

FINALISTEN

Kundemagasin for Finale Systemer as / Juni 2013



SLETT IKKE SLETTET

Steinar Sletten (63) er en del av «trenden».

Han har solgt livsverket til en større aktør. For videre utvikling.

SIDE 12-15



**SpareBank 1 med
ny felles allianse**

Side 19-21



**Kjøper seg
kapasitet**

Side 6-7



Endringsvilje

Finalisten du nå holder i hånden er nær sagt i sin helhet viet endringene som vi ser i regnskapsbransjen, i et stadig økende tempo. Innenfor vår bransje som alle andre er det en ting det handler om: Vi må jobbe smartere, ta initiativ og gjøre fornuftige endringer i tide.

Hadde vi for noen år siden dratt på studietur til Sykkylven, kunne denne belyst nærmere hva vi mener. I Sykkylven ligger det nemlig en fabrikk på hver sin side av brua. To hjørnesteinsbedrifter som har valgt å møte endringer i markeds- og konkurransesituasjonen med helt forskjellig strategi.

På den ene siden av fjorden finner vi Hjellegjerde som ble etablert i 1941. Et børsnotert konsern med markedsspredning over tre kontinenter; Europa, USA og Asia. For noen år siden satt det altså rundt 20 gjenværende ansatte, i nesten tomme lokaler, og hadde som mål å montere omlag 200 produkter i uken. Driften var preget av stor usikkerhet og forvirring.

På den andre siden av fjorden holder Ekornes hus. Samtidig med at Hjellegjerde slet produserte de 980 ansatte 1500 stoler hver dag, og driften gikk over all forventning.

Ekornes hadde da allerede gjort sine grep i produksjonslokalene, og det var en eneste grunn til at de ikke hadde råket ut i samme krise: Modernisering. De tok grep tidlig. Var i forkant av utviklingen.

Ekornes er i dag en av verdens mest automatiserte møbelfabrikker. Derfor kan også bedriftene lage de fleste møbeldelene sine selv, i konkurranse med lavkostland. I Ekornes ASA produserer de store årsoverskudd. Hjellegjerde ASA har de siste årene levert røde tall.

Det handler om stadig å forbedre produksjonsprosessene, øke effektiviteten, jobbe smartere, og ta i bruk automasjons- og teknologiløsninger.

Det handler om å møte morgendagen med vilje til å endre det vi gjorde i går til det bedre.

God sommer!



Vi må jobbe smartere, ta initiativ og gjøre fornuftige endringer i tide.

Eivind Simonsen
Administrerende direktør
i Finale Systemer



Finalisten / juni 2013

Et kundemagasin fra
Finale Systemer as

Ansvarlig redaktør: Eivind Simonsen

Redaksjon og grafisk produksjon: Krysspress®

Tekst/foto: Oddny J. Johnsen / Rune Stoltz Bertinussen

Trykk: Skipnes

Opplag: 5.750

www.finale.no - telefon 40 00 22 15



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

Kontakt: finalisten@finale.no



AKTUELT

SIDE 6-7 FÅR ENDRINGSKRAFT FRA UTLANDET

VEGA Partners bruker sin partner InfoMate på Sri Lanka for å automatisere mest mulig av prosesseringen, slik at de får kapasitet til å omstille til nye tjenester og større kunder.



SIDE 8-9 ALTINNS RETTIGHETER

Hermud Gundersen i Finale mener Altinn umulig kan tenke på brukerne sine når de innfører nye regler.



SIDE 10-11 VOKSER PÅ IT-DRIFT

Selskapet IQ Data har på få år blitt en stor aktør i regnskapsmarkedet, på å drifte IT-løsninger og CRM.



PORTRETT

SIDE 12-15 SOLGTE TIL FIENDEN

Steinar Sletten (63) solgte i fjor livsverket DI Systemer til Visma. Nå forteller han hvordan selskapet lever videre innenfra.



TEMA

SIDE 16-27 KONSOLIDERING

SpareBank1 Regnskapshuset ble lansert i forgårs, og skal mer enn doble sin størrelse de neste fem årene. Konsolideringsprosessen i regnskapsbransjen skyter nå virkelig fart. Vi har kartet over terrenget akkurat nå.



NYTT FRA FINALE

SIDE 28-29 FINALE UTVIKLER NY TJENESTE

Hvis alt går etter planen vil de som har krav på det få direkte tilgang til selskapsinformasjon lagret i FINALE.



SIDE 30-31 FIKK FINALE-STIPEND

De unge talentene som er støttet av Finale Systemer AS gir oss et lite innblikk i hva de fordyper seg i.

Bypass håver inn

ID-selskapet Bypass melder om sitt beste år siden selskapet ble etablert i 2001. 2012 ga en rekordomsetning på 154,3 millioner og et overskudd på 42,2 millioner kroner.

ID-selskapet som eies med like halvdel av Norsk Tipping og Evry opprettholder dermed sin solide driftsmargin på drøyt 27 prosent.

Kundevekst i både privat og offentlig sektor, blir sammen med høyere transaksjonsvolum fremhevet som de viktigste driverne. I snitt ble ID-tjenesten brukt 30 millioner ganger hver måned, et hopp på 20 prosent. Ved utgangen av året hadde selskapet registrert 2,2 millioner kunder, hvorav 400.000 oppgis å være aktive mobilkunder.

Bypass er en av flere leverandører av ID-tjenester til offentlige tjenester som IT-direktoratets ID-porten, som også fornyet avtalen i løpet av fjoråret. (digi.no)



Google kjøper svensk vind

Googles datasenter i finske Hamina vil bli drevet av strøm fra den svenske vindparken Maevaara i Norrbotten. Den amerikanske IT-giganten har forpliktet seg til å kjøpe strøm fra vindparken de neste ti årene, noe som har muliggjort at vind-selskapet O2 får finansiert utbyggingen. Vindparken står ferdig i 2015. (digi.no)

smånytt



Tromsø har en eksplosiv økning i antallet nordlysturister. Kanskje får vi full klaff og får nordlysshow på årets BrukerForum.

BrukerForum 2013 i Tromsø

FINALE er 25 år i år – og det vil bli skikkelig markert på høstens FINALE BrukerForum. I år foregår forumet i Finale Systemers hjemby Tromsø, nærmere bestemt på Rica Ishavshotell, som ligger helt nede på kaikanten i Tromsø sentrum.

Fredag 25. oktober er datoen for begivenheten, nærmere informasjon og påmelding legges ut på finale.no like over sommerferien.

Ved siden av å markere det vesle jubileet, vil BrukerForum som vanlig presentere nyheter i FINALE-programmene og andre aktuelle temaer i forbin-

delse med bruk av FINALE Årsoppgjør.

– FINALE BrukerForum passer for alle som bruker FINALE Årsoppgjør, og det er en fin mulighet til å treffe kollegaer fra hele landet, smiler Britt Solli, som er praktisk arrangør.

Tromsø i oktober kan, om det klaffer med vær og solas stormer, by på spektakulært nordlys. I tillegg har Nord-Norges hovedstad mange spennende shoppingmuligheter og ikke minst et rikt uteliv.

– Så sett av **fredag 25. oktober** allerede nå! oppfordrer Britt Solli og gleder seg til å være vertskap.

Rydd opp på nettsiden din



– Nettstedet ditt vokser – og med det kommer rot og dårlige brukeropplevelser, sier Netlife Researchs netteksperter til Hegnar Online. Det kan være vel verdt innsatsen å kaste et kritisk blick på sin egen web av og til. Mange websider er nemlig utdaterte både når det gjelder innhold og funksjoner. Her er Netlife Research sine tips.

1) Kutt nyheter som bare du er interessert i

Med mindre du driver nettavis, surfer ikke brukerne rundt for å se om det har skjedd noe nytt på nettstedet ditt. Juleønskninger i mai ser snålt ut. Mange nyheter skrives dessuten for å tilfredsstille ansatte i egen organisasjon, og forkludrer nettstedet. Tips: Fjern nyheter.

2) Slankekur

Nettstedet ditt kan ha blitt gjenstand for høyere inntak enn den er sydd for. Tips: Redigér tekster ned til beinet slik at leseren kjapt får med seg budskapet.

3) Målgruppeorientering

Å skrive for web er ikke lett. Mange retter oppmerksomheten mot hva virksomheten selv driver med og i mindre grad mot målgruppen sin. Tips: Tenk på «hva får leseren» i motsetning til «hva gir vi leseren» når du skriver.

4) Copyright 2009

Det ser fancy ut med copyright nederst på siden. Men bare teit ut når vi sitter i 2013 og leser om copyright 2009. Tips: Kutt hele copy-

righten. Innholdet er ikke mer eller mindre beskyttet på grunn av en C.

5) Bannere og karuseller

Det ruller og svirrer på mange nettsteder. Karuseller er bilder som veksler automatisk, som regel øverst på siden – selve gromplassen. Det dumme er at når noen vender tilbake for å lese et budskap, så står en annen slide der. Tips: Stopp karusellen – bruk plassen bedre.

6) Selvforklarende

En webside bør være selvforklarende og dermed uten en mengde instruksjoner om hvor du skal gjøre ting a la «se menyen til høyre». Tips: Redigér så brukerne finner frem av seg selv.

7) La Flash bli et flash!

