

«VI ER REGNSKAPS-
FØRER FOR ALLE
TYPER STJERNER
– STORE SOM SMÅ»

ERLEND VESTERAAS
SIDE 8

REGNSKAPSFØREREN

HELE NORGES ØKONOMISJEF

- LA REGNSKAPSFØREREN TA LØNN OG HR [SIDE 16](#)
- MANGFOLDsledelse gir resultater [SIDE 18](#)
- HVA BETYR BÆREKRAFTSRAPPORTERING FOR DEG? [SIDE 32](#)

BLI EN MAESTRO I ÅRSOPPGJØR!



Er du en regnskapsfører eller revisor?
Da vet du sikkert at det har kommet en
ny standard for skattemelding.



Velg et komplett, brukervennlig og
fleksibelt årsoppgjørssystem fra Maestro

Nye regler for arbeidsavtaler, sa du?

Med Sticos Oppslag har du alltid
oppdatert regelverk, dokumenter og
avtalemaler lett tilgjengelig.

SCAN OG LES MER



 sticos



Rune Aale-Hansen, administrerende direktør i Regnskap Norge.

Foto: CF-Wesenberg/kolonihaven.no

En applaus til de små som leverer stort

De innoverer, de tar sjanser, de ansetter og de skaper verdier. Små og mellomstore bedrifter er motoren i norsk næringsliv.

Mange forbinder norsk næringsliv med store selskaper som Equinor, Norsk Hydro, Statkraft, Aker BP, NorgesGruppen, DNB og Telenor.

Men norsk næringsliv består faktisk av 656 410 bedrifter, og hele 99 % av disse faller inn under kategorien små og mellomstore bedrifter (SMB).

Motoren i norsk næringsliv

Bedrifter med under 100 ansatte betegnes som SMBer. De små har 1-20 ansatte og de mellomstore 21-100.

Disse bedriftene skaper enorme verdier. Faktisk står de, ifølge NHO, for 44 % av verdiskapingen fra norske bedrifter. Det tilsvarer hele 700 milliarder kroner! Dessuten bemanner SMBene 47 % av de ansatte i norsk næringsliv.

SMBene er uten tvil motoren i norsk næringsliv. De fortjener ros, støtte og oppmuntring og, ikke minst, stabile og forutsigbare rammebetingelser.

Krevende å være liten bedrift

Det er krevende å drive bedrift i dag. Urolige tider og høye kostnader tærer på virksomheter som nettopp har reist seg etter en global pandemi. I tillegg har regjeringen de siste årene økt skattekostnadene betydelig.

Ikke overraskende fortsetter konkursene å øke. Antallet konkurser i 2023 var langt høyere enn året før. Vi frykter at trenden fortsetter i 2024.

Regnskap Norge er spesielt bekymret for de små og mellomstore bedriftene hvor ressursene og marginene er presset.

Nå må myndighetene på banen. Mer enn noensinne er det viktig å redusere administrative byrder og ikke påføre næringslivet nye kostbare rapporteringsoppgaver.

Spar tid, få bedre økonomi og reduser risiko

I tøffe tider har virksomhetene behov for tryggheten regnskapsfører gir.

Regnskapsføreren sikrer lønnsomhet, vekst og effektiv drift, og lar deg som bedriftseier bruke mer tid på kjernevirksomheten og mindre på administrasjon.

Ved å engasjere en regnskapsfører kan SMBene konsentrere seg om det som gjør dem unike: Verdiskaping, innovasjon, fleksibilitet, omstilling og mangfold.

Regnskap Norge heier på Norges små og mellomstore bedrifter og jobber for å gjøre hverdagen deres enklere.

Rune Aale-Hansen

Rune Aale-Hansen

Administrerende direktør i Regnskap Norge

«**SMBENE ER UTEN TVIL MOTOREN I NORSK NÆRINGS LIV. DE FORTJENER ROS, STØTTE OG OPPMUNTRING.**»



Statsminister Torps vei 1A | 1738 Borgenhaugen
www.markedsmedia.no



prosjektledelse og salg:
tekst:
grafisk form:

Torgeir Dahl, Bent Omdal
Jan Kristian Bråthe Sjøli
Kjell Jørgen Holbye
Jessica Nyström

forsidefoto:
trykk:
korrektur:

Kristin Svorte
Polaris Trykk
Kristin Dahl

VIL DU BLI SYNLIG I RIKSMEDIA, KONTAKT BENT OMDAL PÅ 412 89 777/BENT@MARKEDSMEDIA.NO

Fordelsavtalen alle regnskapsførere bør kjenne til



Christian Engeskaug (tv) og Audun Slettemark Tenden i Regnskap Norge har fremforhandlet en god fordelsavtale med Kreditor for innkreving og inkasso. Avtalen gir deg som regnskapsfører svært gunstige betingelser – til fordel for dine kunder.

Enklere, raskere, rimeligere: Det har aldri vært enklere og mer attraktivt for regnskapsførere å bistå kundene med inkasso – takket være en eksklusiv avtale mellom Regnskap Norge og Kreditor.

Det er dyrt å være «banken» til kunder som ikke gjør opp for seg. Det kan tære på likviditet som kunne vært benyttet til for eksempel lønn og investeringer.

– Oppfølging av utestående fordringer er en stor og viktig oppgave for regnskapsførere, men i en hektisk hverdag kan det være krevende. Tilgang til en profesjonell og velrennomert inkassopartner gir både trygghet og tyngde.

Det sier Christian Engeskaug, direktør for økonomi, medlemsservice og medlemsrekruttering i Regnskap Norge. Sammen med sin kollega Audun Slettemark Tenden har han fremforhandlet en svært god avtale for innkreving med Kreditor.

Svært gunstige betingelser: Provisjonen er på nivå med det som ellers bare tilbys større inkassokunder. Knappt noen regnskapsførere og deres kunder vil kunne få tilsvarende betingelser utenfor fordelsavtalen.

– Sammen er vi sterke. Forhandlingsmakten til Regnskap Norge har gjort oss i stand til å fremforhandle eksklusive avtaler med svært gunstige betingelser, sier Engeskaug.

Regnskapsførere som bruker Kreditor, opplever ikke bare at innkrevingen profesjonaliseres, og at faktisk kredittid reduseres. De opplever også at det frigjør mer tid til fakturering og rådgivning av regnskapskunder.

– I tillegg til gode økonomiske betingelser, er tilbudet enkelt å ta i bruk. Regnskapsførere kan aktivere samarbeidet direkte fra åtte ulike regnskapssystemer, og forfalte krav overføres enkelt til Kreditor med et par museklikk, forteller Engeskaug.



Vegard Urstad Aakervik er ansvarlig for Kreditors kunder i regnskapsbransjen. Han sier at kundene setter pris på at innkrevingen profesjonaliseres og faktisk kredittid går ned. Samtidig frigjøres tid til rådgivning av regnskapskunder.



Les mer og kom i gang på våre nettsider.



Spørsmål om innholdet i bilaget kan rettes til:

Lene N. Sundalskleiv
seniorrådgiver kommunikasjon
lene@regnskapnorge.no
post@regnskapnorge.no
www.regnskapnorge.no



Tett kontakt med regnskapsfører – alfa og omega i vanskelige tider

Etter Covid-pandemien og etterfølgende krig og inflasjon, sliter flere bedrifter enn på lenge. Det ble åpnet 4517 konkurser i 2023, ifølge SSB. Det er en økning på hele 22 prosent fra året før – og utviklingen ser ut til å fortsette inn i 2024. – Da er det ekstra viktig å ha regnskapsfører med på laget, sier daglig leder Linda Brennbakk i Hattfjelldal Regnskapskontor AS.



Daglig leder Linda Brennbakk i Hattfjelldal Regnskapskontor.

Foto: Privat

Selv om myndighetene iverksatte flere tiltak for å hjelpe næringslivet over den verste kneika da Corona-pandemien slo inn, har ettervirkningene i form av inflasjon, dyrtid og flere renteopp ganger påvirket folks handlemønster. Det gjør at flere næringer nå sliter mer enn vanlig, noe Linda Brennbakk ser i sin egen kundemasse.

– Det gjelder særlig bransjer som retter seg mot forbrukermarkedet, men med typiske «overskuddsvarer» som pynteting, gardiner, sengetøy og den slags artikler, sier Brennbakk.

– Det er nok et uttrykk for at folk har mindre penger mellom hendene til å bruke på ting som ikke er helt nødvendige i dagliglivet, sier hun, og understreker at hennes synspunkter er basert på det hun observerer til daglig.

– Jeg har ikke noen statistikk akkurat, men som regnskapsfører danner man seg et inntrykk, sier Brennbakk, som fra kontoret i Hattfjelldal helt sør i Nordland har kunder over hele Norge.

– Et annet område der det er klart mindre «fart», er i fritidsboligmarkedet. Der var det mange som kjøpte under pandemien, men utviklingen i økonomien har gjort dette markedet mye tregere, sier hun.

Brennbakk tror det fortsatt er mye skam og fortvilelse knyttet til det å slite økonomisk. Ofte kan det dreie seg om bedrifter

som har vært i familier i generasjoner, sier hun, der eierne risikerer å se en lang familietradisjon gå tapt.

– Det er lett å sette på seg skylappene når ting begynner å butte imot, og mange kommer til regnskapsfører altfor sent, sier Brennbakk.

– Det de kanskje ikke tenker på, er at vi allerede har alle tallene og vet hvordan situasjonen er. Regnskapsfører kan bidra med råd og veiledning – fordelene er at regnskapsføreren kjenner bedriften godt fra før av, understreker Brennbakk.

Selv kom hun til regnskapsbransjen fra Skatteetaten i 1998. I 2003 kjøpte hun bedriften hun jobbet i, og i dag er hun daglig leder og eier av Hattfjelldal Regnskap. Forholdet mellom regnskapsforetak og kunde har alltid interessert henne, og i 2004 og 2005 var hun med på et offentlig støttet tiltak via Innovasjon Norge der coaching ble benyttet for å hjelpe småbedrifter til å nå sine mål.

I 2005 la NHH fram en forskningsrapport som viser at både kompetansen og verdiskapningen kan økes med bruk av regnskapsførere som strategiske rådgivere.

– Småbedrifter sliter med å fornye og øke kompetansen, og de har verken tid eller ressurser til å legge strategier. Eksterne konsulenttjenester er ofte dyre, og ifølge forskningsrapporten, er nøkkelen for disse bedriftene å bruke regnskapsføreren som strategisk rådgiver, sier Brennbakk.

– Det har kanskje ikke skjedd så mye etter det, selv om stadig flere regnskapsforetak satser på å utvide virksomheten med rådgivningstjenester overfor kundene, legger hun til.

– Men mange ser på regnskapsføreren som en som er der for å utføre lovpålagte oppgaver og tenker ikke over at vi kan være til hjelp på mange måter.

Regnskapsføreren kan nemlig være en stor ressurs for bedrifter som ikke har ressurser til å holde seg med en egen økonomiavdeling. – Det å drive med regnskapsføring er egentlig veldig mye mer enn å produsere et regnskap, sier Brennbakk.

– Vi kan også tolke regnskapet og formidle det til kundene våre, og på den måten kan negative signaler fanges opp mye tidligere. Når kontoen først er tom, er det ofte for sent, så her er det viktig å henvende seg til regnskapsfører så snart som mulig dersom man ser en uheldig utvikling, understreker hun.

– Det blir nesten som med sykdom. Har du koldbrann i foten, må den behandles før den sprer seg til resten av beinet, sier hun.

Kanskje er det også slik at regnskapsfører kan bli flinkere til å jobbe proaktivt med kundene? spør Brennbakk retorisk.

– Det kan nok hende at vi på vår side også kunne blitt flinkere til å ta kontakt dersom vi ser at varsellampene skifter til gult, poengterer hun.

– Som så mange andre blir også vi sugd

inn i en travel hverdag, og det kan nok hende at også regnskapsførere forholder seg mer passive enn de strengt tatt kunne vært på grunn av ressursmangel, påpeker hun.

– Uansett er det uheldig at den brede kompetansen regnskapsføreren besitter – både generelt og om den enkelte regnskapskunden – ikke blir utnyttet bedre. Her er det et stort potensial for verdiskaping og effektivisering av driften som går tapt, både for samfunnet og enkeltkunder. Regnskapsføreren er etter min mening en viktig og avgjørende brikke for at småbedrifter skal kunne lykkes med å nå sine strategiske mål, sier hun avslutningsvis.

«DET ER LETT Å SETTE PÅ SEG SKYLAPPENE NÅR TING BEGYNNER Å BUTTE IMOT, OG MANGE KOMMER TIL REGNSKAPSFØRER ALTFOR SENT.»



Erlend Vesteraas er selv bassist, og holder orden på artistenes økonomi.

Foto: Kjell Jørgen Holbye.

Regnskapsfører for små og store stjerner

Karpe, Girl in Red og Alan Walker – dette er noen av artistene som bruker Gerhard og Sønn som regnskapsfører. – Gerhard & sønn er regnskapsforetaket som er spesialisert seg på kulturbransjen, forteller daglig leder Erlend Vesteraas, som selv er bassist med utdanning fra Norges musikkhøgskole.

55 ansatte i Oslo, Trondheim og Oppdal sørger for at musikere, film-skapere, fotografer, designere og andre kreative sjeler holder orden på sysakene. Vesteraas forteller at det er mindre krevende enn mange kanskje tror.

- Vi ser stadig sjeldnere at kunder kommer med kvitteringer i en pose noen dager før årsoppgjør og skattemelding, sier han.
- Artister og folk i kreative yrker tar jobben sin på største alvor, og det inkluderer å holde orden på økonomien. Ofte er jo dette folk som satsar alt på sin kunst og har forlatt trygge jobber og en sikker inntekt. Da blir innstillingen veldig seriøs, sier han.
- I dag er alt digitalt og skybasert. Bilag kan skannes med en gang.
- Ved kontantkjøp er det bare å ta bilde av kvitteringen der og da. Så er det gjort, og man trenger ikke å tenke mer på det, sier Vesteraas.

Tett oppfølging

Som regnskapsførere og rådgivere arbeider Gerhard og Sønn bredt med kundene sine. Løpende bokføring er én ting, men foretaket er også rådgivere når det gjelder budsjettering, valg av selskapsform, komplekse

mva-forhold og så videre.

– Musikere og kulturarbeidere har ofte mange inntektsstrømmer – det kan være royalty, inntekter fra konserter og salg av merchandise – som ofte skal behandles forskjellig, både med hensyn til mva. og skatt, sier Vesteraas.

Det samme gjelder film-skapere og produksjonsselskaper, som i mange tilfeller må operere med ulike rapporteringer i forbindelse med tilskudd og støtteordninger.

– Regnskap føres i henhold til norsk kontoplan, mens for eksempel Norsk Film-institutt har sitt eget system som rapporteringen må tilpasses til. Hver bransje har sine egne regler og utfordringer, og vi har oversikten. Det er det som er jobben vår, sier Vesteraas.

Men relasjonen går ofte ut over kun tall og kvitteringer. Medarbeiderne hos Gerhard og Sønn er interessert i klientenes arbeid, og foretaket legger vekt på tett oppfølging og dialog.

Sparringpartner

– Det er jo tall vi selger, men samtidig er vi opptatt av å kunne være en sparringpartner utover det rent økonomiske, sier Vesteraas.

– Vi er jo ofte i de samme miljøene som

klientene våre, møtes på konserter, festivaler eller andre steder. Flere ansatte i Gerhard og Sønn har selv erfaring fra musikkbransjen så vi føler at vi har en forståelse av hva kundene våre er opptatt av, og det bidrar selvsagt til å etablere en relasjon som er mer enn bare regnskap. Vi prøver å snakke om andre ting enn manglende taxikvitteringer, for å si det sånn, sier han.

Selv om Gerhard og Sønn har spesialisert seg på kreative yrker og kulturbransjen, representerer klientmassen mange forskjellige behov. Både størrelse og kompleksitet varierer enormt.

– Her går det fra nærmest ukentlige møter til årsbasert oppfølging. Behovene er forskjellige, og vi er opptatt av å tilpasse vårt grensesnitt til kunden, sier Vesteraas.

– Vi er regnskapsfører for alle typer stjerner – store som små.

Vær tidlig ute

Han har noen gode råd til alle som skal prøve seg i et kreativt yrke og ta spranget over i egen virksomhet.

– Ta tidlig kontakt med en regnskapsfører og ha ham eller henne med på laget fra dag én. Det er mye, mye lettere å sørge for at alt blir riktig fra første stund enn å redde stumpene dersom ting har skidd ut. Det er

en veldig god investering for fremtiden til virksomheten, understreker han.

Aktiv musiker

Selv har Vesteraas altså bakgrunn som musikkterapeut og bassist – men valgte regnskap like etter endt utdanning. Han har jobbet i Gerhard og Sønn siden 2016, men har ikke lagt bassen på hylla av den grunn.

– Jeg er med i ulike prosjekter og spiller blant annet i bandet Konradsen, som er aktuell med ny skive nå. Så jeg gleder meg til noen uker med musikk og scene – det blir jeg nok aldri lei av, sier Erlend Vesteraas avslutningsvis.

**«VI ER
REGNSKAPSFØRER
FOR ALLE TYPER
STJERNER – STORE
SOM SMÅ.»**

Hele bilaget er utgitt av Regnskap Norge



Etter sammenslåingen av ØkoRåd Gruppen AS og Vekstra AS er Norges største franchise innen regnskap og rådgivning et faktum.

Foto: Rune Dahl

ØkoRåd og Vekstra AS går fra forlovelse til ekteskap: Sterkere fagmiljø i landets største franchisekjede for regnskaps- og rådgivningstjenester

– Nå er sammenslåingen stadfestet, og vi gleder oss over å kunne bli en enda sterkere lokal partner. Nå kan vi sammen bidra til vekst og verdiskaping hos våre kunder.

Det sier Trond Brenden, administrerende direktør, og Geir-Arne Mathisen, direktør marked og forretningsutvikling i ØkoRåd som blir den nye merkevaren og ansiktet utad. Alle kontorene blir en del av ØkoRåd – Vekstra Gruppen AS.

