

FINALISTEN

Kundemagasin for Finale Systemer as / Juni 2006



Frisørkjeden Nikita
ville konsentrere seg
om å tjene pengene,
derfor hyret de
Økonor til å
telle dem.

SIDE 12-15

HÅRFINN samarbeid

Byr på massasje
og eget kontor

SIDE 4-7

Vokser ut
i verden

SIDE 9-11

Fikk fjernet
kjeltringene

SIDE 16-17



Hvem tar vare på skjermingsfradraget mitt?

Den 1. januar i år ble aksjonærmodellen og deltakermodellen innført. Det medfører at utbytte og gevinst til personlige aksjonærer, samt uttak og gevinst til personlige deltakere i deltakerlignet selskap ekstrabeskattes med 28 prosent utover et skjermingsgrunnlag. Denne ekstrabeskatningen kommer i tillegg til 28 prosent beskatning av selskapets overskudd. Dermed blir det ekstra viktig å holde styr på skjermingsgrunnlaget for hver enkelt aksjepost i framtida.

Skatteetatens aksjonærregister skal videreutvikles for å kunne gi informasjon til aksjonærer i norske selskaper om den enkelte aksjeposts skjermingsgrunnlag og skjermingsfradrag. På grunnlag av selskapenes opplysninger om årlig utbytte, vil aksjonærregisteret beregne skattefri og skattepliktig del av utbytte og tilsvarende for realisasjonsgvinster.

Så langt vi kjenner til kan en ikke stole på de opplysningene som kommer fra Skatteetatens aksjonærregister. Det er derfor viktig at aksjonærene finner fram til – og tar vare på – de verdiene som danner grunnlaget for framtidig skjermingsfradrag.

Aksjonærene må gi informasjon til skatteetaten om anskaffelsesverdi for sine aksjer slik at skjermingsgrunnlag kan fastsettes. For aksjer i beholdning pr 1. januar 2006 gjelder egne overgangsregler. Skatteetaten arbeider nå med fastsettelse av skjermingsgrunnlag i 2005.

Finale Investor og Finale Aksjebok vil bli oppdatert slik at skjermingsgrunnlaget og skjermingsfradraget kan registreres og beregnes framover. Selskapenes aksjonærer vil få behov for bistand til dette arbeidet, regnskapskontorene og revisjonsselskapene er nok de som må bistå med dette.



Eivind Simonsen
Administrerende direktør
i Finale Systemer

Elektronisk levering av søknad om utsettelse med innlevering av selvangivelse:

FINALE Årsoppgjør og FINALE skatt inneholder nå funksjon for søknad om utsettelse med selvangivelse. Her kan du enkelt sende søknad om utsettelse for selskaper og skatteyttere, der programmet automatisk identifiserer hvem som ikke er innsendt, og lister disse opp i utsettelsesfunksjonen. Utsettelsen sendes elektronisk inn til Altinn-portalene direkte fra programmet.

Rapportgenerator i FINALE Rapportering:

Med rapportgeneratoren i FINALE Rapportering kan du enkelt lage deg helt nye rapporter som er tilgjengelig for alle dine klienter. Det er nesten bare fantasien som setter begrensninger for hvilke rapporter du kan produsere ut fra de dataene du har tilgjengelig i FINALE Rapportering. I tillegg kan du lage rapporter med grafisk presentasjon av regnskapsdata og nøkkeltall som analyserapporter.



Elektronisk levert søknad om utsettelse i klientoversikten:

Søkt utsettelse vises i klientoversikten, både før og etter at selvangivelse er levert elektronisk fra programmet. Det er derfor enkelt å identifisere hvilke klienter det er levert søknad for.

Automatisk validering av klientdata:

FINALE Årsoppgjør har i år fått ny funksjonalitet med automatisk validering av klientdata, der programmet kontrollerer om årsoppgjørs klienten er satt opp korrekt og om data i ulike moduler henger sammen. Dersom programmet finner feil, mangler og feilaktige sammenhenger, vil du få varsel om dette, og ikke minst også nyttige løsningsforslag.



Finalisten / juni 2006

Finale Systemer as

Ansvarlig redaktør:Eivind Simonsen
Redaksjon og grafisk produksjon:Krysspress AS
Trykk:Merkur Trykk AS
Opplag:6.000

www.finale.no - telefon 77 66 54 60



Finale Systemer arbeider tett med regnskapsførere og revisorer over hele landet. Stadig vekk møter vi på fagfolk med gode inspirasjonshistorier, 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



BrukerForum til København:

FINALE BrukerForum 2006 går av stabelen fra 9. til 11. november. I år legger vi turen til København med MS Pearl of Scandinavia. Program er ikke endelig fastsatt, men det blir som vanlig aktuelle temaer og nyheter relatert til FINALE Årsoppgjør. I tillegg får vi 8 timer til disposisjon i København. Velkommen!
(Bilde: MS Pearl)



Enkel oversikt over innleverte oppgaver til Altinn:

Når du har klientoversikten oppe, kan du enkelt forespørre Altinn om status på alle innsendelser for alle dine klienter. Ved å bruke funksjonen "Oppdatere Altinn-status alle" kan du enkelt se f.eks. hvilke selvangivelser som revisor enda ikke har signert. Dersom du har tilleggsmodulen FINALE E-post og samtidig registrert revisors e-postadresse på klienten, kan du enkelt sende e-post til klientens revisor med påminnelse om å sørge for at selvangivelsen må signeres i Altinn-portalene.

