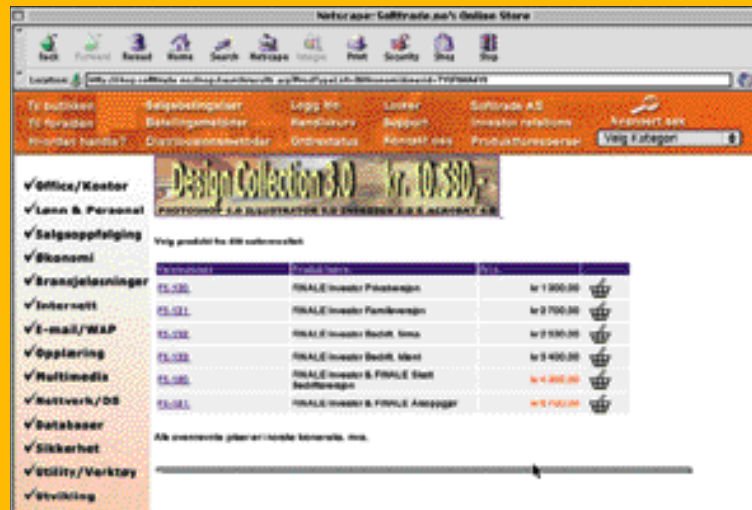




I FJØR: En mulig konflikt mellom Finales morselskap SoftTrade AS og nettselskapet Softtrade AS.



I ÅR: International Softtrade AS selger Finales programmer over nettet – og sto for en betydelig andel av nysalget i oktober og november.

NAVNEROT BLE MULIGHET

For ett år siden kunne du i Finalisten lese om en konflikt mellom Finales morselskap SoftTrade AS og det relativt nystartede nettselskapet Softtrade AS i Sandnes ved Stavanger.

I dag kan du lese om hvordan en konflikt ble til en mulighet for begge parter.

Det var med både forundring og irritasjon at administrerende direktør Eivind Simonsen ble gjort kjent med at en ny nettbedrift hadde oppstått i hans eget firmas navn – den direkte forløperen til Finale Systemer AS. Derfor sendte Finale en formell protest til foretaksregisteret i Brønnøysund, og fikk medhold; firmanavnet Softtrade ble kjent ulovlig.

Skiftet navn

– Vi ønsker ikke trække noen på tærne, og visste rett og slett ikke at det var noen som het SoftTrade fra før av. Derfor vil vi så snart som råd er skifte firmanavn, uttalte daglig leder Per Erik Johansen i Sandnes-firmaet for ett år siden.

Han forbeholdt seg riktignok retten til å beholde domenenavnet på internett, og mente at skifte av domenenavn bare ville føre til ekstra kostnader for bedriften som baserer sin virksomhet på salg via nettet.

I dag er navnet endret til International Softtrade – ingen revolusjon akkurat, men

en forskjell som er stor nok til at både styreleder Tormod Seljevoll og direktør Eivind Simonsen i Finale Systemer kunne si seg godt fornøyd med tingenes tilstand. Og historien stopper ikke der:

For ett år siden var navnekonkurrenten forhandler for en av Finales fremste konkurrenter på markedet: Max Årsoppgjør. I dag forhandler nettbedriften FINALE – og det til gangs.

Aktiv selger

– International Softtrade er en meget god selger av våre programmer. Selskapet sto for en betydelig andel av nysalget vårt i oktober og november, skryter Simonsen.

– En historie der fiender ble venner, med andre ord?

– Nei, benekter Eivind Simonsen. – Verken vi i Finale eller ledelsen i International Softtrade har på noe tidspunkt sett på hverandre som fiender. Tvert imot. Dette var en konflikt som begge parter var innstilt på å finne en løsning på. Den

løsningen har vi nå funnet – på en måte som begge parter har tjent på, mener han.

Han ser det ikke som usannsynlig at International Softtrade i tiden fremover vil stå for en stadig større andel av nysalget til Finale.

