

FINALISTEN

Kundemagasin for Finale Systemer as / Desember 2011



Savner sikkerhet i skyen

Om noen år fra nå vil vi se oss tilbake og grøsse litt over hvor naive vi er i dag, hva angår sikkerhet i «Nettskyen», mener Terje Wold i Invenia. Han mener det vil bli enklere og mer naturlig å kryptere informasjon.

SIDE 4-11

Knuser norske
skattemyter

Side 4-7

Rammes ikke av
eurokrisen ennå

Side 8-9



Mytene får leve videre

Knapt noen tid på året er vi mer fokusert på myter, sagn og tro som i siste halvdel av desember. Disse mytene er varme, og de bringer mennesker sammen. Det er positivt. Mytene vi bærer med oss ellers i året er det verre med.

Ingen myter står sterkere blant nordmenn enn at vi i Norge har verdens høyeste skattenivå. Dette er ikke sant! Man kan gjerne ha en egen politisk oppfatning om at skattenivået er høyere enn det burde ha vært, men det er verken sant eller redelig å hevde at det norske skattenivået er høyere enn hos «alle andre». I denne utgaven av Finalisten viser vi at en rekke land har høyere skattenivå enn oss, og at tendensen er tydelig på at flere europeiske land kommer til å passere oss i den nærmeste fremtiden, som følge av Euro-krise, gjeldsbelastning og behov for å bringe penger inn i statskassene. Vil dette bidra til å avlive mytene om den norske skatten? Neppe.

Den andre seiglivede myten handler om hva vi forbinder med eksportnæringer. De fleste av oss forbinder eksportindustri med konkrete varer av jern, stein eller tre, som er tungt å frakte på og vondt å slå seg på. Dette til tross for at



Eivind Simonsen
Administrerende direktør
i Finale Systemer

kunnskap, opplevelser og teknologi utgjør stadig viktigere deler av næringslivet vårt – også det eksportrettede næringslivet. Reiselivet og IKT-næringen er viktige eksempler, og Telenor er den fremste enkeltaktøren og flaggskipet. Mytene får likevel leve videre, og i dagligtalen klarer vi ikke å ta innover oss de endringene vi vet skjer hos oss – og rundt oss.

Er mytene et problem for Norge? Ja, de blir fort det, når vi i næringspolitikken ofte legger mer vekt på myter, tradisjoner og oppfatninger enn av sannheter. All politikk har en tendens til å la seg tilpasse til hva velgerne forstår, og derfor vil mytene prege politikken. Da vil vi fortsatt oppleve velmente og omfattende tiltak for å hjelpe bedrifter og næringer i nød – i stedet for at vi klarer å stimulere til omstilling, nyskapning og ny vekst. Vi vil oppleve at vi, som samfunn, binder opp både økonomiske og menneskelige ressurser til å forlenge næringer med begrensede fremtidsutsikter, i stedet for å kunne utnytte fortrinn og potensial, og satse der muligheten for å lykkes faktisk er veldig gode.

Mytter er seiglivet. Det tar lang tid å avlive dem. Derfor blir dette som et lite førjulsevangelium, der du og jeg rundt lunsjbord og kafébord har en viktig oppgave. Det er i slike hverdagssamtaler at myter oppstår, og det er også her vi kan endre dem.

Frem til vi tar fatt på denne oppgaven, får vi hygge oss med mytene om jomfrufødselen i Betlehem, sammen med de menneskene som betyr mest for hver enkelt av oss. På vegne av alle oss i Finale Systemer AS ønsker jeg alle våre samarbeidspartnere en riktig god jul og et godt og fremgangsrikt nytt år!



Finalisten / desember 2011

Et kundemagasin fra
Finale Systemer as

Ansvarlig redaktør: Eivind Simonsen
Redaksjon og grafisk produksjon: .. Pegasus Publisering AS
Trykk: Merkur Trykk AS
Opplag: 4.500
www.finale.no - telefon 40 00 22 15



Finale Systemer arbeider tett med regnskapsførere og revisorer over hele landet. Stadig vekk møter vi på fagfolk med gode, inspirerende historier, genuine ideer og tankevekkende betraktninger om faglige problemstillinger. Disse vil vi gjerne la flere inspireres av. Ta gjerne kontakt med oss dersom du har et tema eller en historie som vi kan presentere i Finalisten.
Kontakt: finalisten@finale.no



AKTUELT

SIDE 4-7 TID FOR BEKYMNING?

Hvordan vil et urolig Europa påvirke Norge de nærmeste årene? Eksportindustrien og deres leverandører vil trolig rammes hardt. Også de som skal føre de stygge tallene.

SIDE 8-11 SKATTEPARADISET NORGE?

Hvor tøff skattebelastning i forhold til BNP er det egentlig i Norge?



TEMA

SIDE 12-13 SVARENE OM SKYEN

Absolutt alle snakker om skyen, nettskyen – cloud computing. Men hva er det egentlig de snakker om?

SIDE 14-15 TRYGGERE I SKYEN

Roger Eriksen i iTet mener det er sikrere å lagre data i skyen enn i kjelleren. Utro ansatte er fortsatt hovedtrussel mot sikkerheten, hevder han.



SIDE 16-17 SAVNER SIKKERHET

10 år fra nå vil vi se oss til bake og grøsse litt over hvor naive vi var i 2011 med tanke på datasikkerhet, mener Terje Wold i Invenia.

SIDE 18-19 VÆR KRITISK

Per Morten Hoff i IKT Norge mener det er lurt å stille kritiske spørsmål om sikkerhet og sikkrehetsnivå, før man legger finansiell informasjon eller andre sensitive data i skyen.



KUNDEMØTE

SIDE 20-21 I EN SKY I SANNTID

De tre brødrene Bratlie ville sette sine fingeravtrykk på regnskapsførerbransjen, og har startet et firma som er en hybrid: Halvt regnskapsfirma, halvt it-firma.

SIDE 22-23 EUROPRIS

Lover kundene sine både mer tid og mer penger til overs



NYTT FRA FINALE

SIDE 24-25 ETABLERER TRE FINALE-STIPEND

For å støtte unge talenter etablerer Finale Systemer as tre stipend innen IT, økonomi og jus, som skal inspirere ungdom under utdanning til økt fordypning.

SIDE 26-27 REKORDSTORT BRUKERFORUM

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



SIDE 28-29 RAPPORT VIA WEB

Nå kan du enkelt sende regnskapsrapporter via web fra FINALE Webrapportering. En annen nyhet under utvikling er FINALE Prognose.

SIDE 30-31 TASTER TIL LYKKE

Her får du tips til hvordan du enkelt får enda mer ut av FINALE-programmene.





SEN

Den økonomiske krisen i Europa bidrar til å knuse mytene om det norske skattenivået. Revisorer og regnskapsførere får oppgaven med å «oppdra» et skattekritisk næringsliv.

YTENE

TEKST: SKJALG ANDREASSEN

FOTO: RUNE STOLTZ BERTINUSSEN

« KPMGs oversikt over de ulike nasjonenes skattenivå, bekrefter at Norden og Japan markerer seg på verdensbasis med et generelt høyt skattetrykk. Men oversikten avliver samtidig myten om at det norske skattenivået skiller seg ut som høyt. «KPMGs Individual Income Tax and Social Security Rate Survey 2011» viser at flere nasjoner har et høyere skattenivå. Og enda viktigere:

«Oppdragere»

Administrerende direktør Sandra Riise i NARF erkjenner at både regnskapsførere og revisorer har en rolle å spille som «oppdragere» for sine klienter, for å unngå at myter får ytterligere fotfeste som vedtatte sannheter.

– Vi kan gjerne ha en diskusjon om innretningen på skattesystemet vårt, og gjerne også om nivået. Men sannheten er jo at vi i dag ikke har noe spesielt høyt skattenivå her i landet, selv om vi kan få et helt annet inntrykk av å følge debatten om skatt, sier hun.

- Har myten fått feste seg fordi politikerne overdriver og næringsdrivende klager for mye?

– Jeg vil ikke påstå
at næringslivet – våre
klienter – klager og syter.



*Administrerende
direktør Sandra
Riise i NARF.*

Men samtidig tror jeg det er menneskelig å lete etter ytre feil og mangler fremfor å se hvordan man selv kan gjøre sin egen jobb bedre.

– Her kommer dere inn som oppdragere?

- Vel, i NARF vil

vi ikke endre vårt oppdrag. Vi jobber primært for å få til forenklinger for næringsdrivende. Men hvert enkelt NARF-medlem har en jobb å gjøre som samtalepartner og rådgiver for sine klienter.

Inntrykket mitt er at denne jobben utføres godt, sier hun.

