

FINALISTEN

Kundemagasin for Finale Systemer as / Desember 2012



SUPER-GRÜNDER

Otilija Simaityte (31) har i løpet av de tre siste årene studert ved BI, gründet et regnskapsfirma og født to barn. I høst har hun også startet en skole. Firmaet hennes har en eksplosiv vekst i sin spesielle nisje innen regnskap.

SIDE 24-25



Slik kan du øke
lønnsomheten

Side 12-19



Ny leder av
Økonomiforbundet

Side 20-23



Seiglivet ritual

Den siste delen av året er sterkt preget av tradisjoner og ritualer. På hjemmebane setter adventstid og julestri preg på hverdagen – slik vi på jobb blir preget av julebord og hilsninger til både ansatte og forbindelser.

Men alle julas ritualer er ikke alene om å prege oss på denne tiden av året. Årets siste måneder er også sterkt preget av budsjettarbeid og planlegging av det året vi skal gå inn i. Nesten ufattelig store ressurser legges ned i arbeidet med å utarbeide detaljerte budsjetter for både inntekter og kostnader – som veldig fort viser seg å være utdaterte og uaktuelle allerede i januar måned!

Helt siden 60-tallet har man påpekt svakhetene ved budsjettet som økonomisk verktøy. Svakhetene er nemlig mange og store. Forutsetningene forandrer seg – både for kostnader og inntekter. Råvareprisene kan endre seg, markedet kan endre seg, og sentrale forhold i egen organisasjon kan endre seg – og dermed kullkaste forutsetningene budsjettet ble besluttet ut fra.

Som styringsverktøy har budsjettet begrenset verdi – for å si det forsiktig. Hvis en avdeling i en stor bedrift ser at den vil slite med å innfri budsjettmålet for én måned, kan man lett fristes til å overføre inntekter – eller kostnader – til den neste måneden, enten for å pynte på resultatet eller for å skape seg selv

en «buffer». For én enkelt avdeling oppleves det neppe som dramatisk at periodiseringen blir upresis, men dersom praksisen etterleveres i samtlige avdelinger i bedriften, blir det meningsløst å måle resultater opp mot budsjettet.

Som verktøy for å skape lønnsomhet er heller

ikke det tradisjonelle budsjettet særlig effektivt. Ofte kan man oppleve avdelinger som forhandler seg fram til lavere ambisjoner på inntektssiden, for å kunne innfri målene enklere og dermed sikre bonusutbetalinger. Og på kostnadssiden har vi mange eksempler på at avdelingsledere har gått til noen «friske» investeringer på slutten av budsjettåret, for å sikre at budsjettet blir brukt opp – slik at man ikke risikerer lavere bevilgninger i neste budsjettperiode.

Ingenting av dette bidrar til å øke lønnsomheten for virksomheten.

I 1997 ble konseptet «Beyond Budgeting» etablert – som et alternativt styringsverktøy til det tradisjonelle budsjettet. Slike finnes det mange av; balansert målstyring, benchmarking og rullerende prognoser er åpenbare eksempler. Det disse har til felles, er at bedrifter som benytter slike alternativer kan vise til både bedre styring – og bedre lønnsomhet.

Likevel viser det seg at det tradisjonelle budsjettet står sterkt – som et seiglivet ritual i norske virksomheter. En rapport Magnus Sørum Eriksrud og Mikael B. McKeown utarbeidet for Samfunns- og Næringslivsforskning i 2010, fortalte at over 80 prosent av norske bedrifter fortsatt bruker budsjettene, og i bare liten grad etterspør alternative løsninger. Dette til tross for at det store flertall erkjenner at budsjettets effektivitet er beskeden – og at ressursene som kreves er store. I rapporten til Eriksrud og McKeown antydes det at en tradisjonell budsjettprosess krever så mye som fire måneders arbeid.

Skal vi da konkludere med at arbeidet som legges ned i å utarbeide budsjetter er fullstendig bortkastet? Nei, ikke uten videre. Det å planlegge egen virksomhet er aldri bortkastet – selv om planene i seg selv kan være det. Som tidligere president Dwight D. Eisenhower sa: Planer er ingenting, men planlegging er alt!

På vegne av Finale Systemer ønsker jeg dere alle en riktig god jul og et godt nytt år!



Eivind Simonsen
Administrerende direktør
i Finale Systemer



Finalisten / desember 2012

Et kundemagasin fra
Finale Systemer as

Ansvarlig redaktør:..... Eivind Simonsen

Redaksjon og produksjon:..... Krysspress®

Trykk:..... Kai Hansen Trykkeri AS

Opplag:..... 5.750

www.finale.no - telefon 40 00 22 15



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

Kontakt: finalisten@finale.no

SIDE 6-7 REVISORENE BEDRET LØNNSOMHETEN

Revisorene mistet deler av porteføljen på grunn av bortfall av revisjonsplikt for de minste selskapene, og ser ut til å ha økt lønnsomheten sin som følge av dette.

SIDE 8-9 FLAGGER UT TIL SRI LANKA

På Sri Lanka er det nå regnskapsføring som er det virkelige høystatusyrket. Norske selskap har allerede flagget ut deler av sin virksomhet til den sterke vekstnæringen på Sri Lanka.

SIDE 10-11 TUNG SATSING PÅ PROGRAMVARE

Med plattformen Pintell satser NARF på å gjøre samtlige av sine medlemmer rustet til å kunne drive rådgivning for sine kunder.

TEMA

SIDE 12-19 SLIK KAN DU TJENE MER PENG

Ved Handelshøgskolen i Bodø, Universitetet i Nordland, har de forsket på hvor lønnsomme regnskapsbyråene her til lands egentlig er, og har funnet en rekke forbedringspotensialer for de som vil tjene mer penger.

PORTRETT

SIDE 20-23 ØKONOMIFORBUNDETS VÅPENDRAGER

Thomas Langeland Jørgensen er ny leder i Økonomiforbundet. Møt ham i vårt portrett.

KUNDEMØTE

SIDE 24-25 SUPERGRÜNDEREN

Otilija Simaityte har funnet seg en nisje innen regnskapsbransjen. Og innenfor nischen er hun ekstremt allsidig, og leverer alt fra bedriftsrådgivning til søndagsskole.

NYTT FRA FINALE

SIDE 26-27 VELLYKKET BRUKERFORUM

Finale Systemer as samlet regnskapsførere fra hele landet i Oslo i november.

SIDE 28 NY ANSATT I FINALE

Gul Rukh Khan har snart jobbet tre måneder i Finale Systemer as. Hun har bakgrunn fra BI og styrker vårt team i Oslo.

SIDE 30-31 SLIK JOBBER DU SMARTERE I FINALE

Knut Lofsberg har som vanlig noen smarte snarveier og nyttige råd for deg som vil jobbe enda mer effektivt i FINALE-programmene.

Konkurranse om levering av digital post

I 2014 skal du selv få velge hvilken digital postkasse du vil bruke for å motta digital post fra det offentlige. Fornyingsminister Rigmor Aasrud (bildet) har besluttet at de digitale postkasseleverandørene skal få konkurrere om disse tjenestene.

– Når den enkelte innbygger selv kan velge hvilken leverandør som skal benyttes, vil dette stimulere tilbyderne til både å utvikle gode postkassetjenester for innbyggerne og til å bidra til å øke volumet av digital post fra forvaltning

gen, sier fornyingsminister Aasrud.

De markedsbaserte postkasseleverandørene vil kunne tilby innbyggerne i Norge post fra både forvaltningen, næringsliv og privatpersoner i samme postkasse. Erfaringer fra Danmark, som har hatt en slik løsning i flere år, viser at de fleste innbyggerne tar en slik løsning i bruk. Digital post til innbyggerne har også vist seg å være god ressursbruk, med opp til 80 prosent kostnadsbesparelse for offentlig sektor.

(KILDE: FORNYINGSDEPARTEMENTET)



BankID inn i ID-porten

Du kan nå logge deg på Altinn med BankID. Fra og med slutten av november i år kan BankID brukes til netttjenester fra mer enn 270 offentlige virksomheter.

– Med de nye avtalene om å bruke både BankID, Buypass og Commfides ved siden av MinID i ID-porten, gjør vi det enda enklere for innbyggerne å logge seg inn på alle digitale tjenester fra det offentlige, sier Hans Christian Holte, direktør i Difi (Direktoratet for forvaltning og IKT). Buypass og Commfides er nylig tildelt ny avtale med ID-porten i tillegg til BankID. De to førstnevnte har hatt avtale med Difi siden i 2010.

(KILDE: DIFI)

1,1 mrd kr å spare på EHF

Analysen utført av Metier indikerer at EHF (elektronisk handelsformat) i alle statlige foretak vil kunne gi besparelser på 1,1 milliarder kroner de neste 10 årene. Et lite halvår etter innføringen melder Direktoratet for forvaltning og IKT (Difi) at den har vært en suksess. Dette til tross for store innkjøringsproblemer og frustrasjon i deler av bedrifts-Norge, på grunn av at Staten likevel ikke var klar for EHF flere steder.

Nå i desember er tre statlige foretak ennå ikke klare for EHF. Det er Jernbaneverket, Forsvarsbygg og Statnett. Men i tillegg er 144 kommunale virksomheter allerede på EHF, og også andre som har lengre frist på seg til å innføre e-faktura er der allerede. Bare i oktober kom det 417 nye elektroniske fakturamottakere, rapporterer Difi.

(KILDE: DIFI)

12 prosent færre konkurser og tvangsavviklinger

I november i år ble det registrert 12,4 prosent færre konkurser og tvangsavviklinger enn i november i fjor. Hittil i år, det vil si i årets første 11 måneder, ble det registrert 12,5 prosent færre konkurser og tvangsavviklinger enn i løpet av de 11 første månedene i fjor.

