



Høgskulen
på Vestlandet

BACHELOROPPGÅVE

Digitalisering i rekneskapsbransjen

- Gjev rekneskap i sanntid meirverdi?

Digitization in accounting

- Does real-time accounting give added value?

Anne-Britt Øyra, Malin Solem Gunderson

BO6-2001 Bacheloroppgåve rekneskapsfører

Fakultetet for økonomi og samfunnsvitskap/

Institutt for økonomi og administrasjon/Campus Sogndal

Innleveringsdato: 14.05.2019

Vi stadfestar at arbeidet er sjølvstendig utarbeida, og at referansar/kjeldetilvisingar til alle kjelder som er brukt i arbeidet er oppgitt, jf. Forskrift om studium og eksamen ved Høgskulen på Vestlandet, § 10.



Høgskulen
på Vestlandet

BACHELOROPPGÅVE

Digitalisering i rekneskapsbransjen

- Gjev rekneskap i sanntid meirverdi?

Digitization in accounting

- Does real-time accounting give added value?

Anne-Britt Øyra, Malin Solem Gunderson

BO6-2001 Bacheloroppgåve rekneskapsfører

Fakultetet for økonomi og samfunnsvitskap/

Institutt for økonomi og administrasjon/Campus Sogndal

Innleveringsdato: 14.05.2019

Vi stadfestar at arbeidet er sjølvstendig utarbeida, og at referansar/kjeldetilvisingar til alle kjelder som er brukt i arbeidet er oppgitt, jf. Forskrift om studium og eksamen ved Høgskulen på Vestlandet, § 10.

Forord

Med denne oppgåva om digitalisering i rekneskapsbransjen set vi punktum for vår bachelor-utdanning med fordjuping i rekneskap ved Høgskulen på Vestlandet, Campus Sogndal. Dette er ei sjølvstendig oppgåve med tema innanfor rekneskap som vart skriven våren 2019. Takk til casebedrifta Accountor Førde AS og spesielt Anita Aasen som har vore støttande og tilrettelagt for deltidsarbeid i bachelorperioden. Vi ynskjer også å takke alle informantane våre for at dykk stilte dykk disponibel så vi kunne utføre vår undersøking. Dykkar tid er verdifull og skal prioriterast til inntektsarbeid, så vi er glade for så positive responsar og interesse for oppgåva og temaet vi valde. Vi vil også takke vår veileidar Sverre Høgheim som har hatt tru på oppgåva og gitt oss gode råd og hjelp undervegs.

Vi tenkte tidleg på at vi ville skrive om digitaliseringa innan rekneskap. Vi leve i ei stadig meir digitalisert teknologisert verd, og med den endringa rekneskapsbransjen er i med både utfordringar og mogelegheiter, synest vi det er svært interessant å utforske dette. Arbeidet med denne oppgåva har vore interessant og lærerik. Vi set stor pris på å få eit djupare innblikk i casebedrifta og korleis kvardagen for rekneskapsføraren er og vil utvikle seg i framtida.

Samandrag

Rekneskapsbransjen har dei ti siste åra vore igjennom ei digitalisering og er framleis i endring der rekneskapsoppgåvene blir meir og meir automatiserte. I tidleg fase vart it-teknologi nytta som støttesystem i tradisjonell rekneskapsføring, medan teknologien dei siste åra har ført til at fleire og fleire oppgåver vert effektivisert gjennom å erstatte manuelle oppgåver med automatisering og robotisering. Neste fase i denne digitaliseringa er bruk av kunstig intelligens der teknologien automatisk gjennomfører transaksjonar basert på historikk og logaritmar.

I det siste har det vore ei stor utvikling der integrasjon av ulike styringsprogram for til dømes økonomi, produksjon, personal og liknande har vorte sett saman i heilskaplege pakkar i ERP-system. Slike ERP-system er også flytta til ei digital sky der brukarar har tilgang til systemet på ulike plattformer som både pc, mobil og nettbrett. Viktige operasjonar i bedrifter vert registrert og synkronisert i sanntid og oppdatering av informasjon skjer i fleire system på same tid ved utveksling av data. Dette fører til effektivisering og forenkling ved at ein slepp å registrere same opplysningar fleire gonger i fleire system.