Nyansere bildet

Advokat og partner Cathrine Bjerke Dalheim i KPMG mener det er viktig at regnskapsførere og revisorer engasjerer seg i spørsmålet.

– Om det ikke er behov for å drive «oppdragelse», så er det definitivt nødvendig å nyansere det bildet vi i Norge har av vårt eget skattenivå, sier hun.

Hun står bak den norske delen av KPMG-rapporten, og opplevde sterke reaksjoner da fjorårets rapport ble lagt



«Mens vi i Norge over flere år har hatt et stabilt skattenivå, har veldig mange land rundt oss måtte øke sine skatter»



Advokat og partner Cathrine Bjerke Dalheim i KPMG

frem. I år er ikke overraskelsen like stor, og dermed har heller ikke reaksjonene vært like store.

– De fleste ser hva som skjer i verden rundt oss. Mens vi i Norge over flere år har hatt et stabilt skattenivå, har veldig mange land rundt oss måtte øke sine skatter. Særlig i Europa er denne tendensen tydelig. Et stort antall land har behov for provenyøkning, som de må ta inn gjennom økt skattenivå, påpeker hun.

Og det er flere grunner til at landene rundt oss har sett seg nødt til å øke skattetrykket. Gjeldskrise er det mest omtalte, men Dalheim trekker også stadige kostnader i forbindelse med naturkatastrofer og ekstremvær som et annet.

Den
tredje
års-
aken



Advokat og partner Cathrine Bjerke Dalheim i KPMG.

til økte skatter i Europa er minst like vesentlig: Velferd.

Øker skattetrykket

– Storbritannia har nylig økt skattetrykket ytterligere for å kunne være i stand til å håndtere egne pen-

sjonsforpliktelser, og denne økningen er kommet etter at statistikken vår ble utarbeidet, sier hun.

Og Storbritannia er ikke noe tilfeldig valgt eksempel; de sto fra før av for den største økningen i personlig toppbeskatning, fra 40 prosent i 2009/2010 til 50 prosent i 2010/2011.

– Signalene i resten av Europa tyder på at flere vil følge etter?

– Ja, det meste tyder på at flere land planlegger å øke skattenivået, ikke minst for å kunne håndtere gjeld, sier hun.

I Norge er signalene fra statsminister Jens Stoltenberg tydelig på at hans ambisjon er å holde dagens norske nivå uendret. Det har han stort sett klart de siste årene. Dersom han også klarer det i årene fremover, tyder det meste på at en rekke nye land vil passere Norge på skattetoppen.

– Er Norge i ferd med å utvikle seg til å bli et skatteparadis?

– Nei! Jeg er skatterådgiver og

ikke politiker, og kan ikke stille meg bak en slik påstand. Med i totalbildet hører jo også generelt kostnadsnivå, særavgifter og merverdiavgift – for å nevne noe. Derfor går det ikke an å omtale oss selv som noe skatteparadis. Men tallene for 2011, og tendensene vi ser for 2012, er nok til at vi trenger å nyansere vårt eget selvbilde som det landet med tilnærmet verdens høyeste skattenivå, sier hun.

Inntektsbeskatning

Inntektsskatt inkludert trygdeavgifter.

1. Aruba.....	LA	59,0 %
2. Sverige.....	E *	56,6 %
3. Danmark	E *	55,4 %
4. Nederland.....	E *	52,0 %
5. Belgia.....	E *	50,0 %
5. Japan	AS *	50,0 %
5. Storbritannia	E *	50,0 %
5. Østerrike	E *	50,0 %
9. Ned. Antiller.....	LA	49,4 %
10. Finland.....	E *	49,2 %
11. Irland.....	E *	48,0 %
12. Norge.....	E *	47,8 %
13. Portugal	E *	46,5 %
14. Canada	NA *	46,3 %
15. Island	E *	46,2 %
16. Australia.....	OC *	45,0 %
16. Hellas.....	E *	45,0 %
16. Israel	AS *	45,0 %
16. Kina.....	AS	45,0 %
16. Spania.....	E *	45,0 %
16. Tyskland	E *	45,0 %
22. Italia.....	E *	43,0 %
23. Luxembourg	E *	42,0 %
23. Papa New Guinea	OC	42,0 %
25. Frankrike.....	E *	41,0 %
26. Gibraltar.....	E	40,0 %
26. Kroatia	E	40,0 %
26. Sveits	E *	40,0 %
26. Sør-Afrika.....	AF	40,0 %
36. Taiwan.....	AS	40,0 %

LA=Latin-Amerika, E=Europa, AS=Asia, NA=Nord-Amerika, OC=Oseania, AS=Asia, AF=Afrika, *=OECD-medlem.



De fleste advarer mot at den økonomiske krisen i Europa også vil ramme Norge hardt. Men foreløpig har ikke bølgen slått inn over landet.



– I vår bransje har vi faktisk ikke merket noe til økonomiske nedgangstider på kontinentet, forteller Erik Joachimsen (bildet).

Han er direktør
i CNNS, Cruise

Northern Norway & Svalbard. Han uttaler seg om hele verdensmarkedet, men også på vegne av de destinasjonene han selv lever av: I 2012 kommer Nordkapp til å slette alle tidligere rekorder for cruisebesøk.

– Konkurransen er tøff aktørene imellom, og tidvis opplever vi pris-krig, men totalmarkedet er ikke blitt noe mindre. Italienerne reiser mer på cruise enn de noen gang har gjort, til tross for dystre nyheter om italiensk økonomi.

– Hva er grunnen?

– At de som reiser på cruise som dette er velstående mennesker som ikke påvirkes av landets finansielle situasjon. Dem er det faktisk ganske mange av, mener han.

Den viktigste endringen han ser for neste år, er at Tyskland kommer til å passere Storbritannia som det landet med flest cruiseturister i verden etter USA. Det er et trekk som samsvarer med hovedtrekkene i den europeiske økonomien.

Ikke krise ennå

Reiseliv er en vesentlig eksportnæring. Men etter olje og gass er det sjømatnæringen som er Norges største eksportnæring. Hos Eksportutvalget for fisk (EFF) følges markedsutviklingen nøye. Her har man 2008 friskt i minne, der finanskrisen gjorde seg sterkt gjeldende.

– Europa er et svært viktig marked for oss, og bildet kan nok variere mellom de ulike aktørene våre.

Men ut fra totalbildet er det foreløpig ikke grunnlag for å bruke ordet «krise» om utviklingen, sier kommunikasjonsdirektør Christian Chræmer hos EFF.

– Men det er blitt vanskeligere å selge klippfisk til «Bacalao-nasjonene» i Sør-Europa?

– Det vil jo vise seg i tiden fremover. Erfaringene fra 2008 er at en økonomiske

krisetider fører til at man «snobber nedover» – man spiser mindre ute på restaurant og mer hjemmelaget mat. Man søker inn mot det trygge, for eksempel velger man i enda sterkere grad tradisjonsmat. Mat må man jo ha uansett, forklarer han.

Eksportstatistikken for november viste økning i både priser og volum av klippfisk til Portugal, som er det viktigste markedet for dette produktet. Brasil, derimot, bidro til nedgang i eksportverdien.

– Bildet er jo sammensatt. Hver enkelt eksportør følger jo sine markeder nøye. Men hvis vi skal kommentere det totale bildet, så er vi jo til stede i 150 ulike land. Dermed har vi store muligheter til risikospredning, forteller Chramer.

Ikke engstelig

Selv ikke de «nye» og mest personalintensive eksportnæringene føler frykt for konsekvensene for utviklingen i Europa. Generalsekretær Per Morten Hoff i bransjeorganisasjonen IKT Norge er mer engstelig for de medlemmene som skal levere til norske offentlige kunder, enn dem som eksporterer kunnskap om IKT eller digitale produkter.



gjatellisere hvilke
konsekvenser
Euro-krisen
kan få for
Norge, sier
NARF-
direktør
Sandra
Riise.
– Uansett
hvor mange
elthistorier som
s, er det to ting
klart for oss.

Det første er at vi Norge uansatt vil preges av de interpersonale forholdene. Det sørger økonomi for. Enten vil vi ha direkte – de av oss som driver eksportvirksomhet – eller indirekte av oss som driver business med eksportbedriftene. Men vi må minne hverandre på, konjunkturerne er så uoversiktlige og nært knyttet til psykologi, at det alltid være, så lenge det tilhører mennesket og sist koker ned til mennesket, skal velge om de tør å handle eller ikke, sier hun.

Men for egen del – som en del av regnskapsbransjen – har hun erfaring med at enten konjunktorene peker oppover eller nedover, så vil konjunktorene komme hennes bransje til gode.