(KILDE: BRREG)

Helelektronisk regnskapsregister

21. mai i år sluttet Regnskapsregisteret å sende vedtak om godkjent årsregnskap per post til enheter som har levert årsregnskapet via Altinn. Fra og med denne datoen blir brevene kun sendt til meldingsboksen i Altinn.

Slik vil vedtaket være tilgjengelig for alle som har en rolle i enheten. For årsregnskap som nektes, vil Regnskapsregisteret fortsatt sende vedtaket både via Altinn og per post til enheten.

Regnskapsregisteret har et sterkt

ønske om å motta årsregnskap elektronisk, men har fram til i år ikke brukt elektronisk kanal tilbake til brukerne. Løsningen om å legge ut vedtaket på Altinn har vært etterspurt av mange brukere. I 2012 vil om lag 200.000 vedtak kun bli sendt elektronisk. Denne endringen vil gi både en miljøgevinst og en årlig kostnadsreduksjon for Regnskapsregisteret på nærmere 1,5 millioner kroner.

(KILDE: ALTINN)

Tar firmabil-snylterne

Skatteetaten mistenker at en stor andel yrkesbilbrukere kjører svart på fritiden. Det kan gi en skattesmell på flere hundre tusen kroner.

Nå i desember havner et informasjonsbrev fra Skatt Midt-Norge og Skatt Sør i postkassen til 5.000 bedrifter.

– De aller fleste ønsker nok å følge reglene, men regelverket er komplisert, og derfor tror vi at informasjon er et godt virkemiddel, sier avdelings-sjef Tone Lund i Skatt Midt-Norge til Finansavisen.

Skattemyndighetene mistenker at



en stor andel kjører svart med firmabilen på fritiden og varsler nå at jakten på yrkesbilbrukere som ikke har rent mel i posen, skal intensiveres.

En kontroll for noen år siden viste at det var mange som ikke hadde innberettet fritidskjøring i selvangivelsen.

(KILDE: NTB)

NUFene forsvinner

I første halvår i år var det hele 76,5 prosent flere nyregistreringer av aksjeselskap enn samme periode i fjor. Samtidig sank antallet nye norskregistrerte utenlandske foretak (NUF) med 60 prosent. Årsaken er selvsagt redusert krav til aksjekapital for å opprette AS.

Samtidig har antallet slettinger av NUF økt med 30 prosent, sammenlignet med samme periode 2011. Mens det i første halvår 2011 ble registrert 2 115 norskregistrerte utenlandske foretak, ble det i samme tidsrom i år registrert 867.

De reduserte kravene til aksjekapital ble som kjent innført 1. januar i år. Nå trenger du bare 30.000 kroner i aksjekapital for å opprette ett nytt selskap.

(KILDE: BRREG)

Hent skattekortet elektronisk

10. desember startet prøveordningen der du som arbeidsgiver kan hente skattekort for dine ansatte elektronisk.

Med elektronisk skattekort mener Skatteetaten håndteringen av skattekort blir enklere for arbeidsgiver. En slipper å oppdatere lønssystemet manuelt når en ansatt for eksempel har endret skattekort eller ved nyansettelser. 2013 er et overgangså der bedriftene frivillig kan ta i bruk det nye systemet for skattekort. Skatteetaten vil sende ut skattekort på papir som i dag, og de ansatte må levere skattekortet til sin arbeidsgiver. Men papirskattekortene avvikles i sin helhet fra inntektsåret 2014. Bedriftene har bare lov til å hente skattekort for personer de skal utbetale trekkpliktige ytelser til.

Endringer i skattebetalingsloven om elektronisk skattekort ble vedtatt i revidert nasjonalbudsjett for 2012, med virkning fra og med inntektsåret 2014. Det er fastsatt en egen forskrift for prøveordningen.

(KILDE: SKATTEETATEN)

Ulogisk treningsskatt

Hvis du trener i bedriftens eget trimrom er det gratis. Skulle dette trimrommet tilfeldigvis være organisert som et treningssenter må du betale skatt om bedriften sponser treningen din.

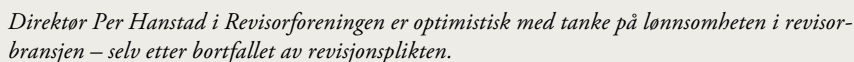
Redaksjonssjef Carsten Henrik Pihl i Dine Penger kommenterer urettferdigheten gjennom selve erkeeksempelet på hvor rare utslag disse skattereglene kan få: Et trans-

portfirma på Vestlandet ville sponse sjåførene sine med treningskort fordi de ønsket at sjåførene kunne trene. Hvis ikke treningene ble organisert som fellestreninger, hvilket var umulig siden sjåførene gjorde jobben sin ute langs vegene, måtte de betale skatt.

Og dermed gjorde Staten lastebilsjåførenes dørstokkmil enda litt lenger.

(KILDE: DINE PENGER)





klienter re lønnsomhet

vi var også engstelige for hva en slik reform ville bety for bransjen vår. Selv om vi nå er veldig spente på tallene for 2012, kan vi si at bortfallet av revisjonsplikten ikke har hatt vesentlig betydning for omsetning og lønnsomhet for revisorbransjen, sier han.

Ikke regnskap

Flere har spekulert i hvilke strategiske grep revisorbransjen ville foreta seg etter bortfallet av revisjonsplikten, men noen av de mest aktuelle alternativene blir langt på vei avvist av direktøren i revisorforeningen.

– Kjenner du til at mange av revisjonsselskapene har valgt å satse på regnskap som et strategisk svar på reformen?

– Nei. Dette avhenger riktignok litt av hva du legger i begrepet «satsing». De aller fleste revisjonsselskaper har tatt ut autorisasjon som regnskapsførere og utfører en del regnskapsrelaterte arbeidsoppgaver. Men satsning på helhetlig regnskapsproduksjon med rapportering og det hele, tror jeg det er veldig få revisorer som har gått inn på, selv om jeg naturligvis vet at det finnes noen som har «tråkket til». I den store sammenheng er det likevel ikke så mange, mener han.

Mange forventet også at reformen ville få store organisatoriske konsekvenser. Ikke bare gjennom fortsatt konsolidering og ytterligere eier-

konsentrasjon, men også gjennom frafall av revisorer som ble direkte rammet av at kundetilgangen ble redusert og dermed ble tvunget til å innstille virksomheten. Ingen av delene er noe Hanstad vil bekrefte.

Ikke frafall

– Vi kan heller ikke si at frafall har preget bransjen vår. Jeg kjenner personlig kun to aktører som har sluttet å tilby revisjon det siste året, og det kan vi knapt kalle vesentlig, mener han.

Hanstad avviser også at revisorene har sikret lønnsomheten og omsetningsveksten gjennom satsning på nye forretningsområder – som for eksempel rådgivning.

– Nei, det meste av omsetningen til revisorer kommer fra revisjon. Bildet er selvsagt nyansert, og de aller største av aktørene henter mye av sine inntekter fra andre områder også. Men for de aller fleste av medlemmene våre, er det revisjonen som bidrar til omsetningen, mener han.

Lønnsomme klienter

– At revisjonsbransjen har økt omsetning og lønnsomheten etter bortfallet av revisjonsplikten, betyr at dere nå har sluppet den minst lønnsomme delen av markedet?

– Det er jo de aller minste selskapene som har benyttet seg av muligheten til å kutte bort revisjonen – rundt 80

prosent av de som har benyttet seg av denne muligheten har mindre enn to millioner i omsetning. Og revisorer er vel ikke alene om å erfare at de minste kundene sjelden er de mest lønnsomme. Ofte kan de kreve mye tid – ofte mye overtid – uten at inntjeningen står i samsvar med innsatsen.

– Og det er bedre nå?

– Jeg vil generelt si at revisorer har kunnet konsentrere seg om å gjøre en enda bedre jobb for sine største og viktigste klienter – og at dette har vist seg å gi en positiv effekt for lønnsomheten.

– Du og Revisorforeningen var skeptisk i forkant av bortfallet av revisjonsplikten. Er du optimist nå?

– Jeg ser at bransjen vår er i vekst, og at markedet etterspør den kompetansen som gode revisorer besitter.

– Du høres veldig nøktern ut?

– Ja, og det er all mulig grunn til å være nøktern. Selv om vi opplever vekst, og kanskje også kan ha forventninger om at veksten skal fortsette, så er det på ingen måte tale om noen «boom». Vekstkurven er slak – og forutsetter godt arbeid underveis, sier Per Hanstad.

TEKST: SKJALG ANDREASSEN

FOTO: REVISORFORENINGEN

Her er regnskap et høystatusyrke

På Sri Lanka er regnskapsfører det yrket med absolutt høyest status. Norske regnskapsbyrå har outsourcet tjenester til det høykompetente regnskapslandet, og NARF la i høst kursdager hit.

Magne Tangen leder Exacta Services som har 13 srilankere ansatt gjennom et heleid datterselskap i landet, Pro Account Lanka. Neste år regner Tangen med å øke antallet ansatte i Colombo til 50. Etterspørselen fra norske firma som ønsker å outsource bilagshåndteringen og andre regnskapstjenester øker kraftig. Det srilankiske firmaet tilbyr sine tjenester i Norge og Sverige, og etter hvert også Danmark.

Exacta Services var det første skandinaviske byrået som etablerte seg på Sri Lanka og dette skjedde tilbake i 2005. De første årene samarbeidet de med et lokalt selskap, men fant ut at det ville være mer hensiktsmessig å etablere et eget selskap. Pro Account Lanka ble opprettet i 2010, og i dag betjener byrået over hundre norske og svenske firmaer i ulike størrelser.

Hjemmesiden deres er på norsk og gir en kort innsikt i hva byrået kan tilby.

For eksempel mottak og skanning av papirbilag.

