

FINALISTEN

Kundemagasin for Finale Systemer AS / Desember 2015



Punktum Finale

Så setter Eivind Simonsen punktum. Og Finale Systemer AS er fra nyttår ikke lenger noe eget selskap. Men verdiene som er skapt gjennom snart 30 år, videreutvikles og lever videre i Visma.

SIDE 22-25

Frilynt
forenkler
SIDE 4-9

Byr på neste
generasjon
SIDE 12-15

– Et av Norges
viktigste yrker
SIDE 18-21



To ord – helt på tampen

Man skal vokte seg vel for å bli tilbakeskuende. Alle virksomheter som ønsker å oppnå noe, må ha blikket vendt forover – mot det som skal komme av utfordringer og muligheter. Det er bare roerne som sitter med ryggen mot fartsretningen.

Likevel er det ofte lurt å dokumentere egen historikk, og like lurt er det å være villig til å ta lærdom av historien; å kunne evaluere seg selv ofte nok til at man kjenner årsakene til hva som har ført til suksess, og hva som har ført til fiasko. Man skal ikke gjøre dette for lenge av gangen – ikke så lenge at man «går i svart» over minnene av fiasko, og ikke så lenge at minnene av oppturene fører til selvtilfredshet. Men nå når jeg selv nå forlater Finale, er anledningen til stede for å kaste et lite blick over skuldra, før jeg vil oppfordre alle til å fortsette å speide mot nye horisonter – mot fremtiden – enten det er som Finale eller som Finalister.

Langsiktighet og lojalitet er de to ordene som fremstår som de aller viktigste forklaringsfaktorene for alt godt Finale har opplevd som selskap! Vilje og evne til langsiktig tenkning har ikke preget alle aktørene som driver innenfor IT, men i Finale har vi vært dristige nok til ikke å forhaste oss, men til å utvikle oss gradvis og i takt med det markedet vi er her for å betjene. Jeg er veldig takknemlig for at de som var med på oppstarten av Finale delte denne tålmodigheten.

Langsiktighet har også preget de ansatte i selskapet. Vi har hatt en oppsiktsvekkende lav «turnover» i staben, noe som gjør at vi har en like oppsiktsvekkende kontinuitet, og at selskapet har kunnet bygge ny kunnskap og ny kompetanse – og slippe stor ressursbruk på å lære opp stadig nye medarbeidere fra grunnen av. Selv i et selskap som i sin natur er rettet inn mot elektroniske

og automatiserte løsninger, spiller den menneskelige faktoren fortsatt en stor rolle. Bedriftskultur og trivsel påvirker effektivt og nådeløst den opplevelsen kunden har av selskapet. De mange ansatte, som har så lang fartstid i bedriften, har hver på sin måte båret frem steiner til det byggverket denne bedriftskulturen i dag består av, og det fortjener de en stor takk for.

Finale har hatt en formidabel grad av lojalitet blant kundene sine, som også har vist vilje til langsiktighet i virksomheten sin, med systemene til Finale som et viktig verktøy i sin egen arbeidshverdag. Av og til har kanskje lojaliteten blitt satt på prøve. Rett nok har vi satt vår ære i å utvikle oss jevnt over tid, men av og til har det vært nødvendig å foreta omfattende utviklingsgrep som har ført til at enkelte kan ha følt endringene som problematiske. Vi har blitt trodd når vi har forklart at endringene har vært nødvendig – og at vi har blitt trodd vitner om at vi har kunnet nyte godt av en tillit blant kundene våre som jeg tror veldig få andre er forunt. Tillit skal man aldri ta for gitt! Tvert imot har Finale all grunn til å være takknemlig for å ha blitt vist så stor tillit og lojalitet av sine brukere.

Langsiktighet har også preget forhandlerne våre, som også fortjener stor takk. Mange av dem har vi hatt glede av å samarbeide med nær sagt helt «fra første dag», noe som i seg selv er en viktig årsak til at Finale har oppnådd den sterke veksten. Det lange samarbeidet har ført til kjennskap – som kombinert med kompetanse og kunnskap utgjør en sterk treenighet.

Når nå året er i ferd med å ebbe ut, og det er på tide å ønske alle samarbeidspartnere ei god jul og et godt nytt år, så stikker dette ønsket litt dypere for meg akkurat denne gangen.

Når jeg forlater Finale etter nærmere 30 år, så takker jeg ikke bare for det foregående året, men jeg ønsker å takke for alle de årene jeg har hatt i et selskap som har gitt meg fantastiske opplevelser, og spennende møter med mennesker jeg har satt veldig høyt. Og jeg ønsker ikke bare et godt nyttår, men føler behov for å ønske lykke til med også de årene som venter fremfor oss og dere – enten dere er Finale eller Finalister. Foran oss alle ligger det muligheter og utfordringer knapt noen drømte om for kort tid siden.

Se fremover! Styr mot nye horisonter! Fremtiden er fantastisk spennende!



Eivind Simonsen
Administrerende direktør
i Finale Systemer



Finalisten / desember 2015

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 Kommunikasjon

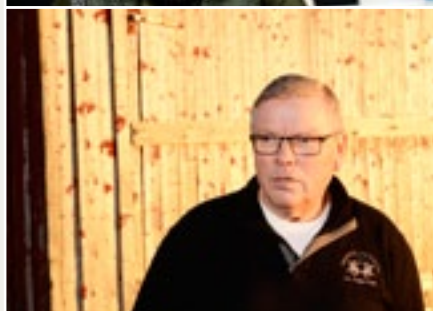
Opplag: 7.000

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



TEMA

SIDE 4-9 GJØR NORGE ENKLERE

Hans Jørgen Blomseth leder jobben med å fjerne unødvendig administrasjon og byråkrati i det offentlige Norge, slik at næringslivet får bedre konkurransekraft. Han refser regnskapsbransjen for ikke å synliggjøre forenklingene for sine kunder.

SIDE 10-11 ENKLERE Å SENDE INN SELV

Prosjekt ELSA i Skatteetaten vil gjøre det enklere for småbedrifter å levere selvangivelsen sin selv.

AKTUELT

SIDE 12-15 KJEDE MED AMBISJONER

Bookkeeper har utviklet en egen nettportal hvor de gir sine regnskapskunder enkel og oversiktlig tilgang til å se egne tall, godkjenne fakturaer og reiseregninger. De er ute etter å vokse i alle landsdeler.

SIDE 16-17 RUTER I RUTE

Ruter AS har tatt i bruk FINALE Årsoppgjør og FINALE Konsolidering. Men her er passasjertallene mer spennende enn regnskapstallene.

SIDE 18-21 VIL ØKE YRKESSTOLTHETEN

Rune Martinsen i Økonomiforbundet ser ingen grunn til at ikke regnskapsførere skal være like stolte over yrket sitt som sykepleiere og ingeniører.

PORTRETT

SIDE 22-25 EIVIND TAKKER AV

Administrerende direktør Eivind Simonsen forlater Finale Systemer ved årsskiftet. Nå er det fisk som fyller dagene til bedriftsutvikleren.

NYTT FRA FINALE

SIDE 26-27 STYREROM I SKYEN

FINALE Ledelse har byttet navn til Visma Boardroom, og er et ekstra praktisk verktøy for alle som i utgangspunktet kun har formaliteter å banke gjennom generalforsamlingen.

SIDE 28-29 FINALE FUSJONERER MED TO SELSKAP

De ansatte i Finale jobber fra årsskiftet i henholdsvis Visma. Visma skal ta med seg det beste fra FINALE-kulturen og videreføre FINALE-produktene i sin portefølje.

SIDE 28-31 GLIMT FRA BRUKERFORUM

Nok en gang var det full sal på FINALE Brukerforum. Her er noe av responsen fra deltakerne.



Forenkler i fri stilling

– Dette har blitt den morsomste jobben jeg har hatt i mitt liv. Intet mindre, erklærer prosjektleder Hans-Jørgen Blomseth. Fra hjertet i Nærings- og fiskeridepartementet forenkler den tidligere toppsjefen det som før frustrerte han.

Han er rett og slett satt til å forenkle «det byråkratiske Norge». Administrative kostnader for næringslivet var i 2011 beregnet til 60 milliarder kroner for å oppfylle lover og forskrifter. Gjennom ulike forenklingstiltak skal næringslivet få redusert disse kostnadene med 15 milliarder kroner årlig innen utløpet av 2017. Regjeringen eier prosjektet og har gitt Nærings- og fiskeridepartementet ved Blomseth mer eller mindre frie tøyler til å finne veier til effektivisering innen hele forvaltningen. Målet er å gi norsk næringsliv økt konkurransekraft, folk flest en enklere hverdag, og skape økt kvalitet med færre ressurser i forvaltningen. Med andre ord jobbe smartere!

Da han første gang ble kontaktet om jobben hadde han overhodet ikke lyst.

– Jeg sa instinktivt nei til jobb i Staten, sier Blomseth og smiler bredt.

– Men etter at hodejegerne fikk meg til å lese hva oppgaven skulle bestå i, kunne jeg melde meg som kandidat umiddelbart: Dette er jeg virkelig interessert i. En floskel, selvsagt, men: Dette er nærmest en samfunnstjeneste. Jeg ser at en med min bakgrunn og erfaring har mye å bidra med. Vi jobber med et veldig godt formål for hele Norge, for hele næringslivet i Norge. Det er morsomt og givende.

Selv om fokus er på næringslivet arbeides det også sammen med Kommunal- og moderniseringsdepartementet for å bidra til å oppfylle Regjeringens andre mål om digitalisering og en enklere hverdag for folk flest.

– Totalt sett dreier dette seg om at vi i

forvaltningen viser næringsliv og innbyggere at vi kan arbeide moderne og effektivt, sier Blomseth.

Jager helautomatisering

Han har kjent hvor skoen trykker. Blomseth har over tretti års erfaring med seg som leder fra privat næringsliv, og har vært med på å starte, bygge opp og restrukturere virksomheter. Han er utdannet siviløkonom fra Bedriftsøkonomisk institutt (BI), har en mastergrad i «Business Administration» fra University of Wisconsin, og har studert jus ved Universitetet i Oslo. CV-en omfatter stillinger som konserndirektør i Alcatel, viseadministrerende direktør i I.M. Skaugen, administrerende direktør i Norsk Lotteridrift og administrerende direktør i Det Nordenfjeldske Dampskibsselskab.