– Ja, det er nesten fristende å hevde dette. I gode tider, pleier bedriftene å outsourche regnskapstjenester for å kunne konsentrere seg om egen kjernevirksomhet, og øke lønnsomheten. I dårlige tider, pleier bedriftene å outsourche regnskapstjenestene for å redusere faste kostnader ved stab- og støttefunksjoner.

– Så dere hadde bare positive erfaringer med finanskrisen?

– Nei, det vil være å overdrive. Selv om vi totalt sett hadde volumvekst i denne perioden, gikk lønnsomheten ned i 2009 – som følge av betalingsvansker hos kundene, forteller hun.

1. Frankrike	36,0 %
2. Belgia.....	35,0 %
3. Tsjekkia.....	34,0 %
4. Sverige	31,4 %
5. Columbia.....	30,6 %
6. Italia.....	30,0 %
7. Hellas	28,1 %
8. Argentina.....	27,0 %
8. Ungarn	27,0 %
10. Costa Rica.....	26,2 %
11. Latvia	24,1 %
12. Portugal	23,8 %
13. Finland	23,5 %
14. Østerrike	19,0 %
15. Spania	17,7 %
16. Kroatia	17,2 %
16. Slovakia.....	17,2 %
18. Sudan.....	17,0 %
19. Tunisia	16,6 %
20. Romania.....	16,3 %
21. Tyskland.....	16,0 %
22. Mexico.....	14,9 %
23. Luxembourg	14,7 %
24. Norge	14,1 %
25. Japan	12,9 %
26. Guatemala	12,7 %
27. Arabiske Emirater.....	12,5 %
28. Storbritannia	12,2 %
29. Bahrain.....	12,0 %
29. India.....	12,0 %
29. Malaysia	12,0 %
29. Panama	12,0 %
33. Isle of Man	11,5 %
33. Nederland.....	11,5 %
35. Ecuador	11,2 %
36. Brasil.....	11,0 %
36. Kazakstan.....	11,0 %
36. Kuwait.....	11,0 %
39. Irland	10,8 %
40. Oman.....	10,5 %
41. Singapore.....	10,4 %
42. Tanzania.....	10,0 %
43. Qatar	10,0 %
44. Kina	9,5 %
45. Jamaica.....	9,3 %
45. Polen.....	9,3 %
47. Australia.....	9,0 %
47. Peru.....	9,0 %
49. Island	8,7 %
50. Kypros.....	8,6 %
50. Uruguay	8,6 %
52. Papua New Guinea	8,4 %
53. Angola.....	8,0 %
53. Fiji	8,0 %
53. Tyrkia.....	8,0 %
56. Ukraina.....	7,7 %
56. USA	7,7 %
58. Guernsey.....	6,5 %
59. Sveits.....	6,3 %
59. Sør-Korea	6,3 %
61. Indonesia.....	5,7 %
61. Russland	5,7 %
62. Armenia	5,5 %
63. Israel	5,2 %
64. Taiwan.....	5,1 %
65. Jersey.....	4,8 %
66. Mosambik.....	4,0 %
67. Canada	3,5 %
68. Bulgaria.....	3,3 %

Nettskyen, cloud computing om du vil. Alle snakker om det. Men langt fra alle vet hva de egentlig snakker om. Her får du svar.



Cloud Computing (på norsk: Nettskyen) representerer ikke ny funksjonalitet eller ny teknologi. Tjenestene og ressursene som tilbys gjennom skyen er de samme som tradisjonelle datasentra tilbyr, men leveransemodellen er ny.



Eksempler på ressurser som Nettskyen tilbyr: datalagringsplass, prosessorkraft, minne, båndbredde og virtuelle maskiner.



Tilgangen til dataressurser er dynamisk. Man kan raskt skalere opp ved å øke ressursbruken og raskt skalere ned ved å frigi ressurser. Kunden opplever kapasiteten som ubegrenset.



Til forskjell fra tradisjonelle datasentre vet brukere av skyen ikke lenger hvor egne applikasjoner og data prosesseres. Kunden kan stille krav til lokasjon (plassering i nettet) på et høyere abstraksjonsnivå – for eksempel land, stat eller datasenter.

NÅR SVARENE LIGGER I SKYEN



Kunden er sikret automatisk tilgang til dataressurser som server- og nettverkskapasitet uten at det kreves direkte interaksjon med den enkelte tjenestetilbyder.



Dataressurser er tilgjengelige over nettverket, og brukeren kan få tilgang til dem gjennom bruk av ulike tynne og tykke klient-plattformer som mobiltelefoner, laptop-er, PDA-er m.m.



Tilbyderen av skytjenester har en pool av dataressurser som kan betjene mange kunder. Fysiske og virtuelle ressurser blir dynamisk tildelt og fradelt basert på kundens behov.



Foretakene betaler for faktisk bruk, noe som på sikt kan gjøre det billigere å bruke skyen enn å skalere egen kapasitet.



Ressursbruk kontrolleres og optimaliseres automatisk ved måling på et abstraksjonsnivå som passer til typen tjeneste som brukes. Det blir rapportert på en måte som sikrer innsikt både for leverandør og bruker av tjenesten.

(Kilde: Finanstilsynet)



Programdirektør Stian Estil i Visma avmystifiserer ordene «cloud computing» og «skyen» for oss. (Foto: Visma)

Gammelt i ny innpakning

Nettskyen er dagens største IT-trend. Ordet dukker opp overalt, og i de fleste forbindelser. Men det er altså kun ordet som er nytt.

Svært mange bedrifter leier allerede sin serverkapasitet hos en leverandør, framfor å ha egne servere.

– Gjør de det, er de allerede i skyen, forklarer Stian Estil. Han er programdirektør i Visma, og har i flere sammenhenger det siste året forsøkt å bidra med litt folkeopplysning til kunder og kontakter.

Det nye nå er tilgjengeligheten og

den utvidede bruken. Stadig flere firma tilbyr datalagringskapasitet til en billig penge, og du betaler for hva du bruker. Enten ut fra hvor mange som skal ha tilgang, eller hvor mange gigabyte lagringsplass du trenger. Du trenger ikke bekymre deg for backup, spamfilter eller oppgraderinger. Nødvendig ettersyn og vedlikehold er det leverandøren som tar seg av.

Mest kjente i skyen i dag er Microsoft, Google, IBM og Amazon, og de bruker servere spredt over hele verden.

Apple lanserte nylig sin skytjeneste iCloud for å tilby datalagring og nye tjenester til sine kunder.

Velge selv

Ved siden av at du nå i mye større grad enn før kan velge hva du skal ha av IT-kompetanse og ikke minst -utstyr i eget hus, og hva du kjøper hos en leverandør, kommer nå stadig mer programvare som en tjeneste i skyen.

– Programvare som en tjeneste, på engelsk «software as a service» (SAAS), vokser nå i størrelse. Du trenger ikke installere noe lokalt, men logger deg på med brukerkonto og profil, slik de fleste allerede gjør på Facebook og når de for eksempel handler flybilletter. Microsoft har med

sin Office 365 lansert en tilsvarende løsning med nettbasert Office pakke.

Han har testet ut diverse programvare som leveres gjennom nettleseren. Samtidig som han selv gjennom Visma tilbyr stadig flere løsninger i nettskyen.

Like bra?

– Fordelene ved SAAS er at du slipper å installere noe, oppgradere og ta backup. Så kan sikkerhetsnivået være høyt, hvis ting er gjort riktig. Tjenesten er skalerbar – du trenger ikke tenke på serverstørrelsen, og du betaler kun for det du bruker. Og så har du tilgang til programmene uansett hvor, bare du har internett.

Men Estil har også noen ankepunkt.

– Skal du vurdere om du vil over på et nettbasert programvare må du holde det opp mot det du har i dag, og ramser opp noen stikkord:

Funksjonalitet – er det som kommer via nettserveren like bra som det man har tilgang til av installert programvare?

Integrasjon – det er ikke sikkert det er verken enkelt eller selvforklarende å integrere nettbasert software med det du har lokalt på egen maskin.

Individuelle tilpasninger – de er foreløpig også noe begrenset i nettbaserte løsninger.

Responstid og ytelse – kan du jobbe like raskt i nettbasert software?

Investeringsbegrensning – med betaling for bruk, kan du da oppleve å miste tilgang til egne data om det oppstår problemer med faktura, eller i likviditetskrise?

– Det går fort framover, men foreløpig er mye av den webbaserte programvaren ikke like bra som klassisk software, sier Estil. Vel vitende om at det bare er et tidsspørsmål før disse ordene er gjort til skamme.

– For de minste bedriftene kan vi allerede nå tilby fullgode nettbaserte løsninger. For de litt større bedriftene skjer det mye spennende fra Visma allerede i 2012.

