

FINALISTEN

Kundemagasin for Finale Systemer as / Desember 2013



Forlater finnene

Johan-Thomas Hegdahl har forlatt den finske saunaen og Økonor til fordel for NARF hvor han er den første styrelederen som ikke engang er medlem.

SIDE 24-27



Blåser nytt liv
i Saga Services

SIDE 16-20

I daglig kontakt
med kundene

SIDE 14-15

Nytt verktøy
fra Finale

SIDE 6-7



Hva skal du bli når du blir stor?

Må du vokse deg stor for at du skal bli det du ønsker, eller er du faktisk noe selv om du er liten?

Strategi handler om langsiktige tanker og veivalg for å oppnå et mål. Når målet består av flere faktorer som gjensidig påvirker hverandre, kan en spørre seg om det å bli stor er den eneste løsningen.

Om spørsmålet blir, «hva vil du være for kundene, for de ansatte og for eierne», hva svarer du da?

Du svarer kanskje:

- Vi skal være en kunnskapsrik og fortrolig samarbeidspartner for våre kunder.
- Vi skal være en god, interessant og utviklende arbeidsplass for våre ansatte.
- Vi skal være en lønnsom og betydningsfull virksomhet for våre eiere.

Bra, men må du bli stor for å nå disse målene?

Ialle typer maskinell fabrikk- og samlebåndproduksjon er skalafordelene store, om etterspørselen er til stede. Det samme gjelder tjenester som eksempelvis bank- og finanstjenester, innholdstjenester over internett, og telekommunikasjon.

Konkurrensemessig fortrinn oppnås gjennom å produsere eller drive så stort at enhetskostnadene blir lavere enn ved å drive i mindre skala.



Eivind Simonsen
Administrerende direktør
i Finale Systemer

Men det finnes en motvekt til alle stordriftsfordeler: Vi kan rett og slett kalle dem stordriftsulempene. En viktig stordriftsulempe er tap av engasjement, frivillighet og mangfold. I enhver bransje er dermed graden av konsentrasjon – hvor stor markedsandel de største aktørene oppnår – et resultat av at de to kreftene trekker i hver sin retning: stordriftsfordelene trekker mot store enheter, stordriftsulempene mot små. Markedet leverer sine resultater i form av veldig ulik struktur i ulike bransjer, og også i ulike segmenter av hver bransje.

Politisk har vi dyrket frem en tro på at det finnes nok så ubegrensede stordriftsfordeler overalt. Sammenliknet med andre land synes vår tro på stordriftsfordeler – også der de ikke er til stede – å være svært stor. Nå vil samarbeid gjerne tvinge seg frem der det virkelig er ekte stordriftsfordeler å hente. Men det å i enhver sammenheng erklære stordriftsfordeler som prinsipp – uten å se på kontekster og ulikheter – kan fort bli en kostbar politikk.

Tjenerer innenfor regnskaps- og revisjonsbransjen vil aldri bli en typisk samlebåndproduksjon. Likevel er det ikke tvil om at det er mange stordriftsfordeler å hente også her, spesielt kan teknologien hjelpe oss til å effektivisere.

Men det empatiske mellommenneskelige møtet, det som er en så viktig kvalitet i vår bransje, det er det særdeles vanskelig å masseprodusere.

La det være min avslutningspåstand når vi nå skal feire jul og nyttår sammen med familie og venner.

Jeg vil på vegne av oss i Finale Systemer få takke dere for et godt samarbeid i 2013, og ønske dere alle en fredfull julefeiring og alt godt for det nye året.



Finalisten / juni 2013

Et kundemagasin fra
Finale Systemer as

Ansvarlig redaktør: Eivind Simonsen

Redaksjon og grafisk produksjon: Krysspress®

Tekst/foto: Oddny J. Johnsen / Rune Stoltz Bertinussen

Trykk: Skipnes

Opplag: 5.750

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



AKTUELT SIDE 6-7 FINALE LEDELSE

Eivind Simonsen brukte Brukerforum til å lansere Finale Systemers første produkt i skyen: Et styringsverktøy som blant annet gjør det enkelt for finalistene å hjelpe kundene med å avholde generalforsamling.



SIDE 8-11 FREMTIDEN FOR TO BRANSJER

Sandra Riise og Per Hanstad i henholdsvis NARF og Revisorforbundet er tette samarbeidspartnere, men kan det bli til noe mer?

SIDE 12-13 REVISOR/REGNSKAPSFØRER

Stavanger Revisjon har ikke tenkt å konkurrere med regnskapsbransjen, men beholder sin autorisasjon som regnskapsførere likevel.



SIDE 14-15 DAGLIG KUNDEKONTAKT

ISTINN AS er et regnskapsfirma basert på kundekontakt og teknologi. Hver medarbeider har kun ansvar for seks kunder, men er så å si i daglig kontakt med dem.

TEMA SIDE 16-23 KONSOLIDERING



De fleste er fortsatt små, og noen er veldig store. Men midt i denne gruppen bygger mindre kjeder og regnskapskonsern seg opp. Saga Services har allerede passert 100 ansatte og vil vokse mer.

PORTRETT SIDE 24-27 HOPPER AV OG HOPPER PÅ



Johan-Thomas Hegdahl (49) ble i høst valgt til styreleder i NARF. 1. desember forlot han Økonor som har vært hans hjertebarn i nesten 14 år. Hva nå?

FINALE 25 ÅR SIDE 28-29 TRIO GRANDE

De har stått last og brast ved hverandre i 25 år, og har gjort Finale Systemer til en markedsleder i stadig invasjon.



SIDE 30-31 KUNDER I 25 ÅR

Like lenge som Finale Systemer har eksistert har et knippe kunder valgt å være finalister. Fire av dem deltok på årets brukerforum.



e-post modul i FINALE

FINALE-programvare har støtte for e-post på mange ulike måter. E-post-adresser kan registreres alle steder der det registreres kontaktopplysninger. Bruksområde er alt fra vanlig e-post til å sende sikkerhetskopi av klientene. Følgende lokasjoner kan benytte e-post:

- Klientoversikt
 - Skjema, rapporter og analyser
 - Sikkerhetskopi
 - Utskriftsjobb/Skriv ut i Firma-menyen
- Men e-postmodulen er ikke et e-postprogram. Den benytter vanlige e-postprogram og fungerer mot Microsoft Outlook, Outlook Express og Lotus Notes. Hvis det ikke fungerer må du trolig sjekke at internett-egenskaper i kontrollpanelet på pc'en din er innstilt riktig.

Bedrifter dårlig sikret mot kopiering

Norske bedrifter gjør ikke nok for å beskytte seg mot å bli kopiert. Ofte har de heller ingen oversikt over egne rettigheter.

– Virksomhetene har gjennomgående for lite kunnskap og for lav bevissthet på dette området. Mange risikerer at store verdier glipper ut av hendene på dem, sier Felix Reimers, partner i advokatfirmaet Grette.

Samtidig ser han nå tegn som tyder på at interessen for å beskytte immaterielle rettigheter kan være på vei opp.

– Oppdragsmengden knyttet til

registrering og patentering øker, sier han.

– Svært mange bedrifter mangler en klar strategi for å forvalte de immaterielle rettighetene sine. Her har norsk næringsliv en stor jobb å gjøre, sier Monica Fossnes Petersson, direktør for rådgivning i Norsk Designråd.

Bare snaut halvparten av norske bedrifter har oversikt over egne immaterielle rettigheter, ifølge en undersøkelse utført av Respons for advokatfirmaet Grette. Rettighetene blir dessuten ansett å ha en relativt lav verdi.

– 46 prosent anslår verdien til å utgjøre mellom null og 25 prosent av bedriftens samlede verdi. Norske ledere er her på et annet spor enn det som er normen i andre land. Internasjonalt er det ikke uvanlig å regne at immaterielle rettigheter representerer langt høyere andeler av totalverdien, sier Reimers. (News-wire)



Menn ser lysere på det...

Menn ser lysere på sine økonomiske utsikter enn kvinner, viser en ny undersøkelse. Optimismen er størst blant de yngste. Fire av ti menn tror økonomien deres vil bedre seg fremover, ifølge en undersøkelse utført av Sentio Research for Danske Bank. 17 prosent tror de får det verre. Bare ni prosent svarer at de ikke vet. Blant kvinnene tror tre av ti på bedring.

