

Revisorene på Kongen

Historien har gått om at det på Kongen – ved Frognerstranda i Oslo – skal foregå **både hummerfiske, revisjon og isbading. To driftige herrer skal visstnok ha startet ny revisjonsvirksomhet – akkurat da revisjonsplikten forsvant!**

Redaktør Alf Asklund

– Det er jo et fantastisk marked, sier Stian Bringsjord med et glis så stort at det nesten er umulig å tro at det kan komme fra en revisor bare et års tid etter at revisjonsplikten forsvant. Han har sammen med Lars Angermo etablert virksomheten i maritime omgivelser på Kongen – Christiania Roklubbs klubbhus – ved Frognerstranda i Oslo.

Han modifierer uttalelsen litt. – Markedet er i hvert fall bra rundt de store byene Oslo, Bergen, Trondheim og Stavanger. De sliter nok litt mer på mindre steder med mange små virksomheter som har valgt bort revisjonen.

– Bransjen har nok ikke har vært god nok til å synliggjøre kompetansen. – Det er ikke nødvendig å være en så veldig god selger – bare bitte litt bedre enn de andre, sier Stian.

Noen vil kanskje beskyldte dere for ikke å være så gode når det gjelder timing?

– At revisjonsplikten forsvant hadde liten betydning for egen del. For meg handlet det om å få mer fleksibilitet. Med små barn hadde jeg ikke noe lyst til å bli sittende på møter i København eller London når barna vokser opp, sier Stian. For meg var det utsiktene til å lykkes med egen virksomhet i et revisjonsmarked i endring som var utslagsgivende, sier Lars.



KONGEN: Christiania Roklubbs klubbhus ble innviet 18. juli 1925 med blant annet H.M. Kong Haakon VII til stede.

Hvordan kom dere i gang?

Jeg startet helt i slutten av 2010, mens Lars kom inn i mai 2011. Det vi tilbyr er revisjon og revisjonsnære tjenester for små og mellomstore selskaper. Foruten revisjonstjenester har vi spesialisert oss på verddivurderinger og granskningstjenester med borevisjon.

Lars legger til at det ikke hadde vært troverdig å ha markedsført seg som et fullservice-selskap. – På denne måten kan vi lykkes å levere tjenester av høy kvalitet, istedenfor å være sånn passe god på alt, sier han. Vi benytter vårt nettverk aktivt når vi ser at våre kunder trenger spesialkompetanse utover det vi kan tilby.

Og kundene – kom de av seg selv?

Vi har måttet selge oss inn, og vi har måttet levere, svarer de begge.

Stian smiler enda bredere. – Første bud er å møte kunden og finne ut hvilke behov kunden har. Vi inviterer til samarbeid og ønsker å være en samtalepartner for kunden. Vi deler gjerne våre råd – uten nødvendigvis å fakturere. Er du litt «service-minded» og raus får du også fornøyde kunder og på det viset betalt for det du bidrar med over tid. Vi er veldig opptatt av at det vi leverer skal ha nytteverdi i tillegg til at lovkravene skal bli ivarettatt, legger Lars til.

Vi har også solgt oss inn til advokater, gjerne med verdsettelsestjenester og når det har dreid seg om transaksjoner mellom nærstående. Leverer du ikke varene til advokatselskaper, blir det heller ikke flere oppdrag. En del oppdrag har vi også fått fra de større revisjonselskapene, blant annet grunnet krav til uavhengighet, sier Stian.

Hva er det viktigste «produktet» dere selger?

De er begge enige om at kompetanse uten tvil er nr. 1. – Dersom de minste revisjonselskapene skal ha god lønnsomhet og overleve, må de ha kompetanse og de må tørre å bruke den. Kundene må vite at du kan levere, sier Lars.



UTSIKT: Det finnes nok revisjonselskaper som har dårligere utsikt fra kontoret enn Lars Angermo (til venstre) og Stian Bringsjord.



FISKELYKKE: Blir arbeidsdagene lange, så er det jo bare å åpne kontorvinduet og prøve fiskelykken.

Sant Revisjon har sikret sine leveranser både i forhold til kompetanse og kapasitet ved at de har avtale med et stort revisjonselskap om at de kan kjøpe leveranser for inntil to årsverk dersom det skulle være behov for det. Dette gir kundene en ekstra trygghet i tilfelle sykdom eller andre uforutsette hendelser.

De to partnerne stiller heller ikke dårlig verken når det gjelder personlig kompetanse eller nettverk. Begge er statsautorisert revisor/ MBA. Lars har erfaring både fra revisjonsvirksomhet, Økokrim og Finansstilsynet, mens Stian har lang erfaring både innen revisjon og fra økonomi- og finansdirektørstillinger i større konsern. Begge holder kurs og forelesninger i ulike sammenhenger, også for Revisorforeningen og NARF.

