

FINALISTEN

Kundemagasin for Finale Systemer Desember 2014



KJØPER FINALE

Etter å ha hatt et godt øye til hverandre i lang tid, har nå Visma kjøpt samtlige aksjer i Finale Systemer AS. Det to direktørene Øystein Moan og Eivind Simonsen tror de sammen kan gjøre sine kunder enda mer fornøyde.

SIDE 6-7

Trendene
fra skyen

SIDE 20-27

Accountors
nye direktør

SIDE 16-19



Et viktig valg

Da vi for syv år siden satte oss ned og la vår strategi for framtiden, forutså vi at ERP-bransjen i Norge med årene ville bestå av færre og større aktører med stadig flere produktlinjer. Som ventet har utviklingen gått jevnt i denne retningen i alle disse årene.

De fleste ERP-leverandører på det globale markedet har nå et sett av produkter eller produktlinjer som komplementerer og støtter opp om hverandre.

Ilys av dette ser vi et marked som i stadig større grad ønsker å forsikre seg om at produktlinjen blir opprettholdt og at produktene har en strategisk fremtid. For kundene er det også viktig at små nisjeprodukter er tett integrert med øvrige ERP system. Det effektiviserer produktene og rasjonaliserer jobben for brukerne. Derfor søker de seg bort fra leverandører og produkter som befinner seg i en utsatt posisjon. Er du et lite og spesialisert selskap er det derfor viktig å ta strategiske grep som fører til at kundenes usikkerhet faller bort.

Finale Systemer as er et lite og spesialisert selskap med meget god kompetanse innenfor sitt kjerneområde, regnskapsavslutning og skatt, samt en sterk markedsposisjon innenfor dette segmentet. Men våre store utfordringer og våre store muligheter, ser vi ligger i den teknologiske utviklingen og i

internasjonaliseringstrenden. For å kunne delta der er det behov for store muskler, ikke bare økonomisk, men også teknologisk og markedsmessig.

Visma er en betydningsfull aktør innenfor ERP-markedet i Europa. I Norge er de helt klart den foretrukne leverandøren av ERP-system. Når det gjelder system for regnskapsavslutning og skatt har de i mange år samarbeidet med oss i Finale Systemer as. Finale leverer system for regnskapsavstemming, driftsmiddelarkiv, rapportering, analyse, årsoppgjør, skatt og konsernkonsolidering. Når Visma nå hadde tatt en strategisk beslutning om å komme inn i dette markedet, valgte de å først banke på vår dør.

Vi er stolte av å kunne si at alle svar på våre strategiske tanker og planer for framtida er innfridd gjennom dette samarbeidet med Visma. Nå kan vi fortsette å utvikle våre produkter, fortsette å gjøre hverdagen enklere for kundene våre, utvikle flere skybaserte tjenester og fremfor alt gjøre selskapet konkurransedyktig internasjonalt. Vi gleder oss til å ta fatt på alt det nye som ligger foran oss!

På vegne av alle våre ansatte, vil jeg ønske alle våre kunder og samarbeidspartnere, en riktig god jul og alt godt for 2015.



” Alle svar på våre strategiske tanker og planer for framtida er innfridd gjennom dette samarbeidet med Visma.

Eivind Simonsen
Administrerende direktør
i Finale Systemer



Finalisten / desember 2014

Finale Systemer as Et kundemagasin fra

Ansvarlig redaktør: Eivind Simonsen
Redaksjon og grafisk produksjon: Krysspress®
Tekst/foto: Oddny J. Johnsen / Rune Stoltz Bertinussen
Trykk: Skipnes Kommunikasjon
Opplag: 10.000

www.finale.no - telefon 40 00 22 15



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

Kontakt: finalisten@finale.no



■ AKTUELT

SIDE 6-7 Finale solgt til Visma

Finale Systemer er fra nyttår heleid datterselskap av Visma, men består som i dag med de samme menneskene som før. For å nå sine internasjonale ambisjoner og trenger Finale kraft til å fortsette å vokse og til å utvikle nye tjenester i skyen.

SIDE 8-11 Vokser lokalt

Regnskapssentralen AS i Moss bestemte seg for å øke sitt lokale eierskap, istedenfor å la seg sluke av konsolideringsprosessen.

SIDE 12-15 Innfører ny orden

Meningene om A-ordningen er delte. Skatteetaten, NAV og Statistisk Sentralbyrå gleder seg til å komme i gang. NARF ber alle stålsatte seg for et tøft første halvår 2015.

■ PORTRETT

SIDE 16-19 Rekonstruksjon

Øivind Kirksæter er Accountors nye administrerende direktør i Norge. Han skal forene finske og norske krefter, og la tidligere Økonor fortsette å vokse som hybridkjede.

■ TEMA

SIDE 20-27 En Cloud for alt

Alt og alle mer eller mindre tvinges inn i skyen som byr på en helt ny forretningsmodell for programvareselskapene. FINALE Ledelse lanseres nå som første skysatsing i Finale, og stadig nye og forenklende tjenester tilbys fra en eller annen sky.

■ NYTT FRA FINALE

SIDE 28-29 Rekordstort brukerforum

Årets Finale Brukerforum går inn i historiebøkene som et av de aller største.

SIDE 30-31 Sett på Brukerforum

Finalisten presenterer noen av deltakere som fulgte årets Brukerforum.

God fart på den elektroniske

Hver måned sendes det nå over en million elektroniske fakturaer etter standarden elektronisk handelsformat (EHF) her til lands. Prosjektleder Olav Kristiansen i Difi sier at en million fakturaer er et bra resultat, men at potensialet er hele 25 millioner. Dette tallet inkluderer fakturaer til det offentlige, men også mellom private aktører.

Svenske Pagero er blant de som tilbyr aksesspunkt for EHF til norske bedrifter.

– Innføringen av EHF har gått veldig mye fortere i Norge enn i noe annet nordisk land, sier daglig leder i Pagero i Norge, Joakim Hahne.

Pagero sitt aksesspunkt er det tiende største i Norge. De hadde i september 23.793 fakturaer, mens de to største, EVRY AS og Visma Software International, lå på henholdsvis 205.609 og 168.260.

– Vi møter en veldig høy interesse for våre tjenester. Det at det offentlige satte

det som standard i 2012 har vært en gigantisk katalysator for å ta EHF i bruk, sier Hahne.

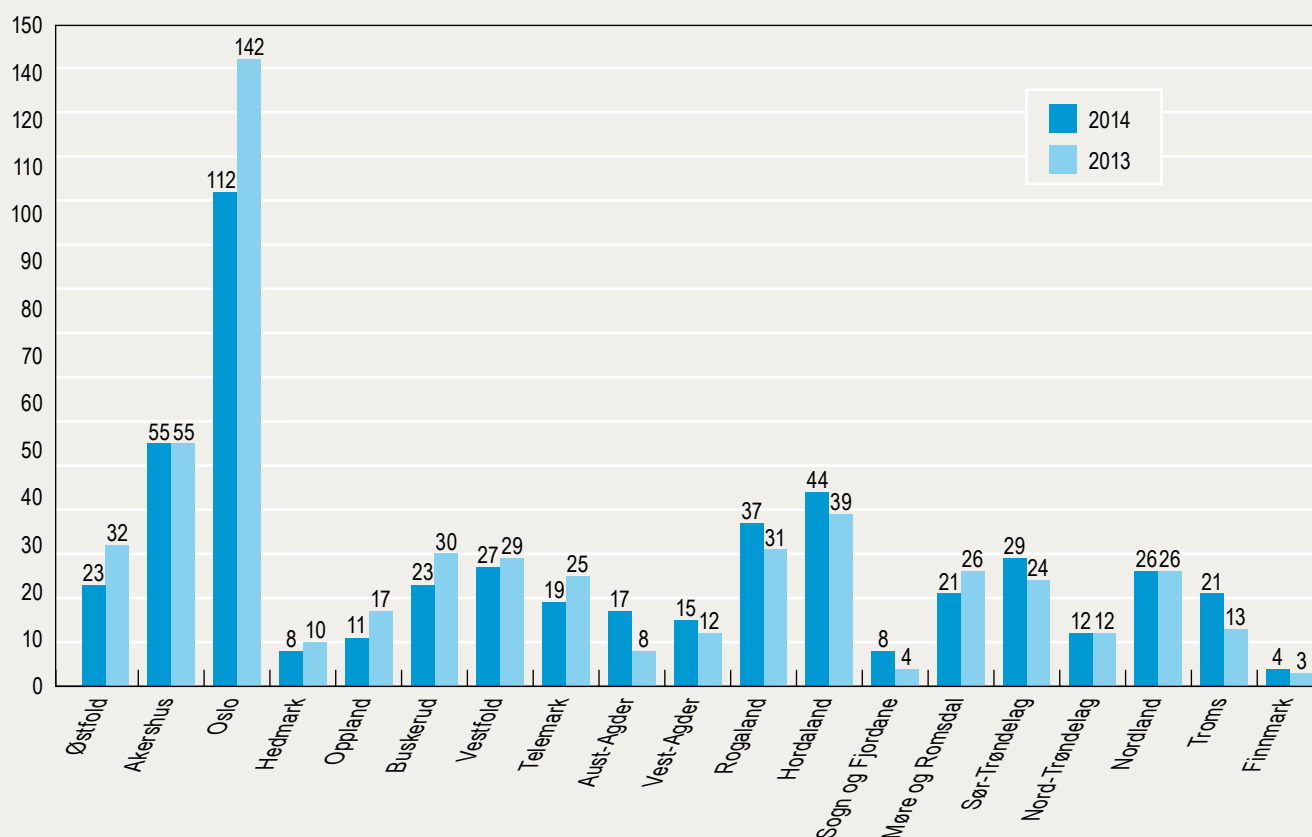
Først var det de store konsernene som tok i bruk fakturaformatet, nå tar små- og mellomstore bedrifter inn løsningsene for å kunne benytte seg av EHF. Så langt de registrerer i Pagero velger de fleste kunder å bruke det begge veier, både på ordre og faktura, inngående og utgående.

Flere konkurser i år

Så langt i år er det meldt inn flere konkurser og tvangsavviklinger i løpet av årets ti første måneder, enn samme tidsrom i fjor. Konkurstallene har steget fra 4737 til 4977 konkurser og tvangsavviklinger i landet som helhet. Størst økning hadde Finnmark med 21,7

prosent, Troms 21,1 prosent, Aust-Agder 20,9 prosent. I noen av fylkene har konkurstallene hittil i år gått ned. Møre og Romsdal hadde 18,5 prosent færre konkurser og tvangsavviklinger enn i samme periode i fjor, Sogn og Fjordane 15,2 prosent færre, Hedmark 8,5 prosent

færre konkurser og tvangsavviklinger. Konkursregisteret gjør oppmerksom på at det for enkelte fylker dreier det seg om et svært lavt antall konkurser og tvangsavviklinger, slik at selv små endringer i antall kan gi store prosentvise utslag – slik som eksempelvis Finnmark.



