

Økonova

Digitaliserer forretningsprosessene

– Det handler om å møte menneskene bak tallene og forstå deres drømmer og dekke deres behov, sier Trude Tvedt, partner i Økonova. Selskapet opererer utelukkende papirløst basert på skybaserte løsninger. Hun sier at det er kundenes etterspørsel og forventning som er utgangspunktet for bruk av ny teknologi.

Redaktør Alf Asklund

Trude titulere seg som regnskapsfører, men har bakgrunn både som revisor og økonomisjef – i tillegg til en mastergrad i strategisk forretningsutvikling og innovasjon. Sammen med ni andre økonomer i Økonova skal hun ifølge selskapets nettsider være en totalleverandør av økonomitjenester, kunne ta hånd om hele eller deler av økonomifunksjonen og ta ansvar for at regnskapet er pålitelig og holder høy kvalitet. Videre skal kundene videreutvikles gjennom digitalisering av forretningsprosesser og god økonomistyring, og selskapet har også gode løsninger for den som ønsker stor grad av selvbetjening, fortsatt ifølge nettsiden.

Hvordan jobber dere for å skaffe dere nye kunder?

– Så langt har mange kunder kommet gjennom det nettverket vi har opparbeidet oss som selskap, men også gjennom de ansattes tidligere jobberfaring.

Mitt utgangspunkt når jeg møter en kunde, er å finne ut hvordan vi skal hjelpe kunden. Det er da viktig – på samme måte som i revisjon – at man ser på alle forretningsprosessene og kartlegger og forstår disse. I en revisjon gjøres dette for å avdekke risiko. – Vi gjør det for å finne områder der løsningene kan forbedres.

Hun sier at et eksempel på dette kan være en bedrift som finansierer driften ved å

selge sine fakturaer til et faktoringsselskap. Bruk av faktoring «kompliserer» systemene ved at det gir noe mer regnskapsarbeid (og revisjon) samtidig som det oppstår direkte kostnader ved at man ikke får full pris (provisjon) for fakturaene som faktoringsselskapet overtar. – Vi må da både se på selskapets kapitalbehov og om det har et problem med dårlige betalere. I mange tilfeller vil vi da kunne komme til at en kassekreditt vil være en billigere og mer effektiv løsning enn faktoring, og at vi tar oss av håndtering av selskapets fakturaer.

Hvis dere gjør bedriften mer effektiv, blir det vel også mindre jobb for dere, og hvordan greier dere å få betalt for å gi gode råd?

Det er viktig å forstå hva som skiller oss fra den tradisjonelle regnskapsbransjen. I utgangspunktet fører vi også det lovpålagte finansregnskapet, men på en så høyteknologisk og effektiv måte som mulig. Kjerne av verdien vi leverer til våre kunder er økonomisk virksomhetsstyring, og der er behovet enormt. For eksempel kan vi bistå våre kunder med systemer for å følge lønnsomhet, slik som for ulike forretningsområder, avdelinger eller for produkter. Innen dette området er betalingsvilligheten en helt annen enn innen lovpålagt regnskapsførsel. Vi hjelper også bedriftene med å forenkle alle forretningsprosesser, som nevnt i eksempelet over kan dette føre til at vi leverer de tjenestene som selskapet tidligere har kjøpt av andre aktører.

Med utgangspunkt i at vi skal dekke kundenes behov, er vi for eksempel også typisk med som kundenes støtte når nye leieavtaler skal inngås, finansiering skaffes etc. – Vi har et nettverk av rådgivere/eksperter på forskjellige områder som kan dras inn etter behov og vi kan sitte sammen med klienten og «ta kunden sitt parti». Betalingen får vi fra klienten, aldri fra den rådgiveren eller ekspertisen som hentes inn.

– Mange selskaper opplever dessverre finansregnskapet som lite verdiskapende. Jeg mener at regnskaps- og revisjonsbransjen i stor grad har seg selv å skylde. At betalingsvilligheten er lav for aggregerte regnskapstall, som i tillegg kanskje er et halvt år gamle, er lett å forstå.

Hvordan priser dere tjenestene?

Vi starter med å kartlegge og «definere» klienten. Det går ut på å definere hvilke oppgaver vi skal gjøre og hvilke oppgaver klienten skal gjøre. Ut ifra det gir vi et prisoverslag. Erfaringsmessig greier vi å gi en pris som ligger noe lavere enn forrige regnskapsfører. På noe gis det en fast pris, mens for andre oppgaver – som for eksempel implementering av en løsning – tar vi timepris.

