lederne har ofte svarene selv, men ingen å utveksle tanker om driften med. Situasjoner der lederen sitter lenge og lurer på småting uten å få snakket med noen om dem kan fort bli tidstyver. Å kjøpe den tjenesten



Vi ser på oss selv som total-
konsulenter innen regnskap,
økonomi og IT.

Halvard Rype



Kunstverket illustrerer samarbeidet mellom regnskap og økonomi, og er et resultat av et gruppearbeid mellom de ansatte.

kan frigjøre mye tid i bedriften, mener Rype.

Samarbeidet inspirerer

Ikke minst de ansatte opplever det som ekstra spennende å jobbe i en bedrift med et videre nedslagsfelt enn bare ordinære regnskapstjenester.

– Man jobber ikke bare med en ting, men får et bredere spekter av arbeidsoppgaver og får andre fagområder tettere innpå. Vi har et bredere faglig miljø, og det merker vi er en fordel i rekrutteringsfaser, sier Rype.

Fagutvikling og utvikling av tjenestetilbudet er i fokus hos ADCom AS. De har tatt NARF sin oppfordring til regnskapsførere om å fokusere på totalrådgivning på alvor.

– Jeg tror fremtiden til både IT- og regnskapsbransjen er rådgivning. Synergieffekten ved at vi som regnskapsbyrå har en datapartner er kjempeviktig nettopp for å være rådgivere som kan finne de mest optimale løsningene for våre kunder. Mange bedrifter gjør ting tungvint og har dårlige rutiner og struktur mot datasiden. Noen har tungvinte løsninger på for eksempel registreringer, og gjør en del dobbeltarbeid. Da kan vi gi dem

råd om hvordan de kan gjøre regnskapsarbeidet lettere med rett datautstyr, sier Rype.

■ TEKST OG FOTO: MARIT GARFJELD



ADCom AS

Opprinnelig startet i 1983, som (navn) av Halvard Rype og Tom Benonisen.

Selskapet som helhet gikk inn i ADCom-kjeden i 2000. Regnskapsdelen ble en del av Økonor-kjeden i 2005. Da ble ADCom AS opprettet.

- ADCom AS ledes av Lill Hoffmann.
- Selskapet er delt i to virksomhetsområder; ADCom Data ledes av Tom Benonisen og Økonor Drammen ledes av Halvard Rype.
- Økonor Drammen har 13 ansatte, og ADCom har 11 ansatte. Moderselskapet ADCom AS har to ansatte; daglig leder Lill Hoffmann og resepsjonist Nina Nilsen.

Varm julehilsen eller hett dilemma?

– Bedrifter tjener på å ha retningslinjer for mottak av gaver, slik at det ikke dukker opp ubehagelige spørsmål, sier administrerende direktør Sandra Riise i NARE.



Åpenhet er viktigere enn beløpet.

Sandra Riise

**Merete Hanssen,
ProBio Nutraceuticals**

– Vi pleier ikke å gi julegaver til de ansatte. I stedet sender vi et beløp til en veldedighetsorganisasjon. Dette synes vi er en fin tradisjon, som også kan anbefales til andre.



**Jørgen Fredriksen,
BDO Noraudit Sandvika**

– Vi gjør det veldig enkelt: Ansatte får vin for opp mot kr 600 til jul, jfr. grensen i skatteloven §5-15 5. ledd. Kunder får ingen gave (men vi tar gjerne imot fra kunden).





Selv har direktøren for bransjeorganisasjonen mottatt mange gaver opp gjennom årene. Blomster, rød-vinsflasker og middagshinvitasjoner har blitt gitt. Temaet smøring engasjerer henne sterkt.

– Åpenhet er viktigere enn beløpet. Jeg informerer alltid mine kolleger og styret om gaver jeg får, det er en retningslinje som gjelder for alle hos oss. Når jeg skal delta på middager og arrangementer av faglig og sosial art, for eksempel som foredragsholder, informerer jeg også de andre. I min stilling går mye av jobben min nettopp ut på relasjonsbygging og kundepleie. Det sier administrerende direktør Sandra Riise i Norges Autoriserte Regnskapsførers Forening (NARF).

Mange motiver

Selv tenker hun nøye over mulige

motiver en person eller organisasjon kan ha, når de gir gaver.

– Aktører ønsker ofte å utvikle et særlig godt forhold til andre. De som gir spesielt mange og dyre gaver kan ha et mål om å oppnå fordeler hos den andre parten. For oss som bransjeorganisasjon kan det for eksempel være påtrykk om at vi skal foretrekke en leverandør framfor en annen. Fra et regnskapsbyrå kan kanskje en kunde ønske seg særbehandling, eller håpe at regnskapsføreren skal ta seg mindre betalt, sier Riise.

