

FINALISTEN

Kundemagasin for Finale Systemer as / Juni 2014



Leter etter bedre råd

Administrerende direktør Kristijane Cook Hval i PwC Accounting elsker utfordringer, og det å utfordre. Derfor mener hun vi må snakke mye, lenge og høyt om hvorfor så mange regnskapsførere kvier seg for å gi råd til kundene sine.

SIDE 16-19

Fra Økonor
til Accountor

SIDE 20-28

Obos kjøper
flere regnskap

SIDE 10-13

Fjerner de store
skippertakene

SIDE 6-9



Innta en aktiv og offensiv posisjon!

Næringslivet søker seg ofte til toppidretten for å hente inspirasjon og vinnerrecepter. Ofte som en del av et sponsorat, lytter vi til en trener som forteller hva han og laget hans har gjort for å oppnå suksess. Historiene blir som oftest best hvis de handler om suksess mot dårlige odds; en «underdog» som beseirer en storfavoritt, ved hjelp av innsats og hardt arbeid, kløkt og gode forberedelser.

Vi lytter. Vi lar oss begeistre. Og så går vi hjem til vårt.

Klarer vi å se overføringsverdiene? Klarer vi å forstå historiene og sette disse inn i vår egen arbeidshverdag, når vi hører begreper som «mentale endringsprosesser», «indre drivkrefter» og «å by på seg selv»? Eller blir dette bare innholdstomme begreper som bare tjener til et underholdende avbrekk, før vi vender hjem til kontoret vårt og «tar én kamp av gangen», utfører ett regnskap til, én regnskapsrapport til, håndterer én bunke bilag til – uten å reflektere over hva vi faktisk kunne ha klart å utrette dersom vi tok i bruk enda mer av det vi har av talent og kunnskap, verktøy og forutsetninger?

I gamle dager var det aldri tilfeldig hvem som fikk hvilke roller på fotballaget. Den utadvendte atletiske og karismatiske stjerna ble brukt som spiss; han scoret målene, jublet på bildene i avisa og ble intervjuet på TV etter kamp. Den beskjedne, innadvendte, litt tettbygde og høyst samvittighetsfulle sliteren ble brukt som back, der han kunne fungere tilbaketrunket og anonymt – og der han kunne utrette sitt viktige arbeid for å skape trygghet for laget sitt, stort sett skjermet fra oppmerksomhet utenfra.



Eivind Simonsen
Administrerende direktør
i Finale Systemer

Slik er det ikke lenger! I dag er backene blitt de viktigste aktørene i angrepsspillet. I dag er det vanlig at det er backene som slår den målgivende pasningen! Spillet har endret seg. Fotballen har endret seg. Derfor har selvsagt også spillerne måttet endre seg. De har gjennomgått «mentale endringsprosesser», og de av dem som har lyktes, har klart dette fordi de har ønsket det. De har mobilisert «indre drivkrefter».

Også arbeidslivet har endret seg. I dag er det stadig færre roller igjen til de menneskene som foretrekker å leve tilbaketrunket og alene på kontoret sitt, uten å ville forholde seg aktivt til andre mennesker, enten de er kunder, klienter eller deler av et marked. Aktiv dialog er blitt en forutsetning for å lykkes, like mye som endringsvilje er det. For trygghetssøkende mennesker kan dette selvsagt by på utfordringer, men det skaper også enorme muligheter. Ikke minst gjelder dette for næringslivets samvittighetsfulle backer, regnskapsførerne. Du sitter med både kunnskap og verktøy. Så lenge du kjenner hele regnskapet til kunden, har du mulighet til å kjenne kunden bedre enn kunden selv gjør. Du kan gjøre kunden bedre, ved å forklare hva tallene i rapporten faktisk forteller slags historier – på godt eller vondt. Du kan gjøre kunden din god! Som backene på fotballbanen kan du slå målgivende pasninger, og bli en viktig forutsetning for suksess.

Forutsetningene handler ikke lenger om verktøyene, for disse utvikler seg hele tiden og blir bedre og bedre. Utfordringen består i din egen «mentale omstilling» – om å ta i bruk enda mer av det du har av kunnskap og talent, og «evne til å by på deg selv» – bruke kunnskapen din i en aktiv dialog med kunden. Begge deler er høyst oppnåelige forutsetninger for atskillige suksesshistorier.

I sommer kommer mange av oss til å følge Fotball-VM i Brasil. Tyskland er som vanlig blant favorittene. Lagkapteinen på Tyskland er Philipp Lahm. Han spiller back.

God sommer!



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 Kommunikasjon

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



Dr. Michael J. Griffin

Obos har som mål å doble sin omsetning på regnskap innen få år. Det betyr at de er på jakt etter veletablerte regnskapskontor de kan kjøpe.

NARF IT-forum organiserer utviklingen av et norsk standard dataformat for regnskapsprogram.



SIDE 16-19 KLAR TALE

Kristijane Cook Hvaal i PwC Accounting mener ett og annet om regnskapsførere, og er opptatt av at vi må diskutere det åpent.



20-23 ØKONOR BLIR ACCOUNTOR

Finnene fjerner nå merkevarenavnet som har eksistert i 28 år. Økonor blir Accountor.



24-28 GÅR OPP NYE SPOR

Møt tidligere styreleder i NARE, Asle Hindenes. Han har nettopp doblet størrelsen på Økonor Nordhordaland.



SIDE 30-31 SERTIFISERT PARTNER

Finale Systemer er blitt sertifisert som Microsoft Silver Partner. Systemutvikler Rune Pedersen forklarer hvordan dette bidrar både markedsmessig og for videre programvareutvikling.



Krokodille skadd av regnskapsmedarbeider

Det er det anerkjente nettstedet BarentsObserver som i mai kunne melde om denne noe uvanlige ulykken, som fant sted på veien mellom regionshovedstaden Murmansk og marinebyen Severomorsk i Nordvest-Russland. Episoden ble omtalt i en rekke russiske medier.

Den to meter lange sirkuskrokodillen Fedya sov fredfullt på gulvet i minibussen til Soviet Circus, da kjøretøyet traff en forhøyning i veibanen. Sirkusets 120 kilo tunge kvinnelige regnskapsmedarbeider ble kastet ut av

sitt sete, og falt ned på krokodillen.

Russiske medier forklarte at begge de involverte ble både sjokkert og skadet, men det gikk åpenbart verst ut over krokodillen, som ble liggende å kaste opp i over tre timer etter sammenstøtet.

En veterinærundersøkelse skal ha blitt gjennomført, og dyret skal heldigvis ikke ha fått alvorlige skader. Regnskapsmedarbeideren fikk derimot en reprimande for ikke å ha brukt sikkerhetsbelte.

(BARENTSOBSERVER)

Dyrt å erstatte medarbeidere

Visste du at det er mye dyrere å erstatte en medarbeider enn mange arbeidsgivere tar høyde for? I verste fall kan prislappen komme opp i to årslønner. Det går fram av en undersøkelse som revisjons- og rådgivningsselskapet EY har gjennomført i samarbeid med HR Norge. 165 offentlige og private virksomheter deltok i undersøkelsen.

– Kostnadene knyttet til at en nyansatt på lavt nivå i en virksomhet slutter, er 30-50 prosent av en årslønn. Frafall av en mellomleder kan beløpe seg til 125-200 prosent av en årslønn, sier Helle Øverbye, leder for rådgivning innen HR og organisasjonsutvikling i EY (Ernst & Young).

– Prislappen er mye høyere enn de åpenbare kostnadene til annonsering og vurdering av søknader og intervjuer med mulige kandidater, påpeker fagansvarlig Henrik Øhrn i HR Norge. Han påpeker at en ansatt på vei ut ikke er like effektiv som før. Samtidig vil en ny arbeidstager trenge seks til ni måneder i virksomheten før han leverer for fullt. Effektivitetstapet utgjør en stor skjult kostnad.