Prisingen kan være vanskelig, men det går mer i retning av fastpris. – Tiden er ikke så viktig så lenge vi gjør hele organiseringen

av virksomheten mer effektiv og gir dem mer tid til å videreutvikle den.

– Man må klare å synliggjøre verdien av jobben som gjøres. Jeg tror mange er redde for å utfordre sin egen forretningsmodell og å endre på denne, sier hun.

Er det vanskelig å få kundene til å ta i bruk ny teknologi?

Trude har kommet inn i regnskapsbransjen utenfra og sier at det er kundene som har etterspurt ny teknologi – eller rettere sagt de løsningene som ny teknologi muliggjør. Hun legger imidlertid også til at kundene egentlig ikke behøver å vite så mye om denne, selv om teknologien er viktig. – De skal forholde seg til en nettadresse som de skal logge seg på, sier hun. Økonova bruker 24SevenOffice, som er et webbasert forretningsystem levert på Cloud Computing-teknologien.

– Helt ærlig, så opplever vi at kundene stort sett ikke bryr seg så mye om hvilken teknologi som ligger bak. Men i tråd med den teknologiske utviklingen i samfunnet for øvrig, forventer kundene at ting skal være så enkle og tilgjengelige som mulig – og regnskap og økonomisk informasjon er ikke noe unntak. Kundene forstår også at de må og bør gjøre sin del av jobben, slik at de unngår den klassiske «shit in, shit out»-problematikken.

Hvilke typiske behov for rådgivning har en virksomhet som for eksempel omsetter for rundt ti millioner kroner i året?

– Behovene er helt forskjellige avhengig av hva de gjør og folkene de har. Vi må snakke direkte med dem som styrer og bruke vår kompetanse til å kartlegge hva behovet er.

– Det som kanskje er overraskende for mange, men som vi opplever gang på gang, er at mange virksomheter ikke har tilstrekkelig forståelse av sin egen virksomhets økonomiske utvikling. Alt for ofte ser vi at utviklingen i lønnsomhet forklares med antakelser og forklaringer som kun delvis stemmer med realiteten. Gode økonomiske styringsverktøy kan gi ledelsen i disse selskapene en helt ny hverdag.

Økt bruk av teknologi og digitalisering betyr altså ikke mindre direkte kundekontakt?

Direktekontakten er veldig viktig og vi er mye ute hos kunden. På den annen side er



Trude Tvedt i Økonova er ikke i tvil om at revisorene har det som skal til – om de bare tar sjansen.

lokalisering blitt mindre viktig i det løpende arbeidet siden både rådgivning og teknisk support kan gis helt uavhengig av geografi. Vi har ansatte som for eksempel jobber ut ifra Oslo og Ålesund. Økonovas operative senter er plassert i Risør, men vi jobber med kunder på tvers over hele landet, ut ifra hvilken kompetanse våre ansatte har.

Selv om det er veldig viktig å være ute hos kunden, er også personavhengigheten blitt mindre. Min jobb går for eksempel for en stor del ut på å selge inn og implementere løsninger, men deretter er det viktig at kunden ikke er «min» – men firmaets. Kundene forstår at det er bedre og raskere å kontakte support i Risør enn å ringe meg. Da får de tilgang til et fagmiljø med bred kompetanse og lang erfaring fra en rekke bransjer.

Du bruker i stor grad samme metodikk som revisorene gjør for å gjøre kundene bedre.

Burde ikke flere revisorer også tenkt i slike baner?

– Mitt møte med revisjonsbransjen fra denne siden av bordet har dessverre ikke bare bydd på positive opplevelser. Revisorer skal relativt enkelt kunne tilpasse seg de moderne systemene, og dermed skal de kunne utføre revisjonen på en mer effektiv og bedre måte. Dessverre har vi opplevd stor motvilje hos enkelte etablerte revisorer. Jeg vil tro revisjonsbransjen gjør seg selv en bjørnetjeneste om de ikke tilpasser seg den nye teknologien, sier hun.

Jeg tror at mange revisorer må gjøre et valg om de ønsker å være revisor og jobbe som revisor eller bruke denne kompetansen til å være regnskapsfører og rådgiver, sier Trude, som ikke er i tvil om at revisorene har det som skal til – om de bare tar sjansen.