Troen på tykkere lommebok er særlig sterk hos nordmenn med høy inntekt. Blant dem som har passert millionen i lønn, tror 48 prosent at de skal få det

bedre økonomisk. Bare to prosent tror de får det verre.

Unge under 30 år er de største optimistene, ifølge undersøkelsen. I denne gruppen tror halvparten på bedre tider for egen del.

Bare hver fjerde 50-åring har samme oppfatning. Blant 60-åringene er bare 18 prosent pengeoptimister. Med økende alder er det nok mange som retter blikket mot privatøkonomien som pensjonister, og ser i øynene at disponibel inntekt vil synke merkbart. (News-wire)



Flett sammen word, excel og FINALE

Du kan lage flettebrev til aksjonærer ved hjelp av W+

ord og Excel. Du går i aksjonærdata-basen, trykker Eksport-knappen for å opprette en Excel arbeidsbok med aksjonærinformasjon. Lag flettebrev

i Word og flett inn navn og adresse fra Excel-arbeidsboken. Du kan gjøre det samme til eiere i ANS/KS ved å gå inn i eierregisteret og utføre samme operasjon.



Visste du at

...du enkelt kan importere budsjetter fra Excel til FINALE Rapportering.

...du kan merke av et område i en rapport og eksportere kun det markerte området til Excel.

...du kan bruke rapportgeneratoren i FINALE om du har visse tall du stadig ønsker å eksportere til Excel.

...du trykker på Excel-verktøyknappen i en rapport for å åpne den i Excel.

To nye ansatte i Finale Systemer

Finale Systemer vokser. For å utvikle flere FINALE-produkter i skyen har selskapet styrket seg med to nye medarbeidere.

Vegar Vikan (37) er ikke ny men tilbake i Finale! De siste tre årene har han jobbet med journalsystem for

nye skybaserte produkter. For tiden jobbes det med en tjeneste for å publisere aksjonærrapporter direkte til aksjonærer via Finale Årsoppgjør. De to startet i Finale Systemer i november og nå i desember, og er derfor ikke med på det store bildet



sykehus hos DIPS ASA. Før det jobbet han i Finale Systemer as, mest med FINALE Skatt, men også en del med FINALE Årsoppgjør.

Rune Pedersen (37) kommer fra Microsoft og har jobbet med søk innenfor Microsoft sin skytjeneste Office 365. Vegar og Rune er en del av teamet som skal jobbe med Finale sine

som viser resten av Finale Systemers ansatte, for anledningen iført et noe ukurant arbeidsantrekk. Så er de da ikke på jobb men på faglig kickoff i Lofoten. I det bildet blir tatt er de på vei ut på den noe mer opplevelsbaserte delen av samlingen: De skal ut og surfe på bølgene med en hurtiggående RIB.



Vegar
Vikan



Rune
Pedersen

– Dere kjenner dere igjen? spør administrerende direktør Eivind Simonsen salen etter å ha vist en liten videosnutt av en desperat daglig leder i panisk dialog med regnskapskontoret foran generalforsamlingen. Han får et rungende ja til svar. Og lanserer FINALE Ledelse.

- Vi snakker om utsendelse av aksjonærrapport, aksjebok, resultat- og

Siden generalforsamlingen nå kan holdes elektronisk mener Finale det eneste riktige er å tilgjengeliggjøre alle dokumenter som styre, eiere og ledere trenger i den forbindelse, elektronisk.

– Dokumentene kan du laste ned til telefon, nettbrett eller datamaskin og få tak i nøyaktig der du til enhver tid måtte befinne deg, forklarer Simonsen.



- Poenget er at de 140.000 selskaper bruker masse ressurser på å lete seg fram til og finne ut av hvilke dokumenter som skal sendes og hva de skal



inneholde. Når de har klart å få dette på plass er det ingen av disse som har registre for hvilke mottakere som skal ha denne informasjonen. Men det har regnskapskontorene.

Simonsen tror FINALE Ledelse enkelt kan gjøre regnskapskontorene i stand til å tilby flere tjenester tilknyttet forretningskritiske prosesser. For eksempel styresekretær og aksjonærservice.

Finaledirektøren får bare ett eneste

spørsmål fra salen:

- Når er det ferdig?
 - Vi går i test i januar. Mye skal være på plass i løpet av 2014. På sikt vil det også komme flere Cloud-versjoner av FINALE,
- lover Eivind Simonsen.

NARFs Sandra Riise ønsker mer myk kompetanse inn blant egne medlemmer, for å klare omstilling til en ny hverdag og takle en stadig økende endringstakt i både samfunn og egen bransje. Regnskapsførere bør bli sterkere på kommunikasjon, ledelse, salg og markedsføring.

– Vi må kunne snakke med kunden, ta de vanskelige samtalene, tørre å trene oss på å løse konflikter, påpeker hun.

- Regnskapsførere skal ikke bli den neste bransien som fases ut fordi vi ikke

Kort status for 2013 er at det finnes 11.664 autoriserte regnskapsførere i Norge. Det er dobbelt så mange som i 2001. 6800 av dem er medlemmer i NARF. Til sammen omsatte bransjen for 11,5 milliarder kroner i 2012. 90 prosent av alle regnskapskontor er aksjeselskap og lønnsomheten øker.

Sandre Riise, direktør NARF

– Nå leverer noen av revisorene sin autorisasjon som regnskapsfører tilbake igjen. De fikk ikke så lite å gjøre som fryktet, melder Riise.

Hun beskriver hvordan regnskapsprosessene vil preges av stor omstilling. Fra lokal produksjon til sentralisering, offshoring og horisontal ekspansjon. Kontering, skanning, bokføring og avstemming er tjenester som i stadig større grad sentraliseres. Sri Lanka, Baltikum og Romania er land som nå beviser at de har like god kompetanse og effektivitet som norske regnskapsførere, men de gjør jobben til 60-70 prosent lavere lønnskostnader. For eksempel har USA allerede outsourcet halvparten av sin skatteavdeling til India.

Riise mener at også kontrollen av prosessene like gjerne kan skje i store

Regnskapsbransjen restruktureres og påvirkes av alle endringene ellers i samfunnet. Riise er klar på at bransjen må ta grep og jakte på de nye mulighetene. Internt i NARF er de i gang med det. De legger nå den nye strategien som skal ta NARF og NARFs medlemmer inn i fremtiden. Den jobben er

– Den nye strategien i NARF skal være som en snøplog for bransjen! lover Sandra Riise.

Hensikten med evalueringen er å undersøke virkningen av revisjonsfritak på etterlevelse av skattereglene, og derigjennom endringer i skatteproveny. Evalueringen skal være ferdig i løpet av 2014. (SSB)

rbeid til begge



Per Hanstad er leder i Revisorforeningen.

FOTO: REVISORFORENINGEN

beid både for disse selskapene og for medlemmene.

– Vi samarbeider mer enn noen gang, og er tilfreds med det. Men vi har to vidt forskjellige funksjoner i det norske samfunnsliv. Jeg tror ikke på noen slik sammenslåing, vi bruker DNR Kompetanse både faglig, politisk og strategisk, og jeg tror det er fornuftig at vi holder på å ha to ulike foreninger tvers gjennom, sier han.

Revisorforeningen har valgt å også yte service til sine medlemmer som driver regnskapsførervirksomhet for at

disse skal slippe å ha medlemskap i to foreninger.

1993 flere

Fra 2001 til 2013 har det blitt 1993 flere revisorer i Norge. Det totale antallet i september i år var 6817 revisorer. 2500 av disse er også autoriserte regnskapsførere. Mange registrerte sin autorisasjon da revisjonsplikten for de minste selskapene bortfalt.

Revisorforeningen ser ikke lenger på bortfallet av revisjonsplikten som noen stor trussel, og mener heller ikke

regnskapsførerene har grunn til å frykte at revisorer beveger seg inn mot deres bransje.

– Automatiseringen er en betydelig større utfordring for regnskapsbransjen. Vi har snakket om dette lenge, men nå ser en betydelig endring i tempoet på denne utviklingen.

Hanstad mener regnskapsbransjen har en eventyrlig mulighet til å løfte seg opp som en mer ønsket tjeneste blant egne kunder.