Fordel med tidsforskjell

– I all hovedsak er det transaksjonsbaserte oppgaver som outsources til datterselskapet vårt. Det vil si at det er bilagsføring og verifisering av bilag som er hovedaktiviteten til selskapet på Sri Lanka, forklarer Tangen.

Arbeidsspråket er engelsk, men de ansatte kan lese og forstå norsk slik at de kan lese og sortere bilagene.

– Vi har også nordmenn ansatt i Colombo i ledelsen av byrået der, sier Tangen til Finalisten, og røper at også Finale Systemer er representert i øylandet: De srilankiske ansatte bruker blant annet FINALE Avstemming.

En av de store fordelene ved siden av kvaliteten på tjenestene er tidsforskjellen. Arbeidsdagen på Sri Lanka starter fire og en halv time før arbeidsdagen i Norge.

Det betyr at alt som er sendt over fra Norge ved arbeidstidens slutt dagen før, er ferdig behandlet når de norske kundene er tilbake på jobb neste morgen.

– Vi har gjort vår etablering på Sri Lanka ut fra to erkennelser. Folk med høyere utdanning innen regnskap i Norge, ønsker ikke å jobbe med transaksjonsbaserte oppgaver over lengre tid. På Sri Lanka får vi levert høykvalitets tjenester, og tilgangen på kompetanse er meget god, sier Tangen. Ifølge Finansavisen utdannes det årlig 25.000 nye regnskapsførere i landet.

Imponert

NARF hadde tidligere i høst med seg 49 regnskapsførere til Sri Lanka på kurs, og deltok i løpet av kursdagene på en matchmakingkonferanse med Colombo Chamber of Commerce.

– Vi fikk en spennende presentasjon av mulighetene Sri Lanka gir med tanke på business, samt at vi var på bedriftsbesøk hos selskapene Pro Account Lanka, samt Vega Partners i Oslo som samarbeider om regnskapsproduksjon med et av Sri Lankas største regnskapsbyrå, oppsummerer Olav Tufte i NARF.

– Sri Lanka var en stor opplevelse både faglig og kulturelt. Med ledsagere var vi 74 personer som reise sammen. Vi hadde fire kursdager i Colombo og så to dagers utflukt til Kandy, Sri Lankas nest største by som ligger oppe i fjellene, forteller Tufte.

TEKST: ODDNY J. JOHNSEN
FOTO: OLAV TUFT, NARF



Fra matchmakingkonferansen med det srilankiske handelskammeret.

NARF kjenner sine medlemmer og bransjen godt. Derfor har de nå utviklet plattformen Pintell som skal hjelpe regnskapsførerbransjen til å beholde sin omsetning nå når teknologien gjør det mer effektivt å prosessere transaksjonene.

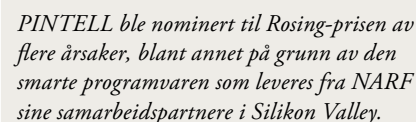
Programvaren analyserer månedsregnskapet ut i fra trender og status og kommer med forslag til «snakkepunkt» som utfordringer og mulige løsninger som Pintell ser på kunden. Produktspekteret er vidt i portalen, for eksempel selskapsrettslige forhold lønnsomhet, skatt, avgift, bokføring og arbeidsforhold.

Og så er det gratis.

bli kjent med programvaren. Først når regnskapskontorene får solgt inn rådgivningsoppdrag hos kunder må de betale for det konkrete rådgivningsproduktet på den kunden, forklarer Ellefsen. I tillegg kan brukeren, for en lav månedlig avgift, få tilgang til en analysepakke som kundene også kan ta del i.

Ting tar tid

– Rollen for regnskapsføreren fremover vil måtte bli mer en controller og en konsulent som kan hjelpe bedriftene til å optimalisere hverdagen sin. Noen regnskapsbyrå er veldig klare og allerede i gang med dette, forklarer Ellef-



sen. Men de aller, aller fleste av NARFs medlemmer har en for liten del av sin omsetning innenfor regnskapsnær rådgivning i forhold til den utviklingen bransjen ser for seg fremover. Bransjen omsatte samlet for 11 milliarder i fjor, og som undersøkelsen Universitetet i Nordland viser (se side 12-19), så er tilgangen på kunder og nivået på



Hans Christian Ellefsen og Ragnhild Blindheim jobber med å utvide inntjeningsmulighetene for regnskapsførere.

regnskapsføring fremdeles såpass god at flere aviser nye kunder i døra, og foreløpig ikke ser rom for å utvide tjenestespekteret sitt i vesentlig grad.

– Vi kjenner selvsagt våre medlemmer så godt at vi vet at mange rett og slett ikke finner tid til å drive med rådgivning. Behovet for mersalg er ikke der. Ennå.

Problemet er bare at når alle begynner å merke at jobben tar mindre tid og antallet fakturerbare timer på transaksjonsbehandling skrumper kraftig inn, så vil de kanskje oppleve at toget er gått. Og at de som har hoppet på utviklingen på et tidligere stadium trolig har fått et forsprang det er ressurskre-

vende å ta igjen. Timingen er essensiell for regnskapsførerne, og NARF er svært opptatt av å ikke være for sent ute.

– Vi skal være en snøplog for bransjen vår slik at den er lønnsom også inn i fremtiden. Problemet vårt er selvsagt at vi ikke må ligge så langt foran at det snør igjen bak oss, billedlegger Ellefsen utfordringen som Pintell står i.

Sparepenger investert

– NARF har utviklet Pintell for å bidra til å unngå at store deler av vår bransje opplever «The Kodak moment». Skal vi noen gang bruke penger på bransjeutvikling skal vi gjøre det nå. Pintell lar

deg gripe en mulighet inn i markedet nå. Derfor har NARF nå brukt en del av sparepengene sine i denne investeringen som vi vet vil gi god avkastning for medlemmene på sikt.

– Men ikke alle er like komfortable med å snakke med folk, og å drive rådgivning?

– Nei, dette ligger ikke naturlig for alle. Men alle regnskapsførere kan forstå et regnskap. De kan se en utvikling. Utfordringen går i å endre holdning og tankesett, fra alltid å jobbe med fortid, til å kunne stille spørsmål og foreslå tiltak som kan gjøre noe med fremtiden til sine kunder, sier Ellefsen.

tema: lønnsomhet

**Slik kan du
tjene mer penger**



Førsteamanuensis Levi Gårseth-Nesbakk har forsket på lønnsomheten i regnskapsførerbransjen, og er rett og slett litt forundret over yrkesgruppens manglende evne til å selge seg selv. Likevel fokuserer han positivt: Det finnes gode muligheter for de som vil tjene mer.



TEKST: ODDNY J. JOHNSEN FOTO: ISTOCKPHOTO





« – Det er nesten perverst hvor stor samvittighet regnskapsførerene føler overfor kundene sine, smiler professor Levi Gårseth-Nesbakk som til daglig jobber som førsteamanuensis ved Universitetet i Nordland (UiN). Han og kollega Bjørn Willy Åmo har nylig avsluttet forskningsrapporten «Lønnsomhet i regnskapsførerbransjen: store variasjoner og muligheter – bevisst satsing gir uttelling». I den forbindelse har han intervjuet en rekke daglige ledere i regnskapsførerbransjen, og mange av dem oppgir at de i perioder føler seg som både psykolog og ekteskapsrådgiver for kundene sine.

Dermed blir kunderelasjonen svært tett, og dette kan være en av årsakene til at regnskapsførerene ofte sliter med å øke prisene sine. Samtidig virker bransjen kollektivt å tro at alle andre opererer med mye lavere priser. Gjennomsnittlig timepris i regnskapsførerbransjen er nå 670 kroner. De som klarer å ta seg best betalt har en timepris på 1900 kroner timen. Mens andre igjen er helt nede i 250 kroner per time. For ordens skyld har forskerne spurt etter den timeprisen hvert byrå oftest fakturerer, i og med at noen opererer med litt ulike timepriser på ulike oppgaver.

82,6 prosent av omsetningen hos de undersøkte byråene kommer fra nettopp fakturerbare timer. Forskeren finner det besynderlig at ikke flere bruker en differensiert prismodell. Bare 4,3 prosent har sine inntekter fra utfakturerte transaksjonskostnader.



*Førsteamanuensis
Levi Gårseth
Nesbakk, UiN.*

Gjennomsnittslønna pr ansatt i regnskapsførerbransjen er 465.000 kroner

Kunden sparer

– Vi har sett eksempler på at det faktisk blir kunden som nyter godt av det hvis regnskapskontorene klarer å effektivisere egen produksjon gjennom å legge om rutiner eller investere i ny teknologi. Når du kun opererer med fast timepris ender effektiviseringen opp med at du får færre fakturerbare timer fordi jobben tar mindre tid. Flere bør absolutt ta i bruk differensierte prismodeller. Hovedargumentet for å beholde fast timepris er at det er enklest, men det er enkelt å tape omsetning fordi du ikke klarer å ta deg tilstrekkelig betalt, forklarer førsteamanuensis.

Hvis en regnskapsfører skal øke prisen griper vedkommende normalt til en forklaring utenfor egen kontroll, som for eksempel konsumprisindeksen. Men den klarer ikke alene kompensere for utgiftsveksten, advarer forskerne. Derfor kryper lønnsomheten i regnskapsførerbransjen sakte nedover.