Aksjonærservice med aksjebok-funksjonalitet:

Med tilleggsmodulen FINALE aksjebok kan du yte aksjonærservice direkte fra FINALE Årsoppgjør og/eller FINALE Rapportering, og utarbeide aksjebok, innkalling til generalforsamling, generalforsamlingsprotokoller og meget mer. FINALE Aksjebok gir deg mulighet til å samle alle aksjonærdata kun en enkelt plass, inne i Finale-programmene. dersom du også har FINALE E-post kan du sende e-post til aksjonærer og andre direkte fra FINALE Årsoppgjør og FINALE Rapportering.

– Må være fleksibel og spesiell

– Dersom man skal overleve i fremtiden, må man kunne tilby spesialiserte tjenester til kundene, mener Vidar Østbu i Økonor Hamar.

” Regnskapsføring er ikke det mest spretne yrket, men alt er hva man gjør det til. Vi fikk tegnet karikaturer av alle ansatte.

Vidar Østbu

Stolt viser lederen av Økonor Hamar, Vidar Østbu, frem bilde av firmabilen: En knøttliten hvit Smartbil med Økonors logo på panseret og sidene.

– Denne bilen har gitt oss mer reklame enn noen annen markedsføring i Hedmark og Oppland, konstaterer Østbu. Riktignok er bilen et leasingprosjekt som deles mellom alle de sju kontorene i Hedmark og Oppland, så bilen suser ikke gjennom Hamars gater hele tiden. Kanskje det er det faktum at bilen

sjarmerer befolkningen i begge fylkene som gjør at Hamarkontoret merker effekten?

Bransje i endring

Men det er ikke for å se på biler at Finalisten har tatt turen til mjøsbyen. Fra kontoret i Bryggerigata har Vidar Østbu både utsikt mot innsjøen – og mot fremtiden. Som leder i en bransje som har utviklet seg kraftig i løpet av det siste tiåret er han ikke fremmed for å være visjonær.

– Jeg tror arbeidssituasjonen for bransjen kommer til å endre seg kraftig i tiden fremover. De kontorene som tviholder på tradisjonelle tjenester kommer til å få det tøft, mener Østbu.

– Man må være fleksibel overfor kundens ønsker og behov og være tilpasningsdyktig. Vi skal stå skulder til skulder med kundene og være en lagspiller, sier han. Arbeidet for å legge til rette for fremtidens kunder har han allerede startet med.

– Samtidig som lovverket stadig blir mer intrikat, blir programvarene bedre og mer automatiserte. Kontering og

punching av bilag har hittil vært en av de mest tidkrevende oppgavene til regnskapsførere. Dette kan nå rasjonaliseres gjennom skanning av bilag og automatisk oppdatering fra banken. Dessuten er efaktura på full fart inn. Det er viktig at regnskapsbyrået kan være en totaltilbyder innenfor økonomiske tjenester men like fullt må man være flek-

sibel med hensyn til hvem som gjør hva. En del kunder ønsker, og har forutsetning for, å gjøre en del papirarbeide selv, mens andre igjen vil sette bort alt. Regnskapsførere kommer nok til å drive med mange andre ting om fem-ti år sammenlignet med i dag, mener han. Et av de første stegene til Økonor Hamar har vært å ta en titt på »»»

” De kontorene som tviholder på tradisjonelle tjenester kommer til å få det tøft.

Vidar Østbu

Det er viktig for Vidar Østbu og Økonor på Hamar å by på det lille ekstra, noe kunden kanskje ikke forventer. Som en blomst.



En Smartbil på deling fungerer som markedsføring i Hamar-regionen.

««« egen organisasjon.

– Lederen kan ofte være bedriftens flaskehals for videreutvikling og nyskaping. Det er viktig at lederen frigjør sin tid ved delegering, slik at man får mulighet til å jobbe mer med visjon og målsettinger. Rett og slett få tid til den gode ideen. Her har ikke minst ledere for regnskapsbyråer mye å hente. De må mer bort fra tradisjonell føring og bruke mer tid på ledelse, mener Østbu.

Stordriftsfordeler

Østbu mener det er to hovedpunkter som kommer til å være suksessfaktorer i fremtiden: fleksibilitet – og ikke minst driftsform.

– Økonor Hamar er etterfølgeren til kontoret min far startet i 1973. Å inngå i en franchisekjede har for oss vært riktig både på grunn av mulighetene for fagsamarbeid, teknologi og erfaringsutveksling. Det handler både om å dele på kunnskap og utgifter. Med stordriftsfordeler blir

innkjøp billigere for kontorene i kjeden, og det er noe vi i større og større grad ønsker å gi kundene våre fordel av. Blant annet ved å tilby dem å ta del i våre innkjøp. På den måten kan små bedrifter som er kunder av oss, nyte godt av alt fra billig papir og kontorrekvisita til forsikringer og IT, sier Østbu.

Økonor Hamar har inkorporert humor som en av verdiene deres. Når kundene kommer inn døra, skal de ikke føle at de skal på pliktbesøk til tørre tallknusere. Å komme inn i lokalene skal være forbundet med en god følelse.

– Riktignok er ikke regnskapsføring det mest spretne yrket, men alt er hva man gjør det til. Vi fikk tegnet karikaturer av alle de ansatte her, og når vi viser bildene av bollekinn og trutmunner til kundene løser det gjerne på stemningen, smiler Østbu, og legger til,

– Dessuten har vi en massasjestol som både kundene og de ansatte kan benytte seg av for å løse opp stive skuldre. Det kan trenges etter en lang økt med regnskapsgjennomgang, sier han.