Godt eksempel

Mange aktører på ulike sider av bordet kan ha egeninteresser de ønsker å få tilfredsstilt. Riise mener revisorer og regnskapsførere bør stå fram som gode eksempler.

– For det første er det et lederansvar at temaet smøring tas opp på arbeidsplassen. Det kan skje ved at man etablerer skrevne eller uskrevne regler. Hvis det viser seg å være et stort omfang i bedriften bør temaet også behandles på >>>

Vidar Solberg, Probus Regnskap

– Hva med et flax-lodd og vin? Da kan det bli lettere for kunden å betale økte revisjonshonorarer... Eventuelt kan de slukke sorgen over ingen gevinst. Vi har også sluttet med julekort, bare trykkeriet og posten tjente på det.



Anne-Lena Høgbakken, Høgbakken Regnskap

– Noen utvalgte kunder som får en god flaske vin. Ellers sender jeg ut ett brev rett før nyttår hvor jeg oppsummerer hva som venter oss i det nye året (årsoppgjør, nye regler mm), samtidig som jeg takker for det gamle året og ønsker dem god jul og godt nytt år.





En flaske vin eller profileringsartikler anser jeg som uskyldig.

Sandra Riise

Sandra Riise i NARF mener regnskapsførere og revisorer skal gå foran som gode eksempler.

«» styrenivå. I vår bransje må vi være gode rollemodeller for kundene våre. Det betyr ikke at dette ikke er et vanskelig tema også for oss.

Riise mener det tidligere var mer akseptert å gi og få større gaver enn i dag.

– For noen år tilbake, kanskje 10-20 år, var det mer greit å få en gave av større verdi. Men det som er allment akseptert er innskrenket ettersom tiden har gått. I dag er vel en flaske rødvin et bra gjennomsnitt på hva som er akseptabelt når vi snakker om gaver.

Ikke krampaktig

Siden den menneskelige faktoren blir stadig viktigere i dagens yrkesliv advarer bransjeorganisasjonslederen mot «fanatisme».

– Å bygge relasjoner er akseptert som noe viktig i dag. Allmenn høflighet gjelder fortsatt, begge veier. En må bruke skjønn.

– *Hva er grensen i forhold til å gi eller ta i mot gaver?*

– Hvis en ansatt i NARF fikk penger eller en gave av betydelig verdi og ikke sa noe, spesielt hvis det skjedde flere ganger, da ville det være et forhold som utviklet seg uheldig. Men en flaske vin eller



Ingen tvil: Ifølge Per Hanstad i DnR vet alle revisorer hvor grensa går. (Foto: DnR)

– Alltid hatt strenge regler

– Vi har alltid hatt et regelverk i forhold til å motta gaver, så problemer med smøring er ikke særlig aktuelt hos oss. Det sier administrerende direktør Per Hanstad i Den norske Revisorforening (DnR).

Ifølge Hanstad er revisorer svært bevisste på hvor grensene mellom en hyggelig påskjønnelse og et forsøk på smøring går.

– Et formelt regelverk har vi hatt i alle år jeg har vært i bransjen, og jeg er snart 50 år. Dessuten er det uvanlig i bransjen vår å drive utstrakt kundepleie, understreker Hanstad.

Han henviser til linken «Etikk og uavhengighet» på www.revisornett.no. Der kan alle som ønsker info om yrkesetikk skaffe seg det. IFAC Ethics Committee kom i 2005 med en revidert utgave av Code of Ethics for Professional Accountants. De reviderte reglene etablerer et konseptuelt rammeverk for å sikre at alle revisorer overholder grunnleggende prinsipper for yrkesetikk. De reviderte etiske reglene trådte i kraft sommeren 2006. DnR jobber nå med å oversette dette etikkregelverket til norsk.

profileringsartikler anser jeg som uskyldig, sier Riise.

Forsiktige av natur

Riise har aldri hørt at regnskapsførere har trått over grensen når det kommer til å gi ansatte og klienter en ekstra påskjønnelse.

– Vi har et etisk regelverk som regnskapsførere skal følge. Vi blander oss ikke inn i hva regnskapsførere gjør når de gir gaver. Det viktige er at alle tenker over sin rolle og at man ikke gir så store gaver at man setter kunder og forretningsforbindelser i forlegenhet. Dette har ikke vært en sak for oss. Bransjen har kutyme på å gi gaver, og det er fjernt for oss at det skal bli noe problem at de skal gi gaver som er så store. Regnskapsførere er forsiktige av natur, mener Riise.