Flash er en teknologi for presentasjon av animasjoner og filmer. Teknologien er uglesett blant annet fordi den ikke fungerer på mange mobile enheter. Tips: Ut med Flash, eller legg i det minste en plan for at teknologien bare blir et kort flash på websiden.

8) Vertikal venstremeny

Meny til venstre er veldig vanlig. Tips: Finn ny plassering for menyen. I mange publiseringssystemer er dette mirakuløst enkelt å få til.

9) Vil du til mobilutgaven?

Vil du egentlig sende kundene til en mobilside som ikke fungerer like godt på mobil? Tips: Inntil du har laget et nettsted som også fungerer på mobil, la brukeren få den fulle utgaven av nettstedet.

Refser bredbånds-leverandørene

Post- og teletilsynets direktør, Torstein Olsen, går kraftig i strupen på bredbånds-leverandørene.

– Dere bidrar til å drite dere ut, altså. Dere tilbyr bredbånd med «opptil 20 megabit» eller «opptil 40 megabit». Hvem andre er det som selger en flaske brus med «opptil en liter i flasken». Det kan dere ikke fortsette med. Det er bare dere i denne bransjen som holder på med slike ting, sa Olsen ifølge Dagens Næringsliv på Post- og teletilsynets årlige bransjeforum i Lillesand. Blant annet ble NextGenTel hengt ut.

– Den femte mest brukte på bredbånd leverer bare 75 prosent, sa Olsen og viste til egne undersøkelser. Sammen med Forbrukerombudet vil de nå ta tak i markedet.



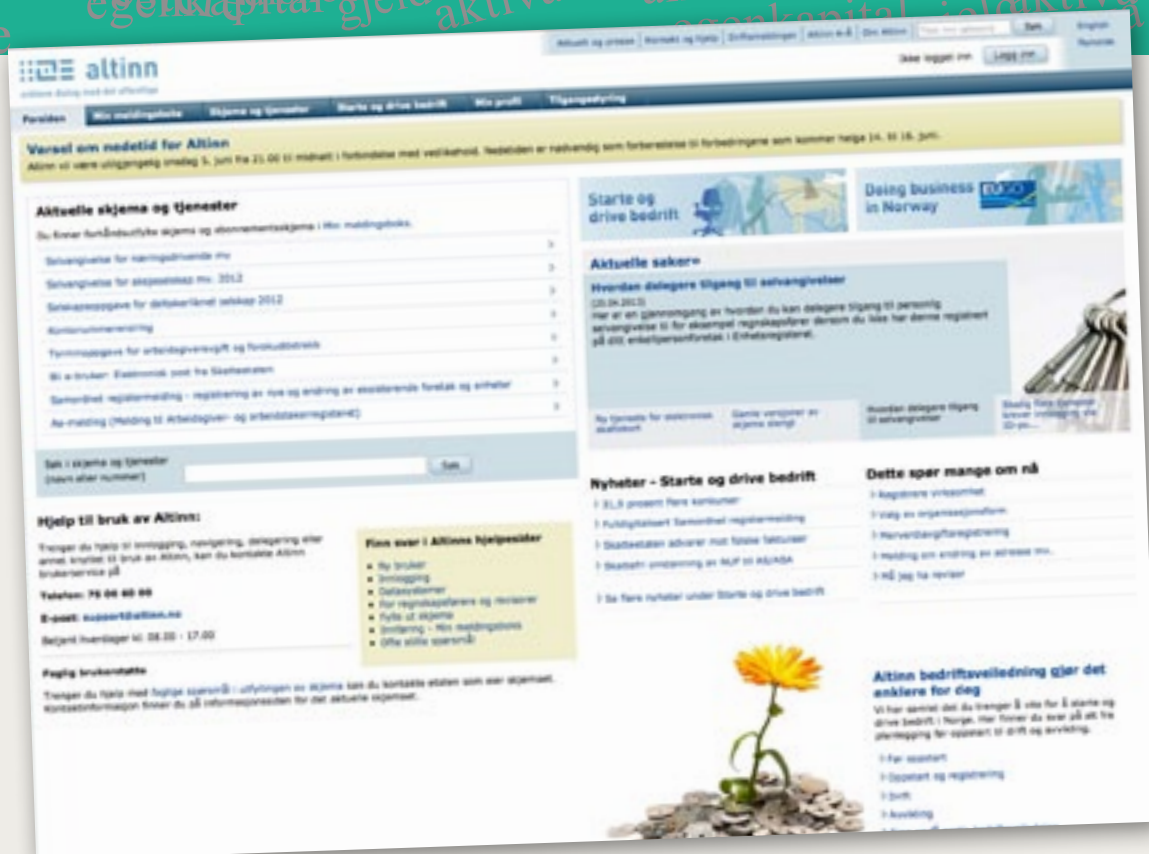
Endringer i Finanstilsynets organisasjon

Med virkning fra 1. juni 2013 gjennomfører Finanstilsynet endringer i sin organisasjon. Tilsynsområdene vil fra dette tidspunktet bli delt i to avdelinger: Avdeling for bank- og for-

sikringstilsyn og Avdeling for markedstilsyn. Sistnevnte består i hovedsak av tidligere Avdeling for markedstilsyn og Avdeling for regnskaps- og revisortilsyn. Innenfor og mellom avdelingene

gjennomføres det enkelte endringer i seksjonsstrukturen. I tillegg oppdateres avdelingenes og seksjonenes navn. Enkelte endringer i ledelsen av seksjonene trer også i kraft 1. juni.





rettigheter i praksis overlatt til sluttbrukersystemene. Vårt supportapparat må i praksis utføre jobben for Altinn vederlagsfritt, sier Gundersen.

Fjernet «Systeminnsending»

– Den 20. mars startet våre kunder å ringe oss, fordi de plutselig ikke hadde rettigheter til å hente selvangivelser på alle personer de kunne hente på i fjor, forklarer Gundersen.

Altinn fjernet i år rettigheten «Systeminnsending», en kjær venn av regnskapsførere og revisorer i mange år, og erstattet denne rettigheten med nye rettigheter, som varierer med hvert enkelt skjema som skal sendes inn.

– Dette medførte behov for tusenvis av nye delegeringer landet rundt, et arbeid som i stor grad blir skjøvet over på mange som ikke har kunnskap om verken hvorfor eller hvordan dette skal gjøres, sukker fagsjefen.

Selv brukte han altså halvannen arbeidsdag på å finne ut hvilke tilganger som måtte gis blant de 22 mulighetene Altinn hadde listet opp.

– Rettighetene er spredt ut over mesteparten av alfabetet, uten at de har en logisk innbyrdes sammenheng, og det er ingen av disse rettighetene,



Supportpersonellet hos Altinn har ikke erfaring med bruk av sluttbrukersystem som for eksempel FINALE Skatt. Derfor blir support om delegering av rettigheter i praksis overlatt til sluttbrukersystemene. Vårt supportapparat må i praksis utføre jobben for Altinn vederlagsfritt

med unntak av tilgangsstyring, som har et navn som samsvarer eksakt med våre forventninger til rettigheten, forklarer han.

En selvangivelse for personlige skattytere som skal sendes inn av en profesjonell aktør, krever at skattyteren gir fra seg fire av de 22 rettighetene. Disse er: Begrenset signeringsrett, Privatperson begrensede rettigheter, Regnskapsmedarbeider og Tilgangsstyring.

– Det finnes fortsatt ikke noen rettleddninger til delegeringer på nettsidene til Altinn som er til hjelp for brukerne av sluttbrukersystemene.

Må bli enklere

– Vi ønsker oss rettigheter som er enkle å forstå, og som man logisk kan knytte til hva man skal gjøre. Rettigheter er i dag utformet teknisk riktig, men bruksmessig vanskelig, og brukergrensesnit-

tet er koblet opp mot de konkrete rettighetene, og ikke mot hvilke oppgaver som man ønsker å få hjelp til av andre mennesker, sier Gundersen og påpeker det åpenbare som Altinn ikke har tatt hensyn til.

– Selvangivelser for personlige skattytere er den tjenesten som alle landets innbyggere kan komme i berøring med, og er den tjenesten der man kan forvente at datakunnskapen kan variere fra bra til helt fraværende. Selvangivelsen er derfor en tjeneste der man forventer at myndighetene gjør forholdene enkelt og smertefritt.

Men «enkelt og smertefritt» er altså ikke de første ordene som slår han når han skal forklare løsningen til Altinn. Les mer om problemstillingen på finale.no/5183961.



Hurtig-voksende IQ

Egne regnskapsførere i staben og en serverhall på Vinstra er to av IQ-datas suksessformler. Siden 2009 har IT-selskapet vokst svært hurtig.

IQ-data har eksplodert i omsetning siden selskapet ble restartet med til dels nye eiere i 2009. I 2009 omsatte de for drøyt 11 millioner kroner. I fjor passerte de 50. Og siden 2011 har overskuddet vært svært behagelig.

Med rundt 40 ansatte lever IQ Data tett på kundenes daglige drift. Rundt 50 prosent er regnskapskontorer, og nå i første halvår går tiden stort sett med til drift og support. IQ følger regnskapssyklusene tett.

– Vi har fokus på utviklingsprosjekter, implementering av nye kundeleveranser, og preventive oppgaver andre halvår, men første halvår handler om operativ drift, oppsummerer administrerende direktør Odd Ingvar Helgesen enkelt.