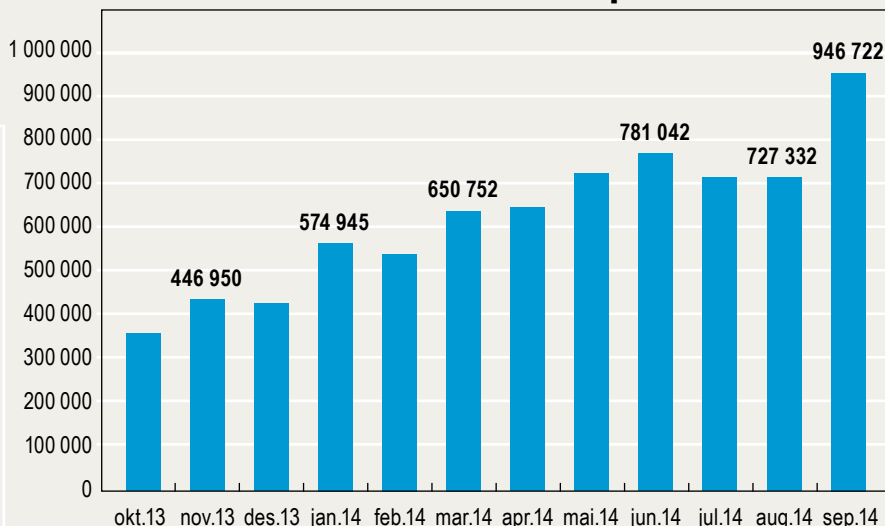
Grafikken viser antall konkurser og tvangsavviklinger gruppert på fylke, gjennom årets 10 første måneder.

fakturaen

Faktura er et dokument som regnskapsmessig stadfester et salg mellom en selger og en kjøper. Fakturaen blir laget av selger, og kjøperen får i oppdrag å betale denne.

Elektronisk faktura er en faktura i et strukturert dataformat som blir overført elektronisk fra selger til kjøper, og som kan importeres i kjøperens sitt økonomisystem og behandles maskinelt.

Antall fakturaer sendt i infrastrukturen per måned



Mer maskinell saksbehandling

Regnskapsførere kan nå rapportere raskere for klientene sine. En ny løsning gjør at enda mer saksbehandling ved Brønnøysund registrene blir gjort maskinelt.

Mer effektiv saksbehandling er bra for brukere, skriver Brønnøysundregistrene på egne nettsider. Meldingen blir behandlet umiddelbart, når det passer brukerne, og svaret kommer med en gang. Regnskapsførere kan derfor raskere få utført generell rapportering for klientene sine. Hvis du derimot melder informasjonstypene i kombinasjon med andre opplysninger, vil det fortsatt være manuell behandling av disse sakene, som i dag. Maskinell behandling omfatter meldinger til Enhetsregisteret og Foretaksregisteret, som gjelder informasjon om hvorvidt enheten har ansatte, opplysninger om e-post, hjemmeside, mobiltelefonnummer, telefaks eller telefon, forretningsadresse, postadresse og regnskapsfører – og hvilken målform som blir brukt.



Sponser «Trollmannen Os»

Skiskytteren Alexander Os (34) sesongdebuterte med et kjempeløp, og vant likegodt skiskytteråpningen på Sjusjøen.

Ole Einar Bjørndalen var imponert over sin tidligere landslagskollega og sa til VG at det Os presterte var så bra at han ville stått øverst om dette var et verdenscuprenn. De observante finalistene registrerte kanskje at Finale-logoen prydet lua, skidressen og geværet til skiskytteren som i fjor trente utenfor landslaget. Finale har valgt å støtte Ishavslaget som Os har vært en del av mens han har jobbet for å komme seg tilbake på landslaget. Alexander Os

var med å ta VM-gull i stafett for tre år siden, men gjorde sin beste sesong med individuell VM-bronse i 2009. Etter den tiden har han slitt med både kysksesyke og twar. Nå håper nordlendingen at han kan komme tilbake på sitt gamle nivå.

– Vi har valgt å støtte Alexander og Ishavslaget rett og slett fordi vi har trua på han, og det er ekstra gledelig at han gjorde det så bra allerede i åpningsrennet. Vi heier entusiastisk på han og blir å følge ekstra godt med på skiskyting utover vinteren, lover Eivind Simonsen, administrerende direktør i Finale.

Finale blir datter av Visma

Selv om det er vemodig, og minner fra både fødsel og oppvekst strømmer på, er det ifølge gründerne av Finale Systemer på høy tid at det 27 år gamle hjertebarnet flytter hjemmefra, om selskapet skal vokse og utvikle seg videre.

Med en trygg ny «foresatt» i ryggen ligger nå alt til rette for en internasjonal karriere for det 27 år gamle selskapet, som lenge har vært markedsleder innenlands. Finale Systemer er fra og med nyttår et heleid datterselskap av Visma. Avtalen ble undertegnet mandag 8. desember.

Trengte partner

Administrerende direktør Eivind Simonsen i Finale Systemer begrunner salget av aksjene til Visma på denne måten:

– For å holde tritt med utviklingen trenger du gode muskler, ikke bare økonomisk men også markedsmessig og teknologisk. Etter SWOT-analysen vi gjorde i selskapet for syv år siden, var helt klart internasjonalisering en av de store mulighetene våre – i og med at vi lenge har hatt en relativt stor markedsandel nasjonalt. Men vi besluttet at vi ikke kom til å klare å gå etter det nordiske eller europeiske markedet for egen maskin, at vi trengte en solid partner. Og det måtte vi finne før en av de store ERP-leverandørene kjøpte og videreutviklet en av våre konkurrenter, eller utviklet et årsoppgjørssystem selv.

Førstevalg

Allerede for syv år siden var ønsket å komme i dialog med Visma. Som størst og sterkest i dette markedet, med solid internasjonal erfaring, og ikke minst med en solid kompetanse på å utvikle nye tjenester i skyen, var de helt klart et førstevalg.

– Det er på ingen måte økonomi som gjør at vi selger. Våre tall i Brønnøysund viser at Finale har gått veldig godt og at eierne har kunnet ta ut betydelige utbytter. Eiernes ønske har hele tiden vært å sikre selskapet og porteføljen for fremtiden, sier Simonsen.

Han understreker at kundene vil bli ivarettatt på samme måte som før. Visma kommer til å prioritere enda tettere integrasjoner mellom Finale og sine øvrige systemer, men Simonsen poengterer at det ikke er noe i veien for at Finale også utvikler nye integrasjoner med andre leverandører av regnskapsprogram.

Han er overhodet ikke redd for at Finale egenart skal forvitte.

– Finale er blitt et ikon på regnskapsførernes skrivebord. Det Visma har kjøpt er en merkevare, en fornøyd kundemasse, en produktserie og et

miljø med kompetanse og utviklingskraft, sier direktøren. Innenfor de neste årene er han sikker på at lite kommer til å endres.

Riktig timing

Likevel ville de ikke vente lenger på å ta grep om fremtiden.

– Da Visma banket på døren i sommer var det riktig timing for oss, og det har vært veldig enkelt å bli enige, sier Simonsen, som understreker at dette ikke innebærer noe punktum i Finale for hans del. I avtalen med Visma har han gått med på å fortsette som administrerende direktør i selskapet i minst to år til.

– Alle vi gründerne har passert 60, og kan i prinsippet fratre om få år. Men ingen av oss har planer om å gi seg ennå! forsikrer han.

– Så her er det ikke snakk om å selge seg ut mens man er på topp?

– På topp? Jeg håper da virkelig ikke at vi er på topp! Vi skal utvikle oss sterkt videre. Målet vårt er helt klart å bli selveste juvelen i krona i Visma-systemet! kommer det offensivt fra Eivind Simonsen.



Eivind Simonsen og Øystein Moan undertegnet avtalen om kjøp og salg mandag 8. desember. Finale Systemer fortsetter som før med den samme ledelsen og de samme folkene, men får krefter i ryggen som kan bidra til internasjonalisering og satsing i skyen.

FOTO: BENJAMIN AKER, VISMA

Fornøyd med handelen

Øystein Moan i Visma har nettopp signert avtalen med Eivind Simonsen, og erkjenner at det ble en ganske stor julehandel i år. Visma har ifølge konsernsjefen kjøpt det som kommer til å bli et nytt, sentralt kompetanseområde i Visma-familien.

– Finale Systemer er et meget veldrevet selskap. De er en ledende leverandør av programvare for årsoppgjør, avstemming og konsolidering. De har god lønnsomhet, og de har god kvalitet på sine produkter og tjenester. Finale kommer til å bli en av stjernene i Visma-familien, påpeker konsernsjef Øystein Moan. Han har nettopp satt sin signatur på avtalen mellom selskapene, som trer i kraft fra januar.

Gjensidig kontakt

Moan forklarer at det er gjensidig respekt og interesse som har ført de to partene sammen.

– Vi har vel gått og sett på hverandre en stund, du kan si det sånn at vi lenge har hatt et godt øye til hverandre, sier Moan.

70 prosent av Finales kunder er også kunder av Visma og fremover vil fokus være på å sørge for å gi sine felles kunder enda bedre integrasjoner mellom Vismas systemer og Finales programvare. Finales kunnskap om området vil også brukes i utviklingen av nye produkter og tjenester.

– Hva med de som bruker FINALE, men som ellers er konkurrenter av Visma?

– De som bruker FINALE, gjør det fordi de har valgt det beste systemet levert av et sterkt fagmiljø. I Visma vil vi sammen med organisasjonen bygge videre på det gode selskapet har skapt. Vi ønsker samtidig selvsagt å utnytte synergier for selskapene ved å samordne en del, for eksempel gjennom samarbeid mellom

salg og kundesupport. Vi ønsker også å utvide tilbudet til regnskapsbyråer som allerede er kunder av Visma. Og vi håper å ganske raskt få utvikle bedre integrasjoner mellom Vismas og Finales programvare, sier Moan.

Tilgang på teknologi

– Som Nordens ledende leverandør av programvare og tjenester for økonomi og administrasjon, har Visma en del å tilby på teknologisiden, som kan være nyttig for FINALE; ikke minst hva angår skybaserte tjenester, sier Moan.

– Kommer dere til å si noe om kjøpesummen?

– Ikke jeg i alle fall, kommenterer konsernsjef Øystein Moan i Visma.

Lykkelig liten gigant

Mange regnskapskontor forsøker febrilsk å bli kjøpt opp av en større kjede. Morten Wold og Regnskapssentralen AS i Moss har jobbet for å unngå det.