Den lokale forankringen har vært viktig i begge de tidligere selskapene, og Mathisen og Brenden presiserer at de lokale kontorene forblir lokalt eid og styrt som før.

– Dette skal være en videreføring av både kompetansen og felles ressurser. Den lokale tilknytningen skal bevares, og vi skal fremdeles være tett på kundene våre. Den store forskjellen blir tilgangen til et enda sterkere fagmiljø, sier Brenden fornøyd.

Mathisen kunne ikke vært mer enig.

Beslutningen om felles merkevare er et resultat av grundige vurderinger og en felles visjon som har blitt formet gjennom to års samarbeid.

– Sammenslåingen, eller giftemålet som vi liker å kalle det, kommer helt klart kundene til gode. Gjennom ett års forlovelse har vi funnet ut at vi passer godt sammen. Vi har nå et kollegium med stor bredde i kompetanse innenfor alle forskjellige bransjer og spesielt innenfor primærnæringene landbruk og fiske. Det betyr en helhetlig tilnærming til kundeservice og

ekspertise, samtidig som den unike lokale tilstedeværelsen og nærheten til kundene opprettholdes.

ØkoRåd har alltid satt lokalt eierskap, lokal styring og nærhet til markedet og kundene først.

– Våre regnskapsførere har hode for tall og hjerte for kunden, sier Brenden. Han understreker at alle partnere har en forpliktelse om fortsatt å sette kundens behov først.

– Som ØkoRåd- medlem forplikter våre partnere seg til å fortsette og jobbe målrettet for å hjelpe bedrifter med å oppnå sine økonomiske mål og realisere sine muligheter i sitt lokale marked.

Dette betyr at hver eneste bedrift som velger ØkoRåd som sin regnskaps- og rådgivnings-partner, nå blir en del av et spennende, nytt kapittel i ØkoRåd og Vekstra's historie.

– Våre kunder skal alltid være trygge på at de får en dedikert rådgiver som forstår deres ulike behov og utfordringer. Vi ser fram til å bidra til at dette ekteskapet vil styrke næringsliv og lokalsamfunn over hele landet, og bidra til økt vekst og utvikling for våre kunder; sier Geir-Arne Mathisen.

I likhet med kollega Trond Brenden har han stor tro på at de som driver lokale kontorer og som har bygget

opp sin virksomhet, skal fortsette med det. Men nå under en sterk og felles landsdekkende merkevare og med flere ressurser tilgjengelig.

– Partnere i ØkoRåd vil ha stor nytte av å tilhøre et større og landsdekkende kompetansemiljø. Det å ha et mangfold av ledere med bred spisskompetanse innenfor ulike bransjer og problemstillinger, tilfører merverdi i kundeforholdet.

– Vi ønsker å skape utviklingsmuligheter for våre ansatte og spennende muligheter for de som søker jobb i ØkoRåd. I tillegg kan de velge hvor i landet de ønsker å jobbe, avslutter Mathisen.

Dette er ØkoRåd

- Norges største franchisekjede
- Lokalisert på 72 plasser fordelt på 5 regioner i Norge
- 540 ansatte
- 550 mill. i samlet omsetning
- Hovedkontor på Hamar

Noen av våre viktigste samarbeidspartnere:



Saga KL – kjeden for de lokaleide regnskapskontorene

– I år ser jeg spesielt frem til å arrangere medarbeidersamling for alle regnskapsbyråene i kjeden, smiler Runar Vinjevoll – administrerende direktør i Saga KL.

Mye har skjedd det siste året. Saga KL har bl.a. tilknyttet seg 9 nye medlemsbyråer i 2023 og teller dermed 30 ulike selskaper fordelt på 50 lokasjoner.

– Derfor blir det ekstra stas å samle de 500 medarbeiderne til en 3-dagers sosial og faglig samling ved Gardermoen. Dagene skal brukes til å dele kompetanse, erfaringer og for å bli bedre kjent med hverandre, fortsetter Vinjevoll.

Saga KL ble etablert i 2003. Franchisekjeden er medlemseid av lokalt eide regnskapsbyråer, og leverer konsulenttjenester til

bedrifter i alle bransjer og størrelser. Konsulenttjenestene befatter regnskapsføring, HR-tjenester, IT-tjenester og økonomi-rådgivning. I Saga KL kan regnskapskontorene bevare sin lokale identitet. Dermed er dette kjeden for de som ikke ønsker å «bli tredd på en fremmed drakt».

Godt samarbeid styrker konkurranseevnen

– Viktigst for oss er å være en støttespiller for de lokale eierne og lederne, som selv gjør sine vurderinger og tar sine beslutninger. Saga KL samler disse dyktige lederne og medarbeiderne

til en større samarbeidende enhet, forteller Vinjevoll. Ved å legge til rette for godt samarbeid og innovasjon skal hvert enkelt medlemsbyrå, samt kjeden, fortsette å være konkurransedyktig i fremtiden.

– Som ledelse er vi tett på, og opptatt av å ha «åpne dører» for spørsmål og innspill. Bak teknologi og tall er vi alle en gjeng dyktige mennesker som utfører en viktig jobb for våre kunder. Det å bevare de folkelige verdiene er viktig og skal skinne gjennom fra oss, medlemsbyråene og ut til kundene, avslutter Vinjevoll.



– Vi har den siste tiden jobbet med implementering av bærekraftstrategier i Saga KL-kjeden, og bl.a. besluttet fokus på bærekraftsmål 3 – god helse og livskvalitet. En del av handlingsplanen fremover involverer derfor å skape en bedre balanse mellom arbeid og fritid, forteller Runar Vinjevoll, administrerende direktør i Saga KL.

God helse og livskvalitet – et viktig bærekraftsmål i Saga KL

EU-direktivet CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) trådte i kraft i januar i fjor, som bl.a. betyr at de største foretakene vil få rapporteringsplikt fom. regnskapsåret 2024. Saga KL har satt i gang jobben med implementering av bærekraftstrategier, samt utvikling av maler for bærekraftsrapportering.

– Vårt konstante fokus er bstanden vi yter til våre kunder. Vi har alle et samfunnsansvar, og som regnskapsbyrå er det naturlig at

kundene våre henvender seg til oss i forbindelse med bærekraftkravene man nå må forholde seg til, forteller Tone Berg Frostrud – daglig leder i Regnskapssentralen i Moss.

En engasjert gjeng fra et utvalg kontorer i Saga KL-kjeden har siden i fjor høst jobbet sammen med konsulent Jari Takala fra Finnprosjekt AS i det de kaller «Prosjekt Økomodus».

– Vi har jobbet oss gjennom forankring av formål med strategi-

dokumenter, bærekraftsmål og visjoner – bl.a. gjennom interne spørreundersøkelser. Deretter har vi satt opp handlingsplaner for de aktivitetene vi skal jobbe videre med i 2024 og 2025, sier Tone.

Gjennom spørreundersøkelsen blant medarbeiderne ble det tydelig at bærekraftsmålet «God helse og livskvalitet» sto sterkest.

– Vi kommer derfor til å jobbe aktivt for en bedre balanse mellom jobb og fritid. Dette innebærer f.eks.

sunnere matvarer i kantinen, vandrende teammøter og flere sosiale sammenkomster. Engasjementet hos medarbeiderne er stort, og vi ser flere fordeler med grønn omstilling. Bærekraftsrapportering vil bl.a. posisjonere bedrifter som mer attraktive arbeidsplasser, samt gi tilgang på mer kapital. Vi ser frem til å jobbe videre med dette internt, og også til å kunne bistå våre kunder i enda større grad, avslutter Tone Berg Frostrud.

SAGA Regnskap & Rådgivning frykter ikke det digitale, men spiller på lag med utviklingen

Om man googler «regnskapsfører», ser man jevnt over bilder av menn og kvinner med briller, kaffekopper og kalkulatorer. Av våre 80 ansatte i SAGA Regnskap & Rådgivning er mange glad i kaffe, og noen ser muligens litt dårligere enn andre. Men den støvete kalkulatoren er for lengst integrert i smarte digitale økonomisystemer.

Det tradisjonelle synet på regnskapsførere henger nok igjen hos flere, men sannheten er at dette på mange måter er en av de mest spennende bransjene å jobbe i, spør du Hans-Olav Slettebø – avdelingsleder i SAGA Regnskap & Rådgivning avd. Bø i Telemark.

– Mye skjer på digitaliseringsfronten, bl.a. innenfor AI, som gjør at yrket vårt flytter seg mer over til en rådgiverfunksjon i større grad enn det den har vært før, forteller Slettebø.

Selv startet han i jobben høsten 2019, og ble avdelingsleder våren 2021.

– Læringskurven er bratt med mange utfordringer, noe som er veldig spennende! Det er lett å engasjere seg, og med god driv er også mulighetene for karriereutvikling mange.

Fra radiograf til regnskapsfører

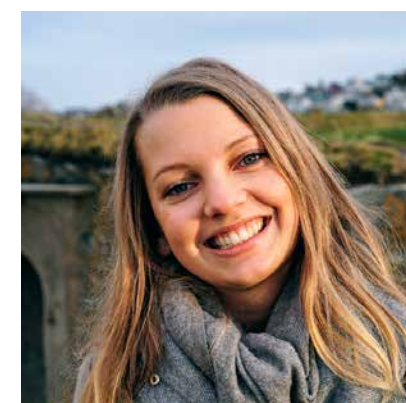
Kollega Maren Anvik, regnskapsfører i SAGA Regnskap & Rådgivning avd. Larvik sier seg enig. Hun er utdannet radiograf, men bestemte seg for å omskolere seg da hun var i mammaperm.

– Jeg har alltid hatt interesse for matte og tall, og bestemte meg for å starte på et nettbasert studie innenfor regnskap. Videre brukte jeg tid på å gjøre meg kjent med bedriftene i nærområdet. SAGA Regnskap & Rådgivning er synlige over store deler av Vestfold og

Telemark med syv kontorer for økt lokal tilstedeværelse og et ønske om å være så tett på kunden som mulig. Jeg la inn en åpen søknad og har nå fast jobb som regnskapsfører, forteller Anvik.

I motsetning til hvordan regnskapsbransjen fungerte tidligere, er både kundedialogen og digitaliseringen i større fokus. Maren setter pris på mulighetene det gir for variasjon i arbeidshverdagen.

– Jeg må si at det å gå over til regnskapsbransjen har vært veldig givende. Med tanke på det digitale fokuset har jeg fått utfordre meg i nye systemer og lærer stadig noe nytt. I tillegg får jeg fortsatt mine doser av menneskelig kontakt som rådgiver til kundene våre. Dette setter jeg selvfølgelig stor pris med bakgrunn fra helsevesenet, smiler Anvik.



Bilde fra topp: Hans-Olav Slettebø – avdelingsleder i SAGA Regnskap & Rådgivning avd. Bø i Telemark, Maren Anvik, regnskapsfører i SAGA Regnskap & Rådgivning avd. Larvik.

Åfjord Regnskap er nytt medlem i Saga KL

Da Endre Ugedal var yngre skadet han foten og endte dermed opp med å bistå sin far på regnskapskontoret (stiftet som ENK i 1981) fra 20-årsalderen av. I dag er han daglig leder i Åfjord Regnskap – for til tross for skadet fot har han brukt både hender og hode til å bygge regnskapskontoret stein for stein siden tidlig 80-tallet.

– I dag er vi 28 dedikerte medarbeidere og rundt 1000 kunder hovedsakelig fra Fosen og Trondheims-regionen, smiler Endre. Han forsetter med å fortelle om stor suksess da de arrangerte

«Åpen dag» i januar, med rundt 100 oppmøtte venner av huset, som kom innom på kaffe og kake.

– Det siste året har vi har utvidet kontorbyggene våre, overtatt et regnskapskontor med 5 ansatte i nabokommunen, i tillegg til at vi ble medlem av Saga KL-kjeden. Så vi hadde jo virkelig noe å feire.

Bedre rustet for fremtiden

Etter å ha vært frittstående de siste 10 årene, så Åfjord Regnskap behov for å tilknytte seg et bredere miljø for å være bedre rustet bl.a. i forbindelse med ressurser innen hvitvasking, datasikkerhet og bærekraftsrapportering.

– Vi opplever at Saga KL har mye av de samme tankene som oss, i tillegg til at vi får et nært og personlig samarbeid med ukentlige sparringsmøter, leder- og medarbeidersamlinger m.m. Jeg tror at kundene våre trives hos oss

fordi vi er tilgjengelige og følger opp når det måtte være. I tillegg er vi mange på kontoret med ulike kompetanse, bl.a. fem personer på landbruksregnskap, som flere av våre kunder setter særlig pris på, forteller Endre.

– Vi får stadig tilbakemeldinger på at vi oppleves som «folkelige». Det er også noe jeg forbinder med Saga KL-kjeden og dermed mener at vi er en god match. Vi gleder oss stort til fortsatt samarbeid, avslutter daglig leder Endre Ugedal.

IT-dronningen i Saga Regnskap Asker og Bærum

Hos Saga Regnskap Asker og Bærum AS jobber 22 driftige medarbeidere, hvorav 11 er autoriserte regnskapsførere. Heriblant Sayran Hamad, som i dag har samlet seg 18 år med erfaring fra regnskapsbransjen.

– Opprinnelig kommer jeg fra Koya, en by i Kurdistan. Her tok jeg utdanning i teknologi/industrifag og hadde 11 års erfaring fra offentlig og privat sektor da jeg kom til Norge i 2002, forteller Sayran.

Etter en praksisperiode innenfor regnskap fikk hun sin første jobb som regnskapsfører i 2006.

Skreddersydde regnskapsløsninger

Kollega Kari Flikka mimrer tilbake

til den første tiden hun arbeidet med Sayran.

– Sayran var lærevillig, arbeidsom og ydmyk, men også bestemt. Hun ble raskt en del av gjengen på kontoret. Hennes store interesse for data og IT har vært svært verdifull for oss alle, og i dag er det hun som lærer oss opp i mange av de nye programvarene og systemene, forteller Kari.

– Interessen for data kom da jeg studerte på høyskolen. Det var en tid da IT ikke var utbredt, og jeg husker at vi skrev enkelte koder og musikknoter i Word. Nå er jeg så heldig å få dyrke interessen i arbeidshverdagen, sier Sayran.

Automatisering og effektivisering av regnskapstjenester gir enorme

muligheter for medarbeidere og kunder. Men, det er ikke alltid like enkelt å vite hvilke system som passer best. Sayran og hennes kollegaer sørger for at de mest passende regnskapssystemene for kundenes virksomhet tas i bruk.

Miksen av IT-relaterte arbeidsoppgaver og kontakten med kunder gir Sayran mye. I Saga Regnskap Asker og Bærum jobber de aktivt med systemer som Visma, PowerOffice, Tripletex, Duett Økonomi m.fl.

– Personlig har jeg såpass stor interesse av å lære og finne ut av ting, og går derfor mye på kurs for å holde meg oppdatert.

Dette kommer selvfølgelig både kollegaer og kunder til gode, avslutter Sayran med et smil.



Sayran Hamad, regnskapsfører i Saga Regnskap Asker og Bærum.

SAGA Business Partner sørger for enkel integrasjon av økonomi- og forretningssystemer

Systemene blir stadig bedre, men enda viktigere er god integrasjon og implementering for å ta ut potensialet.

– Siden vi ble forhandlere av Visma-programmene i 1995 har vi bygd opp en sterk kompetanse innen rådgivning og support av tekniske løsninger og forretnings-systemer. Vårt konstante mål er å bidra til at virksomheter får optimale rutiner på alt fra lagerstyring til økonomisk rapportering og administrasjon, forteller Steinar Jacobsen – daglig leder i SAGA Business Partner.

Tjenestene SAGA Business Partner leverer, utviklet seg som en del av Jacobsens jobb i hans daværende regnskapsbyrå, og har nå vokst til å skille seg ut som eget selskap fra det som i dag er SAGA Regnskap & Rådgivning.

God forståelse er avgjørende

Som byråpartner for Visma og med

svært høy kompetanse internt, tilbyr SAGA Business Partner implementering og support på systemer som Visma Business, Visma Lønn, Visma Payroll, Visma Global og flere andre.

– Systemene skal tilpasses hver enkelt kunde, og da ligger styrken i forståelsen medarbeiderne våre har for regnskap, lønn, rapportering og logistikk.

Vi setter oss inn i kundens hverdag og sikrer at de tar del i løsningene og systemene som tas i bruk. Utviklingen skjer raskt, og det er ikke mange år siden kunden kom med

en perm på kontoret og regnskapsfører tok jobben videre derfra. I dagens systemer jobber kunde og regnskapsfører sammen og oppnår dermed både høy effektivitet og god oversikt, forteller Jacobsen.

Kunden Thermax er fornøyd

Kunde Mona-Lillebill Dahlstrøm, regnskapssjef i Thermax AS, understreker Jacobsens ord. I forbindelse med virksomhetens fusjonering av flere selskaper har løsningsrådgiver i SAGA Business Partner, Anniken Dahl Strand, bistått med implementering og rådgivning av Visma Payroll.

– Vi er veldig fornøyd med Anniken og den hjelpen vi får fra henne. Den kjennskapen hun har til oss som virksomhet, i tillegg til den gode

kontakten vi har fått er uvurderlig og noe vi kommer til å støtte oss på videre – også for evt. andre fremtidige systemer, skryter Mona-Lillebill Dahlstrøm.

SAGA Business Partner er tidlig ute med å opparbeide høy kompetanse på Vismas nye storsatsing Business NXT, og de jobber også aktivt med SD Worx, et system som effektiviserer håndtering av HR og lønn.

– Her ligger nye store muligheter for våre kunder til å få enda bedre oversikt og en enda mer forenklet hverdag. Med flere sertifiserte medarbeidere og god ekspertise innenfor eksisterende og kommende integrasjoner, ser vi frem til et spennende år, avslutter Steinar Jacobsen i SAGA Business Partner.