– Timelønn er lite egnet for å fange opp verdiskapningen som skjer i virksomheten og ressursbruken som nedlegges i tjenesteproduksjonen. Vi ser at flere har valgt å kombinere timepris med transaksjonsprising og opplever at dette er nyttig for å få en bedre prising av tjenestene. I tillegg til valg av overordnet prismodell er det også sentralt å være bevisst hvordan modellen prakti-

Nesten 30 prosent av alle byrå som oppgir å ha færre enn en ansatt tar lavere timepris enn 519 kroner.

seres. Det virker som mange byråer har en mer eller mindre tilfeldig tilnærming til hvorvidt prisene skal heves hvert år og hva grunnlaget for prishevingen skal være. Med tanke på hvor mye selv mindre prishevinger kan slå ut på lønnsomheten er det mye å hente her, spesielt

NARF står bak

NARF har finansiert studien som er gjort ved Universitetet i Nordland (2010-2012). Datainnsamlingen har bestått av regnskapstall, dokumenter som for eksempel bransjestatistikk, intervju og spørreskjema. Norske Autoriserte Regnskapsføreres Forening har først og fremst ønsket å finne ut hvilke egenskaper ved regnskapskontorene som virker sammen med lønnsomhetsgraden eller forårsaker ulike grader av lønnsomhet. Hensikten har hele tiden vært å skape et mer treffsikkert og representativt bilde av lønnsomheten i bransjen, og hva som påvirker den.

for byråer som ikke har en veldig god lønnsomhet fra før, oppsummeres det i rapporten.

Gårseth-Nesbakk og hans kollega viser til intervjuer med de som faktisk har økt prisene, at dette har gått helt greit så lenge kundene har fått en forklaring. En annen hyggelig bivirkning har vært at det er de mest prissensitive og dermed minst lønnsomme kundene som eventuelt har forsvunnet, hvilket gjør det mulig å selge flere tjenester til de som er igjen, og totalt sett bedre lønnsomheten.

Tilfeldig rekruttering

Av andre funn som forskerne stusser litt over og som de mener påvirker lønnsomheten, er de ulike byråenes tilfeldige rekruttering av nye kunder.

– Det virker som om man tar inn den som er i døra der og da når man trenger nye kunder, framfor å rekruttere fra en bestemt bransje.

Svært få tenker nisjer, eller er opptatt av ensartede kundemasser. Kundeporteføljen er for de aller fleste rimelig tilfeldig. Samtidig ga de uttrykk for at det er kostnadsfritt å rekruttere nye kunder. Svar på spørreskjemaundersøkelsen som forskerne i Bodø sendte ut viser dessuten at mange byråer ikke sier opp kunder selv om kunden ikke passer med byråets profil.

– Selvsagt vil geografien være avgjørende for byrå som holder til på mindre steder. De må gjerne ta alt uansett bransje, men vi ble overrasket over hvor lite fokus det var på å forsøke å spesialisere seg i en eller annen retning. Noe som faktisk i seg selv kan gi økte inntekter, sier forskeren.

Hektisk hverdag

Fortsatt er det slik at alle opplever at de har mer enn nok å gjøre. Å avvise nye kunder virker mer vanlig enn å aktivt måtte ut og rekruttere noen.

– Flertallet av dem vi intervjuet trakk frem at en sentral utfordring de står overfor er å tiltrekke seg kompetente ansatte og at byrået har for dårlig tid til å kunne betjene kundene, »

Ekspllosiv økning i antall bedrifter

Ifølge tall hentet inn fra Proff Forvalt har antallet regnskapsførerbedrifter steget jevnt og trutt de siste årene.

Siden 1998 har antallet regnskapsbedrifter i Norge blitt femdoblet. Men den mest voldsomme økningen fant sted mellom 2009 og 2010. Da ble det ifølge Proff Forvalt registrert 2171 nye regnskapsbyrå i kode 69.201 «Bokføring og regnskapsførsel».

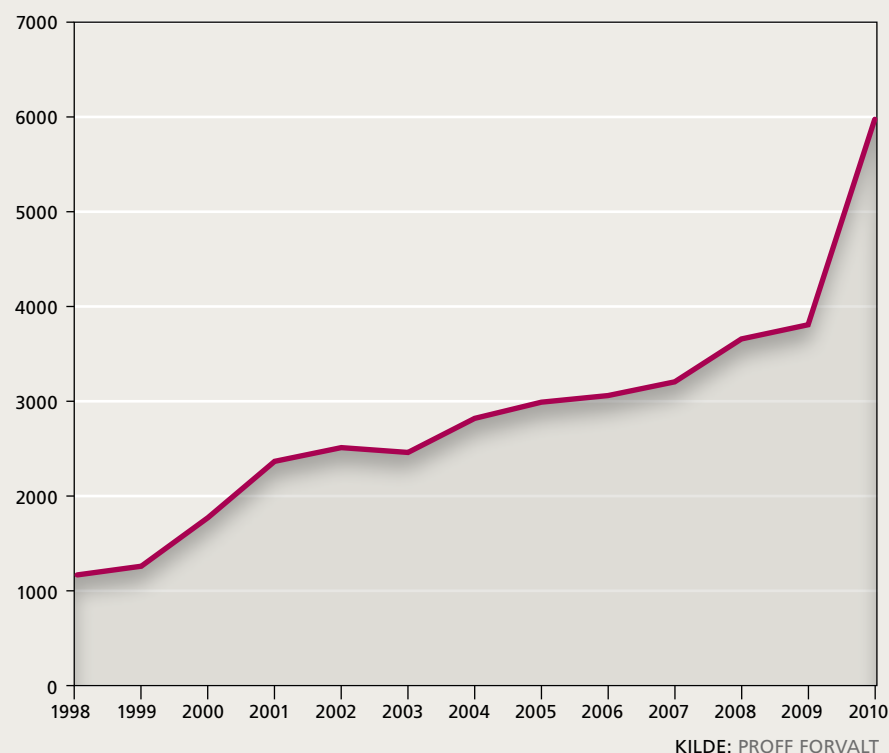
Forskere ved Universitetet i Nordland tillegger noe av årsaken til dette at Proff Forvalt, som står for innsamlingen av tallene, har hatt en noe ujevn oppdatering, og at det kan gå flere år mellom hver gang Proff Forvalt har oppdaterte data om en bedrift. Dette gjør at det er vanskelig å se hvor mange nye bedrifter som kommer til og hvor mange som legges ned år for år. Men

selv om Proff Forvalt kan ha endret hvilke bedrifter de registrerer, og selv om mange av de som er registrert kanskje ikke er aktive, så er det umulig å konkludere annerledes enn at bransjen er i vekst.

Rapporten kommenterer ikke bortfallet av revisjonsplikt, men det kan hende at noe av økningen mellom 2009 og 2010 skyldes flere revisorer registrerte seg inn med bokføring og regnskapsførsel i påvente av nye regler for revisjon av de minste bedriftene.

Det at nær 63 prosent av de registrerte bedriftene ikke har registrert driftsinntekter for 2010 selv om de er oppgitt å være aktive, tyder også på dette.

Antall regnskapsbedrifter i Norge





« ut over de regnskapstjenestene staten krever utført, forklarer Gårseth-Nesbakk.

At lønnsomheten nådde visse tak, bunner rett og slett i kapasitet. Tre av fire norske regnskapsførere har ikke tilgang på vikarer og ekstrahjelp i perioder med sykefravær eller knappe tidsfrister. Ansatte må presse seg hardt i perioder av året og har trolig behov for å hente seg litt inn i andre. Dette betyr at regnskapsførerbransjen er særdeles avhengig av hver enkelt medarbeider. Jo mindre det er jo mer rammes byrået av alt fra sykefravær til manglende personlige egenskaper.

Med dette bakteppet mener Gårseth-Nesbakk det er naturlig at svært mange byråer ennå ikke kjenner tiden moden for å vurdere tilleggstjenester som for eksempel rådgivning.

Timepris mellom 650 og 687,40 kroner er vanligst i byrå med flere enn 10 ansatte.

Lykkelig som liten

Hvorfor være stor når du er lykkelig som liten, virker å være et fremtredende trekk ved bransjen, siden denne undersøkelsen tydelig viser at det er de minste byråene er ofte de mest lønnsomme.

– De mest lønnsomme byråene har et større antall kunder per ansatt enn hva tilfellet er med de minst lønnsomme byråene. Dette indikerer tydelig at de minst lønnsomme byråene ikke evner på en like god måte som de mest lønnsomme byråene å utnytte arbeidskapasiteten til de ansatte.

90 av de totalt 836 spurte byråene tar mer enn 810 kr timen.

I tillegg viser undersøkelsen at byråenes målsetting er sentral. De som er bevisste på å oppnå mest mulig økonomisk overskudd har også langt bedre lønnsomhet.

Til syvende og sist handler svært mye av det forskerne peker på om ledelse. Mange byråer anser ikke seg selv for å være spesielt gode på ledelse, eller at dette ikke er noe som vektlegges mye.

– Ledelse er noe som griper inn i alle organisasjonsprosessene hos byråene. Ikke minst gjelder dette innenfor sentrale områder som personalledelse, pricing av tjenester, bevisstgjøring og styring av kundeporteføljen, bevisstgjøring av tjenestespekter, etablering av rutiner og det å ha klare mål for byrået. En vurdering som da må tas, er om man som eier og grunnlegger av et byrå ønsker å sitte med lederansvaret og i hvilken grad man har de personlige egenskapene som trengs for å være en god leder. En slik vurdering vil være sentral i vurderingen av behovet for rekruttering av andre som eventuelt kan inneha en slik rolle eller å tilpasse størrelsen av byrået slik at behovet for ledelse samsvarer med viljen eller evnen til å være leder. Vi er derfor av den oppfatning at det er en del å hente hos mange regnskapsbyråer på å bli mer bevisste på ledelse, skriver forskerne i rapporten.

10-15 prosent av alle byrå uansett størrelse fakturerer mellom 750 og 809 kr/t.

Skal forske mer

Handelshøgskolen underlagt Universitetet i Nordland skal forske mer på oppdrag fra NARE. Sentralt står spørsmålet om bransjens evne til, og kompetanse på, rådgivning.