– Jeg signaliserte tidlig at det ikke kom til å bli aktuelt, sier Morten Wold. Inntil nylig eneeier i det 62 år gamle regnskapskontoret Regnskapssentralen AS i Moss, som i dag har 17 ansatte.

Bedriften hans var tidligere medlem av franchisekjeden Consis som ble overtatt av Sparebanken Hedmark i 2011 og senere omgjort til Sparebank 1 Regnskapshuset. Morten Wold satt i styret i Consis på vegne av franchisetakerne, og ble tidlig kjent med bankens planer. Flere av de gamle Consis-kontorene er nå en del av Sparebank 1 Regnskapshuset, men ikke Regnskapssentralen i Moss.

Morten Wold hadde muligheten til å realisere økonomisk gevinst av hardt arbeid, og et livsverk gjennom to generasjoner. Istedenfor har han gått motsatt vei. Han har forankret bedriften enda mer lokalt, ved å invitere resten av lederteamet inn som medeiere.

Forankret i fjell

– Teamlederne Kristin Olsen og Tone Berg Frostrud har i praksis fungert som medeiere i flere år uten å være det. Nå eier vi tre dette sammen, sier Morten Wold med tydelig stolthet i stemmen. Regnskapssentralen i Moss har valgt å stå fjellstøtt alene.



De tre eierne i Regnskapssentralen AS: Morten Wold, Kristin Olsen og Tone Berg Frostrud.



Fjellforankringen blir bokstavelig med en gang du kommer inn døra. En liten, naken fjellknaus stikker rett og slett inn i det store, åpne rommet som ønsker velkommen. Bygningen var opprinnelig et gammelt mella-ger knyttet til mølla like ved fossen et steinkast unna. Etter at det ble ombygd til kontorlokaler på 80-tallet slo Morten Wold til og kjøpte det historiske bygget i 1993. Han er glad i hus og gjenstander med sjel. Inne på møterommet har han en imponerende



Olsen og Tone Berg trostrud.

liten samling med kontorantikviteter.

– Lokalene har spesiell betydning også for oss. Første gang jeg satte bena mine her i et tilfeldig ærend for masse år siden tenkte jeg faktisk at: «Jøss! HER har jeg lyst til å jobbe»! røper Kristin Olsen. Hun forteller historien fordi det ikke er tilfeldig hvilken atmosfære kundene kommer inn i. Den bygger på den imøtekommende og trivelige lederstilen til Morten, og byr på trygghet og trivsel.

Det er trolig ikke tilfeldig at nett-opp Regnskapssentralen derfor har

gjennomført det som må være norges-historiens mest harmoniske eierskaps-utvidelse.

Fra 1952

Men først en liten historietime. Regnskapssentralen i Moss er et av landets eldste regnskapshus.

– Jeg begynte her i 1981, men Regnskapssentralen ble etablert i 1952 av revisor Lars Kr. Brevig. Far min begynte her 8. januar 1953, slik at han i praksis har vært med siden starten. På 70-tallet

kjøpte han ut regnskapsdelen av firmaet siden samme selskap ikke lenger hadde lov å drive regnskap og revisjon, og siden har firmaet vært i familiens eie.

Gründer Kjell Wold er forresten nå blitt 83 år, men jobber fortsatt for selskapet i høysesonger og ellers når han har lyst til det.

– Den endelige generasjonsoverdragelsen gjorde vi i 2008, så etter det har jeg eid alene, forteller Morten Wold. Han har nå blitt 54 år og har tre døtre i alderen 18-22. De har





Regnskapssentralens vesle utstilling av gammelt kontorutstyr er en morsom liten tidsreise.

« allerede tydelig gjort det klart for faren at de ikke kommer til å følge i hans fotspor.

– I denne prosessen var selvsagt det et svært viktig signal å få. Det gjorde at jeg sto enda friere til hvilke valg jeg ville gjøre. Personlig var valget egentlig enkelt. Jeg har i alle år vært herre i eget hus, og jeg tror jeg ville hatt problemer med å bli styrt av andre. Dessuten har jeg nå sett på en del oppkjøp fra side-linja. Det kan fort bli kulturkollisjoner.

Nå har de en avtale om at de nye medeierne kjøper seg gradvis opp i selskapet. Målet er at de til slutt skal eie en tredjedel hver.

Denne diskusjonen kom i gang helt naturlig. Senere har han forsøkt å hjelpe kunder i tilsvarende situasjon til å gjennomføre en liknende avtale, men erkjenner at prosessen langt fra er så enkel som de selv har opplevd den.

– I vårt tilfelle handler det nok mye om personkjemi. Vi har alltid hatt gode diskusjoner og god dialog. Vi snakker direkte, ærlig og åpent med hverandre. Her er ingen med skjult agenda eller uklare motiver for hva de vil få til, forklarer Morten.

Denne forutsetningen har de etter hvert skjønnet er temmelig unik, og er takknemlig for å ha det slik.

Kunderelasjonen

Akkurat nå er Regnskapssentralen i ferd med å bytte økonomisystemleverandør, og ser på flere ulike løsninger. De ser ikke endringene i regnskapsbransjen som noen trussel, snarere som en mulighet. De føler seg heller ikke spesielt modig, bare fordi de forsetter alene.

– Kunderelasjonen er og blir det avgjørende for god drift, understreker Morten Wold. Og da mener han uavhengig av om den foregår på nett, telefon eller ansikt til ansikt. Han korrigerer stadig de som i selskapelige sammenhenger medfølelse mener det må være kjedelig å jobbe med «tørre tall».

– Vi jobber ikke med tørre tall, vi jobber med spennende mennesker! Vi får et fortrolighetsnivå med kundene våre som jeg tror få andre bransjer har med sine kunder, sier Morten Wold, og er klar på at denne relasjonen verken

kan erstattes av skyen eller global teknologi.

– Det å være en nyttig partner for kunden, det er det viktigste og det er derfor vi er her. Vi skal hjelpe kunden slik at de kan ta de rette beslutningene og bli mer lønnsom. Internt har vi prioritert kompetanseheving for å bli enda dyktigere til dette, og vi har også rendyrket en nisje hvor vi har skaffet oss tilleggskompetanse for å kunne levere et bedre produkt, forklarer han.

Regnskapssentralen er omgitt av boligsameier/borettslag og har en rekke kunder fra dette segmentet.

– Boligsameier/borettslag viser seg også å være en enestående arena å knytte kontakter på. Vi markedsfører oss nesten utelukkende på relasjoner, og i de ulike borettslagene bor det mennesker fra mange ulike firma. Slik får vi et jevnt innsig av kunder. I fjor økte vi faktisk antallet kunder med 13 prosent.

” Vi jobber ikke med tørre tall, vi jobber med spennende mennesker! Vi får et fortrolighetsnivå med kundene våre som jeg tror få andre bransjer har med sine kunder.

Morten Wold



Deler på ansvaret

For tiden er det syv autoriserte regnskapsførere, to siviløkonomer og en revisor i selskapet. Selskapet fordeler kompetansen og passer på at både ledelse og ansatte har spisskompetanse og ansvar for hver sine felt. Likedan er de påpasselig med å skolere superbrukere på det de har av programvare for å sikre seg å få mest mulig nytte av den.

Å ha en stab med kvalifiserte og motiverte medarbeidere på alle nivåer i virksomheten er avgjørende for å kunne lykkes.

Når det gjelder framtiden inneholder den mange muligheter. Stadig dukker det opp interessante forbindelser.

– Inntil videre er det riktig for oss å stå alene. Det representerer en trygghet og en stabilitet både for oss selv og for kundene våre, forklarer Kristin Olsen. Men de trivdes godt i Consis, og holder definitivt døren på gløtt for en ny franchiseavtale.

– Vi mener vi var en viktig bidragsyter i Consis, og kjeden ga oss mye rundt internsystemer og ikke minst et lederforum hvor vi kunne diskutere ulike kollegiale ting uten at det var konkurranse involvert. Du må alltid vurdere en kost-nytte-effekt i slike kjedesamarbeid.

Men det vi ikke får ved å stå alene er å kunne få tilgang til rabatterte stordrifts-avtaler og et faglig fellesskap, sier Kristin.

Selskapet opererer med femårs og forsåvidt også tiårsplaner, og vil videreutvikle seg til å bli enda bedre butikk. I størrelse har de ingen plan om å vokse så mye mer. Det ligger en fysisk begrensning i bygget de eier og er så glad i, og å opprette nye avdelinger frister ikke.

– Vi jobber aktivt for å tilpasse oss endringene som regnskapsbransjen står overfor. Å levere tall i sanntid og kundevennlige rapporter og informasjon som styringsverktøy blir enda viktigere i tiden fremover.

– Men selv om vi opererer med femårsplaner kan vi raskt snu oss rundt og tilpasse oss det som måtte dukke opp både av muligheter og utfordringer, understreker Tone.

Første punkt på agendaen er å få på plass et nytt og fremtidsrettet økonomisystem. Så kommer andre avgjørelser når det passer seg.

De bestemmer nemlig helt selv.

FAKTA

Consis-historien

- Consis ble dannet i 1992 som en medlemseid kjede, men gikk over til å bli en hybridkjede med egne økonomihus og franchisebedrifter.
- I 2003 kjøpte ØkonomiFOKUS 51 prosent av Consis Norge AS. ØkonomiFOKUS var da et regnskapsbyrå med 6 avdelinger og rundt 60 ansatte. Sammen dannet de Norges nest største regnskapskjede.
- I 2004 dannet Consis en egen IT-del med navnet Consis Solutions. Dette i samarbeid med Telecomputing ASA. Samme året dannet de også Consis Credit som er en egen inkassoavdeling.
- Regnskapssentralen Moss ble en franchisetaker i Consis i 2005.
- I 2011 gikk Sparebanken Hedmark inn som hovedeier av Consis. Consis hadde store finansielle og likviditetsmessige utfordringen på bakgrunn av store investeringer innen IT, forretningsutvikling og oppkjøp av regnskapskontorer. Consis bestod da av 47 økonomihus med 350 medarbeidere.
- Høsten 2013 endret Consis navn til SpareBank 1 Regnskapshuset i samråd med lansering av ny landsdekkende allianse på tvers i SpareBank 1 Gruppen. (Kilde: Wikipedia)

Innfører mer orden i systemet

For å komme i gang med A-ordningen må både ansatte, arbeidsgivere og regnskapsførere foreta en ryddejobb. Karine Rikheim leder innføringen og trøster med at det blir verst nå i starten. Senere mener hun at rapporteringen vil føles enklere enn før.

En melding til samme sted hver eneste måned, kontra fem skjema av ulikt format til ulike etater på ulike tidspunkt i løpet av året. Slik skal det bli mer oppdatert informasjon å forholde seg til for de som trenger den.

