

Utfordringer hos små og mellomstore revisjonsselskaper

Små- og mellomstore revisjonsselskaper i Norge opplever at deres største utfordring er å tiltrekke seg og beholde eksisterende klienter. Det fremkommer i en undersøkelse utført av Revisorforeningen blant oppdragsansvarlige revisorer i små- og mellomstore revisjonsselskaper.



Artikkelen er forfattet av:

Kommunikasjonssjef
Stephen Bråthen
Den norske Revisorforening

Undersøkelsen vi har gjennomført i Norge bygger på en større undersøkelse som den internasjonale revisororganisasjonen IFAC gjennomfører globalt.

Også revisorer i andre land opplever at det er en utfordring å tiltrekke seg og beholde eksisterende klienter, men ikke i samme grad som i Norge.

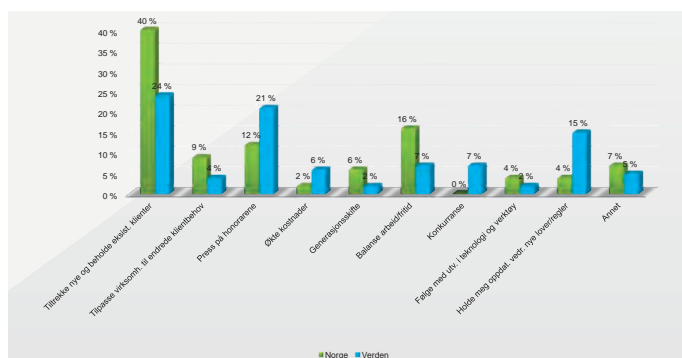
Det er oppdragsansvarlige revisorer i små- og mellomstore revisjonsselskaper som har svart på undersøkelsen. Undersøkelsen ble gjennomført i mai 2014.

Vi har mottatt 560 svar, som gir en svarprosent på rett over 60.

Største utfordringer i eget firma

40 % sier at den største utfordringen for revisjonsfirmaet deres er å tiltrekke seg og beholde eksisterende klienter. Mer om opplevde utfordringer og forskjeller mellom Norge og andre land, finner du i figur 1 nedenfor.

Figur 1 – Hva er den største utfordringen for ditt firma?

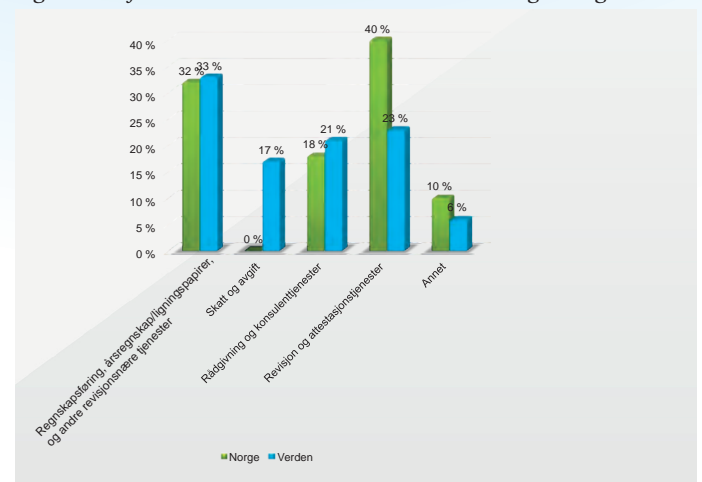


Tjenesteområder som vokser mest omsetningsmessig

Revisjon og revisjonsnære tjenester vokser mest (40 %), dernest regnskapsføring, årsregnskap og ligningspapirer (33 %). Det er interessant å registrere at revisjon og attestasjonstjenester vokser

mye sterkere her hjemme enn i verden for øvrig. Kun 23 % oppgir dette som viktigste vekstområde i andre land. Se for øvrig Figur 2.

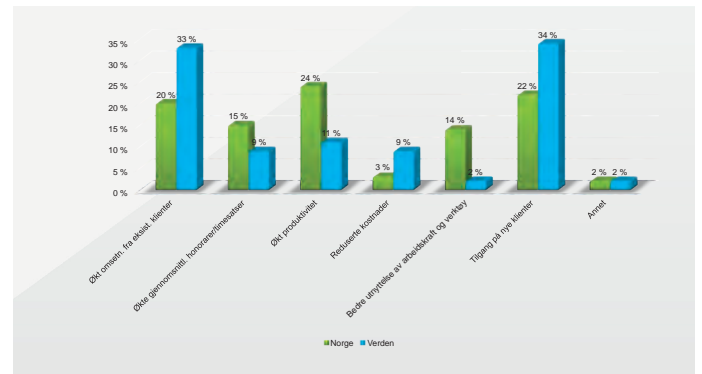
Figur 2 – Tjenesteområder som vokser mest omsetningsmessig



Viktigste driver for lønnsomhet

Viktigste driver for lønnsomhet oppgis å være økt produktivitet (24 %), tilgang på nye klienter (24 %) og økt omsetning fra eksisterende klienter (20 %). I andre land er viktigste driver tilgang på nye klienter (34 %) og økt omsetning fra eksisterende klienter (33 %). Se for øvrig Figur 3.