– Flere regnskapsbyråer sliter med lønnsomheten. Mange i bransjen anser dette som et stort problem og noe som svekker troverdigheten til regnskapsføreren som rådgiver. Som en sa det: «Hvis du melder deg inn i et treningsstudio for å komme deg i form blir man ikke så motivert om den personlige treneren veier 180 kg». Sånn er det også med en del regnskapsførere og rådgivning, sier førsteamanuensis Levi Gårseth Nesbakk til Finalisten.

Forskerne har likevel gjort funn som tyder på at mange driver med rådgivning uten å kalle det for rådgivning.

– Det er viktig å skille mellom ulike former for rådgivning. Den enklere formen for rådgivning springer direkte ut fra den normale kundedialogen. En beskrev det slik: «Vi gjør nok egentlig langt mer rådgivning enn vi er klar over». Denne enkle formen for rådgivning skjer nok innenfor et område som anses å være innenfor de fleste regnskapsføreres kompetanseområde, og som de kan gi råd om og som de fleste av dem gir råd om, forteller forskeren.

– Den andre, mer systematiske og avanserte formen for rådgivning er det langt vanskeligere for gjennomsnittsbyrået å yte. Dette krever mer planlegging, bevisstgjøring, man må bryte en personlig barriere og gjøre noe man ikke pleier å gjøre, det er usikkert om regnskapsføreren har den nødvendige troverdigheten eller kompetansen. Sentrale stikkord blir derfor: Rutiner og systemer, kapabilitet hos den enkelte ansatte, bransjekultur og bransjens rykte, mener Levi Gårseth Nesbakk.



Lønningene høyest i Sør-Trøndelag

Til tross for at fylket i gjennomsnitt bare er det 10. mest lønnsomme i bransjen, har de ansatte her høyest lønn. De i Sogn og Fjordane tjener dårligst.

NARF-rapporten som Universitetet i Nordland har laget viser at det er store fylkesvise forskjeller i lønnsomhet.

Aust-Agder er fylket med suverent best driftsmargin, hele 17,71 prosent. I motsatt ende av skalaen finner vi Hedmark som bare har 3,04 prosent.

Konkurransesituasjonen fra fylke til fylke er høyst forskjellig. For eksempel er det færrest regnskapskontor i Finnmark med størst landareal, og flest i Oslo med minst landareal. Årsaken til at dette er relevant er at regnskapskontorer tradisjonelt rekrutterer kunder fra sitt nærområde for å kunne følge opp med personlige møter.

Mange med lav omsetning

Sogn og Fjordane har flest potensielle kunder per byrå, men har ut fra statistikken ikke noen fordel i så måte. Kanskje handler dette om at mange bedrifter i dette fylket fører regnskapene sine selv, heter det i rapporten.

Sogn og Fjordane merker seg i tillegg ut i undersøkelsens lønnsomhetsstatistikk ved å ha lavest gjennomsnittlig lønnskostnad per ansatt.

Fortsatt mange små

Det er stort sprik i omsetningstallene som regnskapskontorene rapporterer. I 2010 var det 3745 aktive regnskapsbyrå med registrerte salgsinntekter. 562 av

dem hadde mindre enn 50.000 i omsetning dette året. 58, 5 prosent av alle byråene hadde mindre en 1,5 millioner i omsetning hvilket dokumenterer at det

fortsatt er mange små byråer i bransjen. Totalt 1192 av de totalt 3745 byråene hadde mellom 500.000 kroner og 2 millioner kroner i omsetning i 2010.

Lønnsomheten per fylke

Fylke	Driftsmargin	Potensielle kunder pr. byrå	Ansatte pr byrå	Lønn per ansatt
Aust-Agder	17,71 %	98,74	2,65	432.000 kr
Rogaland	14,58 %	107,6	4,07	524.000 kr
Østfold	13,93 %	73,59	2,72	389.000 kr
Buskerud	13,80 %	83,42	3,60	453.000 kr
Vestfold	13,79 %	69,18	2,27	471.000 kr
Telemark	12,84 %	81,63	3,21	403.000 kr
Vest-Agder	12,38 %	86,14	2,99	431.000 kr
Nordland	11,74 %	95,93	3,27	399.000 kr
Akershus	11,39 %	60,58	2,69	475.000 kr
Sør-Trøndelag	11,01 %	86,77	3,53	573.000 kr
Hordaland	10,85 %	103,1	5,96	482.000 kr
Troms	10,28 %	77,74	2,73	424.000 kr
Nord-Trøndelag	9,87 %	123,7	3,13	392.000 kr
Oppland	9,85 %	119,8	4,03	374.000 kr
Sogn og Fjordane	9,73 %	137,6	4,56	378.000 kr
Møre og Romsdal	8,37 %	90,14	3,03	495.000 kr
Oslo	8,08 %	79,97	3,12	521.000 kr
Finnmark	7,73 %	95,43	2,87	383.000 kr
Hedmark	3,04 %	88,69	3,97	442.000 kr



Slik øker du lønnsomheten

Forskerne ved Universitetet i Nordland har satt sammen sine funn til en begrunnet liste med råd for hvordan den enkelte regnskapsfører kan øke sin lønnsomhet. Finalisten gjengir de 11 rådene her, men har forkortet begrunnelsene noe.

Øk prisene!



Øk prisen, tillat at noen kunder kan falle fra, bruk den frigjorte tiden til kompetanseheving og til å gi gode råd til kundene som øker kundens opplevde nytte av byråets tjenester. Et alternativ vil være å ta inn nye kunder som er villig til å akseptere en høyere pris og som i tillegg passer bedre med byråets ønskede kundeprofil.

Om noen kunder forsvinner når prisen økes så vil inntektene disse representerer bli kompensert ved at gjenværende kunder betaler mer. Det er store variasjoner i prisnivået blant byråene, noe som gjør det lite sannsynlig at mange kunder forsvinner selv om prisen økes. Det er ikke sikkert at det er de beste kundene som forsvinner. I mange tilfeller vil man kunne erfare at de som forsvinner raskest er de som er meget prisbevisste, gjerne fordi de har dårlig økonomi. Slike kunder vil aldri bli de mest lønnsomme kundene for byrået uansett, særlig ikke med tanke på muligheten for å selge inn rådgivnings-tjenester eller andre ekstratjenester.

Velg en flerdimensjonal prismodell!



En flerdimensjonal prismodell er en prismodell som består av ulike komponenter. Dette kan eksempelvis være kombinasjonsmodeller av fastpris, timepris og transaksjonspris, eller differensiering på pris mellom ulike typer tjenester, slik som ordinært regnskapsarbeid versus årsoppgjør eller rådgivning. Et sentralt argument som ligger til grunn for valget av en flerdimensjonal prismodell er at den på en langt bedre måte vil fange opp kundeverdien som skapes og ressursbruken som nedlegges i tjenesteproduksjonen.

En tilleggseffekt av en flerdimensjonal prismodell er dessuten at det blir vanskeligere for kundene å sammenligne priser mellom byråene. Flere byråer forteller at kundene normalt greit aksepterer flerdimensjonale prismodeller og prisøkninger så lenge de får en forklaring.

Utnytt byråets arbeidskapasitet best mulig!



De minst lønnsomme byråene har en dårlig kapasitetsutnyttelse sammenlignet med de mest lønnsomme byråene. Flere byråer bør forsøke å skaffe seg tilgang på ekstrahjelp, hvilket bare noen få byråer har. Det virker som en bedre strategi å ta et bevisst grep om dette i forkant av begivenhetene framfor å måtte streve med å få ekstrahjelp på plass ved sykdom eller ved å alltid velge å presse allerede hardtarbeidende medarbeidere til å yte enda mer.

Rådgivningen bør en legge til perioder preget av lavere aktivitet. Når byrået er den aktive i rådgivningsprosessen bestemmer det selv i stor grad når rådgivningen skal skje og kan legge dette til tider hvor det er mindre press på oppgaver med gitte tidsfrister. De ansatte vil oppleve mindre arbeidspress, og mer spennende oppgaver. Kunden vil oppleve regnskapsføreren som aktiv, engasjert og hjelpsom.

Utfør et større tjenestespekter pr kunde!



Søk stordriftsfordeler ved å gjenbruke kunnskapen om den enkelte kunden ved å utføre et større spekter av tjenester for en gitt kunde. Noen trekker fram at de gjør alt fra A til Å for sine kunder, herunder regnskapsføring, remittering, gjennomføring av styremøter, oppfølging av utestående beløp, samt foretar lønnskjøring. Dette gjør det lettere å få til gode rutiner og samarbeidsrelasjoner med en kunde og noen få sentrale personer, framfor å måtte etablere slike systemer i relativt sett mange flere selskaper. Ved å levere flere ulike typer tjenester for en kunde blir en også enda bedre kjent med kunden og står i en mye bedre posisjon for å kunne levere rådgivning innenfor mange ulike områder.

Vær selektiv med tanke på valg av produkter og bransjer!



Vær bevisst på hvilke produkter byrået skal tilby. En kan hente skalafordeler ved å spesialisere seg på enkelte tjenester og så rulle disse ut til alle kundene. Særlig viktig er dette for tjenester en kan automatisere og hente ut rasjonaliseringsgevinster fra. Tilsvarende fordeler kan oppnås ved å spesialisere seg innenfor en eller noen få bransjer. En annen fordel ved å spesialisere seg innenfor noen bransjer eller produktområder er at det blir enklere å tilby mer avansert rådgivning innenfor de utvalgte områdene.

På den andre siden er det likevel ikke gitt at det vil være lønnsomt å rendyrke rådgivning eller spesialisere seg innenfor bestemte felt. Våre data viser tydelig at byråene sliter mer med å utnytte sin arbeidskapasitet jo større de blir. En mulig forklaring på det er at spesialiseringsgraden blant ansatte øker jo større byråene blir.