– Formålet er forenkling. Hvis vi skulle innføre et system som innebar at vi måtte sende hele AS Norge på kurs for å forstå hva de skulle gjøre, hadde vi bomma totalt, sier Karine Rikheim, som er delprosjektleder for Innføring EDAG hos Skatteetatens IT- og Service partner. Hun snakker på både innpust og utpust og er full av energi og entusiasme for EDAG-prosjektet, som nærmer seg sin store D-dag hva angår A-ordningen: 5. februar 2015.

Det siste året har innføringsprosjektet jobbet med å informere og involvere gruppe for gruppe av norske bedrifter.

Størst først

– Vi begynte med de som er størst og som har mest jobb med å innføre A-ordningen. To prosent av norske bedrifter sysselsetter 45 prosent av arbeidsstokken her til lands, for de

vil det kreve en god del å gå over til A-ordningen. Derfor begynte vi med disse 850 største bedriftene, som alle har mer enn 1000 ansatte. Så har vi gradvis involvert flere. Nå i høst gikk det ut brev til de minste bedriftene som fra og med november kunne starte prøveinnsending direkte i Altinn.

Da endringen ble lansert var NHO mest bekymret for de små bedriftene. De er, etter det Skatteetaten har funnet ut, de som kommer til å klare seg best. Siste spørreundersøkelse om kjennskap til A-ordningen ble gjennomført i oktober. Da mente 80 prosent å ha mer enn god nok kunnskap om de endringene som skulle skje.

– Selvsagt er det noen som ikke kommer til å oppdage at det skal skje endringer før etter den første fristen for innsending. Men vi har nå brukt et helt år, og har gitt gruppe for gruppe mulighet for prøveinnsending slik at de skal være mest mulig forberedt. Spesielt for de små bedriftene, som det jo er flest av her til lands, blir ikke overgangen så stor, sier Rikheim.

Hun poengterer kraftig at det vil bli

enklere for hver gang du sender inn.

– Etter hvert som du har fått på plass data i A-meldingen, er det ikke alt skal fylles ut nytt hver gang. Når du har sendt inn meldingen noen ganger, vil det være ting som skal være likt måned etter måned. Jobben kommer nå i forkant for å rydde opp i yrkeskoder og annen informasjon som ikke er helt oppdatert, forklarer Rikheim.

Hun mener A-ordningen er et fint ris bak speilet til bedrifter som behøver på skjerpe seg litt. Det fordrer en liten ryddesjau helt først, men når den er gjort kommer alt til å gå meget bedre.

Økt kjennskap

Skatteetaten har undervegs dette året foretatt målinger for å finne ut hvor forberedt bedriftene er på endringen.

– Kunnskapen om A-ordningen har økt betraktelig i løpet av året. Siste Oponion-undersøkelsen vi kjørte viste at mer enn 80 prosent av virksomhetene mener de har god nok kunnskap om endringen, forteller hun. Mange svarer at de ikke bekymrer seg, fordi de stoler på at regnskapsføreren tar seg av dette.



Karine Rikheim leder innføringen av A-ordningen.

De aller fleste bedriftene her til lands, 150.000 virksomheter, har under åtte ansatte. De fikk starte prøveinnsending direkte i Altinn i november. Hun anbefaler alle små bedrifter å gå inn og prøve.

36 lønnsystemleverandører har ifølge Skatteetatens IT- og Servicepartner jobbet intenst i hele år for å få inn nødvendige endringer. 250 bedrifter har vært i prøvedrift på ordningen, og rapportert dobbelt i år for å kunne avdekke feil og mangler ved A-ordningen.

Av i alt 220.000 norske virksomheter

har 6000 kommet i gang med prøveinn-sendinger i 2014.

– Undersøkelser foretatt hos de som har vært i prøvedrift, viser at dette går mye greiere enn de hadde regnet med, sier hun.

Storm i vannglass

Hun vet at det er noen mishagsytringer til A-ordningen.

– Noen ønsker å lage storm i et vannglass. For dem som fra før har god oversikt, blir ikke dette noe problem. For

dem som fra før har et litt krevende HR-løp, eller der HR-avdelingene rydder for folk i etterkant, vil de få mer å ta tak i. Det handler om struktur og hvor mange lønnsarter du har tillatt.

– *Mange mener at forenklinger i det offentlige ofte bare flytter mer av byråkratiet ut til bedriftene?*

– Dette skal ha en effektiviseringsgrad i det offentlige, selvsagt. Det er nødvendig at vi bruker offentlige midler så effektivt som mulig. Da er det en fordel at vi ikke tviholder på gamle systemer, men tar i bruk ny teknologi som kan bidra til å effektivisere arbeidet. At det offentlige blir mer effektivt vil i neste tur slå positivt tilbake på bedriftene. Prøvedriftsvirksomhetene rapporterer at de ser en tidsbesparelse for egen del også. A-ordningen oppfattes enklere mentalt sett. 

” Undersøkelser foretatt hos de som har vært i prøvedrift, viser at dette går mye greiere enn de hadde regnet med

Karine Rikheim
Delprosjektleder, Innføring EDAG
Skatteetatens IT- og servicepartner

Ber alle stålsette seg

Utgangspunktet var forenkling, men Knut Høylye i NARF mener A-ordningen i realiteten skaper mye merarbeid både for arbeidsgivere og regnskapsførere, i hvert fall det første året. Han ber alle stålsette seg, særlig for den kommende vinteren.

– Vi var i utgangspunktet svært positive til A-ordningen, på grunn av dens opprinnelige idé: At man istedenfor å sende mye av den samme informasjonen til tre ulike aktører i diverse skjema, nå i praksis bare skulle sende inn lønnslippen hver måned i forbindelse med ordinær lønnskjøring. Herfra skulle de tre etatene kunne høste den informasjonen som var relevant for dem. Underveis i prosjektet har de åpenbart begynt å se på A-ordningen som en skattkiste av informasjon de gjerne vil ha tak i, og det som nå rulles ut er både komplisert og uhensiktsmessig for mange å følge opp på riktig måte, mener Høylye, som er fagsjef skatt i Norges autoriserte regnskapsføreres forening (NARF). Han mener derfor den potensielle forenklingen i prosjektet er betydelig redusert – før den er kommet i gang.

Krevende for mange

Ikke minst blir innføringen krevende for dem som allerede føler administrasjon og byråkrati utfordrende.

Han tror også at de som kommer til å få størst problemer med det som venter neste år, ennå ikke har innsett hva A-ordningen i praksis innebærer for dem.

Han vet det er veldig varierende hvor langt arbeidsgivere har kommet med å forberede seg på A-ordningen. Fra prosjektet rapporteres det at regnskapsbyråene er de som er best forberedt.

– Begynnelsen av neste år, antagelig hele vinteren, kommer til å bli knalltøff. Du skal gjøre 2014 på gammelmåten, samtidig som du skal begynne å rapportere inn på den nye ordningen. Jeg tror vi kommer godt utpå sommeren før det begynner å bli enklere. Det vil ta tid før vi kan se på dette som en forenkling av innrapporteringen, om det blir det i det hele tatt, sier fagsjefen.

Den bedriften som er velorganisert og har gode rutiner, og faste ansatte som mottar mer eller mindre samme lønn hver måned, mener Høylye kan ha gevinst av ordningen.

Hendelsesbasert innrapportering

Sammensatte virksomheter med mange midlertidige ansatte, for eksempel innen jordbruk, reiseliv, restaurantnæring og ikke minst fiskerinæringen, vet han kommer til å få store utfordringer.

– De må for eksempel også rapportere på de månedene de ikke har utlønninger, men er registrert med ansatte.

Dette bryter med prinsippet om at innrapporteringen skal være hendelsesbasert. For eksempel alpinanlegg som ikke har lønnsutbetalinger i sommermånedene, må likevel ha oppe en stab som kan sende inn 0-oppgaver.

Han vet at mange i regnskapsbransjen er frustrert over at man må benytte seg av kontantprinsippet for å melde inn. Det oppleves som tuklete der ansatte får timelønn som skal lønnes ut like etter månedsskiftet.

– Blant de tingene vi er mest kritisk til, er at man er nødt til å innrapportere nyansatte i startmåned, ikke når de første gang får lønn. Dette kompliserer en hel del i praksis. Vi hadde ønsket oss at innrapporteringen ble knyttet opp mot lønningene, forklarer Høylye.

– NAV og Statistisk Sentralbyrå har åpenbart sett muligheten for at de kan hente inn mer informasjon enn de har hatt tilgang på før – på en måte som er raskere og enklere for dem. Dette har til gjengjeld gått ut over ønsket om forenkling. I stedet genererer dette mye ekstra arbeid for både arbeidsgivere og regnskapsførere.

Han gjør oppmerksom på at det kommer til å bli utfordrende å definere



Knut Høylye i NARF tror det blir et heftig halvår med A-ordningen.

riktig koding av lønnsytelsene. Det er komplisert å finne selve koden du skal bruke. Likedan er det 6500 yrkeskoder som ligger inne. Mange med lik tekst, men ulik tallkode.

– At SSB ikke foretok en revisjon av disse yrkeskodene før innføringen av A-ordningen er høyst kritikkverdig, mener Høylye.

Bøter i vente

Men fra 5. februar er det ingen vei utenom. Dagbøter som vokser i størrelse venter den som ikke klarer å servere all informasjon som det offentlige nå krever levert månedlig på et fat.

En ting er hvor forberedt arbeidsgiveren er selv. NARF er også spent om alle lønnsystemleverandører får på

plass endringene innen fristen.

– Hvis vi kommer dit at det stort sett er innholdet i lønnslippen som skal inn, bør vi se gode effekter av dette på begge sider. Når du har fått registrert alle personaldata korrekt og vinner deg til å rapportere endringer fortløpende, blir dette enklere. Det handler mye om å få gode rutiner, sier Høylye.

Han vet at mange kritiske røster har meldt seg foran innføringen, men ser det som en tapt sak å stoppe prosessen.

– Ironisk nok er det kommunale og statlige etater som skriker høyest mot ordningen. De har velutbygde avdelinger som skal håndtere lønnskjøring og rapportering, og er vel de siste som har grunn til å klage, kommenterer Høylye lakonisk.

– Arbeidsgivere som selv håndterer

utlønninger ved siden av alt annet, er de som kommer til å få de største utfordringene, sier han. Det er en stor fordel å få lønningene håndtert av noen som kan lønnsfaget. Han minner dessuten om at det er de bedriftene som har mest uorden i administrative rutiner som er de som ender opp med størst regning for regnskapsførsel, og det samme mener Høylye gjelder innenfor lønnsområdet. Gode rutiner er nøkkelen til å oppnå reell forenkling.