– Noe kunden «vil ha», i større grad enn «må ha».

Men han understreker at dette ikke skjer av seg selv, og i alle fall ikke over natten.

– Dette er en kjempeutfordring for de som har konsentrert faget sitt om bokføring og avstemming og ikke sitter med controller- eller analysekompetanse. Mange regnskapsførere er flinke og tar tak i dette, men skal du lykkes med rådgivning må du ha trua på at du skal få det til, du må ha kompetansen, du må ha kunnskapen og du må ha forståelse for den bransjen kunden din driver i.

Kompetanse avgjør

Hanstad har liten tro på at det vil være mulig for selv ganske små bedrifter å klare seg helt uten regnskapsførere, automatiseringen til tross. Selv om forenkling av regelverket for næringslivet er noe både Revisorforeningen og NARF jobber med.

Han er heller ikke redd for at regnskapsbransjen skal spise av revisorenes rådgivningsmarked. Det han derimot forventer at regnskapsbransjen følger litt i revisorenes spor med nødvendig konsolideringsprosess og kompetanseutvikling.

– De fem store kjedene har 70 prosent markedsandel i vår bransje og hver av dem rekrutterer rundt 100 nye ansatte hvert år. Blant de nyansatte har nå de aller fleste fem års utdanning, altså en master, forteller Hanstad.

– Kompetanse vil være et viktig fortrinn i fremtiden. Både for oss og for regnskapsførerene.



Stavanger Revisjon AS har nylig valgt å tre ut av sin kjedetilknytning for å stå alene. De ønsker å gå sine egne veier, og har spisskompetanse gir dem mulighet til det.

Fabrikkveien er 11 år gammelt, har 12 ansatte og omsetter årlig for rundt 13 millioner kroner.

Aberdeen
– Vi hadde en løsere tilknytning til HLBI, men forlot i sommer på grunn av at vi mener vi ikke fikk nok ut av med-



Stavanger og vice versa.

atsing

lemskapet, forklarer registrert revisor og partner, Rita Tunheim.

Friheten gir selskapet mulighet til selv å velge hvor de vil ha sitt tyngdepunkt, og hvor de vil satse ekstra. En tilfeldig kontakt ga dem en mulighet i utlandet som de har valgt å følge kraftig opp.

– Den senere tiden har vi valgt å satse på de ekte NUFF'ene. Vi har valgt oss miljøet i Aberdeen som vi har besøkt jevnlig og hvor vi nå har opparbeidet oss gode kontakter. Det betyr at vi ser en stadig økende oppdragsmengde. Både fra norske selskap med tilknytning der, og utenlandske enheter som trenger hjelp i Norge, forklarer statsautorisert revisor og partner Eilif Eriksen, som gründet Stavanger Revisjon sammen med Terje Sætrevik i 2002.

Oljeindustrien er vanskelig å komme utenom, uansett hvilken butikk du driver i Stavanger. Stavanger Revisjon har det fortynnet at flere ansatte kommer nettopp derfra.

– Det gir oss en innsikt og en kompetanse som rådgivere som er verdifull både for oss og våre kunder, sier Eriksen.

Ellers har Stavanger Revisjon tradisjonelt vært sterke innen eiendom. Firmaet har et eget konsultentselskap som har to faste ansatte ved siden av å leie inn kompetanse fra morselskapet.

Regnskapsførere

Samtlige partnere i Stavanger Revisjon AS er også autoriserte regnskapsførere. Men det er ikke fordi de har tenkt å konkurrere med regnskapsbransjen.

– Vi har alltid hatt autorisasjon som regnskapsførere, fordi vi har gjort årsoppgjør og selvangivelse for en del av våre kunder og fungert som regnskapsbyrå nummer to, forklarer registrert revisor og partner Rita Tunheim.

Dette har ingenting med bortfallet av revisjonsplikt å gjøre, og Stavanger Revisjon har ikke tenkt å begynne å konkurrere med regnskapskontorene.

– Vi satser utelukkende på revisjon. Tidsfristene og oppgaveleveringen i regnskapsbransjen passer ikke inn i det som er blitt vårt årshjul, sier Eriksen.

Stavanger Revisjon har merket seg at regnskapsbransjen er blitt mer profesjonell, og at de på sikt vil kunne tilby mer rådgivning. Likevel mener

de det er såpass forskjell i kompetanse at de to bransjene ikke vil trække over hverandre.

Stavanger Revisjon har merket et visst fravall av kunder etter at revisjonsplikten bortfalt, men har kompensert dette med flere revisjonsoppdrag. Arbeidsmengden er nøyaktig den samme som før.

Spennende

Engasjement og varierte arbeidsoppgaver er et lite konkurransefortrinn for revisjonsselskapet som innrømmer at det å konkurrere med lønningene i oljeindustrien krever sitt.

– Det har nok ført til en generell prisøkning på revisortjenester i denne regionen. Fortrinnet vårt som arbeidsplass er variasjonen du får ta del i her. Vi får innblikk i mange bransjer og i et bredt spekter av problemstillinger, forklarer Eriksen.

Revisjonsselskapet markedsfører seg utelukkende gjennom nettverk og relasjoner.

– Kunder som er for perifere i forhold til vår kompetanse, og som det koster for mye å sette seg inn i, må vi avvise. Men er kunder som er interessante nok avviser vi ikke. Vi har alltid prøvd å få tak i kunder som har ambisjoner. Det er de det er morsomst å jobbe med, konkluderer Eriksen.



Stavanger Revisjon AS

- Etablert 2002, 10 ansatte.
- Samarbeider med Stavanger Revisjon Consulting som har to ansatte.
- Satser spesielt innen oljeindustrien og innen eiendom.
- Har den senere tid satset på oljemiljøet i Aberdeen, Skottland.

Lever tett på kundene

Istinn AS lever av to prinsipper: Tett dialog med kunden og full utnyttelse av tilgjengelig teknologi. Og de lever godt.

I en hverdag med programvare i skyen og smarttelefoner overalt, realiserer administrerende direktør Tor Tennvassås og medgründer Bendek Maartmann-Moe i praksis bare det regnskapsfirmaet som de selv lette etter da de selv var kunder i regnskapsbransjen. De ønsket seg tettere oppfølging, bedre og raskere oversikt og – ikke minst – god og direkte dialog med regnskapskontoret.

Spesielt på sistnevnte – kontakt med kundene – skiller Istinn AS seg kraftig ut fra resten av bransjen.

Seks kunder hver

– Hos oss har hver regnskapskonsulent ansvar for bare seks kunder. Til gjen-



Istinn AS

- Eies 50/50 av Bendek Maartmann-Moe (styreleder) og Tor Tennvassås (adm. dir.). Istinn Regnskap AS eies 100 av Istinn AS. Istinn har ambisjoner om vekst og spesielt innen outsourcingvirksomheten. De har virksomhet innen programvare og regnskap med tilhørende tjenester og tilbyr tjenester til små og mellomstore bedrifter i Norge. Den klare visjonen er å gjøre regnskapsprosene totalt automatisert. De ansatte har kompetanse innen regnskap, økonomi, finans og it.

gjeld er de i kontakt med dem nesten daglig, og vi gjør mer for hver kunde enn noen andre i bransjen. Avholdes det for eksempel ledermøter hos våre kunder, deltar vi som regel fysisk i dette møtet. I alle fall er vi med via skype eller telefon. Poenget er at vi kan kunne svare og komme med avklaringer underveis vedrørende tallmaterialet. Regnskapene er alltid dagsferske, og vi gir dermed lederne hjelp til å fatte gode beslutninger til riktig tid.

Totalt har Istinn nå 80 kunder og 12 ansatte. Og de har produsert gode overskudd helt fra oppstartsåret i 2005. I 2013 blir de trolig Gassebedrift for fjerde år på rad.

Alt digitalt

Istinn har ikke egne IT-folk, men kjøper inn det de trenger av support. Vanlig support av typen «hvor skal jeg klikke nå?» er det regnskapskonsulentene som tar seg av.