– Vi har fortsatt forhandlere som selger Finale på tradisjonelt vis – ved å oppsøke aktuelle kjøpere og demonstrere løsningene. Men vi ser at programmene våre egner seg utmerket for E-business; aktuelle kjøpere kan hente ned demoversjoner, de får produktene demonstrert og de kan finne referanselister. Vi mener International Softtrade har funnet en metode som presenterer produktene våre på en måte vi er svært godt fornøyd med. Alternativet hadde vært at vi selv hadde lagt ned ressurser på å utvikle et salgssted på nettet, men all den tid International Softtrade utfører denne oppgaven på en måte som både vi, kundene våre og de selv er tjent med – ser vi ingen grunn til å avbryte samarbeidet, sier han. ■



FINALISTEN

Kundeavis for Finale Systemer as • Februar 2001

Klar med analyserapporter

Analyserapporter, med en etterlengtet kontantstrømsanalyse, er viktigste nyhet i versjon 13.20 av FINALE Årsoppgjør.

– For enkelte er kontantstrømanalysen en viktig del av årsoppgjøret, som tidligere måtte gjøres ved siden av. For alle disse betyr denne nyheten en stor gevinst, mener fagansvarlig i Finale Systemer, Hermod Gundersen.

Kontantstrømanalysen løses i en ny funksjon for analyserapporter. Analyserapporter består av et sett med ferdigdefinerte rapporter, der kontantstrømanalysen er tilgjengelig fra versjon 13.20.

Funksjonen med kontantstrømanalysen har behov for registrering av enkelte tilleggsopplysninger, og programmet beregner deretter kontantstrømanalysen. Som et tilleggsprodukt lanseres også muligheten for å lage egne rapporter, noe som er en nyhet i seg selv. Dette gjelder både regnskapsrapporter og analyserapporter, der det finnes et omfattende formelverk som brukerne selv kan utnytte på beste måte. Tilleggsopplysningene til rapportene kan lagres med inntil 12 perioder.

Standardisert utveksling

Nye skjemafunksjoner, tradisjonelle oppdateringer av likningsoppgaver, ny funksjonalitet for personlige selskap som har ektefellefordeling av inntekt og mulighet til å importere driftsmiddeldata fra FINALE Driftsmidler er andre nyheter i versjon 13.20 av FINALE Årsoppgjør.

– Særlig merkbar vil «driftsmiddelnyheten» være: Driftsmiddelkartoteket



Fagansvarlig Hermod Gundersen kan fortelle om flere nyheter i den siste versjonen av FINALE Årsoppgjør.

blir utvekslet, slik at data omformes til riktig skema og riktig noteopplysning i årsoppgjøret. Ett er at vi gjør det mulig å importere driftsmiddeldata fra FINALE Driftsmidler til FINALE Årsoppgjør – men det er en større nyhet at importering av driftsmidler er blitt standardisert, noe som også kan tas i bruk av andre leverandører. IFS er den første eksterne leverandøren som har tatt dette i bruk, forteller Gundersen.

Kan utnyttes bedre

I tillegg til de rene nyhetene ved versjon 13.20, finnes det funksjoner som

mange til nå ikke har vært klar over – og som derfor vil oppfattes som nye. Skjemafunksjonene er blant disse.

– Dersom du går inn på området «ligningsskjema», vil du finne en knapp for «nytt skjema». Her vil de aller fleste RF-skjema befinne seg klar til utfylling, ryddig og tidsbesparende. I tillegg vil det ligge en mal for egne vedlegg til skjema kalt Vedleggsskjema, og dette skjemaet er helt nytt av året, forteller Gundersen. ■



Klare for høysesongen

Dette er utviklingsavdelingen i Finale Systemer AS – en gjeng som nå er forberedt på årets høysesong. Utviklingssjef Frank Mikalsen mener avdelingen i år er bedre rustet enn noen gang til å ta seg av kundenes behov for support og br ukerstøtte.



Utviklingssjef Frank Mikalsen (i midten) omkranset av det meste av utviklingsavdelingen i Finale Systemer AS – fra venstre: Trond Romsdal, Magne Olli, André Kvernberg, Vegar Vikan, revisor Hermod Gundersen og Frode Hansen.

FAKTA! «EXTREME PROGRAMMING»

En teori utviklet av amerikanske forskere, som har som mål å øke kvalitet og effektivitet ved at medarbeidere jobber i team: To ingeniører som jobber hver for seg vil produsere to ingeniørtimer. Dersom to ingeniører jobber sammen vil effekten på sikt (etter en innkjøringsperiode) øke til tre ingeniørtimer, fordi ingeniørene gjennom kommunikasjon og samarbeid vil utfylle hverandre.