Nye tjenester

Han anbefaler alle regnskapsførere om å gjøre prøveinnsendinger og snakke godt med kundene sine på forhånd. Spesielt de som er litt uorganiserte av seg. A-ordningen kan føre til at flere ønsker å legge mer av rapporteringen på regnskapsføreren. Den enkelte arbeidsgiver har likevel fortsatt ansvar for å ha et system som gjør at regnskapsføreren får nødvendig informasjon til riktig tid.

– Men det skal være enkelt å rapportere inn direkte selv i Altinn for arbeidsgivere med under åtte ansatte?

– Så langt jeg har klart å tyde skjema-tjenesten i Altinn vil jeg ikke kalle det enkelt, sier Høylye.

Dette mener regnskapsbyråene

- Om lag 70 % sier at de kommer til å rapportere a-meldingen samtidig med kjøring av lønn, 20 % nær fristen, mens nærmere 10 % fortsatt er usikre.
- Over 60 % av byråene har kunder som vurderer å endre lønningsdato som følge av a-ordningen.
- Byråene rapporterer at de er i god rute med forberedelsene, og mener de skal være operative innen første frist 5. februar 2015
- På spørsmål om A-ordningen om ett år vil være en forenkling eller merbyrde målt i tidsbruk, oppgir 13 % at de ikke tror det er noen endring eller er usikre. 44 % mener den vil innebære betydelig eller litt forenkling, mens 43 % mener den vil gi betydelig eller litt merarbeid.

KILDE: NARF-UNDERSØKELSE OM A-ORDNINGEN



Ironisk nok er det kommunale og statlige etater som skriker høyest mot ordningen

Knut Høylye,
Fagsjef skatt, NARF

Under ombygging

Han er i ferd med å foreta en aldri så liten ombygging av gamle Økonor. Accountors nye administrerende direktør i Norge restaurerer nå trivsel, trygghet og tillit i det som fortsatt er Norges nest største regnskapshus.

– Jeg har aldri før jobbet i et så personlig selskap, erkjenner Øivind Kirksæter. Den nye direktøren i Accountor setter ettertenksomt ord på hvorfor han har funnet seg så umiddelbart til rette i sin nye jobb. Han forteller om levende engasjerte mennesker i alle lag av organisasjonen. Ikke minst de som sitter på øverst på toppen ved hovedkontoret i Helsinki, men som fortsatt er befriende nedpå og liketil. Ja, Accountor er en stor internasjonal kjede, men de har ifølge Kirksæter klart å beholde personligheten sin fra gründertida i selskapet. Personlige relasjoner har fortsatt hovedfokus.

– Gründeren av Accountor er et av de herligste menneskene jeg noen gang har møtt! Han stilte uformelt i rosa t-skjorte første gang vi møttes og inviterte meg hjem til seg på besøk, forteller Kirksæter om konsernsjef Asko Schrey. Som altså gjerne varter opp kunder og kollegaer hjemme i huset sitt, og selvsagt byr på en ekte finsk sauna.

Den store personlige friheten i egen rolle, det store urealiserte potensialet til kjeden og konsernledelsens uformelle lederstil gjorde at han takket ja til denne lederutfordringen, selv om han i utgangspunktet ikke planla å bytte jobb. Personlige relasjoner er etter hans syn

Øivind Kirksæter (48)

Adm. dir. Accountor Norge
Gift, tre barn på 13, 15 og 17 år

Hav eller fjell

– Fjell – vi prøver annenhver helg å komme oss på hytta som ligger i fjellet. Jeg liker å gå i fjellet, spesielt hvis jeg kan gå på ski.

Kjøtt eller fisk

– Kjøtt.

Øl eller vin

– Vin.

Nettavis eller papiravis

– Nett, definitivt.

Globetrotter eller hjemmekjær

– Jeg er veldig glad i å reise, men når man reiser såpass mye som jeg gjør i jobben så har jeg ikke så veldig behov for å reise når jeg har fri. Så jeg må nesten si hjemmekjær. Jeg liker å være sammen med familien min.

Tallknuser eller ordkunstner

– Der må jeg nok si tallknuser men med lidenskap for god kommunikasjon.

Rock eller opera

– Rock!

det fremste konkurransefortrinnet for et regnskapsbyrå. Det å være i stand til å møte mennesker på en god måte, og hjelpe dem til å lykkes bedre med det de jobber med.

Liker mennesker

Man liker gjerne det man kjenner seg igjen i, og det er en særdeles likefrem toppsjef Accountor har fått seg.

– Jeg har vært leder hele yrkeslivet, og det å lede er noe jeg trives med, forklarer Kirksæter.

Kanskje er det bakgrunnen hans som gjør at han har så lett for å snakke med nye mennesker og få dem til å trives i sitt selskap. Spør du Øivind Kirksæter hvor han egentlig kommer fra, kommer det et stort unnskyldende smil og et lite:

– eeeeh...

Forklaringen er enkel.

– Far min var i Forsvaret, så jeg har



– Jeg har vært leder hele yrkeslivet, og det å lede er noe jeg trives med





bodd litt overalt.

Det rettferdiggjør dialekten hans som er en ubestemmelig miks, dominert av et slags østlandsk. En dialekt han deler med flere «natobarn».

– Jeg er født i Trondheim, og der har jeg bodd fire ganger: som baby, så en ganske lang periode under oppveksten, senere studerte jeg ved NTH i byen og jeg har også jobbet der en periode. Så egentlig kan jeg si at jeg kommer fra Trondheim, resonnerer han. Selv om den omflakkende tilværelsen sikkert ikke alltid føltes heldig da han vokste opp, lærte han seg tidlig hvordan han kunne knytte god kontakt med nye mennesker.

Vant til å lede

19 år gammel ble han befal da han fulgte farens fotspor inn i Forsvaret. Han har både Krigsskolen og Forsvarets stabsskole. Men IT har alltid vært en spesiell interesse, så derfor ble han sivilingeniør underveis i forsvarskarrieren.

I 14 år har han jobbet for Forsvaret, mest med IT-systemer, men han hadde også operativ tjeneste i Libanon.

– På mange måter er det Forsvaret som har lært meg mest om ledelse på godt og vondt. Min absolutt verste opplevelse av ledelse kom der. Vi var ute i felt og vi hadde en svak lagfører som ikke klarte å skjære gjennom. I 45 minutter sto vi ute og hutret i 30 minusgrader, mens han slet med å bestemme hvor teltet skulle stå.

– Men selv om du har krigsskole virker det ikke som du driver med kommandolinjer?

– He, he! Nei, det er nok ikke min lederstil. Jeg trives med å få folk til å jobbe sammen, og bidra til at de føler de utvikler seg mens de har det trygt og trivelig på jobb. Jeg er ingen dyptpløyende fagmann på noe område, men føler heller ikke at fagbasis i regnskap er nødvendig for å kunne gjøre en god jobb som leder av Accountor.

Han visste lite om Accountor før han

en dag satt på et intervju til stillingen som skal ta hele dette enorme regnskapshuset inn i framtiden.

Han kommer sist fra Evry, hvor han var Vice President. Før det satt han tre år som konsernsjef i det børsnoterte nordiske Fara. Før der igjen var han administrerende direktør i Visma Unique.

– I Visma ble jeg toppsjef for første gang, så dette var også en meget lærerik erfaring. Jeg har altså vært med på å lage ERP-systemet som hovedkonkurrenten vår bruker. Han smiler litt av det, og vet at det kanskje gjorde han enda mer attraktiv overfor Accountor. Men presiserer at han ikke kjenner driften av regnskapskjeden Visma, kun IT-siden.

– Reelt sett er heller ikke Visma en konkurrent av oss. De som hyppigst plukker kunder fra oss er faktisk de små og bittesmå lokale regnskapskontorene. Vi må passe på å utvikle relasjoner og produkter som kan konkurrere med nærheten et lite regnskapskontor kan gi.

Men rent sportslig er jo Visma konkurrenten. Det er de vi skal måle muskler med. Og Accountor er ambisiøs: Vi er allerede Nord-Europas ledende regnskapshus, og intensjonen er å vokse en god del mer i Norge også.

Uroen

Han bekrefter at det har vært en del turbulens i Accountor, etter at finnene kom inn. Kanskje spesielt etter at flere av de sentrale lederne i tidligere Økonor valgte å hoppe av.

– Franchisedelen av Økonor og mange av de gamle eierne av Økonor hadde ønske om å flagge ut. Det synes vi er trist, men vi må bare akseptere avgjørelsen – med unntak av noen som gjorde på en litt uryddig måte som vi nå vurderer juridisk. Det at konsernledelsen velger å sette inn en norsk sjef og en ny ledergruppe mener jeg viser en bevissthet rundt situasjonen, en erkjennelse av at det er komplisert å lede ikke bare på tvers av land, men også på et annet språk. Problemene som har vært tror jeg faktisk bunner mer i språk enn i kultur. Våre finske ledere er i bunn og grunn akkurat som oss, på mange områder harmonerer de godt med Økonorkjedens opprinnelig nordnorske identitet, men før du blir kjent med det nye oppleves det fremmed og annerledes.

Kirksæter vet at flere av franchise-takerne fortsatt sitter på gjerdet og vurderer om de skal bli eller gå.

– Jeg håper selvsagt at de blir når de nå ser mer av hvordan vi vil sette fart og utvikle Accountor videre, sier han og utdyper:

Ensarter

– Vi skal ensarte hvem vi er, og gi kontorene vår tilgang på en teknologi og et fagmiljø de ikke ville hatt råd til å skaffe seg ellers. Samtidig skal vi fortsatt være den kjeden i Norge med mest personlig frihet. Men som faglig kan lære av beste praksis i til sammen syv land!

– Økonor har bestått av dyktige enkeltstående kontorer, men de har ikke hatt så mye felles samkjøring. Vi har nå



Vi skal ensarte hvem vi er, og gi kontorene vår tilgang på en teknologi og et fagmiljø de ikke ville hatt råd til å skaffe seg ellers.



satt i gang en 12-15 prosesser som skal bidra til å hente ut det potensialet som jeg ser ligger i denne organisasjonen. Det går på en del felles verktøy, prosesser, prosedyrer og prismodeller som de ikke har hatt før.

Accountor har nå endret navn og grafisk profil i syv land. Vi vil fremover fokusere på implementering av verktøy og prosesser for å bli enda mer konkurransedyktige.

Rekrutterer som hybrid

Ulikhetene mellom Accountor og resten av kjeden er at de andre landene ikke har franchisetakere. Det er kun i Norge at kjeden er hybrid.

– Totalt har Accountor nå 80 kontor i Norge, og for oss er det knekkende likegyldig om de er heleid, deleid eller franchisekontor. Alle skal være like samkjørte og er nøyaktig like viktige. Vi ønsker å rekruttere nye kontor i alle kategorier, understreker direktøren.