Flinkere til å samarbeide

Nærhet til kundene er viktig for å kunne gi gode råd. Som en konsekvens av det har Hamar-bedriften stilt et eget rom til disposisjon for kundene som de kan benytte når de skal arbeide med papirene sine.

– Det er ikke alle bedriftsledere som har like gode muligheter til å lukke døra til kontoret sitt eller trekke pluggen ut av telefonen. Her

Massasjestol er et av godene som kunder kanskje snart bør kreve av regnskapsførere. I alle fall kommer den godt med for å myke opp stive muskler hos de ansatte, forklarer Vidar Østbu.

skal de kunne finne arbeidsro og samtidig være nær oss når de lurer på noe, sier Østbu.

I løpet av de siste årene har bedriften gått gradene for å tilpasse måten den enkelte regnskapsfører arbeider på til en teammentalitet.

– Tidligere jobbet hver regnskapsfører for seg, og hadde sine egne metoder og systemer. Det førte til at det ble vanskelig for kollegaene å overta regnskapet til en kunde dersom noen ble syke. Gjennom kursvirksomhet og fokusering på hva som er hverandres sterke og svake sider, har vi ikke bare fått til et bedre samarbeid om systemer og metoder, vi har også blitt flinkere til å være hverandres medmennesker, sier Østbu.

Strategiske rådgivere

Det er ikke bare de ansatte på Økonor Hamar som skal fungere godt sammen. Østbu ser for seg at det faglige klimaet mellom regnskapsfører og kunde blir tettere.

– Jeg tror regnskapsførerne i større grad vil fungere som økonomiske og strategiske rådgivere for bedriftsledere i tiden som kommer. Det er ikke bare regnskapsbransjen som opplever et tøffere marked og endrede arbeidssituasjoner, sier Østbu. Økonor Hamar har gjort suksess blant annet som regnskapsførerselskap for byens gullsmedbutikker. En av årsakene til det er at man kan benchmarke byens butikker med hverandre, til felles beste. Samtlige gullsmeder har sett på tilbudet som udelt positivt.

– Å måle effekter av ombygginger, salgskampanjer og flytting inn eller ut av kjøpesentre gir veldig konkrete indisier på hva som fungerer eller ikke, spesielt siden alle butikkene opererer innenfor det samme området. Slike rådgivningstjenester gir klare svar på hva markedet vil ha, sier Østbu.

TEKST OG FOTO: MARIT GARFJELD

Store, sterke – og mange

Regnskapsbyråer preges i økende grad av organisering i store enheter og kjeder. – I dag finnes ingen hindre for kjededannelse, sier Sandra Riise (bildet) i NARF.



Riise har vært administrerende direktør i NARF i ti år og har lang og allsidig bakgrunn som både regnskapsfører, banksjef og rådmann. Etter å ha fulgt bransjen i årevis ser hun hvordan flere positive faktorer gjør at vilkårene for kjedene er gode i dag.

– For det første er kundenes behov endret. Samtidig er også regnskapsførernes rolle en annen enn for 30 år siden, sier Riise.

Rådgivere

Hun forteller at for to-tre tiår siden var regnskapsførerens rolle primært å tilfredsstille myndighetenes behov. Men etter hvert har kundene fått behov for rådgivning på hele det økonomiske området. «Hvordan skal jeg gjøre min bedrift bedre?» ble et viktig spørsmål for mange. Dette har i sin tur ført til rolleendringer for regnskapsfører.

– Regnskapsbyråene fikk dermed behov for ny kompetanse for å kunne selge gode løsninger, og økt lønnsomhet, til sine kunder.

Den nye kompetansen omfatter hovedsaklig mer spesialisering innen økonomiområdet. Relasjonskompetanse koster penger, og det er konkurranse om den. Kjededannelser har vært et virkemiddel for å skaffe seg denne kompetansen, fordi den kan komme flere kunder til gode samtidig som kjeder og større byrå kan tilby større faglige miljø, sier Riise.

Kjeder over alt

Etter hvert som større kjeder har fått bredere kompetanse har de kunnet tilby tjenester for større kunder – også kjedekunder. Kjederegnskapsførere har tilpasset seg næringslivet, der stadig flere selskap børsnoteres og danner franchiser. I dag er det mange store enheter på markedet. Visma, Økonor, Consis, Kvestor, Lindorff og Saga Services er noen.

– Informasjonsteknologien er en viktig årsak til at kjededannelser har skutt fart. Teknologien legger til rette for nær samhandling og oppdatert informasjon, uavhengig av geografisk plassering, konstaterer Riise.

I tillegg understreker hun at produktutvikling er ressurskrevende og tar tid. Det er de store enhetene og kjedene som er drivkraften i mye av produktutviklingen i bransjen.

TEKST: LENE LUNDBERG

Fremtiden ligger på lur

– Fremtidens teknologi er allerede her. Den må bare bli akseptert av folk før den kan tas i bruk, mener adm. dir. i Finale, Eivind Simonsen.

Direktøren i Finale Systemer har førstehåndskjennskap til teknologiutvikling innenfor regnskapsfaget. Han mener at teknologien vi vil bruke i fremtiden allerede er laget, men at det tar tid å bygge tillit blant folk før den kan tas i bruk.

– Innen EDB finnes det utrolig mange områder der man har teknologi som ikke har blitt tatt i bruk

enda. I automatisering, for eksempel.

Det ene er samkjøring av registre, blant annet navneregistre. Foreløpig

kan man risikere å få Kredittilsynet eller Datatilsynet på seg dersom man er for ivrig, smiler Simonsen, som mener at annet område det ligger store rasjonaliseringseffekter i å utnytte, er trådløs overføring av data.