Consis, Økonor, Saga Services og NARF er våre største kunder innenfor

regnskap og økonomistyring. Ellers drifter og utvikler IQ datatjenester for forbund og organisasjoner. Største enkeltkunde er Utdanningsforbundet, og IQ har praktisk nok plassert seg i toppetasjen av forbundets bygning i Oslo.

Spesiell dag

Akkurat i dag er det litt nervøs stemning på hovedkontoret. Finalisten er på besøk en av de dagene i mai mens Vinstra er blant stedene i Gudbrandsdalen som er hardt rammet av flom. På Vinstra ligger IQs datasenter, heldigvis er dette godt sikret og utenfor fare. 3500 brukere av IQs tjenester har dataene sine lagret her. IQ-direktøren titter bekymret på sin regntunge panoramautsikt over Oslos tak, og er stadig i telefonen.



Administrerende direktør Odd Ingvar Helgesen (til høyre) og

– De begynner å bli lei av å hver dag måtte svare meg på om alt er trygt. Serverparken er ikke under noen omstendighet i fare. Det som bekymrer er om en fiberkabel eller to skulle bli kuttet som følge av oversvømmelsene nedover Gudbrandsdalen, men vi har to uavhengige føringsveier, og har fått forsikringer om at de tåler påkjennningene. Driftsmessig har dette vært uproblematisk for oss, men det er veldig leit at mange er hardt rammet privat. Vi har noen medarbeidere på hjemmekontor i dag, noen av dem har dessverre fått betydelig skader på sine hjem.

Forklaringen på hvorfor IQ data fortsatt har eget datasenter istedenfor å leie seg en fremmed sky er enkel.



Salgsleder for applikasjoner Dag Smedsrud og kunderådgiver Jon Arne Rudihagen.



salgsleder for drift, Kristian Paalsrud, gjennomfører mange kundemøter via videokonferanser.

– Vår kjernevirksomhet er drift. Vi bruker lokal og stabil arbeidskraft rundt datasentrene: Folk av hel ved, kan jeg forsikre deg, sier direktøren.

– Inspirert av den spennende kundemassen vår har vi gjort et høyt personlig servicenivå til vårt varemerke. Derfor ønsker vi primært å drifte alt selv, men vi har utviklet løsninger som enkelt integrerer våre kunder mot tjenester i nett-skyen. Med denne løsningen kan kundene enkelt ta i bruk nye tjenester, enten de er i skyen eller på vårt datasenter. I regnskapsføernes høysesonger setter vi på ekstra bemanning på support og drift. Nettopp for å minimalisere problemer om de skulle oppstå.

99,7

IQ-data lover 99,7 prosent opptid på applikasjonene de drifter for sine kunder og har bemannet vakttelefon 24/7. De vet så altfor godt at IT-verktøyene de leverer er forretningskritiske for kundene, spesielt regnskapskontorene. Skulle IQ glippe på sin levering skaper de umiddelbart en vanskelig situasjon ute hos kunden.

IQ Data bruker avdelingen IQ Solutions til å analysere fremtidens behov og utvikle løsninger tilpasset kunden og det enkelte regnskapskontoret. Her har de ansatt spisskompetanse bestående av systemkonsulenter med lang fartstid og erfaring fra IT bransjen, samt konsulenter med regnskapsbakgrunn.

Nå venter IQ Data på å kunne rådgi

sine kunder til å innføre enda mer effektive arbeidsprosesser bestående av mer automatiserte tjenester.

– Vi er i startgropa, men dette er kundestyrte. Vi er klare når de responderer på behovet. Vi har en spennende kundemasse som består av særdeles oppegående folk. Vår jobb er å hjelpe dem å lykkes, sier Odd Ingvar Helgesen.



- IQ Data består av fire enheter: Drift, Leveranse, Portalutvikling og dataterselskapet IQ Solutions. Selskapets kontor er spredt geografisk i Oslo, Tynset, Lillehammer og Vinstra, men de har kunder over hele landet.



Åpnet for omstart

Steinar Sletten har stjerner i øynene. Han snakker om fremtiden. Han snakker om automatisering. Og litt om at det er akkurat ett år siden han gikk til sengs med fienden.

I dag kan Steinar Sletten fortelle historien med letthet. Nesten tillate seg å fleipe litt, siden alt har gått så bra. Selskapet han gründet i 1981 har fått seg en aldri så liten dytt, og har gjenoppstått under nye vinger. Alt i alt en hyggelig slutt, eller omstart for å være mer presis.

Men sjokket han serverte sine ansatte 12. juni i fjor var alt annet enn hyggelig. Gründeren husker ennå i detalj hvordan det var å overlevere det som der og da ble mottatt som tidenes største svik. Hans rundt 50 trofaste medarbeidere så på han i sjokk, vantro og fortvilelse, og mange reagerte med sinne og tårer.

– Vi pleide ikke engang å ha lov å si navnet Visma i kontor-lokalene våre. Så sterkt var konkurranseinstinktet, forklarer Sletten om det «utenkelige» han hadde gjort. I alle år hadde DI Systemer stått mot konsoliderings-prosessene. Med iherdig arbeid og enorm innsatsvilje hadde lille David i 31 år bekjempet diverse Goliater, både de på frierferd og de som forsøkte å knuse dem i konkurranse. Det var under et år siden de hadde jubilert og feiret akkurat det.

Men nå sto Sletten altså her med beskjeden om selskapet var solgt. I trekvart år hadde han forhandlet i all hemmelighet med Vismas toppsjef,

Øystein Moan. Ledelsen i DI hadde fått beskjeden noen få uker tidligere.

– Ledelsen forsto veldig raskt at dette var et klokt og riktig valg for framtiden. De ansatte brukte litt lengre tid, sier Sletten.

– Jeg angreir ikke på noe, men det å jobbe i det skjulte var en forferdelig prosess. Inngangen på sommerferien i fjor var alt annet enn hyggelig. Naturlig nok var mange veldig usikre på fremtiden. Men faktum er at vi med unntak av to som frivillig gikk ut og fortsatte i et svensk selskap vi hadde samarbeidet med, har vi ikke mistet noen. Verdien av vårt hovedprodukt DI-Business har vokst etter at vi kom inn i Visma, sier Sletten stolt.



Vi pleide ikke engang å ha lov å si navnet Visma i kontor-lokalene våre.

Kundene fikk beskjeden første gang på NARFs årsmøte i Stavanger i fjor. Sletten informerte NARFs Sandra Riise i et hemmelig møte under en trapp på hotellet, hvorpå hun sprang den vesle bomben i åpningstalen.

DI ble startet i 1981 som en liten motreaksjon på ferdigtygde fasit-løsninger fra USA. Den unge økonomen Steinar Sletten hadde jobbet syv år i NCR, med systemer og løsninger

som han mente det kunne gå an å lage mye bedre selv for det norske markedet. Han fikk med seg en som kunne økonomi og en som kunne data, og så startet de opp.

De første årene var tøffe, men siden 1989 har selskapet vokst jevnt og trutt og hatt veldig trofaste kunder.

– Vi har dyp respekt for hvordan regnskapskontorene driver relasjonsbygging med sine kunder og har prøvd å adoptere denne tettheten. Bransjen vi jobber i har fargelagt oss i måten vi jobber på. Mange av mine nærmeste venner er regnskapsførere, forklarer Sletten.

Også sin kjæreste har han funnet gjennom DI. Allerede i 1985 gjorde Sletten ansettelsen som ble avgjørende både profesjonelt og privat. Wenche har ledet utviklingsavdelingen i DI og er nå department manager i Visma. Paret har barn på hver sin kant fra tidligere forhold. Den felles babyen har alltid vært DI.

I fjor talte det trondheimsbaserte softwareselskapet 50 ansatte, med kontorer i Trondheim og Oslo. DI hadde utviklet en omfattende produktportefølje innenfor ERP og hadde over 2000 kunder. Selskapet hadde vært forsøkt kjøpt opp lenge. Først og fremst på grunn av porteføljen.

Men Sletten var ikke ute etter å høste gevinsten av 31 års intenst arbeid, han vil utvikle selskapet videre.





For å klare det trengte de mer muskler.

– Vi har alltid kommunisert godt med Visma, Øystein Moan og jeg har hatt årlige samtaler opp igjennom.

Noe av det de har snakket mye om er den nettbaserte E-fakturatjenesten Visma Autoinvoice, og hvordan DI og Visma kunne utnytte dette produktet sammen.

– For DI var det viktig å få tak i tilstrekkelige ressurser for å utvikle videre det vi hadde skapt. Alene kunne DI kanskje levd godt en fire-fem år til, men så ville vi begynt å slite, mener Sletten.

Denne strategiske beslutningsprosessen vet Sletten flere av kundene hans sitter med nå.

– Endringen som foregår i regnskapsbransjen er den største jeg til nå har sett i mine snart 40 år som leverandør til bransjen, sier Sletten. Han vet at mange mener det har vært ropt «ulv» lenge.