Desse skybaserte systema kan i stor grad integrerast med andre program og applikasjonar som tek seg av ulike bransjespesifikke løysingar.

I skybaserte rekneskapssystem har kunden oppdaterte rekneskapstal i notid og jobbar på same plattform som rekneskapsføraren og dei etablerer ei arbeidsdeling. I denne oppgåve ville vi sjå på om det å jobbe i same skybaserte system gjev meirverdi for både rekneskapsfører/bransjen og kunden. Vi har gjort undersøking i ei case-bedrift som i stor grad har gjennomført ei hybrid digitalisering til no å teste ut eit skybasert system.

På denne måten ville vi kunne studere skilnaden mellom tradisjonell bokføring og digitalisert hybridløysing mot overgang til skybasert rekneskapssystem med arbeidsdeling med kunden. Vårt mål var å sjå på korleis ein slik overgang i ulik grad opplevast og påverkar verdien for både kunden og rekneskapsføraren.

For å svare på problemstillinga vår: “gjev rekneskap i sanntid meirverdi?” så utvikla vi tre forskingsspørsmål for å hjelpe oss til å svare på oppgåva.

- Gjev skybasert rekneskap i sanntid meirverdi for rekneskapsføraren?
- Gjev skybasert rekneskap i sanntid meirverdi for rekneskapskunden?
- Har rekneskapskunden kompetanse til å nyttiggjere seg eit rekneskap i sanntid?

For å svare på desse forskingsspørsmåla så nytta vi kvalitativ datainnsamling der vi brukte både case og dokumentstudie for å samle inn nok empiri til å svare på forskingsspørsmåla.

Dette er ei eksplorativ oppgåve innan ei casebedrift, vi kan difor ikkje generalisere for heile rekneskapsbransjen med denne oppgåva.

Vi fann at tempoet i overgangen til skybaserte system er noko seinare enn den teknologiske utviklinga skulle tilseie, og årsaka heng noko saman med både generasjonsskifte, auka krav og reguleringar, samt behovet for ei litt anna rolle for rekneskapsføraren. Ei slik omstilling tek tid, men i case bedrifta finn vi eit positivt syn på denne omstillinga. Hjå kundane vi undersøkte fann vi ein utelukkande meirverdi og eit ynskje om tettare samhandling med ein rekneskapsfører i ei litt anna rolle.

Abstract

The accounting industry has over the last ten years become highly digitized and has and continues to change with the accounting tasks become more and more automated. In early stages, IT-technology was used as a support system for traditional accounting, while the technology in recent years has led to more and more tasks being made more efficient by replacing manual tasks with automation and robotization. The next phase in this digitization is the use of artificial intelligence where the technology automatically carries out transactions based on history and algorithms.

A major development, in the past, was the integration of various management programs for economics, production, staff and the like has been brought together in generous packages in ERP-systems. Such ERP-systems are also moving into the digital cloud where users have access to the system on various platforms such as PC, mobile and tablet. Important business operations are recorded and synchronized in real time and information will be updated in several systems at the same time by exchanging data. This leads to streamlining and simplification by avoiding duplication of tasks across multiple systems.

These cloud-based systems can largely be integrated with other programs and applications that address various industry-specific solutions. In cloud-based accounting systems, accounting officers and customers work in the same system with a division of labor. With

accounting information saved in the cloud, it is accessible from anywhere and provides updated accounting figures in real time while allowing them to work on the same platform as the accounting officer.

Our objective is to see if working in the same cloud-based system gives more value to both the accountant/the industry and the customer. We have conducted a case study on an accounting firm, that has to a large extent carried out a hybrid digitalization to test a cloud-based system. In this way, we are able to study the differences and the potential benefits of cloud-based accounting system vs traditional bookkeeping methods. Our goal was to look determined if such a transition add value to both customer and accounting officer.