Finale Systemer AS valgte å satse på denne teorien høsten 2000, og har i dag nærmere et halvt års erfaring med metoden.

– Det tør jeg si etter den «ommøbleringen» vi har foretatt. Etter at vi fikk opprettet en egen «lab» er vi blitt i stand til å jobbe langt mer effektivt enn tidligere, mener han.

Mikalsen innrømmer gjerne at det er med en viss form for skrekkblandet fryd at han og avdelingen hans tar fatt på den desiderte høysesongen med hensyn til support.

– Det negative ved denne perioden sier seg kanskje selv: Dersom vi får et rush av spørsmål fra kunder som kan ha problemer med programmene, oppstår det naturlig nok en følelse av at det er programmene det er noe i veien med – og det er ingen god følelse. Men samtidig er denne direkte kontakten med brukerne det som best garanterer for kvaliteten. Direkte dialog med brukerne tjener alle parter, både kundene, Finale og hver enkelt systemutvikler som fagmenneske, mener Mikalsen.

Kamp mot klokka

Finale Systemer lever etter regelen om

at tidsbruk er en av de viktigste konkurransefaktorene for enhver kunde; jo flere minutter som går bort i ventetid, jo dårligere oppleves servicenivået. Derfor har selskapet gjennomgått alt av rutiner som kan påvirke kundenes tidsbruk:

- Sentralbordet er «åpent», slik at den som ringer treffer den ingeniøren som er ledig – eller først blir ledig. På denne måten får kunden løst sitt problem så raskt som mulig.

- Strenge interne rutiner for tømning av e-postkassen – slik at de kundene som henvender seg elektronisk skal få svar med løsning på sitt problem samme dag som de opplever at problemet oppstår.

- Teamarbeid ingeniørene imellom, slik at ikke kunden opplever at den ene utvikleren «ikke kan» noe den andre utvikleren er ekspert på.

«Ekstrem» omlegging

Det siste punktet er det som har ført til størst endringer for utviklingsavdelingen i Finale.

I høst organiserte avdelingen seg på en måte som gjør det mulig å leve etter teoriene i «Extreme Programming», noe som krevde at vegger ble revet og nye investeringer ble foretatt.

– Sannsynligvis er det alt for tidlig å felle noen dom over denne omorganiseringen, men internt er den møtt med entusiasme, forteller Mikalsen om den nye lab'en, der reglene er nokså strenge for hva som er tillatt, og hva som er forbudt. Her inne skal effektiviteten være maksimal, og det skal kun snakkes fag.

– Selv om teorien kalles «Extreme Programming», er vi ikke ekstreme i ordets egentlige forstand. Det handler om mennesker, og vi tåler at arbeidstiden i lab'en preges av godt humør, men hovedhensikten er likevel klar nok. Problematisk er det slett ikke, for alle trives med å jobbe i lab'en, og de fleste foretrekker å jobbe her i team i stedet for å sitte alene på sine cellekontorer, sier sjefen – og er spent på hvordan brukerne vil oppleve endringene, når de kan ta

kontakt med flere utviklere samtidig når en eller annen problemstilling skulle oppstå underveis i arbeidet med årsavslutningen.

– Selv har jeg klare tanker om hvordan vi etter hvert kan videreutvikle denne lab'en ytterligere. Brukerkontakt er noe av det aller viktigste for utviklingen av dataprogrammer, og jeg ser store fordeler i å knytte en revisor direkte opp mot utviklingsarbeidet. Da ville avstanden mellom de gode ideene og utføringen av disse blitt enda kortere, mener han.

Liten gjennomtrekk

Tradisjonelt har IT-ingeniører vært blant de yrkesgruppene som hyppigst skifter arbeidsgiver, men Finale Systemer AS har vært skånet for et stort gjennomtrekk i utviklingsavdelingen.

– Jeg tror du skal lete en stund før du finner en IT-bedrift med en mer stabil stab enn vår. I løpet av det siste året har jeg selv og systemutvikler Vegar Vikan kommet «ny» til bedriften, men vi har jo

begge jobbet her tidligere og kan knapt kalles for «ferskinger». For øvrig er det ingen som har jobbet kortere i Finale enn et par år, så jeg mener at vi har våre ord i behold når vi hevder at denne avdelingen kombinerer erfaring med oppdatert kunnskap.