Lovverket endres

– Etter hvert som man ser rasjonaliseringseffekten av teknologi, vil lovverket endre seg. Endringene som ble gjort i den siste versjonen av bokføringsloven er for en stor del omskrivninger for å tilpasse loven til ny teknologi, påpeker han.

Den teknologiske utviklingen går i retning av bedre og mer brukervennlige programmer for regnskapsførerne.

– I dag kommuniserer regnskaps-systemene kolonner, linjer og tall til brukerne. Vi vil utvikle dem slik at de i langt større grad enn i dag automatisk kan foreta intelligente analyser, komme med spesifikke konklusjoner og gi informative og lettfattelige fremstillinger av dem. Ved hjelp av teknologi kan vi ta i bruk lyd, bilder og farger for å signalisere tilstanden i virksomheten som regnskapet stammer fra. Når regnskapstallene skal legges frem

for styret, presenteres de i form av lett leselige grafer, og regnskapsførere kan legge til muntlige og skriftlige kommentarer. Mulighetene er mange, forteller Simonsen.

Visuell forståelse

– Alle vet at fremstillinger ved hjelp av levende bilder og lyd er lettere å forstå enn tørre tallrekker.

Regnskapet er det viktigste styringsredskapet i en virksomhet. Det skal få folk til å endre adferd, og et regnskap som ikke endrer adferden til brukeren er verdiløst. Ikke alle styremedlemmer er like flinke til å forstå tallene i et regnskap. Fine grafiske multimediefremstillinger vil gjøre regnskapspresentasjonen mer interessant og lettfattelig, sier Simonsen.

TEKST OG FOTO: MARIT GARFJELD

Ved hjelp av teknologi kan vi ta i bruk lyd, bilder og farger for å signalisere tilstanden i virksomheten som regnskapet stammer fra.

Eivind Simonsen

Større og større...



Revisorbransje i revidering

Internasjonalisering av næringslivet gjør at PriceWaterhouseCoopers drar nyttige veksler på internasjonal tilknytning.

»»»



««« – Tidligere nøyde forretningsmenn seg med å selge fisk til Bergen. Nå er det stadig oftere utlandet som er markedet, konstaterer Frode Kristian Danielsen, leder av PwCs kontor i Tromsø.

– Næringslivet vil skaffe seg de beste rammebetingelsene, enten det gjelder rekruttering av hoder eller produkter. Derfor blir det mindre nøye hvor folk har bosted eller kontorsted, mener han.

Konsekvensen av denne dreiningen er klar for revisorbransjen.

– Internasjonaliseringen av næringslivet er en av årsakene til at de store revisorselskapene blir større og større, og de små revisorfirmaene har blitt færre. Revisorene trenger ikke bare internasjonal samhandling på grunn av multinasjonale kunder, men også på grunn av at kompleksiteten i reglene vi må overholde. Det er vanskelig for få personer å oppdatere seg på alt av nye lovregler i nasjonal og internasjonal rett for å imøtekomme kundenes krav, mener Danielsen.

” Vi har en felles revisjonsmåte, enten vi jobber i Norge eller Kamerun.

Frode Danielsen

” Ledelsen ser gjerne at kontorene sender ansatte på hospitering i utlandet.

Frode Danielsen

Likt i Norge og Kamerun

PwC har røtter helt tilbake til London i 1854, og har vært representert i Norge siden 1933. Det internasjonale fokuset er med andre ord godt etablert i selskapet.

– Man kan dra mange veksler på den internasjonale tilknytningen. Det ene er metodikken, selve faget. Vi har en felles revisjonsmåte, enten vi jobber i Norge eller Kamerun, som inneholder hva vi skal gjøre og hvordan vi skal dokumentere arbeidet. Alt går på engelsk. Dessuten har vi interne retningslinjer og policy på etikk med ett regelverk som har nasjonale tilpasninger på enkelte områder. Eksempelvis følger alle ansatte vår Code of conduct, eller måten vi gjør forretninger på, forklarer Danielsen. Den største fordelene er derimot systemet man jobber på.

– Både støttesystemene og databasen er et felles internasjonalt system. Da jeg reiste til Kamerun på oppdrag fra Universitetet i Tromsø, møtte jeg en kollega der nede. Det var ganske fascinerende å se at da vi slo på datamaskinene hadde vi det samme oppstartsbildet og de samme programvarene. Vi kunne tatt ham til Norge, lært ham de nasjonale retningslinjene og satt ham rett i arbeid, forteller Danielsen.

Samarbeid over grenser

PwCs kontor i Tromsø leder an i en nasjonal satsing mot helsesektoren. Satsingen mot denne sektoren – og mange andre, blant andre energi og finans – foregår i flere av landene der PwC er etablert.

– På kontoret vårt har vi personer som jobber på store nasjonale og internasjonale prosjekter for forskjellige oppdragsgivere. Dessuten har vi ekspertise på helse, noe som blant annet PwC i England har benyttet seg av. Gjennom satsningsområdene våre er vi tilknyttet europeiske bransjespesialiserte nettverk

som sammen utvikler kompetanse mot ulike sektorer. Med jevne mellomrom inviteres vi til å delta i seminarer og nettverksmøter for å oppdateres på internasjonale retningslinjer, definere utviklingsplaner og diskutere hvordan vi kan møte markedet på tvers av landegrenser, sier Danielsen.

Oppfordres til hospitering

Det internasjonale perspektivet gir en mer interessant arbeidsplass.