■ TEKST: LENE LUNDBERG



Regnskapsførere er forsiktige av natur, mener Sandra Riise



fakta

SKATTEFRIE GAVER

- Erkjentlighetsgaver for enkeltstående arbeidsprestasjon. Dette gjelder for gaver som ikke overstiger 500 kroner i verdi, og når gaven består av annet enn penger. Dersom verdien på gaven er over 500 kroner blir hele gaven skattepliktig.
- Arbeidsgiver kan gi deg gave(r) skattefritt når verdien ikke overstiger 600 kroner i løpet av inntektsåret. Skattefritaket er betinget av at arbeidsgiver ikke krever fradrag for kostnadene.
- Jubileumsgaver skal bestå av annet enn penger, og skattefritaket gjelder kun for verdier inntil 3.000 kroner. Skattefritaket gjelder kun når personen fyller 50, 60, 70, 75 eller 80 år.

Anne Stenbro, Vorma

– Med hensyn til julegaver har vi valgt noe så tradisjonelt som en flaske god rødvin til de ansatte. Det har vi brukt å gi i flere år nå.

Ole-Petter Brevold, Total Revisjon

– Vi pleier å gi en kalender med illustrasjoner av Kjell Aukrust...



Willy Steffensen, WIS Eiendommer

– Hos oss har vi som vane å bringe blomster rundt til våre klienter.



Kjeld Ole Otterstad, Fagrevisjon AS og Treider Regnskap AS

– Som revisor gir jeg ingen gaver til klienter, men som regnskapsfører gir jeg årskalender til klientene. De ansatte får fem flasker rødvin.



Endre Havnås, AS Mallin

– Til ansatte gir vi bøker, vin eller en nyttig bruksgjenstand til mellom 30-500 kr pr ansatt. Kunder får et hyggelig julekort med et hint om at vi gir en gaven til Frelsesarmeen eller Kirkens bymisjon her i Oslo. Forslag til gave kan være en gratis påmelding til Vasaløppet, med ønske om en trevlig treningsstart i romjula da du er innvilget fri 3 dager i romjula. Godt Nytt (ski)År!



Eva Nikolaisen, Regnskap og Kontorservice

– Når det gjelder ansatte, passer det fint med juledekorasjon synes jeg. Til kundene, og det har vi jo som oftest mange av, sender vi bare en hyggelig julehilsen der vi ønsker god jul og takker for samarbeidet i året som gikk. Det er helst vi som regnskapsførere som ofte kan få en påskjønnelse i form av blomster eller ei flaske vin som takk for godt utført arbeid.



Prof. juris Ole Gjems-Onstad er ikke redd for å kritisere norsk skattepolitikk. Som en av landets fremste skatteeksperter vet han godt hva han snakker om.

Jakter på skatten

Alle som har vært på seminarer om økonomi, finans og skatt vet at det er herlig befriende med forelesere som makter å formidle et tungt faginnhold på en energifull måte. Slik som Ole Gjems-Onstad gjør. Han er levende opptatt av skatterett fordi han mener at skatterett er et levende politisk fag siden det hele tiden skjer endringer i lover og regler tilknyttet emnet. Og han kvier seg ikke for å påpeke det når han ser skjevheter og mangler.

– Det er en dobbelthet i norsk skattepolitikk som jeg ikke liker. Politikerne har for eksempel en måte å formidle til folk at de skal skatte de rike hardere, og de blir trodd på det. Men det gjør de ikke, det er lønnstagerne, alminnelige mennesker, de skatter hardest, igjen og igjen, mener han.

– Det betyr veldig mye for landet hvordan skattepolitikken føres. Derfor er det viktig å kritisere den når det skjer feil, mener han.

– *Du unngår ikke akkurat å påpeke det når du ser paradokser?*

– Nei. Å utøve kritikk tilfredsstiller en kritisk legning, sier han muntert.

Som akademiker og professor på handelsskolen BI har han funnet drømmejobben.

– Å være akademiker er helt fantastisk. Jeg får betalt for å lære, og lese. Det er utrolig tilfredsstillende for intellektet å bli betalt for å være i en læringsprosess og å være i en rolle der man får anledning til å være i dialog med dyktige fagfolk. Jeg underviser på mange nivåer, og får diskutert både med studenter og folk som også leser og tar stilling til det jeg selv forsøker å formidle, sier Gjems-Onstad.

I 1979 var han som 29-åring ferdig utdannet jurist. Seks år etter begynte

han som professor i skatterett ved BI.

– *Er du det man kaller fagidiot – eller er du bare veldig interessert i skatterett?*

– Jeg driver på med mye annet enn skatterett, og det gjør vel ikke de man definerer som fagidioter. Blant annet er jeg med i organisasjonen Acem og driver med meditasjon. Jeg tror de fleste vil si at de som mediterer ikke er fagidioter, men allsidige personer, smiler han.