Streng nettsky-regler for finanssektoren

Finansforetak underlagt finanstilsynsloven må forholde seg til en rekke bestemmelser for lagring av informasjon i utlandet.

Ved utkontraktering av IKT-virksomhet er nevnte finansforetak pålagt å foreta en risikovurdering.

– Ut fra gjeldende regelverk vil det opplagt være en rekke begrensninger, både når det gjelder hvor og hvilke deler av et finansforetaks funksjonsområde som kan flyttes til et høyrisikoområde. Finanstilsynet har en rekke bestemmelser i lov og forskrift som kan gi begrensninger, sier Frank Robert Berg, sjef ved Finanstilsynets seksjon for tilsyn med IT og betalingssystemer.

For enkelte områder gjelder også en aktiv meldeplikt, eksempelvis betalingssystemloven, hvor foretaket har plikt på å melde dette til Finanstilsynet ved endringer i et betalingssystem.

For at finansforetak skal kunne flytte personopplysninger til utlandet, må det foreligge en Safe Harbor-avtale (særavtale som regulerer overføring av personopplysninger) mellom Norge og det aktuelle landet. En slik avtale finnes innenfor EØS-området. I tillegg må risiko vurderes, og det kan hende at sikkerheten likevel ikke er tilfredsstillende.

– I realiteten foreligger en rekke

begrensninger knyttet til hva som kan flyttes ut av landet. Generelt kan man si at cloud computing ikke er akseptabelt for funksjoner og data knyttet til en banks kjernevirksomhet, innskudd, utlån og betalingsformidling. Banker må ha full kontroll på hvor deres programmer og data er og at de er sikret – noe som ikke er forenlig med cloud computing slik dette fremstår i dag, påpeker Berg.

Forskrift om bruk av IKT gjelder for norske:

- Forretningsbanker
- Sparebanker
- Finansieringsforetak
- Forsikringsselskaper
- Private, kommunale og fylkeskommunale pensjonskasser og pensjonsfond
- Børser og autoriserte markedsplasser
- Verdipapirforetak
- Forvaltningsselskaper for verdipapirfond
- Oppgjørssentraler
- Verdipapirregistre
- Inkassoforetak
- Eiendomsmeglerforetak
- E-pengeforetak
- Systemer for betalingstjenester

KILDE: LOVDATA

Savner sikkerhet i skyen



Terje Wold er rystet over hvor laber interessen har vært for datasikkerhet her til lands – inntil nå.

Gir du nøklene til kontoret ditt til folk du ikke kjenner og aldri har møtt?

– Ja, de aller fleste gjør det, mener Terje Wold i Invenia, som har 21 års erfaring fra systemutvikling og rådgivning innen IT.

Bruken av nettskyen har eksplodert. Undersøkelser viser at 60 prosent av små- og mellomstore bedrifter i Norge nå legger sine data ut i skyen, tallet var 14 for bare et år siden, melder Computerworld. Internett gjør deling av data med alle mye enklere, men gjør det også vanskeligere å sikre seg mot at sensitiv informasjon lekker ut på veien. Nettskyen er ifølge Wold

et stort smutthull for fritt fiske av bedriftshemmeligheter.

– Nå kommer neste bølge: Flere tenker sikkerhet, mener Terje Wold.

– Den har ikke vært på plass i takt med tilgjengeligheten. Folk har stupt ut i sosiale medier og med fildeling på nett, uten egentlig å være helt klar over eventuell risiko.

Lokal trygghet

– Lokalt på vår egen datamaskin er vi veldig flinke. Der har vi antivirusprogram og brannmur, og frekvensen av oppdatering på sikkerhet lokalt går opp. Men ut på nett er vi raske til å

sende fra oss ting uten å bruke kryptering eller annen sikring. Jeg tror at vi ti år fra nå vil se oss tilbake, og være litt sjokkerte over hvor naive vi var i 2011, sier Wold.

Han viser til den ene avsløringen etter den andre rundt om i verden hvor firma som har gått god for sin datasikkerhet har blitt hacket, og fortrolig informasjon har havnet på avveie. Nasdaq i USA er blant selskapene som har hatt ubudne gjester på besøk. De avdramatiserte det, men noen måneder senere kom mistanker om innsidehandel forårsaket av informasjon hentet ut ved hjelp av «trojanere». Dvs. hackere som gjemmer seg inne i systemene og sniker med seg det de vil ha.

– Wikileaks har virkelig satt fyr på dette med datasikkerhet. Takket være



Terje Wold i Invenia mener vi om noen år kommer til å forstå at vi i 2011 var litt naive med tanke på datasikkerhet.

de dokumentene de har fått tilgang til og offentliggjort skjønner flere hvor åpent nettet er, og at det er mange hull i sikkerheten som må tettes.

Kryptering

Kryptering er ifølge Wold løsningen på problemene, og han er overbevist om at det snart blir vanlig å kryptere innholdet i epost og andre dokumenter som skal sendes via nett, FØR man sender det fra seg. At du for eksempel kan begrense tilgangen på dokumenter du sender fra deg med hvem som får lese, hvem som får videresende og hvem som får printe dem ut.

– Mange av de som reklamerer med «Cloud Computing» forsikrer deg om at innholdet krypteres. Men det krypteres først når det er inne i skyen. Underveis dit er det mulig å få tak

i. Samtidig vil de som krypterer dine dokumenter fortsatt sitte med krypteringsnøkklene. Nøkler som bare du og den som skal få innsyn i forsendelsen skal ha. Hva om selskapet som krypterer har utro tjenere? Vet du egentlig hvor mange du velger å betro dine sensitive data til? påpeker Wold.

Han støtter seg til internasjonale undersøkelser som forteller at bare 11 prosent eller færre, får virkelig trygge data.

– Når Kredittilsynet kommer og spør, kan du da egentlig forklare hvor dataene dine er lagret og hvem som har tilgang til dem? Google, for eksempel, nekter å svare på hvor i verden serverne de bruker befinner seg.

Han tror flere tar for gitt at sikkerheten holder tritt med tilgjengeligheten. Noe av årsaken til at den ikke gjør det er at det fram til nå har vært en komplisert og tidkrevende oppgave å sikre egen datatrafikk.

Forskning fra Tromsø

Tilgjengelighet er derfor nøkkelord når Wold nå lanserer et krypteringsprogram, Ensafer, utviklet av Invenia i samarbeid med forskere fra Tromsø. I en vill vest av nye muligheter, tror Wold det sammen med lagringskapasitet og tjenester i skyen vil bli mange som tilbyr økt sikring av sensitive data etter hvert.

– Kryptering er ikke svar på alt, men på mye. Det er selvsagt heller ikke slik at du trenger å beskytte absolutt alt du sender fra deg. Vurderingen på hva som må sikres og hvordan må gjøres fortløpende. Om du trenger brannmur, kryptering eller væpna vakter, smiler Wold.

Hva kan du gjøre for å hindre data-spionasjeforsøk?

For vanlige brukere:

- Vær varsom med å åpne e-postvedlegg fra personer du ikke kjenner. Word, Excel- og PDF-dokumenter kan inneholde et skjult virus. Hvis du dobbeltklikker på vedlegget kan datamaskinen bli infisert. Målrettede datavirus er skreddersydd for å unngå antivirusløsningene.
- Sett e-poster i sammenheng: Henger innholdet og avsender sammen, eller er det noe du stusser på?
- Si fra til dataansvarlig hvis du synes noe virker merkelig med e-poster du mottar.

For IT-personell:

- Sørg for utstrakt logging av nettverkstrafikk, for å finne ut i ettertid når det har vært angrep, og hva som er tapt.
- Oppdatering av programvare og operativsystemer er essensielt, antivirus er ikke nok.

(Kilde: NSM – Nasjonal Sikkerhetsmyndighet)

– TRYGGERE I SKYEN

– Jeg ville vært mye tryggere for mine sensitive data om de lå på en server hos Microsoft eller Google, framfor i en serverkjeller i en gjennomsnittlig norsk bedrift eller kommune, sier Roger Eriksen i iTet.



– Lurt å være kritisk

Generalsekretær Per Morten Hoff (bildet) i IKT Norge er overhodet ikke skeptisk til skyen, men råder de som skal lagre finansiell informasjon der til å stille mange kritiske spørsmål.

Han er enig med Invenias Terje Wold i at vi om ti år vil betrakte oss selv som naive hva angår sikkerhet på nett anno 2011.



finne ut hva slags behov som skal dekkes, hvor fortrolig informasjonen er som skal lagres og dermed hvilket

– Når det gjelder nettskyen blir det håpløst å generalisere. Det er så mange leverandører og tjenester der ute, og de holder veldig ulike nivå.