– Mange ting blir lagt til rette for PwC-kontorene. Det ene er retningslinjer som vi må følge som del av selskapet, som understøttes av

de teknologiske plattformer vi bruker. I tillegg er det lagt til rette for utvikle egen kompetanse. Vi gjennomgår med jevne mellomrom tester og utdanningsprogrammer, og det foregår en kontinuerlig oppdatering av kompetansen blant alle de 130.000 PwC-ansatte i verden. Dessuten ser ledelsen gjerne at kontorene sender ansatte på hospitering i utlandet, forteller han.

– Vi har ryggdekning fra et system som gjør at vi kan tenke bredere enn nasjonale grenser. I Nord-Norge fins det en tradisjon for internasjonal tenkning, og det kommer godt med om Barentsregionen

skal utvikles. Norge kan ikke klare det alene, men må samarbeide med organisasjoner, bedrifter og regjeringer i Sverige, Finland og Russland. Dermed blir det nødvendig å ha et nettverk å spille på. Om vi har en kunde som har handel med Russland, er det nødvendig for oss å beherske rammebetingelsene i Russland. Vi har ikke mulighet til å ha den kompetansen på vårt kontor, men kan spille på kollegaer i Russland som kan systemet til fingerspissene, sier Danielsen.

TEKST: MARIT GARFJELD
FOTO: RUNE STOLTZ BERTINUSSEN

Internasjonaliseringen av næringslivet er en av årsakene til at de store revisorselskapene blir større og større, mener daglig leder i PwC Tromsø, Frode Kristian Danielsen.

” Revisorene trenger ikke bare internasjonal samhandling på grunn av multinasjonale kunder, men også på grunn av at kompleksiteten i reglene vi må overholde.

Frode Danielsen



Store hårete mål

Hva får man når en stor frisørkjede velger en regnskapsførerkjede til håndtering av økonomien? Effektivisering og spesialkompetanse, mener leder i Økonor, Johan-Thomas Hegdahl.

– Det er ikke regnskap vi holder på med, vi driver butikk

Ellen Nicolaisen

– Når vi har full kontroll over kasseapparatene og bankkontoene, så har vi full oversikt over hvor det er svinn.

Johan-Thomas Hegdahl

Regnskapsførerkjeden Økonor begynner å få solid kjennskap til frisørsalonger. Neppe fordi de ansatte er flottene på håret enn andre regnskapsførere, men sikkert fordi en av deres største kunder er en frisørkjede. Da Nikita Hair bestemte seg for økonomisk organisering, valgte de å outsource regnskapstjenestene for både de rundt 60 kjedebutikkene og 9 franchisebutikkene. I dag har Nikita Hair en omsetning på bortimot 200 millioner kroner i året. Det ambisiøse målet er å nå 500 salonger innen 2015 og selskapet har en visjon om å «skape verdens største frisørentyr». Med på eventyret har de tatt med Økonor.

– Det er et stort oppdrag, konstaterer Johan-Thomas Hegdahl, leder i Økonor.

– Og det blir mer. Nikita jobber med utvikling av andre kjedekonsepter, og der er Økonor med som rådgiver og regnskapsfører, sier han.

Har ett kontaktpunkt

Økonor består av 45 franchisekontorer organisert under Økonor Norge. Selv om kjeden er representert på de fleste stedene der Nikitas

salonger fins, er det bare et utvalg av regnskapskontorene som betjener storkunden.

– Nikita Hair er et stort oppdrag, og vi ønsker å bygge god kompetanse blant de som skal jobbe med det. Derfor er det fem utvalgte økonorkontorer som betjener Nikita, forteller Hegdahl.

– Vårt datterselskap Økonor Infront koordinerer alle oppdragene fra Nikita Hair. Derfor har alle nikitasalongene ett kontaktpunkt i Økonor, men selve regnskapsføringen blir delegert til de fem kontorene, hvorav ett av dem tar seg av franchisebutikkene som skal ha egne årsoppgjør, sier Hegdahl.

Videreutvikler kompetansen

Å få erfaring med kjedesamarbeid er noe økonorlederen ser nødvendigheten av.

– Det vi ser, er at vi stadig kommer inn i nye markedssegmenter. Kjedenes utgjør en større og større markedsandel i alle bransjer, enten du skal handle servanter hos en rørløgger eller klær i en klesbutikk er sjansen stor for at du handler i en butikk tilknyttet en kjede. Dessuten blir kjedene strammere i formen.

Om en kjede har hundre butikker og hundre regnskapsførere, vil regnskapene bli ført ulikt i alle butikkene. Dermed kan ikke tallene brukes til intern benchmarking. De som outsourcer ønsker en leverandør for å kunne bruke regnskapene som styringverktøy for kjeden som helhet, sier han.

Foreløpig har ikke økonorkjeden mange kjedeorganiserte kunder, men det jobbes stadig mer intensivt mot dette markedet.

– Vi vil videreutvikle kompetansen på denne typen kunder fordi vi nettopp har begynt å arbeide mot dette markedet. For tiden er vi i en tidlig fase i samarbeidet med Kløver-institusjonene, og har også 50 Statoil-stasjoner som kunder. Disse er organisert annerledes enn nikitasalongene, så vi får unik erfaring også derfra, sier Hegdahl. Han mener at det er viktig for regnskapskontorer å tenke kjededannelse, både i forhold til egen organisering og med tanke på fremtidens konkurransesituasjon.