– At vi holder kursvirksomhet gjør at vi må holde oss i forkant av det vi underviser i, sier Stian.

Stian har funnet frem fiskestanga. Et lite, elegant kast og det er bare å vente på middagsmaten. I dag lar imidlertid fisken seg ikke lokke verken med fagre løfter om revisjonsfritak eller ren revisjonsberetning.

– Her har vi fått både fisk og hummer, sier Stian, mens han viser oss bilder av hummerteiner og tilhørende fangst. Selv-

følgelig i tråd med forskrift om hummerfiske, legger Lars til. Å jobbe i Oslo er blitt noe helt annet etter at vi flyttet arbeidsplassen til vannkanten, sier Lars.

De lovpriser både fisket og turer ut til middagsbukta – bare et par ti-minutter utenfor kontorveggen.

Gutta legger opp til faste tradisjoner på kontoret. Et av disse er isbading siste arbeidsdag før jul med etterfølgende forfriskninger i badstua. I år var det særdeles friskt, ler begge to.

2,5 millioner ble omsetningen i fjor. Mon tro hva den kunne ha blitt med litt mer tradisjonelle kontorlokaler?

Utfordringer for verdens revisorer:

Må skaffe nye kunder – beholde eksisterende

En undersøkelse utført av The International Federation of Accountants (IFAC) viser at de to største utfordringene for verdens revisorer (mindre og mellomstore) er å forholde seg til nye bestemmelser og standarder og være i stand til å skaffe nye og beholde eksisterende klienter.

Redaktør Alf Asklund

Administrative byrder – et kundeproblem

De største utfordringene for revisors kunder i SMB-markedet er administrative byrder (Burden of regulation) (29%) samt makroøkonomisk usikkerhet (27,9%) og vansker med å skaffe finansiering (22,6%). Det viser IFACs SMP Quick Poll som ble gjennomført i perioden 22. november til 19. desember 2011.

Undersøkelsen viser også at inntektsveksten hos de små og mellomstore revisjonsselskapene først og fremst kommer fra nye klienter (38,5% av svarene) og dernest fra økte inntekter fra eksisterende kunder (20,1%). Forretningsområdet som hadde størst vekst (39,8%) siste år, var regnskap og sammenstilling.

Rapportering for de minste selskapene

Finansiell rapportering for de minste selskapene (micro-entity) var det området som flest (20,9%) mente var det viktigste enkeltområdet for profesjonen i forhold til utviklingen av policy i 2012.

Optimistiske til fremtiden

Fremtidsoptimismen er det ikke noe å si på, men europeiske revisorer er litt mer negative til utviklingen i 2012 enn det revisorer i andre deler av verden er.

44% av revisorene internasjonalt tror at forretningsvirksomheten i 2012 blir omtrent på samme nivå som i 2011, 31,5% tror på større aktivitet i 2012 enn i 2011. I underkant av en fjerdedel tror på lavere aktivitet i 2012 enn i 2011.

Regionale forskjeller

Det er til dels store regionale forskjeller i svarene som ble gitt til spørsmålene ovenfor. Mens administrative byrder føles tyngst

for 51,3% av revisorene i Sentral/Sør-Amerika, er det bare 13,2% av revisorene i Asia som føler det samme. I Asia er det imidlertid langt flere som bekymrer seg for etterspørselen etter sine tjenester (25,5%) sammenlignet med gjennomsnittet for alle regioner (11,3%). Kanskje ikke noe godt tegn med tanke på at Asia de siste årene har vært en av drivkreftene i verdensøkonomien? Europeerne er mer bekymret for mulig-

Figur 1

Hva er den viktigste utfordringen for din virksomhet akkurat nå?

	Størrelse på virksomhet				
	Enkelt-person	2–5 profes-sional staff	6–10 profes-sional staff	11–20 profes-sional staff	21 eller flere professional staff
Forholde seg til nye bestemmelser og standarder	45,4%	40,8%	35,8%	28,2%	25,6%
Skaffe og beholdes klienter	27,1%	25,5%	21,1%	21,4%	24,8%
Tilpasse seg etter endrede behov hos klientene	4,1%	6,1%	6,9%	8,4%	6,4%
Planlegge generasjonsskifte/etterfølger	1,7%	2,7%	4,7%	6,1%	4,0%
Balanse jobb/fritid	13,0%	12,1%	9,5%	12,2%	7,2%
Tiltrekke seg og beholde ansatte	2,9%	5,2%	12,5%	13,0%	18,4%
Konkurransforhold	3,8%	5,6%	8,6%	9,9%	8,8%
Holde seg oppdatert når det gjelder ny teknologi	2,0%	2,1%	0,9%	0,8%	4,8%