To answer our question: "Does real-time accounting give added value?" we developed three research questions to help us determined perceived or real value added:

- Does cloud-based accounting in real time add value for the accountant?
- Does cloud-based accounting in real time add value for the accounting customer?
- Does the accounting customer have the knowledge to make use of real-time accounting?

In order to answer these research questions we used qualitative data collection, including both case and document study to collect enough empirical data to answer our questions. This is an exploratory case study of a single company, therefor we can't necessarily apply the result to the entire industry.

We found that the pace of the transition to cloud-based systems is somewhat slower than the technological developments would allow, for several reasons including generational shift, increasing demands, evolving regulations, and the need for a slightly different role for the accountant. Such a change takes time and effort, but in our case-company we found a positive view of the results. With the customers we investigated, we found an 100% perception of added value and a wish for closer interaction with their accountant in the new role afforded by digitization.

Innhald

Forord	I
Samandrag	II
Abstract	III
Innhald.....	V
1 Innleiing.....	1
1.1 Tema	1
1.2 Bakgrunn og motivasjon for val av problemstilling	1
1.3 Problemstilling – Gjev rekneskap i sanntid meirverdi?.....	2
1.3.1 Forskingsspørsmål 1	2
1.3.2 Forskingsspørsmål 2.....	2
1.3.3 Forskingsspørsmål 3.....	3
1.4 Avgrensing av oppgåva	3
1.5 Oppgåvestruktur	3
2 Teori.....	4
2.1 Teoretisk grunnlag og omgrepsavklaringar	4
2.1.1 Rekneskapssystem.....	4
2.1.2 Tradisjonell rekneskapsføring	4
2.1.3 Digital rekneskapsføring	5
2.1.4 Skybasert rekneskap – rekneskap i sanntid.....	6
2.1.5 Kva meiner vi med meirverdi og sanntid	6
2.1.6 Digitalisering og ulike definisjonar.....	7
2.1.7 Lover, reglar og standardar	11
2.2 Dagens situasjon og fenomen	14
2.2.1 Overgang frå tradisjonell til digital rekneskapsføring.....	14
2.2.2 Overgang til skybasert og sanntidsrekneskap	15
3 Metode	17

3.1.1	Forskingsperspektiv	17
3.2	Val av forskingsdesign	18
3.2.1	Problemstillinga sin påverknad av forskingsdesign	18
3.2.2	Intensiv eller ekstensiv forskning.....	19
3.2.3	Beskrivande, forklarande, problemløysande.....	20
3.3	Forskingsmetode.....	20
3.3.1	Kvantitative og kvalitative data.....	20
3.3.2	Primærdata og sekundærdata	21
3.4	Innsamling av data.....	21
3.4.2	Validitet (relevans og gyldigheit) og reliabilitet (pålitelegheit).....	22
3.4.3	Datainnsamlingsmetoden kan påverke gyldigheita i undersøkinga	22
3.4.4	Undersøkingseffektar ved intervju kan påverke pålitelegheit.....	22
3.5	Populasjon og utval	23
3.5.1	Populasjon	23
3.5.2	Skildring av utval	23
3.5.3	Kontekst	23
3.6	Hovuddesign – Case og utvalsundersøking.....	24
3.6.1	Case-studie	24
3.6.2	Utvalsundersøking.....	24
3.7	Bruk av programvare	25
3.7.1	Nvivo.....	25
4	Empiri.....	26
4.1	Empiriske funn – Sekundærdata frå litteraturstudie	26
4.1.1	«Automatisering av regnskapsfunksjonen» (Brørs & Sellæg, 2015).....	26
4.1.2	«Fra bokfører til rådgiver» (Løvaas, Madsen, Stenheim, & Korhonen-Sande). 27	
4.1.3	«Fra regnskapsfører til rådgiver?» (Blom, 2013).....	28
4.1.4	«Digitalisering og samhandling i regnskapsbransjen» (Hagen, 2018).....	28