– Vi har ikke noe spesielt datasystem. Vi bare utnytter all funksjonalitet i de systemene som kunden allerede har installert. Istinn bruker tilgjengelig teknologi. For eksempel starter du en app når du begynner å kjøre egen bil i tjeneste. Så registrerer den distansen direkte inn på reiseregningen din. Hos kundene våre har de ansatte bankkort som kommuniserer direkte med regnskapssystemet om reiseutgifter. Når



Tor Tennvassås startet Istinn AS i 2005 ved å kjøpe et regnskaps

noe må dokumenteres med kvittering tar den ansatte bilde av kvitteringen med sin telefon og sender inn via denne appen som har vært tilgjengelig i mange år nå. Men som det har tatt tid å få regnskapssystemene til å «snakke» ordentlig med.

Istinn har som mål å automatisere alle prosesser knyttet til regnskapsføring,



kontor som besto av to ansatte: Eieren pensjonerte seg og den andre ansatte, Tone Ødegård, er fortsatt med som regnskapsleder i Istinn.

lønnsadministrasjon, reiseregning, fakturering, innfordring og rapportering.

Aktivt salg

Istinn rekrutterer nye kunder ved å banke på dører og presentere sine løsninger.

– Vi har takket nei til et betydelig antall kunder fordi vi ikke ønsker å ta

inn kunder vi ikke har gode systemer for. Vi har valgt å spesialisere oss på enkelte bransjer, og vi tar ikke inn hverken enkeltmannsforetak eller NUF, forklarer direktøren. For eksempel satser de på faghandel og på timebasert virksomhet som rådgivere, arkitektkontor, reklamebyrå, IT-selskap osv. Kundene varierer i omsetningsstørrelse

fra rundt 5 til 50 millioner kroner.

– Det forundrer meg at så få regnskapskonsulenter er bevisste på at de også driver salg, sier direktøren. Selv har han tittelen administrerende direktør/salg på visittkortet sitt, og banker fortsatt på dører han også.

– Vi skal fortsette å vokse, men kun ved organisk vekst, lover han.



Alle gode ting er tre

Simon Dahl er i gang igjen. For tredje gang på rad skal han bygge opp en stor regnskapskjede i Norge. Etter å ha vært jordfar for både Økonor og Kvestor blåser han nå nytt liv i Saga Services.

– Jeg bare elsker dette, medgir direktøren fornøyd. Etter at han ble ansatt i mai har franchisekjeden Saga Services doblet sin størrelse, fra seks til 12 kontorer, og flere skal det bli. Blant de som nylig er kommet inn er regnskapskontoret ØkonomiTorget AS som Dahl er medeier i. Byrået var inntil nylig en del av Økonor Accountor Group.

– Jeg tror at det å bli kjøpt opp av en av de eide kjedene eller slutte seg til en av franchiseorganisasjonene vil bli mer og mer vanlig. Med de kravene som stilles i bransjen, kombinert med IT-utviklingen vi nå ser, blir det stadig mer utfordrende for regnskapsbyråene å stå helt alene, mener Simon Dahl.

Klare ambisjoner

Dahl har et sultent fokus på fremtiden. Han har store ambisjoner for Saga Services, uten at han vil gape for høyt.

– Innen 2016 har vi mål om å være 35 kontorer i kjeden.

Det betyr at han har håp om å rekruttere en seks-sju nye kontorer inn i kjeden hvert år.

Etter en lang karriere har Dahl unike og nyttige erfaringer i bagasjen, og er opptatt av at Saga finner seg en nisje som appellerer.

Målet er å tilby stordriftsfordeler, et større faglig nettverk og samarbeidspartnere, samtidig som hver enkelt kan fortsette å være herre i eget hus. Rett og slett få litt i pose og sekk.

– Vi ønsker oss en kjede med fokus på faglig fellesskap, profilering og ellers stor frihet. Hver enkelt medlem skal kunne gi impulser for å utvikle konseptet. De ledende franchisekjedene ellers ønsker å styre mest mulig hos medlemmene, men Saga Services skal bare være et supplement der det er klare fordeler ved å være stor. Kostnadene for å være med oss skal være lave, til gjengjeld vil det være enkelte oppgaver vi ikke tar på oss. Vi utvikler





ikke noe på IT-siden og vi driver ikke med felles salg, selv om vi skal ha en aktiv selgende hjemmeside og gi salgssøtte for kontorene, forklarer han.

På de to områdene har han tillit til at de ulike kontorene har kontroll selv. Det er når det kommer til kompetanseutvikling, holdningsendring og rådgivningsverktøy Saga Services skal være en sterk støttespiller. Ved siden av å fremforhandle gode leverandøravtaler for kontorene som er med.

– Alle må ikke ha det samme, men vi vil oppnå bedre avtaler når vi er mange potensielle kunder, enn det man kan klare å forhandle seg til alene. ØkonomiTorget bytter for eksempel til FINALE nå, forklarer direktøren.

Utvikle dialogen

Dahl er opptatt av at Saga skal være veldig gode på det de leverer og at kontorene i fellesskap skal utvikle seg på dialog med kunden.

– Der har vi ennå noen steg å gå. En start er å lage mer fylldige kommentarer på det vi gir av tilbakemeldinger i regnskapet. Men så handler det om å gjøre kunden bedre i stand til å forstå det de får levert, slik at de bedre kan bruke regnskapet som verktøy i egen drift.

Han tror ikke det blir vanskelig å ta seg betalt for rådgivning.

– Det er et sug for å gi kundene

bedre styringsverktøy. For å klare det må du jobbe med kompetanseutvikling hos de ansatte, du må arbeide med holdninger slik at vi som ser tallene og forstår dem faktisk deler den kompetansen vi har med kunden. Så lenge du treffer kunden med det du har å fortelle, at de ser nytteverdien av å ta en slik prat, vil de ganske sikkert etterspørre det mer og mer, mener Dahl.

Godt hjulpet av den teknologiske utviklingen tror Dahl regnskapsførere bør forberede seg på å gli over i en mer controller-funksjon med hyppig kunde-kontakt.

Ville inn i kjede

ØkonomiTorgets yngste ansatte Espen Finsrud er litt der allerede. Han har delt sin arbeidsdag mellom tradisjonelle regnskapskunder, og kunder som får levert sine regnskap i skyen.

– Vi har etter hvert en god del IT-selskaper som kunder. De etterspør mer papirløse løsninger og ønsker å gjøre noen flere regnskapsoppgaver selv via nett. Det kan vi bistå med, samtidig som vi kan gi råd underveis og sørge for at de driver så optimalt de kan med gode rentebetingelser, tilstrekkelig finansiering og så videre.

Finsrud forklarer at denne arbeidsformen gjør at han får betraktelig mer dialog med IT-kundene enn med



fakta

Saga Services

- Kjeden består per 10.11.2013 av 12 kontorer (ansatte i parentes):
- Hønefoss (40), Oslo (16), Larvik (13), Revetal (10), Drammen (10), Hamar (10), Asker (9), Sørumsdal (9), Brumunddal (8), Skien (6), Tønsberg (5) og Lysaker (3).
- Til sammen 139 ansatte og en omsetning på ca 120 mill kr.
- Saga Services grunnverdier er de fem K'ene: Kundefokus, kompetanse, kvalitet, kommunikasjon og kremmerånd.

kundene som er mer «tradisjonelle». Med mer kontakt følger også en enda sterkere tilknytning til dem og deres ønske om å lykkes. Han tar seg selv i å være ambassadør for flere unge IT-gründere som byrået har fått inn i porteføljen.

– Denne måten å jobbe på er både spennende og lærerik, sier regnskapsmedarbeideren som også har revisor-utdannelse.

Kjeder rekrutterer lettere

ØkonomiTorget AS/Saga Services er Finsruds første arbeidsplass etter endt utdanning. Han var svært bevisst på at han ville inn i en kjede da han søkte jobb hos Saga Services.

– Det er flere utviklingsmuligheter i en kjede enn i et enkeltstående kontor, pluss at en kjede har bedre profilering – ikke minst på nettet.

Dahl nikker samtykkende. Rekrutteringen er blitt enklere som kjedetilknyttingen. Bare det at de unge orienterer seg inn via nett og at kjedene legger langt flere ressurser i en nettside er med på å trekke i kjedenes favør.