Vær bevisst på hvilke kunder du vil ha!



Det er store forskjeller på hvor mottakelige ulike kunder er for rådgivning og anmodninger om å etablere og praktisere bestemte og nødvendige rutiner. Tilsvarende kan det være betydelige forskjeller mellom kunder med tanke på hvor prisfølsomme de er. Ofte er de mest prisfølsomme de som sliter mest, som er mindre interessert i rådgivning og hvor det er økte utfordringer forbundet med å etablere gode rutiner. Flere bedrifter vil derfor bli mer lønnsomme ved å kvitte seg med sine mest ulønnsomme kunder.

Si opp kunder som ikke passer til ditt produktspekter og den kompetanseprofilen du ønsker på ditt byrå. Det koster å vedlikeholde kompetanse. Skal dette lønne seg må en få volum og betalingsvillighet.

Vær bevisst på hvilken størrelse på byrået som er forenlig med de definerte målsettingene til firmaet!



Våre funn har tydelig vist at størrelse er av stor betydning for byråenes lønnsomhet. Byråer med 11-15 ansatte har god lønnsomhet, mens de som er noe mindre og ikke minst de som er større har dårligere lønnsomhet. De minste byråene er generelt sett de mest lønnsomme. Det er selvsagt mulig å ha god lønnsomhet også for større byråer, men den nevnte generelle tendensen er likevel klar.

Ha en bevisst ansattepolitikk inkludert satsing på rekruttering av medarbeidere!



Medarbeiderne står for all verdiskapning i byråene, hvilket gjør det veldig viktig at de trives, får mulighet til faglig utvikling og opplever at arbeidsmiljøet er bra. Byråene er avhengig av ansvarsbevisste, selvgående, strukturerte og motiverte ansatte med god kompetanse. Dette gjør at personlige egenskaper blir veldig sentralt og at det vil være store kostnader forbundet med ansettelsesprosesser og opplæring, ikke minst i forbindelse med feilansettelser.

Nødvendigheten av å utvikle, bruke og evaluere mål og måletall!



Alle virksomheter trenger å utvikle, bruke og evaluere måletall og styringsinstrumenter som hjelper dem til å evaluere om de er rett på vei med tanke på å nå målene som er satt for virksomheten. Alle bør derfor bevisstgjøre seg dette for å kunne sammenligne seg med egne prestasjoner over tid, men også

med andre byråer eller til og med andre bransjer, for eksempel revisjonsbransjen.

Å sette mål og evaluere seg selv kan motivere til bedre innsats eller i hvert fall å bevisstgjøre ledelsen om at det eksisterer et forbedringspotensial og i enkelte tilfeller at visse grep må tas for sikre framtiden til byrået, om ikke nødvendigvis på kort sikt, så i hvert fall på lang sikt.

Inngå i interorganisatoriske relasjoner og nettverk!



Vårt inntrykk er at det å inngå i faglige nettverk og interorganisatoriske relasjoner gir flere fordeler og koster forholdsvis lite ut fra en kostnads-nytte tilnærming. Regnskapsførerbransjen er preget at den domineres av mange små byråer. Disse vil ha stor nytte av å inngå i slike relasjoner og nettverk, og oppnå en konkurransefordel. I denne sammenheng er det særlig verdt å nevne de såkalte erfaringsgruppene (ERFA) som er dannet i ulike regioner i landet hvor representanter fra ulike byråer samles for å diskutere fag. Myndighetsrepresentanter fra skatteområdet samt NARF går også igjen som sentrale diskusjonspartnere for flere regnskapsførerbyråer.

Utfør et større tjenestespekter pr kunde!



Med utgangspunkt i våre funn oppfordrer vi avslutningsvis byråene til å tenke helhetlig gjennom hva man vil satse på, hva slags kompetanse man besitter og hva som må til av personell, systemer, kontakter, rutiner etc. for å realisere de målene man setter seg. Våre funn viser nemlig at jo mer bevisste valgene er jo mer lønnsom vil man bli.

KILDE: LØNNSOMHET I REGNSKAPSFØRERBRANSJEN: STORE VARIASJONER OG MULIGHETER – BEVISST SATSING GIR UTTELLING, UNIVERSITETET I NORDLAND 2012/HANDELSHØGSKOLEN I BODØ/NARF.



AGGRESSIV LILLEBROR

Thomas Langeland Jørgensen erkjenner at Økonomiforbundet er lillebror blant bransjeorganisasjonene. Men han insisterer på at forbundet tilbyr noe ingen andre gjør.

– Vi skiller oss jo ut i forhold til andre aktører. I tillegg til å tilby fagtjenester for bransjen gjennom et eget selskap, så er vi også en fagforening for alle som jobber med regnskap og økonomi. Innenfor fagtjenestene er vi en liten organisasjon sammenliknet med for eksempel NARF, så derfor må du gjerne kalle oss for «lillebror» i kvantitativ forstand. Målt i kvalitet tåler vi derimot sammenlikning med det meste. Den kursvirksomheten vi tilbyr, står det respekt av. Deltakelsen er meget høy – og tilbakemeldingene er gode, sier han.

Han kan selv fortsatt sies å være fersk. Han begynte i Økonomiforbundet i fjor høst, og har vært daglig leder siden april i år – den første perioden i et vikariat. Men hans forholdsvis korte fartstid som leder hindrer imidlertid ikke klare synspunkter på hva som ventes av store utfordringer – både for den bransjen han er en del av og for den organisasjonen han leder.

Idrettsbyen

Men først: Når du snakker med Thomas Langeland Jørgensen er det ikke mulig å høre det, men han er trønder av opprinnelse. Han vokste opp i Levanger, og flyttet til Hamar i ungdomsårene. Siden har Hamar slipt både dialekt og

hjerter – i slik grad at han bruker det aller meste av fritiden sin på lokalt samfunnsengasjement.

– Lokalpolitikk er hobbyen min. Den har jeg vært en aktiv del av siden 1999, så det begynner å bli en god stund. Det krever ganske mye – ikke minst i form av tid – med plass i både kommunestyre, formannskap og ansvar som leder for kommunepartiet. Men selvsagt er det også spennende og givende, mener han.

For utenforstående – alle som bor andre steder enn i Hamar – har idrettspolitikken fremstått som noe av det mest kontroversielle, der byens flaggskip HamKam gjennom hele høsten har levd med konkurstrussel.

– Idrett og kultur får ofte en naturlig sterk fokusering. Vi jobber med å få bygd både kulturhus og svømmehall – og skal også skape nytt friidrettstadion ettersom det bygges kjøpesenter på tomte de fleste kjenner som Hamar stadion. Idrett og kultur får mye oppmerksomhet, men vi jobber selvsagt like mye som alle andre med kommunale primæroppgaver som omsorg for unge og gamle.

– *Merkelappen som «idrettsbyen» kan fort bli et tveegget sverd for de som er satt til å gjøre prioriteringer?*

– Ja, det kan man vel ikke nekte for,

men jeg vil nok si at omdømmet som «idrettsbyen» i all hovedsak er positivt. Vi har en del idrettsanlegg som er privat eid i denne byen, men de mest kjente er offentlig eid – som Hamar OL-amfi, Vikingskipet og Briskeby stadion – som fotballarena. Disse er organisert som aksjeselskaper, men med kommunen som eiere, forteller han.

” *Jeg mener jo at flere som jobber med regnskap burde fagorganisere seg enn hva tilfellet er i dag*

Svak rekruttering

Det er i disse omgivelsene han har slått rot, med kjæreste og «bonusdatter» – og det er fra disse omgivelsene han gjør seg sine betraktninger om utfordringene for regnskapsbransjen. For der de fleste du spør, sannsynligvis vil svare «lønnsomhetsutvikling» som viktigste utfordring, trekker Thomas Langeland Jørgensen frem noe enda mer grunnleggende:



« – Rekruttering kan komme til å bli bransjens største utfordring, mener han.

– Vi har sett en utvikling over tid som ikke er særlig lystig. Gjennomsnittsalderen ved regnskapskontorene er sterkt stigende, og særlig gjelder dette på regnskapskontorer i distriktet. Det er vel grunn til å tro at utviklingen ikke er like ille ved byråer i de store byene, men det er likevel grunn til å advare: Etterveksten – rekrutteringen – er urovekkende.



Målt i kvalitet tåler vi derimot sammenlikning med det meste. Den kursvirksomheten vi tilbyr, står det respekt av

– Er det grunn til å tro at dette er en trend som andre trender; noe som starter i de minst befolkningstette områdene, men etter hvert også vil spre seg til storbyene?

– Det gjenstår jo å se. Men jeg synes ikke det er noen grunn til å vente med å sette i verk tiltak. Vi må gjøre en kraftfull innsats fra flere hold for å sikre at ungdom med interesse for økonomi ser for seg en fremtid der de jobber med regnskap. I dag tror jeg mange i en tidlig fase av utdanningsløpet sikter seg inn mot revisjonsfaget, fordi dette fremstår med større status enn regnskapsfaget. Vi må rett og slett gjøre regnskap mer «sexy»...

– Man kan hevde at autorisasjonskravene til regnskapsførere i seg selv er et bidrag for å gi faget mer tyngde og status?

– Ja, og det skal jeg ikke nekte for. Men autorisasjonen i seg selv er ikke nok for å sikre rekrutteringen til

regnskapsbransjen. Regnskapsbransjen består tross alt av mer enn bare de autoriserte regnskapsførerne. I tillegg til alle de som bekler rollene som daglige ledere ved regnskapsbyråene, handler dette også om de vi omtaler som regnskapskonsulenter og andre økonomimedarbeidere eller sekretærer. Vi har behov for dyktige og motiverte mennesker til disse funksjonene også – og vi må sikre at mange nok synes at regnskap virker spennende.