– Regnskapskontorene må satse mer på teknologi som gjør at de effektiviserer produksjonsarbeidet. Rådgivningstjenester vil bli »»»

««« viktigere og viktigere for kunden, og det er noe vi har fokus på. Derfor er det viktig å lære å kjenne bransjene bedre. Enhver bransje har sine egne behov for hva som er viktig å få rapporter om, mener han.

Essensielle verktøy

For å kunne gi et optimalt tilbud til store kjeder, er det essensielt å jobbe med det riktige verktøyet.

– De tekniske løsningene vi bruker er integrert imot kjedens fagsystemer. Det er et fint samspill

mellom teknisk kompetanse og økonomisk kompetanse som må fungere. Som oftest innebærer det lange prosesser for å få et slikt system til å fungere optimalt, og vi ønsker å gå steg for steg for å få til en perfekt løsning, sier Hegdahl.

En side av det er de regnskapstekniske verktøyene, en annen er merytelser som sikkerhet.

– Økonor har et samarbeid med Nikita om sikkerhetstjeneste. Når vi har full kontroll over kasseapparatene og bankkontoene, så har vi full oversikt over hvor det er svinn.

Dermed kan det settes inn tiltak i de aktuelle butikkene. I slike kjeder er det snakk om flere millioner i svinn fra kassabeholdning og varebeholdning, og slike tall gir utslag på bunnlinja. Om regnskapsføreren kan hjelpe til med å minske svinn, sparer han fort masse penger for kunden. Han gjør seg selv billigere kan du si, smiler Hegdahl.

TEKST: MARIT GARFJELD
FOTO: RUNE STOLTZ BERTINUSSEN



Økonor består av 45 franchisekontorer organisert under Økonor Norge, sier leder Johan-Thomas Hegdahl.



Gjorde opp regnskapet



Inger Ellen Nicolaisens Nikita-kjede ble for stor til å ha intern regnskapsføring.
Foto: TVNorge

– Det er ikke regnskap vi holder på med, vi driver butikk, sier Inger Ellen «Nikita» Nicolaisen.

Nikita-gründeren sier hun out-sourcet regnskapsføringen fordi bedriften trengte stabilitet og kvalitet.

Det er vel et år siden frisørkjedegründeren erkjente at Nikitakjeden rett og slett hadde blitt for stor for å ha intern regnskapsføring.

– Regnskap ble en svær avdeling hos oss, og det var ikke det vi skulle konsentrere oss om, sier Nicolaisen.

Ifølge henne er det både fordele og ulemper med å la en ekstern part overta. Hun mener ulempen er at en ikke får den samme nærheten til regnskapskontoret som når det befinner seg i samme hus. Men for Nicolaisen

veide de mange fordelene tyngst.

– Vi var mye mer sårbare ved sykdom da vi hadde internt regnskap. Og det viktigste er at det vi skal være gode på er å drive butikk. I dag er regnskap blitt såpass spesialisert og komplisert at det ble høyere kvalitet på den delen da Økonor overtok det for oss, sier Nicolaisen.

I tillegg ser hun det som viktig at Økonor også tilbyr rådgivning.

– I mange butikkjeder er daglig leder veldig operativ og uten noen spesiell økonomibakgrunn. Derfor er det også viktig at regnskapsaktørene kan være rådgivere, slår Nicolaisen fast.

TEKST: LENE LUNDBERG



– Å få autorisasjonskravet for regnskapsførere hadde mye med yrkesstolthet å gjøre, sier Steinar Maribo, saksordfører da autorisasjonsloven for regnskapsførere ble vedtatt.

Mannen bak autorisasjonen

– Lastebilsjåfører måtte gjennomgå teori med blant annet bokføringsopplæring for å få sin bevilling, mens regnskapsførere ikke trengte noen form for utdanning! Steinar Maribo rister på hodet over de manglende retningslinjene som gjaldt for regnskapsførerne før Lov om autorisasjon av regnskapsførere

ble innført i 1993. Den tidligere Frp-politikeren satt på Stortinget for Buskerud da saken ble introdusert i Forbruker- og administrasjonskomiteen. Helt siden 1970-tallet hadde ulike aktører, drevet frem av blant andre NARF, jobbet med utredninger for å få bukt med et onde i regnskapsførerbransjen, nemlig «sorte får» som drev uredelig virksomhet.

– Jeg var personlig interessert i denne saken. Jeg så et stort behov for å få i gang en ordning slik at de som valgte å sette bort regnskapsføringen til en regnskapsfører fikk det gjort ordentlig. Det har med yrkesstolthet å gjøre, sier Maribo.

Reagerte på pynteføringer

Med en dyptgående interesse for realfag valgte Steinar Maribo tidlig å gå i retning økonomifag. Med både handelsskole, bedriftsøkonomisk institutt og revisorskole på listen over utdanninger var regnskapsyrket et klart valg for ham. Hans viktigste negative erfaringer med bransjen kom i 1976.

– Jeg fattet interesse for et regnskapskontor som var til salgs, og så nærmere på det. Men der var det så mye elendighet at jeg trakk meg ut. Da jeg gikk gjennom regnskappene fant jeg pynteføringer, som

jeg hadde dårlige erfaringer med. Det var strengt tatt mye dårlig innen regnskapsbransjen, kjeltringer som lagde mye bråk. Det førte til at bransjen som sådan fikk et dårlig rykte på seg, forteller Maribo.

Motstand fra revisorer

Da forslaget om å innføre autorisasjonskrav til regnskapsførere kom inn til Forbruker- og administrasjonskomiteen i 1993, var det naturlig, på bakgrunn av hans faglige ballast, at Steinar Maribo tok på seg å være saksordfører.