Startgropa

Saga Services har en del steg å ta ennå, også når det gjelder felles profilering. Med Dahl som eneste ansatte i kjedeadministrasjonen er det litt kapasitetsproblemer i det å få seks nye kontor omprofilert i samme stund. Men etter

hvert vil hver enkelt kontor markedsføre seg som Saga Services og kjeden vil bli godt synlig på Norgeskartet etter hvert, mener kjededirektøren.

Til sammen har Saga Services nå 139 ansatte og en omsetning på rundt 120 millioner kroner. Hovedkontor er fortsatt Hønefoss og kjedens arnested Haugerud Regnskap AS.

– Saga Services ble stiftet i 2003. Da var Haugerud Regnskap og SE Bank eiere med 50 prosent hver. I 2007 ønket ikke SEB lenger å være regnskapsaktør og solgte seg ut. Etter dette har kjeden ligget litt på is, det har ikke vært særlig aktivitet i den.

På vårparten i år fant Knut Haugerud og Simon Dahl ut at det var en god ide å revitalisere Saga Services.

– Av rene franchisekonsept er det bare Saga Services og Vekstra i bransjen akkurat nå. Økonor er ledende, men er som kjent en hybrid, med både eide kontor, co-eide kontor og franchisekontor. Dahl tror det er godt mulig å hevde seg i konkurransen selv om Økonor er blitt veldig stor.

– Vi skal være kjeden for regnskapskontorer som kombinerer selvbestemmelse med stordriftsfordeler, sier Dahl og utdyper:

– De fleste tiltak knyttet til effektivisering og kompetanseformidling er lettere å få til i et større miljø. Vi har jevnlig våre ledere på samlinger for at de kan trekke veksler på hverandre. En gang i året vil vi ha et møte for alle ansatte for å kjøre felles opplæring, men først og fremst for å bli bedre kjent slik at de kan ta mer kontakt for å diskutere faglige utfordringer med hverandre i hverdagen.

Samtlige av de kontorene som har kommet inn i Saga Services til nå har også kjøpt aksjer og er eiere av franchisekjeden.

– Det er ikke stilt som noe krav, men jeg mener det er en god modell for samarbeidende kontor å ha felles eierinteresser i kjeden, sier kjedebyggeren.



Espen Finsrud og Simon Dahl forteller om tett dialog med IT-selskaper.



Daglig leder Hilde Thalerud i Saga Services Asker. Fortsatt er ikke omprofileringen ferdig slik at ØkonomiTorget AS og Saga Services Asker brukes om hverandre.

Flyttet til mer frihet

Daglig leder Hilde Thalerud i ØkonomiTorget AS i Asker, opplever mer frihet i en lokaleid kjede som Saga Services, kontra i et Privat Equity-selskap.

Inntil mai i år var ØkonomiTorget en del av Økonor Accountor Group, men har nå byttet beite.

– Jeg opplever at jeg er mer med på å bestemme her. Det jeg brenner for blir mer hørt, mener Thalerud.

Det var aldri noe alternativ for selskapet hennes å stå alene.



Kundene våre er svært opptatt av at vi skal ha kjedetilknytning.

*Hilde Thalerud,
Saga Services Asker*

– Kundene våre er svært opptatt av at vi skal ha kjedetilknytning. Jeg opplever at de finner det tryggere, og at en kjede er faglig sterkere og mer oppdatert på lover og regler enn det et frittstående kontor kan være, sier hun.

Allerede har hun deltatt i ledersamlinger i Saga Services og er glad for å kunne spille ball med de andre daglige lederne i kjeden. Her kan de sammen diskutere muligheter og trusler på ulike områder. Kravene til konformitet og til å innfri mål hun ikke har vært med på å sette selv er fraværende.

– Kjeden er mer et serviceorgan slik jeg opplever den, sier hun.

Skytjene

Vismas omsetning av skytjenester økte med over 50 prosent i tredje kvartal i år sammenlignet med samme periode i 2012.

Etter å ha drevet målrettet satsing på tjenester i skyen opplever Visma nå at etterspørselen etter nettbaserte produkter og tjenester er i ferd med å ta av.

Omsetningsveksten på skytjenester var på 56 prosent tredje kvartal i år, sammenlignet med tilsvarende kvartal i fjor, og nådde 151 millioner norske kroner.

Populær reiseregning

– Flere og flere av våre kunder benytter skytjenester, og overgangen skjer stadig raskere etter hvert som kundene tar i bruk Vismas nettsky. Tjenesten som er mest utbredt er skybasert løsning for reiseregninger. Her har man integrasjon av kredittkorttransaksjoner og full støtte for Statens reiseregulativ. Selv kompliserte reiseregninger tar bare noen minutter å lage, og denne nettjenesten er igjen integrert med mange av de viktigste lønssystemene i Norge. Tjenesten har godt over 100.000 brukere, sier konsernsjef i Visma, Øystein Moan.

Han avviser at den teknologiske utviklingen er i ferd med å sette krav til hvilke kunder Visma kan og vil håndtere.

– Vi kan håndtere regnskapskunder som leverer papirbilag i en skoeske, og vi kan håndtere kunder som vil ha hele regnskapsføringen på nettet, sier konsernsjefen.

Enkelt = suksess

Men det er i skyen Visma forventer at etterspørselen vil øke de kommende

ster får fart på Visma

årene. Også tjenester som innkjøp, regnskap, lønn og inkasso er nå i økende grad basert på sky-teknologi. Bare det er enkelt nok er dette tjenester som kundene vil benytte seg av, mener Moan.

– *Er kanskje litt teknologisk «akterutseilte» kunder fortsatt mer tjent med enkeltstående små regnskapskontor enn store internasjonale kjeder?*

– Uavhengig av kompetansenivå på data, bruker de fleste nå internett ganske mye uansett. Å godkjenne fakturaer på nett, å ta ut rapporter, eller lage sine egne fakturaer er noe de aller fleste klarer uten problemer. Mange regnskapskunder ønsker ikke å se et økonomisystem, hverken på nett eller i Windows. Enkle, nettbaserte tjenester eller apper for å gjøre akkurat det som er nødvendig, synes nesten alle å like, sier Moan.

Konsernsjefen understreker overfor «Finalisten» at Visma Services har

kontor 60 steder i Norge, og mener selskapet fint klarer kombinasjonen å være nær både store og små kunder.

– Gjennom Visma får man tilgang til teknologi og løsninger som bare et stort regnskapsselskap kan tilby, men samtidig er vi din personlige regnskapsfører.

Vil abonnere

Det har etter hvert blitt tydelig for Visma at kundene ønsker å forholde seg til tjenester levert i skyen som Software as a Service (SaaS) – programvare som en tjeneste. Konsernet er nå inne i en prosess der de flytter all sin skyaktivitet til en SaaS modell.

– Vi ser at våre kunder i økende grad foretrekker abonnementsbaserte kostnadsmodeller fremfor større oppstarts-kostnader, sier Moan.

– *Er vi i ferd med å få et skille mellom teknologisk kompetente og mindre teknologisk kompetente bedrifter?*

– Det er nok stor forskjell på teknolo-

gisk nivå blant bedrifter i Norge, men 99 prosent kan bruke internett, iPad eller en smarttelefon. Kan man bruke dette kan man også få tilgang til de nettbaserte løsningene og appene til Visma Services. Vi behøver derfor ikke skille på om kunder er teknologisk avanserte eller ikke, mener konsernsjefen.

– Hvis man derimot krever at kundene skal jobbe direkte inn i et fullt økonomisystem så er ikke det alltid enkelt selv om det er på nett, og nettbaserte økonomisystem må være utviklet med spesielt fokus på lav brukerterskel hvis det skal være aktuelt for mange bedrifter. Visma eAccounting er et slikt økonomisystem med svært lav brukerterskel, men mange bedrifter vil nok mene at når de har outsourcet regnskap så får det primært være regnskapsfører som bruker økonomisystemet.

Vokser

Både omsetningsmessig og resultatmessig leverte Visma vekst i år sammenliknet med fjorårets tredje kvartal. Overskuddet før skatt er på 363 millioner, som er en økning på 17,5 prosent fra fjoråret.

Selskapet fortsetter dermed vekststrategien innen eksisterende virksomhetsområder i Norden og Nederland. Dette innebærer fortsatte oppkjøp. Nylig har de kjøpt det finske inkassoselskapet Duetto Group.