4.1.5	«Automatisert, men ikke borte» (Myhrvold, 2017)	29
4.1.6	«Digitalisering må ledes» (Lindberg, 2018)	30
4.1.7	Framtida tilhører dei som er førebudd (Tvedt & Skarmyr, 2015).....	31
4.1.8	«Profesjonelle brukere sin erfaring med sine regnskapssystem» (Austheim, 2018)	32
4.1.9	Skilnad i tidsbruk på manuell og digital bokføring (Austheim, 2015).....	36
4.1.10	Vurdering av dei mest brukte rekneskapssystema (Austheim, 2017)	38
4.2	Empiriske funn – Primærdata frå opne individuelle intervju	41
4.2.1	Accountor Førde AS.....	41
4.2.2	Intervjuobjekt Accountor Førde	41
4.2.3	Intervjuobjekt kundar	42
4.2.4	Kategorisering av funn i intervju.....	42
4.3	Meirverdi for rekneskapsførar	42
4.3.1	Redusert tidsbruk og auka produktivitet med automatisering.....	43
4.3.2	Inntektsmogelegheit med nye tenester	43
4.3.3	Auka kvalitet	44
4.3.4	Betre samhandling med kunden	44
4.3.5	Grafisk framstilling av meirverdi framtidstru for rekneskapsføraren	45
4.4	Utfordringar for rekneskapsførar	45
4.4.1	Organisering av arbeidet i framtida.....	46
4.4.2	Må kunne handtere fleire system	46
4.4.3	Press for å halde seg oppdatert	47
4.4.4	Auka krav til rapportering og dokumentasjon.....	47
4.4.5	Nye tenester set krav til auka kompetanse og eigenskapar	48
4.4.6	Kapasitet, rekruttering og generasjonsskifte	48
4.4.7	Effektivitet vs inntening	49
4.4.8	Konkurransen	50

4.5	Meirverdi for kunden.....	50
4.5.1	Integrasjonar med andre program	50
4.5.2	Grensesnitt og tilgang på fleire plattformer	51
4.5.3	Arbeidsdeling	51
4.5.4	Spart tid og kostnad.....	51
4.5.5	Kontakt og samhandling med rekneskapsførar	52
4.5.6	Grafisk framstilling av meirverdi for kunden	53
4.5.7	Rekneskapsførar sitt syn på meirverdi for kunden.....	54
4.6	Utfordringar for kunden.....	55
4.6.1	Kapasitetsutfordringar hos rekneskapsføraren	55
4.6.2	Implementering av skybasert rekneskap med arbeidsdeling.....	55
4.6.3	Rekneskapsførar føretrekk tyngre system der kunden ikkje ser alt	56
4.7	Har kunden kompetanse til å nyttiggjere seg eit rekneskap i sanntid?	56
4.7.1	Korleis kundane i undersøkinga vurderer andre kundegrupper sin kompetanse	57
4.7.2	Rekneskapsførar sitt syn på kunden sin kompetanse	58
5	Analyse og tolking.....	59
5.1	Meirverdi for rekneskapsførar	59
5.1.1	Redusert tidsbruk og auka produktivitet med automatisering.....	59
5.1.2	Inntektsmogelegheit med nye tenester	60
5.1.3	Auka kvalitet	61
5.1.4	Betre samhandling med kunden	62
5.2	Utfordringar for rekneskapsføraren eller verksemda.....	63
5.2.1	Organisering av arbeidet	63
5.2.2	Må kunne handtere fleire system	64
5.2.3	Press for å halde seg oppdatert.....	65
5.2.4	Auka krav til rapportering og dokumentasjon.....	65
5.2.5	Nye tenester set krav til auka kompetanse og eigenskapar	66