Dessuten drives lønnsnivået ofte unaturlig høyt opp i bedrifter med stor gjennomtrekk. Mange bedrifter må legge ekstra kroner på bordet for å sikre seg kompetent arbeidskraft.

Ber om irrelevant informasjon

Forbrukerrådet har testet 39 statlige skjemaer fra sju statlige etater og 75 skjemaer for byggesaker i norske kommuner. Kriteriene i testen er relevans, tilgjengelighet, språk og åpenhet. Testen viser at flere søknadsskjemaer er unødvendige, og mange er tungvinte å fylle ut. Flere ganger ber staten om informasjon som er irrelevant for saken. Forbrukerrådet mener stat og kommuner må sørge for bedre dialog med innbyggerne, og

de må dele relevante opplysninger.

Staten har gitt seg selv en frist på under to år til å gjøre alle statlige skjemaer og søknader digitale.

– Det gir kommunalminister Jan Tore Sanner et stort ansvar, og han må vise godt lederskap. Han må hjelpe stat og kommuner til å lykkes med å forenkle hverdagen til innbyggerne. Skjemaer og søknader må bli mer forbrukervennlige, sier forbrukerdirektør Randi Flesland (bildet).



Etikk og miljø mangler i økonomipensum

Norske økonomi- og finansstudenter lærer ikke å ta etikk og miljø med i regnestykket når de skal vurdere verdien til et selskap, konkluderer en ny rapport fra Norsk forum for ansvarlige og bærekraftige investeringer (Norsif).

Foreningen har fått konsulent-selskapet EY til å gå gjennom lære-planene ved 21 økonomiutdannelser i Norge. Ingen av de undersøkte lærestedene har et eget fag dedikert til ansvarlige og bærekraftige investeringer.

Styreleder Heidi Finskas i Norsif mener studentene må gjøres mer bevisste på at miljømessige og sosiale forhold også kan ha noe si for avkastningen til et selskap.

– Vi vil at de ikke bare tar med de tradisjonelle faktorene i regnearket. Det er mange faktorer som kan ha konsekvenser for det enkelte selskaps inntjening og risiko, sier Finskas

Fem av de 21 lærestedene har noe undervisning i temaet, ifølge rapporten. NMBU, BI, Høgskolen i Telemark, Høgskolen i Bergen og Universitetet i Nordland er institusjonene der konsulentene fant faglig innhold med direkte relevans til bærekraftige investeringer. Dette er som oftest enkeltforelesninger med utgangspunkt i et case om hvordan etikk og miljø kan inngå i investeringsstrategien. Flere har brukt oljefondets etikkråd som utgangspunkt.

– Det vi etterlyser nå er neste skritt, at man ikke bare tar inn den etiske biten, men også ser det finansielle aspektet – hvordan det påvirker selskaper og investorenes strategier, sier Finskas.

(DAGENS NÆRINGS LIV)

Stadig mer fredagskos

Nordmenn unner seg både vafler og vinlotteri før de går tidlig hjem på fredag. Fredag blir en stadig større kosedag i arbeidslivet.

– Vi nordmenn liker å gjøre oss fortjent til en belønning. Vi er flinke hele uka, spiser sunt og jobber hardt. På fredag belønner vi oss selv og feirer arbeidsukas slutt med en glidende overgang til det private, sier Ingun Skaar i ISS Catering.

Nordmenn har kost seg på fredager i lang tid.

– Vi må nok svært mange år tilbake for å finne de første elementer av fredagskos på jobben, sier Jannik Krohn Falck i Great Place to Work, instituttet som hvert år kårer de 30 beste norske arbeidsplassene. Og det er ingen grunn



til å tro at det blir færre fredagsutskei- elser i årene fremover, mener direktør Arild H. Steen i Arbeidsforskningsinsti- tuttet.

– Fenomenet er trolig økende, fordi stadig flere jobber blir oppgavestyr- tet fremfor tidsstyrt. Så lenge man utfører sine oppgaver, kan man ta seg tid til å være sosial på fredagen. Fredagskosen kan også være en arena hvor ledelsen gir uttrykk for verdsetting av med- arbeiderne, sier Steen.

(NEWSWIRE)

FINALISTEN, TILBAKEBLIKK



10 år siden

(FINALISTEN #1 2004)

Konsolideringen er i gang. Forsiden handler om regnskapskontorkjeden Vekstra som nettopp er startet opp (høsten 2003), og under et halvt år senere har knyttet til seg 12 regn- skapskontorer. På bildet som følger saken finner vi Endre Jørgensen, Marit Oddny Hansson og daglig leder Trond Rusten i Tynsetregnskap.



5 år siden

(FINALISTEN #1-2009)

I finanskrisetider er det fokus på sannheten. Kredittilsynet retter i Finalisten en advarende pekefinger mot regnskapsførere og revisorer, og ber om at de er enda mer nøyaktig enn vanlig. Dokumentasjon på de vurderinger man gjør og et mer kritisk blikk på kunden sin er ekstra viktig i krisetider.

Automatisk løsning på skippertaket

Snart kan du kalle inn til generalforsamling bare ved hjelp av et par tastetrykk. Finale Systemer lanserer ved årsskiftet programvaren som automatiserer et av årets store skippertak.



Systemutvikler Rune Pedersen viser fram innkallingen til generalforsamling i testselskapet de har opprettet. Innkallingen har laget seg selv, basert på tilgjengelige dokumenter i FINALE.



Finale har begynt skysatsingen med å utvikle en programvare som tilbyr tjenester tilknyttet oppgaver som aksjonær-service og styresekretær. Ideen er å automatisere alt det som i dag foregår helt manuelt og til dels kaotisk i mange selskap. Første produkt er rett og slett støttesystemer til generalforsamlingen.

Når systemutviklerne Rune Pedersen og Vegar Vikan er ferdig vil dato og sted stort sett være det eneste den som kaller inn til generalforsamlingen må huske på selv. All nødvendig informasjon ligger allerede i Finale. Programmet henter derfor selv opp adressene til aksjonærene som skal ha innkallingen, og det lager selve innkallingen og sakslista basert på informasjon fra selskapets årsmelding og regnskap. En slik automatisk generert innkalling vil ifølge utviklerne treffe behovene til 90 prosent av aksjeselskapene her til lands.

– Fordelen med å ha programmet i skyen er at du ikke trenger å laste ned eller oppdatere programvare. Når du logger deg inn i skyen vil du til enhver tid ha alle oppdateringer og nye muligheter lagt inn allerede, supplerer Pedersen.

Finale Systemer har jobbet målrettet med prosjektet i over ett år nå.

– Vi tenker på samme måte her som da vi utviklet FINALE Avstemming. Vi kartlegger absolutt alt som skjer i en prosess og ser hva som er standard gjøremål – i dette tilfellet i forbindelse med en generalforsamling. Deretter automatiserer vi hele jobben som i dag gjøres manuelt, forklarer Eivind Simonsen, administrerende direktør i Finale Systemer.

Han tror mange daglige ledere og styreledere kan nikke gjenkjennende til at generalforsamlingen ofte kommer like ubeleilig og gjerne også i siste liten hvert eneste år. For mange er det et skikkelig tidheft å finne fram all riktig informasjon som skal med.

– Mange bruker fort en halv arbeidsdag og mye fram og tilbake for å finne fram adressene til alle aksjonærer som skal ha innkalling, og deretter formuleringene og papirene som skal være med. Flere ringer regnskapskontoret for å få hjelp, som ikke har det mindre travelt på denne tiden, sier Simonsen med et lite smil.

Det er her han ser for seg at nye tjenester enkelt kan selges inn.