– Det var lettere for meg å være saksordfører enn det ville vært for en del av de andre. Jeg vil påstå at jeg kunne faget og problematikken. Derfor kunne jeg også fremstille det for mine kollegaer i Frp, som stort sett var skeptiske til alt av nye regler som ble innført på den tiden, humrer han.

Det viste seg å ikke være helt uproblematisk å få loven gjennom, til tross for logikken bak lovforslaget.

– Resultatet var at loven ble enstemmig vedtatt i Stortinget, men det var en prosess forut for det. Innenfor politikk og næringsliv var de stort sett positive til et autorisasjonskrav, men revisjonforening-

en var negativ. Argumentene var at autorisering var unødvendig og at det ville føre til dyrere regnskaps tjenester. De så nok på regnskapsførerne som en potensiell konkurrent i forhold til oppgavene de påtok seg på den tiden. Jeg tror ikke de hadde grasrota med seg, og i dag er det jo et klart skille i oppgavene til de to yrkesgruppene, sier Maribo.

Fått en god ordning

Da loven trådte i kraft lå det en overgangsordning i bunnen som var fleksibel. Regnskapsførere som hadde IGR-godkjenning ble automatisk autoriserte regnskapsførere, mens resten fikk fem år på seg til å skaffe til veie den nødvendige dokumentasjonen.

– Vi trodde det ville ta mellom åtte og ti år før ordningen fungerte som tenkt. Nå begynner ting å bli bra. Med de kontrollordningene som er i dag som vokter regnskapsførerne, fører det til at alle må fokusere på å være gode nok for å passere nåløyet. Gjennom årene som har gått har man i stor grad klart å sortere ut de som ikke burde være i bransjen, mener Maribo.

TEKST OG FOTO: MARIT GARFJELD

Steinar Maribo var saksordfører da loven om autorisering av regnskapsførere ble vedtatt. – Å få luket ut de som ikke gjorde ting rett betydde mye for yrkesstoltheten, mener han.





Kurses stadig

Finale avholder årlig mange ulike kurs for sine kunder, slik at de best mulig kan utnytte programvare og innhold. Fra desember til januar var det årsoppgjøret 2005 som stod i fokus.

– Dette var rene forelesningskurs som blant annet tok for seg lovendringer, nyheter i programmet, samt informasjon om hvordan spesielle faglige ting ved årsregnskapet kan løses, sier opplæringsansvarlig Knut Lofsberg.

Flere brukerkurs er også unngjort. Disse deles inn i Brukerkurs dag 1 og Brukerkurs dag 2. Første dag vies til grunnleggende funksjoner i Finale Årsoppgjør. Brukerkurs dag 2 fortsetter der dag 1 slapp. Her blir det gjennomgått et omfattende case hvor det også blir sett på det offentlige regnskapet.

– På Brukerkurs dag 1 starter vi starter med kontoplanen, selve kjernen i Finale. Hvordan den fungerer, det mest grunnleggende. Brukerne har behov for dette, selv om de kanskje ikke helt er klar over det, sier Lofsberg.

Oppfriskningskurset er for erfarne Finalister. Kurset er spesielt tilrettelagt for de som er viderekomne brukere av Finale Årsoppgjør, og som ønsker en praktisk oppdatering og fordypning i bruken av programmet. Kurset egner seg ikke for de som nettopp har gått brukerkurs dag 1 og eller dag 2.

– Dette kurset har vi hvert år. Vi tar utgangspunkt i relevante emner det kommer mye support på, forteller opplæringslederen.

Mer «intelligent» system

Automatisk validering av data i Finale-programmene gjør at brukerne i større grad kan finne ut av ting selv.

Ved årsskiftet kom nye versjoner av programmene Årsoppgjør og Rapportering, som inneholder automatisk validering av data. Dermed blir Finales produkter stadig mer funksjonelle og «intelligente».

– Vi ser en klar sammenheng mellom innføringen av validering

og dreining av supporthenvelser, sier kontorsjef Britt Solli i Finale.

Hun forklarer at valideringen luker ut en del standardfeil fra for eksempel eierregisteret og diverse avkryssninger med hensyn til selskapstype i programmet. Det er

likevel ikke mulig å finne ut av alle feil som vil kunne oppstå.

– Det har faktisk blitt flere henvendelser om tyngre faglige spørsmål og tekniske forhold, sier Solli.

Diskré meldinger

Programmene foretar en løpende validering av data mens brukeren arbeider. Det er ikke nødvendig å lagre klienten underveis. En godt synlig men diskre melding dukker opp i nedre del av programvinduet når programmet finner forhold som tilsier feil registrering, manglende posteringskonti og dataregistreringer som er motstridende til andre registrerte data.

– Det er til nå laget cirka 150 ulike valideringstester, forteller Solli.

Foreslår løsninger

Det beste med denne nyheten er at funksjonen selv foreslår løsninger. I mange tilfellet kan brukeren selv klikke på løsningen – og problemet løses automatisk. I andre tilfeller ledes brukeren til den funksjonen der feilen oppstår. Er det flere sannsynlige løsninger, kommer en liste over løsninger som kan være aktuelle.

TEKST: LENE LUNDBERG
FOTO: RUNE STOLTZ BERTINUSSEN



Kontorsjef Britt Solli i Finale ser en klar sammenheng mellom innføring av automatisk validering og supporthenvendelsene.

Aktuell aksjebok

I skattereformen som trådte i kraft 1. januar 2006 ble delingsmodellen for aksjeselskap erstattet med aksjonærmodellen. Det har betydd endringer også for Finale Aksjebok.