– En av våre visjoner er å kunne utvikle Europas beste system for rapportering og kommunikasjon mellom næringsliv og forvaltning. Dette gir føringer til begge parter om at prosessene i størst mulig grad må digitaliseres slik at næringslivet



” *Totalt sett dreier dette seg om at vi i forvaltningen viser næringsliv og innbyggere at vi kan arbeide moderne og effektivt..*

Hans-Jørgen Blomseth

« kan bruke tiden sin på å skape virksomhet og forvaltningen kan bli mer effektiv.

For å oppnå dette må systemer som Altinn utnyttes langt bedre av næringsliv og forvaltning.

– Målet for Altinn er å kunne gi elektronisk tilbakemelding på elektroniske henvendelser. Bare på denne måten kan man redusere svartidene nærmest til null.

– Det er om å gjøre å skyve mer og mer over på helautomatiske tjenester. Forvaltningen har alt å tjene på å redusere sine svartider dramatisk.

Spareutregning

– *De ulike tiltakene har alle et estimert innspareningspotensial. Hvordan beregnes dette?*

– Besparelsene beregnes blant annet ut fra anslåtte sparte timeverk. Ta for eksempel det at du nå kan opprette et AS selv utelukkende via nett. Der sparer du en times arbeid hos eksterne aktører. Ut fra en nøktern beregning med en timepris på rundt 600 kroner timen og vi hvert år har 25.000 nyetableringer registrert via nett, kommer vi ut med totalt rundt 20 millioner på det tiltaket. Vi har

full åpenhet om våre kalkyler. Det sier seg selv at det ikke kan gjennomføres en full samfunnsøkonomisk kalkyle for alle små og store tiltak. Hvis noen mener noe om våre kalkyler er det fint. Det viktige er at kalkylene er etterprøvbare, sier Blomseth.

Enkelte tiltak som fritak fra revisjonsplikt for mindre selskaper bidrar alene til en besparelse beregnet til 2 milliarder kroner årlig.

– *Dere er ikke bekymret for at fritak fra revisjonsplikt gir bedre kår for bedrifter som lever på kant med loven?*

– Oppfyller regnskapsbransjen kravene som settes til dem blir det lite juks og fanteri. Finansdepartementet satte i gang BI ved professor John Christian Langli, for å undersøke om det kom noe negativt ut av fritak av revisjonsplikt. Han har tatt for seg mer enn 1000 foretak, men finner veldig lite. Dette er en omfattende rapport som vil bli nøye gjennomgått.

– Gjennom at ting blir mer elektronisk, blir kontrollen enklere og mer sporbar. Vi snakker mer og mer med Skattedirektoratet for å at våre tiltak skal bidra til bedre kontrollmuligheter.

Blomseth har store forventninger

GJENNOMFØRTE FORENKLINGER OPPSTART:

- Redusert aksjekapitalkrav fra NOK 100.000 til NOK 30.000
- Digitalisert bedriftsetablering og veiledning (se Start/Drive bedrifter i Altinn) samt innringningstjeneste i Brønnøysund
- Gründerportal for enklere bedriftsetablering på nettsiden til Innovasjon Norge
- Aksjeloven betydelig forenklet mht stiftelse av aksjeselskaper (enklere og færre dokumenter)
- Skattefri omdanning fra NUF til AS
- Full elektronisk stiftelse fra 15.10.2015
- Revisjonsplikten fjernet for små bedrifter (opp til NOK 5 mill i omsetning)

til de prosjektene Skattedirektoratet har igangsatt og planlagt for at også næringslivet får muligheter til å levere elektronisk selvangivelse.

Selv har han begynt å snakke om forenkle inndrivingen av momsen.

– Jeg ser muligheten for å splitte momsen allerede i nettbanken. Når du betaler en faktura i nettbanken



GJENNOMFØRTE FORENKLINGER DRIFT:

- Halvering av oppbevaringstid for regnskapsdokumentasjon
- Oppheving av reglene om korreksjonsinntekt
- Forenklinger i bokføringsloven og verdipapirhandelloven
- Forenklinger i Konkursloven, heving av terskelverdi for meldeplikt
- Forenkling av aksjeloven – stiftelse, kapitalregler og styring
- Fullelektronisk samordnet registermelding
- Enklere og mindre rapportering til SSB
- Forskriftsforenklinger på en rekke områder
- Krav til originalkvitteringer for reiser og refusjoner opphevet
- SMB kan slippe årsberetning og får kun 5 notekrav (jfr. 1. rapport fra regnskapslovutvalg med forenklinger)

skal betalingen gå rett til bedriften og momsen direkte til Staten. Slik får Staten pengene sine med en gang, og bedriftene slipper å administrasjonskostnadene rundt den. Dette er et stykke unna og kommer neppe før 2017. Men slik er vår fremtidsfilosofi. Det er sånn vi må tenke og jobbe.

En trussel

– *Er du en trussel mot revisjons- og regnskapsbransjen?*

– Ja, det kunne man kanskje tro, men de to bransjene ser ut til å utvikle seg positivt. Jeg opplever både Revisorforeningen og Regnskap Norge som støttespillere i vårt arbeid. Både med hensyn til å gi faglige innspill til forskjellige tiltak, men også for at tempoet skal holdes oppe i gjennomføringen av forenklinger. Vi har også løpende kontakt med næringslivsorganisasjoner som NHO for å sikre

kvalitet på de tiltak som gjennomføres.

En ting som plager prosjektlederen er at når bedriftene blir spurt om det er blitt enklere å drive business, så sier de at de merker ingenting. Heller ikke i undersøkelsen som ble presentert under årets forenklingkonferanse mente næringslivet å se særlig til endringene.

– Da kan det være noen imellom her som stikker av med gevinsten. Vi har spurt noen regnskapsførere om hva de gjorde med faktureringen i forbindelse med innføringen av A-ordningen. De svarte at «jeg økte noen timer jeg». Jeg synes at bransjen burde ta inn over seg at de må markedsføre de forenklingene som gjøres av forvaltningen, for det er det beste for dem på lang sikt. De må si til bedriftene som bruker dem som rådgivere at nå har det blitt enklere, og dette bør også reflekteres i faktureringen.

– Dette er mitt lille spark til en





« bransje som jeg tror har en god fremtid, sier prosjektlederen.

e-faktura for alle

Visma Software har beregnet at Norge ved å innføre e-faktura (EHF) for alle, vil kunne overoppfylle regjeringens forenklingsmål på ett enkelt tiltak.

– I slutten av 2012 fikk vi innført efaktura for inngående faktura for staten, og fra primo 2015 skulle alle kommunene ha dette på plass. Ennå mangler 15 kommuner, mange etater innen forvaltningen, og kun om lag 40000 virksomheter har registrert seg som mottager av efaktura. Vi arbeider for at det innen få år skal bli obligatorisk for næringslivet å benytte efaktura.

Blomseth tror innføringen blir lettere i næringslivet.

– Det er fordi alle analyser både internasjonalt og i Norge, viser

” *Jeg synes at bransjen burde ta inn over seg at de må markedsføre de forenklingene som gjøres av forvaltningen, for det er det beste for dem på lang sikt.*

Hans-Jørgen Blomseth

GJENNOMFØRTE FORENKLINGER DIGITALISERING:

- E-faktura i stat og kommune
- Elektronisk skattekort
- Elektronisk kontoutskrift for tollkreditt
- Elektronisk resept
- EDAG (A-ordningen)
- Elektronisk levering av omsetningsoppgaven
- Elektronisk innmelding av sykefravær
- Enklere signeringskrav til Enhets- og Foretaksreg.
- Digitalisering av skjemaer, søknader, rapporter samt Enhetsprofilen
- Fullelektronisk samordnet registermelding

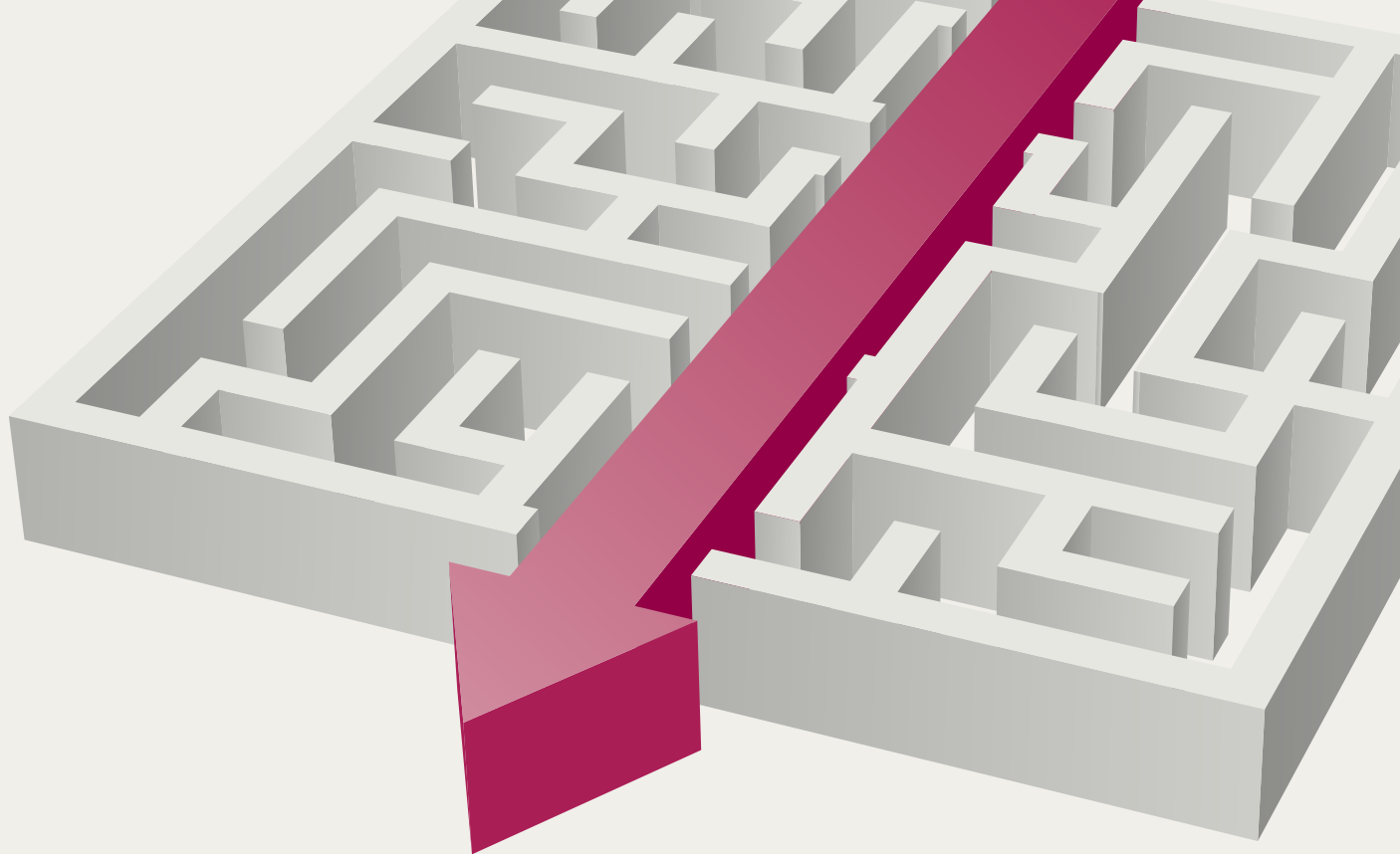
ekstreme besparelser. Vi klarte ikke sette Visma fast i noe som helst i deres kalkyler av besparelser, sier Blomseth.