KL Økonomi og HR i Trøndelag – Det som er spesielt med vår kunde Hogst AS, er at de gjerne rekrutterer sine ansatte fra fengselet

To blidspente fjes møter Lena Brun og Laila Bergan, rådgivere i KL Økonomi og HR, når de ankommer Granåsen i Trondheim. Daglig leder i Hogst AS, Vegard Aftret Nytrø og Reinert Bell, tillitsvalgt i bedriften, har sett frem til besøk av rådgiverne sine for å vise fram hva de jobber med i dag.

Inkluderende arbeidsmarked

Vegard jobbet ved rusmestrings-enheten i Trondheim fengsel før han startet jobben i Hogst AS i 2016. Det er med stor iver han forteller om dagens arbeidsplass, og hvordan de jobber med å gjøre arbeidsmarkedet mer inkluderende.

– Det er plass til flere enn vi tror, slik som arbeidslivet er bygd opp i dag. Å være med å endre på dette er veldig inspirerende. Samtidig er det

også fint å se folkene som lykkes, fortsetter han. Videre forteller Reinert at det å være en del av en bærekraftig forandring gjør han stolt. Han har jobbet i Hogst i tre år, og håper at flere vil få samme mulighet som han.

En annerledes kunde

Laila har vært økonomirådgiver for Hogst siden oppstart, og Lena har kjørt lønn for kunden de siste par årene.

– De er jo en litt annerledes kunde enn mange av de andre vi har, sier Lena.
– Ja, og det er jo veldig givende å se at de får en ny sjanse i arbeidslivet, fortsetter Laila.

Vegard forteller videre at deres ansatte gjerne er av den typen med mye gjeld og gjeldsutfordringer.

– Med KL Økonomi og HR i ryggen er alt veldig trygt og godt. Det er enkelt å få svar på ting og komme i kontakt.

God relasjon viktig

– Vi er jo en litt spesiell kunde for de. Det å ha en god relasjon til de som sitter og jobber med det og har det som fagfelt, er veldig viktig for oss. Slik får våre ansatte god bistand og veiledning. Jeg opplever våre rådgivere i KL Økonomi og HR som veldig faglig kompetent og løsningsorientert. De hjelper oss med alt innen lønn, regnskap og rådgivning. Det er litt sånn at når jeg ringer Lena eller Laila, så får jeg alltid svar. Så da ringer jeg så mye som mulig, avslutter Vegard med et stort smil om munnen.

Fra pilotprosjekt til suksessprosjekt

Hogst AS ble startet som et pilotprosjekt i 2016, initiert av Ståle Gjersvold i Trønderenergi. Formålet var å skape varige og meningsfylte arbeidsplasser til tidligere rusavhengige og gjengangerkriminelle, som ellers ville hatt begrenset adgang til arbeidsmarkedet.

I dag leverer Hogst tjenester av høy kvalitet og sikkerhet innen skogpleie, linje-rydding, trefelling med mer i hele Trøndelag.





Geir Braathe og Abacus Ratio er ambisiøse innovatører.

Foto: Abacus Ratio.

Satser på innovasjon

Siden starten i 2019 har Abacus Ratio i Son satset knallhardt på innovasjon og digitalisering. Resultatet er et fullstendig papirløst regnskapsforetak som leverer «all inclusive», skybasert tjenester og rapporter basert på sanntidsdata fra kundene.

For å si det enkelt, er det som har skjedd de siste årene, at mange programvareleverandører har forstått at man ikke lenger må «ta i» hvert enkelt bilag, sier daglig leder Geir Braathe i Abacus.

Parallelt har det skjedd en generell utvikling på IT-siden, der ytelse, lagringskapasitet og lignende har nådd et punkt som tillater oss å dra nytte av alle mulighetene digitaliseringen gir, sier han.

Hos oss finnes det ikke et papirark, ingen bokhyller og ingen permer. Alt er basert på automatisk registrering av bilag i sanntid, og det åpner for mange nye muligheter, sier Braathe.

Denne type tilnærming har vært kjent i de store, globale selskapene i lang tid, men har frem til nylig ikke vært tilgjengelig for små og mellomstore selskaper. Men tanken om integrering og kommunikasjon direkte mellom datasystemer har likevel modnet, blant annet med EU-direktivet PSD 2.0, som pålegger alle banker å åpne opp sine API-er (Application Programming Interface) og på

den måten gi mulighet til systemintegrasjon mot bankenes systemer.

Det er med på å gjøre det mulig å skape effektive og helautomatiserte prosesser, som når de følges gir mulighet til enhver tid å se regnskapet og økonomien i sanntid. 96,5 prosent av alle bilag blir registrert og bokført idet de oppstår, noe som gir en rekke fordeler, som bedre beslutningsgrunnlag og presis økonomirapportering. I tillegg blir det helt slutt på hektisk ekstraarbeid rundt frister – for sånne ting som mva., regnskap og skatt, sier Braathe.

Og siden vi jobber på denne måten, bruker vi like mye tid på å konsentrere oss om prosesser og struktur som den rene bokføringen. Det bidrar ofte til at våre kunder ser sin egen virksomhet i et klarere lys, og skaper grunnlag for effektivisering også på kundens side, sier Braathe.

Det kan føre til at regnskapsforetaket mister den daglige kontakten med kunden, tenker du kanskje. Men slik – paradoksalt nok – gjør denne modellen kontakten lettere og bedre, mener Braathe.

Vi er opptatt av å dele effektiviseringsgevinstene med kundene. Derfor har vi innført en månedlig fastpris på våre tjenester, og målet er at denne skal ligge fast over tid – at den altså ikke skal følge den generelle prisstigningen i samfunnet. I stedet er vårt mål å holde tritt med inflasjon gjennom effektivisering. Selv om dette er et litt uvant konsept, fører det blant annet til at kundene ikke kvier seg for å ta kontakt fordi «taksameteret» begynner å gå idet noen plukker opp telefonen, sier Braathe.

Dessuten er det en stor fordel for våre 25 ansatte, som slipper å detaljrapportere tidsbruk. Det er en fordel for alle parter, understreker Braathe. I tillegg kan han fortelle at foretaket legger stor vekt på å

gjennomgå og diskutere saker med kolleger – for på den måten å holde fokus på hva som kan være viktig input og råd for veien videre.

Hva med prisen? Blir dette billigere for kunden, eller koster det skjorta?

Det koster mye å være i forkant teknologisk, og våre priser ligger nok litt over midt på treet. Det må til dersom vi skal leve opp til ambisjonen om å ligge et hestehode foran våre konkurrenter. Dessuten er det nødvendig å gjøre noen investeringer i programvare og IT som kan virke dyre – men vår erfaring er at dette betaler seg raskt i form av alle de fordelene det gir å ha full kontroll på økonomien, sier Geir Braathe avslutningsvis.

«ALT ER BASERT PÅ AUTOMATISK REGISTRERING AV BILAG I SANNTID, OG DET ÅPNER FOR MANGE NYE MULIGHETER.»

SUPERENKELT

å levere utlegg



Enten du skal rekke toget eller stoppe det: Med PowerOffice er det ingen sak å føre utlegg! Kontakt din regnskapsfører, og spør om PowerOffice i dag.

Bransjens mest fornøyde kunder, ifølge Regnskap Norges medlemmer.

 **PowerOffice®**

Universets supreste regnskapssystem



Regnskapsføreren kan hjelpe med lønn og HR

Lønn og HR er komplekst felt. Regnskapsføreren har svarene.

Foto: Shutterstock

Mange små og mellomstore bedrifter har stor sårbarhet og unødvendige høye kostnader i lønns- og HR-funksjonen. Aider har bygd opp kompetanse også på HR-faget, og kan hjelpe kunden på dette feltet, sier partner Karina Strandrak Belseth for Folk og kultur i Aider.

HR-funksjonen ser ulik ut i forskjellige selskaper, og må rigges slik at den støtter virksomhetens visjon og strategi.

– HR handler om forvaltning av selskapets viktigste ressurser, som er humankapitalen eller rett og slett menneskene som jobber der, sier Belseth.

Det kan starte med rekruttering, og tilby opplæring og utviklingsprogrammer for å sikre at ansatte har de riktige ferdighetene og kompetansene. Mange HR-funksjoner jobber også mye med å utvikle vurderings-systemer og rapportering slik at både medarbeidere og ledere får løpende feedback på arbeidet som utføres. Ofte knyttes dette opp mot avlønningsprogrammer for å sikre konkurransedyktige og motiverende betingelser. Organisasjonsutvikling og støtte i endringsprosesser samt å utvikle en bedriftskultur som drar i retning av visjonen, er også viktig områder en HR-funksjon gjerne understøtter.

I dag teller Folk og kultur i Aider tretti årsverk som hjelper kundene på disse områdene.

Det kan være midlertidig i forbindelse med langtidssykdome eller fravær, rådgivningsbasert når det skal etableres rutiner og systemer, eller permanent ved at bedriften støtter seg på HR-ressurser fra Aider. Leveransene kan være helt konkrete. Det kan være utforming av personal- og

ledelseshåndbøker, bistand i konflikthåndtering, eller kanskje coaching for ledere eller medarbeidere som har påtatt seg nye stillinger.

Belseth poengterer at yngre mennesker ofte forventer å bli sett og anerkjent på en annen måte enn det mange har vært vant til.

– Det å ha fokus på godt lederskap, slik at en kan beholde og videreutvikle medarbeiderne, blir stadig viktigere. Og feilansettelser kan koste dyrt. Da kan det være godt å ha en sparringspartner å støtte seg til, sier hun.

Oppdatert på lønn

I tillegg til HR, er lønn en viktig tjeneste. Lønn er et område hvor mange bedrifter i lang tid har kjøpt tjenester fra regnskapsforretakene, så dette er innarbeidet for mange. Aider har også et dedikert lønnsteam som spesialiserer seg på dette. Robin Bårdsen har jobbet med lønn helt siden studietidagene og leder nå Aiders lønnsteam i Oslo.

– I praksis fungerer vi som bedriftens lønnsavdeling, sier Bårdsen. Det innebærer utregning og utbetaling av lønn og skatte-trekk, enten basert på opplysninger kun-

den sender oss, eller at vi har direkte tilgang til bedriftens systemer.

– Lønnen må ut i tide, den må være riktig, og den må følge gjeldende lover og regler, fortsetter Bårdsen. Disse endrer seg med så å si hvert statsbudsjett, og vår oppgave er blant annet å være oppdatert til enhver tid. Det gjelder ikke bare den rene lønnen, men også riktig innbetaling og innberetning av slike ting som forsikringer og pensjonstrekk, og hva som skjer under sykkelmeldinger, understreker han.

– Det kan være ganske komplisert, og det er vår oppgave å kjenne gjeldende regler.

– Det er viktig å huske at lønnsområdet egentlig ikke har noen egen utdanning, skyter Karina Belseth inn.

– Egentlig er dette et område for få kjenner virkelig ut og inn og omfatter en bred kompetanse fra en rekke fagområder – fra økonomi til juss. Her må man for eksempel kjenne folketrygdloven, ferieloven, arbeidsmiljøloven – og forholde seg fra alt til fagforeningskontingent til svangerskapspermisjoner. Dette er et flott felt for virkelig kunnskapstørste mennesker, sier hun entusiastisk.



Karina Strandrak Belseth.



Robin Bårdsen.

«I PRAKSIS FUNGERER VI SOM BEDRIFTENS LØNNSAVDELING.»

Hele bilaget er utgitt av Regnskap Norge

Regnskapsføreren er en viktig ressurs

Få sentrale områder er utsatt for så mange og hurtige endringer som lønn og HR. – Det er mye å følge med på, og her har regnskapsføreren en klar rolle, sier Hilde S. Elvestuen, som er Direktør HR og fagstøtte i Regnskap Norge.

Det å ha gode rutiner og korrekt forståelse av til dels kompliserte regler innenfor lønn og HR er en viktig del av det å være en god arbeidsgiver, sier Elvestuen.

– Vi i Regnskap Norge driver et eget program hvor regnskapsførere og andre som jobber innen lønn kan bli sertifiserte rådgivere innen Lønn og HR-administrasjon der målet er at de skal kunne fungere som kompetente rådgivere for kunder som ikke har ressurser til å ha en egen funksjon eller avdeling i bedriften, eller som en forlenget arm internt i en virksomhet, sier hun.

Det er flere forhold som gjør lønns- og personalområdet til et utfordrende felt. Mange og hurtige endringer er én ting, men det er også andre trender som kan gjøre feltet komplisert.

– For eksempel ser vi at verden blir mindre og det er stadig flere som arbeider på tvers av landegrenser, og der er regelverket komplisert, og det kommer stadig nye ting å forholde seg til, sier hun.

Av eksempler på nylige og kommende endringer, peker hun spesielt på to endringer som mange bør merke seg.

– Fra 1.1.2024 ble regelverket rundt kravet til å ha verneombud og arbeidsmiljø-

valg (AMU) strammet, og mange flere virksomheter enn tidligere må sørge for at disse kommer på plass for å drive i henhold til lovverket hvis det ikke allerede er håndtert.

Fra 1 juli endres også kravet til innhold i arbeidskontrakter. Denne endringen vil berøre mange, sier hun.

– Dette er eksempler på ting regnskapsførere kan ha kompetanse på, og de vil kunne hjelpe med å tilpasse og få på plass rutiner som sikrer at reglene overholdes. Vår erfaring er nemlig at de aller, aller fleste ønsker å følge gjeldende regelverk, men at det kan være vanskelig å følge med på det. Da er regnskapsføreren veldig god å ha, sier hun avslutningsvis.

«VI I REGNSKAP NORGE DRIVER EGET PROGRAM FOR HR-SERTIFISERING AV REGNSKAPSFØRERE.»



Hilde S. Elvestuen er direktør for HR og fagstøtte i Regnskap Norge.

KI, DIGITALISERING, NYE PLATTFORMER, LOVENDRINGER, BÆREKRAFT, I SKYEN

Det har vært mange store forandringer de siste årene, og det vil komme nye forandringer også de neste årene. Regnskapsbransjen har vært med på omstillingene disse årene.

Samtidig er vi fortsatt i bunn dyktige håndverkere som fortsatt er opptatt av høy profesjonalitet, god kundekontakt og godt regnskapsarbeid.



KONTAKT OSS I DAG FOR EN HYGGELIG PRAT! TEL 53695220

1PLUS1REGNSKAP.NO



Mangfold – et konkurransefortrinn og potensial

Runar Leite er administrerende direktør i Azets og brenner for mangfold og mangfoldsledelse. – Interessen for mennesker og deres potensial har vært der siden befalsutdanningen i Forsvaret, sier siviløkonomen.

Foto: Kristian Konstall

Hele bilaget er utgitt av Regnskap Norge



Mangfold er en styrke, mener Runar Leite i Azets.

Foto: Shutterstock

Det begynte for åtte-ti år siden da jeg ble bedt om å være mentor i et prosjekt som Seema AS og Loveleen Brenna gjennomførte. Dette var et mentorprogram for kvinner med høyere utdanning og flerkulturell bakgrunn, og jeg fikk anledning til å være mentor for Christa fra Burundi, forteller Leite.

Christa hadde blitt smuglet til Norge og sluppet av alene utenfor politihuset i Kristiansand som 18-åring. Hun tok utdanning på rekordtid, med en mastergrad fra Frankrike.

Mentorerfaring

– Hun fikk de beste skussmål, men det var nærmest umulig å finne en jobb. Min oppgave var å følge henne opp gjennom et år, og vi la vekt på å finne en relevant arbeidsgiver og å inspirere henne til å presentere seg selv på en god og offensiv måte, ha stoltheten med seg og se verdien i den reisen hun hadde foretatt, forteller Leite.

– I dag har hun en god jobb og har lykkes. Å bidra – om enn beskjeden – til hennes suksess, har gitt meg perspektiver som har fulgt meg siden, slår Leite fast.

Han hadde med seg denne erfaringen inn i avdelingslederjobben i Azets i Kristiansand. Samtidig fortsatte han samarbeidet med Seema og Loveleen Brenna, noe som blant annet resulterte i styreledervervet og sertifisering i mangfoldsledelse – en sertifisering bygd på norsk standard som Leite tok hos Norsk Sertifisering.

– Det ble etter hvert viktig for meg å ta denne erfaringen med inn i Azets, der jeg tiltrådte som administrerende direktør for

to og et halvt år siden, sier Leite.

– En slik reise må begynne med toppledelsen, og sammen med HR-direktøren vår besøkte jeg omkring 250 Azets-ledere i hele Norge. Jeg er overbevist om at den forankringen og involveringen har spilt oss og selskapet enda bedre, og det er et kontinuerlig arbeid vi tar med oss i alt vi gjør, fra rekruttering til utviklingssamtaler. Mangfoldsledelse og det å se hele mennesket var fokus, og i dag er vi et selskap som gjennomfører denne tenkningen konsekvent, sier Leite.

– Det handler ikke om hvilket språk du snakker eller hvor du kommer fra, men om menneskers skjulte kompetanse, å bruke hele mennesket. Det gjelder selvsagt ikke bare fremmedkulturelle, men alle typer mennesker, uavhengig av identitet, bakgrunn, kjønn, alder, etnisitet og seksuell orientering, understreker han. Stikkord for meg og for våre ledere er mangfoldsmodenhet, og det er noe jeg og Azets er veldig opptatt av.

Sertifisert

Selv har Leite investert betydelig tid gjennom mangfoldssertifisering på å bli bevisst egne fordommer – et skritt han anser som grunnleggende for alle som ønsker å engasjere seg i arbeidet med mangfold.

– Vi bærer alle med oss en rekke fordommer som kan hindre oss fra å knytte kontakt med ulike typer mennesker. Det er essensielt å erkjenne disse fordommene, slik at vi kan overvinne dem og samtidig bli bevisste på våre egne verdier og tankesett, påpeker han.

Den første konkrete handlingen som ble tatt, var utformingen av en mangfoldspolicy, fulgt av tilpasning av medarbeidersam-

taler og -undersøkelser i tråd med den nye ledelsesfilosofien, sier han.