Dokumentene som lastes opp via sky-programmet, blir der og fungerer som et elektronisk arkiv for mottakerne. For de med mange styreverv vil FINALE-portalen fremstå som en personlig styresekretær, og forenkle oversikten betydelig. Forutsatt at styrevervet er hos et av de 140.000 selskapene her til lands som allerede selv er finalister, eller har regnskapskontor som bruker FINALE. Da vil dokumenter, referater og innkallelser ligge tilgjengelig hele



*Eivind Simonsen, administrerende direktør,
Finale Systemer*



tiden. Det å gå glipp av nye innkallelser er umulig, da du også får sms-varslng i tillegg til epost med dokumentene.

– Og så er jo skyen alltid tilgjengelig. Du kan logge deg på fra uansett hvor du er i verden, og hente ned det du har behov for. Hvis du også arrangerer generalforsamlingen elektronisk vil dette verktøyet ha ekstra stor verdi, mener Simonsen.

Han er ikke i tvil om at programmet vil oppleves som både tidsbesparende



Obos ruver som en av Norges sterkeste merkevarer. Nå vil de utvikle sin størrelse innen regnskap også, forteller forvaltningsdirektør Morten Aagenæs.

1982

Prisreguleringen på borettslagsboliger oppheves. Fører til lavere boligproduksjon.

1990-1999

Nedgangstider. Obos ferdigstilte drøyt 2000 boliger i hele denne perioden.

1990

Obos etablerer et næringseiendomsselskap.

1995

Etablerte eiendomsmeglerkjedene Obosmegleren, Exact og Varde.

2002

Starter oppkjøp av aksjer i Veidekke og i AF Gruppen.

2008-2012

Obos etablerer seg i de større byene utenfor Oslo.

2013

Etablerer bank, og overtar aksjemajoriteten i Tandem regnskap.

2014

Selger 617 utleieleiligheter til Oslo kommune for 1,35 mrd kroner. Legger inn bud på Block Watne.



Hammersborg er for øvrig regnskapskontoret som Obos kjøpte av DnB, eller det som den gang var Den Norske Creditbank, da bankene solgte seg ut av regnskapsbransjen på 80-tallet. Denne merkevaren har siden da stått sterkt i Obos. Symbolsk nok er Hammersborg torg 1 adressen til Obos sitt hovedkontor.

Tandem Regnskap as har rundt 30 ansatte og er et veldrevet regnskapskontor med god økonomi. I mai var det nøyaktig ett år siden OBOS kjøpte 51 prosent av aksjene her. Obos mangler ikke på tilbud fra regnskapskontor som vil kjøpes, for å si det sånn. Forvaltningsdirektøren har nesten ukentlige henvendelser fra meglere som forsøker å formidle kontakt

– Tandem er et av de mest lønnsomme regnskapskontorene i Norge,



Vår egenart i forhold til resten av bransjen vil jeg si er den kulturen vi har utviklet.

Morten Aasen, daglig leder Tandem Regnskap as

ikke medført noen endringer for Tandem Regnskap – eller Obos for den saks skyld. Eneste unntak er at Morten Aagenæs er kommet inn som styreformann.

Nær kunden

– Hva er Tandems egenart?

Finalisten lar begge Mortenene svare på det:

– Vår egenart i forhold til resten av bransjen vil jeg si er den kulturen vi har utviklet. Den er ikke så lett å kopiere. Vi oppfattes som annerledes både i forhold til holdninger, etikk og den ansattes selvstendighet. Hver enkelt ansatt hos oss har sin egen portefølje, forklarer Aasen.

– Tandem utmerker seg på lønnsomhet. Vi har stor tro på deres forretningsmodell hvor hver ansatt har et både faglig og økonomisk nært forhold til kundene, sier Aagenæs.

Tandem har aldri hatt særskilt fokus på noen spesiell bransje.

– Vi tar de oppdragene som tilflyter oss, men har for eksempel utviklet spisskompetanse på det internasjonale markedet. Vi har jobbet med utenlandske kunder helt siden starten av 90-tallet og har til enhver tid mellom 60 og 70 kunder som har tilhold i et annet land. De fleste av disse oppdragene er kortvarige, men noen av de utenlandske selskapene etablerer seg i Norge og da har vi beholdt dem.

Aasen forteller at de akkurat nå har kunder i de fleste land i Europa, i USA og Canada og noen land i Østen.

Tandem har vokst hele tiden, i en periode like etter årtusenskiftet med opp mot 30 prosent årlig. Nå vokser selskapet med mellom 10 og 12 prosent hvert år. Oppkjøpene som Obos planlegger, men foreløpig ikke stresser med, vil trolig være regnskapskontor i andre byer i Norge.

Ifølge inneværende strategiplan i Obos skal omsetningen på regnskaps-

og Obos var villig til å betale for det. Jeg ser at min endestasjon i yrkeslivet nærmer seg, derfor var det viktig å få livsverket over i gode hender. Vi ønsket ikke å bli en del av en fastlåst kjedestruktur, og i Obos beholder vi vår egen identitet. Der er vi fortsatt Tandem, og det er vår egenart som skal videreføres når Obos nå skal vokse ytterligere innen regnskap, forteller Aasen. For Tandem hadde det også stor betydning at Obos var en solid aktør på regnskap allerede. Dette miljøet gleder han seg til å få mer kontakt med.

Foreløpig har tiden etter oppkjøpet



Vi har ingen ambisjon om å ta opp kampen med Visma eller Økonor hva angår størrelse, men vi skal bli betydelig større.

Morten Aagenæs, forvaltningsdirektør Obos

tjenester dobles fra dagens nivå innen 2016. I dag omsetter Obos for cirka 130 millioner kroner på regnskap.

– Vi har ingen ambisjon om å ta opp kampen med Visma eller Økonor hva angår størrelse, men vi skal bli betydelig større, sier Obos-direktør Morten Aagenæs.

Og selv om fokuset til Obos vil være innen eiendom, kommer regnskapskontorene fortsatt til å rekruttere kunder fra alle bransjer.

– Noen store endringer fra dagens drift ser jeg ikke at verken Hammersborg eller Tandem vil få. Internt vil vi se etter synergier vi kan utnytte bedre. For eksempel vil en felles teknologiløsning være en slik synergi, sier Aagenæs.



Morten Aasen er svært fornøyd med å få Obos inn for å utvikle livsverket Tandem Regnskap as videre.



Det er et veldig driv blant de private selskapene som deltar i dette arbeidet

Hans Christian Ellefsen leder arbeidet fra NARF med å utvikle et standard dataformat, slik at datasystem enklere kan gjøre datafangst i andre systemer.

Setter ny standard

Om få år skal også Norge være oppe på et eget standard dataformat for regnskapsprogram, etter initiativ fra NARF IT-forum. Standardisering foregår over hele Europa akkurat nå.

– Fordelene er at du da kan importere og eksportere data til og fra hvilket som helst regnskaps- eller fagsystem. Det vil også bli enklere å gjøre datafangst til regnskapsrelaterte systemer. Samtidig blir det trolig lettere å bytte både regnskapssystem og regnskapsfører hvis det er behov for det. Men NARF IT-forum var meget tydelige på at de ønsker en fri flyt av data, og derfor trenger et standard dataformat i Norge, forklarer Hans Christian Ellefsen, leder for rådgivningsavdelingen i NARF. Han administrerer og motiverer den innsatsen som nå foregår hos de ulike systemleverandørene som er medlem av NARF IT-forum, og som jobber – mer eller mindre på dugnad – for å få den nye standarden på plass.

– Det er et veldig driv blant de private selskapene som deltar i dette arbeidet, sier Ellefsen.

Forenkler

Standarden vil gjøre det enklere å eksportere data uansett programvare som ligger i bunn. Finale Systemer er svært positiv til utviklingen.

– I dag må vi bygge en integrasjon i FINALE for hvert eneste regnskapsystem våre kunder skal hente data fra, forklarer Hermod Gundersen i Finale Systemer.

