

PwC Accounting:

Kvalitet først

Siden PwC Accountings oppkjøp av regnskapsbyrået Accountonit AS i august 2011 har fokus først og fremst vært på å etablere kvalitet og videreføre effektive prosesser. – Det har vært en implementeringsjobb for å være sikker på at vi kan levere kvalitet, sier Kristijane Cook, partner og leder for PwC Accounting nasjonalt.

Redaktør Alf Asklund,
Den norske Revisorforening

I dag omsetter PwC Accounting for omkring 50 millioner kroner, men ambisjonen er å komme opp i en omsetning på et par hundre millioner kroner i løpet av en tre års tid. – På lengre sikt skal vi nok opp i en omsetning på en milliard kroner, sier Cook, uten å tidfeste dette noe nærmere.

Forretningsideen er å tilby effektiv bokføring og verdiskapende rådgiving ved hjelp av moderne teknologi. PwC Accounting skal gi kunden konkurransefordeler gjennom bokføring, lønnskjøring og rapportering med god kvalitet produsert ved bruk av internettbasert teknologi (24SevenOffice). Tjenestespekteret vil være tilgjengelig fra PwCs 36 kontorer over hele landet. Det er ett uttalt ønske å bli en såkalt Trusted Business Advisor for sine kunder

Hva har dere jobbet mest med frem til nå?

Fokuset frem til i dag har vært på å drive et godt selskap, ikke på vekst. – Vi har jobbet med systemer, metodikk, kvalitetsstyring, rutiner etc. for å kunne gi en effektiv leveranse med kvalitet. Før vi går bredt ut for å skaffe nye kunder, vil vi være sikre at vi kan håndtere disse nye kundene på en god måte, sier Cook.

Hun opplyser at de frem til i dag ikke har hatt noen kundekampanjer og at nye kunder i stor grad har kommet som følge av referanser fra eksisterende kunder.

Hvordan skal dere vokse videre – er det for eksempel aktuelt med flere oppkjøp?

– Vi har gjort ett oppkjøp og det kan godt hende at vi gjør flere. Mye er avhengig av personene. Vi ønsker noen som har litt mer teknologikunnskap enn det som er

vanlig i bransjen og som har forretningsforståelse, sier Cook.

Dere er en del av PwC. Hvordan har det vært å integrere et regnskapsbyrå i et revisjons- og rådgivingselskap?

– Det er ikke bare å putte regnskap inn i revisjon, sier Direktør Bjørn Roland, som kom fra oppkjøpte Accountonit, og har vært med på PwC sin regnskapssatsing fra starten. Kulturene er forskjellige og vi har brukt en del ressurser på å sørge for at oppdragsavtaler, IT, sikring av medarbeidere, interne rutiner etc., er av den kvaliteten som vi ønsker å ha, sier han.

Cook legger til at det er en grunn til at PwC er et godt merkenavn og mener at PwC Accounting vil bidra til å heve kvaliteten i regnskapsbransjen. – Totalt sett er det et pluss å drive et regnskapsbyrå i et revisjonsselskap, sier hun.

Dere kan ikke ha kunder som PwC reviderer. Er det ikke et problem at dere da konkurrerer om de samme kundene som resten av selskapet ønsker? Er det ikke noen praktiske problemer i forbindelse med dette?



Kristijane Cook er partner og leder for PwC Accounting nasjonalt mens Bjørn Roland er direktør i selskapet.

– Så langt har det ikke vært et problem at revisjon og regnskap konkurrerer om de samme kundene. Vi opplever det mer som et teoretisk enn et praktisk problem, sier Roland.

Hvordan er ønskekunden?

– Det er noen som har litt volum – siden vi bruker en standardisert metode – og noen som har behov for spisskompetanse. Vi har tilgang til alle mulige typer kompetanse og kan være en totalleverandør. Behovet kan enten trigges fra bokfører eller fra kunde, sier Roland.