– Kombinasjonen av målrettede oppkjøp og utvidelse av det eksisterende tjeneste- og løsningstilbudet, er god vekststrategi. Gjennom å komme inn på det finske inkassomarkedet øker vi vår konkurransekraft og muligheten til å levere enda flere tjenester til eksisterende og nye kunder, sier konsernsjef Moan.

Konsernsjef Øystein Moan konstaterer at kundene vil ha abonnementsløsninger i skyen. (FOTO: VISMA)





Vil ta teten

I mai i år omprofilerte de ambisiøse telemarkingene sitt fire år gamle konsern til Tet, og har mål om å tredoble sin størrelse.

– Navnevalget er ikke tilfeldig.

Vi har som mål å hjelpe våre kunder i tet i sin bransje, i tillegg til at vi selv skal være blant landets ledende

regnskapsmiljøer, sier konsernsjef Berit Rongsjord (bildet). Hun er klar på at størrelse blir en viktig konkurransekraft etter hvert som automatiseringen, effektiviseringen og ikke minst lovkravene i bransjen tiltar.

– Vi ser at man må være et større selskap om man skal greie å drive godt i regnskapsverdenen, sier hun.

Og drive godt har Tet klart til nå, med solide overskudd helt siden starten. Rongsjord er rimelig sikker på at Tet kommer til å ha tredoblet sin størrelse om tre til fem år. I dag har konsernet 112 ansatte.

– Vi er jordnære og nøkterne. Men vi er også begeistret og med sterk framtidstro. Denne kombinasjonen er vår drivkraft, og vi er kontinuerlig på jakt etter nye ansatte og nye avdelingskontor.

Konsernsjefen kjenner på en økende interesse etter at konsernet ble omprofilert til Tet i mai i år, spesielt fra folk som vil jobbe her.

– Vi har for eksempel fått inn 30 søkere på et sted hvor vi ikke engang har noe kontor ennå, det er veldig moro, stråler hun.

Utspring i Hydro

Rongsjord leder selskapets stigende



kurve fra hovedkontoret på Rjukan. Her startet det hele da konsernsjefen sammen med deler av ledergruppen gikk sammen og kjøpte hele regnskapsavdelingen til Hydro i 2009. En avdeling hun for øvrig hadde ledet siden 1999. De kalte seg Kundeøkonomi AS, og bestemte seg raskt for å bli flere enn de 46 ansatte de hadde fått med seg ut.

– Vi så allerede da at det ikke ville være bærekraftig med «bare» 46 ansatte fordi vi forventet en voldsom effektivisering av bransjen på grunn av automatisering og innføringen av elektroniske faktura. Derfor la vi en plan om at vi ville vokse og bli det ledende regionale regnskapskonsernet mellom Kristiansand og Oslo.

Veksten har kommet jevnt både gjennom oppkjøp og gjennom organisk vekst. I gjennomsnitt har Tet kjøpt to nye kontor hvert år. Tet byr på et bredt

spekter av tjenester innen økonomi, rådgivning og systemløsninger.

– Vi er opptatt av å forenkle og forbedre hverdagen for kundene våre, og sørge for at de får den hjelpen de trenger til å kunne drive businessen sin på en sunn og effektiv måte, enten de ønsker å outsource hele økonomistyringen, trenger bedriftsrådgivning eller ønsker systemløsninger som gir oversikt og sanntidsinformasjon om virksomhetens økonomi.

Papirløs

Papirløs regnskapsproduksjon har vært et aktivt mål for Rongsjord helt siden 1999. Selskapet har jobbet webbasert siden 2008, og konsernsjefen innrømmer at hun har forelsket seg fullstendig i Xledger. Hun er ikke redd for å støte fra seg kunder når Tet insiterer på å flytte dem over dit.



Tet Bærum representert ved Martine Fjeldstad, Truls Strand, Ingunn Bakkehaug, Kristin Grøtte og Gunhild Bøyum.



Hopper inn i nye utfordringer

Johan-Thomas Hegdal (49) hopper nå av kjeden han har fulgt fra å være regional til å bli internasjonal. Samtidig har han gjort et historisk sprang: Han er den første styrelederen i NARF som verken er medlem eller autorisert regnskapsfører.

Ikke er han økonom og ikke er han regnskapsfører. Likevel kom han som en stormvind inn i norsk regnskapsførerbransje for 13 år siden. Siden da har han jobbet målrettet for å gjøre Økonor til et av Norges mest kjente merkevarenavn innen regnskapsføring. Og han har begeistret mange.

– *En slags sjarmøretappe?*

– Å nei du, det har virkelig vært en skikkelig maraton!

Men sjarmørbegrepet er lett å ty til ved Johan-Thomas. Når han freser inn i festsalen på motorsyssel og byr på konserter og inspirasjonsforedrag er det lett å bli revet med. På de snart 14 årene han har jobbet i Økonor har selskapet økt fra 17 kontorer med totalt 180 medarbeidere til over 70 kontorer og nesten 1000 medarbeidere.

Emosjonene

Hegdahl har hele tiden hatt base i Svolvær. Men det blir fort 100 – gjerne 150 – reisedøgn hvert år. Yngstejenta var bare ett år da pappa ble sugd inn i den motoren som Økonor viste seg å være. Nå sitter han snufsete i spiserommet til NARF og gransker sine spor.

– Jeg gråter ikke altså, jeg har influensa, bedyrer han med tårevåte

øyne og en liten latter. Så følelsesmessig er ikke reaksjonen på omveltningene i livet hans. Men Hegdahl kan dette med følelser, eller emosjoner som han selv kaller det. Mens regnskapsførere generelt er gode på å utnytte den vesle, men rasjonelle delen av hjernen, har Hegdahl appellert til den store, emosjonelle delen. Han har rett og slett servert en solid saldo av stolthet og inspirasjon inn i regnskapsbransjen.

Det tok en stund før han forsto at valgkomiteen i NARF faktisk ringte til HAN.



Det har virkelig vært en skikkelig maraton.

– Jeg ramset opp flere navn i Økonor-systemet som jeg mente kunne være aktuelle styreledere før jeg skjønte at de spurte meg. I Økonor har vi alltid hatt masse engasjerte mennesker som har deltatt i ulike utvalg i NARF.

– *Men hva ved dette vervet inspirerer deg?*

– Vi står ved et veiskille i vår bransje. Alle de endringene vi har snakket om så lenge, de skjer nå. Det vil jeg gjerne være med på! Et markant teknologiskifte gjør at de som jobber i bransjen

får en større og større del av sin arbeidsdag i dialog og kontakt med kundene sine. Da er det spesielt viktig å utvikle mennesker i takt med denne endringen, og evne å rekruttere de med riktig kompetanse og preferanser. En av de viktigste oppgavene alle ledere har er å utvikle sine medarbeidere og ikke minst oppriktig glede seg over deres personlige suksesser. Fornøyde og engasjerte medarbeidere skaper fornøyde kunder, og da har vi en solid grunnmur for vekst på bunnlinja. Fokus på mennesker og det å utvikle mennesker opptar meg derfor veldig.

Innsettingen av den nye styrelederen til Norske Autoriserte Regnskapsføreres Forening (NARF) gikk absolutt ikke knirkefritt. Det ble en diskusjon knyttet til tolkningen av vedtektene. Om man rett og slett kunne velge en styreleder som ikke var medlem og ikke hadde autorisasjon.

– Det var en fair og god diskusjon som jeg ikke oppfattet var om min person, men om prinsippene knyttet til vedtektene. Vedtekter lages med basis i hvordan ting ser ut på den tiden de blir til, men må alltid tolkes til beste for bransjens og foreningens framtid, mener styrelederen, som nå gleder seg til å ta fatt på denne fremtiden. Blant annet skal ny strategiplan meisles ut.



Johan-Thomas Hegdahl
Gift, to døtre på 14 og 17
Styreformann i NARF



– Hva skal vi være, hvem skal vi være for? Skal vi åpne for å ta inn andre yrkesgrupper som medlemmer, skal vi slutte med noe av det vi har holdt på med til nå?

– Det store spørsmålet er vel om det blir mer rock'n roll i NARF med deg ved roret?

Veiskille

Før vi lar Johan-Thomas Hegdahl svare på akkurat det, skal vi først snakke litt mer om det som har skjedd i Økonor. Om dette nye veiskillet. 30. november hadde direktøren for franchise og co-eiet virksomhet sin siste arbeidsdag i Økonor Accountor Group.