– Ennå er det slik at de fleste regnskapskontor ikke merker så mye til denne utviklingen. De må fortsatt avvise kunder av kapasitetshensyn. Men EHF-standarder som ble innført av det offentlige i fjor er en katalysator for den videre utviklingen. Tempoet på automatiseringsprosessen øker. Snart er alle transaksjoner helautomatiske. Ingen bedriftsleder vil ha behov for å få et regnskapskontor til å håndtere dette manuelt, når han kan kjøpe auto-



Noen kommer til å forsvinne. Det er ingen tvil om det.

omatiserte tjenester billigere. Samtidig vokser det ikke bare fram ny teknologi. Det vokser fram en ny generasjon bedriftsledere som er vant til å la teknologien håndtere mest mulig.

Sletten har snakket seg varm nå, og han gestikulerer ivrig.

Han definerer Visma som det mest spennende programvarehuset i Norden og viser til den omfattende utviklingsjobben som foregår i selskapet.

– Akkurat nå er det automatisering som engasjerer meg aller mest. Jeg har ingen fasit for hva som bør gjøres eller ikke gjøres framover for regnskapsbransjen. Men vi i Visma jobber for å finne løsninger som vil gjøre transaksjonene enda enklere elektronisk for regnskapsførerne, og for at vi skal ha de foretrukne transaksjonsløsningene. Så vil tiden vise hvem som klarer omstillingen og hvordan. Det er en avgjørende tid vi er inne i. Noen regnskapskontor kommer til å forsvinne. Det er ingen tvil om det. Men mange vil se mulighetene og utvikle seg deretter.

Sletten finner det merkelig at Norge er en sånn sinke i forhold til resten av Norden når det gjelder elektronisk kommunikasjon.

– Altinn er Norges kroneeksempel, der har vi vært i front. Men ut over det er alle andre nordiske land mye flinkere enn oss til for eksempel automatisering.

I Visma diskuterer de omtrent daglig hvordan markedet utvikler seg. De ser med interesse på hvordan bankene bygger seg opp med egne regnskapskontor, og egne transaksjonsløsninger.

– Det er vel trolig at regnskapsmarkedet deler seg i to etter hvert. Enkelte byrå vil satse på å levere den mest effektive og standardiserte produksjonen til lavest mulig pris. De vil tilby kundene sine skybaserte løsninger for utstrakt selvbetjening. Dette vil tiltale





mange yngre bedriftsledere. Slike regnskapsbyrå kan sikkert mer og mer bli distribusjonskanal for teknologi, nesten et softwareselskap, og være en viktig rådgiver ved valg av forretningsystem.

Den andre delen av markedet tror Sletten tas av de regnskapsførerne som klarer å by på noe ekstra: Som er gode på kundedialog, som yter personlig service, og fikser det meste innenfor økonomi i tillegg til å føre regnskap.

– Disse vil kunne legge vekt på rådgiving og spesialisert kompetanse. Den gode klassiske regnskapsføreren som har overblikket og kompetansen vil nok for mindre bedrifter kunne erstatte mye av jobben som revisor tradisjonelt har gjort, påpeker Sletten. Øystein Moan har lansert tittelen økonomibutler på rollen regnskapsføreren kan ta.

Det er alltid risikabelt med spådommer, men Sletten kjenner seg sikker på at mye av produksjonen for

regnskapsførerne blir automatisert.

– Regnskapsføreren vil måtte overvåke transaksjonene og gripe fatt i unntak og avvik. Prisen de kan ta for slike tjenester blir nok lavere, men tiden som automatiseringen vil spare dem for kan utnyttes for den som er utadvendt og kundeorientert nok til å være en sparringspartner for kunden. De fleste bedriftsledere savner noen å tenke høyt sammen med. Og særlig i små og mellomstore bedrifter er det mange ledere som trenger noen å spille ball med om strategiske valg, påpeker Sletten.

Han tror kundene vil kreve mer dialog enn tidligere og en følelse av at regnskapsføreren tar vare på dem.

Selv mener han at han personlig vanskelig kunne blitt bedre ivaretatt enn der han jobber nå.

– Jeg er en del av gruppen som bestemmer Vismas strategi som leverandør og samarbeidspartner til regn-



Rollen min nå er mye friere, og jeg får jobbe med utvikling. Det mest spennende av alt!

skapsbransjen i alle land hvor Visma er, men jeg har ikke personalansvar lenger. Å jobbe med personalet var noe av det jeg likte aller best tidligere. Men rollen min nå er mye friere, og jeg får jobbe med forretningsutvikling. Det mest spennende av alt! sier Sletten, som nå har tittelen Business Development Manager i Visma Software AS. Han er full av energi, og røper at det skyldes to ting ved siden av gleden ved å jobbe som han gjør: En tredemølle og et flygel.

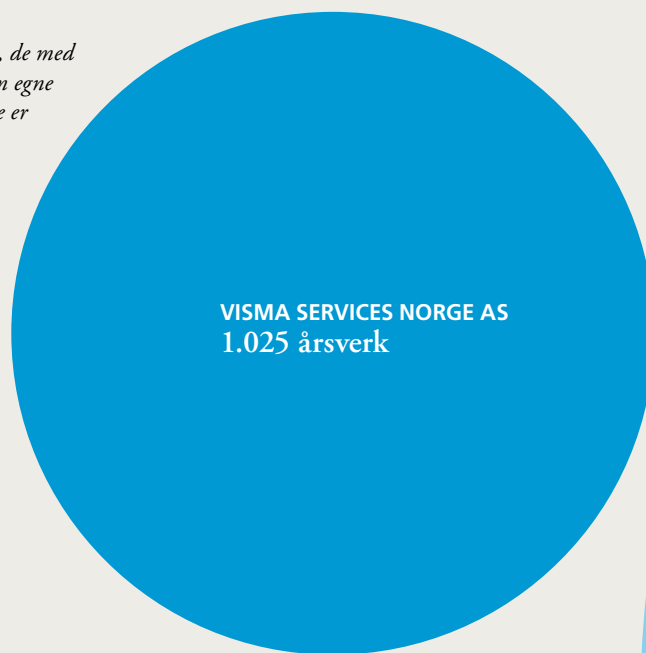
– Jeg har begge deler hjemme, og det er for meg viktig rekreasjon.

Han kaller det rekreasjon, ikke avkobling.

Steinar Sletten er så definitivt fortsatt koblet på.

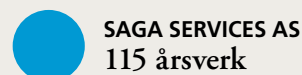


I grafikken er alle de store aktørene, de med flere enn 100 ansatte trukket ut som egne enheter. Resten av regnskapsbyråene er samlet i den enorme sirkelen. Her viser vi antallet årsverk og antallet kontorer i de ulike segmentene. Grafikken baserer seg utelukkende på NARFs medlemstall for 2012, justert for SpareBank1 Regnskapsgruppens nyhet i 2013.



Fortsatt jobber det overveldende flertallet av norske regnskapsførere på selvstendige små regnskapskontor. Men de store blir stadig større. Med SpareBank1 Regnskapshusets varslede storsatsing, kan dette kartet endre seg voldsomt de neste årene.

De store eser ut



0-2 årsverk

967 SELSKAP
(927 årsverk)

2-5 årsverk

719 SELSKAP
(2.210 årsverk)

**5-10
årsverk**

436 SELSKAP
(2.953 årsverk)

**10-15
årsverk**

116 SELSKAP
(1.378 årsverk)

**15-30
årsverk**

103 SELSKAP
(1.975 årsverk)

**30-100
årsverk**

35 SELSKAP
(1.532 årsverk)

10.976 ÅRSVERK
2.376 SELSKAP





2.834 årsverk finnes det nå i de store NARF-organiserte regnskapskjedene her til lands. Vår statistikk omfatter både franchisekjeder og heleide kontor. Og trenden blir mer og mer tydelig. Flere tar del i et større felleskap for å få tilgang på stordriftsfordeler.

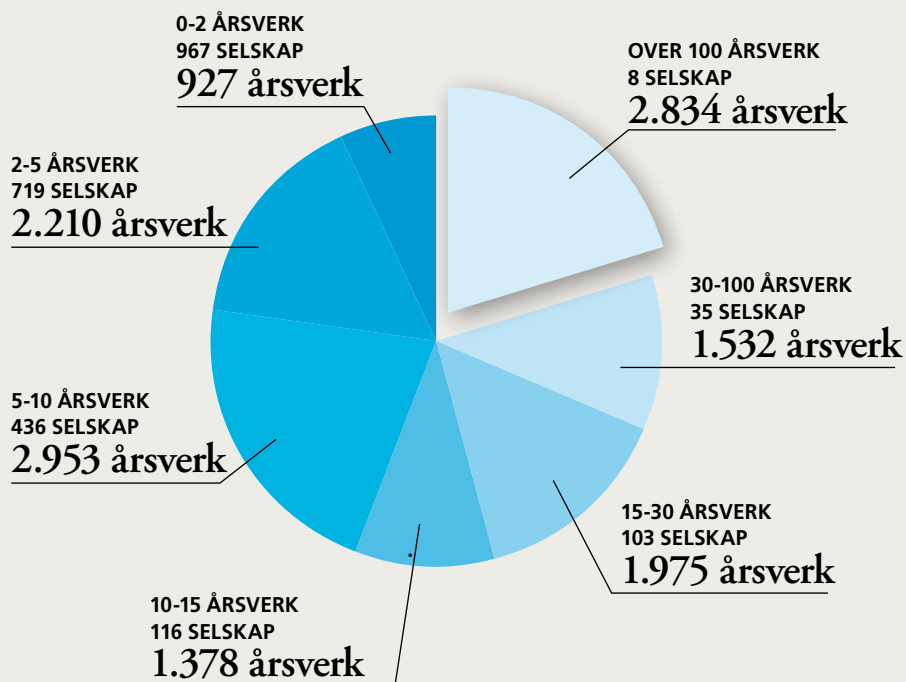
Registrert to ganger

Vi må ta et par forbehold i grafikken vår. Det kan finnes franchisekjeder med mer enn 100 ansatte som ikke er med i denne grafiske fremstillingen. I kakediagrammet har vi også valgt å trekke kaka for kontorene med over 100 ansatte litt ut fra de andre. Det er fordi enkelte kjeder i oversikten både er registrert med hver enkelt avdeling og som samlet kjede. Jobber du for eksempel i et Økonor-kontor med 5-10 ansatte vil du både være med i kakestykket for «5-10 ansatte» og i kaka med over 100 ansatte.