– Hva er årsaken til at systemutviklere skifter arbeidsplass så ofte?

– Det har flere årsaker. For det første er det knapphet på dataingeniører – som har en rekke fristende jobber å velge mellom. Dessuten er det jo slik at datakompetanse er en allmennkunnskap som kan kombineres med fagkunnskap innenfor en rekke bransjer.

– Og hva er årsaken til at Finale ikke opplever samme gjennomtrekk?

– Det kan vel ikke bety annet enn at ingeniørene på Finale har en trivelig arbeidsplass – med trivelige kolleger og trivelige kunder, mener Frank Mikalsen. ■

” Samtidig er den direkte kontakten med brukerne det som best garanterer for kvaliteten ”

Frank Mikalsen
Utviklingsjef

GOD RESPONS PÅ e-SUPPORT

Finale Systemer har allerede opplevd brukbar respons på sitt nylanserte produkt, FINALE e-Support. For en rimelig sum (500 kroner i året) får brukerne relevante tips, råd og nyheter tilsendt via E-post – for på denne måten å oppnå økt nytteeffekt av FINALE-programmene.

Produktet er ment for brukere som ikke ønsker eller har behov for full brukerstøtteavtale. Denne avtalen er langt større i omfang, og omfatter i tillegg til e-Support også gratis tilgang til supporttelefon, og mulighet for toveiskommunikasjon gjennom E-post.

FORSINKEDE SKJEMA KAN SKAPE PROBLEMER

Til sammen 40 skjema fra Skattedirektoratet, på inntil fire sider hver, skal være i «hus» før Finale kan gjøre ferdig sine programmer. Alle skjemaene kommer først i januar måned – og i år var selvavgivelsen klar

først i februar. At skjemaene kommer så sent skaper selvsagt et stort tidspress, erkjenner fagansvarlig Hermod Gundersen, som likevel ikke ønsker å kritisere direktoratet.

– Både vi og kundene våre

kjenner jo til dette, og tar høyde for det i arbeidet. Men selvsagt skulle vi jo gjerne sett at vi hadde hatt noe bedre tid på oss – for å gjøre en bedre jobb for kundene våre, sier han.

FRYKTER
OPPKJØP

FRYKTER OPPKJØPSSPØKELSET

Bjørn Arvid Mjøsund mener god økonomi hos en dataleverandør skaper trygghet for kundene.

Men er økonomien for god, er det grunn til å frykte oppkjøp.

– Vi føler oss på mange måter i samme situasjon som Finale Systemer. Vi har 3.000 kunder spredt over hele landet, og en slik kundeportefølje er svært attraktiv for ivrige oppkjøpere, mener Mjøsund, som for egen del allerede har opplevd flere «friere».

Få hemmeligheter

Til tross for at han mener det meste av næringslivet har grunn til å være oppmerksom på «oppkjøpsspøkelsene» understreker han at verken Finale-brukerne eller hans egne kunder har noen grunn til å frykte at deres leverandører blir solgt ut.

– Både Finale, vi og kundene våre driver i en bransje med svært mange fordeler. Åpenheten er nokså stor, og vi har svært få hemmeligheter for hverandre. Vi

har et vell av muligheter til å treffes, utveksle erfaringer og til å diskutere problemstillinger. Det årlige FINALE BrukerForum er én av flere slike muligheter for regnskapsførere, sier Mjøsund – som selv har deltatt på samtlige BrukerForum som har vært arrangert, og som mener dette årlige treffet for kundene er et av Finales fremste konkurransefortinn.