Nå vurderer han neste karrieresteg.

– Jeg er ganske utålmodig, så jeg må tvinge meg selv til en tenkepause før jeg bestemmer meg for hva jeg skal gjøre.

Tankeprosessen inneholder tre ulike veivalg: Skal han gründe noe nytt, eller søke jobb et etablert sted? Skal han fortsette i samme bransje som før? Skal han prøve en helt ny bransje?

Hegdahl har prøvd en del forskjellige allerede. Han ble landets yngste kjøreskolelærer da han 21 år gammel startet i farens firma. Etter administrativ utdanning ved hotellhøgskolen og markedskommunikasjon fra det som i dag tilsvarer Norges Markedshøyskole har han eid og driftet en restaurant- og nattklubb i Svolvær i ti år, han har drevet bilutleie, hatt ulike prosjektstillinger og drevet kursvirksomhet i regi av Arbeidsdirektoratet. Men så ble han plutselig kontaktet av ledelsen i daværende Økonor. Den solide nordnorske kjeden av regnskapskontor hadde bestemt seg for å bli skikkelig stor.

– Refleksen var å si nei, men da jeg hørte hva de egentlig ville ha meg til å gjøre var jeg ikke i tvil. Jeg sluttet umiddelbart med alt det andre jeg hadde holdt på med, for jeg tenkte at dette kom til å kreve mitt fulle fokus.

Årstallet var 2000. Etter det er historien rimelig kjent for de fleste. Økonor rullet ut i Norge, og vokste jevnt og trutt med mellom fem og syv



nye franchisetakere hvert eneste år.

– På denne tiden var det ingen regnskapskontor som egentlig skilte seg ut. Sjekket du telefonkatalogen, kommuniserte alle sine tjenester nøyaktig likt. Alle appellerte til det rasjonelle gjennom å fokusere på egne tjenester og ikke markedets behov.

I Økonor etablerte de hverdags-heltene. Hverdags-heltene for norsk næringsliv.

– Kampanjen skulle bygge vårt merkevarenavn, men effekten vi fikk i tillegg var at vi bygde stolthet og identitet rundt om på våre kontorer. For vi brukte ikke innleide modeller i kampanjen. Vi kledde opp kollegaer, tok dem i fotostudio og vips så var de heltene som frontet firmaet på helsider i Dagens Næringsliv.

Kulturbygger

Mennesker trenger tilhørighet, noe å være en del av og føle stolthet til. De trenger nettverk, faglig og sosialt. For å kunne by på noe særegent må man bygge kultur. Og det skjer gjennom felles opplevelser. Dette har Hegdahl

vært særdeles bevisst på. Han har tatt hverdagsheltene sine med på rafting i Sjøa, på sykkel mellom Trondheim og Oslo, har hatt 160 av dem oppe på 7 fjelltopper i Lofoten i løpet av 48 timer.

I 2011 signerte de 16 eierne av Økonor papirene som bekreftet salget av kjeden til den finskeide internasjonale aktøren Accountor Group.

– Vi visste at hvis vi skulle utvikle selskapet mer så trengte vi mer ressurser. Vi ønsket oss en industriell eier som hadde finansielle muskler til å dra dette videre, forklarer Hegdahl.

Fra sitt arnested i Finland har Accountor Group ekspandert til Sverige, Norge, Danmark, Russland, Ukraina og Nederland.

Accountor eide allerede Kvestor-kjeden i Norge da Økonor kom inn, men en forutsetning for salget var at Økonor skulle bestå som merkenavn. Alle Kvestors kontor ble derfor omprofilert. Men det har skjedd langt flere endringer etter at finnene kom inn.

– Her er ikke spesielt mange konsert-opplevelser og inspirasjonsforedrag?

– Det får være din påstand, men

«finske krigere» begynner å se verdien i å bygge litt mykere verdier. Men det er vel litt vanskelig å få DDE til å holde konsert i en sauna, humrer han.

– Men et av poengene med en stor og internasjonal kjede er jo å oppnå synergieffekter. En viss likhet er viktig fra land til land. Da må driften gjøres mer strømlinjeformet, og du må jobbe mot felles mål.

Hegdahl legger ikke skjul på at dette er en omfattende jobb. Kulturforskjellene mellom landene i Norden er ganske store. Enda mer spennende blir det når du krysser grensa til Russland.

– Angrer du på at dere solgte?

– Ting utvikler seg gjerne annerledes enn det man ser for seg, men en hver beslutning må ses i lys av hvilken informasjon som var tilgjengelig da den ble tatt. Det var helt riktig å selge da vi gjorde det. Men finanskrisa i Europa er heftig, og Finland og de andre EU-landene i kjeden er direkte berørt av dette. Jeg har stor respekt for og tillit til de beslutninger som er gjort, men alt ble vel ikke helt som vi hadde trodd og håpet da vi solgte.

– Så derfor gir du deg?

– At jeg trakk meg nå skjedde litt ekstra brått. Selskapet skal inn i en ny periode, en ny strategi skal implementeres. Da jeg ble usikker om jeg ville være med på dette, skjønte jeg at jeg måtte bestemme meg fort. Strategier bygges rundt mennesker. Det er dumt å jobbe for å få folk med seg inn i noe nytt, for så selv å hoppe i livbåten med en gang båten legger fra kai.

– Hva blir igjen av det som opplevdes som Økonors egenart i en stor internasjonal kjede?

– Jeg håper jo at de som driver videre ser verdien av det å utvikle mennesker og bygge kultur på den måten vi har gjort det. Jeg mener det var en av de viktigste suksessfaktorene våre. Kulturbgging kan mange av mine gamle kolleger i Økonor mye om. Kjenner jeg dem rett lurer de litt av det oppi vodkaen til finnene mens de er opptatt med å diskutere gamle finske militærhelter.

Fokus på folk

– Men blir det noe mer rock'n roll i NARF med deg ved roret?



Uansett hva vi gjør framover må vi ha mer fokus på menneskene i bransjen, og på å utvikle dem.

– Vi i styret er navigatører, roret holder Sandra Riise stødig i. Men uansett hva vi gjør framover må vi ha mer fokus på menneskene i bransjen, og på å utvikle dem. 55-60 prosent av alle kostnadene i regnskapskontor er lønns-kostnader, likevel har vi svært tungt for å forsvare en investering i de menneskene vi har rundt oss. Vi kjøper dem heller en ny pc eller en iPad før vi gir medarbeiderne coaching eller sender dem på et inspirasjonskurs. Det må bli like naturlig å investere i menneskene rundt oss som i alt annet. Vi må ha fokus på utvikling av mennesker og kompetanse. Hvis jeg i dag satt som leder ved et regnskapskontor ville jeg satt noen til å coach mine medarbeidere på endringene som nå er i gang, på hvordan de kan tilpasse seg disse.

Om noen år tror han produksjon av regnskap vil ta under 50 prosent av tiden det tar i dag.

– Regnskapsførerrollen vil gradvis dreie mer og mer mot kontroll av regnskaper og lønnsomhetsrådgivning. Undersøkelser viser at det er regnskapsførerene kundene har størst tillit til når det gjelder spørsmål om drift, men klarer vi i vår bransje å få selvtillit nok til å gi dem disse rådene? Vi må trene oss selv i å bidra med det som skaper verdi for kundene, og slutte å leve etter offentlige tidsfrister. Magnus Carlsen hadde neppe blitt verdensmester i sjakk ved kun å lære reglene og overholde tidsfristen for hvert trekk.

Framover tror han blir er viktig for små selvstendige kontor å på et eller annet vis aktivt tilknytte seg et større faglig og sosialt nettverk.

Å fortsette som før er ikke lenger et alternativ.

– Det nytter ikke å sitte der med en forgyllt hammer om du ikke treffer spikeren!



Trofast trio i 25 år

Disse tre startet det hele, og har stått tro ved ideen og produktet i 25 år: Eivind Simonsen, Ottar Friis og Magne Olli. Årets Brukerforum i Finale Systemer ble noe helt spesielt.

Å fylle et kvart hundre år er en stor milepæl. Den ene av de tre gründerne – Magne Olli – tror det er én hovedgrunn til at Finale har klart seg så godt.