5.2.6	Kapasitet og rekruttering og generasjonsskifte	67
5.2.7	Effektivisering vs inntening	68
5.2.8	Konkurransesituasjon og bransjestruktur i framtida	68
5.2.9	Rekneskapsføraren framleis viktig i framtida	69
5.3	Meirverdi for kunden.....	70
5.3.1	Tilgang på oppdatert rekneskapsinformasjon	71
5.3.2	Betre oversikt	71
5.3.3	Sparar tid og arbeid	72
5.3.4	Auka mogelegheit for integrasjon med andre system	73
5.4	Utfordringar for kunden.....	73
5.4.1	Etterspør ein rekneskapsførar som er tettare på	74
5.5	Kunden sin kompetanse til å nyttiggjere seg eit rekneskap i sanntid	75
5.5.1	Kunden sitt syn på eigen kompetanse	75
5.5.2	Korleis kundane i undersøkinga vurderer andre kundegrupper sin kompetanse	76
5.5.3	Rekneskapsførar sitt syn på kunden sin kompetanse	77
5.5.4	Eignar skybasert seg for alle?.....	78
6	Konklusjon.....	79
6.1	Hovudfunn	79
6.1.1	Meirverdi for rekneskapsførar.....	79
6.1.2	Meirverdi for rekneskapskunden.....	79
6.1.3	Kunden sin kompetanse	80
6.2	Oppgåva sine svakheiter og styrkar.....	81
6.2.1	Metodeval.....	81
6.2.2	Representativt utval.....	81
6.2.3	Påliteleg resultat	81
6.2.4	Avgrensa tid	81
6.2.5	Nærheit til undersøkelsesobjektet	82

6.2.6	Oppgåva sitt omfang	82
6.3	Vidare undersøking eller forskning	82
7	Referansar	1
8	Figurliste/Tabelliste	6
9	Vedlegg.....	7
9.1	Oversikt over respondentar.....	7
9.1.1	Intervjuobjekt Accountor	7
9.1.2	Intervjuobjekt kundar	7
9.2	Intervjuguide rekneskapsfører	8
9.3	Intervjuguide rekneskapskunden	10
9.4	Informasjonsskriv til deltakande verksemdar og deltakarar	12
9.5	Marknadsandel for ulike rekneskapssystem i 2017	13
9.6	Rangering av skybaserte system basert på brukarar si vurdering.....	14
9.7	Viktigaste fordelar ved val av skybasert rekneskapssystem.....	15
9.8	Viktigaste gevinstar ved å ta i bruk skybasert system	16

1 Innleiing

Digitalisering har vorte eit ord som alle møter i kvardagen, og som gjennom mange år har ført til endring og omstilling i samfunnet. Rekneskapsbransjen har gjennom mange tiår vore påverka av den teknologiske utviklinga, men i eit stadig raskare tempo. Teknologien har automatisert mange arbeidsoperasjonar som tidlegare var manuelt arbeid. I 2015 kom rapporten frå ETLA bestilt av Kunnskapsdepartementet og Ludvigsen-utvalet som hevda at 1/3 av arbeidsplassane i Norge og Finland ville bli digitalisert, (Pajarinen, Rouvinen, & Ekeland, 2015). Både aviser og systemleverandørar drøfta dette vidare, og i følgje 24SevenOffice sin blogg seier rapporten at rekneskapsføreryrket ville med 98% sannsyn verte digitalisert og låg då på 5 plass av dei yrke som ville verte digitalisert, (Bjørntvedt, 2015).

1.1 Tema

Med bakgrunn i den finske ETLA-rapporten som seier at rekneskapsføreryrket ville bli digitalisert, har vi i vår bacheloroppgåve vald temaet digitalisering. Dei siste åra har vi observert intensiv annonsering frå programleverandørar som tilbyr løysingar for skybasert rekneskap. Vi har vald å sjå på korleis bruken av sky-basert rekneskap påverkar arbeidet til rekneskapsføraren, og om overgangen til sky-basert rekneskap gjer at kundar nyttiggjer seg av oppdatert økonomi-informasjon i sanntid. Vi ønskjer å sjå på om eit oppdatert skybasert rekneskap gjev meirverdi for kunden og rekneskapsføraren. Vi ser på meirverdi i form av t.d. betre avgjerdsgrunnlag, betre informasjon/forståing, betre effektivitet og ulike former for verdiskapande effektar.