Visma Software anslår mellom 16 og 17 milliarder kroner i årlige besparelser, ved at alle i næringslivet tar i bruk elektronisk handelsformat (EHF).

– Dette skal vi gjennomføre! forsikrer forenklingslederen.

Best på systemer

Å kalle forenklingsprosjektet omfattende er en mild beskrivelse. Blomseth har jobbet mye med å



FORENKLINGSTATISTIKK FRA 2011 TIL 2015 (31. AUG)

Regjering	Gjennomførte	Tiltak under gjennomføring	Årlig kostnadsreduksjon	Tiltak på arbeidslisten
Rødgrønn	37	25	5 mrd. kr	40
Dagens	35	24	3,2 mrd. kr	Over 60

skaffe seg oversikt over hva som kan og bør gjøres, og sette en rekkefølge. For eksempel er det igangsatt en omfattende regelrydding i all næringsregulering. 81 lover og nesten 700 forskrifter er gjennomgått. Mange av dem kunne fjernes eller endres, og lovprosesser er i gang for å skape et regelverk som passer i 2015.

Samtidig som han rydder i det gamle, gjelder det å passe på at det som kommer av nye regler og forskrifter ikke ødelegger for forenklingen. Derfor kommer et uavhengig Regelråd kommet på plass ved nyttår etter en svensk modell. Det skal påse at det ikke inn-

føres nye byrder for næringslivet uten at konsekvensene er grundig vurdert.

Innen 2017 håper Blomseth jobben med forenkling har glidd inn i et fast system. Dette er ikke noe som kan løses med skippertak.

– Jeg vil virkelig håpe at regjeringen vil gå videre med dette også etter 2017. Vi etterstreber en felles holdning og felles aksjon for forenkling, og den bør bli permanent. Tiden er vår største utfordring. Her har vi konkurransekraft-aspektet. Det er en rekke områder – for eksempel lønn – hvor vi ikke kan konkurrere med andre land, men vi kan bli best i verden på systemer!

GJENNOMFØRTE FORENKLINGER SERVICE:

- Samordning av tilsyn med havbruksnæringen
- Innovasjon Norge – forenklet tjenesteportefølje og kundedialog
- Mattilsynets regellesehjelp
- Nettportal for arbeidsinnvandring og tjenesteimport
- Fokus på svartider og veiledning
- Altinn med elektronisk tilbakemelding (1 times mål)
- Samling av etterspurt informasjon via Altinn/BRREG
- Nye mer helhetlige HMS-forskrifter (fra 47 til 6)
- Forskriftsforenkling innen fiskeri (fra seks til en)
- Regelhjelp.no



Vi etterstreber en felles holdning og felles aksjon for forenkling, og den bør bli permanent. Tiden er vår største utfordring

Hans-Jørgen Blomseth



Hovedprosjektleder Anne Marit Myrseth hos skatteetaten sammen med innføringsleder Kristin Hallandvik.

Vil lære deg å elske ELSA

Fra og med mars neste år kan enkeltpersonsforetak og aksjeselskap med enklere forhold levere en forenklet selvangivelse. Kvinnene bak håper flest mulig finner det enkelt å elske ELSA.

ELSA står for «Enklere levering av selvangivelsen».

– Selve løsningen, som du til våren finner i Altinn, heter Næringsrapport Skatt. Det er forenklingsprosjektet som heter ELSA, presiserer hovedprosjektleder Anne Marit Myrseth hos Skatteetaten med et smil.

Neste gang næringstallene skal sendes inn må de nesten 9000 som til nå har levert på papir, levere på en annen måte.

– Vi i Skatteetaten håper flest mulig næringsdrivende vil ta i bruk den nye løsningen, sier Anne Marit Myrseth. Hun understreker at personene som har vært

innom og testet løsningen stort sett er positive, og ser frem til en enklere måte å rapportere på.

– Løsningen er tilrettelagt for de foretakene som i dag leverer selvangivelsen for aksjeselskap og næringsoppgave 1 og 2, samt de seks mest vanlige tilleggsskjemaene.

Stor satsing

De vanligste skjemaene er gjennomgått og omdannet til en «gjør det selv»-webløsning som steg for steg tar deg gjennom postene og tallene som skal leveres inn. Totalt har Skatteetaten og Finansdepartementet investert 60 millioner kroner over 2,5 år for å forenkle innberetningen for enkeltpersonforetak og aksjeselskap med enklere forhold.

– Næringsrapport skatt åpner med en rekke spørsmål som skal stadfeste at du faktisk er blant de som kan bruke løsningen. Er du bonde eller taxi-eier, kan du for eksempel ikke bruke den, forklarer innføringsleder i prosjektet Kristin Hallandvik.

Skatteetaten regner med at 200.000 næringsdrivende kan bruke den nye, forenklede løsningen. Målet er at minst 50.000 næringsdrivende skal ta den i bruk i 2016.

– Vi kjørte en pilot i mai i år hvor til sammen 265 foretak leverte sin selvangivelse gjennom Næringsrapport skatt. For å få dem til å delta tilbød vi både skattefaglig og teknisk veiledning.

Det viste seg at henvendelsene til pilotproduksjonssenteret som bistod underveis, hovedsakelig dreide seg om regnskapsføring.

– Skatteetaten ga ekstra hjelp til brukerne for å få tallene på riktig plass for å få testet løsningen. Du må fortsatt forstå regnskapet for å kunne levere tallene til skatteetaten selv.

– Vi er opptatt av at opplysningene som leveres via den nye løsningen skal være riktige. Vi oppfordrer de som ikke har nok regnskapskunnskap til å benytte regnskapsfører. Hvis du mangler regnskap eller ikke forstår hvor tallene dine skal inn, blir det vanskelig å levere Næringsrapport skatt, forklarer Myrseth.

Veiledning underveis

De som leverer Næringsrapport skatt vil på sin vei gjennom rapporten få mulighet til å slå opp i hjelpetekstene til de ulike postene for å få ordforklaringer, eksempler og veiledning til hva som skal inn.

– Vi har jobbet mye med veiledningstekstene, slik at de skal være korte og ha et språk som er enkelt å forstå. Vi



Vi er opptatt av at opplysningene som leveres via den nye løsningen skal være riktige. Vi oppfordrer de som ikke har nok kunnskap om regnskap til å bruke en regnskapsfører.

Anne Marit Myrseth, Skatteetaten

har sett at flere av testpersonene bruker hjelpetekstene aktivt, og at de gir gode tilbakemeldinger når de føler at hjelpetekstene er til hjelp sier Myrseth.

Etter piloten fikk prosjektet mange gode tilbakemeldinger. 73 prosent av de som var med i piloten oppga at de opplevde innleveringen som enklere.

Det vil også bli enda enklere når du bruker løsningen for andre gang. For eksempel ligger utgående balanse fra siste år automatisk som inngående balanse i løsningen året etter.

For å gjøre løsningen så enkel som mulig har Skatteetaten flere ganger i prosjektperioden benyttet et eget brukertestrom hvor representanter fra herr ENK og fru AS har testet funksjonaliteten i webplattformen.

De har samtidig blitt filmet med blikksporing slik at Skatteetatens ansatte på motsatt side av veggen har kunnet observere hvordan de navigerer i løsningen. Testene har resultert i mange gode innspill og forbedringer har blitt gjort i flere runder.

Automatisk lagring

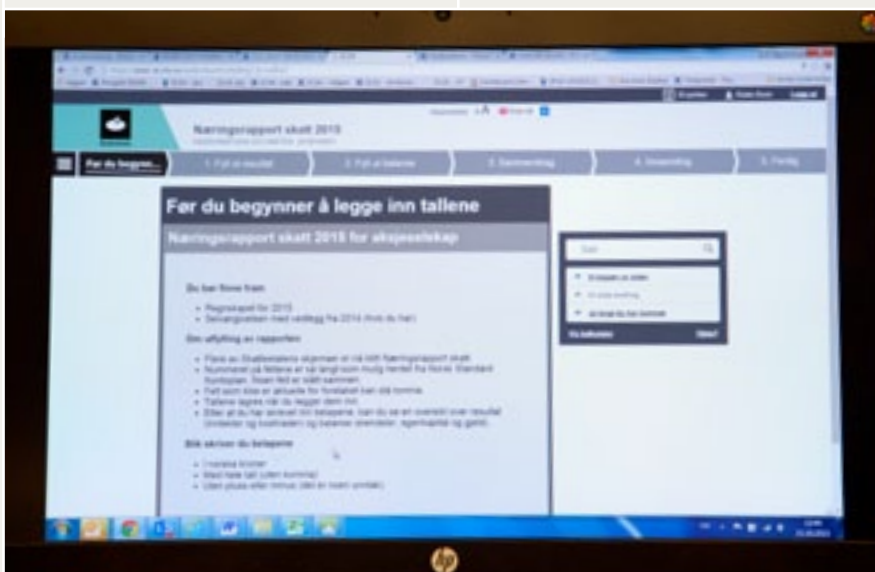
Næringsrapport skatt lagrer tallene underveis og husker hvor du forlot hvis du avbrytes i innsendingen.