– Vi stiller nå spørsmål om ting som for eksempel talenter eller interesser som medarbeiderne føler de ikke får utnyttet. Dette har hatt betydelige ringvirkninger, og vi har avdekket mye skjult kompetanse internt i organisasjonen, forteller Leite.

Mange på laget

Resultatene taler for seg selv. Medarbeiderne i organisasjonen bidrar til å styrke hverandre, og alle blir behandlet med likeverdighet og respekt. Dette skaper samhold og styrke – flere ledere har også valgt å sertifisere seg innen mangfoldsledelse underveis.

– Disse verdiene er nå en integrert del av Azets' tenkemåte og tilnærming til organisasjonsutvikling. I tillegg til å fremme trivsel og gode resultater, utvider det også vår tjenesteportefølje. For eksempel kan vi i dag tilby tjenester på hele 25 forskjellige språk. Dette gjør oss i stand til å betjene utenlandske kunder på deres eget språk. Det er et overbevisende eksempel på den merverdien mangfoldssatsing kan gi, påpeker Leite.

– Norge går glipp av et enormt potensial hvis vi ikke åpner øynene for hvor mye mangfold kan bidra til å berike samfunnet vårt, sier Runar Leite avslutningsvis.

«STIKKORD FOR MEG OG FOR VÅRE LEDERE ER MANGFOLDSMODENHET, OG DET ER NOE JEG OG AZETS ER VELDIG OPPTATT AV.»



Loredana Strete føler seg halvt norsk og halvt rumensk – og trives med det.



Foto: Privat

Stortrives i Norge og på arbeidsplassen

I mars er det åtte år siden Loredana Strete tok skrittet og flyttet fra hjembyen i Transilvania i Romania til Maura i Norge. I dag er hun en velintegrert deltaker på arbeidsplassen i Azets, og stortrives i tilværelsen i Norge.

Det aller første jeg satte i gang med, var å lære meg norsk, sier den språkmektige 34-åringen, som ved siden av rumensk og norsk behersker spansk, engelsk og fransk.

– Fransk må du nesten sette i gåseøyne, for det er ekstremt lenge siden jeg har snakket det, ler Loredana, som fort blir alvorlig når hun skal beskrive motivasjonen for å prioritere et åtte måneders intensivkurs i norsk da hun kom til landet.

– Det har så mye å si å beherske språket, sier hun.

– Da jeg først hørte det i bruk, tenkte jeg at dette var et språk jeg aldri ville klare å lære meg, men det viste seg å gå bra. Det er egentlig et ganske enkelt språk å lære seg, sier hun på feilfritt norsk.

Med språket på plass, var det om å gjøre å skaffe seg jobb. Selv med mastergrad i regn-

skap og revisjon og siviløkonomitittel fra universitetet i Tirgu Mures i bagasjen, pluss flere års erfaring i det rumenske bankvesenet, skulle det vise seg adskillig tøffere enn hun hadde ventet.

– Det var helt klart den vanskeligste delen av det å flytte til Norge – å finne en jobb der jeg kunne få nytte av utdanningen min, sier Strete.

– Jeg søkte sikkert hos nærmere tjue arbeidsgivere før noen så at jeg hadde potensial. Det var i et regnskapsforetak som hadde ansatte fra hele Europa – det var et veldig fint sted å starte, sier Loredana.

– Etter det begynte jeg her i Azets, hvor jeg har vært i litt over tre år. Jeg strives veldig godt, sier hun.

Loredana Strete bifaller Azets mangfoldsfilosofi, og forteller at det er lett å merke forskjell når man kommer fra et annet land og en annen kultur.

– I mange sammenhenger er det lett å

merke at man ikke blir sett på helt samme måte som noen med norsk bakgrunn. Her i Azets følte jeg meg både sett og verdsatt fra første sekund, det var tydelig allerede da jeg var på intervju. De snakket bare om hva jeg kan og hvem jeg er – og det var tydelig at bakgrunnen min ikke hadde noe å si, forteller hun.

– Det skaper en veldig god følelse og virker selvsagt motiverende. Vi blir sterkere sammen, slår hun fast.

Loredana kan fortelle at det finnes noen åpenbare kulturforskjeller i arbeidslivet mellom Romania og Norge, uten at det har skapt noen problemer.

– Heller tvert om – jeg føler at Norge og nordmenn har en veldig åpen og avslappet kultur. I Romania og mange andre tidligere Østblokk-land er det strengere, og et høyere tempo. Man må bevise noe hele tiden, og det kan oppleves stressende, sier hun.

– Det er nok kanskje et trekk ved arbeids-

livet i Øst-Europa mange ikke kjenner til, men det kan være ganske hardt og strengt, sier hun.

– Sånn sett må jeg si at jeg liker Norge bedre.

I dag har Loredana Strete både norsk og rumensk statsborgerskap. Med familien i Transilvania går turen til Romania hver sommer, mens norsk natur lokker i fritiden hjemme i Norge.

– Jeg har en datter på to år som tar meste parten av tiden, men jeg elsker vinter og snø og har begynt å gå på ski, ler hun.

– Selv om jeg nok er både norsk og rumensk, er det Norge som er hjemlandet mitt nå – og det er jeg glad for.

Et regnskapsprogram som alltid er oppdatert

Duett Økonomi tilbyr en unik flyt av fakturaer og betalinger. Automatiseringen reduserer behovet for manuelt arbeid, sparer tid og sørger for at du har full oversikt over regnskapet ditt i sanntid.

Fordelene som gir deg litt mer overskudd →

- ✔ Enklere å ta rette beslutninger med oppdatert regnskap
- ✔ Systemet varsler deg om nødvendige oppgaver
- ✔ Automatisert arbeidsflyt forenkler samarbeidet med regnskapsfører
- ✔ Full kontroll over økonomien med egen app



Scan og les mer →





Noen av de ansatte i Abacus Ratio - en glad gjeng i stadig vekst. Foto: Abacus Ratio

Abacus Ratio - et annerledes og fremtidsrettet regnskapsbyrå

Velkommen til Abacus Ratio, et regnskapsbyrå som skiller seg ut. Vår suksesshistorie er drevet av vårt unike perspektiv og vårt engasjement for å levere førsteklasses tjenester til våre kunder og ansatte. Kort og godt skape merverdi og vann/vinn for alle parter, både kunder, ansatte og byrået.

All inclusive – for økt forutsigbarhet
Daglig leder i Abacus Ratio, Geir Braathe forteller om en litt uvanlig forretningsmodell innen regnskapsbransjen.

- Vi bryter normen ved å tilby "All Inclusive" tjenester, enten det er regnskap, lønn eller controller. Hos oss betaler du én fast månedspris, uten ekstra kostnader for rådgivning eller tidsbruk. Dette gir deg forutsigbarhet og gjør det enklere å samarbeide med oss. Vi er her for å støtte deg på hele reisen

og bidrar gjerne ekstra når kunden trenger det, sier Braathe.

Vårt kundeteam jobber tett med deg og gir deg en personlig tilnærming. Vi har en lav terskel for kontakt, slik at du aldri trenger å nøle med å spørre om noe. Din suksess er vår suksess, og vi er her for å hjelpe deg med å navigere i regnskapsverdenen. Alle kunder får både en dedikert kontaktperson og et team som jobber med dem. Dermed sikres både relasjonen med kunden og leveringsevne knyttet til arbeidstopper eller fravær.

“All inclusive-tjenester er en litt annerledes måte å drive regnskapsbyrå på, men vi liker å gjøre det enkelt og forutsigbart for kundene våre.”

Fagområder med egne team

Hos Abacus Ratio jobber faggruppene tett på deg. Det finnes egne team for relevante fagområder, slik som f.eks. lønn, logistikk, prosjekt, driftsmidler, eller pengeflyt, men også team som velkomstkomite og årsregnskap. På denne måten sikrer vi at dedikerte mennesker skaper «beste praksis» på tvers av kunder og følger opp at alle våre kunder får glede av denne kunnskapen.

- Vi tror på å bygge relasjoner, både mellom kollegaer og med våre kunder. Vi bruker derfor mye tid på å forstå hverandre og våre kunder. Innsikten bruker vi til å sette sammen riktige gruppe for å skape mestring og gode hverdagsopplevelser for alle parter. Dette erfarer vi at er svært effektivt for alle involverte. For de ansatte gir dette en effekt av at ingen står alene. Det gir

våre ansatte muligheten til å jobbe med riktige kunder og oppgaver, slik at alle opplever mestring og glede i hverdagen. Samtidig er dette en veldig kraftfull måte å dele kompetanse på, forteller Braathe.

Godt rigget for fremtiden med kompetanseutvikling og bruk av teknologi

I Abacus Ratio investeres det ekstremt mye i kompetanseutvikling og automatisering. Alle ansatte får kontinuerlig opplæring, og det brukes mer enn 20% av alle stillinger til kompetansehevede tiltak. Moderne verktøy blir også brukt for å effektivisere prosessene. Et eget team med fokus på forretningsutvikling jobber på tvers av alle kunder og sikrer at de utvikles kontinuerlig, enten det dreier seg om små justeringer når nye muligheter oppstår, eller større endringer som å ta i bruk kunstig intelligens.

- Læring er anstrengelse og undring. Det tar lang tid og krever ofte modning. Ved at vi kontinuerlig bruker minst 20% av vår arbeidstid til læring gir det betydelig økt kompetanse over tid. De ansatte vil se en kontinuerlig utvikling, først sakte og umerkelig og etter hvert som det blir en del av vanene og hverdagen, raskere og raskere. Kontinuerlig innsats over lang tid bidrar til at alle hos oss blir svært dyktige, og selvsagt rustet til å møte fremtidens utfordringer for alle tre parter; kundene, byrået og den ansatte. Merverdi i praksis og vann/vinn/vinn for alle berørte, sier Braathe.

De ansatte - en viktig del av suksessen
Hos Abacus Ratio er du ikke bare en ansatt – du er en viktig del av vårt fellesskap og vår suksess. Vi gir deg muligheten til å utvikle deg, lære og vokse i rollen din. Vi tror på å investere mye i vår felles fremtid. Fordi vi konsentrerer oss om kunder og kompetanseheving, så opplever vi en sterk vekst, dermed blir det mange muligheter for alle som ønsker å strekke seg.

“Å investere i de ansatte, både sosialt og faglig, er nøkkelen til suksess for både oss og kundene våre.”

Våre ansatte deltar i etterutdanning og læring. Dette gir oss ikke bare faglig utvikling, men også en plattform for å dele ideer, ønsker og behov. Vi hjelper hverandre til å tenke nytt og finne bedre måter å løse utfordringer på. Fordi vi har «All Inclusive» fastpris får vi ingen interne diskusjoner om fakturering, hverken når vi sammen skaper nye løsninger, eller når noen trenger hjelp med en konkret oppgave eller kunde.

Fokus på relasjoner og sosialt samhold, både for kunder og ansatte

I Abacus Ratio tror vi på å bygge relasjoner, både mellom kollegaer og med våre kunder. Våre regelmessige firedagers hytteturer gir oss tid til å bli godt kjent – både faglig og sosialt. Vi forstår og støtter hverandre, og det gjør oss til et sterkere team. Innsikt i oss selv og våre kunder gir også mulighet til å



Kollegialt samhold står høyt på agendaen. Foto: Abacus Ratio

sette sammen de som jobber godt sammen og justere gruppene når det er riktig. Både internt og ut mot kundene. Våre kunder og kollegaer skal oppleve at vi tar hensyn og setter sammen grupper som er en glede å jobbe med. Dette erfarer vi også at er svært effektivt.

Vinner av Årets Overskudd 2023
Seminarer er også noe hele firmaet begir seg ut på noen ganger i året.

Under Regnskaps Norges arrangement «Overskudd» i september i fjor stakk Abacus Ratio av med den gjeveste prisen av dem alle; Årets Overskudd 2023. En stolt Geir Braathe trekker frem vårt fokus på kompetanseheving og «all inclusive»-tilbud som noen av de avgjørende faktorene til at vi vant.

- Vi tør å prøve, og vi tør å vise vei. Kompetansefokus og «all inclusive»-tilbudet viser at det er mulig å få det til selv om man beveger seg ut på litt uprøvde og utradisjonelle veier. Å vinne denne prisen er også et resultat av det gode arbeidsmiljøet vi har klart å få til, avslutter Braathe.

Abacus Ratio er et regnskapsbyrå i stadig vekst. Selskapet har 25 ansatte med kontor i Son, betjener rundt 100 kunder og omsatte i 2023 for 26,5 millioner kr.

For å lære mer, besøk abacusratio.no

abacus ratio



Stolt vinner av prestisjefyllt bransjepris. Foto: Regnskap Norge

Kunstig intelligens

– hva vil det bety for regnskapsføringen?



Hans Christian Ellefsen er direktør for teknologi innovasjon og bærekraft i Regnskap Norge.

Foto: CS Wesenberg / Kolonihaven.

Aviser og medier har vært fulle av stoff om kunstig intelligens etter at ChatGPT ble lansert i november 2022. Interessen er stor, noe i overkant av 1500 påmeldte på Regnskap Norges webinar om temaet 28. februar demonstrerer.

Hans Christian Ellefsen er direktør for teknologi, innovasjon og bærekraft i Regnskap Norge, og kom i kontakt med kunstig intelligens allerede på 80-tallet. Han er optimist med hensyn til teknologiens anvendelse i regnskapsbransjen, men mener en viss omstilling må til.

– De som mener at regnskapsføreren blir overflødig med dette nye verktøyet, tar etter min mening feil, sier Ellefsen, som likevel er tydelig på at teknologien er på full fart inn i bransjen.

– Lærende maskiner er allerede i bruk i forbindelse med automatisk kontering av bilag og utarbeidelse av klimaregnskap, men vi kommer nok til å se flere bruksområder, som regelverksstøtte, kontroll og analyse, sier han.

– Men det vil alltid være behov for mennesker – både fordi teknologien fortsatt er umoden, men også fordi vi har en større bevissthet rundt kundebehovene enn maskiner.

Her sikter Ellefsen til det han kaller «rasjonell irrasjonalitet», altså når mennesker bestemmer seg for løsninger som ikke nødvendigvis er strengt økonomisk rasjonelle, men der beslutningen bunner i andre normative hensyn.

– Et eksempel kan være at en virksomhet beslutter å kjøpe mat til kantinen fra lokale produsenter for å støtte lokalt næringsliv og sikre kortreist mat. Det kan være et rasjonelt valg, men økonomisk vil det ikke nødvendigvis være det beste. Slike hensyn kan det ta en stund før maskinene lærer seg å gjenkjenne, sier Ellefsen.

– Det vil være behov for en profesjonell skepsis til det maskinene produserer, men det er nok sannsynlig at vi vil se en ytterligere forskyving av regnskapsførerens oppgaver mot etterkontroll av det lærende maskiner har produsert og rådgivning, sier han.

For mens lærende maskiner i dag kan bidra i produksjonen av regnskapet og kontroll av at regnskapet er korrekt, er det like viktig å analysere hva regnskapet kan fortelle om bedriften og virksomheten den driver. Er det noen trender i resultatutviklingen over tid? Dette er informasjon som kan øke verdien av kunde rapporter. Her kan mer spesialisert bruk av lærende maskiner være aktuelt, men igjen er den menneskelige faktoren viktig, mener Ellefsen.

– Vi kommer hele tiden tilbake til det kontekstavhengige perspektivet mennesker kan bringe inn i analysen, men som kan være vanskeligere å få til på en god måte med lærende maskiner. Lærende maskiner kan gi støtte og peke på objektive trender,

men det må antakelig mennesker til for å sette dem inn i en relevant sammenheng og ikke minst kontrollere at maskinene ikke har hallusinert – som er et problem med mange tidlige versjoner av KI-systemer.

At regelverket innenfor for eksempel skatt, avgifter og lønnsforhold er i kontinuerlig endring kan også bli en utfordring for de selvlærende systemene, mener Ellefsen.

– Når finansministeren annonserer endringer i for eksempel utbytteskatten, skjer det ofte samtidig som endringene innføres for å hindre tilpasninger. Det er ikke helt lett å se for seg hvordan lærende maskiner skal kunne fange opp slike endringer tidsnok – så også her vil det være behov for den menneskelige kompetansen. Det gir oss også en pekepinn på at de generelle KI-løsningene kanskje ikke er de som er best egnet, men

at det vil vokse frem mer spesialiserte systemer som henter data fra et begrenset antall relevante kilder, sier Ellefsen.

At regnskapsbransjen også hele tiden utvikler seg, som med veksten innenfor bærekraftsrapportering, taler både for og imot utstrakt bruk av KI.

– På den ene siden kan systemene gi verdifull støtte i det som kan oppleves som «nye» områder. Samtidig er det vi mennesker som produserer de dataene maskinene skal lære av – det vil si at det kan ta noe tid før de er presise nok. Selv om KI kommer til å påvirke bransjen, er vi i Regnskap Norge optimistiske med tanke på regnskapsførerens rolle fremover. Med riktig innretning og bruk av teknologien vil den bare styrke seg, sier han.

«VI KOMMER HELE TIDEN TILBAKE TIL DET KONTEKSTAVHENGIGE PERSPEKTIVET MENNESKER KAN BRINGE INN I ANALYSEN, MEN SOM KAN VÆRE VANSKELIGERE MED LÆRENDE MASKINER.»



Har din advokatpraksis økonomistyringen den fortjener?

Med ADMA, en ledende aktør innen advokatregnskap, er ditt firma i trygge hender.

Vår forståelse av bransjespesifikke utfordringer kombinert med årelang erfaring sikrer at din økonomistyring blir både effektiv og pålitelig.

Hos oss finner du medarbeidere som i sin tid utviklet fagsystemet Advisor til å bli en ledende IT-merkevare i advokatbransjen. Vi kan det meste for å få det beste ut av økonomien i en advokatvirksomhet. Dette har vi omsatt i praktisk kunnskap som våre erfarne medarbeidere i ADMA bistår kundene med.