Knoppskyting

– Bransjen har vokst sammenhengende i mange år og møter flere strukturendringer. Nye aktører er på vei inn i bransjen som følge av etableringen fra revisormiljøet, bankenes tjenestespekter og posisjonering i forhold til regnskap, bedriftsrådgivere og andre, konstaterer markedssjef Bjørn Myhrvold i NARF.

– Ny struktur fremmer nye samarbeidskonstellasjoner og et nytt konkurransebilde. Den teknologiske utviklingen med elektronisk fakturering i EHF-format, nye systemløsninger og regnskapsportaler gir både kunder og regnskapsleverandører nye muligheter, men også utfordringer for bransjen i



form av marginpress og rasjonalisering av produksjonsoppgaver. Nye produkter og betjeningsløsninger vil se dagens lys. Strukturendringene setter krav til ny kompetanse hos regnskapsbyrået, sier markedssjefen.

Spennende

NARF følger utviklingen tett og ser at dette bare blir mer og mer spennende. Markedssjefen er begeistret for prosessene som er i gang. Han tror dette vil gjøre bransjen enda mer attraktiv.

– Bransjen har en gylden mulighet. Det finnes vel ingen andre profesjoner som sitter så tett på virksomhetene her til lands som regnskapsførerne, hvilket er et fantastisk utgangspunkt og en veldig interessant mulighet for å kunne utvikle nye tjenester. Mange oppgaver

som ligger nært tilknyttet regnskapsførerens kompetansefelt, vil det være naturlig for næringslivet å få bistand på.

NARF organiserer mellom 75 og 80 prosent av alle regnskapskontor i Norge. De har gjort en liten stresstest i markedet for å se hvor urolig de små kontorene er for å bli akterutseilt. Fortsatt er de nokså rolige. Selv om EHF-standarden i fjor satte litt fart på det hele, mener de fleste at det vil tar noe tid før automatiseringen er gjennomført.

Effektivisering er uansett det som vil være hovedfokus for de som skal drive godt. Enten de nå er revisjonsselskap som begynner med regnskap, kjeder eller banker som kjøper seg opp, små byrå som slår seg sammen eller små byrå som står alene.

fakta

Her er vår oversikt i ren tekst:

Over 100 årsverk:	8 selskap	– totalt 2.834 årsverk
30-100 årsverk:	35 selskap	– totalt 1.532 årsverk
15-30 årsverk:	103 selskap	– totalt 1.975 årsverk
10-15 årsverk:	116 selskap	– totalt 1.378 årsverk
5-10 årsverk:	436 selskap	– totalt 2.953 årsverk
2-5 årsverk:	719 selskap	– totalt 2.210 årsverk
0-2 årsverk:	967 selskap	– totalt 927 årsverk

80.000 nei til revisor

Etter bortfallet av revisorplikt for små aksjeselskaper ble innført med virkning fra og med regnskapsåret 2011. Antallet som velger å sløyfe revisjonen har siden da vært økende og ifølge NARF er det nå rundt 80.000 selskap som har valgt å benytte seg av fritaksmuligheten.

Dobler størrelsen innen 2018

11. juni ble SpareBank1 Regnskapshuset lansert som en felles merkevare. Det er nå etablert regnskapskontor i regi av banken i stort sett hele landet, og alliansen ser seg sultent rundt etter flere den kan kjøpe.

Administrerende direktør Jon Havdal i SpareBank 1 Regnskapshuset Trøndelag forteller at alliansen i løpet av fem år har tenkt å mer enn doble sin størrelse i regnskapsbransjen.





– Vi har nå i 2013 til sammen 548 ansatte, 46 ulike kontor og forventer å omsette samlet

for 415 millioner kroner. Om fem år skal vi omsette for over en milliard. Det betyr at vi skal mer enn doble vår størrelse, opplyser Jon Havdal på vegne av den nye alliansen. Havdal er administrerende direktør i SpareBank 1 Regnskapshuset Trøndelag.

Enkelt oppsummert er planen: De har penger i banken og har tenkt å bruke dem.

– Landets nest største finansaktør gir oss gjennom eierskapet både en sterk finansiell og en sterk industriell kraft. Den skal vi benytte til å påvirke utviklingen i bransjen og ta regnskaps-tjenestene til et nytt nivå, lover Havdal.

Mange henvendelser

Allerede får de ulike kontorene i Regnskapshuset nærmest ukentlige henvendelser fra selskap som kan tenke seg å bli kjøpt opp.

– Det er mange meglere i dette markedet som stadig legger fram interessante prospekt, sier Havdal. Han understreker at de kun er ute etter kontor hvor de kan kjøpe både ansatte og porteføljen.

– Vi er ikke ute etter å kun kjøpe

porteføljen. Vi skal etablere oss over hele landet med store og små enheter. Da må vi ha med oss de som har gjort en god jobb der de er, og som skal fortsette med det under vår paraply.

SpareBank1 Regnskapshuset er først og fremst en felles nasjonal merkevare, bygd opp på samme måte som EiendomsMegler1-kontorene til SpareBank1-alliansen.

Tøffere konkurranse

Den nye alliansen har en grei forklaring på hvorfor de nå satser så tungt i dette markedet.

– Regnskapsbransjen står overfor store omstillinger. Ny teknologi og tøffere konkurranse om kunder og ansatte vil prege bransjen. I tillegg vil det skje en tilnærming mot flere bransjer, deriblant bank. Det vil åpne seg unike forretningsmuligheter i samarbeidet mellom bank og regnskapsbransjen, forklarer Havdal.

Regnskapshuset vil i samarbeid med SpareBank 1 utvikle konsepter og helhetlige betjeningsløsninger for kundene. De frykter ikke at kritikken som kom på 70-tallet da mange banker sluttet med å drive med regnskap på grunn av påstander om samrøre mellom bank og byrå skal gjentas.

– Vi har de samme krav til fullmakter for bankinnsyn som ethvert annet kontor. Banken får ikke innsyn i mer enn det kunden selv gir fullmakt til. At vi har banken i ryggen betyr at vi har en sterk eier. Ut over det er det opp til alliansen å selv utvikle seg og sine produkt.

Havdal trekker fram nærhet til kundene, lokalt eierskap, proaktiv og høy rådgiverkompetanse, effektive arbeidsprosesser og kvalitet som noen av bærebjelkene i alliansen.

Ved siden av felles merkevare er det samarbeid om innkjøp, teknologi, kompetanse, felles prosesser og utnyttelse av beste praksis-løsninger som står sentralt.

De bankene som har kjøpt lokale regnskapskontor og har etablert seg med nye tjenester er foreløpig: SpareBank 1 Nord-Norge, SpareBank 1 SMN, SpareBank 1 Hedmark, SpareBank 1 Buskerud-Vestfold, SpareBank 1 Hallingdal Valdres og SpareBank 1 Nordvest. Havdal kjenner seg rimelig sikker på at enda flere av de totalt 15 bankene i alliansen vil kjøpe opp regnskapskontor.

– I tråd med fundamentet for SpareBank 1-alliansen bygges regnskapsvirksomhetene opp med regionalt eier-



Jon Havdal overtok i 2007 ledelsen av regnskapskontoret til SpareBank1 SMN, som nå er over 30 år.

Virksomhetsomfang i SpareBank 1 Regnskapshuset 2013

■ Forventet omsetning 2013

■ Antall ansatte

■ Antall kontor

SpareBank 1 Nord-Norge	SpareBank 1 SMN	SpareBanken Hedmark	SpareBank 1 Buskerud Vestfold	SpareBank 1 Hallingdal Valdres	SpareBank 1 Nordvest
Regional regnskapsvirksomhet	Regional regnskapsvirksomhet	Regional regnskapsvirksomhet	Regional regnskapsvirksomhet	Regional regnskapsvirksomhet	Regional regnskapsvirksomhet
Kr 81 mill	Kr 133 mill	Kr 105 mill	Kr 35 mill	Kr 44 mill	Kr 17 mill
112 ansatte	165 ansatte	140 ansatte	42 ansatte	73 ansatte	16 ansatte
10 kontor	12 kontor	13 kontor	4 kontor	6 kontor	1 kontor



■ Kr 514 mill
■ 548 ansatte
■ 46 kontor

skap, sterk tilknytning til eierbankene og nærhet til markedet, sier Havdal.