Videregående skole tok den unge Gjems-Onstad på to år, ett år under normert tid. Året han tjente inn brukte han til å reise rundt i verden og se steder som Nord-Afrika, USA og Mexico. Det var på denne turen at han tok med seg interessen for meditasjon hjem i bagasjen. Siden har interessen vokst, og i dag er han leder for Acem Norge og nestleder for Acem International.

– Jeg er en person som liker å gå i dybden på det jeg interesserer meg for. Meditasjon har hjulpet meg masse, og jeg synes nærmest det er merkelig at ikke flere prøver ut meditasjon. Det gir overskudd og gjør det mulig å mestre en hard arbeidsdag. Man blir selvsagt sliten, men du kommer deg forttere om du mediterer, sier han. Som den økonomisk orienterte personen han er, legger han selvsagt til det økonomiske aspektet med meditasjon

– Det koster lite å begynne med og absolutt ingenting å drive med. Det er så mye fokus ellers på å slappe av og å avspenne seg, så det er rart ikke flere driver med meditasjon, sier han.

Arbeidet i Acem er basert på frivillighet. Skatter og avgifter for frivillige organisasjoner er et annet felt han har fordypet seg i. Men

han innser at han ikke kan fortape seg helt og holdent i det.

– Jeg kan ikke fordype meg i feltet, rett og slett fordi det er for smalt. I Norge er det knapt noen andre som driver med det i en akademisk sammenheng, og internasjonalt er det også få. Dermed blir man ikke en del av en faglig dialog, og det blir for ensomt. Så frivillige organisasjoner er en sideinteresse jeg har, sier Gjems-Onstad.

Da han under Finales BrukerForum holdt foredrag om foretaksmodellen og deltakermodellen reiste han samtidig kritikk mot SV, som mistet sin moralske dyd i debatten om nullskatteregelen. Han retter gjerne kritikk mot politikerne, men til tross for sin fagkompetanse kan han ikke tenke seg å kaste seg inn i politikken for å hjelpe til med ekspertise.

– Jeg tror ikke jeg ville passet til å være politiker. Jeg ville ikke passet inn i noen partier siden jeg mener litt her og litt der. Jeg tilhører den gruppen som er glade de er profesorer. Det er få andre yrkesgrupper der jeg ville kunne si høyt hva jeg tenker uten å måtte ta hensyn til politisk agenda eller om jeg skader arbeidsgiveren. Den makten man har som politiker gir deg ikke alltid så store muligheter til å uttale dine egne meninger, men man må stå for kompromissene man inngår, sier han.

Akkurat nå rister han på hodet av at statsministeren kommer unna med uriktige påstander, uten å bli arrestert av journalister.

– Hvor lenge skal det være mulig å hevde at man har opprettet en politisk strategi, mens man i virkeligheten har opprettet et system som fungerer helt annerledes enn det man sier? I mange år har man

drevet med begrepsdefinisjoner som er så vage at man ikke kan bruke dem til noe. Ta det at man er rik dersom man tjener en million som eksempel. Alle vet at dersom man er en familie i Oslo der mor og far tjener en million til sammen, så er man alt annet enn rike, sier han. Gjems-Onstad mener det er synd mange journalister er kritiske innenfor noen få fagfelter, mens de er ignorant i forhold til mange andre.

– Ta Jens Stoltenberg – det er bare i Norge det kan gå an å komme unna med noe slikt – men han går ut og sier at Arbeiderpartiet har innført utbytteskatt. Men det er jo ikke sant, det var Høyre som innførte det. Arbeiderpartiet har bare vedtatt det Høyre innførte, sier Gjems-Onstad oppriktig engasjert, og legger til at mange journalister har mangelfull bakgrunnsinformasjon om det de skriver om.

Journalistene arresterer i for liten grad politikere som seiler under falsk flagg. SV og Ap er de superrikes venn, og Høyre innførte et knallhardt skatteregime for mange næringsdrivende. De slipper unna med alt for mye dobbeltprat.

– Alt for få fagfolk slipper til på de stedene det teller, altså på tv. Flere og flere politikere og færre fagfolk slipper til i den offentlige diskusjonen. Prisen for fokus på underholdning og tabloide meninger er at den farlige kritikken blir svakere.

– *Men du er en fagperson som kommer frem i offentligheten?*

– For å delta i offentlige debatter må man godta at man risikerer å dumme seg ut. Man må godta at det man sier blir referert i avisen, og at uttalelsene alltid vil se annerledes ut enn ordene du sa. Det kan bli for grovt, for enkelt. Dette er en pris man betaler for å være i media, man må tåle at ting vrir på og gjøres mer ekstremt enn det var tenkt, sier han. Man må treffe et valg. Vil man bruke medienes talerstol, betaler man en pris.

Mottrekket har han for lengst funnet ut av.

– Jeg prøver å skrive litt i media selv, da er jeg sikret kontroll over ordene.