Hos ADMA prioriterer vi et nært samarbeid med våre kunder for å sikre nøyaktig rapportering og effektiv ressursbruk. Vårt team, ledet av Pål Roar

Carlsen, er drevet av en filosofi som setter etikk, kvalitet og integritet først. Det er en garanti for at vi alltid handler i din interesse. Denne tilnærmingen minimerer risiko og sikrer etterlevelse av gjeldende lover og regler. Det gjør oss til mer enn bare en leverandør – vi er din strategiske partner.

Tidspress og kompleksitet i moderne advokatvirksomheter krever en regnskapspartner som forstår dine behov. Det gjelder alt fra økonomirapporter for partnere til håndtering av klientmidler og andre advokatspesifikke økonomibehov. Hos ADMA oppdaterer vi stadig egen kunnskap, noe som sikrer at vårt team alltid er informert om de siste endringene innen advokatbransjen.

Kontakt oss gjerne for en uforpliktende samtale og oppdag hvordan vi kan utgjøre en forskjell.



*– Vi frigjør verdifull tid som sikrer effektiv og pålitelig økonomistyring, så kan du konsentrere deg om det du gjør best – å være advokat, poengterer **Pål Roar Carlsen**.*





Regnskap er kjempespennende!

Foto: Shutterstock

Med studier i historie og engelsk ved Universitetet i Bergen bak seg, bestemte Mathias Helseth (27) seg for å skifte beite. Turen gikk til Lillehammer og Høgskolen i Innlandet, der han avslutter utdanningen innenfor Business Analytics med påbygging i regnskap og økonomi, til sommeren.

Jeg har ikke angret ett sekund. Det gikk sakte opp for meg at historie og engelsk ikke var helt min ting, men at jeg hadde stor interesse for økonomi og økonomistyring. Utdanningen her på Lillehammer har vært midt i blinken, forteller han entusiastisk.

Sansen for tall og økonomi viste seg blant annet gjennom arbeid i studentorganisasjoner, der den sosiale Gjerdrum-gutten stadig endte med økonomiansvaret.

– Og så oppdaget jeg at jeg syntes det var veldig spennende. Og jeg innså at jeg hadde sans for slike spørsmål som kunne komme opp på generalforsamlingen: Kunne foreningens gjeld dekkes ved å trekke på egenkapitalen? Det viste seg å ikke være mulig, men det var flere slike erfaringer som dannet grunnlag for en beslutning om å skifte innretningen på studiene, forteller Helseth.

– Jeg tenkte at dette var noe jeg ville vite mer om – og sånn ble det, smiler han.

Han har ikke blitt skuffet – tvert imot.

– Jeg har rett og slett blitt positivt overrasket over hvor mangfoldig og spennende regnskaps- og økonomifag er, sier han ivrig.

– Jeg liker godt å bidra til å skape verdier for kunden, og det er så mye forskjellig man kan gjøre. Riktige innspill og råd og godt utført arbeid kan være gull verdt for kunden, og det opplever jeg som veldig stimulerende, sier Helseth, som har fått sjansen til å bryne seg ute i den virkelige verden under

studiene.

– Det ga mersmak, og nå gleder jeg meg til å komme meg ut i arbeidslivet, sier han.

Om og der florerer det av stillinger, både for nyutdannede og statsautoriserte regnskapsførere, som er Mathias' neste mål. Bransjen vokser, og det er stort behov for gode hoder ute i felten.

– Ja, det er et attraktivt arbeidsmarked, og særlig hvis du er statsautorisert, sier han. Han tror kravene om praksis, vandel og nøyaktighet passer godt.

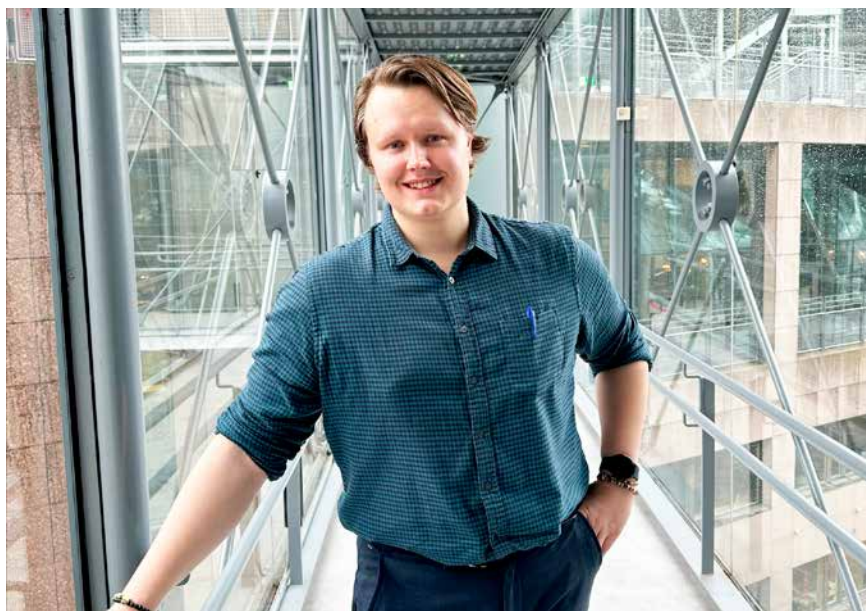
– Det er veldig viktig å ha sans for nøyaktighet og orden, det er faktisk et lovkrav til regnskapsføreren, sier han.

– Dessuten står teknisk innsikt og IT-ferdigheter høyt på listen over viktige kvalifikasjoner, og til sist er det helt nødvendig å både like og være god til å kommunisere med folk – også i potensielt vanskelige situasjoner, sier han.

– Man kan heller ikke selv ha svin på skogen i form av for eksempel betalingsanmerkninger. Det er ingen menneskerett å være regnskapsfører, fastslår han.

Han er også levende opptatt av IT og teknologi.

– På mange måter er vi næringslivets teknologiske spydspiss, og IT-ferdigheter er utrolig viktig. Mye av profesjonsutøvelsen skjer via IT-systemer, og nå er også KI på full fart inn. Det å forholde seg konstruktivt til teknologi vil bare bli viktigere og viktigere fremover, sier Helseth.



Mathias Helseth stortrives på studiet i regnskap og revisjon.

Foto: Regnskap Norge

På spørsmål om hva som er drømmekarrieren, nøler Mathias litt, før han hopper i det:

– Det er nok å være daglig leder i et regnskapsforetak eller drive mitt eget. Det er det som er målet slik det ligger an nå, men først må jeg jo skaffe meg erfaring og praksis. Det gleder jeg meg faktisk veldig mye til, sier han.

At 27-åringen er vant til å kaste seg ut i ukjent farvann, vitner både folkehøgskole-

opphold i Voss med ekstremsport på fritiden og hans nyeste hobby om. På fritiden er det nemlig stand up-komedie som opptar tiden til den aktive studenten.

– Det er nok et område å teste meg selv på. Faktisk bygger jeg sketsjen min på momenter ved god regnskapsførerskikk. Det er også en slags ekstremsport. Jeg hadde aldri trodd jeg skulle blitt så pinlig berørt av å se meg selv i aksjon, ler han.

– Men det får man tåle!

Hele bilaget er utgitt av Regnskap Norge



Vi trives i endring og fokuserer på å vokse sammen med våre kunder

Med vår ekspertise styrker vi din virksomhet gjennom skreddersydde løsninger og lidenskapelig engasjement.

Har du behov for oppdaterte tall og rådgivning som gir deg merverdi og mulighet til å ta de riktige beslutningene? Vi tilbyr regnskaps-, revisjons-, skatte- og HR-tjenester som sikrer kvalitet og etterlevelse av regnskapsstandarder og -lover.

Vi er et **kompetansehus** som drar nytte av vår lokale ekspertise i Norge på tvers av våre tjenestelinjer. Vi er en internasjonal aktør, og ved behov kan vi hjelpe deg med å vokse utover landegrensen.

Vi trives i endring – med endringer kommer også behov for nytenkning. Ved å omfavne ny teknologi effektiviserer vi prosesser for å gjøre din hverdag enklere.

Vi legger vekt på å skape et miljø preget av åpen kommunikasjon og samarbeid. Vi tenker stort, og utfører raskt.

Ved å lytte og forstå, og opptre med respekt ønsker vi å bygge **solide relasjoner og tillit**. Fra å balansere tall til å finne vekstmuligheter, er vi med deg på reisen. Hensikten med vekst er ikke bare å bli større. Den virkelige verdien skapes når du vokser på en bærekraftig måte og blir bedre.

Samlet sett er kundereisen i Grant Thornton preget av profesjonalitet og personlig oppmerksomhet. Vi streber alltid etter å se muligheter for din virksomhet.

Ved å stille de riktige spørsmålene finner vi skreddersydde løsninger, og gir råd som er nøyaktig tilpasset dine unike behov og mål.

Vi forstår mer enn bare virksomheten din – vi forstår deg.

Om Grant Thornton

Grant Thornton er en ledende regnskaps- og revisjonsbedrift, og er en del av et stort globalt nettverk. Vi har rundt 73 000 kollegaer i over 149 land. I Norge er vi 60 motiverte og engasjerte medarbeidere som har et sterkt ønske om å skape en verdi for våre kunder. Vi har kunnskap og integritet som du kan stole på.



grantthornton.no



Charlotte Heggland Søvik er andre generasjons eier og forretningsutvikler i Økonomihuset AS.

Foto: Økonomihuset.

Spesialisering lønner seg

Som regnskapskunde kan det være en fordel å finne en samarbeidspartner med spesialkompetanse på din bransje. Gjennom mange år har Økonomihuset i Bergen bygd opp kunnskap og erfaring med boligsameier og borettslag, og det gir resultater.

Charlotte Heggland Søvik er andre generasjons partner og forretningsutvikler i Økonomihuset. Hun forteller at en tung satsing på sameier og borettslag de siste årene har gitt fordeler både for regnskapsforetaket og kundene.

– Borettslag og sameier som er for små til å ha egen forretningsfører, blir gjerne styrt av folk uten formell kompetanse på økonomi og regelverk, sier hun.

– Her hos oss har vi bygd opp både gode systemer for regnskapsføring og rapportering, og kompetanse som gjør at vi kan gi råd langt utover det rent regnskapstekniske, forteller hun. Det er altså ikke bare store borettslag som kan dra nytte av kompetansen hos Økonomihuset.

Fordeling av felleskostnader, årsmøtegjennomføring og generalforsamling samt styrets forpliktelser er områder regnskapsforetaket kan gi råd og veiledning om. Økonomihuset tar seg også av alle meglerhenvendelser i forbindelse med salg av leiligheter.

– Vi opplever at dette er til stor hjelp for de frivillige som tar på seg styreoppgaver.

Vi kan også gi råd i mindre juridiske saker, siden vi har god innsikt i eierseksjonsloven og borettslagsloven. Blir sakene mer komplekse, sendes de selvsagt videre til advokat, sier Søvik.

Satsingen på dette segmentet var helt bevisst fra Økonomihusets side, og ble frem til i år markedsført under et eget merkenavn.

– Bakgrunnen var at vi hadde noen kunder i dette segmentet, men vi oppdaget fort at det var stort potensial for utvikling av mer effektive systemer for å ivareta akkurat denne gruppen her hos oss, forteller Søvik. – Vi satte i gang arbeidet med å automatisere en del prosesser, og i den forbindelse vokste det også frem kompetanse. Det ble til SamBo. Vi har imidlertid konkludert at det blir for komplekst å operere med en egen merkevare, men systemer og kompetanse lever i beste velgående i Økonomihuset, sier Søvik.

Mange opplever det å skulle bytte regnskapsfører som komplisert og litt skummelt. Derfor er det så viktig å fremstå med tydelig satsing og kompetanse.

– Vi har arbeidet med borettslag og sameier i over tjue år, men opplever fremdeles

at mange kvier seg for å bytte. Det er det sikkert mange gode grunner til, men det er samtidig viktig å minne om at det ikke byr på noe særlig merarbeid å velge ny samarbeidspartner på regnskapsfronten. Overføring skjer mellom gammel og ny regnskapsfører, uten at det involverer oppdragsgiver i nevneverdig grad, sier Søvik.

– Det viktigste er å sørge for å få den assistansen og de tjenestene man trenger i det daglige, legger hun til.

Økonomihuset er et regnskapsforetak med klare vekstambisjoner, forteller Charlotte Søvik, som selv begynte å jobbe for faren mens hun studerte. Regnskap var ikke blant favorittene da hun skulle velge yrke, men etter en solid økonomiutdanning i London, BI og NHH i Bergen, har hun gått inn som full partner med ansvar for forretningsutvikling – både i eget hus og som kunderådgiver.

– Digitalisering og ny teknologi skaper store muligheter, og vi har lagt en vekststrategi som etter hvert vil føre oss både nord, sør og øst fra vår nåværende base i Vestland, forteller Charlotte.

– Vi legger stor vekt på kompetanse, og skal alltid ha en overvekt av statsautoriserte

regnskapsførere hos oss, noe som er en viktig strategisk satsing, understreker hun.

– Faget blir mer komplekst, og kravet om å levere en tjeneste som har en merverdi for kunden – utover den daglige bokføringen – blir stadig større. Det gjør også det å jobbe med regnskapsføring mer spennende enn før – det er en karriere jeg absolutt anbefaler vitebegjærlige og ambisiøse ungdommer, sier Søvik avslutningsvis.

«FAGET BLIR MER KOMPLEKST, OG KRAVET OM Å LEVERE EN TJENESTE SOM HAR EN MERVERDI FOR KUNDEN BLIR STADIG STØRRE.»

Hele bilaget er utgitt av Regnskap Norge



Hos Private Accounting i SpareBank 1 Regnskapshuset SMN får du tett oppfølging av ditt investeringsselskap eller holdingselskap. Foto: Øystein Eugene Hermstad.

Private Accounting – for deg med behov for tett oppfølging

Har du et holdingselskap eller investeringsselskap og behov for tett oppfølging? SpareBank 1 Regnskapshuset SMN tilbyr personlig service og skreddersydde løsninger for rapportering av finansielle plasseringer. Et team fagspesialister sikrer at alle lovpålagte rapporter blir korrekte og svarer på alle spørsmål du måtte ha rundt skatteregler og selskapslovgivning.

– Private Accounting kan på mange måter sies å være motstykket til Private Banking, forteller Leder Fagtenester, Harald Løvdal i SpareBank 1 Regnskapshuset SMN. De er fagspesialister på kunder som har behov for en tettere oppfølging enn den tradisjonelle regnskapskunden.

Komplekse oppgaver

– Vi legger særlig vekt på å sette sammen team som har stor bredde i kompetanse. Det er nødvendig for å levere regnskapstjenester og skatterådgivning deg som har sammensatte investeringsporteføljer. Det kan være eiendom, aksjer, kryptovaluta og ulike typer norske og utenlandske verdipapirer, sier han.

– Kundene våre har gjerne behov for å løse komplekse oppgaver, og det kan få vesentlige konsekvenser om man trår feil. Dette er et område der det trengs spesialkompetanse for å etterleve lovpålagt rapportering til alle relevante myndigheter, sier han.

Tett oppfølging

– Kunden blir fulgt tett gjennom hele året og ikke bare i forbindelse med årsregnskapet og skattemel-

dingen, understreker teamleder Private Accounting Kristin Snuruås Haugen.

– Vi strekker oss langt for å imøtekomme alle behov som måtte dukke opp. Hos oss kan kunden være sikker på kompetent oppfølging til enhver tid, sier hun.

Teamene i Private Accounting er bygget opp av regnskapsrådgiver, revisorer og jurister. I tillegg til å drive løpende rapportering og regnskapsføring, gir de råd knyttet til optimalisering av skatt, selskapsstrukturer og gjennomføring av generasjonsskifter. Ofte er dette selskaper som er familieeide, og da kommer det på et tidspunkt spørsmål om overførsel av verdier til neste generasjon. Vi kan bistå med gjennomføring av både strukturelle endringer og generasjonsskifte.

Over hele landet

SpareBank 1 Regnskapshuset SMN har opplevd sterk vekst de siste årene med kunder innenfor Private Accounting-konseptet. Lokaliseringen i Trondheim og Oslo er ikke til hinder for å ivareta kunder over hele landet, poengterer Løvdal.

– Med moderne teknologi er geografien så å si

visket ut, og vi har kunder fra hele Norge. Samtidig jobber vi aktivt for å utvikle stadig bedre prosesser. Det kommer kundene til gode i form av strømlinjeformede tjenester og rapporter som er oppdatert til enhver tid, sier han.

– Likevel handler det i stor grad om tillit og gode relasjoner, gjerne bygget opp over lang tid. Hos oss kan alle være trygge på at deres interesser blir ivaretatt på best mulig måte, sier Kristin avslutningsvis.

«Hos oss kan kunden være sikker på kompetent oppfølging til enhver tid.»

SpareBank 1
SMN

Bank
Eiendom
Regnskap

En bransje i vekst

Det er gode tider i regnskapsbransjen, konstaterer administrerende direktør Rune Aale-Hansen i Regnskap Norge. Han ser likevel for seg økt vekst i årene som kommer.

Grunnen er at vi fremdeles ser at det produseres mest klassiske regnskapstjenester – som regnskapsføring, årsoppgjør og lignende. Lønn og HR har sett en markant vekst. Bransjen kommer også fremover til å tilby flere tjenester som kommer kunden til gode, sier han.

Bærekraftsrapportering er ett av områdene der Regnskap Norge-direktøren spør vekst.

– Vi ser at kravene blir stadig mer omfattende, og selv om direkte rapporteringsplikt foreløpig ikke rammer små og mellomstore bedrifter direkte, er det viktig å forberede gode rapporteringsrutiner. Det vil kreves både av kunder, banker og finansinstitusjoner, og før eller siden vil nok alle bedrifter måtte rapportere til myndighetene, sier han.

– Her kan regnskapsføreren være til stor hjelp med sin kompetanse, og Regnskap Norge har, sammen med nordiske søsterorganisasjoner, utviklet en gratis rapporteringsstandard for de som vil komme i gang tidlig, sier han.

Aale-Hansen peker også på generelle utviklingstrekk i samfunnet som vil påvirke små og mellomstore bedrifter – og dermed regnskapsføreres oppgaver.