Omtrent samtidig som IT-forumet tok tak i saken kom det en OECD-anbefaling vedrørende temaet som

Skattedirektoratet fikk i oppdrag å følge opp. Dermed ble prosjektene hos NARF IT-forum og Skattedirektoratet slått sammen.

Resultatet skal ende i en utredning som skal sendes Finansdepartementet, og Norge vil trolig etter hvert få et lovfestet standard dataformat i bokføringsloven, basert på den internasjonale standarden som OECD har anbefalt.

OECD-anbefaling

– Etter en vurdering endte vi opp med XML-formatet SAF-T (Standard Audit File – Tax), som OECD ønsker at alle medlemslandene tar i bruk. Vi har kommet fram til at denne standarden er den enkleste å implementere i motsetning til eksempelvis den mer komplekse XBRL GL standarden. OECD har påpekt at skattemyndighetene i alle medlemslandene bør ha et XML-format for enklere bokettersyn, sier Ellefsen.

Det som nå produseres av systemleverandørene blir en norsk variant av denne internasjonale standarden, og den vil dekke både offentlige og private behov.

– Det private næringslivet fokuserer på styringsdata og styringsparametere, mens myndighetene trenger standarder for å kunne føre tilsyn og kontroll. Det foregår både en teknisk utvikling og et politisk arbeid for å få dette til, sier Ellefsen.

Pilot i år

Proessen er kommet så langt at det tas sikte på å kjøre en pilot ved slutten av 2014 for å teste om standardformatet vil fungere som forutsatt.

– Her må jeg ta alle mulige forbehold. Men går det etter planen kan vi pilotere da, og fungerer det vil jeg anta at vi vil se en relativt rask implementering av standarden i næringslivet, sier Hans Christian Ellefsen.

Det offentlige Norge vil måtte vurdere å forskriftsfeste dataformatet. Når dette eventuelt blir, er en politisk avgjørelse.



SAF-T

- SAF-T står for Standard Audit File for Tax, og er en internasjonal standard for elektronisk utveksling av sikre regnskapsdata fra organisasjoner, næringsliv, skattemyndigheter og andre som måtte ha behov for det. Standarden er definert av Organisasjonen for økonomisk samarbeid og utvikling i Europa – OECD. Filformatet er basert på XML.
- Bruken av standarden øker jevnt i hele Europa, etter hvert som behovet for elektronisk kommunikasjon med skattemyndighetene utvides. Standarden ble implementert i Portugal i 2008, og har siden blitt innført i land som Luxembourg, Østerrike, Tyskland og Frankrike.



Det private næringslivet fokuserer på styringsdata og styringsparametere, mens myndighetene trenger standarder for å kunne føre tilsyn og kontroll.



Bevisst bråkmaker

«Regnskapsførere kan ikke bli rådgivere», sa PWC Accountings direktør,
Kristijane Cook Waahl. Da ble det bråk. Så hun gjentar:
– Regnskapsførere kan ikke bli rådgivere.

Hun er like lys, like fager og like varmt imøtekomende som denne aller første sommerdagen i Oslo. Kristijane Cook Hvaal åpner seg nede i resepsjonen i PwC sitt ruvende barcode-bygg, og leder an oppover. Nå er det fryktelig mange takhøyder i PwC. Cook Hvaal stanser ikke før hun har passert 12 og når takterrassen.

Direktøren har respondert med både begeistring og undring på Finalistens ønske om å få snakke mer om det hun egentlig sa i Finansavisen. Om det at hun mener regnskapsførere ikke kan bli rådgivere. Om at hun mener regnskapsføring og rådgiving krever forskjellig kompetanse. Om at hun taler, om ikke Roma, så i alle fall NARF midt imot.

Spark på leggen

– Jeg har opplevd at noen, som deg, reagerer positivt på det jeg sa, og vil vite mer. Og så har jeg fått meg noen spark på leggen.

Hun ser litt forferdet ut bare ved tanken på akkurat det. Som om hun kjenner på et blåmerke som fortsatt er litt ømt.

– Helt ærlig: Jeg så ikke dette komme. Jeg var ikke klar over at jeg med den uttalelsen traff en nerve. Når jeg nå har tenkt litt har jeg landet på at jeg vil fortsette å si dette høyt, for dette er noe vi må snakke om hvis vi skal klare å

utvikle oss videre, poengterer hun.

Cook Hvaal tar gjerne rollen som rebell.
– Jeg er vant til å være den opportunistiske blondinen fra Bergen. Hun ler en smittende latter.

Kristijane Cook Hvaal vil regnskapsførerne alt godt. Det er ikke det dette handler om. Hun understreker at hun leder nærmere 100 regnskapsførere hver eneste dag som gjør en brilliant jobb. Men rådgiving krever en annen kompetanse.

– Det er likevel fullt mulig å få til rådgiving overfor kunden. Vi må bare bruke riktig kompetanse på rett sted.

Forskning bak

For å forstå hva som ligger bak uttalelsene, må vi først noen år tilbake i tid og til direktørens hjemby.

– Det er snart 10 år siden jeg ble med i et forskningsprosjekt som omhandlet regnskapsbransjen, samtidig med at jeg fullførte min doktorgrad ved Norges Handelshøyskole(NHH). Jeg samarbeidet med professorer ved NHH, og målet var å utvikle et program som kunne hjelpe regnskapsbransjen med å komme i gang med rådgiving. Dette var forresten noe vi samarbeidet med NARF om. Men bransjen grep det ikke.

Noen prøvde riktignok, men selv om det kanskje ble sendt en eller to på kurs for å lære om rådgiving, virket det umulig for dem å endre holdninger og

fokus i et helt regnskapskontor når de kom hjem igjen.

– Det er forståelig fordi det krever sterk ledelse å endre etablerte kulturer. Og det krever, slik jeg ser det i dag, riktig kompetanse på rett sted. Regnskapsføring og rådgiving krever forskjellig tilnærming og forskjellig kompetanse, poengterer hun nok en gang.

– Danner denne forskningen kanskje grunnen for Pintell? NARFs store satsing på en programvare som kan hjelpe regnskapsførere til å kunne gi regnskapsnære råd?

– Ja, det tror jeg nok. Jeg vet NARF arbeidet med en slik programvare, men jeg var ikke klar over at det het Pintell.

Midt mellom

Hun kommer fra Amesto og Amesto Accounthouse hvor hun satt som leder i fem år. Da hun gikk inn der mente hun bransjen var umoden.

– Jeg har sittet i en del styreverv i selskap som har gått fra forvaltning til forretning, og vet mye om den typen prosesser. Regnskapsbransjen er på en måte fortsatt midt mellom. Den er på den ene siden forvalter og leverandør av lovmessig korrekte regnskap av høy kvalitet. Men så skal den samtidig utvikle nye tjenestoområder den kan tjene penger på ved å bistå bedriftene i å se løsninger fremover.

Da så Cook Hvaal fikk stafett-







« pinnen for å bidra til endring, ved å bygge opp PwCs regnskaps-satsing i Norge, var det mange som sa følgende: Hvis ikke hun med de ressursene hun fikk i fanget nå klarte å utvikle rådgivningstjenester i tilknytning til produksjon av regnskapet, så ville ingen klare det.

PwC har som kjent alle muligheter til å yte rådgiving av forskjellig art overfor sine kunder.

Den utfordringen passer henne utmerket. Hun har bestandig vært mer opptatt av det vi ikke får til enn det som fungerer. Og hun går målrettet til verks.

Analytikeren og doktoren i henne er først av alt opptatt av å finne ut hva det er vi egentlig diskuterer.



Hva mener vi med begrepet rådgivning? Det er så sammensatt.

– Forskningen min begynner å bli gammel nå, men jeg føler fortsatt at det er denne definisjonen vi mangler: Hva mener vi med begrepet rådgivning? Det er så sammensatt.