■ TEKST OG FOTO: MARIT GARFJELD

”

Jeg tilhører den gruppen som er glade de er professorer.

Ole Gjems-Onstad





Fagsjef Hermod Gundersen venter seg mange avisoppslag med frustrerte tapere av skattereformen.

Nytt skatteår, nye avisoverskrifter

Skattereformen innføres nå med hele sin tyngde. Nedtellingen har startet til de første saftige avisoverskriftene om de nye taperne; pensjonister og uføretrygdede eiere av personlige selskaper.

Mens de smarte – og sannsynligvis velholdne – tok ut maksimalt utbytte i fjor mens de fortsatt fikk utbyttegodtgjørelse, er det nå noen som sitter med skjegget i postkassa og 28 prosent mindre utbytte.

Hardest skatt for personlige selskaper

Generelt sett er det de personlige selskapene som går trangere tider i møte, rent økonomisk sett. Det innføres også ny uttaksbeskatning av ANS og KS.

– Personlige deltakere som får utbetalt penger av et ANS, vil bli beskattet 28 prosent av alt ut over skjermingsgrunnlaget. Personlig

næringsdrivende som selger varige driftsmidler og får salgsgjevt, kan bli hardere skattet i personlige selskaper enn i aksjeselskaper dersom gevinsten skal reinvesteres. Det skyldes at man i aksjeselskap kan la være å ta ut pengene fra bedriften og slippe ekstrabeskatning av utbytte, mens man i et personlig selskap alltid får personinntekt på gevinsten. Dermed får man den flate beskatningen på 28 prosent av salgsgevinsten pluss toppskatt. Dermed kan man ende på ca 50 prosent beskatning av gevinsten. I aksjeselskap blir man bare beskattet dersom man betaler ut utbytte til aksjonærer, forklarer Hermod

Gundersen, fagsjef i Finale Systemer.

– Inntekt fra utbytte og salg av aksjer blir ikke ekstrabeskattet med mindre utbyttet deles ut til personlige aksjonærer.

Spår tabloide avisoppslag

Skattereformen trår nå i kraft med hele sin tyngde og Gundersen ser for seg noen fete tabloidoverskrifter når den første trygdemottakeren mister støtte som følge av de nye reglene for beskatning av personlig næringsdrivende.

– Før måtte eieren av personlige selskaper ha aktivitet i næringen for å få personinntekt. Nå som den

nye skattereformen settes i verk, endres regelen til at så lenge det er næringsaktivitet i selskapet, vil det gi personinntekt. For pensjonister mellom 67 og 70 år, og spesielt uføretrygdde, kan det være fare på ferde. Når trygden prøves mot det de får i personinntekt fra personlig næring, kan det bli problemer, spår Gundersen.

Det typiske tilfellet er når man driver utleie av leiligheter eller næringseiendommer. Om man leier ut mer enn fem leiligheter eller næringseiendom større enn 500 kvadratmeter, regnes dette som næringsvirksomhet.

– Det blir spennende å se om myndighetene gjør noe med denne regelen før avisoppslagene rauser på, sier fagsjefen.

■ TEKST OG FOTO: MARIT GARFJELD

”

Man kan ende på ca 50 prosent beskatning av gevinsten.

Hermud Gundersen

overskrifter

■ ■ ■ ■ ■ ■ fakta

Splitter nye ligningsoppgaver

Nå innføres det en rekke endringer i ligningsskjemaer. Det største endringene finner man i:

- Endrede deltakeroppgaver til deltakere i ANS og KS
- Endret personinntektsskjema for personlig næringsdrivende
- Nye skjemaer for utbytte til personlige aksjonærer i aksjeselskap

”

For pensjonister mellom 67 og 70 år, og spesielt uføretrygdde, kan det være fare på ferde.

Hermud Gundersen

Dansk affære på BrukerForum



BrukerForum satset på kvalitet i alle ledd, fra foredrag om endringer i skatteloven til bevertningen på «Den Sorte Ravn» i København.

43 regnskapsførere og revisorer mønstret i år om bord i «MS Pearl of Scandinavia». På seilasen over Skagerak og tilbake fikk deltakerne så vel faglig som sosialt påfyll. Det virket som om alle delene ble like godt mottatt av deltakerne. Middagene om bord i båten med påfølgende dans var de sosiale høydepunktene på båten. Og bare for å ha spurt: Hvem i alle dager har påstått at regnskapsførere er kjedelige? Ingen som har deltatt på BrukerForum i hvert fall.

Vel fremme i landet der nordmenn kalles fjellaper og hyppigste skade på vinteren virker å bli utført av skiturister på besøk i fjellapeland, var det duket for sightseeing, shopping og kulinariske opplevelser.