– De som deltok i piloten brukte som regel i underkant av to timer på selve innrapporteringen. Fordelen med løsningen er at du kan stoppe og fortsette senere. Du kan også levere inn så mange ganger du vil før fristen. Det er kun den siste som blir lagret.

I tillegg til at løsningen skal gjøre det enklere for foretakene som bruker den, forventes det også en betydelig gevinst hos Skatteetaten på grunn av færre feil og kortere saksbehandlingstid som følge av den automatiserte løsningen.

– Vi håper at flere av de som ikke leverer og blir skjønnsignet, ser at det er blitt enklere å følge regelverket, sier Myrseth.

Skatteetatens prosjekt, SIRIUS vil bruke erfaringene fra ELSA-prosjektet aktivt når planene for resten av forenklingsprosessen legges.



Slik ser Næringsrapport Skatt ut. I starten må du svare på spørsmål for å avklare om du kan bruke løsningen.

BOOKKEEP



PER*

Gøy fra Vestlandet

Bookkeeper erklærer at de ved å lage enkle og pedagogiske presentasjoner av tallene, får regnskap og økonomi til å bli gøy! Både for de ansvarlige i bedriften og de på regnskapskontoret.

– Vi vil utvikle fremtidens regnskapskontor, rett og slett neste generasjons måte å jobbe med regnskap og økonomi på! I bunn for det hele er teknologien som automatiserer og forenkler prosessene rundt selve bokføringen, og så skal vi som jobber her være tilgjengelige for bistå rundt øvrig drift. Vi vil være kundens outsourcede økonomiavdeling. De skal kunne leie oss inn som sin økonomisjef!

Slik oppsummerer Lars Inge Tordal ideen bak Bookkeeper, regnskapskjeden som siden 2011 har kommet inn i regnskapsmarkedet som en rakett.

Filosofien er enkel. Bruk teknologi som er så lett tilgjengelig at brukerne kan gjøre unna det de må, så fort og så enkelt som mulig. Gjerne via en smart-telefon.

– Hvorfor ikke godkjenne fakturaer

eller reiseregninger mens du sitter i gravemaskinen og venter på neste lass med grus? smiler Tordal.

Lokal tilhørighet

Neste punkt er kunnskap og tilgjengelighet. Bookkeeper er opptatt av å være lokalt til stede med medarbeidere som kjenner og forstår det samfunnet de opererer i.

– Du må ha lokal tilknytning for å kunne drive god rådgivning. Utgangspunktet for vårt selskap er å distribuere gode teknologiske løsninger, men det er menneskene vi bryr oss om, poengterer Tordal.

– Vi skal hjelpe våre kunder til kloke valg. Tidligere har de kanskje brukt banken sin eller revisoren, men det er vi som virkelig kan kundens tall. Det skal vi vise fram.



Lars Inge Tordal og Rune Klett var de to som først gikk sammen i det som nå er den hurtigvoksende regnskapskjeden Bookkeeper.

Kjedens morselskap er etablert i Blomsterdalen i Bergen, men Bookkeeper har nå avdelinger i Os, Florø, Førde, Svelgen, Kalvåg, Arendal, Skjetten, Oslo, Kongsberg og Fredrikstad. I Blomsterdalen ligger også utgangspunktet for hele kjedetablingsen, de sammenslåtte regnskapskontorene til Lars Inge Tordal og Rune Klett.

Sammen over IKT

– Vi to har alltid vært teknologiinteressert, hver på vår kant, forteller Tordal om hvordan han og makkeren fant hverandre og ble til Bookkeeper i 2011.

– Jeg hadde hatt et selskap siden 2006 og vi var seks ansatte, Rune startet opp i 2003 og de var syv.

Siden 1. januar 2012 har kjeden økt fra 15 ansatte til å nå ha 130 ansatte og til sammen 1700 kunder.

Bookkeeper vokser gjennom å kjøpe seg opp i andre regnskapsbedrifter, men har også bidratt til å starte regnskapsbedrifter fra grunnen av.

– Vi sier nei til bedrifter som er ute etter generasjonsskifte. Vi kjøper som hovedregel kun 51 prosent, og vil at de som står bak fortsatt skal være med på eiersiden og ha kraft til å utvikle bedriften videre ved hjelp av våre verktøy, forklarer Klett.

Bookkeeper har som mål å vokse over hele landet. Etter å ha etablert

seg i vest, øst og sør, satser de nå i Midt-Norge og etter hvert også videre nordover. I hver region har de som mål å ha et selskap med regionalt ansvar.

Morselskapet har en egen administrerende direktør, Eivind Norebø, som er den som bruker mer tid på å skape ytterligere vekst.

Samtlige selskaper i kjeden skal tilby like betingelser. De har felles HMS-håndbok og felles personalhåndbok, like rutiner og like goder for de ansatte. Hvert år inviteres alle i kjeden til en samling for å få faglig påfyll og ikke minst bli bedre kjent med hverandre.

Utviklet eget system

– Utgangspunktet for å etablere Bookkeeper var at vi fikk utviklet ny teknologi for regnskapsbedrifter i samarbeid med KnowIT, som er en anerkjent leverandør. Pengeoverføringsappen VIPPS har for eksempel samme designer som Bookkeeper, sier Tordal. Da han og Rune Klett startet Bookkeeper sammen med flere partnere, hadde KnowIT nylig gjort seg ferdig med å bygge teknologi for Skandiabanken og så seg om etter en bransje som var underutviklet på IT-siden.

Ved å investere om lag 6 millioner kroner teknologi ved siden av et betydelig antall dugnadstimer blant eierne, har de bygget seg dit de er i dag. Flere av eierne har bakgrunn fra helt

Tilgjengelig, lettfattelig og selvbetjent. Det skal være så enkelt å holde oversikt over tallene sine at det blir gøy mener regnskapskjeden fra vest.



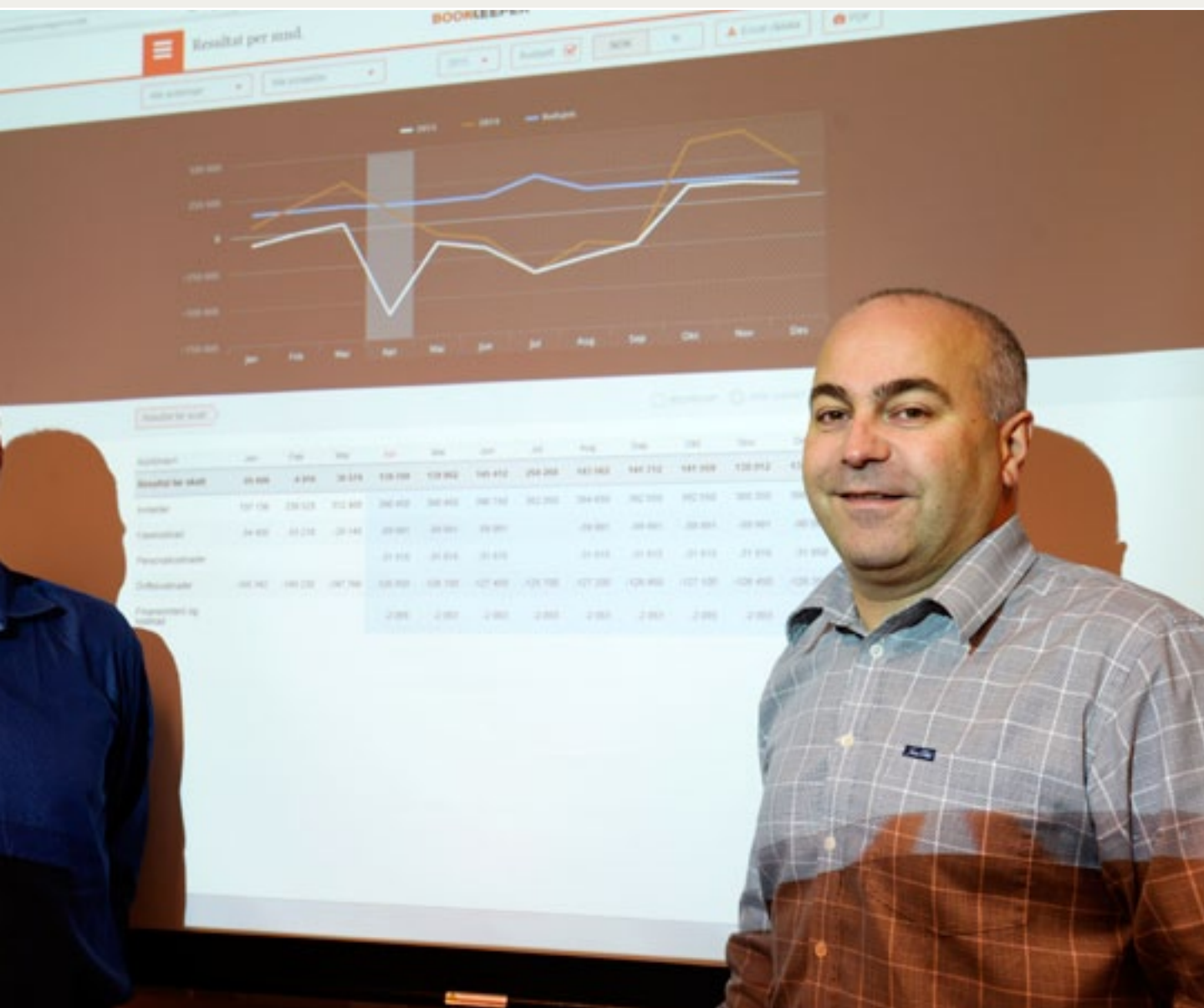
Regnskapsmedarbeiderne i Bookkeeper skal være tettest mulig på kunden, slik at de kan fungere som deres økonomisjef. Her er Tordal i det åpne landskapet i Blomsterdalen.

andre bransjer. Dette mener Tordal har vært en styrke. Ved å hente inspirasjon fra andre på for eksempel markedsføring og bedriftsutvikling mener de selv å ha truffet en nerve.