Det var dette spørsmålet den gryende doktoren dro rundt og stilte ved ulike regnskapskontor i 2006-2007.

– Jeg fikk forskjellige typer av svar, og dette fortalte meg at noe var uklart uten at jeg helt visste hva.

Og nå møter hun seg selv i døra med et smell. Selv ikke med tilgang til ressursene i verdens største revisjonshus klarer Kristijane Cook Hvaal å være helt konkret når hun skal fortelle hva det er de egentlig kan levere av tjenester på toppen av ordinær regnskapsførsel. Ved siden av det regnskapsførerne gjør hver eneste dag – ved siden av det som er deres «melk og brød»-leveranse.

– Dette er nytt, spennende og veldig utfordrende. Vi utvikler oss hele tiden sammen med kundene. Vi skreddersyr nå rådgivningsløsninger i et marked i konstant utvikling. Jeg stiller de samme vanskelige spørsmålene som i 2007, og nå begynner vi å finne svarene.



KKK

Mye handler om det direktøren kaller KKK: Kommunikasjon, kommunikasjon, kommunikasjon. Det er Kristijane Cook Hvaals mantra.

– Jeg vil at vi skal ringe kundene våre oftere, og jeg har mast mye om dette. Nå er jeg kommet dit at jeg har sagt at jeg også selv vil ringe. Jeg vet ikke om jeg klarer å ringe alle våre regnskapskunder, men jeg har tenkt å prøve. Jeg vet ikke bestandig hva samtalen fører med seg, men jeg har startet en prosess for å kartlegge hva kundene forventer av oss. Jeg ringer og spør hva det er de selv vil at vi skal bistå dem med.

Disse telefonene får hun ikke regnskapsførerene til å prioritere i en travel hverdag.

– Det er ikke denne rollen de ønsker å ta. Det er ikke derfor de ble regnskapsførere. Sånn er det bare. Hvorfor er det så farlig å si dette høyt?

Direktøren har ikke sittet så lenge i telefonen, men stadig møter hun kunder som sier «Jeg skulle ønske dere kunne hjelpe».

– Og det kan vi! Jeg og mine folk må bare finne veien inn. En regnskapsfører er trent til å samvittighetsfullt føre regnskapene etter gjeldende lover og regler, til å finne og reparere eventuelle feil og så sende alt inn til Brønnøysund. Men mens regnskapsføring er problemorientert, ønsker kundene våre at vi skal være løsningsorienterte! Kunden ønsker at vi underveis skal fortelle dem hva de bør gjøre, ikke påpeke i ettertid hva de egentlig burde gjort. Der tror jeg vi har en nøkkel, om vi skal løse denne utfordringen. Det er en del av begrepet rådgiving, og der kan vi bidra gjennom all kompetansen vi har i PwC totalt sett.

5-10 prosent ekstra

Så hun er på vei. Forretningsutvikleren i henne gir seg ikke så lett. Hun leter etter hvordan hun kan trekke ut og definere informasjonen fra regnskapene som kan selges av regnskaps-



kontoret, og som er nyttig for kunden.

– Det ligger ikke noe revolusjon i dette, og lykkes vi blir det sikkert fort kopiert, men PwC Accounting har begynt med en metode. Vi legger inn en ekstra ressurs på toppen av regnskapsførselen. En revisor som kanskje yter fem til ti prosent ekstra inn i regnskapet. En rådgiver som bruker sin kompetanse i et annet spor, til å gi innspill som kan hjelpe et selskap videre. Da kan vi kna tallene grundigere og komme med nyttige innspill til kunden.

Her henter PwC Accounting revisorer fra morselskapet, med spisskompetanse på ulike bransjer. En kompetanse som vanlige regnskapskontor normalt ikke har tilgang til. I hvert fall ikke slik de er strukturert i dag.



Kunden ønsker at vi underveis skal fortelle dem hva de bør gjøre, ikke påpeke i ettertid hva de egentlig burde gjort.

– Vi besitter en enorm kompetanse som kan brukes på riktig måte og sammensetning inn i forskjellige kunders situasjoner. Og – bare så det er presisert – PwC reviderer selvsagt aldri selskaper som PwC Accounting har produsert regnskapet for. Vi har en høy etisk standard i selskapet som vi aldri går på akkord med!

To hovedoppgaver

Cook Hvaal definerer to hovedoppgaver som hun mener er sentrale i forretningsutviklingen hun arbeider med. Først gjelder det å få prosessen med selve regnskapsføringen så lean, så strømlinjeformet, som overhodet mulig. Dernest handler det om å levere flere tjenester – som kan kalles rådgivning – som kan bidra til kundens vekst.

– Men de menneskene som vi egentlig også skulle hatt i regnskapskontoret, de som har både økonomiforståelse, forretningsforståelse, bransjekompetanse og ikke minst IKT-kompetanse. Disse er det ingen skoler i Norge som utdanner ennå.

Kristijane Cook Hvaal kunne snakket lenge om dette. Om hvorfor hun ønsker å løfte regnskapet som et enda tydeligere styringsverktøy for bedriftene. Men tiden er i ferd med å renne ut for denne gang. Det er tid for å samle seg om neste punkt på møteplanen. Direktøren trekker pusten litt og slipper sola til i hele ansiktet. Den stråler så kraftig her på Oslos tak at hun til slutt blir nødt å lukke øynene for å hvile dem litt.

Kristijane Cook Hvaal ser ut som om hun drømmer.

– Jeg pleier å si at jeg må leve til jeg blir 200 år, for det er så mye jeg vil se om vi finner ut av!

Den engasjerte, opportunistiske, begeistrede, utadvendte, nysgjerrige og analytiske regnskapslederen vil i alle fall inderlig gjerne vite hvordan dette går.



Ny giv og nytt navn

Hvis du trodde at arnestedet til Økonor har mistet sin entusiasme nå som internasjonal kjempe med et nytt navn, må du tro om igjen.

– Ja, vi er nasjonal, internasjonal kan du si men vi er i aller høyeste grad lokal, det er her verdiskapningen skjer, messer Markeds- og kommunikasjonsdirektør Trine Waldahl med en så karakteristisk Økonor-entusiasme at hun nesten kommer gjennom telefonen.

Kjeden er midt i innføringen av et nytt navn, Accountor. Ny sjef for Norge er tilsatt, Øivind Kirksæter. Han har knapt kommet seg på plass i stolen, så han får vi komme tilbake til ved en senere anledning. Nå handler det om en nyutsprungen logo, et nytt navn og tingenes tilstand.

Mellomfase

Det nye navnet var i bruk fra 1. mai. Flere av kontorene har allerede byttet navn, andre kommer etter i løpet av året.

– Vi drifter to nettsider akkurat nå, både okonor.no og accountor.no. Dette er fordi skiftet til et nytt navn skjer gradvis for de mange kontorene våre. Vi kommer til å kjøre en kampanje omkring det nye navnet, forklarer Waldahl

– Det nye navnet kommer inn helt naturlig siden eierskapet har endret seg fra å være nordnorsk til å bli finsk. Men overgangen er egentlig ikke så veldig stor siden vi har hatt Accountor



ac
coun
+or™

*Her er den nye logoen til
Accountor som i løpet av året
skal erstatte Økonor.*





Group inne som en del av merkevaren helt siden 2011.

– Men Økonor-navnet står svært sterkt i Norge, og det er mange som er glad i det?

– Det er klart det knytter seg følelser til navn. Vi har vært Økonor i 26 år. Nå markerer vi at vi er en del av noe større, sier hun og utdyper:

– Vi skal være den største leverandøren av regnskaps- og rådgivningstjenester til små og mellomstore bedrifter i Norden. Det betyr at vi skal være tilstede lokalt for kundene våre, men også løse behovet til selskaper som driver i flere land. Derfor legger vi opp til et felles internasjonalt navn. Vi mister ikke omdømme eller fokus selv om vi forsterker merkevaren, vi er jo de samme menneskene med den samme lidenskapen for tall.

