

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 beholde 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%

heten til å skaffe finansieringen enn det man er i andre verdensdeler.

## Inntekter fra nye klienter er viktigste vekstdriver

Den viktigste saken for virksomheten til 58,8% av revisorene i Afrika og Midtøsten, er å forholde seg til nye bestemmelser, men dette gjelder for bare 24,3% i Asia (gjennomsnittet i undersøkelsen var 41,2%).

Inntekter fra nye klienter er ikke bare den viktigste vekstdriveren i alle geografiske områder (38,5%), men enda viktigere for revisjonsvirksomhet i Nord Amerika (49,3%) og Asia (54,7%).

Forventningene til 2012 sammenlignet med 2011 er klart mest positive i Nord-Amerika, der bare 8,6% forventer at 2012 blir dårligere enn 2011. I Europa forventer 32,8% et dårligere år i 2012 enn 2011.

I Asia var den klart raskest voksende inntektskilden forrige år revisjon og bekreftelser (Audit and assurance) (49,5%), mens det i gjennomsnitt bare var 15,4% som valgte dette svaralternativet.

## Amerikanerne er opptatt av konvergens

Når det gjelder spørsmålet om hva som er det viktigste enkeltområdet for profesjonen i forhold til utviklingen av policy i 2012, skiller Nord Amerika seg ut med å ha en høy svarandel (32,6% sml. med 16,8% i gjennomsnitt) på svaralternativet global konvergens når det regler/bestemmelser. Det kan skyldes den pågående IFRS-diskusjonen i dette området.

I Afrika/Midtøsten var det over gjennomsnittlig interesse for «Integrated reporting and sustainability», mens det var over gjennomsnittlig mange i Asia som valgte svaralternativene konkurranseforhold (30,4% sml. med 10,4%) og evnen til å tiltrekke seg nye talenter til profesjonen.



*FREMTIDSOPTIMISME: Verdens revisorer er optimistiske til fremtiden, men europeiske revisorer er litt mer negative til utviklingen i 2012 enn det revisorer i andre deler av verden er.*

## Størrelse på virksomhet og valg av svaralternativ

Størrelse på virksomhet forklarer i de fleste tilfellene ikke variasjoner i valg av svaralternativ, men det er noen forskjeller. Flere i de større virksomhetene (44,8% i virksomheter med minst 21 «professional staff») har valgt svaralternativet «Inntekter fra nye klienter» som den viktigste inntektsdriveren enn gjennomsnitt (38,5%). 16,8% av virksomheter med 11–20 «professional staff» valgte svaralternativet inntekter fra nye tjenester sammenlignet med 10,8% i gjennomsnitt for hele undersøkelsen. De største selskapene (mer enn 16 «professional staff») er noe mer optimistiske når det gjelder eget selskaps utvikling fra 2011 til 2012.

## De aller minste vokser på regnskap

Det er en klar sammenheng mellom firma-størrelse og hva som var den raskest vok-

sende inntektskilden forrige år. Jo mindre et selskap er, jo flere svarer regnskap og sammenstilling (hele 45,2% av selskaper med bare en praktiserende). Jo større et selskap er, jo flere svarer revisjon og bekreftelser på det samme spørsmålet.

## De enkelte landene

Det er store variasjoner i svarene fra revisorer i forskjellige land. Ifølge undersøkelsen opplever flest revisorer i Spania (51,3%) at de administrative byrdene er den største utfordringen for sine små og mellomstore klienter. I Kina oppgir bare 6,4% det samme svaralternativet.

At det viktigste temaet for virksomheten er å forholde seg til nye bestemmelser og standarder, er det bredest enighet om i England (49,6%), mens bare 17% av kineserne og 18% av portugiserne svarer det samme.

I Portugal er det flest som mener at det viktigste temaet for eget selskap er å skaffe og beholde klienter (44%), mens bare 16,6% svarer det samme i Spania. Mange kinesiske revisorer synes at det viktigste temaet for egen virksomhet er evnen til å tilpasse seg klientenes endrede behov (21,3%), mens bare 2,2% velger dette alternativet i England.

Et sammendrag av IFACs kvartalsvise undersøkelser i 2011 blant små og mellomstore selskaper kan lastes ned fra: <https://www.ifac.org/publications-resources/ifac-smp-quick-poll-2011-round>.

Figur 2

Alternativ	Størrelse på virksomhet				
	Enkelt-person	2–5 professional staff	6–10 professional staff	11–20 professional staff	21 or more professional staff
Revisjon og bekreftelse	8,2 %	15,6 %	24,6 %	24,4 %	32,8 %
Regnskap og sammenstilling	45,2 %	39,8 %	32,3 %	32,1 %	24,8 %
Skatt	21,8 %	19,1 %	10,3 %	13,7 %	14,4 %
Rådgivnings/konsulenttjenester	24,8 %	25,5 %	32,8 %	29,8 %	28,0 %

## Revisorjus

Arntzen de Besche har spisskompetanse og omfattende erfaring med tvisteløsning og rådgivning i revisjons- og revisorjus.



[www.adeb.no](http://www.adeb.no)

### Prosedyre >>

Firmaets prosedyregruppe består av advokater med lang erfaring - fra advokatvirksomhet, Regjeringsadvokaten, EFTA-domstolen, EF-domstolen og som dommere ved de alminnelige domstolene. Flere av firmaets advokater regelmessig som voldgiftsdommere.

Advokatene Fred A. Gade, Kåre I. Moljord og Terje Granvang har spisskompetanse og omfattende erfaring med tvisteløsning og rådgivning innenfor generell revisjons- og regnskapsjus; særlig i tilknytning til ansvar for revisor, ledelsen, styremedlemmer og advokater.

### Om oss >>

Arntzen de Besche er et av landets ledende advokatfirmaer med flere enn 90 advokater og med kontorer i Oslo, Stavanger og Trondheim.

Vi er et internasjonalt orientert advokatfirma som dekker de fleste forretningsjuridiske områder. Våre advokater er anerkjente spesialister innenfor ulike fagområder og bransjer. Vi bistår og rådgir virksomheter i det private næringsliv og offentlig sektor.

Les mer på [www.adeb.no](http://www.adeb.no)

### Kontakt oss >>

*Fred A. Gade*  
Partner  
tlf. 98 29 45 43  
[fag@adeb.no](mailto:fag@adeb.no)



*Kåre I. Moljord*  
Partner  
tlf. 98 29 45 68  
[kim@adeb.no](mailto:kim@adeb.no)



*Terje Granvang*  
Partner  
tlf. 98 29 45 94  
[tgr@adeb.no](mailto:tgr@adeb.no)