– Forskning viser at regnskapsbyråer med heterogent kompetansemiljø – slik som PwC Accounting – har et sterkere moment enn et mer ensartet miljø, legger Cook til...

Hva med pris – er dere konkurransedyktige?

– Kanskje ikke mot de aller minste, men vi jakter jo heller ikke på dem. Vår fordel er bruken av teknologi og metodikk for oppdragsutførelsen.

Hvilke rådgivningstjenester etterspør kundene?

Vi har hatt noe når det gjelder merverdiavgift. Ellers har det vært en del fokus på IT, administrative prosesser og modernisering av rutiner.

Hva med betalingsviljen for rådgivning?

Betalingsvilligheten er til stede så lenge vi kan synliggjøre verdien av våre tjenester, sier Cook. Hun sier at størrelsen på kunden avgjør mye når det gjelder betalingsviljen. Regnskapet kommer først, deretter resten.

– Vi må bevise at vi kan tilføre kunden merverdi. Det kan vi typisk gjøre når virksomhetene når en viss størrelse. Da snakker vi gjerne om en gründer som har vokst til sju, åtte, ni personer og der virksomheten har kommet opp til et visst volum.

Hvor går regnskapsbransjen?

Vi har trodd og vi tror at det vil skje en konsolidering i markedet, men det har gått tregere enn vi har trodd, innrømmer de begge.

Hvordan bruker dere regnskapsfører?

– Vi bruker regnskapsfører for å håndtere bilagsføring, lønnskjøring og innsending av offentlige oppgaver slik at vi kan konsentrere oss fullt og helt om konsulentvirksomheten vår, sier Frode Semb som er partner i Aprimo Rådgivning. Selskapet består i hovedsak av statsautoriserte revisorer og leverer de fleste typer tjenester innen økonomi og regnskap med unntak av regnskapsføring. Tjenestene inkluderer management for hire og bistand med økonomistyring, rapportering, intern kontroll, årsoppgjør og transaksjoner (oppkjøp, verdivurderinger, kjøpspraisalokeringer, fusjoner, børsnotering mv).



Frode Semb er partner i Aprimo Rådgivning.

Semb sier at PwC Accounting leverer god kvalitet på regnskapsføringen og at det webbaserte økonomisystemet (24 SevenOffice) er veldig brukervennlig.

Fungerer som økonomisjef

Peter Henrik Svarstad, adm. dir. i Lund Gruppen, sier at selskapet selv fakturerer samtidig som de skanner inn og konterer innkomne bilag. Selskapet forvalter og drifter eiendommer over hele Østlandsområdet.

PwC Accounting lager periodiske rapporter til blant annet styret og gjør alt det nødvendige klart i forbindelse med årsoppgjøret. – Seniorrådgiveren som er på vårt oppdrag, fungerer egentlig som vår økonomisjef. Systemet er også veldig brukervennlig og gir oss en løpende innsikt i regnskapet. Det gir oss en fantastisk kontroll på virksomheten selv uten at vi har noe in house, sier Svarstad. Han føler at han har bedre oversikt nå enn han hadde i tidligere jobber der økonomi og regnskap satt i kontorene rett ved siden av.

– Jeg opplever at personene vi har med å gjøre er kompetente som regnskapsførere og rådgivere og at de kan håndtere alle problemstillinger på en faglig god måte. PwC har også et så stort mangfold at det ved behov heller ikke er noe problem å skaffe spisskompetanse på de fleste områder, avslutter han.



Peter Henrik Svarstad er adm. dir. i Lund Gruppen.



YOU HAVE
THE KNOWLEDGE.

WE HAVE
THE TOOLS.

With **IDEA**[®], you can lower your cost of analysis, add more quality to your work and meet the new professional requirements regarding fraud and internal control by putting the power of **IDEA**[®] to work for you.

IDEA[®] can read, display, analyze, manipulate, sample or extract from data files from almost any source – mainframe to PC, including reports printed to a file.



www.caseware-idea.no
infobv@caseware.com