– Vi fant oss en helt egen nisje og har

vært svært tro mot den.

Mye er unikt ved Finale, blant annet er det svært spesielt at alle tre gründerne fortsatt jobber fulltid i selskapet. Og er nøyaktig like gode venner som



De tre gründerne av Finale Systemer sørger fortsatt for å holde Finale helt i tet, og benyttet 25 års jubileet til å lansere et helt nytt produkt: FINALE Ledelse. Fra venstre: Eivind Simonsen, Ottar Friis og Magne Olli.

før. Simonsen er dagligleder for 25. år på rad, og Olli og Friis utgjør styret i selskapet sammen med en ekstern styreleder.

– Årsaken til at vi fungerer så godt sammen er nok at vi er så ulike. Vi utfyller hverandre kompetansemessig og har stor respekt for hverandre, mener Olli.

Særegenheten

Finales evne til å finne ut hva kundene har behov for, og den dialogen de fører med dem for å imøtekomme behov, mener Finales styreleder, Hans Albert Nilsen, er det viktigste fortrinnet for selskapet. Han mener denne kommunikasjonsevnen er grunnen til at systemleverandøren tok posisjon som markedsleder og har beholdt den siden.

– De varige fortrinnene for Finale er kulturen i selskapet og menneskene som skaper den: Menneskene, folkeligheta og kompetansen, poengterte Nilsen i sin takketale til jubilaranten.

Lidenskap

– Det samme laget som startet det hele har vært med hele veien: En teknolog, en arbeidshest og en tenker. Men de





Styreleder Hans Albert Nilsen i Finale Systemer benyttet sin jubileumstale til å takke finalistene for deres engasjement, som har vært viktig for å utvikle FINALE-programmene.

hadde uansett ikke klart seg uten en stjerne på laget, understreket styrelederen og hentet fram Britt Solli som ble den første ansatte i Finale utenom de tre gründerne. Også hun har vært her siden.

– De som jobber i Finale Systemer har en lidenskap for det de holder på med, og en nærhet og en ydmykhet overfor kundene sine. Men jeg vil sende en spesiell takk til alle dere finalistene, fordi det er deres tanker og innspill som har vært med på å skape FINALE-programmene, sa Nilsen.

Heder fra NARF



De to direktørene, Sandra Riise i NARF og Eivind Simonsen i Finale, unner seg en «morgenshot» bestående av litt yoghurt og juice i det Brukerforumet tar til.

– Når det gjelder Årsoppgjør ligger FINALE helt på topp når våre kunder skal kåre hvilket system de liker best. Generelt er kundetilfredsheten med FINALE er veldig høy, siterte administrerende direktør Sandra Riise fra NARFs ferskeste medlemsundersøkelse.

NARF var solid representert på Finale Systemers 25 årsjubileum. Ved siden av Sandra Riise stilte Geir Høydalsvik og Olaf Tufte gjennom hele Brukerforum i Tromsø 23. oktober.

– Finale Systemer har gjort noe for fagdage i NARF som har vært veldig positivt, skjøt Olav Tufte, som tok ordet på vegne av NARF på jubileumsfesten.

– De er blitt en betydningsfull leverandør, og det er ikke tilfeldig. Når de stiller på et arrangement er de ytterst profesjonelle. De er alltid godt forberedt. De er først ute, og de vet hva etikette er. De skaper alltid en god atmosfære rundt seg. Finale Systemer har rett og slett satt en standard som jeg ser andre leverandører har begynt å ta etter. I sum har Finale gjort noe for fagdage i NARF som har vært veldig positivt, sa Tufte.



Det sjarmerende Tromsø-bandet «The BonBons» underholdt på jubileumsfesten som skuespiller Kristian Fredrik Figenschow loset finalistene trygt gjennom. Tidligere på dagen var det tid for mer konsentrasjon og alvor for de mange finalistene som hadde funnet veien til Finale Systemers fødeby, Tromsø, i anledning Brukerforum og 25-års jubileum.

Kunder i 25 år

Siden den 12. desember 1987 har Sjur Madsen Consult AS vært begeistret for FINALE. Versjon 1 ligger fortsatt på kontoret som et kjærte klenodium. Flere av Finale Systemers kunder har vært med i samtlige av selskapets 25 leveår. Fire av dem deltok på årets Brukerforum.

– Vår gründer, Sjur Madsen, deltok på et RFA-møte på Østmarksenteret i desember -87. Der var også FINALE-direktør Eivind Simonsen, forteller daglig leder i Sjur Madsen Consulting, Inger Åse Kjærnli.

– Sjur fant programvaren veldig interessant og han minnes at mange heiv seg på. Det Eivind presenterte var veldig spennende.

Sjur Madsen Consulting ligger på Ås

utenfor Oslo og har i dag sju ansatte. Sjur Madsen er fortsatt med i firmaet, men i en liten prosentstilling da han holder på å trappe ned for å begynne pensjonisttilværelsen.

Madsen har et eget skap med en liten ustilling av klenodier. Her finner vi også FINALE Årsoppgjør versjon 1, med disketter, brukermanual og det hele. I dag bruker Sjur Madsen Consult fortsatt FINALE Årsoppgjør, i tillegg til FINALE



Slik ligger FINALE Årsoppgjør versjon 1 fra 1987 fortsatt i



Jon Stette fra Skodje og AS Stette Data forteller hvordan Eivind Simonsen satt og rullet Petterøes iført en islender første gang de møttes for 25 år siden.



Tom R. Aasnes i tidligere Merkantilservice, nå Spare siden Finale leverte sin første versjon.



skapet til Sjur Madsen ved Sjur Madsen Consult AS.

Skatt og FINALE Avstemming.

– Dette er mitt tredje brukerforum. Det er veldig hyggelig å være med, selv om alt ikke er like nyttig for min del. Finale er veldig gode på support, og det er fint å komme så direkte i kontakt med dem hele tiden, skryter Kjærnli.

Overraskelser

Inger Åse Kjærnli og Sjur Madsen Consulting var en av de som senere på jubileumskvelden mottok en overraskelse fra Finale Systemer som takk for at de fortsatt er trofaste. Historien fortelles om en engasjert selger som visste hvordan han skulle møte sitt publikum. Simonsen solgte mye på Østmarksentret like før jul i 1987.

Jon Stette, med tilhold på Møre-kysten, husker dagen da han fikk beskjed om at det satt en selger på kontoret. Det var rester av jappetid og lederen av AS Stette Data hadde en rimelig grei forestilling om hvilken dress og stresskoffert som ville vente han.

– Men der – på kontoret mitt – satt Eivind Simonsen i islender og rullet tobakk. Jeg tror vi ble sittende å prate i to timer, ler Stette, og tar imot gaven fra Finale.

På alle forum

Revisorhuset AS med tilhold på St.Hanshaugen i Oslo har i dag 14

ansatte og kontorsjef Jovar Bakken har vært med på samtlige av Finale Systemers Brukerforum, med unntak av ett. Han trives blant de andre finalistene og ikke minst sammen med utviklerne bak programvaren.

– Finale har latt oss være med på å påvirke programvaren med våre innspill, noe vi setter stor pris på. De er lydhøre for våre behov. Da FINALE Årsoppgjør kom i sin tid var det ikke noe særlig med alternativer. Men Finale har fulgt utviklingen godt og vi er fortsatt svært tilfredse brukere, konkluderer Bakken.

I dag bruker Revisorhuset FINALE Årsoppgjør, FINALE Avstemming, FINALE Konsolidering, FINALE Investor og FINALE Skatt.

Den fjerde som ble hentet fram på jubelkvelden var Tom Aasnes i tidligere Merkantilservice, nå Sparebanken RegnskapsHuset Nord-Norge AS.



Daglig leder Inger Åse Kjærnli i Sjur Madsen Consult deltar på sitt tredje Brukerforum.



banken Regnskapshuset, har også vært kunde



Jovar Bakken i Revisorhuset AS i Oslo har bare gått glipp av ett eneste Brukerforum på 25 år!

B



Returadresse:
Finale Systemer as
Postboks 2207, 9268 Tromsø

*Vi i Finale Systemer AS
ønsker våre kunder og
forretningsforbindelser
en riktig god jul og
et godt nytt år!*