Brukeren må selv finne ut hva slags behov som skal dekkes, hvor fortrolig informasjonen er som skal lagres og dermed hvilket

sikkerhetsnivå som kreves. Særlig offentlige aktører må være ekstra varsomme.

IKT Norge kommer jevnlig med veiledning rundt ulike spørsmål, for eksempel skytjenester i utlandet, og dette er selvsagt tett integrert med Finanstilsynets retningslinjer.

– Hovedregelen er at skyen deles i tre nivå; Norge, EU og resten av verden. Skal du lagre finansiell informasjon må du være sikker på at serveren



Roger Eriksen i iTet as mener de store skyselskapene har en sikkerhet som langt overgår den sikkerheten bedrifter og offentlige institusjoner makter å ha selv. (Foto: Yngve Sjøvik, iTet)

Eriksen har 25 års erfaring fra IT-bransjen og er blant de i Norge med størst kompetanse på Microsofts programvare. Til daglig jobber han i IT-selskapet iTet as.

- Store datasenterleverandører har en infrastruktur og en overvåkning av sikkerheten som private og offentlige institusjoner i Norge bare kan drømme om! fastslår han.

- I de fleste bedrifter eller kommuner kan det gå måneder og år før noen i det hele tatt oppdager at uvedkommende har vært innom, sier han. Og minner om at egen server ikke nødvendigvis er mindre utsatt for angrep enn de du får tilgang på gjennom nettleseren.

Sikrer seg

Han mener de store skyselskapene er såpass redde for å tape omdømme knyttet til en sikkerhetslekkasje, at de overvåker trafikken deretter. Også kontraktsforhold de har undertegnet og krav fra kunder gjør at sikkerhets-

regimet hos disse aktørene langt overgår det vi normalt ser i markedet.

- Den største sikkerhetsrisikoen for å få sensitive dokumenter på avveie, ligger fortsatt i eget hus gjennom egne ansatte som har tilgang på denne informasjonen, hevder Eriksen.
- Alle systemer er basert på samme måte, det kan sammenliknes med ei stor kiste som alt lagres i. Det som beskyttes er kista, ikke innholdet. Alle som har tilgang til nøkkelen til kista kan spre innholdet. Teknologien finnes som kan beskytte innholdet i seg selv, og som gjør at avsender for hver enkelt dokument kan bestemme hvem som skal få lese, hvem som skal få sende videre, og hvem som skal få printe det ut. Men systemet er komplekst og ikke tilpasset menigmann. Pris og kompleksitet vil alltid avgjøre utbredelsen av et system.

Innen de nærmeste fem-ti årene mener Eriksen at vi alle vil få en slags felles innlogging til internett – både av praktiske hensyn, for å slippe utallige ulike identifiseringer overalt, og av sikkerhetsmessige hensyn. Slik at det skal bli enklere å beskytte seg og sitt mot innsyn.

Dette krever en felles markedsstandard, og det å utarbeide felles standarder er ikke noe IT-industrien har vært glad i foreløpig. Men Eriksen tror det vil tvinge seg fram i tråd med

at vi tar i bruk tjenester i nettskyen.

- Markedet bestemmer utviklingen. I dag har vi ID-er overalt, som nok de fleste vil ønske forenklet. Og da vil de bli forenklet, smiler han.

Liten tro på kryptering

Det store volumet av brukere vil ikke være opptatt av kryptering, tror Eriksen, men han tror vi vil få se flere produkter på sikkerhet, slik at den enkelte selv kan velge sikkerhetsnivå på sin informasjon.

- Mener du vi om noen år vil se oss tilbake og mene vi i 2011 var naive i forhold til sikkerhet?

- Nei, det tror jeg ikke. Det skjer en utvikling kontinuerlig, og sikkerheten er godt ivaretatt selv om utviklingen på tilgjengelighet har gått fort.

Eriksen tror det ikke er lenge før stort sett alt foregår i skyen.

- Det er fordi du kan produsere data så vanvittig billig i skyen. En ansatt kan ha ansvar for opp til 10.000 servere. Det betyr i praksis at vi kunne hatt en eneste IT-ansvarlig i hele Nord-Norge for å drifte servere. Satt opp mot å ha egne IT-folk, konsulenter og oppetid blir forskjellen på kostnader så stor kontra tjenester i skyen hvor sikkerhet, backup, vedlikehold og alt er inkludert.

står i Norge.

Hoff er opptatt av å understreke at det ikke er teknologien, men navnet som er nytt når det gjelder skyteknologi.

- Bankenes Betalingstjeneste (BBS) er blant de i Norge som har holdt på med «skytenester» lengst, og da snakker vi om over 20 år.

Han er sikker på at regler og bruk vil endre seg i takt med utviklingen.

- Kryptering av data vil nok bli mer

utbredt enn det er i dag, og det vil nok komme ytterligere krav til sikkerhet etter hvert, mener Hoff.



For å kunne legge all informasjon i skyen, må papirbilag og -fakturaer scannes først. Det gjøres i en egen avdeling. Her er administrerende direktør Terje Bratlie og fagdirektør Gjermund G. Bratlie på besøk hos NetLedgers interne «postkontor».

Fører regnskap i skyen

NetLedger er etablert for å tilføre norsk regnskapsbransje noe helt nytt. Både teknologien de jobber ut fra og ambisjonen firmaet har, ligger i skyen.

- Hvor sikker er egentlig skyen?
- Hvor sikker føler du deg når du bruker nettbanken? kontrar administrerende direktør Terje Bratlie.
- Jeg pleier å sammenlikne med nettbanken, fordi det vi driver med følger de samme prinsippene som

dem. Kunden kan selv velge sikkerhetsnivå, men vi opererer standard med et ekstra kontrollpunkt gjennom engangspassord som kunden får på sms eller epost.

Det internettbaserte programvaren de har bygget selskapet rundt, XLED-

GER.NET™, har i tillegg full integrasjon med hver enkelt bank, slik at du opererer nettbank inne fra regnskapsprogrammet.

Server i Norge

– Men hvis du får beskjed om å redegjøre for hvor bilagene ligger for et av de selskapene dere fører regnskap for?

– Rent fysisk oppbevarer vi papirkopien her hos oss i våre arkiver i ett år. Men når det gjelder hvor de ligger i skyen så er det uproblematisk så

lenge vi vet at serveren står i Norge, og det gjør vår. Alt av data der oppbevares i minst ti år.

Han sier skepsisen til sikkerheten på deres løsninger har vært liten, og de ettersyn som har vært gjort har vært uten bemerkninger på sikkerhet.

– Det tas backup av hele systemet tre ganger hver dag.

Mer tilgjengelig

NetLedger ser seg ikke tilbake, og er overbevist om at deres skyhverdag vil gjelde de fleste i Norge om få år.

– Fordelene er enorme når det gjelder tilgjengelighet. Alle som skal ha tilgang til informasjon om selskapet ditt har det samtidig, og du slipper de svære arkivskapene og alle permene siden alt er lastet opp på nett.

NetLedger leverer regnskap i sanntid, og for å klare det håndterer NetLedger alle inngående faktura og alle papirbilag for sine kunder. Hver dag sorterer, skanner og lagrer de informasjon i store kvanta.

– En av avdelingene våre er i prinsippet et svært postkontor. Jobben består i å ta imot og registrere all info om de bedriftene vi fører regnskap for, og oppdatere daglig, slik at de involverte kundebehandlerne dag for dag har total oversikt over regnskapene. Hvis du ønsker å jobbe med sanntidsinformasjon, må papirflyten gå slik som forespeilet, understreker direktøren.

– Digitalisering og prosessenkning. Det har vært vår agenda fra dag en.

En annen særdeles praktisk konsekvens av det hele er at regnskapsførerene i NetLedger ikke har sesongvingninger arbeidsmessig. Fordi de er i sanntid er de alltid à jour. Hvilket også gjør dem attraktiv som arbeidsplass.

LES MER OM NETLEDGER SIDE 20-21

Stiller store krav til sikkerhet

Hva skjer hvis en leverandør av skytjenester går konkurs? Hvem vil da få tilgang til dataene som ligger lagret der? Slike spørsmål opptar NARFs leder Sandra Riise.

Riise er i utgangspunktet meget positiv til den teknologiske utviklingen som legger til rette for å gjøre regnskapsrapporteringen i sanntid.

– Skyen representerer flere udiskutable fordeler. Det er en rimelig ordning, med lave investeringer, og hver enkelt slipper å betale mer enn man faktisk bruker. Det er en forventet teknologisk utvikling, som legger til rette for effektivisering og forenkling. Kombinert med økt bruk av elektronisk fakturering, gir den mulighet for å kunne rapportere i sanntid, konkluderer hun.