De ser blant annet at de appellerer til ungdommen.

– Vi har et tett samarbeid med BI og med Handelshøyskolen her i Bergen. Her får vi presentere oss gjennom «Bookkeeperskolen» og gir da studentene en helt ny opplevelse av hva bransjen vår består av. Vårt overordnede mål er å gjøre bransjen generelt og Bookkeeper spesielt til en attraktiv arbeidsplass!

For øvrig er gjennomsnittsalderen i selskapet lav sammenliknet med andre



regnskapsbedrifter. Totalt i konsernet er snittalderen 44 år. På kontoret i Fredrikstad er de tre eierne alle 36 år.

Brukeren først

Tilgjengelig, lettfattelig og selvbetjent er stikkordene for Bookkeeper.

For å utvikle et eget system var de bevisste på å sette kunden først og programmereren sist.

– Vi begynte med å få definert hva som var kundens behov. Deretter jobbet vi med design for å gjøre det så enkelt som mulig. Til slutt kom programmerne inn og lagde selve programvaren. På mange andre områder har det vært vanlig at kundene kommer til slutt.

Å bruke Bookkeeper fordrer ikke at

bedriftene har spesielle regnskapsprogrammer eller system. Det er en portal som er enkel å lære seg og lett å jobbe i. Du bruker den like gjerne fra mobilen som fra pc'en.

– Men vi krever av kunden at de følger vår måte å jobbe på. Det innebærer at vi håndterer både inngående og utgående fakturaer. I utgangspunktet forsøker vi å få mest mulig over på EHF, men vi kan fortsatt håndtere alle formater.

Og ikke minst er det fortsatt veldig gøy å være en del av Bookkeeper. I år ble Bookkeeper Vest, grunderselskapet, kåret til Gaselle-bedrift for 8. gang på rad.



Gazellediplomene har blitt så mange at de er erstattet av et lite dyr i bronse.

Regnskap i Ruter

I år skal Ruter konsolidere sitt konsern med FINALE for aller første gang, etter å ha gjort jobben manuelt i alle år. Men her i gården er passasjertall og kundekarakterer mye mer spennende enn regnskapstallene.

– Personlig vil jeg si at det beste med denne jobben er følelsen av at vi gjør noe viktig for samfunnet, at jeg jobber i et selskap med mening, sier Unn Tiller, leder for regnskapsteamet i Ruter AS, som er felles administrasjonsselskap for kollektivtrafikken i Oslo og Akershus.

Tiller leder en stab på syv som har ansvaret for alt fra å følge opp kommisjonærene som selger billetter, til å bidra inn i endringsprosesser internt og anbudprosesser eksternt.

I konsernadministrasjonen er det både et økonomiteam, et regnskaps-team og et lønnsteam, men de fleste av tjenestene som Ruter leverer, også innen lønn og fakturering, håndteres av underleverandører. Ruter har selv bare 244 årsverk, og de ansatte her jobber på ulikt vis med å følge opp selskapene som jobber på kontrakt.

Innovasjon

Mest av alt preges Ruter av innovasjon.



Man trenger ikke planlegge for å kjøre kollektivt når det kommer en trikk hvert femte minutt.

De møter framtiden med en klar ambisjon om ytterligere vekst. I og med at det offentlige i all hovedsak står for finansieringen, kreves gode planprosesser og strategidokument. Ruter skal både ha kapasitet til å takle den kraftige befolkningsøkningen i Oslo, samtidig som de ved hjelp av ny



Etter at kollektivselskapene i Oslo og Akershus fusjonerte til Ruter har passasjerantallet økt med 65 millioner! I fjor ble det foretatt 319 millioner reiser.



Unn Tiller beskriver Ruter som et selskap som gir de ansatte stor mulighet til personlig utvikling.



Unn Tiller sammen med sitt regnskapsteam i Ruter. Fra venstre: Synnøve Østerud Dehli, Unn Tiller, Liv Inger Kvist, Julie Fjellberg og Siv Gjelsten. Arne Rydding og Gunn Rugsveen var ikke til stede da bildet ble tatt.

teknologi vil gjøre det stadig mer miljøvennlig å reise kollektivt.

Tiller beskriver et selskap som gir de ansatte stor mulighet til personlig utvikling. Du kan i prinsippet velge å engasjere deg der du vil. Her er mange muligheter for den som ønsker å ta ansvar.

– Når du er et sted hvor det skjer så mye utvikling på så kort tid, da blir jobben ekstra spennende, mener Tiller.

Etter at kollektivselskapene i Oslo fusjonerte og ble til Ruter i 2008, har passasjerantallet eksplodert. I fjor ble det foretatt 319 millioner kollektivreiser i Oslo og Akershus.

Dette skyldes først og fremst en formidabel regularitet. Når det kommer en trikk hvert femte minutt trenger man ikke planlegge for å kjøre kollektivt. Det har effekt.

Informasjon i sanntid

– I tillegg har vi gått gjennom en rivende teknologisk utvikling. Med elektroniske reisekort og apper for både billetter og reiseplanlegging, forteller Tiller.

Trafikkavviklingen vises i sanntid på mange holdeplasser. Fokuset på kundene kommer alltid først, men nå er prosessen i gang for også å gi de på regnskap og økonomi flere tall i sanntid.

I det Tiller viser rundt i de tidsriktige lokalene ved Oslo S, og vi ved tavla i resepsjonen kan fastslå at alt er i rute, må hun bare presisere en liten ting: Symbolet til Ruter er opprinnelig ikke noen hashtag, eller emneknagg slik det heter på norsk, til bruk i sosiale medier.

Det er et kryssende trikkespor.

En rute om du vil.



Ruters symbol er kryssende trikkeskinner.



Slår et slag for yrkesstoltheten

Økonomiforbundets Rune Martinsen vil at regnskapsførere skal være like stolte over yrket sitt som det ingeniører og sykepleiere er.

– Regnskapsførere er en innmari viktig brikke i norsk næringsliv!

Hamarsingen Rune Martinsen utdannet seg en gang for lenge siden til å bli telemontør, men har liten praksis fra yrket, for da han først åpnet kjeften var han tillitsvalgt før han fikk sukk for seg.

– Jeg har meninger om det meste, nesten unnskylder den nye lederen i Økonomiforbundet seg med.

Først ble han lokalt en målbærer for fellesskapets beste, senere gjorde han karriere i forhandlingsavdelingen i Negotia, et forbund i YS (Yrkesorganisasjonenes Sentralforbund), her var han da Økonomiforbundet var på jakt etter ny leder.

– Jeg kjente for så vidt Økonomiforbundet godt fra før, da Negotia er fagforeningsorganisasjonen som Økonomiforbundet har samarbeidsavtale med på det tariffmessige og juridiske området.

Flyttet fokus

I juni i fjor tiltrådte Martinsen som ny daglig leder i Økonomiforbundet.

Siden har han jobbet internt med å omstrukturere organisasjonen.

– Dette er en svært spennende jobb, og det er veldig givende å få jobbe med utvikling. I min gamle jobb drev jeg jo stort sett med å forsvare en eller annen, da jeg stort sett ble kontaktet av fagorganiserte som hadde problemer av en eller annen art. I denne jobben har vi et enormt potensiale i et stort marked. Vi dekker to ulike segmenter i bransjen, og er både fag- og bransjeorganisasjon. I tillegg er vi åpen for alle som jobber med regnskap, ikke bare de autoriserte regnskapsførerne.

FINALISTEN treffer han på årets Skattekonferanse i Oslo, hvor han er på plass både for å få med seg nyheter og for å bygge nettverk og allianser.

Økonomiforbundet vil prate med alle.

– Vi anser oss overhodet ikke som noen konkurrent av Regnskap Norge.

Jo mer vi gjør sammen, jo bedre mener jeg det er for bransjen sett



Rune Martinsen har ett år bak seg som leder for Økonomiforbundet, som satser offensivt på samarbeid for å gjøre regnskapsbransjen bedre.

« under ett. Vi har en god dialog, og mange regnskapsbedrifter er medlemmer hos oss begge. Slik får de både solid bransjefaglig rådgivning, samt et individuelt medlemsskap som omfatter både kollektiv tariffrettslig og individuell arbeidsrettslig bistand, opplyser Martinsen.

Øke fagstoltheten

Blant de utviklingsmål som den nye lederen har satt seg er det å bygge yrkesstolthet rundt den viktige jobben som tusenvis av regnskapsmedarbeidere gjør hver dag.

– Du er ikke «bare» regnskapsfører. Du er en innmari viktig brikke for norsk næringsliv. Det bør vi løfte opp og fram.

Økonomiforbundet har derfor startet en jobb for at du skal kunne ta fagbrev som regnskapsfører gjennom en lærlingordning. Ved å opprette en mer praktisk rettet utdanning tror han også yrket vil bli mer attraktivt for flere unge. Etter fagbrev skal det selvsagt også

være mulig å ta autorisasjon.

– Samtidig ser vi på hvordan dagens regnskapsmedarbeidere uten papirer, kan få anerkjent lang praksis og dermed få mulighet til å avlegge fagprøve. Det gjør noe med egen yrkesstolthet å få papirer på at du kan faget ditt, sier han.

Egen dag for «fagfeiring»

Økonomiforbundet har allerede begynt jobben for å bygge mer anerkjennelse rundt fagmennesket regnskapsfører. I år ble historiens første Regnskapsførerdag arrangert, med alle tilgjengelige samfunnstopper på plass. Åpning og innledning ble for eksempel foretatt av finansminister Siv Jensen.

– Vi hadde ikke nådd godt nok ut og fikk ikke et så godt besøk som vi hadde håpet, men i ettertid har det har gått gjetord om kvaliteten på arrangementet, og vi er allerede kontaktet av potensielle samarbeidspartnere for neste års arrangement. Martinsen tror det vil ta noen år å bygge opp Regnskapsfører-

dagen og dens posisjon i bransjen, men ser lyst på mulighetene som ligger der.

– Meningen er å ha et arrangement over to dager: en faglig inspirasjonsdag og en kursdag.