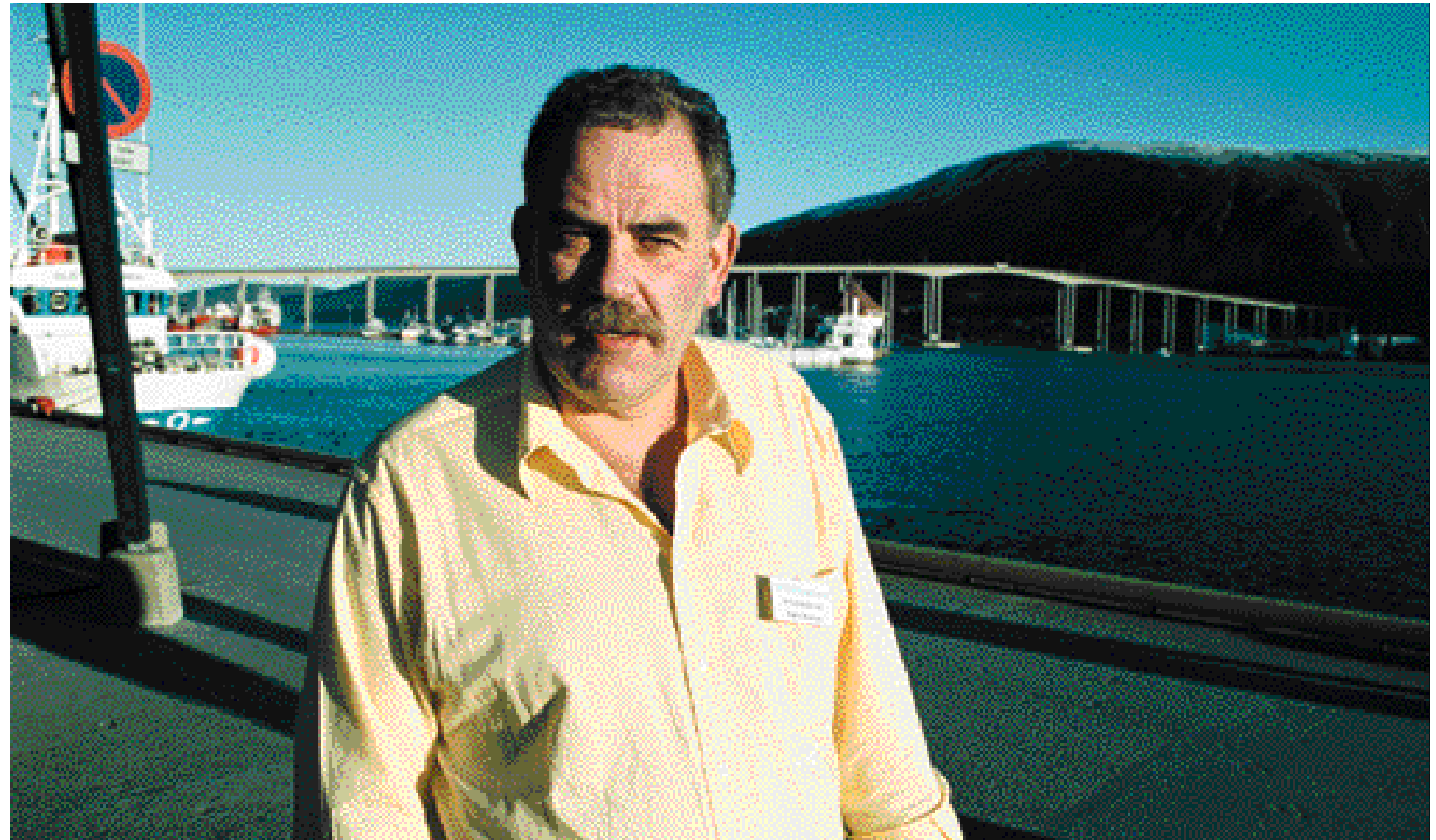
– Men gode økonomiske resultater er noe du selv ville vektlagt i mindre grad dersom du i dag skulle velge system for årsavslutning?

– Det er viktig at leverandøren er solid, men det er mange egenskaper som sorterer under dette begrepet. Det å ha vyer er nesten like viktig. Og naturligvis hjelper det verken med god økonomi eller spennende visjoner, dersom man mangler den fagkunnskapen som skal til for å skape trygghet hos brukerne, mener han.

«Tvillingbror»

For svært mange brukere av FINALE er DI Systemer en kjenning: Selskapet produserer programvare for regnskapskontorer, og har en svært utbredt salgsorganisasjon.