Men hun ser også flere ankepunkt:

– Ulempen med tanke på den praktiske bruken, vil først og fremst bestå av at vi i fremtiden vil bli mindre i stand til å ta lokale og individuelle hensyn og tilpasse rapporteringene til hver enkelt klients behov eller særegenhet.

Når det gjelder sikkerheten er det to former for usikkerhet som engasjerer lederen i Norske Autoriserte Regnskapsføreres Forening.

– Det første gjelder datasikkerheten, og

kravet regnskapsførereren må stille til en tredjeparts vurdering av hvorvidt sikkerheten er god nok. Men kravene til leverandørens soliditet vil også bety mye for den totale sikkerheten; hvis leverandøren går konkurs, hvem eier da dataene – og hvor lett tilgjengelig vil de være for både de som har rett og behov for dem, og de som helst ikke skal ha tilgang til fortrolig informasjon.

Hun mener også at lovverket må oppdateres i takt med utviklingen av nye løsninger.

– Begrensningen består i regelverket som tilsier at lagringen av regnskapsdata skal skje i Norden. Det er bokføringsloven som pålegger oss dette, og det er den bokføringspliktige som må undersøke om hvor egne data lagres. Det er god grunn til å tro at disse begrensningene vil bli endret, men inntil videre må vi selvsagt forholde oss til bokføringsloven, konstaterer hun.

– I dag kan ikke de ansatte selv lage elektroniske reiseregninger for direkte integrasjon i skytjenester. Originale papirdokumenter som kvitteringer må fremdeles overleveres arbeidsgiver. Dette er eksempler på regelverk som nå utfordres, sier Sandra Riise.



Hurtigvoksende NetLedger rigger seg nå for å kunne betjene et franchiseapparat.

– Vi er voksne folk vi som selger ny teknologi. Den kombinasjonen er ikke av den verste, mener administrerende direktør Terje Bratlie.

– Jeg sendte ut tre tilbud like før jul i 2004. To takket nei. Men den ene som takket ja, ga oss troen på at dette ville gå. Kan du selge noe til en, kan du selge det til mange, fastslår Terje Bratlie.

Terje har med seg brødrene Morten og Gjermund som gründere bak selskapet.

ulike bransjer for å danne NetLedger. Firmaet er enkelt forklart en hybrid; en mellomting mellom et IT-firma og et regnskapsbyrå. Vi leverer dagferse regnskap til våre kunder; og alt av teknologi ligger i skyen, forklarer fagdirektør Giermund G. Bratlie.

Det hele startet da Terje som første heltidsansatte hadde sagt opp en godt betalt jobb for å begynne fra bunnen. Brødrene har bakgrunn fra industrien og fra it-bransjen. De var vant til å tenke prosesser, effektivitet og tilpassede løsninger. Ut fra dette gror det altså fram en idé som får den ene etter den andre Bratlie-broren til å slutte i trygge jobber for å forfølge en drøm.

– Vi ville tilføre noe nytt, og på sett og vis ønsket vi å sette vårt fingeravtrykk på markedet vi skulle inn i. Dette er en bransje hvor det fra et prosess-

messig synspunkt ikke har skjedd så mye nytt de siste 10-20 årene. Vi så muligheten for å tenke helt nytt i forhold til regnskapsførsel, gjennom å levere et produkt i sanntid, forklarer Terje.

De har tonet litt ned den der brødregreia. Helt bevisst. Men jo da, det har klart både sine fordeler og ulemper at eiere og ledelse er i slekt, smiler Terje. Fordelene er at vi er ulike men samtidig så utfyller vi hverandre, ulempen er at de alle tre har tatt stor risiko med dette.

– Samtidig har dette tvunget oss til å måtte lykkes, sier Gjermund.

– Som gründere har også vi opplevd utfordringer som nystartede bedrifter som oftest står overfor, men vi har hele tiden hatt fokus på å bruke litt mindre enn det vi tjener, forklarer Terje.

– Vi hadde en ide om at dette kunne bli god forretning for alle parter. Og vi har vært tro mot forretningsidéen, selv når det enkelte ganger så mørkt ut, sier Gjermund. Undervegs har de kjøpt opp tre regnskapsbyrå og to kundeporteføljer.

Beskjeden start

De har vokst frem i det skjulte, og trives foreløpig med ikke å bli så godt lagt merke til.

– I 2007 løsnest det, uten at vi klarer å forklare hva det var som skjedde i markedet. Nå rekrutterer vi stadig nye kunder, og har opplevd sterk vekst de siste årene. Men det er ikke først og fremst fra andre regnskapsbyrå at våre kunder kommer. NetLedgers mål er å drive verdiskaping, og ikke verdikaping, melder Terje.

100 slitne kvadratmeter innerst i et hjørne i kontorbygget i Østensjøveien, var arnestedet for det hele. Nå er alt pusset opp og utvidet til 1500 kvadrat som gir plass til foreløpig 45 mennesker. NetLedger har vært gasellebedrift to år på rad. Ennå er de bare så vidt blitt syv år gamle, og er fortsatt i kraftig vekst.



*Vi ønsket å sette
vårt fingeravtrykk
på markedet vi
skulle inn i.*

Terje Bratlie, adm. dir.

Holdningsendring

NetLedger har et eget kurscenter, NetLedger Academy, hvor de lærer opp regnskapsførere, kunder og revisorer i metodeverktøyet Accounting Positioning System og i programvaren de benytter, XLEDGER.NET™.

– Brukergrensesnittet på programmene er godt og ikke spesielt vanskelig å lære seg. Det som kanskje er vanskeligst å endre på for hver enkelt som har jobbet mye med regnskap, er eget tankesett. Det å skifte fra fokus på fortid og dokumentasjon, til framtid og styring.

NetLedger opplever at noen kunder henvender seg til dem med erfaring fra at regnskapsinformasjon har vært vanskelig tilgjengelig, at den har hatt varierende kvalitet og at de har fått kritisk informasjon for sent.

– De ser behovet for et system som gir deg bedre kontroll. Disse kundene er allerede i en prosess hvor de vurderer andre alternativ enn tradisjonelle regnskapskontor, mener Gjermund.

For den aktuelle regnskapsføreren endres også oppgavene litt ved at

kontakten med kunden blir mye tettere og jevnere.

– Systemet gir en totalitetsoversikt. Derfor må du som fører regnskapet tenke totalitet hele veien, ikke bare fokusere på enkeltoppgaver. Du må kjenne kunden din godt, og er nødt til å ha en tettere dialog med kunden. Det gjør faktisk både oppgavene knyttet til økonomi og selve produksjonen av regnskapet mer engasjerende for begge parter, forklarer fagdirektøren.

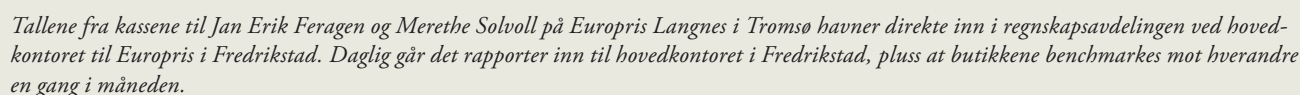
Enklere overgang

– Vi har allerede begynt å selge konseptet til franchisetakere og det vil vi gjøre mer av. Det er viktig å være der kundene er. Samtidig tror vi det er en stor fordel for byråene å ha en felles logistikk og støtte i ryggen både på metode, kompetanse og materiell. Det blir stadig vanskeligere for regnskapsførere å klare seg alene og en overgang fra tradisjonell byråvirksomhet til å tenke nettbasert og sanntid er krevende. Der kommer vår samarbeidsmodell inn, sier Terje.

Det første franchisekontoret ligger i Ålesund og har ett års erfaring. De har startet fra ingenting med NetLedgers konsept og tjenester.

– Jeg vet akkurat hvordan de har det nå. Det er heftig å starte noe nytt og alene. Jeg er sannelig glad døgnnet ikke har mer enn 24 timer! smiler Terje Bratlie.





Euopris lover kundene sine både mer tid og mer penger til overs. I konsernets økonomiavdeling har de derimot ikke så plagsomt mye med tid for tiden.

store omveltninger på økonomisiden, hvilket i praksis betyr en effektivisering som vil redusere staben i økonomiavdelingen med 30 prosent. Alle prosesser kulminerer og skal være oppe og gå i ny form 1. januar 2012.

Neste år kan konsernet feire 20-års-



jubileum og samtidig runde 200 butikker i Norge. I tillegg eier konsernet seks butikker på Island.

– Vi ønsker å vokse enda mer, og vil være tilgjengelig for hele landet, sier regnskapssjefen. Selv har hun bare jobbet i konsernet i to år, men historien til Europris startet allerede i 1992 da Wiggo Erichsen åpnet den første butikken i Stavanger. Siden har det gått slag i slag, og Rogaland er fortsatt det fylket med flest Europris-butikker: 18 totalt. Til sammenlikning har Oslo bare fem.