Oppgraderer

Men han tør ikke love de store effektene utad før han er ferdig med å rydde internt i forbundet.

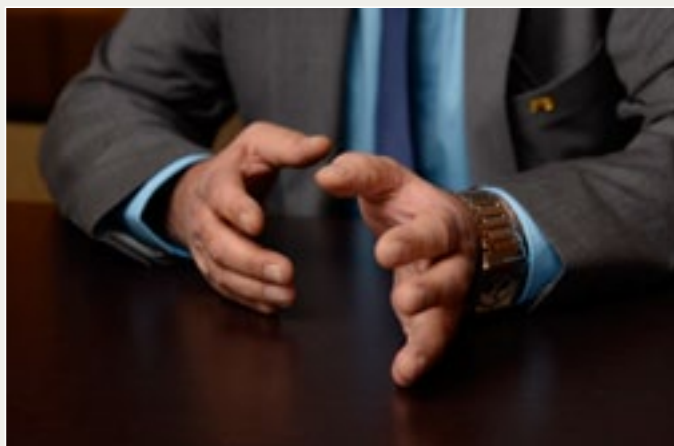
– Vi gjør noen store løft, blant annet på IT-siden, forklarer han. Plattformen for å kunne gjennomføre e-læringskurs skal oppgraderes. Ellers har han sett flere organisatoriske grep han vil gjøre.

Økonomiforbundet har 1700 medlemmer. Et tall som har holdt seg stabilt de siste årene.

– Vi har ryddet litt i kartotekene våre og avviklet noen medlemsskap som ikke var reelle, men så kommer det stadig nye til. Nå har vi ikke jobbet spesielt aktivt med å verve inn nye, men likevel tikker det inn. Mye takket være at vi i enkelte fylker noen fantastiske ildsjeler av noen lokale tillitsvalgte som jobber veldig bra med temakvelder og lokale kurstilbud. Der hvor medlemmene våre er aktive får vi også flere medlemmer.

” *Du er en innmari viktig brikke for norsk næringsliv. Det bør vi løfte opp og fram.*

Rune Martinsen, Økonomiforbundet





Det er og blir humankompetansen som regnskapsbedrifter skal tjene penger på

Rune Martinsen, Økonomiforbundet

– Hvor mange regnskapsmedarbeidere er fagorganiserte?

– Færre enn i arbeidslivet for øvrig av en eller annen grunn. De aller fleste har kanskje følt at de har en så trygg og god arbeidsgiver at de ikke føler noe behov for å ha noen ansatteorganisasjon i ryggen, men det kan komme til å endre seg.

Menneskelig faktor

Han tror ikke på noe umiddelbart store endringer i bransjen, men det faktum at teknologien automatiserer stadig flere oppgaver er en utvikling som på sikt vil kunne lede til færre årsverk i hvert firma, om man ikke evner å hente inn inntekter på nye tjenester.

– Det er og blir humankompetansen som regnskapsbedrifter skal tjene penger på. Et datasystem skaper ikke lojale kunder, det er det din egen evne til dialog med kundene som gjør. Noen på hvert kontor som er gode kommunikatorer bør rendyrkes som rådgivere. Så vil vi alltid også trenge tallknuseren, hun og han som ble regnskapsfører fordi de trives bedre blant tall enn med å snakke med folk.

Et samspill av kompetanse og personligheter er nødvendig for å lykkes.

– Det å hele tiden sette sammen den optimale miksen av medarbeidere, vil være alle lederes store utfordring. Men det vil alltid være slik at en kunde som har en god dialog med sin regnskapsmedarbeider, han beholder du. Han som føler seg forstått og at du løser de problemene han har, påpeker Martinsen.

– Klarer du ikke by på den menneskelige faktoren ved regnskapsføring, kan ingen teknologi i verden få kundene til å bli hos deg.



Ringen sluttet

En fiskersønn krysser sitt spor. Den nye forretningsideen som er så god at det er smått utrolig at ingen har tenkt på den før, har han hentet fra havet. Du trodde vel aldri at Eivind Simonsen (65) skulle begynne å tvinne tommeltotter?

– Vemod, ja. Det er klart det er slike følelser knyttet til å forlate Finale, men samtidig er det spennende å få muligheten til å gjøre noe helt annet, bekjenner han fra sitt nyinnredede kontor i en forretningsgård midt i Tromsø sentrum. Skiltene til EMS Consulting er ikke på plass ennå, men han har allerede hatt mange viktige møter her inne. Herfra skal han forvalte formuen han har bygget seg gjennom salg av to særdeles suksessrike selskaper: Regnskapsbedriften MerkantilService ble solgt til Sparebanken Regnskapshuset i 2012, og Finale Systemer til Visma i 2014. Begge for en anselig slump med millioner. Det var da. Akkurat nå kretser det meste av tankekraft rundt det nye fiskeforedlingsprosjektet han og et par kompanjonger går svangre med.

Fokusert

Alle som har prøvd å sette tema for samtaler med Eivind Simonsen vet at det bare er et spørsmål om tid før det uansett handler om det han har på hjernen akkurat nå. Han har en ubestridt styrke som heter fokus. Utad kan han framstå som håpløst distre. Men årsaken til at han stadig glemmer ting som; billetter, telefoner, vesker – og ikke minst tiden – i så stor grad, er at han alltid blir så til de grader oppslukt av det han har fokus på.

En av de mange historiene fra tiden da de utviklet Finale handler om hvor-

dan Eivind sto og malte vinduer hjemme i leiligheten som var under oppussing. I hodet hans kvernet problemstillinger rundt selskapet, og kun det. Da han endelig ble «vekket» ut av tankebanen sin, hadde han rukket å male nesten hele vinduet. Ikke karmen, altså, men vindusglasset...

– I de årene som det sto på som

Eivind Simonsen (65)

Hav eller fjell

– Hav, definitivt. Prøver så ofte jeg kan å få meg en tur i båten.

Kjøtt eller fisk

– Fisk i alle mulige varianter. Det finnes ikke bedre måltid!

Øl eller vin

Ingen av delene. Jeg foretrekker alkoholfritt.

Nettavis eller papiravis

Etter hvert har nok nettet tatt over mer og mer.

Globetrotter eller hjemmekjær

Tja. Egentlig er jeg hjemmekjær, men jeg og ho Irene (fruen) er begge glad i å reise. Så da blir det vel globetrotter.

Tallknuser eller ordkunstner

He, he. Også her tror jeg at jeg må ta ut helgardering.

Rock eller opera

Du vet det er noe som heter Rockeopera? Jeg velger det.

verst var jeg ikke særlig tilstede verken for hun jeg var gift med da, eller for datteren min. Det må jeg bare erkjenne, at jeg har hatt vanskelig for å slippe fokus fra jobb.

Vant til å jobbe

Det er mange innfallsvinkler når det gjelder Eivind Simonsen og hans historie, og han er en flink forteller. Han redegjør stolt om hjembygda og oppveksten, til tross for at de levde i svært nøkterne kår. Eivind er født og oppvokst i Arviksand, på Arnøya nord i Troms, ytterst ut mot storhavet. Faren var fisker, mora tok seg av gårdsbruket på land. Til de etter hvert ni søsknene som kom til, hadde foreldrene kun råd å koste utdanning på én. Broren som hadde hatt tuberkulose ble prioritert, slik at han som fysisk ikke var så sterk likevel skulle ha mulighet til å få seg arbeid. De andre fikk klare seg som best de kunne, og ble vant til å jobbe fysisk hardt helt fra de var barn.

Eivind tjente sine første kroner som syvåring. Da skar han torsketunger.



Det må jeg bare erkjenne, at jeg har hatt vanskelig for å slippe fokus fra jobb



Senere ble det ulike akkorder og mye hardt arbeid innen fiskeriene før han etter hvert bevegde seg over mot salg og dagligvarehandel. Eivind har alltid jobbet mye. Da han endelig fikk råd til å ta seg høyere utdanning, ved siden av jobben, hadde han blitt 28 år.

Kanskje er det fordi fattigguttens vei til å bli mangemillionær har vært så krevende, at han aldri har hatt behov for å vise hvor mye han tjener.

– Klart at inntekt har vært noe av drivkraften bak innsatsen vår, men vi har likevel alltid vært preget av nøkternhet, både vi gründerne og selskapet generelt. Kanskje har vi vist oss fram altfor lite. Det er vel det som er grunnen til at vi nå får høre at vi bare har hatt flaks, humrer han.

Eventyrlig driftsmargin

Selv om Tromsø er en liten by, er Finale Systemer svært lite kjent her. Enda mindre kjent er det at de år etter år har drevet med en driftsmargin på rundt 40 prosent! Eller at de har liten eller ingen turnover.

– Vi hadde flaks på ett punkt, og det var med timingen. Det fantes ikke særlig med alternativer på markedet, og vi traff med et produkt som de fleste så de ville ha behov for. Etter hvert fikk vi drahjelp av IBM, som på 90-tallet hadde utsalgssteder nær sagt i hvert et tettsted i Norge. De la oss inn som en del av sin pakke når de solgte maskiner til regnskapsbransjen. Dette var helt klart avgjørende for at vi vokste så raskt og ble markedsleder innen feltet få år etter oppstart.

Men selvsagt gikk det ikke helt av seg selv. Eivind tilbrakte overgangen mellom 80 og 90-tallet på konstant reisefot.

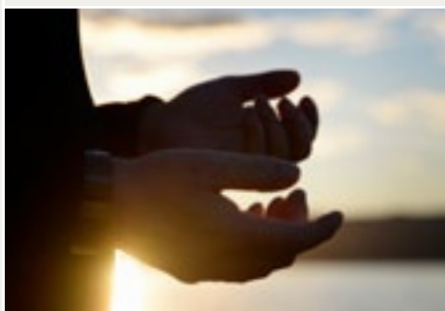
– Hvis jeg får et glimt av avtaleboka mi fra den gang vil jeg nesten spy. Jeg reiste om natten og var i møter hele dagen, så var det ny reise neste natt og nye møter i en ny by neste dag.

Pantsatte alt

Oppstarten av MerkantilService var annerledes. Der hadde han satt så mye på spill. På et tidspunkt hadde Eivind samtlige åtte søsken inne som

”

Det er bare banksjefene som tror at bankene er med på å bygge opp næringsvirksomhet her til lands. Bankene tenker på sin virksomhet, ikke din.



kausjonister for gründervirksomheten sin.