1.2 Bakgrunn og motivasjon for val av problemstilling

Bakgrunnen for val av problemstilling er at ein av oss har jobba i rekneskapsbyrå eit år før oppstart av bachelor-studium i tillegg til å ha nytta eit sky-basert rekneskapsprogram i eiga bedrift, og at vi har ei stor interesse for den pågåande digitaliseringa i rekneskapsbransjen. På bakgrunn av denne erfaringa kan ein få inntrykk av at det har vore krevjande med omstilling frå tradisjonell bokføring til ein ny digitalisert kvardag både for rekneskapsføraren og rekneskapskunden. Mange stadar skjer det eit generasjonsskifte i rekneskapsførarbransjen, og med digitaliseringa så kjem det gjerne behov for ny kompetanse. I tillegg kan ein også sjå at mange kundar også nyttar teknologi i større grad og gjerne treng meir oppdatert informasjon.

Tradisjonelt har kunden gjerne levert sine rekneskapsbilag til mva-terminane og deretter fått ein rapport. Denne er då 2-3 månadar gammal, og i dagens samfunn og konkurransesituasjon vil mange bedrifter heller konsentrere seg om oppdaterte tal og kva som skal skje framover i staden for å sjå på historiske tal. I si masteroppgåve, såg Kristin Halvorsdatter Hagen på digitalisering og samhandling i rekneskapsbransjen, og ei av hennar anbefalingar var å sjå på korleis situasjonen er etter at rekneskapsføraren har digitalisert fleire kundar og starta arbeidet med å fremje samhandling, (Hagen, 2018). Dette fann vi som ei interessant vinkling og valde å sjå på nettopp korleis ein slik overgang til meir digitalisering påverkar samspel og meirverdi.

For å finne ei god problemstilling peikar Busch på at det er viktig med eigen interesse og motivasjon for det fagområde ein vel, og at ein leitar innan den profesjonen ein skal ha vidare karriere. Ved å sjå på dei største utfordringane i bransjen og kva veg utviklinga går, legg ein eit godt grunnlag for ei god problemstilling, (Busch, 2013, s. 29). Gjennom profesjonstidsskrift og tidlegare undersøkingar såg vi at digitalisering i bransjen er høgaktuelt og byr på utfordringar.

1.3 Problemstilling – Gjev rekneskap i sanntid meirverdi?

Vi har valt å fokusere på digitalisering i rekneskapsbransjen i vår problemstilling, og avgrensar vår oppgåve til å sjå på skybasert rekneskapsføring og såleis rekneskap i sanntid der rekneskapsfører jobbar i same system som kunden.

Formålet med valet av ei slik hovudproblemstilling er å skildre faktorar som er med på å skape verdi gjennom eit oppdatert rekneskap, men også korleis dette kan virke ulikt hos både rekneskapsfører og hos kunden. Ei slik problemstilling kan vere klargjerande når det gjeld å forstå kvifor det har teke tid å få til ein overgang til eit digitalisert rekneskap og auka samhandling mellom rekneskapsfører og kunden. Vi ønskjer å få meir innsikt i fenomenet og skildre korleis ting er.

For å svare på denne problemstillinga treng vi å komme fram til nokre litt meir konkrete forskingsspørsmål.

1.3.1 Forskingsspørsmål 1

Gjev skybasert rekneskap i sanntid meirverdi for rekneskapsføraren?

1.3.2 Forskingsspørsmål 2

Gjev skybasert rekneskap i sanntid meirverdi for rekneskapskunden?

1.3.3 Forskingsspørsmål 3

Har rekneskapskunden kunnskapen til å nyttiggjere seg dataene han får?