– Både kontrollregime og regelverket blir stadig strengere og mer krevende, og digitaliseringen gjør sitt inntog i stadig større grad, påpeker han.

– Regnskap Norge er positiv til et strengt regelverk, men vi roper et lite varsku når det gjelder innføring av nye systemer og krav. Det er viktig at alt er på plass før man

begynner å stille krav. Det var ikke tilfellet da digital skattemelding ble innført i fjor, og det skapte problemer for mange. Det tok lang tid å overtale Regnskapsregisteret om at overtredelsesgebyrer måtte ettergis, men til slutt oppnådde vi forståelse, sier Aale-Hansen.

– Det er sånt som skaper mye ekstra bryderi og økte kostnader for regnskapsførere og bedrifter, noe som er svært uheldig.

Noe av problemet, mener Aale-Hansen, er at statlige etater ikke snakker sammen.

– Staten er ikke én enhet, men består av mange forskjellige etater med hvert sitt rapporteringsregime. Brønnøysund, Kartverket, Finanstilsynet, Skatteetaten – alle har behov for data og innberetninger. Her er det store muligheter til forbedringer og forenklinger, sier Aale-Hansen. Han er glad for at regjeringen nå har opprettet et eget digitaliseringsdepartement.

– Det er veldig spennende at det nå er varslet en digitaliseringsstrategi for offentlig sektor. Regnskapsbransjen er en teknologibransje, og velfungerende digitale offentlige systemer er avgjørende for at innovasjon og teknologiutvikling i regnskapsbransjen skal gi størst mulig merverdi. Effektiviseringsgevinsten må realiseres både for staten og næringslivet, påpeker siviløkonomen, som mener forenklingsarbeidet er kommet altfor kort.

– Forenkling bør være stikkord for alle digitaliseringsprosesser. Det er et viktig stikkord for Regnskap Norge og et område vi er sterkt engasjert i. Vi er langt unna målet som regjeringen og stortinget har satt om å forenkle for 11 milliarder kroner ila stortingsperioden. Hvis regjeringen skal lykkes

med forenkling, må de se etatene og samhandlingen under ett, sier han.

Samtidig kaster Regnskap Norge-direktøren inn en brannfakkell. Han reagerer på at flere av vedtakene som rammer næringslivet ikke blir godt nok konsekvensutredet.

– Utredningsinstruksen stiller krav om at nye regler skal konsekvensutredes før de trer i kraft. I det siste har vi sett flere eksempler der dette ikke er gjort – for eksempel den plutselige innføringen av ekstraordinær arbeidsgiveravgift på inntekter over 750 000 kroner (nå 850 000). Det er svært uheldig, mener han.

– Et annet eksempel er forslaget om «monsterskatt» som ble lagt frem, og etter hvert trukket pga. kraftige reaksjoner på urimelig effekt, sier Aale-Hansen.

– Det strider mot sunn fornuft at eieren av rorbuer skal fordelsbeskattes for å kunne bruke dem i en tid på året der turister ikke er til stede. Vi er for riktig beskatning av fordeler og goder, men protesterer når regler får uheldig innretning. Vi i Regnskap Norge engasjerer oss fortløpende for at næringslivet skal få det enklere – og det er et arbeid vi kommer til å fortsette svært aktivt, sier han avslutningsvis.

«REGNSKAPSBRANSJEN ER EN TEKNOLOGIBRANSJE, OG VELFUNKERENDE DIGITALE OFFENTLIGE SYSTEMER ER AVGJØRENDE FOR AT INNOVASJON OG TEKNOLOGIUTVIKLING I REGNSKAPSBRANSJEN SKAL GI STØRST MULIG MERVERDI.»

Bærekraftrapportering: Slik påvirker det små og mellomstore bedrifter

Bærekraftrapportering blir stadig mer aktuelt – også for små og mellomstore bedrifter.

Foto: Shutterstock

Foreløpig er det bare store virksomheter som må rapportere på bærekraft. Men det påvirker også små og mellomstore bedrifter i leverandørleddet, forteller Martin Gjessing i Vekstpartner AS.

Regelverket rundt rapportering av bærekraft og klimatiltak er under utvikling. Åpenhetsloven har vært mye omtalt, og skal sikre kontroll over sosiale forhold og menneskerettighetsbrudd nedover i verdikjeden. Den siste i rekken er CSRD-rapportering som kommer til anvendelse i regnskapsåret 2024 og gjelder selskaper med mer enn 500 ansatte og/eller 320 millioner kroner i omsetning eller 160 millioner i balanse.

– Det er estimert at 2000 selskaper vil bli berørt innen 2026. Siden det store flertallet av norske bedrifter er små og mellomstore, er det der mengden ligger, sier Gjessing.

Men selv om de små ikke blir rammet direkte, berøres de av ringvirkningene av regelverket, forteller Gjessing.

– For store selskaper omfattes bærekraftsrapporteringen nå av revisjonsplikt på lik linje med finansiell rapportering. Noe av grunnen til dette er at bærekraft i økende grad vil bli avgjørende for å vinne anbud der bærekraft utgjør opp mot tretti prosent av beslutningsgrunnlaget, sier han. Det er her regelverket får indirekte konsekvenser for små og mellomstore bedrifter.

– Det er svært mange små og mellom-

store bedrifter som er leverandører til de store selskapene, og rapporteringskravene såkalte scope 3 (indirekte utslipp) og 4 (unngåtte utslipp) omfatter verdikjeden til produkter og tjenester man selger. Det innebærer at du som liten eller mellomstor bedrift inngår i en verdikjede som det skal rapporteres på høyere opp i verdikjeden, og de store selskapene vil derfor ønske å sikre seg at din bedrift overholder visse standarder når det gjelder bærekraft, sier han.

Det kan for eksempel omfatte informasjon om utslipp hos leverandørene, som både offentlige innkjøpere og store selskaper vil trenge tall på. Derfor må de som vil være med i gamet sørge for å ha gode rutiner for å registrere og vurdere egne utslipp, selv om de ikke er direkte rapporteringspliktige.

– Dette er noe regnskapsføreren kan hjelpe til med, sier Martin Gjessing.

– Regnskap Norge har utarbeidet sin egen standard, NSRS (Nordic Sustainability Reporting Standard) – som små og mellomstore bedrifter kan benytte i sin egen vurdering. Denne er basert på flere internasjonale standarder og er tilpasset nordiske selskaper. Standarden hjelper den enkelte bedrift med å utvikle rutiner og forståelse for slik rapportering.

Standarden ble lansert i februar 2021, og gjør det enkelt å rapportere – for alle.

– NRSRS Entry Level er utformet slik at alle, inkludert de aller minste, kan komme i gang med bærekraftsrapportering og sikre sin konkurransekraft i markedet, sier Gjessing. NSRS er en nordisk standard som er helt gratis, og som regnskapsføreren kan bruke.

– Det at regnskapsføreren, som i utgangspunktet er ekspert på finansiell rapportering, står inne for tallene bedriften rapporterer, øker troverdigheten og tryggheten for at de dataene som er med i rapporteringen, er korrekte, sier Gjessing.

I tillegg til å være viktig for å kunne sikre seg kontrakter, vil bærekraftsrapportering etter hvert også påvirke bedriftens evne til å skaffe seg finansiering, mener Gjessing.

– EU innfører bærekraft i hele det økonomiske systemet, og rapportering på bærekraft vil etter hvert gjelde alle, spår han.

– Men vi ser allerede en tendens til at også banker og finansinstitusjoner legger vekt på dette ved utstedelse av lån og kreditter, så det å komme i gang med bærekraftsrapportering nå er et nødvendig skritt for alle, sier Martin Gjessing.



Martin Gjessing er prosjektleder i Vekstpartner AS.

Foto: Kristian Kornstall.

«**DETTE ER NOE
REGNSKAPSFØREREN
KAN HJELPE
TIL MED.**»

Hele bilaget er utgitt av Regnskap Norge



Tone Meling, Trond Haukelid, John Olav Haga og Jakob Årsvold.

Kundefokusert!

– Ja, det er ute hos kundene det faktisk skjer, sier Trond Haukelid, daglig leder i Kjell Haver Regnskapsservice. Det er her kunden er på hjemmebane, og vi får den gode samtalen. For oss er det viktig å forstå den enkelte kundes virksomhet for å kunne være en god og langsiktig samarbeidspartner.

Det har vært en formidabel digital endring i regnskapsførers hverdag de siste par årene, og den tradisjonelle regnskapsfører er for lengst pensjonert.

For å være en relevant og naturlig støttespiller for våre kunder må vi tørre å ta steget ut i ukjent terreng, spille på lag med ny teknologi og teste nye forretningsområder. Med stadig nye ikke-finansielle krav for selskaper, både store og små, må vi ha en stor nok verktøykasse til å dekke kundens behov, når kunden trenger det og til rett pris.

Med et snart 50 år langt fotfeste på Jæren, med Sandnes som hovedbase, har vi opparbeidet oss en betydelig markedsandel i det lokale markedet, men vi har også et stort innslag av internasjonale, større selskap vi leverer ulike tjenester til. Kjerneområdene innen regnskapsfaget er fortsatt den største underliggende driveren hos oss, men vi ser stadig økt etterspørsel og interesse blant selskaper knyttet til andre tjenester som klimaregnskap, åpenhetsloven, generasjonsskifter, omorganisering, outsourcing av lønn og utleioppdrag.

For tre år siden fikk vi Sandnes Sparebank med som deleier.

– For oss er nærhet og tett oppfølging av den enkelte kunde et suksesskriterie og vi ser at kundetilnærmingen er lik hos Kjell Haver Regnskapsservice, siterer Lars Kristiansen, Direktør Bedriftsmarked Sandnes Sparebank og styremedlem i Kjell Haver Regnskapservice.

I dag er vi på besøk hos Tone og Jakob i Bergknapp, et selskap som lever og ånder for det grønne bybildet og som de siste årene har levert flere grønne pre-

stisjeprojekt over hele landet, som Munchmuseet, hovedkontoret til Østerhus, Oslo City med flere. Til Bergknapp leverer de tradisjonelle regnskapstjenestene innen regnskap, lønn og årsavslutning. «For oss er det viktig med en samarbeidspartner som forstår oss og stiller relevante spørsmål» sier Jakob Årsvold, konsernsjef i Bergknapp.

– Kjell Haver Regnskapsservice er en viktig støttespiller. Engasjementet, nærheten til oss, arbeidsmetoden og bredden av kompetanse er en god oppsummering av hva vi setter pris på, forteller Tone Meling som er markedssjef i Berkknapp.

– Med så mange nye krav som vi blir pålagt som selskap klarer vi ikke å håndtere dette internt selv med vår organisasjon, og vi er avhengige av gode medspillere. Et godt eksempel på samarbeid er prosjektet rundt åpenhetsloven som vi gjennomførte i fjor. Vi fikk ikke bare en ferdig rapport, men Kjell Haver Regnskapservice v/John Olav Haga tok oss med på reisen, utfordret oss på relevante vurderinger og, ikke minst, fikk vi som selskap eierskap til det ferdige produktet. Du kan gjerne si at dette var startpunktet for oss på å virkelig sette bærekraft i fokus og integrere dette i vår forretningsmodell.

– Med våre 37 dedikerte ansatte ser vi lyst på fremtiden. Vi tror det fortsatt kommer til å være en rivende utvikling innen regnskapsfaget og spesielt innen digitalisering og AI-teknologi. Vi ser på dette som spennende og gleder oss til fortsettelsen. En ting er sikkert: hos Kjell Haver Regnskapservice vil «viktigheten av god dialog med den enkelte kunde alltid stå sentralt», avslutter Trond.



«Engasjementet, nærheten til oss, arbeidsmetoden og bredden av kompetanse er en god oppsummering av hva vi setter pris på.»

KJELL HAVER
REGNSKAPSSERVICE AS

MER ENN EN REGNSKAPSFØRER

Hva om du slo sammen forretningsutvikling og regnskapsføring?
Da får du et samspill som er helt unikt.

TAR STUDENTENE PÅ ALVOR

I en vekstbransje som regnskapsbransjen hardner konkurransen om talentene til. Derfor har SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner etablert et studentprogram for å gjøre overgangen til arbeidslivet enklere – ved å tilby læring og utviklingsmuligheter i organisasjonen.

– I fjor etablerte vi et pilotprosjekt sammen med ni studenter, forteller Christine Wathne Seloter, som er direktør strategi, forretningsutvikling og marked i Sparebank 1 SR-Bank ForretningsPartner.

– Vi tilbyr et kvalifiseringsprogram som blant annet innebærer en fjerde prosents deltidsjobb her hos oss, hospitering i ulike avdelinger og en mentor som kan veilede om faglige og sosiale forhold på en arbeidsplass. Målet er å tilby fast jobb ved endte studier, sier Seloter.

Petter Opshaug er masterstudent i økonomi og administrasjon ved Universitetet i Stavanger. Han berømmer studentprogrammet.

– Vi har fått testet mye relevant, og det har vært både sosialt og innholdsrikt, sier han. Kristine Ryland, som er masterstudent i revisjon og regnskap, er enig.

– Vi har virkelig fått delta og fått være med på beslutninger og i prosesser, sier hun.

De er to av åtte studenter som har deltatt i det første studentprogrammet.

– Jeg har fått større erfaring med «bedriftshjernen»: konseptualiseringer, prosjekt og administrasjon – det har vært kjempenyttig. Mye av det har jeg stusset på hvorfor ikke har vært pensum, forteller Petter.

Målet til SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner er å forberede de unge på arbeidslivet – på deres egne premisser, forteller Seloter.

– Det er ikke til å komme forbi at mange studenter er uforberedt på det virkelige arbeidslivet. Det ønsker vi å bidra til å gjøre noe med, samtidig som det også innebærer at vi lærer som organisasjon, sier hun.

– Derfor er programinnholdet basert på analyse av hva studenter trenger, og fleksibilitet Tett oppfølging, tillit og tilbakemeldinger er del av programmet.

For SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner er det å forberede studenter på arbeidslivet en viktig del av samfunnsoppdraget, og Seloter gleder seg til å ønske et nytt kull velkommen til det hun har ambisjon om skal være landet beste studentprogram.

– Det er den neste generasjonen som skal utvikle Norge videre. Det å ivareta denne generasjonen og gjøre den forberedt på de oppgavene og utfordringene de vil møte i arbeidslivet er et viktig samfunnsoppdrag som vi tar på det største alvor, sier hun.



ALLE BEDRIFTER VIL PÅVIRKES AV DET GRØNNE SKIFTET

Samfunnet må gjennom en stor omstilling de kommende årene, for å redusere klimagassutslipp og vårt samlede negative fotavtrykk.

Alle bedrifter vil påvirkes av omstillingen. Derfor er det viktig å kartlegge både mulighetene og risikoene, som følger av endringene.

SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner har en egen avdeling dedikert til rådgivning innen bærekraft.

– Dette er et felt som vil berøre stadig flere bedrifter, og det gjelder å forberede seg tidlig, sier Seniorrådgiver bærekraft John Eirik Grova.

– Vi besitter kompetanse som kan bidra til at selskaper er i stand til å avdekke nye forretningsmuligheter i tillegg til hvilke risikofaktorer som bør håndteres, sier John Eirik Grova.

Ett viktig område, for stadig flere bedrifter, handler om nye krav til innretning av en virksomhet, gjennom EUs direktiv kjent som CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive). Kort fortalt handler direktivet om at alle selskaper av en viss størrelse må integrere bæ-

kraft inn i forretningsmodellen og rapportere om dette. Selskapers strategi, styring og planer må kobles tettere til forhold som klima, miljø, arbeidsforhold, likestilling, menneskerettigheter i verdikjeden og forretningsetik, understreker han.

Som del av en strategiprosess og som grunnlag for rapportering, skal det utarbeides en «dobbel vesentlighetsanalyse». Den har til hensikt å kartlegge og vurdere vesentlige områder som selskapene selv påvirker, og som selskapene påvirkes av. Dette er en viktig og omfattende prosess hvor vi har opparbeidet oss spisskompetanse. De aller fleste virksomhetene kommer ikke unna at de har negativ innvirkning på klimaet, gjennom for høye utslipp enten i egne aktiviteter eller i verdikjeden.

– Vi har den nødvendige kompetansen og verktøyet som skal til for at virksomheter er i stand til å rapportere sine utslipp, sette seg reduksjonsmål og gjennomføre klimagassreduserende tiltak, sier han.

Terskelen for de som omfattes av CSRD fra og med regnskapsåret 2025 med rapportering i 2026, slik det ser ut i dag, er to av tre av følgende: omsetning over 550 millioner, balanseførte verdier for 275 millioner, og/

eller mer enn 250 ansatte. Fremover vil flere og flere bedrifter måtte forholde seg til reguleringene. Selv de som ikke omfattes direkte, vil stadig oftere møte krav fra sine bedriftskunder, banker og investorer om klimaregnskap og bærekraftsplaner.

– Vi hjelper med å få oversikt og bidra til strategi, systemer og metodikk for innsamling og presentasjon av relevante data. Bærekraftsrapportering er ment å sidestilles med finansiell informasjon, og det skal ikke stikkes under en stol at det fremover stilles relativt store krav til rapportering og datainnsamling. Vårt team har unik ekspertise på feltet, og vi leverer tjenester til børsnoterte selskaper, investorer og andre større selskaper innenfor en lang rekke bransjer, sier Grova.

Han er klar på at selskaper vil ha nytte av dypt og bredt fokus på bærekraft, ikke bare for å etterleve krav, men også for å se virksomheten i et nytt perspektiv og forstå hvordan den påvirkes av omstillingen og selv kan bidra positivt.

SpareBank 1 SR-Bank Forretningspartner

Hvordan kan du benytte detaljkunnskap fra bedriftens virksomhet for lønnsom og fremtidsrettet utvikling? Hvordan kan du som bedriftseier skape varige verdier gjennom egenkapital investering? Hvordan kan du sikre at generasjonsskifter forløper seg sømløst?

SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner svarer på alle disse spørsmålene ved å tilby strategisk rådgivning som del av regnskapstjenesten. Navnet «ForretningsPartner» kommer fra dette.

– Vi skal være «mer enn en regnskapsfører» fordi vi skal bidra til at bedrifter lykkes med sine mål. Vi skal være den rette forretningspartneren for enhver bedrift i alle faser – fra oppstart til vekst, salg og generasjonsskifter, forteller Atle Håvarstein Nilsen, administrerende direktør i SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner.

Den rette forretningspartner

Med 26 kontorer og mer enn 400 medarbeidere fra Bergen til Oslo er SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner leverandør av et komplett sett av tjenester innenfor økonomi og rådgivning.

– Men det er hvordan spillet mellom våre ulike tjenestoområder, vår markedskjennskap, spesialistkompetanse, og vår forståelse for en bedrifts ulike faser som er unikt, sier Håvarstein Nilsen.

Til daglig har kundene i SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner et fast team som står for den løpende

oppfølgingen, samt har spesialisttjenester til mer spesifikke behov når det er nødvendig.

– Når vi sier «mer enn en regnskapsfører», kan dette leses med dobbel betydning. Mer enn en regnskapsfører i den forstand at vi i tillegg til høy kvalitet på våre regnskapstjenester og økonomistyring, kan tilby rådgivning til spesifikke behov som eksempelvis restrukturering, kjøp og salg av virksomheter, bærekraftsrapportering, eller vekst og lønnsomhet, forklarer han.

– «Mer enn én regnskapsfører», fanger også opp vår breddestyrke. Våre kunder får nytteverdien av at vi kan tilføre lokal markedskunnskap i vår rådgivning, utdyper Håvarstein Nilsen.

– I tillegg har vi som del av et finanskonsern en nærhet til banksiden som kan være en fordel for kunder med kapitalbehov. På den måten kan vi tilby hele spekteret av tjenester – noe som kommer våre kunder til gode, fastslår han.

En forretningspartner med kompetente team i ryggen og på siden; SpareBank 1 SR-Bank ForretningsPartner vil belyse hvordan en helhetlig tilnærming til regnskap og rådgivning kan bidra til utvikling og verdiskaping i samfunnet.

– Det er jo det alt handler om. Vi skal gjøre mer for kunden vår og bidra til at de lykkes. Det skal faktisk være enklere å nå målene med oss på laget, avslutter Håvarstein Nilsen.



Hva betyr 30 prosents vekting av klima og miljø for små og mellomstore bedrifter?

Fra 1. januar 2024 skal klima- og miljøhensyn vektlegges med minst 30 prosent i offentlige anskaffelser. Hvilke kriterier må næringslivet forholde seg til?

Foto: Shutterstock

Norge må halvere utslippene innen 2030. For å lykkes med det, er det nødvendig at offentlige anskaffelser ivaretar klima- og miljøhensyn i sine anskaffelser. Nå skal klima- og miljøhensyn som hovedregel vektles med 30 prosent, selv om det åpnes for unntak på bestemte vilkår, forteller fagansvarlig bærekraft i Regnskap Norge, Sara Wilsgaard.

De fleste leverandører er SMB-er
Offentlig sektor kjøper varer og tjenester for rundt 740 milliarder kroner i året. Ifølge regjeringen, utgjør leverandører med under 100 ansatte 98 prosent av leverandørene som fakturerer kommunesektoren, og nærmere 60 prosent av det totale innkjøpsvolumet.
– De nye kriteriene vil påvirke konkurransen i markedet og gi virksomheter som fremmer klima- og miljøvennlige løsninger et stort konkurransefortrinn, sier Wilsgaard.

Ny veileder gir retning
DFØ har publisert en ny veileder som skal bistå offentlige oppdragsgivere med å ivareta

nye regler om klima- og miljøhensyn i offentlige anskaffelser. Formålet med de skjerpede kravene er å redusere anskaffelsens samlede klimaavtrykk og miljøbelastning. Veilederen viser hvilke kriterier som kan bli stilt til de som ønsker å levere produkter eller tjenester til offentlig sektor fra 2024.

Fem områder er spesielt viktige, da de utgjør en stor andel av offentlige anskaffelsesbudsjetter:

- Bygg, anlegg og eiendom
- Veigående transport
- IKT-utstyr
- Mat
- Møbler

– Dersom bedriften driver virksomhet innen noen av disse kategoriene, kan regnskapsfører være en viktig rådgiver, sier Wilsgaard.
– DFØ planlegger å utvikle mer veiledning også til flere kategorier i kommende versjoner, som blant annet plastprodukter, batterier, elektriske og elektroniske produkter og tekstiler, legger hun til.

Kan bidra til flere sirkulære tjenester og tilvekst av SMB-er
DFØ anbefaler i sin veileder alle oppdragsgivere å ivareta sirkulærøkonomi ved å følge prioriteringene i avfallshierarkiet. Ved å følge disse prioriteringene, vil bedriftene bidra til å redusere avfallsmengdene og beholde materialer og produkter så lenge som mulig.
– Dette kan gjøres gjennom å tilby reparasjon eller ombrukte produkter, som igjen reduserer behovet for å kaste ting og kjøpe nytt, sier Wilsgaard.

– I praksis handler det om å etterspørre leverandører som tilbyr ombruk og reparasjon fremfor aktører som tilbyr nye produkter, eller varer som inneholder en viss mengde resirkulert materiale fremfor varer som kun inneholder jomfruelig materiale, sier hun.

Ulike tildelingskriterier
DFØ har fremmer i sin veileder ulike tildelingskriterier for de prioriterte kategoriene. DFØ har allerede utarbeidet flere kriterievisere, blant annet en egen veileder for sirkulære

« I PRAKSIS HANDLER DET OM Å ETTERSPØRRE LEVERANDØRER SOM TILBYR OMBRUK OG REPARASJON FREMFOR AKTØRER SOM TILBYR NYE PRODUKTER. »

FAKTA

Som hovedregel skal klima- og miljøhensyn vektles med minimum 30 prosent etter anskaffelsesforskriften. Se endringsforskriften på [lovdata.no](#)

Unntak gjelder dersom anskaffelsen etter sin art har et klimaavtrykk og en miljøbelastning som er uvesentlig.

De nye reglene har til formål å redusere anskaffelsens samlede klimaavtrykk eller miljøbelastning.

Det kan unntaksvis stilles klima- og miljøkrav i kravspesifikasjonen som erstatning for tildelingskriterier, men kun dersom det er klart at dette gir en bedre klima- og miljøeffekt enn bruk av tildelingskriterier.

Veileder og nye tildelingskriterier ligger på [anskaffelser.no](#)

lære anskaffelser, derfor er ny veileder enda mer rettet mot å ivareta formålet ved anskaffelsen som omhandler å ivareta klima- og miljøhensynet.

Noen eksempler på nye tildelingskriterier:

- Ombruk av eksisterende bygg/bygnings-elementer
- Arealeffektivitet
- Utslippsfri byggeplass og anleggsområde
- Ombruk og materialgjenvinning av IKT-utstyr
- Miljømerkede produkter
- Kjøp av brukte møbler
- Reparasjon og redesign
- Matsvinn

Når gjelder unntaket?
Unntaket gjelder når både klima- og miljøbelastningen er uvesentlig «etter anskaffelsens art». Det er ikke tilstrekkelig at kun klimaavtrykket eller kun miljøbelastningen er uvesentlig. DFØ trekker frem kjøp av konsulent-tjenester som et eksempel på tjenester som normalt sett ikke inneholder elementer som har mer enn en marginal betydning for kli-

ma og miljø, og dermed har et klimaavtrykk og en miljøbelastning som er uvesentlig.

Gjør klar bærekraftsrapporten nå!
– Foretak som allerede nå går i gang med å forberede sin bærekraftsrapport, vil stille sterkere i fremtidige anbudsrunder, da en fremvisning av bærekraftsrapporten vil gi innkjøper tilgang til klima- og miljøinformasjon, samt vesentlig informasjon om mål, tiltak og forhold som kan bidra til å skille ulike tilbydere. Deling av denne type informasjon vil bidra til å gi oppdragsgiver mer bærekraftsinformasjon ut over kriteriene som er satt. Trenger du hjelp til å komme i gang med bærekraftsarbeidet eller bærekraftsrapportering, vil regnskapsføreren være en viktig ressurs i arbeidet, sier Sara Wilsgaard.

TMF
GROUP

Gain control. Reduce risk.

By delivering critical administrative services, we help to invest and operate safely around the world.

I TMF Group bistår vi bedrifter med å investere og operere trygt over hele verden. Målet vårt er å tilby en helhetlig global løsning for våre kunder, som ellers ville måttet forholde seg til flere lokale tilbydere for lignende tjenester. Dette bidrar til å redusere kompleksitet, risiko og tidsforbruk.

TMF Group tilbyr nøkkeltjenester for internasjonale foretak og investormiljøer, inkludert selskapsetablering og styretjenester, administrasjon og rapportering, regnskap og skatt, lønn og HR, ESG-rapportering, samt tjenester relatert til fond og kapitalmarkeder.

Vi hjelper våre kunder med å etterleve lokale regelverk som er relevante for holding- og finansieringsstrukturer, operasjonell virksomhet og transaksjoner, samt krav i joint venture- eller finansieringsavtaler. Dette gjøres ofte i samarbeid med anerkjente advokater og konsulenter.

Som et globalt selskap med 10 000 ansatte fordelt på 125 kontorer i 86 land, dekker TMF Group 92% av verdens BNP og 95% av volumet for utenlandske direkteinvesteringer (FDI). Våre kunder inkluderer en anelig del av Fortune Global 500, FTSE 100, de største private equity-firmaene, oljeselskaper som opererer på norsk sokkel og selskaper fokusert på fornybar energi.

Vi investerer betydelig i våre ansatte og plattform for å sikre høy kvalitet og sikkerhet for våre kunder. Våre medarbeidere er primært økonomer, revisorer, regnskapsførere, jurister og erfarne fagfolk, med omfattende erfaring innen disse tjenestene. TMF Group i Norden består av 160 ansatte fordelt på 5 kontorer, blant annet i Asker og Stavanger i Norge.

Hvert år publiserer TMF Group en oversikt og rangering av nesten 80 jurisdiksjoner, basert på kompleksiteten ved å investere og operere i disse landene. Søk etter Global Business Complexity Index på [www.tmf-group.com](#)

[tmf-group.com](#) →

Hva skjer når et selskap går konkurs?

Antallet konkurser er på vei oppover. Men hva skjer egentlig når et selskap går konkurs?

Når et aksjeselskap går konkurs, er det selskapet som går konkurs, ikke menneskene bak virksomheten. Selskaps aksjonærer har ikke ansvar for aksjeselskapets gjeld, bare for aksjekapitalen de har skutt inn i selskapet. Styremedlemmer, daglig leder, aksjonærer og andre kan imidlertid pådra seg personlig erstatningsansvar for disposisjoner de har gjort med styringen av selskapet. Unntak gjelder også hvis noen av disse har stilt sidegarantier e.l.

For at en virksomhet skal gå konkurs, må den være insolvent, noe som innebærer å være både illikvid og insuffisient.

Illikvid betyr at skyldneren ikke har nok penger til å betale regninger og andre forpliktelser i tide. Hvis dette kan ordnes ved å utsette noen betalinger en kort stund, er virksomheten ikke illikvid. Det begrepet brukes bare når mangelen på kontanter vil vare i en viss tid fremover.

Insuffisient er en skyldner som ikke kan gjøre opp for seg ved å selge eiendeler. Insolvent er virksomheten altså kun dersom den ikke har penger til å gjøre opp for seg og ikke har verdier som kan selges unna for å dekke forpliktelsene.

Ingen automatikk

Bare domstolene kan åpne konkurs hos en skyldner. Det skjer bare etter at noen har begjært åpning av konkurs ved den lokale tingretten der skyldneren bor eller har sitt hovedforretningssted.

Den som leverer en slik begjæring, må

betale det såkalte «rekvirentansvaret» som for tiden er 50 ganger rettsgebyret, tilsvarende 63 850 kroner. Disse pengene kan man få tilbake hvis skyldneren har nok penger til å dekke forpliktelsene i boet, men dette er likevel en risiko.

Noen behøver ikke å betale dette beløpet, for eksempel skyldneren selv og ansatte hos skyldneren (for eksempel om de ikke har fått lønn eller feriepenger). Når konkurs begjæres av offentlige myndigheter, eller det foreligger en vesentlig offentlig interesse i konkurs, kan retten også gjøre unntak fra regelen om sikkerhetsstillelse.

Det er derfor ikke uvanlig at insolvente foretak hangler av gårde helt til de begynner å slurve med å betale inn merverdiavgift eller annet til det offentlige.

Maskineriet sparkes i gang

Etter en konkursbegjæring kaller tingretten raskt inn til et møte mellom skyldneren og den kreditoren som har bedt om konkursen. Dersom tingretten finner at den som begjærer konkurs, har et krav som ikke er sikret med betryggende pant, og dessuten konkluderer med at skyldneren er insolvent, åpnes det konkurs.

Da opprettes det et konkurso, som dannet et skille mellom skyldneren og skyldnerens økonomi. Selskapets styre og ledelse mister følgelig retten til å råde over alle verdier, penger, bankinnskudd, fast eiendom og andre eiendeler. Samtidig må de gi tingretten, bostyrer og eventuell borevisor alle opplysninger om selskapets økonomiske forhold, samt om selskapets aktivitet og virksomhet før og under konkursen. Dette

betyr blant annet at de plikter å samarbeide med bostyrer om kartlegging av boets eiendeler, gi bostyrer tilgang til alle eiendeler ved å overlevere nøkler og bidra til umiddelbart å sikre regnskapsmaterialet. De er dessuten pålagt å finne frem korrespondanse, regnskapsbilag, styreprotokoller og andre dokumenter som kan ha betydning for bobehandlingen og attestere eller uttale seg om lønnskravene fra de ansatte. De må møte på alle skiftesamlinger dersom bostyrer bestemmer det.

De får heller ikke forlate landet under bobehandlingen uten samtykke fra ting-

retten, og de plikter videre å peke ut personer som skal møte under registreringen av selskapets eiendeler for å gi opplysninger om disse dersom bostyrer eller tingretten forlanger det. Man kan søke bistand hos advokat, men tingretten og bostyreren kan likevel velge å forholde seg direkte til vedkommende. Slik advokatbistand dekkes ikke av konkursboet.

Advokatene på banen

Ved konkursåpning oppnevner retten en bostyrer, som skal ivareta kreditorenes felles interesser. Bostyreren skal selge skyld-

nerens eiendeler og undersøke om boet kan fremme erstatningskrav mot noen for å få flere penger til kreditorene.

Om skyldneren for eksempel har stilt pant for eldre gjeld eller betalt ut store beløp til enkelte kreditorer de siste månedene før konkursen – eller gjort andre ting som er uheldig for kreditorene samlet sett – kan disse betalingene i visse tilfeller bli omstøtt.

Reglene om dette er gitt i dekningsloven kap. 5. Konkursen skal kunngjøres i (lokal) aviser og på nettsidene til Brønnøysundregistret, hvor kreditorene bes om å melde inn sine krav til bostyrer innen en bestemt

Hele bilaget er utgitt av Regnskap Norge

«**DET HØRER OGSÅ MED TIL HISTORIEN AT STATEN HAR ETABLERT EN LØNSSGARANTI-ORDNING VED KONKURS.**»

stemmene fra kreditorer med størst tilgodehavende mest.

Streng ordning for pengefordeling

Skyldnerens eiendeler skal selges slik at det gir størst mulig utbytte for kreditorene. Når disse midlene skal fordeles, gjelder det klare regler for hvem som får penger først (definert i dekningslovens kapittel 9):

Massefordringer – utgifter som oppstår under selve konkursbehandlingen, som for eksempel salæret til bostyreren.

Fortrinnsberettigede fordringer av første klasse – lønn og feriepenger til de ansatte hos skyldneren (underlagt en rekke begrensninger).

Fortrinnsberettigede fordringer av andre klasse – skatt, skattetrekk, mva, trygdeavgift og andre offentlige avgifter.

Alminnelige konkursfordringer – hvis det fremdeles er midler igjen i boet, fordeles disse til kreditorer som har krav uten prioritet, «med innbyrdes lik rett» fordringshaverne imellom.

Etterprioriterte fordringer – disse står helt bakerst i køen. Dette er for eksempel rentekrav påløpt etter åpning av bobehandling, eller fordringer som er avtalt å være etterprioritert.

Kreditorer som har sikret seg pant i bestemte eiendeler, for eksempel banker, vil komme best ut av konkursen fordi de har førsterett til salgssummen når eiendeler selges. Alternativt kan slike eiendeler bli abandonert til fordel for panthaver.

Usikrede kreditorer

Ofte blir det lite igjen til kreditorer uten pantesikkerhet. Hvis boet ikke har verdier til å dekke utgiftene ved konkursen, skal bobehandlingen innstilles snarest mulig. De fleste konkursbo blir innstilt uten at kreditorene – i hvert fall usikrede kreditorer – får noen dekning.

Det hører også med til historien at staten har etablert en lønnsgarantiordning ved konkurs, som medfører at arbeidstakere, etter nærmere regler, kan få dekket lønns- og feriepengekrav av staten (som da overtar arbeidstakerens krav mot konkursboet). Lønnsgarantien er begrenset til to ganger folketrygdens grunnbeløp (som per mars 2024 er ca. 237 000 kroner) per arbeidstaker. Det er unntak for daglig leder og eiere i den konkursrammede virksomheten.

Karantenebestemmelsene

Det er ikke ulovlig å gå konkurs, men konkursbehandling kan avdekke at skyldneren har brutt loven. Dette skal bostyrer anmelde til politiet, og i grove tilfeller kan det ende med konkurskarantene og/eller annen straffeforfølgelse for overtredelser.

Bostyret kan, om de finner grunnlag for det, foreslå konkurskarantene for tingretten. Det er styremedlemmene i selskapet og daglig leder som kan legges slik karantene, og det kan skje ved mistanke om et straffbart forhold i forbindelse med konkursen – eller når det avdekkes uforsvarlig forretningsførsel. Hovedformålet med konkurskarantene er å stanse personer som stadig er involvert i konkurser.