– Jeg måtte også pantsette leiligheta mi. Så hadde jeg en gul Mazda, og banken ville ha pant i den også. Til og med en liten Gaupen tilhenger tok de pant i før de ga meg lån. Og tilhengeren

forsvant faktisk i dragsuget der på grunn av noen regninger som ikke ble betalt til forfall. Jeg tenkte litt på det da den samme banken bladde opp for å sikre seg aksjene i MerkantilService. At de en gang på 80-tallet så seg nødt til å hente den der lille hengeren, sier han og fyrer av et lite spark:

– Det er bare banksjefene som tror at bankene er med på å bygge opp næringsvirksomhet her til lands. Bankene tenker på sin virksomhet, ikke din. Har du ikke sikkerhet, får du ikke lån. Det er ingen i banken som står der for å hjelpe deg fram.

Heller ikke offentlige støtteordninger har vært til hjelp for gründeren.

– Da vi startet FINALE forsøkte vi å søke støtte fra det som den gang het NT-programmet, men fikk til svar at det allerede var så mange regnskaps-system på markedet. Jeg svarte at de i det minste kunne ha lest søknaden før de sa nei.

Finale Systemer har som kjent aldri vært et regnskapssystem, men et årsoppgjørssystem. Derav også navnevalget.

– Navnet kan vi takke Ottar Friis for.

Ottar blandet med sterk lokal drikke, førte til at navnet kom fram under en fest de tre gründerne tok seg hjemme på Skjervøy. Ottar gir seg også nå til nyttår.

Ett år i utvikling

Selve ideen om å automatisere årsoppgjøret hadde Eivind syslet med i sine egne regneark helt siden han startet MerkantilService. Da han møtte programmererne Magne (Olli) og Ottar (Friis) hadde de to nylig mistet jobben i et datafirma som var gått konkurs. Sammen besøkte de tre en presentasjon av en programvare som de fikk liten eller ingen tiltro til, og bestemte seg derfor for å prøve selv. De var innstilt på



” Hele poenget med å utvikle en bedrift er å gjøre den uavhengig av deg selv. Hvis du ikke klarer det har den ingen verdi

å gi alt, men det ble noen lange dager, uker og måneder som etter hvert ble til ett år, før de hadde et ferdig produkt.

– Magne og Ottar hadde det absolutt tøffest da, og levde hele det året på lån og oppsparte midler. Jeg hadde jo MerkantilService og sånn sett en økonomisk trygghet i ryggen. Dessuten fordelen ved å ha et lett tilgjengelig testmiljø for programvaren etter hvert som den ble utviklet.

Men også for Finale Systemer ble det fort bedre tider. I 26 av de 27 årene som Finale Systemer har eksistert, så har selskapet gått med overskudd. Nye produkter har blitt utviklet i tilknytning til årsoppgjør etter hvert som årene har gått, og den nevnte driftsmarginen har altså nådd eventyrlige høyder.

– Hele poenget med å utvikle en bedrift er å gjøre den uavhengig av deg selv. Hvis du ikke klarer det har den ingen verdi. Vi erkjente omsider at ingen av oss så ut til å bli yngre, samtidig var det ingen i neste generasjon som ville

overta. I tillegg så vi at overgangen til Software as a service (SAAS), hvor du abonnerer på tjenester i skyen, krevde et løft på utviklingssiden det ville bli krevende å ta alene, oppsummerer Eivind om bakgrunnen for salget.

Gründerne brukte god tid på å finne det riktige selskapet som kunne ta FINALE videre, og som kunne betale det de forlangte. En bedrift med så hyggelig driftsmargin år etter år, trenger ikke gå på billigsalg.

– Så sa jeg at jeg skulle sitte to år. Nå ble det ett, for som han Ottar sier: Det som er solgt er solgt. Jeg har nok ikke den samme drivkraften for FINALE nå lenger, og da skal andre ta over.

Fiskefokus

– Men nå skal du høre, sier han og begynner å fortelle.

For nå er det altså fisk som står i fokus for Eivind. Han er medeier og styreleder i Vesteraalens. De som lager Norges mest kjente fiskeboller, du vet. I

år bygges ny fabrikk, og nå skal det ikke bare produseres fiskefars og fiskeolje, men et vell av nye produkter. Gjennom ulike kontakter og prosjekter skal det være mulig å selge samme fisk veldig mange ganger.

– Ennå i dag står fiskematprodusenter og kverner hel fileten til farse. Det er like mye galskap i det som å lage kjøttdeig av indrefilet. Vi kommer til å ta ut og selge fileten som fersk loin. Avskjæret fra fileten lager vi til farse, fiskeskinnet males til proteindrikk, og så er det en rekke andre samarbeidspartnere som kan nyttiggjøre seg av det som før ble definert som slog og kastet.

– Biomarin forskning har mye fokus på hvordan de kan høste organismer fra havbunnen som vi kan nyttiggjøre oss. Hvorfor ikke heller se mer på det vi allerede har hentet opp!

Eivind er blitt med ut av kontoret og til havet. En stadig svakere høstsol forbereder seg på å dukke under horisonten for siste gang i år, og lave stråler klarer bare å varme litt, men det betyr ingenting, for nå har Eivind snakket seg varm.

– Nå skal du høre, gjentar han.

Det er bare å glede seg til fortsettelsen.

Skybasert styrerom

I januar lanseres verktøyet Visma Boardroom, som gjør det enkelt å arrangere styremøter og generalforsamlinger, og forenkler arbeidet med protokoller og referat. For alt skjer nå elektronisk.

Finale Systemer startet i 2013 utviklingen av FINALE Ledelse som et verktøy for regnskapskontor. Produktet var tilpasset de regnskapskontorene som i praksis sørger for at alt av formalia er på plass i selskapene de fører regnskap for. Dette gjelder spesielt mindre selskap. Disse som ikke har så mange styremøter, få styremedlemmer og kanskje bare en eneste aksjonær.

Fire utviklere jobber nå fulltid med å videreutvikle produktet som har skiftet navn til Visma Boardroom. Så lenge FINALE Årsoppgjør er oppdatert med riktig fødselsnummer og kontaktinformasjon på de med roller og aksjer i selskapet, ligger det an til mer eller mindre helautomatiske tjenester for avvikling av generalforsamlinger og styremøter.

Tester i drift

Rune Pedersen er Service Owner (produktansvarlig) for Visma Boardroom, og har deltatt i utviklingen fra første kode.

– Vi skal nå inn i en pilotfase for den nye funksjonaliteten for signering og styremøter. Vi vil også bruke tiden

framover på tilbakemeldinger fra kunder for å forbedre produktet. Vi forbereder en større lansering nå i januar, forklarer Pedersen.

Kort forklart importerer Visma Boardroom relevant informasjon om selskapet ditt fra FINALE Årsoppgjør. Basert på de aktuelle tallene genererer den automatisk et forslag til innkallingsbrev og sakliste til styremøter og til generalforsamlingen. Det du trenger å skrive inn selv er tid og sted, og eventuelle ekstra saker som skal behandles i tillegg til det som allerede står i innkallingen.

Så klikker du send, og programmet sender da automatisk ut innkallingen til alle aksjonærer eller styremedlemmer. Denne informasjonen er også hentet fra Finale Årsoppgjør.

– Så lenge det ligger korrekt informasjon i FINALE Årsoppgjør med navn og fødselsnummer på alle aksjonærer og styremedlemmer, så går innkallingen automatisk, forklarer Pedersen.

Genererer protokoll

Men det stopper på ingen måte der. Når generalforsamlingen er avholdt kan

Visma Boardroom generere forslag til en generalforsamlingsprotokoll, basert på innholdet i generalforsamlingens sakliste og de formelle lovkravene til dokumentet. Denne redigerer man etter behov og sender den deretter til elektronisk signering hos de representantene som er valgt til å godkjenne protokollen. De får varsling på sms om at de må inn å signere, og kan gjøre dette fra mobilen hvis de vil.

En tilsvarende tjeneste finnes i Visma Boardroom for å avholde styremøter, også hva angår styreprotokoll.

Pedersen er sikker på at mange av de som sitter som styremedlemmer i flere ulike selskaper vil omfavne denne tjenesten. I Visma Boardroom vil de få god oversikt og kontroll på alt av sakspapirer og formalia for de ulike selskapene.

– Visma Boardroom er et unikt produkt som vil hjelpe norsk næringsliv med å få på plass alle formalitetene og all dokumentasjon som det slurves med i dag, sier administrerende direktør Erlend Sogn i Visma Software.

Kan nå større markeder

Visma Boardroom benytter Signicat som leverandør av selve signeringstjenesten. Hvilket gjør navnetrekkene på papir overflødig. Du logger deg inn med BankID, og sjekker dokumentet du skal signere som ligger vedlagt som pdf. Deretter er det bare å klikke godkjenn,

” Så lenge det ligger korrekt informasjon i FINALE Årsoppgjør går innkallingen automatisk.

Rune Pedersen, Service Owner



Rune Pedersen, systemowner for Visma Boardroom, presenterte løsningen for FINALE Brukerforum.

og dermed er signeringen gjort.

– Fordelen med Signicat er at de er integrert med BankID over hele Norden. Det gir oss mulighet til å tilby funksjonalitet også utenlandske styremedlemmer og aksjonærer i framtiden, forklarer Pedersen. Han ser også for seg at Visma Boardroom kan nå markeder utenfor Norge.

Større bruksområde

I utgangspunktet er dette ment å avlaste produksjonen av formalia for mindre selskaper, det har også vært hovedfokus under utviklingen av produktet. Pedersen ser også for seg at større selskap vil kunne ha nytte av løsningen, selv om de nok i større grad er nødt til å redigere i dokumentene som genereres automatisk.

– Vi forventer selvsagt mest interesse og trafikk rundt produktet etter hvert som de ulike bedriftene begynner å avholde sine generalforsamlinger, men



Her logger du deg inn og signerer protokoller. Løsningen er levert av Signicat.

vi lanserer en versjon allerede i januar slik at det er god tid til å bli kjent med produktet.