Samler støttefunksjonene

Konsernets hovedkontor ligger i Fredrikstad, og det er her regnskapssjefen har sitt arbeidssted. Herfra drives også konsernets engros- og sentrallager som distribuerer varene ut til butikkene. For å hele tiden tilrettelegge for en effektiv butikkdrift, blir ikke bare butikkene, men også alle støttefunksjoner jevnlig gjennomgått.

– Den enkelte butikksjef skal være mest mulig ute i butikken og ikke sitte på kontoret. Alt av støttefunksjoner skal hovedkontoret enkelt kunne hjelpe med. Hver butikk har sin kontaktperson hos oss, ved siden av at egne regionansvarlige i kjeden følger opp butikkene jevnlig.

Uansett om butikken er eid av konsernet eller drives som franchise er det Torhild Elise Larsen og hennes stab som fører regnskapene. Og nå har de altså rettet kritiske øyne på egen produksjon.

– Vi ønsker å rasjonalisere regnskapsproduksjonen gjennom å samle



Torhild Elise N. Larsen er konsernregnskapssjef i Europris. Hit tok hun med seg FINALE.

alt ved hovedkontoret. Det betyr at vi må legge ned vår regnskapsavdeling i Sandnes. Der har de vært kjempedyktige på å produsere butikkregnskaper, og det blir en stor overgang å klare oss uten dem. Vi har prøvd å få lokke flere av dem hit til Fredrikstad i fortsettelsen, men det er dessverre vanskelig. I en overgangsfase skal flere medarbeidere derfra pendle hit, forklarer Larsen, noe hun setter stor pris på.

Trofast finalist

Larsen har vært konsernregnskapssjef i Europriskonsernet i to år nå, og med seg hit hadde hun FINALE. Programvaren har fulgt henne de siste 15 årene.

– Jeg brukte programmet første gang da jeg jobbet i KappAhl, så tok jeg det med over til Euronics da jeg jobbet der, og nå sist også til Europris. Du kan vel si at jeg er fornøyd, smiler regnskapssjefen. I Europris har de integrert FINALE opp mot ERP-systemet Movex og økonomisystemet Aksept.

– Det fungerer veldig greit. Det meste går mer eller mindre automatisk. Vi får daglig rapporter fra butik-

kene og kan gripe fatt umiddelbart om det kommer store avvik. En gang i måneden kårer vi ti på topp og ti på bunn. Det å benchmarke butikkene mot hverandre er en viktig kilde både til forbedring og inspirasjon for alle i konsernet.

Totalt har Larsen 25 medarbeidere med seg i regnskapsavdelingen. Siste år omsatte konsernet for 2,751 milliarder. Netto butikkomsetning i Europris-kjeden i Norge var på 3,365 milliarder kroner i 2010.



Europris

- Europris Holding AS er morselskap i Europris-konsernet.
- Konsernets hovedkontor og sentrallager ligger i Fredrikstad.
- Konsernet driver butikkdrift både gjennom franchise og via egneide butikker.
- Europris er en butikkjede med 197 lavprisbutikker i Norge, og seks på Island. Ti av butikkene i Norge går under betegnelsen Europris Pluss, noe som betyr større salgsflate og et utvidet sortiment sammenlignet med ordinære Europris-butikker.
- Europris tilbyr dagligvarer, jernvarer, gaveartikler, pyntegjenstander, kjøkkenutstyr, tekstiler, leker m.m. Foruten egne merkevarer selger Europris også kjente merkevarer.



JAKTER PÅ TALENTER

Finale Systemer jakter på talenter ved å etablere stipender til studenter innenfor de mest relevante fagene.

TEKST: SKJALG ANDREASSEN

FOTO: RUNE STOLTZ BERTINUSSEN

Hensikten bak etableringen av FinaleStipend er å fremme rekrutteringen

innenfor fagfeltene regnskap, forretningsjuss og informatikk. Studenter som er i ferd med å velge tema for sin masteroppgave, kan få spedd på studielånet sitt med inntil 25.000 kroner.

Kjenner ikke verktøyene

– Det aller beste er jo hvis noen av studentene kombinerer disse fagfeltene, sier Finale-direktør Eivind Simonsen.

Det var han selv som kom med ideen til stipendet, og ideen vokste seg frem etter at han holdt to foredrag på Universitetet i Tromsø.

– Det var flere ting som slo meg etter disse møtene. Den viktigste opp-



tømmerlinja ikke skulle få kjennskap til hammer og sag før de var ferdig med utdannelsen, mener han.

Den neste motivasjonen for å etablere stipendiet, er å kunne bidra til langsiktig rekruttering: Å stimulere til at talentfulle studenter velger å bli gode i fag som er relevante for den virksomheten Finale Systemer driver med.

– Det finnes selvsagt en rekke stipender studenter kan søke på, men det finnes ingen innenfor fagene våre – og slett ikke til studenter som studerer i Tromsø. Det kan vi jo beklage, men det er enda bedre å være aktiv, og endre situasjonen, sier han.

Finalestipendet er ikke noe fond eller legat. Stipendet bevilges av Finale Systemer hvert år etter behov, og dersom ikke stipendstyret finner kvalifiserte søkere ett år, vil ikke pengene bli overført til året etter.

– Hvor sikre er dere på at de mest aktuelle kandidatene faktisk søker på stipendiet?

– Vi har en avtale med Universitetet i Tromsø om at de skal markedsføre stipendiet og gjøre det kjent blant studentene, sier Simonsen.

Styret i FinaleStipend har nylig konstitueret seg. Det er disse som skal vurdere studentenes faglige prestasjoner og økonomiske behov.

- **Hans Nilsen**, styreleder.
Utnevnt av Finale. Administrerende direktør i iTet AS.
- **Eivind Simonsen**, styremedlem
Utnevnt av Finale. Administrerende direktør i Finale Systemer AS.
- **Gunnar Hartvigsen**, styremedlem.
Utnevnt av Universitetet i Tromsø (UiT). Professor i informatikk.
- **Bernt Bertheussen**, styremedlem.
Utnevnt av UiT. Førstelektor ved Handelshøgskolen i Tromsø.
- **Kirsti Methi**, styremedlem.
Uavhengig representant,
utnevnt av Finale. Selvstendig næringsdrivende.



- Stipend på inntil 100.000 kroner årlig, som kan deles ut til inntil fire studenter å kr 25.000.
- Målgruppe: Studenter som er i ferd med å velge tema for sin masteroppgave.
- Søknaden må inneholde plan/budsjett for bruken av stipendmidlene. Stipendet kan brukes både til livsopphold og faglig relaterte utgifter.
- 70 prosent av stipendet utbetales ved tildelingen, mens resten utbetales når masteroppgaven er sensurert med bestått karakter.



Årets Brukerforum ble arrangert på Thon Hotel Bristol i Oslo 4. november. Rekordmange deltakere og fantastiske tilbakemeldinger ble fasit på Finale Brukerforum i år. Her følger noen korte glimt fra både foredrag og fellesskap.



Debutanter

Regnskapskonsulentene Lise Norstadhaugen og Marit Bjørke Granlien syntes årets Brukerforum var særdeles matnyttig.

- Jeg har deltatt på brukerkurs tidligere, men i år er det første gang jeg deltar på Brukerforum, sier Bjørke Granlien. Nordstadhaugen er også med for første gang og synes det er godt å kunne få tips til å utnytte Finales programvare enda bedre.

- I og med at revisorplikten bortfaller vil trolig flere av kundene våre bli aktuelle å kjøre Finale på, siden det opprettes flere as, sier hun.



Stort faglig utbytte

Lars Ytterstad og Erik Fjogstad i Probus AS er svært godt fornøyd med årets Brukerforum. Erik holder på å lære seg Finale, mens Lars har brukt programvaren i seks-sju år.

- Det er en del funksjonalitet man ikke får utnyttet, slik at det er viktig med slike møter for å kunne få svar på spørsmål. Pluss at det selvsagt er godt å få presentert nyheter fra Finale og ny funksjonalitet i programvaren.



■ André Kvernberg og Fredrik L. Harto hjelper deltakerne å finne materiell for åpningen av Brukerforum. ■ I år var Brukerforum komprimert til en dag, men h

Humorgalla

Thomas Giertsen og Espen Eckbo sørget for latter for finalistene som ble med til Latter om kvelden. Her var det først Humorgalla, og senere nydelig mat og selskap.