Det som har overrasket han mest etter at han kom inn, er hvor store utfordringer bransjen har – den store brytningstiden den står i. Her i skjæringspunktet mellom det trauste regnskapskontoret som holder på gamle metoder og det fremoverlente teknologisk banebrytende regnskapsbyrået, skal Kirksæter lede Accountor inn i fremtiden. De store forskjellene på evnen til å ville ta inn ny teknologi og endre arbeidsmetoder, og ikke minst arbeidsområder, erkjenner han er utfordrende.

– En slik endring kommer ikke av seg selv, den må ledes, sier Kirksæter kontant. Her vet han at han har en del jobb foran seg.



*Jone Løvvik og Core Group AS
har analysert trender og utvikling
i programvarebransjen.*

Tvinges inn i skyen

Skyen er i ferd med å bli den foretrukne løsningen, også når det gjelder regnskapssystemer. Selv om svært mange regnskapsprogram fortsatt distribueres på «gammelmåten», vokser de som har flyttet seg inn i skyen raskest.

Meldingen kommer fra Jone Løvvik. Han har jobbet i IT-bransjen i 30 år, er i dag partner i Core Group som driver med analyse, strategi og forretningsutvikling av teknologivirksomheter.

– Kort fortalt er vi de i Norge som følger med mest på hva som skjer innenfor teknologiområdet og IT-bransjen, sier Løvvik.

Core Group legger stor vekt på analyse for å kunne være faktabaserte. Ved sist årsskifte gjorde de en analyse av norske programvarebedrifter for å finne trender og utvikling de siste ti årene. Disse funnene, spesielt for de aktørene som selger programvare innenfor administrative systemer, presenterte han foran Finale sine kunder på årets Brukerforum. Tjenestebedrifter, som for eksempel regnskapsbyråer, blir også påvirket av det som skjer på teknologisiden blant deres leverandører.

Teknologi er driver

– Administrative systemer og da spesielt regnskapssystemer er ikke så utsatt for global konkurranse i skyen så lenge vi har nasjonale særegenheter og regel-

verk som setter begrensninger. Nasjonale regelverk vanskeliggjør konkurransen utenfra, likevel observerer vi at teknologi er en viktig driver for endringer i regnskapsbransjen. Mye av den pågående konsolideringsprosessen i denne bransjen er i stor grad faktisk drevet av teknologi, sier Jone Løvvik.

Aktører med bakgrunn i teknologi har etablert seg som leverandører av regnskapstjenester. For eksempel Visma Services, Amesto Accounthouse, Bookkeeper og Netledger.

Selskapene ser hvordan de ved hjelp av teknologi kan å effektivisere prosessene slik at de heller kan bruke sin kompetanse til å oppnå større lønnsomhet, mener Løvvik, og trekker fram følgende:

– Visma har kjøpt flere regnskapsbyrå i Norge og Norden de siste fem årene, samt selskaper innen lønn, inkasso og likviditetsstyring. Det samme ser vi mer Opus Capita som kjøper regnskapsbyråkjeden Norian, Nedledger kjøper Regnskapsservice, Bookkeeper kjøper

Råd og Regnskap Vest, Accountor kjøper Noregn og utvikler sitt eget skybaserte regnskapssystem, DKR-gruppen kjøper Mirror Accounting, PWC kjøper regnskapsfirmaet Vassdal & Eriksen, mens Sparebank 1-gruppen etablerer en samlet satsing gjennom Sparebank 1 Regnskapshuset.

Noen av de som satser på skybaserte løsninger innen regnskap vokser meget fort.

PowerOffice har introdusert Poweroffice GO og doblet både egenkapital og driftsresultat siste år. Daldata med duett, no leverte omsetningsvekst og 50 prosent vekst i driftsresultatet. Mosoft nettsky

har vist jevn vekst siden etableringen i 2010. Tripletex – som er en ren nettløsning – har doblet omsetningen sin de siste to årene. Xledger har doblet omsetningen de siste fire årene og har en betydelig resultatforbedring siste år. Likedan har E-conomic doblet omsetningen de siste par årene og viser god lønnsomhet, påpeker Løvvik. ➤



Ulik lønnsomhet

Da Core Group gjorde sin undersøkelse av trendene i programvarebransjen sist vinter, analyserte de om lag 600 selskaper i Norge med mer enn 10 millioner kroner i omsetning. Disse delte de inn i fem hovedsegmenter: Bransjesystemer – her finner vi 199 norske bedrifter, Administrative systemer – 193 bedrifter, Mobilprogramvare – 96 bedrifter, Consumer Internet – 79 bedrifter, og Basisteknologi – som da besto av 52 bedrifter.

Det er stor forskjell på lønnsomheten i de ulike delene av bransjen. Det som

påvirker dette er blant annet hvor mye man er utsatt for global konkurranse.

– Enkelte av områdene er av natur globale. Content management systems, som for eksempel publiseringsverktøy og webløsninger, er veldig utsatt for konkurranse og har veldig dårlig lønnsomhet i Norge, sier Løvvik. Den delen av bransjen som har etableringshindre på grunn av ulike regler fra land til land, gjør det betydelig bedre.



Vokser 7 prosent årlig

– Markedet for administrative systemer i Norge vokser årlig med syv prosent, viser tall fra de siste fem år. Det er veldig bra. I forhold til andre i programvarebransjen er administrative systemer et godt vekstområde, sier Løvvik.

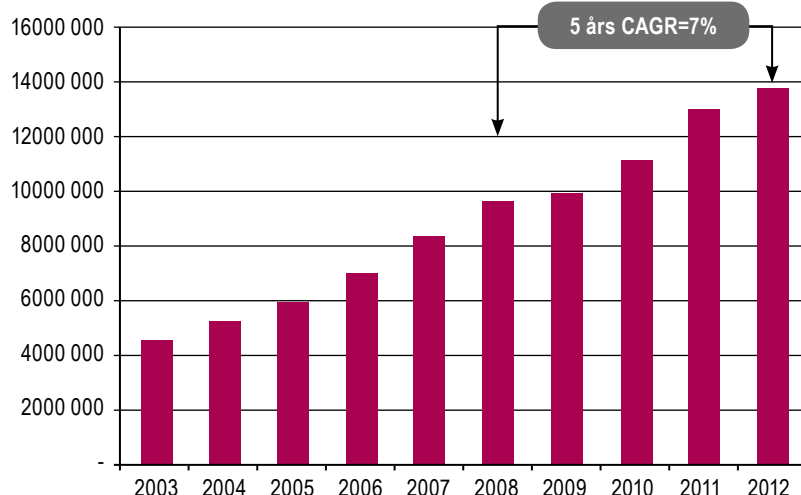
Core Group har beregnet en total omsetning på knappe 14 milliarder kroner i det norske markedet på dette området. Tallene er fra 2012. Visma alene utgjør cirka 40 prosent av denne omsetningen. De hadde 5,7 mrd i 2012. Selskapene som kun driver med regnskapssystemer omsatte i 2013 for 380 millioner her til lands.

– Administrativ programvare skiller seg ut ved å vise vekst hele veien. Også under finanskrisen i 2008-2009 tjente disse selskapene godt med penger, da store deler av bransjen ellers slet. Det at de tjener penger er bra for dere, for da er de solide nok til å stadig utvikle programvaren, forklarer Løvvik de 130 tilhørerne på FINALE Brukerforum.

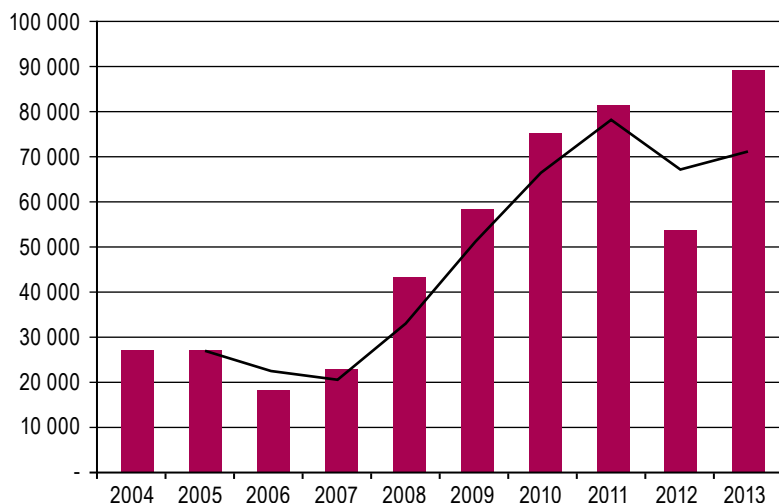
Fortsatt er en veldig liten andel av administrative systemer skybasert. Vanlig lisensbasert programvare dominerer, men stadig flere rene skybaserte løsninger etablerer seg i Norge, slik som XLedger, 24SevenOffice og andre. Ved siden av lanserer mange av de som kommer fra et mer tradisjonelt område skytjenester i tillegg, slik som for eksempel Finale Systemer som lanserer sitt første program i skyen nå til jul.

35 prosent av alle CRM-systemer i Norge var skybasert i 2011, det var da forventet at de skulle opp i 50 prosent om kort tid. Neste år ventes det at 16 prosent av all programvare innen regnskap er skybasert. Om 10 år er det ventet at 50 prosent av alle løsninger inn til regnskapsbyrå vil være skybasert, ifølge datagrunnlaget til Core Group. – Et eller annet sted vil den tradisjonelle programvaremodellen nå sitt metningspunkt. Det vil da være viktig å ha investert i det som kommer, sier analytikeren.

Total omsetning for administrative systemer 2003 til 2012



Lønnsomhetsutvikling 2004-2013 (Regnskapssystemer)





I forhold til andre i programvarebransjen er administrative systemer et godt vekstområde.

Jone Løvvik, Core Group

Svimlende fort

I løpet av få år har den globale cloud computing-trenden påvirket hvordan programvareselskapene tjener pengene sine. Det å kjøpe lisens til en programvare er på vei ut. Stadig flere tilbyr abonnementsløsninger hvor du betaler for bruk. Open Source-aktører

presser ned prisene. Og i enkelte sammenhenger går utviklingen svimlende fort. For å illustrere nettopp det nevner Løvvik introduksjonen av Apples iPhone6, som har Apple Pay i seg.

- Det som skjedde viser



FAKTA

Core Group

Core Group er et analyse og rådgivnings-selskap. De jobber primært med analyse av teknologimarkedet og IT markedet, og rådgivning innen strategi og forretningsutvikling til selskaper som driver med distribusjon av teknologi. Det vil si at de jobber med selskaper i bransjer som trenger å utvikle digitale, teknologibaserte tjenester. Spesielt i finansiell sektor.

at det vil skje mye med betalingsutvikling i finansiell sektor. 72 timer etter lansering var Apple Pay den største på mobil betaling, sier Løvvik.