Figur 3 – Viktigste driver for lønnsomhet



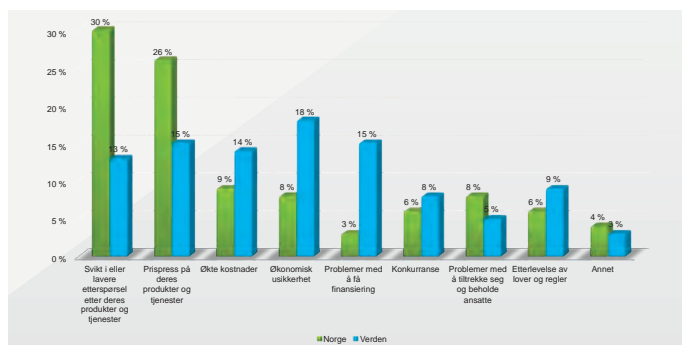
Forventet lønnsomhet i 2014

65 % oppgir at de forventer en lønnsomhet i firmaet om lag som i fjor. 21 % oppgir at de forventer ett bedre resultat og 14 % lavere. Blant de utenlandske selskapene forventer 47 % et resultat som i fjor mens 31 % forventer bedret lønnsomhet. 22 % forventer svakere lønnsomhet.

Største utfordring for egne SMB-klienter

Svikt i eller lavere etterspørsel etter deres produkter og tjenester, samt prispress, er de viktigste utfordringene revisor ser for sine SMB-klienter. I verden for øvrig er situasjonen noe annerledes. Der er økonomisk usikkerhet og problemer med finansiering et større problem. Se for øvrig Figur 4.

Figur 4 – Hva mener du er den største utfordringen det neste året for dine SMB-klienter?



Sidene er forfattet av:



Kommunikasjonssjef
Stephen Bråthen
Den norske Revisorforening

Nytt system for kontingent og serviceavgift

Kontingent og serviceavgifter i Revisorforeningen legges om fra 2015. Vi gjør det enklere.

Omleggingen skjer innenfor en nøytral økonomisk ramme – foreningens samlede inntekter fra kontingent og serviceavgift opprettholdes på samme nivå som i 2014 (med indeksregulering).

Et bredt sammensatt utvalg bestående av medlemmer/revisjonsfirmaer har vurdert omlegging av medlemskontingent og serviceavgifter. Generalforsamlingen i Revisorforeningen vedtok nylig styrets anbefalte løsning.

Redusert kontingent

Individuell kontingent for 2015 blir:

- Medlemmer kr 2000 (tidligere 2500 inkl. abonnement på Revisjon og Regnskap)
- Praksismedlemmer kr 1500 (tidligere 1900 inkl. abonnement på Revisjon og Regnskap)
- Studentmedlemmer kr 0 (ingen endring)

Abonnement på Revisjon og Regnskap vil være inkludert i kontingenten, men kun elektronisk for studentmedlemmene.

Serviceavgiften

Personlig serviceavgift, som tidligere var 6 500 kroner pr. oppdragsansvarlig revisor eller regnskapsfører, faller bort. Serviceavgift vil fra 2015 bli beregnet på grunnlag av total omsetning til hhv. revisjons- og regnskapsfører-klienter. Avgiften faktureres firmaet og beregnes trinnvis etter følgende satser og innslagspunkter:

Grunnlag omsetning til revisjonsklienter:
Sats 1 0 - 9,9 mill. kr 4,7 promille
Sats 2 10 - 29,9 mill. kr 2,5 promille
Sats 3 30 - 99,9 mill. kr 2,0 promille
Sats 4 over 100 mill. kr 1,4 promille
Minsteavgift i 2015 vil være 11 000 kroner.

Grunnlag omsetning til regnskapsfører-klienter:
Sats 1 0 - 2,9 mill. kr 2,0 promille
Sats 2 3 - 14,9 mill. kr 0,8 promille
Sats 3 15 - 99,9 mill. kr 0,4 promille
Sats 4 over 100 mill. kr 0,2 promille
Les mer om omleggingen og bakgrunnen for denne på <http://bit.ly/TRBti2>

Hisdal nytt medlem i bistandsgruppen

Ingebret Hisdal, Deloitte, er nytt medlem i Revisorforeningens bistandsgruppe. Hisdal som er tidligere styreleder i Revisorforeningen, erstatter PwCs Anders Grini, som slutter i PwC og tiltrer stilling i Finanstilsynet.

Bistandsgruppen består av tre medlemmer med bred bransjeerfaring. Gruppens medlemmer skal være støtte- og samtalepartnere for medlemmer som har kommet i profesjonelle vanskeligheter. Mer om bistandsgruppen finner du på: <http://bit.ly/1lwekXT>

Frode Ludvigsen til bransjestandardutvalget for GFRS

Frode Ludvigsen fra BDO er nytt medlem i bransjestandardutvalget for god regnskapsføringsskikk (GFRS). Han etterfølger Anders Grini fra PwC.

Bransjestandardutvalget består av representanter fra Norges Autoriserte Regnskapsføreres Forening (NARF), Økonomiforbundet og Revisorforeningen.

Praktisk prøve

Prøven er nødvendig for å oppnå godkjenning som registrert revisor eller statsautorisert revisor. Prøven kan tidligst avlegges etter at to års relevant praksis er gjennomført.

Neste praktiske prøve avholdes 30. oktober 2014 – påmelding fra 2. juni til 30. august. Les mer på våre nettsider, se <http://bit.ly/1qaBoDe>

Gjennomfører ditt firma systematiske kundeundersøkelser?

Stadig flere revisjonsfirmaer ser verdien av å gjennomføre kundeundersøkelser. Aalund Kundemonitor, som samarbeider med Revisorforeningen, har allerede inngått avtaler med flere firmaer og er i prosess med mange andre. Blir ditt også med?

Svært få mindre og mellomstore revisjonsfirmaer gjennomfører systematiske kundeundersøkelser. Vi spør oss hvorfor det er slik? Er det ikke avgjørende å vite hva kundene tenker om de tjenestene dere leverer, hva de tenker om verdien av det de får og hva de mener vil kunne tilføre ytterligere verdi? Er ikke kunnskap om dette avgjørende for å vite hvordan dere skal innrette tjenestetilbudet for fremtiden?