Syv land

Accountor er ifølge egne nettsider Nord-Europas største selskap innen økonomi og rådgivning, og har kontorer i Norge, Finland, Sverige, Danmark, Nederland, Russland og Ukraina.

– Accountor består av 2300 mennesker i syv land. Og målet er at

Trine Waldahl er kommunikasjonssjef i Accountor Norge og kommuniserer entusiastisk om endringene som er på gang i kjeden.



Vi er fordelt halvt om halvt i nord og sør, fifty-femti.

Trine Waldahl, markeds- og kommunikasjonsdirektør



merkevaren skal være lik uansett hvem du kontakter, sier Waldahl.

Ledelsen i Økonor Accountor finner vi både i Oslo og Svolvær.

– Vi er fordelt halvt om halvt i nord og sør, fifty-femti, som jeg pleier å si, ler hun.

– Så rota er fortsatt nordnorsk?

– Det er den! Det har ikke endret seg.

Etter at Accountor Group Oy kom inn som eiere for tre år siden har sentrale sjefer i Økonor sluttet og noen kontorer har brutt ut.

– Endringer skjer hele tiden, men ingen er dramatiske, mener Waldahl.

Fortsatt franchisekjede

Waldahl melder at de fremover først og fremst vil fokusere på å rekruttere nye franchisetakere, som vil ta del i det nettverket av kompetanse og teknologi som Accountor kan tilby.

– Vi er og skal fortsatt være en franchisekjede med en blanding av rene franchisetakere, heleide og deleide kontorer. Jeg tror egentlig ikke kundene er så veldig opptatt av hvem som er eiere, så lenge tjenestene fortsatt holder høy kvalitet og er tilgjengelig lokalt.

Hun er stolt over at Accountor har den beste utbredelsen av regnskapskontor i Norge. Akkurat nå har kjeden 85 kontorer ulike steder her til lands, ifølge Waldahl. Fra Kjøllefjord i nord til Kristiansand i sør. I år er det budsjettet med en omsetning på 714 millioner i Norge. Visma er omsetningsmessig større i Norge, men har bare 50 kontorer.

– For Økonor var det viktig å få nye eiere med finansielle muskler til å hjelpe oss i gang med nye teknologiske løsninger, og løsninger for generasjons-

skifte. Effektivisering og moderne teknologi gir tidsbesparelser for våre kunder. Konkurransen i markedet har tilspisset seg kraftig de senere år og setter større krav til oss som tilbydere, sier Waldahl.

Accountor Online

Accountor Solutions lanserer i disse dager Accountor Online et sky basert verktøy for moderne økonomistyring.

– Her er alt du trenger i en pakke; personlig service fra din regnskapsfører og sky basert programvare. Dette gir tidsbesparelser for våre kunder. Vi sier at dette virkelig er drømmeløsningen for alle kontrollfreaker der ute, smiler Waldahl.

Kundeundersøkelse

Nylig har Økonor / Accountor gjennomført en kundeundersøkelse og fått relativt klare svar.

– Vi har spurt 1800 kunder om hva som var viktig for dem og de tre sterkeste tilbakemeldingene var dette: At vi leverer rett og i tide, at vi har spesialister tilgjengelig i nærheten, og at vi kommuniserer klart og ofte med kundene. Vi kommer derfor til å bli mer tydelig i det vi lover våre kunder.

Likhet er mantraet.

– Målet vårt er å bli mer tydelig og lik; likhet i merkevaren, likhet i det vi lover kundene, likhet i teknologi og selvfølgelig målet om å bli en av de beste arbeidsplassene via Great Place to Work. Det er medarbeidere som er hjertet! kommer fra den entusiastiske kommunikasjonsdirektøren i Svolvær.

TIDSLINJE

1986 Økonor etableres i Svolvær som en ren nordnorsk aktør.



Logoen har Nord-Norge-kartet innebygd. Den forblir uforandret mellom 1986 og 2000.

2000 Kjeden beslutter å bli en landsdekkende kjede, og det er behov for en ny logo som ikke har like sterkt fokus på Nord-Norge.



Den nye logoen lanseres i 2000 og brukes fram til 2011.

Johan-Thomas Hegdahl ansettes som administrerende direktør. Økonor har 17 kontorer, 180 medarbeidere, og en enorm vekstambisjon.

2003 Økonor begynner å bruke Finale Systemer.

2005 Økonor har 400 medarbeidere og 43 kontorer fra Nordkapp i nord til Grimstad i sør.

2011 Økonor-kjeden har 70 kontorer og nesten 1000 medarbeidere, og kjøpes opp av fiske Accountor Group.



2014 Økonor skifter navn til Accountor og har for tiden 85 kontorer i Norge.



Setter nye spor

Med nye lokaler, nyfusjonert firma og nytt firmanavn mener Asle Hindenes at det skal kunne gå an å sette nye, sterke spor i regnskapsbransjen.

NARFs forrige styreformann har hatt nok å henge fingrene i etter at han fikk avløsning av Johan Thomas Hegdahl. Selv om Asle Hindenes betegner seg selv om en begeistret vanderer, har det i det siste året vært mange nye veier å gå.

Vi skal innom hvorfor han nylig har fusjonert og doblet størrelsen på firmaet sitt. At han litt urolig har betraktet utviklingen i Økonor, og utfordringene som oppstod da den store entreprenøren bak det nye 3700 kvadratmeter store forretningsbygget de nettopp har flyttet inn i, gikk dun-drende konkurs.

– Vi var heldigvis ikke inne i bygget på eiersiden. Vi vurderte det, men lot være. I ettertid viste jo det seg å ikke være så dumt, sier den daglege leiaren, som det står presisert på visittkortet hans. Glimtet i øyet er på plass. Humor og godt arbeidsmiljø har ved siden av sterke resultater og god kompetanse gitt Økonor Nordhordland både lokal næringslivsheder og nasjonal anerkjennelse som årets Økonor-kontor i 2011.

Negativ overraskelse

Han viser rundt i det nye kontorbygget. Økonor Nordhordland – nå snart Accountor Group Nordhordland – beslaglegger 700 kvadrat i første etasje, resten er et tomt ekko. Her er veldig god plass.

– Dere kan få se «Grieghallen», som jeg kaller kantina her, humrer Hindenes.

Og akustikken er slett ikke verst i toppetasjen, under det kuppel-liknende kantinetaket. Veggene er kun glass både mot nord, øst og sør, og har brukbar utsikt til Hagelsundbrua og indre farlei nordover.

– Bygget er ferdigstilt nå i disse dager. Vi tror det kan bli et attraktivt næringsbygg.

Det var det overhodet ikke da Hindenes og hans 28 kolleger skulle flytte inn.

– Konkursen kom tre måneder før bygget skulle være ferdig. Entreprenøren skulle selv ha store deler av arealene, og det var fortsatt mye som manglet her. Vi ble sittende tre





« måneder på overtid i de gamle lokalene, og måtte selv jobbe for å få på plass nye håndverkere som kunne gjøre dette ferdig.

Men han klager ikke. Sammenliknet med det faktum at over 200 ansatte i det lokale entreprenørfirmaet mistet jobben over natten, har han ingenting å klage over. I Knarvik, som er regionsenter for Lindås og seks andre omkringliggende kommuner, fulgte det faktisk en liten tsunami av ettervirkninger da den store arbeidsplassen knakk sammen.

– Heldigvis etterlot de seg jo mange uferdige prosjekter, slik at det ga grobunn for mange nye håndverkerbedrifter til å starte opp, men slike hendelser er alltid krevende, konstaterer Hindenes.