Samarbeidsorgan

De SpareBank 1-eide regnskapsvirksomhetene skal ha et forpliktende og strategisk samarbeid, men får ingen felles ledelse. De får et felles samarbeidsorgan hvor samtlige direktører i de regionale avdelingene under Sparebank 1 Regnskapshuset sitter.

Sparebank1 Hedmark og SMN Regnskap eier i fellesskap Consis-kjeden. Også her foretas det endringer. Kontorene i Consis som er heleid av banken vil fra nå av brandes som SpareBank1 Regnskapshuset. De øvrige franchisekontorene vil bestå under merkevarenavnet Consis.

Fem-seks store

Havdal er ikke i tvil om at regnskapsbransjen vil se helt annerledes ut fem år fra nå.

– Jeg tror vi vil ha en tilsvarende situasjon som på revisorsiden, med

noen få – kanskje fem-seks – store nasjonale aktører som dominerer markedet, sier han.

Og det er først og fremst revisjonsselskapene han ser på som konkurrenter i konsolideringsprosessen. Han forventer at de vil bygge seg ytterligere opp. Foreløpig er det PriceWaterhouseCoopers Accounting AS som er størst med 66 registrerte årsverk i NARFs medlemsbase i fjor.

Lang erfaring

Jon Havdal er den som lengst har drevet regnskapskontor i bankens regi. I 2007 ble han direktør i SMN Regnskap, og dette kontoret har eksistert i over 30 år.

– Vår eier – SpareBank 1 SMN (Midt-Norge) fortsatte å satse på regnskaps-tjenester selv om nær sagt alle andre banker avviklet denne virksomheten under bankkrisen på 80-tallet. De siste årene har vi vokst med mellom 30 og 60 prosent, og vårt kontor har en ambisjon om 30 prosent vekst årlig framover

i vårt kjerneområde, sier Havdal.

Profileringsprosessen har så vidt startet. Etter lanseringen vil arbeidet med å ikle de bankeide regnskapsvirksomhetene felles logo og profil ta til. Innen utgangen av året skal den nye logoen til SpareBank 1 Regnskapshuset være på plass på alle de til nå 46 kontorene i alliansen.



Nøkkeltall for SpareBank 1 -alliansen per 01.01.13

Total forvaltning: NOK 805 mrd. (inkl. BNBank)

Totalt egne kontorer: 350

Antall nettkunder: ca 800.000

Totalt antall årsverk: ca 6.500

Antall banker i alliansen: 15 selvstendige sparebanker, BNBank og SpareBank 1 Oslo og Akershus

Antall kunder: Personkunder: 1.444.000

Bedriftskunder: 268.000



Kjøper det han har lyst på

Tveit er nå syv ganger større enn sin nærmeste konkurrent på Haugalandet. Oppkjøp av andre regnskapsbyrå har vært en bevisst satsing for å kunne møte fremtiden offensivt.

– Vi er akkurat der vi skal være, sier administrerende direktør Jone Tveit, og snakker både om størrelse og geografi. Han står og poserer foran firmalogoen i Tveits lokaler i Haugesund, og demonstrerer selskapets slagord: faglig tyngde og godt humør.

Siden han tok over ledelsen av farens firma i 2001 har den autoriserte regnskapsføreren kjøpt til sammen ni selskap og fått inn 110 nye ansatte. De ulike kontorene er spredt over Nord Rogaland, Sunnhordland og Ryfylke. Tveit er på få år blitt en dominerende aktør vest i landet vårt.

De ulike kontorene er stort sett beholdt geografisk. Selv om stor-driftsfordeler er viktig, er nærheten til kundene enda viktigere.

– Vi leverer kortreiste regnskap, fastslår Tveit. Han vil ikke sentralisere til større enheter. Han vil at kundene skal fortsette å stikke innom de små kontorene med sine ærend. Det genererer som oftest enda flere oppdrag til selskapet. God kundedialog er selve fundamentet for suksessen som i fjor omsatte for over 95 millioner kroner. De siste fem årene har overskuddet vært på mellom 7 og 10 millioner kroner hver eneste år.

Ikke på utkikk

Akkurat nå er ikke Tveit på utkikk etter

flere oppkjøp, bedyrer han. Selv om tilbudene er mange nok. Kommer det noe som er spennende, avviser han ikke at det kan bli handel. Jone Tveit er rett og slett der at han kan kjøpe det han har lyst på. Nå har selskapet den størrelsen og det handlingsrommet det trenger for å takle fremtidens utfordringer. Selskapet vokser i takt med en region i kraftig vekst.

– *Franchise har aldri være en løsning dere har vurdert?*

– Nei, skal du ha kontroll må du eie, svarer Tveit kontant. Han er også bevisst på at oppkjøpene ikke må være for store. Den største enheten som har kommet inn har hatt 20 ansatte. Viktigere enn pris på selve selskapet, er kostnadene det vil kreve å få den nye enheten integrert i Tveit.

– Vi kan ikke kjøpe opp uten å ha kapasitet til å foreta en god innlemming av de nye medarbeiderne og deres portefølje hos oss. Jo større enhet du kjøper opp, jo lengre tid tar det å endre deres kultur til vår, forklarer direktøren, som også har brandet selskapet annerledes etter at han tok over. Ordet regnskap brukes ikke lenger, selv om selskapet egentlig heter Tveit Regnskap AS. Dette er helt bevisst. Tveit skal forbindes med mye mer enn bare regnskap.



Logoen har initialene etter gründer Jarle Tveit, som nå jobber

Konstant vekst

Selskapet har mer eller mindre alltid vært i vekst. Helt siden Jone Tveit bokstavelig talt tok sine aller første skritt direkte inn i regnskapsbransjen. Tveit regnskap AS lå da hjemme i Tveit-familiens stue.

– Jeg tenkte vel aldri at regnskap var noe for meg, men jeg vokste jo opp blant kundene våre, smiler han. Da han ble født i 1973 hadde foreldrene Jarle og Marit drevet regnskapskontor hjemme på gården i Skjold i Vindafjord



deltid i selskapet ved siden av å være styreformann, men passer også for Jone Tveit som nå er sjef. Tredje generasjon har for sikkerhets skyld også fått fornavn på J.

kommune i fire år. Etter hvert vokste selskapet ut av gården, men hovedadministrasjonen ligger fortsatt på Skjold, og det er også her Tveit har sitt største kontor med 25 medarbeidere.

– Da jeg var ferdig i militæret huket han tak i meg, forklarer Jone med adresse til faren og gründeren, Jarle Tveit.

Etter ett år i lære i familiebedriften, med mange ulike oppgaver, bestemte han seg. Som ferdig utdannet autorisert regnskapsfører var han bare 28 år da

han overtok direktørstolen i firmaet som i dag er heleid av han selv, faren og moren.

Fram til junior overtok i 2001 hadde firmaet vokst med i gjennomsnitt en ansatt hvert år siden oppstarten.

– Min far traff godt med etableringen. Omtrent samtidig kom momsensom erstatning for omsetningsavgiften, forteller Jone Tveit om gründeren som ennå er aktiv i selskapet. Jarle Tveit er deltidsansatt takstmann, ved siden av at han sitter som styreformann og ifølge sønnen er en stor

analytisk og strategisk kapasitet. På 70-tallet vokste selskapet fordi Tveit overtok porteføljen til bankene som en etter en sluttet med å drive med regnskap for sine kunder.

Må ta grep

Oppkjøpene som Jone og faren har foretatt de siste årene har vært med tanke på endringene som foregår i regnskapsbransjen.

De ville bli store nok til å møte





utfordringene som kommer, og dreie over mot flere tjenester. Tveit leverer for eksempel bedriftsrådgivning, eierskifte og generasjonsskifte.

– Det handler først og fremst om en bevisstgjøring av oss selv og våre kunder. Fordi vi blir engasjerte i kundene våre og så sterkt ønsker at de skal lykkes, er det lett å gi råd uten å ta betalt for det. Nå er vi mer bevisst på når vi bedriver fakturerbar rådgivning. Selvsagt informerer vi kunden på forhånd om at tjenesten han nå etterspør vil bli fakturert med en annen sats, sier avdelingsleder i Tveit Haugesund, Laila Hetland. Hetland sitter forøvrig også i styret i NARF.

– Vår strategi er å gripe mulighetene som byr seg, og være positiv til endringer, vekst og kompetanseøkning, sier Jone Tveit.

Ved siden av regnskapsførere har Tveit ansatt jurister, revisorer, siviløkonomer, takstmenn, sivilagronomer og diplomøkonomer. De har også egen IT-avdeling ved siden av at de er deleier i IT-selskapet Appex AS som har drifts- og utviklingsansvar for alt av IT-løsninger, inkludert web og sosiale medier. Ennå



Jone Tveit sammen med avdelingsleder Laila Hetland i de stilfulle lokalene i Haugesund.

fakta

- TVEIT har i dag totalt 147 ansatte – hvorav 75 er autoriserte regnskapsførere/rådgivere.
- TVEIT er rådgiver/regnskapsfører for ca. 1600 jordbrukskunder og 2100 bedriftskunder.
- I 2012 var omsetningen på rundt 92 millioner kroner.
- De ansatte er autoriserte regnskapsførere, siviløkonomer, sivilagronomer, diplomøkonomer, statsautoriserte revisorer, nyskapsningskandidater, takstmenn NTF, jurister og ansatte med kompetanse innenfor personal og administrasjon.
- Hovedkontoret ligger i Skjold og avdelingskontorene på Fitjar, Stord, Sveio, Haugesund, Karmøy, Frakkagjerd, Ølen, Etne, Rosendal, Husnes, Sauda og Sand.

henter Tveit 25 prosent av omsetningen sin fra landbruket, med i alt 1600 bønder som kunder. I tillegg har de 2100 bedriftskunder av ulik størrelse.