Når det gjelder regnskapsbransjen eksplisitt tror analytikerne på en økende grad av automatisering av prosesser, som reduserer behov for manuelle rutiner. Teknologien i seg selv bidrar til automatisering.

- Teknologien øker muligheten for en transparent samhandling mellom regnskapsbyrå og kunde. Kunden opererer rett inn i samme system som regnskapsbyråene. Før sendte kundene bilag og posteringer og fikk rapporter i retur. I en skyløsning kan du ha andre aktører inn på løsningen. Dette påvirker regnskapsbransjen allerede i dag og vil fortsette å påvirke, mener han.

- At kundene vil ha mer kontakt direkte inn i systemene til regnskapsfører, mener jeg er en fordel fordi det kan få kunden til å gjøre flere oppgaver selv. Det kan også knytte enda tettere kontakt med kunden, hvilket betyr at regnskapsfører kan utvikle nye tjenester, sier Løvvik.

- Ennå er det mange regnskapskontor som ikke føler det tvingende nødvendig å involvere seg spesielt i den utviklingen du beskriver. De har fortsatt så stort trykk av kunder at de ikke kjenner dette så presserende?

- Det er fortsatt veldig mange små



« selskaper med mange trofaste kunder, men markedet er i endring. Bransjen utsettes for et sterkere press på kompetanse, og ikke minst konkurranse om å utnytte muligheter, mener Løvvik.

Veksten i skybaserte tjenester har vært enorm på få år, så voldsom at den betegnes som en «hype». Tidligere har

den vært 20 prosent i året. Nå er den nede i 15. Allerede i 2016 er markedet i skyen estimert til å innbefatte 220 milliarder dollar.

– Skyen begynner å bli preferert løsning for mange. All programvare-innovasjon og utvikling styres inn i skybaserte løsninger, sier Jone Løvvik.

” *Et eller annet sted vil den tradisjonelle programvaremodellen nå sitt metningspunkt. Det vil da være viktig å ha investert i det som kommer.*

Jone Løvvik, Core Group



Jone Løvvik på FINALE Brukerforum.

4 viktige trender innenfor programvare

1. Cloud computing – systemene blir nettbasert (tilgjengelig i skyen)
2. Nye forretningsmodeller som abonnementsløsninger dels pga Cloud Computing
3. Mobil og nettbrett er i ferd med å gå forbi web-klienter. Flere leverandører åpner opp for «bring your own device». Tilpasses slik at brukeren kan bruke hva de vil av datautstyr for å gjøre jobben.
4. Business Process Outsourcing. Globale aktører f.eks fra India tar over oppgaver. Bedrifter velger å sette ut stadig flere oppgaver.

FINAL inn i

Versjon 1.0 av FINALE

Ledelse ble lansert i midten av desember.

Foreløpig er målet å forenkle alt som har med generalforsamling og styrearbeid å gjøre, og å tilby et selskapsarkiv i skyen.

Det skybaserte støttesystemet til bedriftsstyrer og generalforsamlinger ble presentert på årets Brukerforum av utvikler Rune Pedersen og administrerende direktør Eivind Simonsen i Finale Systemer as.

Produktet som vi også tidligere har omtalt i Finalisten er det første Cloud-produktet som markedslederen innen årsavslutningsprogramvare har valgt å satse på.

Eivind Simonsen forteller at Finale alltid har forenkling av standardiserte oppgaver som hovedmål for sin programvareutvikling. Etter hvert er det plan om å legge enda mer FINALE-programvare i skyen.

Denne første lille biten er en hybrid av en cloud-versjon, som kombinerer regnskapsførernes windowsbaserte programvare integrert med FINALE Ledelse. Dette gir dem mulighet til å legge inn denne nye skytjenesten til kundene sine.

Skyprogrammet støtter seg på data-grunnlaget i FINALE som årsoppgjør, konsernkonsolidering, aksjebok, perioderegnskap, avstemming, driftsmiddelarkiv og investor.

E skyen



Rune Pedersen og Eivind Simonsen presenterte første versjon av FINALE Ledelse på Brukerforum.

Herfra henter FINALE Ledelse ut relevant informasjon for å for eksempel kunne generere sakspapirer foran generalforsamlingen til styret, og samtidig sende innkalling til generalforsamlingen. En slik automatisk generert innkalling vil ifølge Simonsen treffe behovene til 90 prosent av aksjeselskapene her til lands.

Vedkommende som får innkallingen får en sms eller epost, og kan logge seg på programmet ved hjelp av BankID. Her kan hun lese sakspapirer og senere også delta i møtet.

– Vår langsiktige plan er at du skal kunne signere elektronisk i FINALE Ledelse og legge til rette for integrasjon mot video-

konferansesystemer. Det betyr at det faktisk går an å avholde styremøter og generalforsamling digitalt inne i FINALE Ledelse, forklarer Simonsen.

Programmet vil også generere standard formulering til protokoll fra generalforsamling, men selvsagt med mulighet for redigering ved behov. Du trenger bare fylle inn eventuelle endringer før du får protokollen signert, samt at samordnet registerskjema så kan sendes direkte til Brønnøysund.

– Fra den dagen programmet tas i bruk vil FINALE Ledelse også fungere som et arkiv for selskapet. Rollen du har i selskapet avgjør hva du har tilgang til inne i løsningen. Vi tror dette kommer

til å lette arbeidet betydelig for daglig leder, styreleder eller andre som har som oppgave å ta seg av disse formalitetene, sier Simonsen.

De fleste regnskapsførere kjenner seg igjen i desperate henvendelser i tolvte time når alt av informasjon skal samles sammen før generalforsamlingen, og adressene til de riktige personene hentes inn. FINALE Ledelse er et verktøy som leverer en selvbetjent tjeneste i en del av året hvor kapasiteten til å bistå med generalforsamlinger normalt ikke er så god. I og med at programmet selv henter opp informasjon både fra aksjebok og andre program, skal du i praksis kunne komme unna med å skrive dato og sted på innkallingen til generalforsamling, og så genereres resten automatisk.



Bare å kjøre på

Jostein Ludvigsen vet at hans elektroniske skybaserte kjørebok er direkte avhengighetsskapende. SOKO AS har utviklet en kjørebok som skriver seg selv.

Blir det i et bokettersyn sannsynliggjort at arbeidsgivers bil er brukt til privat kjøring uten at dette er innrapportert, kan skattemyndighetene ilegge straffeskatt på opptil 60 prosent. I nesten halvparten av kontrollene som Skatt Øst gjorde i 2010 ble det avdekket bilbruk som ikke var innrapportert, som resulterte i store inntektsøkninger for de involverte. For eksempel ble en firmabil-bruker som hadde leaset en Mercedes R-klasse i tre år, påført en inntektsøkning på 462.100 kroner.

– Vårt produkt forenkler hverdagen dramatisk både for de som kjører bil i jobben, de som skal innrapportere bilbruken, og ikke minst regnskapsførerne. Da vi utviklet vår løsning tok vi

kontakt med NARF som har integrert denne elektroniske kjøreboken i sitt rådgivningsverktøy for regnskapsførere, Pintell. Vi har også solgt produktet direkte via regnskapsførere, forteller Jostein Ludvigsen i firmaet SOKO AS som har utviklet AutoGear. AutoGear Air både registrerer og lagrer bilens kjørehistorikk trådløst.

På grunn av at det var innen bilrekvisita SOKO hadde sitt forhandler-nettverk, er det som bilrekvisita og elektronikk kjøreboken for det meste er solgt. Men den hører hjemme hos leverandører av regnskap eller kontorutstyr.

Enkelt brukergrensesnitt

– Regnskapsførere kan her tilby et produkt som kommer til å spare tid og fjerne frustrasjon både hos kunden og dem selv. I alle bilmodeller laget etter år 2000, kan du plugge denne dingsen rett i bilens diagnoseport (OBD-2), den som verkstedene bruker når du har bilen på service. Så lenge AutoGear Air står i denne porten, logger den bilens bevegelser hvert 3. sekund. Du kan da logge deg inn med brukernavn og passord på autogear.no og hente ut de turene som det skal føres kjørebok for. Disse kan du selvsagt dele digitalt. Hvis flere sjåfører bruker samme bil,

kan de systematisere bilbruken i mapper ut fra tidspunkt når de har kjørt, forklarer Ludvigsen. Han har også en litt eldre versjon av kjøreboka som om så bare kan ligge i bilens hanskerom, men den må fysisk ut av bilen og plugges inn i en datamaskin når turene skal registreres.

Løsningen er integrert med Google maps slik at kjøreruta også kommer opp.

– Du kan manuelt legge til eventuelle utgifter underveis. For eksempel at du har fylt på spylervæske. Alle bomstasjoner blir med automatisk. Så er det bare å printe ut bilag og levere det til regnskapsføreren.

Alle som bruker bil i jobben har nytte av løsningen, enten det er en firmabil eller en privat bil. Både Finansavisen og Din Side har testet produktene og skrytter de opp i skyene. Og skyen er selve kjernen i produktet:

– Vi har brukt over 6000 timer på å utvikle vår skyløsning som hele tiden er i utvikling og skal kontinuerlig imøtekomme kundenes behov. Opplysningene er tilgjengelig i skyen så lenge loven krever det. Du kan gå tilbake og hente ut opplysninger for å dokumentere bilbruken, om det skulle være nødvendig, sier Ludvigsen.

SOKO AS har syv ansatte ved

FAKTA

SOKO AS utvikler abonnementsbaserte produkter under egne merkenavn, og selger disse til ulike kjeder og butikker i Norge og Sverige. Sentrale kunder og samarbeidspartnere er for eksempel Komplet.no, MPX, BMW, Bilia, NAF, Torshov Bilrekvisita, Biltra-kjeden, Bertel O.Steen, Jernia-kjeden, Harald A. Møller AS, Dekkmann-kjeden, Staples, MECA, Statoil samt en rekke flere.



Jostein Ludvigsen sier at kunder som først har prøvd elektronisk kjørebok blir avhengig av den, fordi alt er så enkelt. En egen skyløsning har gitt vesle SOKO AS et forsprang på konkurrentene i samme bransje.

kontoret i Oslo som jobber med produktutvikling og salg, og to ansatte i India som videreutvikler og vedlikeholder skyløsningen. Alt av hardware for løsningen produseres i Taiwan.

Risiko å la være

– Fordi det er så omstendelig er det et fåtall som fører kjørebok manuelt, selv om det er påkrevd. Det fører til tapte kjøregodtgjørelser, men først og fremst tar du en stor risiko om du skulle få et bokettersyn og kjøreboka er ufullstendig.

Historien til SOKO AS startet i 2007 med to unge gründere fra Mo i Rana som ønsket å utvikle nyttige produkt i abonnementsløsninger.