Kansellerer Økonor-logoen

I de nyinnflyttede regnskapslokalene er det til en viss grad fortsatt plastposenes og flytteeskenes tid. Advarende striper med blå tape er klistret på de mange glassveggene inn til kontorene, slik at ingen skal fly inn i dem. Her skal det opp ny profil. Men det som kunne vært metervis av Økonor-folie måtte akutt kanselleres. Plutselig forsvinner et av Norges sterkeste merkevarenavn på regnskapssiden.

– Det er forståelig at Accountor Group vil brande konsernet likt i alle land. Men vi er jo glad i Økonor-navnet som både står for økonomi, nord og Nordhordaland, smiler Hindenes.

De satser på å være omprofilert til Accountor i løpet av september i år, noe som også er satt som frist av kjeden. Men har likevel hengt opp nye Økonor-skilt utendørs, rett og slett for at folk skal klare å finne fram.

– Det sies jo at folk har lettere for å huske det nye navnet når det er et kjent merkevarenavn som byttes om. Og vi har jo en gradvis overgang siden vi har hett Økonor Accountor Group en stund nå.

Han smiler igjen. Vi må snakke litt mer om Økonor.



Det sies jo at folk har lettere for å huske det nye navnet når det er et kjent merkevarenavn som byttes om.

Fremtidstro

– Jeg tror det tok en stund før finnene forsto at deltakerne i en franchisekjede ikke er en saueflokk som godtar alt som skjer og gjør det de får beskjed om. Men de har skjönt det nå. Vi hadde senest sist uke et veldig flott ledermøte, og kom tilbake full av fremtidstro.



Økonor Nordhordaland har doblet sin størrelse det siste året, og de ansatte har nettopp flyttet sammen i felles lokaler.

Dette går de for. Og det gjør de 100 prosent.

– Har det egentlig vært aktuelt for dere å forlate Økonor?

– Nei. Vi er midt inne i en fireårs-kontrakt, og har ikke hatt det oppe til vurdering. Jeg har vært veldig fornøyd med det Økonor har kunnet tilby. Spesielt lederforumene har vært både

nyttige og inspirerende. Vi har gode stordriftsavtaler og merker at det er lettere å rekruttere ansatte som en del av en kjede med tilgang til større fag-miljø. Når det gjelder IKT er vi i front. Finnene er gode på programvare.

Men han erkjenner at det har vært en del usikkerhet omkring kjeden etter at det finskeide konsernet Accountor

Group kjøpte hele Økonor. Både ved at sentrale Økonor-ledere har forlatt, og at også flere av franchisekontorene har brutt ut.

– Men ikke noe som har plaget oss i det daglige. Nå har Accountor kjøpt og kjøper stadig opp nye kontorer, så kjeden står like sterkt som før her til lands, mener Hindenes.





« Samfunnsaktør

Apropos her til lands, så har Hindenes fortsatt helikopterblikket intakt fra tiden i NARF-styret. Her fikk han delta også på det internasjonale plan, og fikk se hvilken viktig samfunnsaktør den norske regnskapsbransjen er.

– På mange måter er bransjen en kommunikasjonskanal og demper av konflikter mellom det offentlige og småbedriftsmarkedet. Så lenge næringslivet gjør en kjempejobb for Staten i å kreve inn skatter og avgifter, og vi har et komplisert samfunn med et komplisert lovverk, er det behov for sanne som oss lenge ennå, sier han. Han mener NARF og Sandra Riise er å takke for at bransjen er blitt en så sterk og selvstendig aktør her til lands. I motsetning til hva den er i våre naboland.



Vi har en veldig interessant portefølje som de som driver med inkasso og forsikring gjerne vil ha tilgang til.

At bransjen i Norge nå er attraktiv for oppkjøp –spesielt av bankene – skjønner han veldig godt.

– Vi har en veldig interessant portefølje som de som driver med inkasso og forsikring gjerne vil ha tilgang til. Stadig flere ønsker samordnede tjenester, derfor er regnskapskontoret et godt utgangspunkt for å koordinere flere oppgaver.

Han vet mange fortsatt ikke har kapasitet til å tilby så mange nye tjenester.

– Når det gjelder selve regnskapsførselen vil et komplisert norsk regelverk sikre oss mye arbeid lenge ennå. Men det betyr ikke at vi kan la være å skaffe oss spisskompetanse på områder vi tradisjonelt ikke har fokusert på.

I Økonor Hordaland har de pekt ut fire tjenesteområder hvor de skal være ekstra gode.



Asle Hindenes har utsikt til Hagelsundbrua og hurtigruteleia.

– Det første er strategisk rådgivning og styrekompetanse, så er det selvsagt regnskap, skatt og avgift, det neste er IKT. Vi må være gode på IKT. Her vil vi stadig utfordres, også av IT-firma. Jeg frykter andre enn oss får transaksjonene etter hvert som regelverket forenkles og det kommer nye selvbetjeningsløsninger på nett. Siste hovedområde som vi skal levere tjenester i er HR-produkter. For eksempel personaladministrasjon, lønnskjøring, kontakt med NAV og vedlikehold av ulike register. Her vet

jeg at mange sliter med kapasiteten og kan ha behov for hjelp.

Allerede leverer Økonor Hordaland tjenester i alle fire kategorier, men sjefen tror det er mulig å selge inn mange flere tjenester innen disse fire kategoriene, enn det både de og resten av bransjen er i gang med i dag.

Bygger kompetanse

Økonor Nordhordland har begynt en prosess hvor de kartlegger eksisterende kompetanse og finner ut hvem

som har eller vil skaffe seg ytterligere spisskompetanse innenfor de ulike fire satsingsområdene.

Siste ansatte har lang erfaring som rådgiver i KPMG. Hindenes ser at de er attraktive når de en sjelden gang har behov for å rekruttere.

– Vi må jo gjøre noe rett i forhold til arbeidsmiljø. Siden 2001 er det bare to ansatte som har sluttet – i tillegg til to som har gått av med pensjon.

1. mars var det nøyaktig ett år siden fusjonen mellom Økonor Nordhordland som var det største, og Credex Økonomi som var det nest største regnskapskontoret i Nordhordland. Fram til nå har bedriften hatt tre ulike avdelinger. De kjenner alle på begeistringen over å endelig være alle på ett sted, samordne systemene, hente ut synergiene og harmonisere arbeidsmetodene.

Sjefen sjøl er likevel spent på årets resultat. Fra å være vant til å gå flere millioner i pluss, er han i år fornøyd om de går i null. Det har vært så mange uforutsette utgiftene knyttet til de nye kontorlokalene. Lønnsomhet er noe

Hindenes alltid har fokus på, og han registrerer med tilfredshet at Accountor har en ny måte å tenke på i forhold til prisingen i bransjen. Han bekrefter at bransjen totalt sett må bli mer lønnsom om den skal bli en troverdig rådgiver for økt lønnsomhet.

– Det har nok vært flere samaritaner enn kremmere i denne bransjen. Du må for øvrig gjerne være samaritan, men du må ta deg betalt for den jobben du gjør. Kan du ikke det kan du heller ikke gi råd om hvordan kunden din skal drive mer lønnsomt.

– *Hvordan unngå å sitte med risikoen for å gi råd som feiler?*

– Vi må uansett holde oss innenfor det forsikringen vår dekker. Og vi skal ikke gi råd om beslutning. Vi skal frem-skatte informasjon nok slik at styret og ledelsen hos kunden vår har et godt beslutningsgrunnlag.

– Min definisjon av rådgivning er å selge råd som skaper verdi for kunden. Mange har drevet med

denne rådgivningen lenge, uten å definere den som det. I en undersøkelse for noen år tilbake svarte 30 prosent av kundene at de følte at de fikk rådgivning, mens bare 19 prosent av de involverte regnskapskontorene mente at de drev med rådgivning.