– I tillegg til at vi har to avdelingskontorer og ett rent salgskontor, har vi flere «forlengede armer». Vi har et partnerkonsept som går ut på at flere regnskapskontorer tar seg av installasjon og support av programmene våre. På den måten er vi «til stede» for alle de som velger å bruke våre programmer på en helt annen måte enn vi ville klart dersom vi skulle tatt oss av all support på egen hånd, mener Mjøsund, og forteller at DI Systemer i dag har 40 slike avtaler på landsbasis, og at flere av regnskaps-



Regnskapssjef Bjørn Arvid Mjøsund i DI Systemer mener det er viktig for en dataleverandør som Finale å være solid. – Men vyer og fagkunnskap er like viktig som økonomi for den som skal fremstå solid, sier han.

kontorene gjør seg gode penger på å være partner for DI Systemer.

DI Systemer har lenge hatt et utstrakt samarbeid med Finale, og om ikke selskapene er «tvillingbrødre», kan de i alle fall omtales som «søskenbarn».

– Jeg føler meg veldig bekvem med

samarbeidet vi har med Finale. Vi driver parallell virksomhet. Finale er gjennom Merkantilservice kunde hos oss – og vi hos dem. Finale driver med programvare for årsoppgjør, og holder seg unna regnskapsprogrammer. Dermed driver vi heller ikke i konkurranse med hverandre,

og alt ligger derfor til rette for et godt og fruktbart samarbeid, mener Mjøsund, som i tillegg til å være bruker av programmene til Finale, også er forhandler.

– Vi forhandler mellom 70- og 80 FINALE-pakker i løpet av året. Men i så måte står ikke Finale i noen særstilling.

Akkurat som Finale er knyttet opp mot andre regnskapssystemer enn DI Systemer, er vi selv koplet opp mot alle årsoppgjørssystemene som finnes på markedet. Derfor skjønner du sikkert at jeg ikke kan si noe pent om FINALE som kan tolkes som negativt om de andre, smiler han. ■

» Vyer og fagkunnskap er like viktig som økonomi for den som ønsker å fremstå som solid

Bjørn Arvid Mjøsund
Regnskapssjef



ET KOSTBART ÅR FOR FINALE

2000 var et svært kostbart år for Finale Systemer AS – noe som fikk konsekvenser for selskapets bunnlinje. Resultatet ble to millioner kroner svakere enn i 1999.

– Dersom vi ser selskapene Finale og SoffTrade samlet, vil vi

ende opp med et null-resultat for fjoråret, og det er vi selvsagt ikke fornøyd med, sier direktør Eivind Simonsen (bildet).

Sluttføringen av Windowsversjonen og innføringen av den nye regnskapsreformen er de to

viktigste enkeltårsakene til at både omsetning og resultat for 2000 var svakere enn året før.