Genmodifisert havfrue

Vår dyktige guide fikk i oppgave å vise oss nye steder og bygninger i København, en utfordring hun tok på strak arm. Første stopp var ved Langelinie Allé, der en heller dristig versjon av Den Lille Havfrue var satt opp. Kunstner Bjørn Nørgaard lagde Den Genmodificerede Havfrue til utstillingen Expo 2000. I september i år fikk hun permanent tilhold på Langelinie sammen med fire andre statuer med genmodifisering som tema.

Trendy opera

Deretter gikk turen via den ekte lille havfruen til Amalienborg slott. Intet nytt med slottet, bortsett fra at ett av husene i disse dager renoveres og gjøres innflyttingsklar for kronprins Fredrik og kronprinsesse Mary. Derimot er gaven fra fraktselskapet Maersk av nyere dato. Fra gårdsplassen ved slottet ser man rett over til





den nye operaen, som ble reist for to år siden. Etter at den kom, har det blitt trendy for unge dansker å gå i operaen. Med moderne design og en karakteristisk selvbærende takkonstruksjon har bygningen tvers over sundet fra slottet allerede blitt et landemerke i København.

En tur innom Christiania

En av deltakerne på BrukerForum hadde lyst til å ta turen innom fristaden Christiania for å se hvordan hippie- og rusbydelen har utviklet seg i løpet av de siste 20 årene. Myndighetene i Danmark har forbudt guidede turistturer til denne delen av byen, men dette ble elegant håndtert av guiden. I Nationalmuseet står en hasjbod som viser litt av aktiviteten i fristaden den gangen bydelen var på sin høyde. Opprinnelig var bydelen relativt fredelig, men for noen år siden kom hardere kriminelle miljø-

er inn. Salg av hardere narkotiske stoffer og tyvgods ble vanligere, og det oppstod også skyteepisoder. Politiet bestemte seg for å ta affære med kriminaliteten. Da bestemte noen av innbyggerne seg for at Christiania-kulturen skulle bevares – og de ga derfor den aller fineste boden til Nationalmuseet.

Fisk på Den Sorte Ravn

Da skrubbsulten hadde klamret seg fast i kroppene til de aller fleste, var det heldigvis på tide å nyte en bedre lunsj på restauranten «Den Sorte Ravn». Skjønt beliggende ved vannet i Nyhavn er restauranten blitt utpekt som en av de aller beste i København. Toretters lunsj med tilhørende drikke var en nytelse etter rundturen.

Festlig fagpresentasjon

Den faglige delen av BrukerForum ble innledet av prof. juris Ole

Gjems-Onstad, som utredet om endringene i Foretalsmodellen, Skatteloven og små særegenheter i lovgivningen. Administrerende direktør i Finale Systemer, Eivind Simonsen, påpekte at vi nå er inne i en periode der man ikke finner noen i Norge som sitter på alle svarene som regnskapsførere og revisorer har til norsk skatterett. Nyhetene som nå introduseres i Altinn ble presentert av programutvikler André Kvernberg, som kunne henvise til hvilke endringer som har blitt gjort i FINALE Årsoppgjør for å imøtekomme disse. Dessuten kunne fagsjef Hermod Gundersen presentere nyheter i Skatteloven.





Tidsbesparende

– Regnskapsførere vi har snakket med, anslår at de bruker opp til 20 prosent av arbeidstiden til avstemminger, spesifikasjon og dokumentasjon, sier utviklingssjef Frank Mikalsen i Finale Systemer.

Haugevis med tykke permer fulle av papirer med avstemminger, spesifikasjon og dokumentasjon er et kjent syn hos landets regnskapsførere og revisorer. Mange bruker store deler av tiden sin til dette arbeidet. I løpet av det siste året har Finale Systemer samarbeidet med regnskapsførere og revisorer for å utvikle programmet som har fått navnet FINALE Avstemming.

– Siden man er lovpålagt å ha disse papirene på stell går det en del tid med til å foreta avstemminger. Vi har utviklet et program der vi klarer å få på plass ca. 70 prosent av alle avstemmingene regnskapsførerne må gjøre. Ved å integrere FINALE Avstemming mot FINALE Årsoppgjør og FINALE Rapportering, samt å utnytte den tette integrasjonen vi har mot regnskapssystemer på transaksjons-

nivå, har vi tilgjengelig det meste av tallmateriale som trengs for å foreta automatiske avstemminger – altså hovedboken og kunde- og leverandørtransaksjoner, forklarer utviklingssjef Frank Mikalsen.

Ett tastetrykk

Det nye programmet produserer regneark i henhold til NARF's excelmaler (KS-Komplett).