Ett godt råd tar Hindenes ingenting for å gi: Kom deg ut i fjellet! Om et par timer skal han ut på ny vandring. Det er på fjellet han trives aller best. Får han en mulighet forsvinner han dit. På direktørkontoret finnes minner fra fjellturer i land som Grønland, Peru og Kenya.

– Akkurat nå er vi litt ekstra flinke her på kontoret til å gjøre ting sammen for å bli enda bedre kjent. Så jeg skal på en liten fjelltur med gjengen her.

Det gleder han seg til.

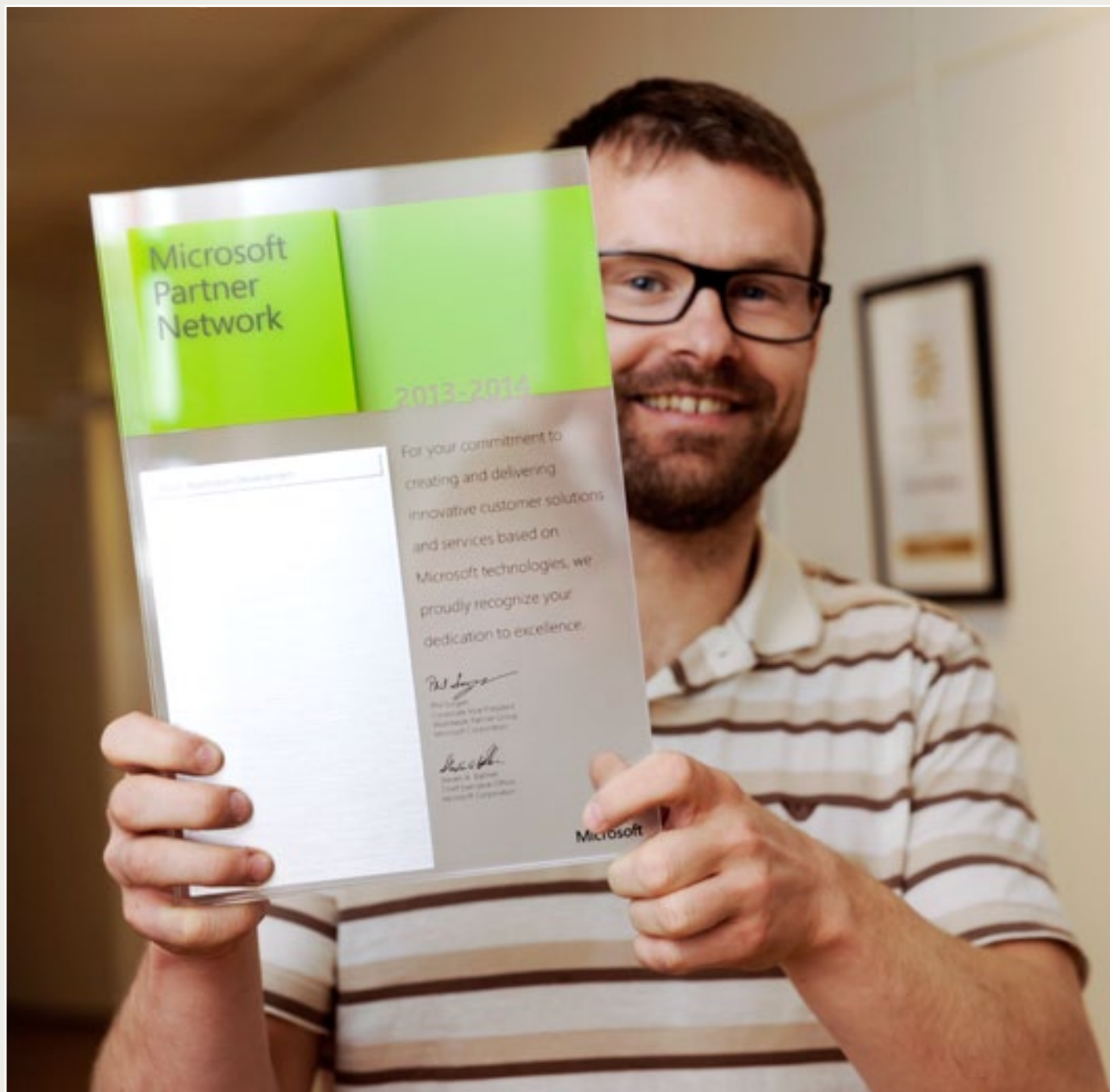


Akkurat nå er vi litt ekstra flinke her på kontoret til å gjøre ting sammen for å bli enda bedre kjent. Så jeg skal på en liten fjelltur med gjengen her



På Asle Hindenes sitt kontor er det mange minner fra hans store hobby: Fjellturer.

Sertifisert som Silver



Rune Pedersen er fornøyd med sertifiseringen – og de mulighetene dette gir.

«Godkjent»-stempleet fra Microsoft bidrar både markedsmessig og til den fremtidige utviklingen.

Administrerende direktør Eivind Simonsen er ikke et sekund i tvil om at det får betydning også markedsmessig at Finale er blitt sertifisert som Microsoft Silver Partner.

– All form for anerkjennelse utenfra er positivt! Hvor stor effekten av anerkjennelsen er, avhenger jo av hvor høyt slik sertifisering henger, sier han.

Partner



Tilgang på verktøy

Han har registrert at mange IT-selskaper bruker Silver partner-sertifiseringen aktivt i sin markedsføring, men er usikker på om Finale kommer til å



Eivind Simonsen mener anerkjennelse får betydning også markedsmessig.

gjøre dette. I mellomtiden er utvikler Rune Pedersen mest av alt opptatt av hvordan sertifiseringen kan bidra i det videre arbeidet med produktene til Finale.

– Den viktigste praktiske betydningen for oss, vil bestå i at vi får tilgang på flere Microsoft-lisenser. Det vil bli viktig i den videre produktutviklingen, og ikke minst gjelder dette arbeidet vårt med å gjøre cloud-prosjektet vårt så godt som mulig. Internt føler vi trygghet for at vi får de beste verktøyene tilgjengelig, og det er klart: Dette skaper jo i sin tur også trygghet for kundene våre, sier han.

– Er sertifiseringen som «Silver Partner» høythengende?

– Det vet jeg ikke om jeg kan fastslå kategorisk. Men prosessen for å skaffe seg denne er ganske omfattende, sier han.

Mennesker og produkter

Veien frem til diplommet omfatter både mennesker og produkter.

– Vi har gjennomgått en prosess der vi har blitt testet på våre kunnskaper

om Microsoft. Ikke alle i Finale har gjennomgått denne testen, men flere enn hva som kreves for å tilfredsstille sertifiseringen, har gjennomgått dette, forklarer han.

I tillegg til dette har Microsoft

gjennomgått programmene, for å avgjøre om produktene holder standardene Microsoft setter. Produktet som ble gjennomgått var Finale Skatt.

– Var det noen spesiell grunn til at akkurat dette produktet ble valgt?

– Nei, egentlig ikke, utover at dette var det programmet som var enklest å gjennomføre testen på. I prinsippet kunne vi gjennomført testen på hvilket som helst av programmene våre, for når vi har fått godkjenning på ett, så vet vi at også de andre holder samme nivå kvalitetsmessig.

– Kan det likevel være aktuelt å gjennomføre testen på andre programmer?

– Det har vi ikke tatt stilling til. Men når den endelige cloud-versjonen vår er «ute», kan det være aktuelt med en separat sertifisering av denne, mener Rune Pedersen.



B



Returadresse:
Finale Systemer as
Postboks 2207, 9268 Tromsø

Økonomisk styring og kontroll. Punktum.



(GITT BILDE) Foto: Michael Børresen



Finales 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
Finales programmer send
kodeord **Finale** til

26112

eller send e-post til
firmapost@finale.no

Finale Systemer as

Tlf.: 4000 2215

e-post: firmapost@finale.no

SMS Finale til 26112

www.finale.no