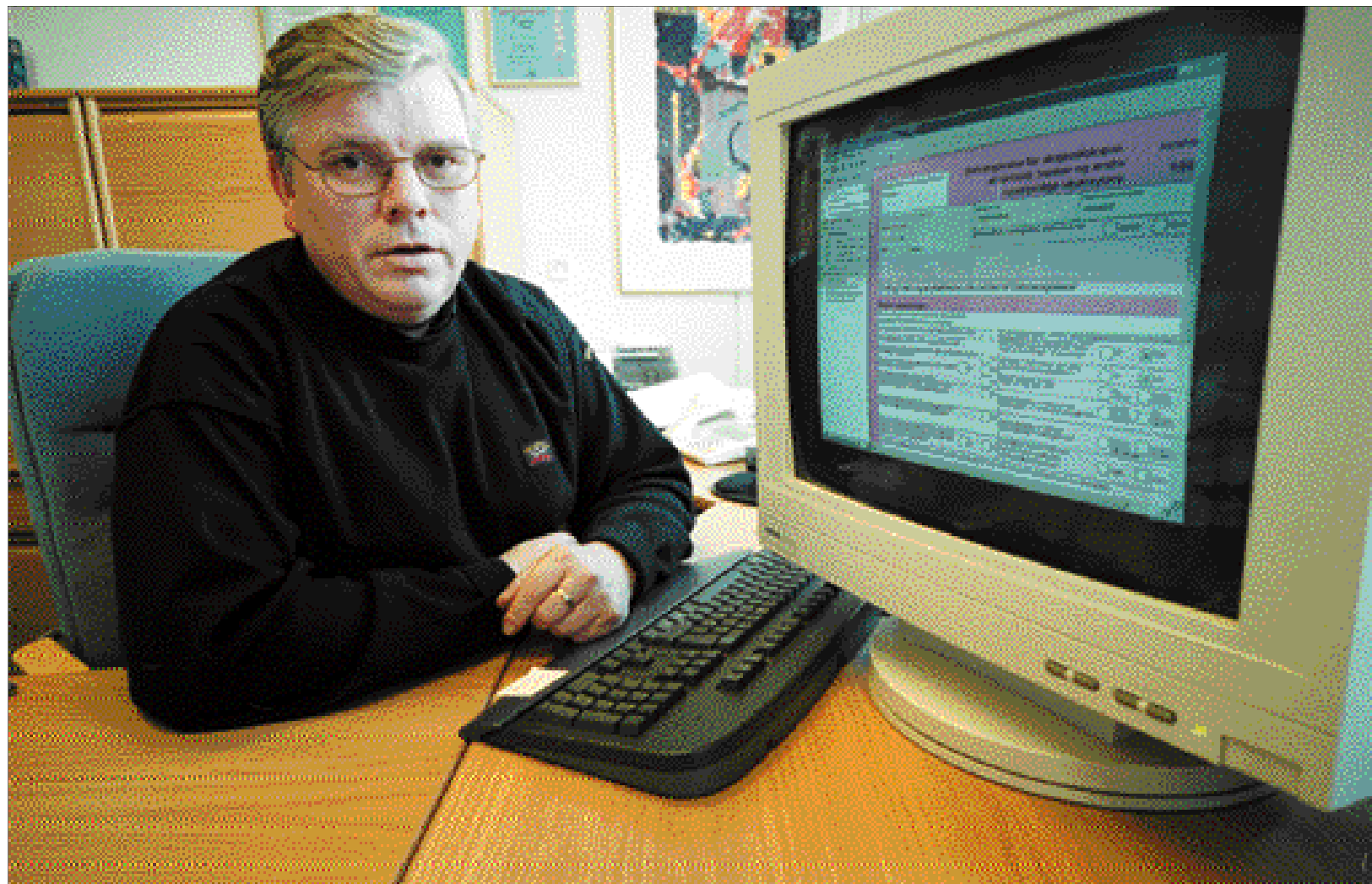
– Tidligere har vi kunnet «sjøsette» tilleggsprodukter som har bidratt til både omsetning og resultat, men med de to nevnte

krevende omleggingene, hadde vi ikke kapasitet til noen nylanseringer dette året, forklarer Simonsen, som understreker at 2000-resultatet på ingen måte kan tolkes til å være begynnelsen på noen langvarig tendens.

MØTER I RETTEN

Finale Systemer AS og direktør Eivind Simonsen møter i mars to tidligere ansatte i retten.

– Dette er en svært kjedelig sak, men den er nødvendig fordi dommen kan få konsekvenser for alle programvareleverandører, sier Simonsen.



– Kjedelig, men dessverre nødvendig, sier direktør Eivind Simonsen om det å være nødt til å møte tidligere kolleger i Nord-Troms herredsrett.

Både Simonsen og styreleder Tormod Seljevoll ønsker å trå varsomt i forkant av rettssaken, og vil ikke tilspisse konflikten ytterligere ved å nevne de to tidligere ansatte, eller deres nye selskap, ved navn. Men saken i seg selv er prinsipielt klar nok:

For kort tid tilbake fikk Finale en helt ny konkurrent å forholde seg til. Konkurrenten, der de to tidligere Finale-ansatte har fremtredende stillinger, opptrer i deler av det samme markedet

som Finale, og markedsfører seg overfor en av de viktigste kundene Finale allerede i dag har et leverandørforhold til – og med to dataprogrammer som er svært like de programmene Finale markedsfører overfor den samme målgruppen.

Forlik uaktuelt

Likheten mellom de to programmene er så påtakelig at Finale har hevdet at det kan være snakk om tilnærmet felles primærdata – og dermed i strid med lov om opphavsrettigheter.