– Vårt første og til nå mest kjente

produkt er en fotoboksvarsler som heter Cruise Control. Det er et fullt lovlig og populært produkt som vi nå faktisk har inkludert den i en modell av vår elektroniske kjørebok. Vi er stadig på utkikk etter å utvikle produkt som øker lønnsomheten og forenkler hverdagen for kundene våre.

Ludvigsen gir et klart råd til alle arbeidsgivere om å informere de ansatte om at elektronisk kjørebok er installert i bilen. Et avfallsselskap endte opp med å avskjedige en sjåfør på grunn av at han tok seg lange pauser i løpet av en arbeidsdag som var ureglementerte. Men de ble også dømt selv i arbeidsretten fordi de ikke på forhånd hadde informert arbeidstakeren



Denne vesle dingsen kan kobles rett i bilens diagnoseport, og logger deretter all kjøring som enkelt kan hentes ned fra nettet etterpå.

om registreringen. For ordens skyld: produktet de benyttet var ikke AutoGear, men prinsippet er det samme. Åpenhet er viktig. Dette er et hjelpeverktøy, ikke et overvåkningssystem.

Rekorddeltakelse på F



I alt 130 finalister hadde funnet veien til Thon Hotel Bristol og FINALE Brukerforum.



Britt Solli finner navnelapper til gjestene.



Et overdådig lunsjbord med egen dessertavdeling gjør dagen komplett.



FINALE Brukerforum

FINALE Brukerforum



130 finalister fant i år veien til FINALE Brukerforum på Hotel Bristol i Oslo. Det var så vidt konferansesalen klarte å få inn alle.

– Vi er selvsagt svært fornøyd med oppmøtet i år, det er stas at vi har truffet brukerne våre så godt med innholdet i årets program. Som alltid er det særdeles hyggelig å møte både gamle og nye finalister til faglig diskusjon, sier markedsdirektør Ola Odden i Finale Systemer. Han presenterte selv årets nyheter i Finale versjon 27, hvilket faktisk er en del siden sist Brukerforum. Blant annet er det en god del nytt i FINALE Avstemming, hvilket Hermod Gundersen senere på dagen presenterte grundig. Samtidig lanserte Finale et helt nytt produkt, FINALE Ledelse, som Finalisten har omtalt på side 24-25 i dette magasinet.

Klient fra Altinn

Andre Kvernberg redegjorde for hvordan det nå går an å opprette klienter direkte fra Altinn.

– I og med at Altinn inneholder forrige års innleverte data for regnskapsklienter og er en svært pålitelig informasjonskilde, at de fleste næringsdrivende har fjorårets likningsoppgaver i Altinn og alle som bruker regnskapsførere eller revisorer til sine likningsoppgaver, har fjorårets selvangivelse i Altinn, gjør vi det mulig å opprette ny klient i FINALE Årsoppgjør direkte fra Altinn, sier Kvernberg. En rekke øvrige opplysninger kan også hentes inn i FINALE fra Altinn.

Finale Systemer arbeider kontinuerlig med å få en bedre dataflyt mellom FINALE og annen programvare. Dette for å redusere kundens kostnader ved konvertering av data fra ett system til et annet.



er så populært at det er trangt om plassen i spisesalen.

Forenkling

– Vår misjon er å forenkle hverdagen for brukerne våre, og dette kan vi oppnå ved å gjøre barrierene mellom de ulike datasystemene så små som mulig, sier Kvernberg.

Ellers i løpet av Brukerforum ble det presentert nyheter i offentlig regnskap i FINALE Årsoppgjør, de fikk høre om endringer i innberetning av grunnlagsdata. De fikk høre om trendene innen skytjenester og om automatisering av offentlig regnskap.

Programmet var tett med bare tre pauser i løpet av dagen, inkludert en fantastisk lunsj i regi av kokkene og ikke minst dessertkokkene til Bristol. Senere på kvelden inviterte Finale sine kunder til middag på Tjuvholmen, med påfølgende humorshow på Latter. Damene Hege Schøyen, Linn Skåber og Cecilie Steinmann Ness flørtet uhemmet med publikum generelt, og Linn Skåber en av finalistene spesielt. Uten at vi skal røpe noe mer.



– Tilbakemeldingene som vi får på våre Brukerforum er særdeles nyttige for oss. Det vanker en god del skryt, hvilket vi er ydmykt takknemlige for. Men vi setter også pris på kritikk som kan forbedre oss, siden det er nytt og forhåpentligvis enda større Brukerforum neste år, smiler Ola Odden.

Fri finalist

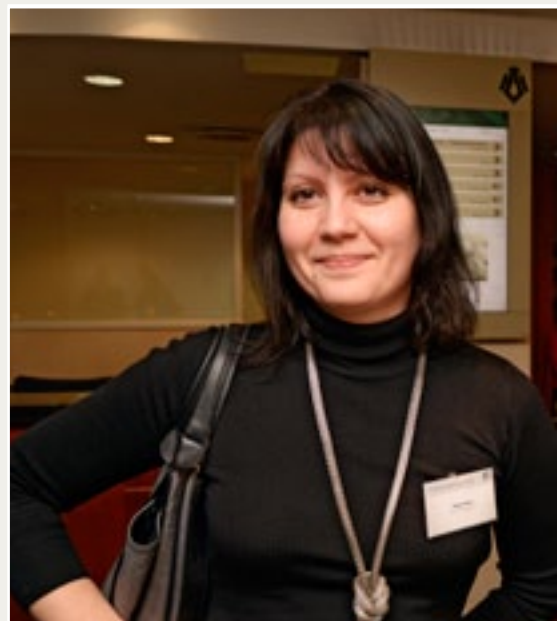
Cathrine Tuft er på sitt aller første FINALE Brukerforum. Enkeltmannsforetaket hennes, Regnskapstjenester Cathrine Tuft på Rygge, er bare ett år gammelt og hun har like kort historikk med FINALE. Tuft er derfor ekstra sulten på faglig oppdatering rundt programvaren.

– Jeg har tidligere brukt et annet årsoppgjørprogram. Her på Brukerforum har jeg fått god orientering om det som er nytt i FINALE, jeg har fått flere konkrete tips og har fått møtt kollegaer i bransjen selv om det for meg her blir mest fokus på det faglige. Jeg har ikke tid til å delta på

middagen i kveld, forteller Tuft.

Hun begrunner oppstarten av eget selskap med at hun ønsket seg større frihet. Hun har allerede bygd seg opp et godt kundenettverk.

– Faglig blir det til at jeg har valgt en del kurs tilknyttet eiendomsbransjen fordi jeg tilfeldigvis har fått mange kunder innen det segmentet. Halvparten av mine kunder driver med utleie av bygg og da helst næringsbygg. I deg daglige har jeg jo faglig sett ikke så stort miljø, men har god dialog med ulike revisorer og trives svært godt slik jeg har det nå, sier Cathrine Tuft.



Tok med seg F

Frogner regnskapskontor AS stiller på FINALE Brukerforum med daglig leder og styreleder, henholdsvis Olga Wikan og Pål Pedersen.

– Selskapet har eksistert siden 2006, først som et enkeltmannsforetak. I 2012 ble vi AS og i 2013 begynte vi å bruke FINALE. Det var jeg som tok programvaren med inn da jeg begynte i selskapet. Jeg kjente FINALE fra før, fra den tiden jeg jobbet for MerkantilService i Tromsø,



Spennende førstereis

Daglig leder Sissel Kjærnsbeck og autorisert regnskapsfører Gry Anita Wangen fra Regnskapstjenester Eidsvoll AS, er på FINALE Brukerforum for første gang.

– Aksjeselskapet vårt er bare to år gammelt, men selskapet har eksistert siden 1986. Vi leverer regnskaps-tjenester til ulike bedrifter i nær-området vårt, forteller Kjærnsbeck.

Fokusområde for selskapets i alt åtte ansatte er for så vidt det samme som alltid: Det å faglig sett holde

seg på tåspissene for å kunne være forberedt på å håndtere endringer i regelverk og rutiner.

– I dag har vi fått mange gode råd knyttet til rapportering, klientopp-rettelse i Altinn og så videre. Faglig har dette vært en fin dag, men den er litt for tettpakket med foredrag til at det blir tid til å få knyttet kontakt med så mange kollegaer.





Klientnummer 10

Pedersens Regnskapskontor AS på Rygge har brukt FINALE siden 1989, i praksis så lenge programvaren har eksistert.

– Gründeren vår er dessverre ikke blant oss lenger, men han pleide å skryte av at han hadde klientnummer 10 i Finale. Altså at han var blant de aller første kundene som tok programvaren i bruk, forteller daglig leder Jorunn Nordstrand.

Pedersens Regnskapskontor feirer 30 års jubileum i år og har totalt seks ansatte. De jobber for tiden mest med å forsøke å tilpasse seg endringene som A-ordningen medfører neste år.

– Den største utfordringen der tipper jeg blir 5. januar 2016. Foreløpig stresser denne nyheten oss litt, og jeg synes det har vært veldig lite fokus på de konsekvensene dette har for regnskapsførere.

Når det gjelder Brukerforum er Nordstrand svært fornøyd og ha kost seg med å få ny faglig innsikt.

– Jeg synes også foredraget om trendene innen bransjen og tilbudet av skytjenester var spennende. Fortsatt driver vi på tradisjonelt vis, men det er viktig å følge med på det som skjer, sier Nordstrand.

INALE

forteller daglig leder Olga Wikan. Det er for øvrig første gang hun deltar på Brukerforum, og synes hun har fått mange gode og konkrete oppdateringer. Både om nyheter i Finale og om tips opp mot Altinn.

Frogner Regnskapskontor har fire ansatte og jobber med ulike kunder og bransjer i Oslo. Faglig sett er de for tiden mest opptatt med forberedelser knyttet til innføringen av A-ordningen.



40 års erfaring

Toja Regnskap AS på Lillestrøm deltar på FINALE Brukerforum med to av sine ansatte. Daglig leder Carl E. M. Flygare er på Brukerforum for aller første gang og er glad for å bli oppdatert på nyheter ved funksjonalitet, kvalitetssikring og Altinn integrasjon som de ansatte i Finale holder foredrag om.

– Vi er fem ansatte og vi fører regnskap for kunder fra flere bransjer i Lillestrøm og omegn. Faglig er vi opptatt av å holde oss oppdatert på



nyheter i vår bransje. Derfor er også det å delta på Brukerforum et godt tilskudd, forklarer Flygare.

B



Returadresse:
Finale Systemer as
Postboks 2207, 9268 Tromsø

A photograph of the Aurora Borealis (Northern Lights) in a dark night sky. The aurora is a bright green, glowing band that curves across the sky. The bottom of the image shows the dark silhouettes of trees.

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