Lav organisasjonsgrad

Han er på ingen måte blind for at det finnes andre utfordringer for bransjen – ikke minst for de små regnskapsbyråene, som må tenke nytt i en helt ny konkurransesituasjon.

– Du er nødt til å være innovativ når du skal konkurrere om oppdrag mot konkurrenter som blir større og sterkere etter oppkjøp og fusjoner. Og du må tenke nytt når du skal konkurrere med helt nye aktører, som for eksempel revisorer som i større grad påtar seg regnskapsoppdrag.

– Revisorforeningen benekter at deres medlemmer har regnskap som bevisst strategi?

– Ja, det har jeg registrert. Men vi har ikke fått full oversikt over konsekvensene av bortfallet av revisjonsplikten. Dersom det etter hvert viser seg at revisorene taper mye omsetning som følge av reformen, så vil det jo handle om å kompensere omsetningstapet gjennom satsning på nye markeder. En slik mulig utvikling tror jeg vi alle skal være åpne for, sier han.

De store strukturelle endringene fører også til utfordringer for Økonomiforbundet som fagforening.

– Jeg mener jo at flere som jobber med regnskap burde fagorganisere seg enn hva tilfellet er i dag, sier han – og gir inntrykk av å uttale seg både som privatperson og som daglig leder i en fagforening.



– I Norge har vi over tid sett en dalende organisasjonsgrad. Dette gjelder ikke bare vår bransje og våre fag, men det er et gjennomgående utviklingstrekk. Bare 52 prosent av oss er fagorganisert. Det er en veldig lav andel, og mye lavere i andre nordiske land som ligger på rundt 70 prosent. I Norge er det stadig flere som mener de «klarer seg fint på egen hånd»...

– Hva er egentlig problemet med denne utviklingen?

– På kort sikt er ikke problemene så



Men autorisasjonen i seg selv er ikke nok for å sikre rekrutteringen til regnskapsbransjen

store. Men vi er en del av en global økonomi, og vi opplever stadig oftere at internasjonale aktører etablerer seg i Norge – enten direkte eller gjennom å kjøpe norske virksomheter. Disse

aktørene har ikke nødvendigvis den samme holdningen til arbeidstakerrettigheter som vi er vant til fra norske eiere.

Resonnementet har også en bedriftsøkonomisk side – i form av konkurransekraft.

– Vi har noen grunnleggende verdier ved norsk arbeidsliv og næringsliv som har fungert som en viktig suksessfaktor, og som har sitt utgangspunkt i fagorganisering. Bedriftsdemokrati, for eksempel; bedriftenes tradisjoner for å lytte

til de ansatte, ta ansatte med på råd og inn i styrerommene. Dette har fungert positivt for både ansatte og arbeidsgivere – og har bidratt til effektivitet. Hvis organisasjonsgraden fortsetter å utvikle seg slik vi har sett, samtidig som vi får et arbeidsliv som i større grad blir dominert av utenlandske aktører uten disse tradisjonene, er dette en utvikling som bør bekymre flere, mener han.

TEKST: SKJALG ANDREASSEN
FOTO: TORHILD D. BØHLENG

– Vi flyttet inn her i år. Firmaet etablerte jeg i fjor, men det er først i år vi har første ordinære driftsår, forklarer hun vennlig.

I fjor drev hun det hele alene mens hun var i svangerskapspermisjon, kun støttet av mannen sin. I løpet av 2012 er de blitt 10 ansatte.

– Du har kanskje ikke hatt noen ordinær svangerskapspermisjon.

– Nei, det ble litt kjedelig, fleiper hun.

– Men jeg er litt sånn at det må skjue noe hele tiden. Jeg bare må ha noe å gjøre!

Udekket marked

Forretningsideen har egentlig presset seg fram på egenhånd.

– Jeg flyttet til Norge for 12 år siden, lærte meg først norsk og startet så som franchisetaker av Rimi. Etter å ha vært der noen år ble jeg franchisetaker i Vita-kjeden. Hele tiden har jeg på fritiden hjulpet venner og bekjente med å få tak i papirer og ellers finne ut av det norske systemet og norske lover og regler.

Etter hvert tok vennetjenestene så mye tid at hun måtte begynne å ta betalt for dem. Ikke minst da hun begynte å studere på BI i 2009.

– Jeg tok forretningsjus og økonomi på BI, planen var da å bli gründer, forteller Otilija.

Siden har det meste gått i et vanvittig tempo.

– Jeg må faktisk holde igjen litt. Sette tak for antall nye kunder i måneden. Dette for at vi hele tiden skal opprettholde god kvalitet på arbeidet vårt. Samtidig kjenner jeg farene ved å vokse for fort. Nå har jeg egentlig behov for å holde litt på dagens størrelse en periode før vi tar neste steg. Jeg vil klatre steg for steg, sier hun bestemt.

Hvis hun klarer det da. Kapasiteten hennes er formidabel, og ideene presser på. Det ene tar gjerne det andre. Otilija har ikke bare firmaet og familien. Som styremedlem i Litauisk forening i Norge har hun mange oppgaver ved siden av. Hun leder også Litauisk forening i Drammen. Slik oppsto også søndagsskolen.



Norsk kurs er en viktig del av regnskapsbyråets virksomhet. De selger selv bøkene de bruker.

Lærer litauisk

– Det handler om at min eldste datter er kommet i skolealder og jeg savnet et slikt tilbud.

To timer hver søndag kommer 60 barn til Litauisk Norsk Dokumentsenter for å bli flinkere i litauisk språk og historie. Selv snakker direktøren flytende russisk og engelsk, i tillegg til litauisk og norsk.

– Språk er viktig, derfor har vi norsk kurs for litauere hver dag, mandag-torsdag. Dette er et tilbud til de som ikke har krav på norskopplæring, men må finansiere det selv eller via arbeidsplassen sin.

Dokumentsenteret selger også alle bøker til opplæringen selv.

Foreløpig har ikke firmaet brukt penger på markedsføring, og direktøren tviler på om det blir nødvendig. Hun er heller ikke redd for konkurranse.

– Det er mange utlendinger i Norge, og norsk regelverk er vanskelig å forstå. Det er plass til mange i dette markedet.

I sum har dokumentsenteret nå rundt 200 firmakunder og over 3000 private kunder. Bedriften har medarbeidere i Drammen, Kristiansand og Vilnius.

– Bedriftskultur er viktig og jeg bruker en del penger på å samle alle sammen jevnlig, gjerne med partnere, slik at vi kan bli kjent med hverandre og jobbe enda bedre sammen.

Selv jobber hun fra klokken 07.00 til klokken 16.00 hver dag.

– Hvordan løser du tidsklemma som småbarnsmor og administrerende direktør?

– Jeg har gode assistenter her på jobb og au pair hjemme. Ellers hadde det ikke gått.

Otilija har nådd sine mål raskere enn forventet, hvilket bare betyr at hun kan sette seg nye.

– Folk ler, og spør om jeg skal starte med noe nytt hver eneste måned. Og jeg svarer bare, «Kanskje det.» Dette er jo så morsomt! stråler gründeren.



Flere lærere er ansatt i regnskapsbyrået. Hver søndag samles rundt 60 barn i disse lokalene for å lære om litauisk språk og historie. Disse barna og Otilijas barn har bidratt til dekoren på veggene.



Igen var det Hotell Bristol som var samlingssted for Finale BrukerForum. Over 100 påmeldte viet en hel dag til faglig oppdatering.

FINALE BrukerForum 2012

Rene ord for pengene

Ærlig og usminket fikk deltakerne på årets BrukerForum et innblikk i Finale Systemers programvare, nyheter og utfordringer. Mindre ærlig ble det ikke senere på kvelden da Anne Kath. Hærland snakket lett fra levra og mye om egen kropp.

Over 100 deltakere hadde funnet veien til Finales fagdag på Hotel Bristol i Oslo. Eivind Simonsen, Hermod Gundersen, Knut Lofsberg, Ola Odden og André Kvernberg hold foredrag gjennom dagen om alt fra nyhetene i versjon 25 av FINALE til forberedelser foran årsoppgjøret 2012.

Økonomisjef Roger Leren i Norges Vel og regnskapssjef Eva Hanssen i Bjørn Bygg AS delte lunsjbord og var svært fornøyde med å kunne få et lite dypdykk i programvaren de bruker daglig.

– Det beste med disse brukerforumene er at du får direkte kontakt med de som sitter og utvikler programvaren. Er det

noe du irriterer deg over eller lurer på, kan du spørre direkte. Jeg har faktisk opplevd å få påvirke programvaren med mine innspill. Det setter jeg veldig stor pris på, forsikrer Eva Hanssen.

Roger Leren anså seg som nybegynner i Finalesammenheng sammenliknet med Eva Hanssen. Leren deltok på sitt

første BrukerForum og noterte seg flittig nyttige tips om programvaren.

Alle ansatte med

Autorisert regnskapsfører Marianne Stormo og kollega Marianne Lysberg i Saga Regnskap hadde stengt kontoret og tatt med seg alle fem ansatte til Oslo for å få seg en fagdag i Finale-regi.

– Vi bruker FINALE Årsoppgjør som er svært brukervennlig, men vi har fått flere nyttige tips i dag. En ting er å sitte på kontoret å prøve seg fram og lese seg fram til ting. Det er noe helt annet å få det servert slik, konkluderer de to Mariannene som kan opplyse at der 40 prosent Marianner i Saga Regnskap, og at «Finalisten» har snakket med 100 prosent av dem.

Store i Østfold

Axepta Regnskap i Fredrikstad er et av de største regnskapsbyråene i Østfold med til sammen 26 ansatte. De er en stor FINALE-bruker og har både FINALE Rapportering, FINALE Årsoppgjør og FINALE Avstemming som de er brukere av.