Finale Aksjebok er en integrert del av Finale Årsoppgjør og Finale Rapportering, der brukerne registrerer transaksjonene løpende når de inntreffer. Slik har de til enhver tid en aksjebok som er ajourholdt i tråd med lovens krav. Den nye skattereformen medfører innføring av aksjonærmodellen

for beskatning av aksjeselskaper og aksjonærer.

– Aksjeboken må oppdateres på flere områder. Den skal inneholde en oversikt over aksjonærer og antall aksjer. I tillegg har Finale Aksjebok nå fått en løsning hvor en beregner aksjonærens skatteposisjoner for både inneværende og kommende inntektsår. Finale Aksjebok holder heretter styr på skjermingsgrunnlag, skjermingsrente og aksjeutbytte uten skatt, sier adm. dir. Eivind Simonsen i Finale.

Bli abonnent du også!

FAGBLAD FOR ALLE NÆRINGER

Din Økonomi er en inspirasjonskilde til nærmere samspill med regnskapskontoret og økt forståelse for økonomi og regnskap. Abonnement på Din Økonomi er en enkel og god investering i kundene, og rimelig markedsføring av regnskapskontoret.

Din Økonomi kommer ut med 3 utgivelser pr år, i februar, juni og november.

Vi har flere typer abonnement:

93,- Klientabonnement
vil si at vi sender bladet direkte til dine kunder etter mottatt adresseliste. Abonnementet koster kr 93,- (veil kr 139,-)

76,- Pakkeabonnement
vil si at vi sender det bestilte antall blader samlet til kontoret. Abonnementet koster kr 76,- (veil 114,-)

130,- Enkeltabonnement
er for deg som ikke er knyttet til noe regnskapskontor. Ditt abonnement koster kr 130,- (veil 195,-)



JA TAKK! Jeg vil abonnere på Din Økonomi

Navn/firma: _____ Kontaktperson: _____
Adresse: _____
Postnr.: _____ Sted: _____
Telefon: _____ E-post: _____

Jeg ønsker å bestille: _____ stk Klientabonnement á kr **93,-** (veil kr 139,-)
_____ stk Pakkeabonnement á kr **76,-** (veil kr 114,-)
_____ stk Enkeltabonnement á kr **130,-** (veil kr 195,-)

Bestillingen sendes som post til: Økonomiforbundet, Østregt. 23, 2317 Hamar
på fax: 62 53 65 11
eller som e-post til: post@okonomiforbundet.org



Østregt. 23, 2317 Hamar
Telefon: 62 53 65 10
www.okonomiforbundet.org

Returadresse:
Finale Systemer as
Postboks 2207, 9268 Tromsø

NORGE



B

(K110 REBO)

2005

Raske oppgjør med fortiden



Ved å benytte landets mest brukte programmer innen regnskapsavslutning, regnskapsanalyse, skatteberegning og ligningsdokumenter, kan man risikere å få tid til overs.

Våre programmer har så brukervennlige løsninger og avanserte teknologi at de har gjort FINALE til markedsleder på sitt område.

FINALE Årsoppgjør – som er midtpunktet i selskapets programvarefamilie – benyttes hvert år til mer enn 130 000 norske regnskapsavslutninger.

FINALE Årsoppgjør og FINALE Rapportering er skapt slik at de samarbeider med nesten hvilket som helst regnskapsprogram man benytter – og gjør at man i ettertid kan produsere mer enn 750 nøkkeltall i form av standard rapporter eller egen-definerte rapporter.

Spesielt for FINALE-systemet er at de enkelte moduler hver for seg utgjør selvstendige programmer, samtidig som de sammen fungerer tett integrert og gir brukeren avanserte verktøy.

FINALE tilbyr også et omfattende serviceprogram, som bl.a. består av programvedlikehold, konsulentbistand og kurs. Gjennom avtaler sikres brukerne kontinuerlig brukerstøtte og telefonsupport.

For mer informasjon om hvorfor så mange velger FINALE, se www.finale.no

FINALES PROGRAMMODULER



FINALE Årsoppgjør

Årsregnskap for næringsdrivende og selskaper. Skatteberegning for selskaper.



FINALE Skatt

Skatteberegning for personlig næringsdrivende og andre personlige skatteyttere.



FINALE Driftsmidler

Avansert driftsmiddeldkartotek for alle typer driftsmidler.



FINALE Rapportering

Periodiske regnskapsavslutninger. Analyse og nøkkeltallrapporter.



FINALE Konsolidering

Konsolidering av årsoppgjør og konsernregnskap.



FINALE Investor

Oversikt over aksjeinvesteringer for privatpersoner og selskaper.

TILLEGGSMODULER



FINALE Kraft

(Tilleggsmodul til Årsoppgjør). Ligningsoppgaver og skatteberegning for kraftselskaper.



FINALE Analyse

(Tilleggsmodul til Årsoppgjør). Analyser og nøkkeltall presentert grafisk og tabellarisk.



FINALE Aksjebok

(Tilleggsmodul til Årsoppgjør og Rapportering). Elektronisk aksjebok og alle nødvendige rapporter for full aksjonærservice.



FINALE E-Post

(Tilleggsmodul til Årsoppgjør og Rapportering). Send rapporter og ligningspapirer i PDF-format pr. e-post direkte fra Årsoppgjør og Rapportering.

Hovedkontor Tromsø: Telefon 77 66 54 60, Telefaks 77 66 54 99
Avdelingskontor Oslo: Telefon 916 42 555, Telefaks 22 61 22 31
E-post: firmapost@finale.no