Trygg

– Bransjen går rette veien men det går tregt. Den varslede revolusjonen har vel latt vente på seg i 15 år nå, men jeg at det begynner å gå litt fortere nå, smiler direktøren.

Han er trygg på at Tveit skal takle uansett hva som kommer.

– Vi er så store at vi ikke er sårbare lenger. Jeg er glad jeg ikke sitter alene med et lite kontor og tenker på hva jeg burde gjort.

En av de andre fordelene med å bli stor er at de faglige utfordringene øker

og rekruttering av nye medarbeidere går mye enklere.

– Som regnskapsfører er det faglig sett vanskelig å finne en mer spennende jobb enn den du får i et større regnskapskontor. Du får innsikt i mange regnskap, du kan spesialisere deg eller jobbe prosjektbasert, forklarer Tveit.

– Vi har hatt tilfeller av ansatte som har gått over til et større selskap for å føre regnskap for dem. Men som etter en stund har kommet tilbake. Når alt fungerer som det skal blir oppgavene fort mer kjedelig med ett regnskap enn i et byrå hvor du må forholde deg til ulike bransjer, ulike kunder og ikke minst ulike utgangspunkt og utfordringer, supplerer Hetland.

– Bransjen klarer ikke selv å



kommunisere hvor spennende den er! Vi må blir flinkere til å fortelle hvilke spennende folk vi får jobbe tett sammen med. Som regnskapsfører møter du gründerne, risikotakerne, bulldoserne i samfunnet, sier Jone Tveit entusiastisk.

– Og vi forvalter en enorm tillit og fortrolighet på vegne av våre kunder. Vi vet først om nye prosjektideer, oppkjøp eller salg. Vi vet gjerne også før kona hvem som har tenkt å skille seg, humrer Jone Tveit.

– Få andre kommer så tett inn på kundene sine som oss. Det gir regnskapsføreren enorme muligheter til å se behov hos kunden og tilby tjenester som kan utvikle og ivareta kundens bedrift. Og dermed sin egen!



Jone Tveit tok over ledelsen av farens selskap som 28-åring. Siden da har Tveit vokst kraftig.



Torstein Larsen er Tveits nest eldste ansatte. Tilrettelegging gjør at Tveit gjerne beholder seniorenne så lenge de har lyst.

50 år i bransjen

Torstein Larsen fra Karmøy var bare 19 år da han begynte i jobb som regnskapsfører. Og er fortsatt i full drift, 50 år senere.

– Men nå spør det om jeg ikke snart skal begynne å si at det er nok, sier 68-åringen. Han har hatt samme arbeidsplass hele tiden, men likevel opplevd å skifte firmanavn fire ganger. For syv år siden ble Aasland Regnskap som firmaet het da, kjøpt opp av Tveit.

– Det var voldsomt positivt for oss å bli en del av Tveit. Jeg må få fremheve de fantastisk dyktige kollegaene mine her.

Yrket har endret seg voldsomt på de årene Larsen har vært aktiv. Nå finner han det mye mindre krevende. I tida

som småbarnsfar jobbet han gjerne mellom 300 og 500 timer overtid hvert år, og i perioder av året så han bare ungene i helgene. Nå har Larsen under 100 timer overtid i året. Og som 50 år i samme yrke indikerer: han trives!

– Jeg liker å snakke med folk, og her kommer du i kontakt med mange mennesker. Jeg har vel mellom 20 og 25 firma som jeg jobber med. Flere av dem har jeg ført regnskap for helt siden 60-tallet, og de sier nå at jeg ikke må slutte ennå, humrer Larsen. >>



– Vi trenger lokomotivene

Administrerende direktør Sandra Riise i NARF ser bare fordeler med den økte konsolideringen i regnskapsbransjen.

– Vi får stadig flere store enheter, og det er bra – fordi vi trenger lokomotiv som kan fronte bransjen utad og bidra til videre utvikling, sier direktøren i Norske autoriserte regnskapsføreres forening (NARF).

Men hun tror at det både i distriktene og i byene vil være både store og små tilbydere av regnskapstjenester, også i tiden som kommer.

– De store aktørene har vanligvis tilgang til bredere kompetanse internt, mens de små må skaffe seg tilgang til backup og tilhørighet til den kompetansen de selv ikke besitter.

Gjør bransjen bedre

Denne pågående konsolideringen tror Riise kan gjøre bransjen enda mer attraktiv. Hun tror stadig flere og større selskaper vil finne det mest lønnsomt å outsource økonomiavdelingen som følge av tilgangen på større og stadig mer spesialiserte økonomimiljø.

– Skattedirektoratet melder at de registrerer økt bruk av ekstern regnskapsfører. Jeg mener det er fornuftig å outsource økonomifunksjoner. Jeg tror sågar regnskapsbyråene i de aller fleste tilfeller vil vinne konkurransen med inhouse regnskapsavdelinger. Det er kun de aller største virksomhetene som har tilstrekkelig ressurser til å bygge solide økonomimiljø inklusive IKT internt, påpeker NARF-direktøren.

Hun har fire hovedargumenter til fordel for outsourcing:

- Med et regnskapsbyrå følger kostnadene oppdragsmengden. I eget selskap er kostnaden fast hele året, uavhengig av sesongsvingninger og annet.
- Egne regnskapssystemer og IT-utstyr er kostbart i anskaffelse. Et regnskapsbyrå kan fordele disse kostnadene på mange kunder, og sørger for jevnlig oppdatering og modernisering.
- Regnskapskompetanse er dyrt å anskaffe og vedlikeholde.
- Outsourcing av regnskapet reduserer sårbarhet ved sykdom, ferier, permisjoner og øvrig fravær.
 - For regnskapsbransjen er regnskap kjernekompetanse, og kostnadene kan fordeles på flere kunder. Oppdatering av kompetansen er lovpålagt – noe som er en sikkerhet for kunden. Kun regnskapsførerne som driver med regnskapsbistand for eksterne virksomheter må være autorisert, dette kravet gjelder ikke for egne regnskapsfolk. De autoriserte regnskapsførerne som er medlem i NARF er i tillegg underlagt foreningens kvalitetskontroll – noe som også bidrar til kvalitetssikring, forklarer Sandra Riise.

Mer kontakt

– Hva går tapt på veien når regnskap blir en storproduksjon, forsvinner det tette og nære klientforholdet?

– Det er en klar tendens mot økt automatisering. Stadig flere regn-





skapsprosesser håndteres teknologisk, og jeg tror dette bare vil fortsette. Konsekvensen er effektivisering og frigjøring av tid til mer og bedre kontakt med kunden. Jeg mener at effektiv regnskapsproduksjon ikke reduserer det tette og nære kundeforholdet – snarere tvert om. Det blir mer tid til kundekontakt.

Riise påpeker at regnskapsførerens kompetanse om regnskap, skatt og avgift alltid være viktig – regnskapsføreren vil være en garantist for kvalitet bak hver transaksjon.

– Regnskapsføreren være sentral i kvalitetssikringen og kontroll av regnskapsdata, og vil komme tidligere inn i regnskapsprosessene, for eksempel bistå med anbud, bestillinger og annet fordi konteringen kan skje ved bestilling.

Aller viktigst ifølge Riise er regnskapsføreren som samtalepart og rådgiver på økonomiområdet.

– Det vil bli mer tid til dette – noe som styrker nærheten til kunden, fastslår hun.

– Nærhet til kundene er styrken til regnskapskontorene, og deres aller viktigste konkurransefortrinn.

– *Hva skjer med denne nærheten når kundene forbli små, mens regnskapskontorene vokser i størrelse?*

– Jeg tror ikke det behøver å være noe motsetningsforhold mellom store regnskapsaktører og små kunder. Det avgjørende er selve kundebehandlingen, og her har de fleste regnskapstilbyderne mer å gå på. Kundenes behov endres og det er viktig å fange dette opp i den løpende kontakten. Det er de regnskapsførerne som i fremtiden blir best på kundekontakt, som forstår behovene og omsetter disse til tjenester som vinner konkurransen om de beste kundene! poengterer Sandra Riise.

Administrerende direktør Sandra Riise i NARF er overbevist om at det som foregår i regnskapsbransjen nå vil gjøre den enda bedre.

Utvikler FINALE-database

Et spennende forprosjekt er snart ferdig. Snart vil styret i Finale Systemer as beslutte veien videre for å utvikle en ny skybasert tjeneste som skal kunne gi alle aktører rundt selskap med årsoppgjør i FINALE, bedre tilgang til egne data.

Lykkes satsingen vil FINALE bli et merkevarenavn som langt flere enn regnskapsførere blir fortrolig med.