De autoriserte regnskapsførerne Rita Andersen, Britt Onstad og Hanne Knudsen hadde tatt turen til Oslo. De har deltatt på FINALE-kurs tidligere, men setter pris på å kunne treffe andre regnskapsførere i en slik samling.

Axeptas representanter deltok på hele forumet, også delen som inkluderte festmiddag på Bristol Grill og latter fra Latter. Men kjørte tilbake til Fredrikstad sent fredag kveld.

Veteraner

Fra Sørlandet møtte det to skikkelige veteraner i FINALE-sammenheng. Sven Roland i Roland Regnskap og Rolf Lunden i Lundens Regnskapservice.

– Jeg har vel deltatt her siden 80-tallet, og kjenner FINALE bedre enn de fleste, smiler Lunden. De deltar år etter år for å få nye tips og bekreftelse på at de klarer å utnytte programvaren fullt ut.

– Finale Systemer er unike ved at de er så enkle å få tak i, og at du settes direkte til en fagperson på support. Det setter i alle fall jeg veldig pris på.



Finale Bruker-Forum samler fagfolk fra sør til nord, her representert ved regnskapssjef Eva Hanssen i Bjørn Bygg AS og økonomisjef Roger Leren fra Norges Vel.



Saga Regnskap hadde tatt alle ansatte med på tur til Oslo for å delta på BrukerForum. Her er kontoret representert ved sine to Mariannere, henholdsvis Lysberg og Stormo, begge regnskapsførere, sistnevnte også autorisert.



Fra Fredrikstad deltok en stor FINALE-bruker, Axepta AS. Fra venstre: Faglig leder Rita Andersen, Britt Onstad og Hanne Knudsen.



Rolf Lunden og Sven Roland er veteraner i FINALE-sammenheng. De driver sine regnskapsbyrå i Kristiansand.



Fersk finalist

Gul Rukh Khan
er en kjærkommen
nyrekruttering i det noe
mannsdominerte kollegiet
i Finale Systemer AS.

– Jeg har fått verdens beste kollegaer. De er bare så utrolig omsorgsfulle og hjelpsomme. Også tuller de en del med meg da, og jeg tuller tilbake. Det er rett og slett gøy på jobb, smiler Gul, som jobber som salgskonsulent ved Finale Systemers kontor på Mastemyr utenfor Oslo.

Hun har bare jobbet i Finale i tre måneder, men de har vært intense og begivenhetsrike.

– Det har blitt en del besøk rundt om i landet. Fra Stavanger i sør til Tromsø i nord. Jeg synes det er flott å være mye på farten og at det er litt hektisk. Jeg må bare si at jeg stortrives allerede.

Nyutdannet

Gul kommer fersk uteksaminert fra BI hvor hun har studert revisjon. Hun er 22 år og har pakistanske foreldre, men er opprinnelig fra Stockholm. Hun var 13 år da familien flyttet til Oslo.

– Det at dette er min første jobb etter studiene, er kollegaene mine veldig flinke til å ta hensyn til. Slik at de kan gi råd på områder hvor jeg mangler erfaring. Det oppleves rett og slett veldig trygt å få komme inn i et kollegium med så mye fartstid og så mye erfaring.

Lærer seg programvaren

Hun startet første arbeidsdag med et dypdykk inn i FINALE-programmene, og kan dermed ut fra egen erfaring



Gul Rukh Khan er nyansatt salgskonsulent i Finale Systemer AS. Fornavnet hennes uttales forøvrig med to l'er og betyr «rose».

forklare potensielle kunder hvor enkelt det er å komme i gang med programvaren.

– Jeg har ikke jobbet med regnskaps-systemer på skolen, men dette var det utrolig lett å komme inn i. Det er godt å ha den erfaringen når jeg er ute i salgsmøter.

Nå gleder hun seg til å møte enda flere kunder direkte.

– Og så må jeg jo si at jeg er glad for å bidra til at kvinneandelen i Finale øker. Nå er vi tre totalt, og jeg er første jente i Oslo, sier Gul.

Underholdt og informerte

Systemutvikler André Kvernberg i Finale Systemer AS fremkalte latteren i salen da han gjennomgikk sine egne og de i salen sine frustrasjoner knyttet til Altinn.



André Kvernberg eger seg både som systemutvikler og underholder. Hans noe syrlige foredrag om Altinn fikk virkelig fram latteren – og håpet om at noe bedre er i vente.

Nå venter han bare på at Altinn får på plass det de har lovet og ga i tillegg salen forsikringer om at Finale ikke kommer med noe nytt mot Altinn-plattformen i år.

I sommerutgaven satte Finalisten søkelys på noen av problemene som portalen har slitt med etter at versjon II ble lansert. Omsider har det kommet en erkjennelse fra Altinn om at de som tar imot henvendelser fra publikum, ASF (Altinn Sentralforvaltning), ikke samtidig kan håndtere teknisk support fra sluttbrukersystemleverandørene og tjenesteeierne.

Altinn-relaterte spørsmål dominerte Finales support til sine brukere under arbeidet med årsoppgjøret 2011.

Skille proff og portal

– Altinn får 64 prosent av alle skjema-typene innsendt fra proffbrukere. De som bruker portalen er i all hovedsak privatpersoner som et par ganger i året sjekker eller sender inn selvangivelsen sin. Nær sagt all annen trafikk foregår via sluttbrukersystemene. Dette tror vi nå Altinn har innsett og tar konsekvensene av. Vi håper i alle fall, sier Kvernberg. Som kunne berolige FINALE-brukere med at ingenting nytt vedrørende Altinn kommer i år. Riktignok skal FINALE Skatt over på Altinn II-plattformen, og alle skjema som tidligere lå på Altinn I, skal over på Altinn II. Men dette skal ikke brukerne merke en gang.

Kvernberg kunne for øvrig også legge fram statistikken som dokumenterer at



Hermod Gundersen holder foredrag om erfaringene med versjon 24 av FINALE

januar, mai og juni er de tidene på året når proffbrukerne har mest trafikk mot Altinn. Mai/juni er som kjent tidsrommet hvor Altinn to år på rad har planlagt nedetid for å drive vedlikehold.

Men den voldsomme støyen rundt Altinn i år, først og fremst gjennom at selvangivelsen til en mann (Kenneth) ble tilgjengelig for alle, har i alle fall hjulpet på noe. I sin egen brukerundersøkelse konkluderer Altinn nemlig med at 94 prosent av den norske befolkningen nå har hørt om dem.

Nyheter fra Finale

Ved siden av André Kvernberg var det i all hovedsak Hermod Gundersen og Knut Lofsberg som veiledet brukerforumet gjennom ulike funksjoner i Finales programvare, og nyheter i versjon 25. Hermod Gundersen avsluttet dagen med å gå gjennom forberedelser til årsoppgjøret 2012. I og med at FINALE-programmene inneholdt få feil og mangler, gikk årets innsending rolig for seg, og kan kalles vellykket. Men alle problemene med Altinn fører nok til at mange ikke tenker på det de var gjennom i år som vellykket. Det å ta noen forhåndsregler foran innsendingen av 2012 kan uansett redusere stresset ytterligere, og på BrukerForum fikk deltakerne gode tips.

Administrerende direktør Eivind Simonsen gikk gjennom hvordan det går an å bruke FINALE til utarbeidelse av analyse- og nøkkeltall.



Generelt

- Bruk tester der det er mulig. Tab og Enter, går til neste registreringsskjema.
- Bruk forrige knappen for å gå tilbake til forrige skjema eller du var i, eller Alt+Tab for å skifte mellom sist brukte lokasjoner
- Kalkulator Ctl + (er stort sett tilgjengelig når man står i felles det kan registreres beløp)
- Høyre tastet skjuler ofte funksjonalitet man benytter ofte.
- Bruk relevante emner for å se på aktuelle skjemaer og rapporter og for å slå direkte opp i brukerhåndboken

Høst Bevil
2020

A small brown mouse is standing on top of a large, black and white computer mouse. The small mouse is looking to the right, and its pink paws are visible as it grips the top of the larger mouse. The larger mouse is a standard ergonomic design with a scroll wheel and two main buttons. The background is plain white.

Bruk innlesingsmaler

Innlesingsmaler gjør at du ved innlesing kan få et gitt kontonummer til alltid å havne på en ønsket standardkontokode. Hvis du for eksempel har konto 6690 som revisjonshonorar, så unngår du at kontoen ved innlesing av ny konto blir plassert som vedlikehold.

Hensikten med funksjonen er å gi deg mulighet til selv å lage en styring av nye konti mot de egenskapene som du selv ønsker, slik at du slipper å redigere egenskapene på en gitt konto hver gang denne opprettes på en klient.



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.

Tilleggsposterings

Hvis du vil søke etter konti, men ikke husker kontonummeret kan du gjøre slik: Du skal for eksempel postere konsernbidrag mot konto STD 1561. Da holder det å skrive STD1561 i kontonummerfeltet, og programmet finner konto med STD1561 for deg.



BRUK TASTER!!

Bruk taster der det er mulig. Tabulator-tasten og enter sender deg til neste registreringsvindu. Tabulator-tasten 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.

Fjerne null-linjer ved utskrift



En firkant # i starten av en linje vil fjerne hele linjen dersom linjen inneholder minst én tabulator, med mindre tallene 1-9 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.

Husk huskelappen!

Hvis det er spesielle forhold på en klient som man bør være oppmerksom på hvert regnskapsår, om noe alltid må gjøres før regnskapet kan avsluttes – lag en huskelapp da vel! Et klientnotat åpnes alltid når klienten blir åpnet hvis det er noe innhold i notatet. Innholdet kan selv sagt slettes når det ikke er aktuelt lenger.

B



Returadresse:
Finale Systemer as
Postboks 2207, 9268 Tromsø

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