1.4 Avgrensing av oppgåva

Det kan vere mange faktorar som påverkar ei avgrensing, og i vårt tilfelle vil vi måtte velje ei praktisk tilnærming ved å undersøke kun ein liten del av dette med digitalisering og rekneskap i sanntid. Grunnen til avgrensinga er tida vi har tilgjengeleg i eit semester, og korleis vi praktisk mogeleg kan gjennomføre undersøkinga. Rekneskapstenester frå byrå i dag er både heilt og delvis digitalisert på ulike måtar, men vi har vald å sjå på skybasert rekneskapsføring der det er arbeidsdeling mellom rekneskapsføraren og kunden i same system. Vi har avgrensa til å studere korleis rekneskapsfører og kunden opplever verdien av ein overgang frå meir tradisjonell rekneskapsføring til eit skybasert program. Sidan tida til rådvelde er avgrensa, så har vi avgrensa studien til ei rekneskapsverksemd og utvalde kundar. Vi studerer ikkje effektar av alle typar skybaserte system og ulike måtar å nyttiggjere seg oppdatert informasjon på. Det ville vorte for omfattande. Vi trur likevel at ein studie av sekundærdata vil gje oss god innsikt i kva effektar slike program har for bransjen, og kan sjekke ut om våre funn samsvarar med andre undersøkingar. I følge Jacobsen vil vi - gjennom ei medviten avgrensing av studien og eksplisitte val av kva vi studerer - få betre oversikt over kva som ikkje er omfatta av studien, (Jacobsen, 2015, s. 72).

1.5 Oppgåvestruktur

Kapittel 1- Tema og bakgrunn for problemstillinga, samt avgrensingar av oppgåva

Kapittel 2 - Teoretisk grunnlag med ein del omgrepsavklaringar

Kapittel 3 – Metode, design og grunngjeving av val

Kapittel 4 – Presentasjon av empiri og funn frå dokumentundersøkinga og intervju.

Kapittel 5 – Analyse og tolking av våre funn

Kapittel 6 – Konklusjon og avslutning.

Til slutt i oppgåva finn ei referanseliste, figurliste og ulike vedlegg.

2 Teori

2.1 Teoretisk grunnlag og omgrepsavklaringar

I denne delen vil vi gå gjennom det teoretiske grunnlaget og avklare ulike omgrep.

2.1.1 *Rekneskapssystem*

«Et regnskapssystem er en fellesbetegnelse på it systemer som muliggjør produksjon av pliktig regnskapsrapportering.», (Kristoffersen, 2016, ss. 169-170). Vidare seier Kristoffersen at rekneskapssystem er både IT baserte system og manuelle rutinar som vert nytta til å produsere årsrekneskap og pliktige rapporteringar og spesifikasjonar. Etter bokføringslova er rekneskapssystem både IT system og manuelle rutinar, men prinsippet er at rekneskapet skal vere skikkeleg og oversiktleg og gjere det mogeleg med innsyn og kontroll.

Dei seinare åra har vi fått mange nye moteord i samband med den teknologiske utviklinga. Det vert ofte snakka om digitalisering, bots og skybasert rekneskap. Men for å få med heilskapen så må vi også definere kva eit tradisjonelt rekneskap er slik vi tolkar det til denne oppgåva. For å vise kva vi meiner med desse omgrepa i denne oppgåva, startar vi med å presentere desse.

2.1.2 *Tradisjonell rekneskapsføring*

Regnskap Norge gjennomførte ei undersøking der dei samanlikna manuell og digital bokføring og skildra der skilnaden på ei manuell og digital verdikjede. Manuell bokføring kan då seiast å vere den tradisjonelle rekneskapsføringa, (Austheim, 2015).

I tradisjonell rekneskapsføring vert bilag levert i papirform og registrert manuelt i rekneskapssystemet, og bilag vert arkivert i permar. Kunden mottok då fakturaer og betalar desse i banken sjølv. Nokre kundar står også for utfakturering av sine varer og tenester dersom dei har kompetanse og kapasitet til dette. I slik tradisjonell rekneskapsføring er oppgåva til rekneskapsførar å registrere fakturainformasjon og bank-transaksjonar i rekneskapssystemet, og sende inn lovpålagde oppgåver til offentlege styresmakter slik som skattemelding for meirverdiavgift, likningspapir og årsrekneskap. Tida som rekneskapsførar brukar på oppdraget sitt, er då avgrensa til manuell registrering. Kunden står då sjølv for å samle alle bilag, godkjenne alle transaksjonar og gjennomføre betalingar.