Bare mistanken om overtredelse av loven om opphavsrettigheter er alene grunn nok til at saken havner i retten, fordi den nye konkurrenten ikke vil ha denne beskyldningen hengende over seg. De mener beskyldningen svekker deres markedsposisjon, og hevder at Finale har bidratt til at selskapet har problemer med å få solgt sine produkter. De har derfor trukket Finale for retten, for å få endelig fastslått at det nye selskapet alene har de fulle opphavsrettighetene til de to omstridte programmene.

Ingen av partene har vært innstilt på å føre saken til forlik.

– Denne saken ville uansett havnet i retten. Om ikke av motparten – så av oss, slår Simonsen fast.

«Mistenkelig raskt»

Begge de to tidligere ansatte hadde arbeidskontrakter med Finale der det sto at de ikke hadde anledning til bistillinger som kunne stå i interessekonflikt med arbeidsgiverens virksomhet. Eivind Simonsen mener dette er en viktig opplysning – sammen med det at begge de to tidligere ansatte hadde tre måneder lang oppsigelsestid fra de sa opp sine stillinger.

– Formelt er du ansatt i et firma også i oppsigelsestiden, og du har derfor fortsatt plikt til å forholde deg til det reglementet du har skrevet under på. Begge var bundet av taushetsplikt om produkt- eller produksjonshemmeligheter og ingen av dem hadde anledning til å bedrive virksomhet som var i direkte konflikt med våre interesser i disse månedene, sier Simonsen, som mener det gikk «mistenkelig raskt» fra oppsigelsestidens utløp og til det nye firmaet kunne presentere det

de markedsfører som sine egne programmer.

– I Finale brukte vi mellom to og et halvt til tre årsverk på å utvikle disse to programmene. At dette nystartede firmaet har klart å utvikle nærmest identiske programmer på en liten brøkdel av tiden, gir i seg selv grunn til å tro at «know-how» fra Finale er benyttet i utviklingen, mener Simonsen.

Sakkyndig oppnevnt

I rettssaken vil en oppnevnt uholdt sakkyndig gjennomgå programmene for å finne ut om det har forekommet urettmessig kopiering og/eller bearbeidelse av kildekoder tilhørende Finale Systemer. Dette har vært forsøkt gjort før saken kom så langt som til retten, uten at det har vært praktisk mulig – noe som i seg selv illustrerer hvor betent forholdet mellom partene er blitt.

«Dersom Finale Systemer AS fortsetter å nekte å delta i en sammenlikning av kildekoden i de omstridte programmene (....) vil (konkurrentenes navn) anse dette som en erkennelse fra Finale Systemer AS' side om at ingen slik opphavsrettighetskrenkelse foreligger,» skriver konkurrentens advokat i et brev som ligger vedlagt stevningen.

Finales advokat svarer:

«Det har fra min klients side hele tiden vært vist interesse i å få sammenliknet den kildekode som (konkurrentens navn) sitter på, vedrørende den programvare man har tilbudt (kundens navn). Det har imidlertid vært usedvanlig problematisk for min klient å forholde seg til de ulike forslag som er fremsatt av Dem og som endres før det er praktisk mulig å ta stilling til dem,» skriver advokaten, og nevner opp fem ulike forslag som i løpet av en periode på ti dager ble nevnt som aktuelle møtetidspunkter eller møtesteder for å gjennomgå kildekodene. ■

» Flere hundre brukere har allerede benyttet muligheten til nedlasting direkte fra websiden

»

Britt Solli
kontorsjef



ANNENHVER FINALIST ER UKENTLIG INNOM WEB-SIDEN

I januar – samtidig som versjon 13.10 av FINALE Årsoppgjør forelå – ble Finales websider relansert. Sidene er sterkt forbedret i forhold til tidligere, noe også brukerne har vist å sette pris på.

Responsten så langt fra brukerne har vært veldig god, og det har vi også merket på besøksstatistikken, forteller kontorsjef Britt Solli.

Besøket er sterkt økende, og i gjennomsnitt er mer enn

annenhver Finale-kunde innom sidens «brukerytt».

For oss er websiden viktig på flere måter. Ikke bare som informasjonskanal, men også for å gi kundene mulighet til å laste ned programmer. Flere

hundre brukere har allerede benyttet muligheten til nedlasting fra websiden, og dette gjør oss i stand til å yte en mer effektiv service, sier hun.

NAVNE-
ROT BLE
MULIGHET