Som regnskapsfører trenger du ikke opprette brukere eller gi tilgang i Visma Boardroom til de som skal inn å signere. Så lenge du har korrekt fødselsnummer og epostadresse, så får de tilsendt en link som sender brukeren til en portal med informasjon om alle tilgjengelige selskap for brukeren.

Utviklingen går for fullt videre og Pedersen forventer at en rekke nye tjenester vil kunne legges til i Visma Boardroom, for å forenkle administrasjonen rundt det å drive bedrift.

– Vi blir å arbeide for fullt med nye funksjoner. Vi ønsker å integrere oss mer med andre Visma-systemer, og bli en del av en større Visma-plattform, sier Rune Pedersen.

Styrker FINALE-produktene

Når selskapet Finale Systemer AS ved årsskiftet slås sammen med andre deler av Visma, skal FINALE-produktene og -kompetansen som Visma kjøpte for et år siden satses på som aldri før.

– Vi opprettholder lokasjonene, produktnavnene, den samme supporten og de samme menneskene. Og så styrker vi hele dette miljøet, sier nåværende styreleder i Finale Systemer, Eivind Gundersen.

– Den eneste du ikke kan ringe til i finalesammenheng etter 1. januar er Eivind Simonsen, ellers blir alt å fortsette som før, forsikrer Erlend Sogn, administrerende direktør i Visma Software (VS).

Salg, support og utvikling styrkes

– Videre utvikling av FINALE skal nå skje i Visma Software International. Programvaren får med seg sine egne utviklere, som i tillegg nå får tilgang på en ressurspool på flere hundre andre utviklere som vil kunne bidra til å styrke

FINALE som produkt, sier Gundersen.

Han poengterer at FINALE-miljøet i Tromsø og Skjervøy skal opprettholdes og styrkes, og understreker at produkt og fagkompetanse henger spesielt tett sammen når det gjelder FINALE. Derfor er det viktig for Visma å forvalte både systemet og kompetansen som fulgte med oppkjøpet på best mulig måte.

De ansatte innen salg, markedsføring og support blir å gå inn i teamene til Visma Software.

– Visma Software har flere tusen regnskapskontor på kundelista. Det gir oss en mulighet til å levere FINALE ut til enda flere. Å inkludere hele Visma Software sitt salgsnettverk med de ansatte fra Finale Systemer som allerede kan produktet, tror vi vil gi god effekt, sier Gundersen.

Beholder Brukerforum

Verken Gundersen eller Sogn tror eksisterende kunder av FINALE vil merke

noen vesentlig forskjell. De skal

forholde seg til de personene og de telefonnumrene de alltid har brukt for kontakt og support.

– Det er viktig for oss å opprettholde den gode kundeopplevelsen som Finale Systemer har gitt til sine kunder, påpeker Gundersen.

– Etter å ha vært på FINALE Brukerforum i høst kan jeg her og nå slå fast at også det skal vi beholde, sier Sogn i Visma Software.



Eivind Gundersen er styreformann i Finale Systemer.

Glimt fra FINALE Brukerforum 2015



Finale Systemers Gul Khan tar imot finalistene ved ankomst konferansesenteret til Thon Hotel Bristol i Oslo.



Erlend Sogn er administrerende direktør i Visma Software, og får salgs- og markedsavdelingen fra Finale inn i sin stab. Sogn mener fusjonen kommer til å styrke FINALE-produktene ytterligere.

– Brukerforum er for oss en veldig viktig arena for å samle kunnskap fra markedet, og dele våre ideer om konkrete løsninger. En av de største bevarte hemmelighetene i regnskapsmarkedet er at årsoppgjør er en av de største «cashcows» som bransjen har. Her kan de ta fastpris for oppgjøret, samtidig med at de sparer tid fordi systemene de har tilgang til er så effektive å jobbe med. Uten inntektene som systemer som FINALE muliggjør, hadde marginene i regnskapsbransjen gått ned, sier Sogn.

Han mener FINALE-produktene hører naturlig inn i Vismas portefølje.

– Gjennom oppkjøpet av selskapene Total og Finale i fjor, har vi fylt på med kompetanseområder som Visma ikke har hatt før. Dette har vært vår akilleshæl i mange år. I løpet av 2015 har vi gjort et kvantesprang og fått et ledende kompetansemiljø på dette området. Vi ser at det blir viktigere og viktigere å levere en total løsning. Dette vil gagne kundene våre, understreker Sogn, og fortsetter:

– Produktet FINALE er akkurat så sterkt som vi trodde da vi kjøpte det. Fornøydhetsgraden blant kundene er svært høy, og kompetansen blant de ansatte er like god som vi trodde. Nå gjelder det for oss å fylle på med enda flere produkter som kan effektivisere norsk næringsliv.



En fullsatt sal lytter til at administrerende direktør Eivind Simonsen ønsker velkommen.



Midtveis i alle foredrag og oppdateringer, serveres lunsj fra en overrådig lunsjbuffet.





Her er Mette Alfstad Johansen fra Consultia sammen med Ole Petter Alfstad og Jørgen Messel fra Nordstrand Revisjon AS.



Her er Finales Mads Johnsen i samtale med finalister administrerende direktør Eivind Simonsen står Kjeld FINALE lengst.

Gode tilbakemeldi

I år igjen kunne Finale Systemers ansatte samle sammen evalueringsskjema med jevnt over gode score på foredragene under Finale Brukerforum. FINALISTEN har snakket med noen av de som deltok.

Consultia

Mette Alfstad Johansen er daglig leder i sitt nyopprettede revisjonsselskap og deltok på sitt første FINALE Brukerforum. Hun tok i bruk FINALE første gang i august i år.

– Siden jeg akkurat har begynt å benytte meg av dette systemet, så var hele dagen nyttig for meg. Jeg synes også det var veldig spennende å høre på foredraget til Erlend Sogn om hvor mye tidstyvene koster samfunnet i dag, forteller hun.

På spørsmål om hva Visma må være spesielt oppmerksom på å videreføre, svarer hun følgende:

– Analyseverktøyet og anleggsregisteret er veldig nyttig for meg som revisor, og dette er noe jeg ikke har sett

at så mange andre systemer har så dette mener jeg absolutt bør videreføres.

Nordstrand Revisjon

Fra Nordstrand Revisjon AS deltok både Ole Petter Alfstad og Jørgen Messel. Alfstad opplyser at han har brukt FINALE siden «tidenes morgen», mens Messel har brukt det så lenge han har vært ansatt i Nordstrand Revisjon, det vil si de siste fem årene.

Begge satte de pris på å få presentert nyhetene i årsoppgjørsprogrammet, og de grepene som gjør at man enkelt kan spare tid på arbeidet.

På spørsmål om hvilken egenart ved FINALE som Visma må videreføre svarer Alfstad følgende:

– Positive og blide ansatte, personlig service og hurtig respons.

Jørgen Messel har også klare synspunkt her.

– Jeg håper Visma beholder det

” *Jeg håper ikke Visma går i fella, hvor de skal gjøre store endringer på kort tid for å «revolusjonere» programmet.*

Jørgen Messel, Nordstrand Revisjon AS



på vei inn til Brukeforum. Ved siden av Ole Otterstad, en av de kundene som har brukt



Fra venstre Hanne Bredeesen, Anita Jellum og Randi Jødahl, alle autoriserte regnskapsførere og alle representerte de Nannestad Regnskapslag.

nger fra finalistene

utgangspunktet de har fått i FINALE, og jobber videre derfra. Jeg håper ikke de går i fella, hvor de skal gjøre store endringer på kort tid for å «revolusjonere» programmet.

Nannestad Regnskapslag

Anita Jellum, daglig leder og autorisert regnskapsfører Nannestad regnskapslag SA, hadde med seg to av kollegaene ved kontoret og syntes det var mye nyttig å få med seg fra FINALE Brukerforum.

– Vi har brukt FINALE Årsoppgjør siden revisjonsplikten bortfalt for små selskaper, det er vel rundt fire år siden nå. Tidligere lot vi revisorene kjøre årsoppgjøret for oss. FINALE Årsoppgjør er et lettvinnt program å bruke, som er enkelt å forstå.

– Hva hadde du mest utbytte av fra dette års Brukerforum?

– Det var nyttig å få litt oppdateringer, men jeg savnet kanskje å også få litt

flere tips for oss som jobber med mindre foretak. Mye handlet om konsern og større selskaper. Men spesielt det som handlet om praktisk bruk var fint å få ta med seg tilbake i arbeidshverdagen. Jeg trivdes med at dette var et brukerforum som opplevdes som mer nyttig enn utelukkende som en salgskanal. Mange forsøker først og fremst å selge deg ny programvare på slike arrangement, slik opplevde jeg det ikke i så stor grad. Noe jeg fant positivt, sier Jellum.

Otterstads Revisjonskontor

– Jeg var vel ikke førstemann til å ta i bruk FINALE, men jeg var veldig tidlig ute da jeg begynte med programmet i det jeg og Britt Solli har diskutert oss fram til måtte være 1988, smiler Kjeld Ole Otterstad. Han er blitt 77 år, men er fortsatt i sving med Otterstad Revisjonskontor AS.

Otterstad har vært på de aller fleste brukerforumene til Finale Systemer, og

for han er den absolutt største verdien å få møte de ansatte i selskapet, og selvsagt gode kollegaer innen revisjon og regnskap.

– Det er ikke først og fremst for å høre nytt fra FINALE jeg er her for. Men det er alltid lærerikt å møte gjengen her.

Otterstad var en av de som reagerte negativt da han første gang hørte at selskapet var solgt.

– Men det var avgjort en klok beslutning. De begynner å trekke på årene de guttene i Finale også, ler han.

Han håper Visma klarer å ivareta den gode personlige servicen Finale Systemer alltid har klart å yte.

– Jeg har nå telefonnummeret til flere av gutta der ennå, så jeg vet nå hvor jeg vil ringe hvis jeg trenger hjelp. Uansett hva selskapet heter, sier han.

B



Returadresse:
Finale Systemer as
Postboks 2207, 9268 Tromsø

A festive background image featuring a dark blue night sky. A string of warm white Christmas lights is draped across the frame. Several large, bright red hearts are scattered throughout, some appearing to be part of the light string and others floating independently.

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