– Avstemmingene plasseres automatisk inn i strukturene i de mest brukte dokumenthåndteringssystemene. Vi har gått inn for å lage en så enkel funksjonalitet som mulig, som skal være lett å forstå for alle. Å kjøre avstemming av en konto tar bare ett tastetrykk. Hver avstemming markeres med status OK, eller Avvik, og for hver avstemming kan det skrives en kort kommentar, sier Mikalsen.

Rapporter hentes inn

For å få et komplett produkt har regnskapsførerne gitt tilbakemeldinger om at de gjerne ville at relevante rapporter og ligningspapirer fra i årsoppgjøret og rapporteringen skulle vises i FINALE

Avstemming. Som sagt, så gjort.

– Rapportene hentes automatisk inn i avstemmingen. I tillegg kan det legges ved annen dokumentasjon. Når man har avstemt alle kontoene, er det en enkel sak å pakke (zippe) dem. To oversiktsark lages automatisk, ett oversiktsark over årets avstemminger, og ett for den aktuelle perioden med hyperlinker til hvert enkelt dokument. Hele avstemmingen kan sendes rett til revisor som vedlegg til en epost. Enkelt og greit, sier Mikalsen.

FINALE Avstemming krever en egen lisens og blir lansert i januar.



Små endringer i Altinn:

- Automatisk oppdatering av status.
- Klientoversikt viser samme status som innlest klient.
- Sende teknisk logg via e-post.
- Vedleggskontroll.
- Rettighetskontroll.
- Aksjonærdatabasen åpner 15.12.2006 og vi vil komme med ny versjon 19 til da.
- Finale har laget programmet «Altinn Viewer» som kunder skal kunne bruke for å se historiske innsendelser til Altinn.

Nyheter i aksjonærregisteret:

I aksjonærregisteret er det blitt enklere å søke etter opplysninger. Her kan du søke ut fra aksjonærens navn, aksjenummer, adresse,

fødselsnummer, organisasjonsnummer, e-post og bankkonto. Dette gjør det mye enklere å finne aksjonærer og aksjonæropplysninger. Alle disse opplysningene kan du også eksportere til Word, Excel osv. Automatisk validering er utvidet til å omfatte enkelte situasjoner som kan gi feil utfylling av RF-1086 Aksjonærregisteroppgave.

FINALE Konsolidering er det nye verktøyet for konsolidering av konsernregnskaper fra Finale Systemer as. Programmet har blitt godt mottatt i markedet, og inneholder alle rapportfunksjoner som du finner i FINALE Årsoppgjør og FINALE Rapportering. Når du anvender FINALE Rapportering eller FINALE

Årsoppgjør til selskapsregnskapene, integrerer du klientene enkelt til et konsern i FINALE Konsolidering.

Dersom du anvender FINALE Konsolidering uten å ha en standardisert kontoplan i konsernet, kan du anvende FINALE Standard Kontoplan som konsernkontoplan. Dette sikrer at du enkelt kan foreta konsernkonsolidering og få plassert saldotallene på riktig linje i konsernregnskapet.

FINALE Konsolidering har fått flere nye elimineringsfunksjoner i forhold til de som var tilgjengelig i FINALE Konsern. De nye funksjonene er f.eks. eliminering av minoritetsinteresser automatisk ut fra registrerte prosentandeler på et datterselskap.

nyhet



■ ■ ■ ■ ■ fakta

Integrering

Disse dokumenthåndterings-systemene er FINALE
Avstemming integrert mot:

- PowerOffice
- Advisor
- Visma
- Egen filstruktur

Du kan også anvende avstemmings-funksjoner som gjør at du kan tømme en saldo på en gitt konto, f.eks. konsernfordringer mot konserngjeld, konsernsalg mot kjøp, konsernrenteinntekter mot konsernrentekostnader osv. Du kan velgesaldo fra et enkelt selskap eller hele kontosaldoen. Det er også kommet til ytterligere forbedringer av eliminering av merverdier ved oppkjøp og justering av resultatteffekt av de samlede elimineringene mot egenkapitalen.

Tilleggsvariabler og noter: FINALE Årsoppgjør, FINALE Rapportering og FINALE Konsolidering har fått en betydelig forbedring av betyding for produksjon av noter til offentlig regnskap. Det er nå mulig å lagre et

standardsett med egendefinerte tilleggsvariabler som kan hentes inn på de klienter man ønsker det. Disse tilleggsvariablene kan man referere til i noter til offentlig regnskap, og man kan dermed enkelt legge inn tilleggsopplysninger for notene. Egendefinerte tilleggsvariabler kan bestå av formler med refieranse til kontosaldoer og saldoer ut fra standardkontokoder. Tilleggsvariablene kan også referere til andre tilleggsvariabler.