Tvangsakkord under konkurs

Selskapet kan fremsette forslag til en gjeldsordning i form av tvangsakkord. En tvangsakkord må gå ut på betaling av minst 25 prosent til de uprioriterte kreditorene. Prioriterte krav som lønn og skatt må dekkes fullt ut. Akkordforslaget må godtas av et kvalifisert flertall av kreditorene, regnet i beløp og i antall kreditorer som har deltatt i avstemningen. Dersom samtlige kreditorer samtykker i det, kan selskapet også kreve innstilling av bobehandlingen og tilbakelevering av boet.

Bobehandlingsens avslutning

Forslag til godtgjørelse til bostyrer, kreditorutvalg og borevisor skal forelegges styret ved styrets formann, til uttalelse før godtgjørelsen fastsettes av tingretten. Er det ikke midler til å fortsette bobehandlingen, kan tingretten innstille den.

Alternativt avsluttes bobehandlingen ved at boets midler blir utdelt til kreditorene slik at disse får forholdsmessig dekning. Fortrinnsberettigede fordringer som lønn, krav på merverdiavgift mv. får dog full dekning før det utbetales dividende til ordinære kreditorer. Sagt på en annen måte: Konkursbehandlingen avsluttes når midlene er fordelt eller bobehandlingen er innstilt fordi det ikke er midler til fordeling.

Nysgjerrig på å vite mer om konkurser? Du kan finne mer informasjon (inkludert alt bakgrunnsmaterialet for denne artikkelen) på <http://www.konkursradet.no/>.

Foto: Shutterstock

Din regnskapsfører

Agder Regnskap as
AUTORISERT REGNSKAPSFØRERSELSKAP



HENKA REVISJON AS
Revisjon - Skatt - Rådgivning

ForvaltningsPartner

mgi regnskap



Foto: Andreas Elde / Oculin AS

Gjennom plattformen «Regnskapsklinikken» og Conta sine egne markedsføringsressurser, mottar Synega ukentlig forespørsler fra bedrifter som ønsker å bli kunde.

Regnskapsbyrået Synega opplever kjempevekst som partner i Conta

Gjennom Conta sine tjenester får regnskapsbyrået Synega flere titalls nye kunder i måneden.

– Regnskapsføreren er viktig for Conta. Vi har et felles mål om å gi kundene et godt forhold til regnskap og økonomien i bedriften sin, forteller Steffen Sørvig, partneransvarlig i Conta.

Over 250 regnskapsbyrå har så langt blitt regnskaps partnere med Conta.

Partnerbyråene får tilgang til nye kunder, en brukervennlig kundeportal, gratis markedsføring og mulighet til å påvirke utviklingen av Conta sine systemer.

Vokser med Contas markedsføring

Et av regnskapsbyråene som har inngått partnerskap med Conta, er det nettbaserte regnskapsbyrået Synega.

Gjennom plattformen «Regnskapsklinikken» og Conta sine egne markedsføringsressurser, mottar Synega ukentlig forespørsler fra bedrifter som ønsker å bli kunde.

– Vi er kjempefornøyde med å være regnskapspartner med Conta! Vi liker Conta som regnskapssystem, og har i tillegg fått inn over 130 nye kunder gjennom å delta i partnerprogrammet, forteller medgründer i Synega, Joachim Eidtang.

100 prosent nettbasert

Noe av det som skiller Synega mest fra andre regnskapsbyrå, er at de jobber 100 prosent på nett. De har ingen fysiske møteplasser eller kontor, og regnskapsførerne jobber fra hvor de vil.

På den måten kan de senke kostnadene for kundene og bruke flere ressurser på å utvikle teknologi som gir kunder full oversikt over pris og gjøremål. Det fungerer som hånd i hanske med Conta sitt AI-drevne regnskapssystem:

– I likhet med Conta, ønsker vi å gjøre endringer i en tradisjonelt «kjedelig» bransje. Vi prøver å gjøre regnskap enkelt. Conta prøver å gjøre regnskap enkelt. Vi ser at sammen kan vi gjøre det veldig enkelt å få fiksa ferdig regnskapet, sier Eidtang.

Ved hjelp av teknologi ønsker Synega å matche regn-

Conta vil satse på deg

Eidtang understreker at en av de største fordelene med å bli regnskapspartner i Conta, er oppfølgingen de får av partneravdelingen.

– Conta vil satse på deg. Det er et bra miljø med flinke og oppegående mennesker, og vi får personlig og tett oppfølging og opplæring. I tillegg trives regnskapsførerne våre med å jobbe i systemet.

Thea Caroline Korslund i Conta bekrefter at det er viktig for dem at alle regnskaps partnere får tilstrekkelig oppfølging og opplæring i systemene:

– Conta er laget slik at de aller fleste små og mellomstore bedrifter skal klare å føre regnskapet selv, men det betyr ikke at alle vil. Derfor er det viktig for oss at også regnskapsførerne vi samarbeider med får tilstrekkelig opplæring og kan hjelpe kundene der de ønsker det.

Bli regnskapspartner i Conta på conta.no/partner eller ta kontakt på partner@conta.no.

skapsfører, pris og tjenester perfekt med hva kunden ser etter.

– Conta hjelper oss med å nå det målet ved å lage tjenester som er skreddersydd en Conta-kundes behov. Så tilpasser vi tjenestene våre til noe som harmonerer med hva kundene trenger mer hjelp til, fortsetter han.

conta



Et lønnssystem på regnskapsbransjens premisser

Et lønnssystem skal ikke bare fungere. Det må møte byråets og dine kunders spesifikke behov.

Produktråd sikrer fremdrift

– Skal vi kunne utvikle løsninger som faktisk møter regnskapsbyråets behov, er vi avhengig av innspill og forslag direkte fra personer som jobber i løsningene.

Det forteller Hanna Eid som er produktsjef for Visma Softwares lønnssystem Payroll. Hennes team har etablert et produktråd som sørger for tett samarbeid med regnskapsbransjen.

– Produktrådet bidrar med innspill til produktutviklingen, slik at Payroll blir akkurat det lønnssystemet bransjen trenger, forteller Hanna.

– Utveksler erfaringer

Jakob Ask, en av deltakerne fra produktrådet, setter pris på samarbeidsforumet.

– Her kan vi utveksle og dra nytte av hverandres erfaringer. Ved å planlegge med andre byråer i samme posisjon får vi virkelig satt fart på utviklingen, sier Jacob.

Bedre samarbeid med kundene

Payroll rigger byrået ditt for nye og viktige rådgivningskonsepter, slik at du kan jobbe tettere med kundene dine.

Alt fra dokumenter til oppgaver er tilgjengelig for ansatte, ledere og deg som regnskapsfører til enhver tid, i tillegg til sømløse tjenester for føring av timer, ferie og utlegg – direkte på mobilen.

Teknologiens gevinster

Med Payroll får du både mulighet til å øke effektiviteten og utvide tjenestetilbudet ditt. Skybaserte løsninger reduserer dessuten risikoen for feil ved hjelp av automatiserte prosesser og jevnlige oppdateringer.

– Automatisering av lønnsoppgaver frigjør verdifull tid som kan brukes til rådgivning og strategisk planlegging, og ikke minst øke kvaliteten på tjenestene deres. Det gjør byrået ditt godt rustet for den harde kommende konkurransen, avslutter Hanna.

DET BESTE AV BEGGE VERDENER

Tett oppfølging av kundene med faste team, høy kompetanse og et bredt tilbud innenfor revisjon, regnskapsføring, rådgivning og forretningsførsel. Det er stikkord for Langseth Gruppens virksomhet.



Gruppen består av de tre selskapene Langseth Services, Langseth Revisjon og Langseth & Ramstad Eiendomsforvaltning.

- Vi ser på oss selv som en viktig ressurs for næringslivet sier Birgitte Lilleengen, daglig leder i Langseth Services, der regnskaps- og rådgivningstjenestene er samlet.
- Det at vi har tre selskaper i gruppen, åpner for kompetanseflyt. På den måten kan vi gi våre kunder et helhetlig og komplett tilbud, selv om vi selv sagt holder vannette skott mellom regnskap og revisjon, sier hun.
- Likevel peker Lilleengen på at regnskap og revisjon har nærmet seg hverandre etter at revisjonsplikten falt bort for mindre selskaper.
- Regnskapsføreren setter et kvalitetsstempel på regnskapet, og den kompetansen vi besitter på dette fagområdet kommer absolutt kunden til gode, sier hun.
- Revisjon gir regnskapet større autoritet, og selv om revisjonsplikten falt bort for små selskaper, er det fremdeles mange som velger å la regnskapet revideres på frivillig basis, sier daglig leder i Langseth Revisjon, Nikolai Hegre Grenness.
- På denne måten oppnår eksterne styremedlemmer og eksterne brukere av regnskapet økt sikkerhet for at regnskapet gir et riktig bilde av driften. Et regnskap får større verdi ved frivillig revisjon, påpeker han.

Siste skudd på stammen er Langseth & Ramstad Eiendomsforvaltning, som tilbyr tjenester til boligsameier og næringseiendom.

- Vi har etablert eiendomsforvaltning og forretningsførsel som et tilbud til sameier og eiendomsbesittere som ikke har kapasitet eller kompetanse til å følge opp disse oppgavene selv, sier Kenneth Hellen Braaten, daglig leder i Langseth Forvaltning.
- Det er en naturlig forlengelse av de øvrige fagområdene i gruppen.

Felles for alle kunder i Langseth Gruppen er tett og skreddersydd oppfølging – tilpasset den enkelte kundes behov.

Vi er opptatt av trivsel på arbeidsplassen og legger til rette for at de ansatte skal ha god balanse mellom jobb og fritid. Langsiktig arbeidsforhold gir kontinuitet og stabilitet for våre kunder. Og vi er alltid på jakt etter de beste hodene, sier Birgitte Lilleengen.



For en arbeidsgiver er det veldig attraktivt at du har autorisasjon som regnskapsfører

Didrik Pedersen
Regnskapsmedarbeider med bachelor i regnskap fra Handelshøgskolen Nord (HHN)



Søk vår fleksible og nettbaserte REGNSKAPSFØRERUTDANNING

Landet rundt er det et stort behov for regnskapsførere. For å møte etterspørselen har Nord universitet utviklet et helt nytt kurs som skal komme både regnskapsmedarbeidere og bedriftsmarkedet til gode. Velkommen som søker!

Søknadsfrist 15. mai

www.nord.no



Ønsker du en samarbeidspartner som ikke bare er opptatt av historiske tall men også evner å bistå selskaper og organisasjoner inn i framtiden?



Vi er fremoverlente og bruker moderne løsninger!

Accountor – avdeling Hamar, har en egen support-avdeling og er forhandler for både PowerOffice Go og Cornerstone. Gjennom OrgSupport bistår vi ideelle organisasjoner med inntektsfremmende aktiviteter og administrative tjenester.

account+or

Accountor Hamar | hamar@accountor.no

50 år i bransjen - PremiumPartner av PowerOffice Go - Miljøtårn-sertifisert



I en verden hvor finansiell nøyaktighet og operasjonell effektivitet er avgjørende for suksess, spiller regnskapsbyråer en kritisk rolle for bedrifter i alle størrelser.

Utfordringene og mulighetene i regnskapsbransjen drives frem av både teknologiske fremskritt, automatisering og globalisering.

BHR Finans & Regnskap AS er et stabilt regnskapsbyrå med flere faste ansatte som har mange års erfaring og god kompetanse.

Med en stadig mer kompleks finansverden, inkludert skiftende skatteregler har behovet for spesialiserte regnskapsfaglige tjenester aldri vært større. Vår kjernekompetanse er å hjelpe bedrifter i vekst. Vi kombinerer interesse for faget, samt erfaring og kjennskap til de teknologiske mulighetene. Vårt fokus kunder er små og mellomstore selskaper, samt oppstartsbedrifter.

Vi er alltid der for våre kunder og bistår med etablering av gode rutiner, kvalifisert rådgivning og er en trygg samarbeidspartner når selskapet møter utfordringer.

**VI SER FRAM TIL NYE KUNDER OG KAN KONTAKTES PÅ
[HTTPS://WWW.BHRAS.NO/](https://www.bhras.no/)**



AXERA BUSINESS MANAGEMENT AS

NISJEBYRÅ MED FOKUS PÅ INVESTERINGSSSELKAP OG NÆRINGSEIENDOM

www.axera.no

- Vi valgte denne nisjen for å kunne rette oss mot selskap som har tunge og komplekse skattemessige problemstillinger.
- Det sier Tonje Ulltveit-Moe. Hun var med på å stifte selskapet, og er fortsatt hovedaksjonær. Lise Jahateh ble tatt opp som partner i 2020, etter å ha jobbet for selskapet i flere år.
- De fleste av våre 12 medarbeidere er statsautoriserte revisorer og/eller statsautoriserte regnskapsførere, og vi følger virkelig at vi får brukt faget vårt i hverdagen.
- Hos Axera får du én Business Manager som bistår deg og ditt selskap fra A til Å.
- Vi har flater struktur enn de store byråene, og opplever at kundene våre setter stor pris på dette personlige forholdet til én person som kjenner både aksjonær og selskapet godt, fortsetter Ulltveit-Moe.

Axera har i dag passert 400 klienter, alt fra mindre holdingselskap til store familieeide konsern med flere milliarder under forvaltning. En større del av kundeporteføljen er også single purposeselskap innenfor næringseiendom.

- For de største selskapene er vi mer å regne som en ekstern regnskapssjef, der vi i stor grad også bistår med rådgivning rundt utbytte og formueskatt i tillegg til de mer tradisjonelle oppgavene som utarbeidelse av aksjonærregisteroppgave, skattemelding og årsregnskap, sier Lise Jahateh.

Axera fungerer som et family back office, og er et godt alternativ for de strukturene som har behov for egen økonomisjef, men som av ulike årsaker ikke ønsker administrasjonen som følger med egne ansatte.

Så langt har kundene kommet gjennom jungeltelegrafene.

- Vår filosofi har helt fra starten vært at dersom vi gjør en god jobb, vil det resultere i nye klienter, sier gründeren, som er svært fornøyd med at også flere nye klienter kommer via anbefalinger fra revisjonshusene.
- At en fornøyd revisor anbefaler oss videre til egne klienter i vår nisje, oppfatter vi som et kvalitetsstempel. Det er der vi skal være, avslutter Tonje Ulltveit-Moe.



Er du på utkikk etter en dyktig og kvalitetssterk regnskapsrådgiver?



Våre kontorer leverer alt innenfor regnskapstjenester, lønn og HR, rådgivning m.m. Vi sørger for at våre kunder har orden på økonomien, og jobber mest mulig effektivt med moderne og automatiserte systemer. Ta kontakt med oss for å finne ut hvordan vi kan bistå.

Agder

Haglund Regnskap, Fevik*
Kristiansand Regnskapskontor

Akershus

OCON Regnskap, Årnes
OCON Regnskap, avd. Jessheim
Pedersen & Skogholt Regnskap, Ski*
Pedersen & Skogholt Regnskap, avd. Askim*
Regnskapstjenester Eidsvoll
Saga Regnskap Asker og Bærum
Saga Regnskap og Økonomi, avd. Lysaker
Vestby Regnskapskontor

Buskerud

Frodig Økonomi, Nesbyen
Heter Regnskapsservice, Hønefoss*
Saga Regnskap Drammen

Finnmark

Askus Nord, Hammerfest

Innlandet

Dala Økonomi, Brumunddal

Møre og Romsdal

Hasund, Ulsteinvik
Hasund, Ålesund

Nordland

Bedriftspartner, Mosjøen
Din Bedriftspartner, Sandnessjøen
Din Bedriftspartner, avd. Løkta
Din Bedriftspartner, avd. Nesna
Regnskapssentret, Brønnøysund
Åfjord Regnskap, avd. Mo i Rana*

Oslo

ABC Accounting, Oslo
Saga Regnskap og Økonomi, Oslo
Mer enn tall, Oslo
Vestby Regnskapskontor, avd. Oslo

Telemark

Bjørn Håkonsen, Skien*
Saga Regnskap & Rådgivning, avd. Skien
Saga Regnskap & Rådgivning, avd. Bø i Telemark
Saga Regnskap & Rådgivning, avd. Porsgrunn

Troms

MA Regnskap, Setermoen

Trøndelag

KL Regnskap Hitra
KL Regnskap Hitra, avd. Frøya
KL Regnskap Selbu
KL Regnskap Selbu, avd. Tydal
KL Økonomi og HR, Rosten
Åfjord Regnskap*
Dalum Regnskap, Kyrksæterøra*
Dalum Regnskap, avd. Trondheim
Åfjord Regnskap, avd. Osen*
Åfjord Regnskap, avd. Brekstad

Vestfold

B.I. Regnskapsservice, Tønsberg*
Saga Regnskap & Rådgivning, Larvik
Saga Regnskap & Rådgivning, avd. Horten
Saga Regnskap & Rådgivning, avd. Sandefjord
Saga Regnskap & Rådgivning, avd. Revetal
Saga Regnskap & Rådgivning, avd. Tønsberg*
Saga Business Partner, Larvik*
Sibbern Råd og Verdi, Revetal

Vestland

CMG Regnskap, Bergen*
Hagel, Isdalstø*
Hagel, avd. Bergen*

Østfold

Mercator, Sarpsborg*
Regnskapssentralen, Moss

* Nye kontorer 2023

Saga KL - kjeden for de lokaleide regnskapskontorene

Vil du bli en del av vårt vinnerlag? Saga KL er alltid på utkikk etter nye medlemmer, og vi gleder oss til å høre fra deg!



Saga KL AS • Storgata 10, 3510 HØNEFOSS • Mobil: 918 15 088 • E-post: runar.vinjevoll@sagakl.no • Organisasjonsnr: 911 920 972 • Web: www.sagakl.no

Samarbeidspartnere:



PowerOffice



Duett



Business NXT
by VISMA