– Alle opplysninger knyttet til årsoppgjør ligger i FINALE. Her finner du balanse, noter og en rekke analyseoppgaver som belyser selskapets stilling og drift. I tillegg finnes informasjon her som er gått ut til aksjonærer, her er revisorrapporter. Kort sagt er det en enorm mengde data som samles gjennom FINALE-programmene, forklarer administrerende direktør i Finale Systemer as, Eivind Simonsen.

Allerede ligger informasjon om 140.000 selskap inne i FINALEs programmer ute hos de mange regnskapskontorene og øvrige selskap som bruker programvaren.

Får tilgang 24/7

Dette er opplysninger som er viktige og vesentlige for alle de som jobber i og rundt et selskap. Enten det nå er daglige ledere, styre, eiere, revisor, regnskapsførere eller andre som har en rolle i forhold til selskapet.

– Alle disse aktørene har behov for informasjon om selskapet på

ulike nivå og til ulike tider. Vi ønsker å samle denne informasjonen i en database som gjøres tilgjengelig 24 timer i døgnet, akkurat når behovet dukker opp. Det du får lese i basen om selskapet du etterspør, avhenger av hvilken rolle du har for selskapet, sier Simonsen. Alle får ikke tilgang til alt.

I dag er regnskapsførerne eller daglig leder kanal, eller kanskje flaskehals, for å tilgjengeliggjøre denne informasjonen for andre, avhengig av egen kapasitet når henvendelsen kommer. Finale ser for seg at regnskapsførerne eller selskapene selv kan gi tilgang til denne tjenesten direkte for sine aktører, basert på lisenser.

Millionsatsing

Satsingen er stor for Finale Systemer som ansetter tre nye utviklere for å ivareta den nye teknologien. Selskapet har i 25 år nå drevet utvikling på windowsbasert programvare. Cloud-programmeringen har et helt annet språk og nye teknologiske muligheter.

Til forprosjektet har selskapet fått et lite tilskudd fra Innovasjon Norge, og nå vil styret i Finale, basert på forprosjek-



Finale Systemer utvikler selskapet videre, og planlegger et helt Yngve Dahle på motsatt side av bordet.



Administrerende direktør Eivind Simonsen mener tiden er moden for at FINALE kommer som cloud-baserte applikasjon.



nytt cloud-produkt. Her fra et av møtene i forprosjektet. Fra venstre: Frank Mikalsen, Eivind Simonsen, Ola Odden, André Kvernberg, Hermod Gundersen og

tets sluttrapport, beslutte hvor veien går videre.

– Hvis forprosjektet leder inn i et hovedprosjekt kan vi forhåpentligvis allerede et år fra nå ha en prototyp på applikasjonen, mener Simonsen.

Det nye FINALE-produktet har ikke fått noe navn ennå, men poenget med satsingen er å tilby en nedlastbar og plattformuavhengig tjeneste som forenkler hverdagen ute i regnskapskontorene.

Brukerne med

Som vanlig er Finale særdeles opptatt av tilbakemeldinger og innspill fra



Det artigste som fins er å utvikle nye program som kundene våre trenger.

kundene sine, og det er selvsagt et definert behov ute i regnskapskontorene som ligger bak hele denne nye tankegangen. Finale har i denne sammenhengen knyttet seg sterkere til en gruppe brukere av FINALE for å få deres innspill på ideene som kommer opp.

– Det artigste som fins er å utvikle nye program som kundene våre trenger. Det har vi gjort i 25 år, og det skal vi fortsette med, forsikrer Simonsen.

Men det solide software-selskapet har på ingen måte «tatt av» inn i skyene. Fortsatt er de først og fremst opptatt av å gjennomføre gode prosesser, bruke den tiden som er nødvendig og innhente ekstern kompetanse der det trengs.

– Alt dette er helt nytt for oss. Derfor har vi for eksempel knyttet til oss samarbeidspartnere som er eksperter på denne typen forretningsmodeller, sier Simonsen. Finale bruker bergensfirmaet Viaduct, hvor Yngve Dahle og Erlend Bang Abelsen har vært på besøk i Tromsø for å hjelpe Finale Systemer med den planlagte veksten i et nytt marked.

FinaleStipend til stor motivasjon i «masterfinalen»

Stina Opdahl, masterstudent i økonomi og administrasjon, jubler for stipendet på 25.000 kroner. Pengene monner – og selve tildelingen gir henne sterkere drivkraft i arbeidet med oppgaven.

Finale Systemer deler årlig ut stipend på inntil 100.000 kroner til masterstudenter innen fagfeltene regnskap, forretningsjus og informatikk. Opp mot fire stykker kan få maks 25.000 kroner hver. Formålet er å fremme rekrutteringen på disse områdene som er relevante for Finale Systemers virksomhet. Det ble for første gang utdelt i fjor, og er etter alt å dømme det eneste av sitt slag i Norge.

Av stor verdi

Stina Opdahl ved Universitetet i Tromsø (UiT) er en av årets glade vinnere. I sin oppgave tar hun for seg problemstillingen: «Hvilke konsekvenser har endringen i revisjonsplikten så langt

medført for regnskapsprodusentene og regnskapsbrukerne?».

– Å få dette stipendet betyr mye! Det er nær sagt en tillitserklæring, og motiverer meg til å jobbe ekstra hardt, sier hun.

De 25.000 kronene er et kjærkomment tilskudd i en trang studentøkonomi.

– Opprinnelig fikk jeg stipendet til en annen problemstilling. Jeg skulle bruke pengene til å reise rundt i landet og gjøre intervjuer. Men jeg har endret problemstillingen, og vil nå bruke midlene til livsopphold. Det er til stor hjelp! Nå slipper jeg å jobbe ekstra ved siden av studiene, og kan konsentrere meg ytterligere om oppgaven.

Tverrfaglighet og integrering av overnevnte fagdisipliner styrker kandidaturet til søkerne av stipendet. Opdahl kombinerer ulike fag i sin oppgave.

– Jeg ser konkret på om det har blitt dyrere for små selskaper å få lån og finansiering, og om de i det hele tatt får kreditt hos leverandører uten revisor. Hovedsakelig er dette en regnskapsoppgave, men den krever også forståelse av lovverket – og da aksjeselskapsloven.

God respons

Et stipend på 25.000 kroner er også tildelt Oslo-bosatte Sigrun Aker Nordeng og Anne Ragnhild Sanderud ved Norges Handelshøyskole. De har i samarbeid skrevet en masteroppgave i økonomi og administrasjon, og deler pengesummen. Tema for oppgaven er skatteplanlegging ved bruk av internprising i norske flernasjonale selskaper. Eivind Simonsen, administrerende direktør i Finale Systemer, forteller om god respons på stipendet.

– Dette til tross for at vi i liten grad har drevet markedsføring av det. Alle som har fått informasjon om stipendet lovpriser det – og vi har mottatt kvalifiserte søknader fra København, Bergen, Oslo og Tromsø. Det brer om seg!

Simonsen trekker fram at søknadene vurderes av et kompetent



Samarbeidspartnerne Anne Ragnhild Sanderud og Sigrun Aker Nordeng ved Norges Handelshøyskole gleder seg over å ha fått 25.000 kroner på deling.

FOTO: PRIVAT.

alen»



Vi ønsker å få kontakt med studenter som arbeider innenfor de aktuelle fagområdene, og vil gjerne få søknader fra dem

*Eivind Simonsen
administrerende direktør i
Finale Systemer,*

stipendstyre. Dette er tverrfaglig sammensatt med ulike representanter for UiT og Finale Systemer, samt en uavhengig representant. Neste utlysning av stipendet er ved studiestarten til høsten.

– Vi ønsker å få kontakt med studenter som arbeider innenfor de aktuelle fagområdene, og vil gjerne få søknader fra dem. Jeg oppfordrer våre kunder til å spre ordet! sier Simonsen.

fakta

- FinaleStipend ble etablert høsten 2011, og utlyses nasjonalt én til to ganger i året.
- Søknaden må inneholde plan/ budsjett for bruken av stipendet. Midlene kan brukes både til livsopphold og faglig relaterte utgifter.
- 70 prosent av stipendet utbetales ved tildelingen, og resten når masteroppgaven er sensurert med bestått karakter.
- Etter studieavslutning skal studentene presentere sine oppgaver for stipendstyret og for Finale Systemer.

Stina Opdahl, masterstudent ved UiT, smiler bredt over å ha fått et solid stipend fra Finale Systemer. Tildelingen gir henne ekstra giv, og pengene kommer godt med i studentøkonomien.

B



Returadresse:
Finale Systemer as
Postboks 2207, 9268 Tromsø

Økonomisk styring og kontroll. Punktum.



GETIT NORD - Foto: Markus B. Sørensen



Finale's programmer tar over der økonomisystemene stopper, og hjelper deg videre med årsregnskap, noteopplysninger, ligningsoppgaver, skatteberegning, avstemming, dokumentasjon, analyse- og nøkkeltallrapporter, grafer, perioderapporter, konsernregnskap, avskrivninger, driftsmiddeloversikt, aksjeoversikt, kontantstrømoppstilling m.m. I tillegg valideres dataene automatisk mens du arbeider, slik at feilføringer avsløres umiddelbart. Gratis demoversjoner finner du hos www.finale.no.

For mer informasjon om
Finale's programmer send
kodeord **Finale** til

26112
eller send e-post til
firmapost@finale.no