Tekstkoder i noter til offentlig regnskap: noter til offentlig regnskap kan inneholde koder med referanse til kontosaldoer, tilleggsvariabler, nøkkeltall etc. Du kan enkelt hente saldo på innværende eller tidligere regnskapsperioder. Det er derfor enkelt å lage noter som oppdateres automatisk når innholdet i regnskapet endres, og som oppdateres automatisk år for år.

Dynamisk avskrivningstablå: I FINALE Årsoppgjør og FINALE Rapportering finnes det en standardnote som gir deg avskrivningstablå som oppdateres dynamisk med innholdet i driftsmiddelkartoteket? Du finner disse notene på standard-note-knappen.

Automatisk validering av klient: Når du bruker FINALE Årsoppgjør, FINALE Rapportering og FINALE Konsolidering er det umulig å unngå å se funksjonen for automatisk validering av klienten. Du får synlige, men diskrete meldinger om forhold på klienten som gjør at du enkelt unngår feil i selvangivelse og årsregnskaper.

Frist for innsendelse av årsregnskaper: Fristen for innsendelse av årsregnskaper er en måned fra regnskapet er fastsatt i selskapets generalforsamling eller selskapsmøte. Den utsatte fristen med innsendelse ved anvendelse av Altinn-portalen gjelder kun forskyvning av dato for forsinkelsesgebyr ved innsendelse av årsregnskaper. Dersom årsregnskapet fastsettes den 31. mars, vil innsendelsesfristen være 30. april, mens forsinkelsesgebyr påløper fra 1. august ved innsendelse av årsregnskap på papir og 1. september ved elektronisk innsendelse (dersom fristutsettelse blir gitt i 2007 slik fristen ble forlenget i 2005 og 2006).

Fusjoner og fisjoner: Det er en egen funksjon i menyen for Skatteberegningen for registrering av fjorårstall til forskjellsskjemaet i

fusjons- og fisjonstilfeller der fjorårstallene kun kommer fra det ene av de fusjonerte selskapene.

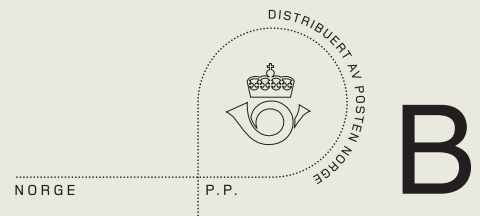
Regnskapsintegrasjon: FINALE Årsoppgjør og FINALE Rapportering har direkte integrasjon med en rekke regnskapssystemer. Per i dag er regnskapsintegrasjon tilgjengelig mot Axapta, Cognos Controller, Duett, InfoEasy, Navision Native, Navision SQL, Nexima Budsjett, Visma Avendo, Visma Business, Visma Rubicon, Visma Global, XAL Oracle og XAL SQL. Flere økonomisystemer kommer til etterhvert. Vi har flere økonomisystemer på listen over systemer som vi kommer til å foreta integrasjon mot.

Du kan slå opp transaksjoner i økonomisystemer direkte fra FINALE Årsoppgjør og FINALE Rapportering dersom du anvender regnskapsintegrasjon. Dette gjør du i Redigering av kontoplan og saldotal ved å trykke på hurtigtasten Ctrl + T eller høyreklikke og velge «Vis transaksjoner».

Import av flere regnskaper til samme klient atskilt som avdelinger: Du kan slå sammen flere regnskaper til en enkelt Finaleklient. Dette kan du gjøre under forutsetning av at du har likeartede kontoplaner. Ved innlesing av saldotal kan du endog få lest inn og presentert de ulike regnskapene som ulike avdelinger i FINALE Årsoppgjør. Dette gjør det enkelt å lese inn flere næringer fra ulike regnskaper til samme Finaleklient.

Primærnæringer: FINALE Årsoppgjør inneholder all nødvendig funksjonalitet for primærnæringer. Dersom du har flere enn en primærnæring, kan du også få automatisk fordeling av næringene dersom de ulike næringene er ført som egne avdelinger i økonomisystemet. Du kan også slå sammen flere regnskaper til egne avdelinger i FINALE Årsoppgjør.

Import av aksjonærdatabaser og driftsmiddelkartotek: Du kan importere aksjonærdatabaser eller driftsmiddelkartotek fra andre systemer til FINALE Årsoppgjør. Hvis du har behov for hjelp, ta kontakt med vår supportavdeling. Hvis du får databasen inn i et regneark, kan vi hjelpe til å få regnearket inn i FINALE Årsoppgjør. Vi har i bistått med import av såvel små som store aksjonær- og driftsmiddeldatabaser inn i FINALE Årsoppgjør. Om du har hundrevis av driftsmidler eller aksjonærer vil importere, så bistår vi med det.



Returadresse:
Finale Systemer as
Postboks 2207, 9268 Tromsø



Vi ønsker våre kunder
og forretningsforbindelser ei riktig
God Jul og et Godt Nyttår!