Familiebedrift

Multireg Bugøynes fra Sør-Varanger er i praksis både på firmatur og familietur til Brukerforum. Bedriften er i høyeste grad en familiebedrift, siden de tre ansatte er henholdsvis far, datter og svigersønn. Trond Høiberget startet regnskapsbyrået, mens datteren Maria reiste sørover for å bli baker/konditor. Hun havnet i Mandal, noe som skulle vise seg å være et sjakktrekk, for her fant hun nemlig Freddy Lavoll. Paret giftet seg og har nå flyttet til Bugøynes hvor de begge har omskolert seg til å bli regnskapsførere. De tre kollegaene kombinerer turen med litt fag, litt ferie og litt familie.



Skål fra førstereisjenter

Kirsten Andberg fra Merkantilservice og Wenche Stokkan fra Exclusive Networks Norway as har begge base i Tromsø, og deltar begge på Brukerforum for første gang.

- Det at det er lagt som en dagssamling til en fredag fungerer veldig godt for meg. Tidligere år har jeg ikke hatt anledning til å delta på opplegg som tar flere dager. Dette er veldig bra og veldig nyttig, sier Andberg. Wenche Stokkan er enig, og har heller ikke fått klaff på å delta på Brukerforum før nå.

- Rammen rundt er fin, og det er godt å komme seg ut av kontoret for å få litt påfyll, smiler hun.



... hadde likevel en god sosial ramme. ■ Thon Hotel Bristol bød på en fantastisk lunsj. ■ Pausene mellom foredragene er en god arena for å knytte nye kontakter.



Klar med webløsning

FINALE Webrapportering gir deg en sikker distribusjon av rapporter og dokumenter. Og den er vanvittig enkel å komme i gang med.

TEKST OG FOTO: ODDNY J. JOHNSEN

Utviklingssjef Frank Mikalsen presenterte nyheten under Finales brukerforum i november. Neste gang du skal sende rapporter til noen, det være seg styremedlemmer, revisorer eller andre, kan du enkelt gjøre det innenfra FINALE Rapportering eller

FINALE Årsoppgjør. Alt du trenger ligger inne i programmet, og du slipper å involvere epost-tjeneren din i det hele tatt.

Haker av dokumenter

– For så vidt var det ikke veldig komplisert å sende disse rapportene før via epost, men du måtte fremskaffe

mer informasjon og hente adresse-lister. I tillegg måtte du lagre rapportene som PDF-filer og hente dem inn i eposten. Nå kan du bare hake av alt du trenger innenfra programmet. Du merker av hvilke dokumenter du vil sende, og bruker informasjon som allerede ligger i klienten når det gjelder kontaktinfo til mottakere, forklarer Frank.

Rent praktisk må du angi tema for publiseringen, for eksempel «styrearbeid». Deretter gir du forsendelsen en tittel, for eksempel «Styremøte



12.01.12», så haker du ut relevante rapporter og dokumenter du vil sende. Du velger mottakere fra klienten eller andre tilgjengelige registre i FINALE, og så trykker du publiser.

Samme modell som Altinn

– Det du må passe på er at du har mobilnummer til samtlige som skal motta dokumentet, siden de må motta pinkode for å kunne få opp forsendelsen. Vi har valgt samme påloggingsmodell som Altinn, forsi-krer Frank.

Webrapporteringen foregår i den berømte skyen, og det er blant annet derfor det er lagt på et ekstra lag med sikkerhet.

Utviklingssjef Frank Mikalsen la fram nyheten FINALE Webrapportering under årets Brukerforum i Oslo.

Årets Brukerforum hadde rekordstor deltagelse, og fikk strålende tilbakemelding fra de som deltok.

– Denne løsningen er både raskere og sikrere enn vanlig epost, og vi håper den vil slå an blant våre brukere, sier utviklingssjefen.

Mottakeren får en epost om forsendelsen. Denne beskriver hvordan de kan logge seg inn og hvilke rapporter og dokumentene som er gjort tilgjengelig. De må registrere seg med brukernavn og passord, og får så tilsendt en pinkode på sms.

God oversikt

I FINALE Webrapportering får du også en oversikt over hvem som har fått hvilke dokumenter, og hvor lenge de har tilgang på dem. Dette er sortert på klient, og du kan også søke på tidsperioder for når rapportene er publisert.

Her kan du systematisere på tema for å holde ytterligere orden.

– Vi jobber med å integrere Webrapportering i FINALE Konsolidering og FINALE Avstemming. Så får vi også se hvordan vi videreutvikler programvaren. vi vil vurdere framover å lage mer live-rapporter, kommenterer Frank Mikalsen.

Presenterte Prognose

FINALE Prognose heter den nyeste programvaren i FINALE-familien. Det er en tilleggsmodul klar til aktivering i FINALE Rapportering og FINALE Årsoppgjør.

Med en gang du har aktivert modulen har du også fått beregnet din første prognose. Prognoseverktøyet baserer seg på historiske verdier og utvikling i klienten. FINALE Prognose beregner en sesongfordeling gjennom årets 12 måneder og en vekstfaktor som beskriver positiv eller negativ vekst basert på regnskapstall fra de foregående år.

Du kan selv velge hvilke parametre som skal legges inn i prognosen, og kan også gjøre korrigeringer for planlagte eller forventede endringer i prognosen etter at den er beregnet. For eksempel hvis man planlegger salg av eiendom, kjøp av andre selskap osv.

Prognosen kan rapporteres i FINALE Årsoppgjør eller FINALE Rapportering sammen med regnskapstallene. Det er selvsagt også fullt mulig å lage flere prognoseversjoner, som kan hentes inn i hvert sitt datasett for rapportering, forklarer markedssjef i Finale, Ola Odden.





Egen

Egen kalkulator

Hvis du trykker Ctrl + så dukker det opp en bitteliten kalkulator beregnet for både små og store tall. Denne er stort sett tilgjengelig i alle felter hvor det kan registreres beløp. Husk å stå i et slikt felt når du trykker Ctrl +.

Dersom en linje starter med ## (dobbel firkant) vil ikke den etterfølgende teksten fremkomme i noteteksten din.

En del funksjonwalitet bruker du veldig ofte.
Det er ikke nødvendig å hente den opp
gang etter gang. Klikker du på høyre
musetast, så finner du den funksjona-
liteten du benytter ofte.





BRUK BRUKER- HÅND- BOKEN!

Skulle du stå fast er det bare å hente opp brukerhåndboken. Det er ikke noe nederlag, husk det! Bruk relevante emner for å se på aktuelle skjemaer og rapporter og for å slå direkte opp i brukehåndboken.

Fjerne null-linjer ved utskrift



En firkant # i starten av en linje vil fjerne hele linjen dersom linjen inneholder minst én tabulator, hvis tallene 1-9 ikke står etter første tabulator.

Hvis linjen ikke fjernes blir likevel firkanten # automatisk fjernet fra teksten.

Linjer med firkant # brukes gjerne sammen med formler i tallfeltene, og sørger for at dersom formelresultatet er 0, så blir hele linjen fjernet fra utskriften.

En rekke standardnoter og standard årsberetninger har fått # i starten av linjene for å fjerne null-linjer.

Automatisk programvareoppdatering

Alt av Finales programmer unntatt FINALE Skatt og FINALE Investor oppdateres nå automatisk, det er ikke nødvendig med nyinstallasjon ved programendringer. Programmet laster automatisk ned oppdateringene når de foreligger.

Det som oppdateres er fortrinnsvis programfunksjoner, skattesatser og beløpsgrenser.

– Viktig å ha med seg i denne sammenhengen er at vi ikke endrer datastrukturer ved slike programvareoppdateringer og at klientdata ikke påløper noen risiko for å bli ødelagt av brukere med ulike oppdateringsversjoner, understreker Knut Lofsberg i Finale.

Hent direkte fra Brønnøysund

Navn, adresser og øvrig firmainformasjon er det mulig å hente inn i Finale-programmene, direkte fra Brønnøysundregistrene. Legg inn organisasjonsnummer og importer direkte.



Brønnøysundregistrene



BRUK TASTER!!

Bruk taster der det er mulig. Tabulatortasten og Enter sender deg til neste registreringsvindu. Tabulatortasten er å foretrekke da denne ikke aktiverer knapper i registreringsbilde. Forrige-knappen tar deg tilbake til forrige skjermbilde du var i, eller bruk tastene Alt og Tab for å skifte mellom sist brukte lokasjoner.

Fordel med ulike klientkataloger

Finale anbefaler generelt at man har ulike klientkataloger for FINALE Driftsmidler og FINALE Årsoppgjør. Det medfører en enklere overføring av data mellom programmene, og klienter kan være åpne i begge programmene samtidig.

For å få til å operere med to ulike klientkataloger tar du sikkerhets-kopi av klienter og gjenoppretter disse i ny katalog.

B



Returadresse:
Finale Systemer as
Postboks 2207, 9268 Tromsø

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