Den tradisjonelle rekneskapsføringa skjer ikkje i sanntid fordi det er manuelt arbeid som vert gjort i samband med til dømes meirverdiavgifts-terminar. Ein registrerer då transaksjonar som har skjedd tidlegare manuelt utifrå papirbilag og desse vert oppbevart i permar. Det er difor historiske data som vert registrert, og rekneskapet vert ikkje oppdatert fortløpande.

2.1.2.1 Tradisjonelt rekneskapsprogram

Eit tradisjonelt rekneskapssystem er av same type som anna lisensbasert programvare som er kjenneteikna av at den må installerast enten lokal på ein pc eller på ein server i eit nettverk, (Austheim, 2017). Ein treng ikkje nødvendigvis internett for at eit slikt system skal vere tilgjengeleg. I dag er likevel det vanlegaste at programvara og dataene er tilgjengeleg gjennom ein ASP-leverandør (Application Service Provider) Ein slik ASP-leverandør tilbyr tenester over eit nettverk gjennom noko som kallast ein ASP-modell/«on-demand software», (lederkilden.no, u.d.).

2.1.3 Digital rekneskapsføring

I Regnskap Norge si undersøking om manuelle og digitale verdikjeder, skildrar dei også det som er digital rekneskapsføring, (Austheim, 2015). Som digital rekneskapsføring kan ein rekne ulike nivå, men ofte er det slik at rekneskapsfører mottok alle inngåande fakturaer på kunden sine vegne. Dette skjer enten gjennom mottak av elektroniske fakturaer EHF eller i pdf format slik at desse vert lest inn i rekneskapssystemet og vert sendt til godkjenning og attestering elektronisk av kunden. Ofte skjer dette ved at kunden loggar seg på eit system der fakturaene ligg. Når fakturaer er godkjent av kunden, vert dei registrert i rekneskapet og rekneskapsfører sender vidare til automatisk betaling i banken. Gjennom integrasjon med banken, vert deretter rekneskapssystemet automatisk oppdatert med betalinga når denne er gjennomført. Ein stor del av prosessen er altså automatisert ved at ein har redusert manuelt arbeid med registrering slik at arbeidet i stor grad er kontroll.

2.1.3.1 Ei digitalisert hybridløysing

Sjølv om rekneskapsfører brukar tradisjonelle rekneskapssystem, så har leverandørane av desse utvikla nettbaserte tilleggsapplikasjonar som gjere systemet til ein mellomting av eit tradisjonelt system og eit skybasert system. I teknologiundersøkinga frå 2017 så skildra Regnskap Norge ei hybridløysing til å vere eit tradisjonelt rekneskapssystem som omfatta automatisert bilagsflyt der bilaga er gjort tilgjengelege digitalt for kunden for attestering,

betalingsløysingar og såleis moglegheit for eit rekneskap som alltid er oppdatert. Dei fann at om lag 60% av rekneskapsverksemdene då var i ein digitalisert hybridkategori, (Austheim, 2017).

2.1.4 Skybasert rekneskap – rekneskap i sanntid

Austheim fortel i sin artikkel frå 2017, der han vurderer ulike rekneskapssystem, at det ikkje er semje om kva som er eit fullverdig skybasert system, og difor er det ikkje ein eintydig definisjon på dette. Austheim dristar seg likevel til å skildre skybaserte system ved at både sjølve programvara og dei tilhøyrande data ligg på internett og er tilgjengeleg via ein nettlesar som er kobla til internett. Eit slikt skybasert system er standardisert og krev ingen installasjon og kan brukast både frå laptop og mobile einingar, (Austheim, 2017). I oppgåva vår vil vi snakke om skybasert rekneskap som noko anna enn dei hybride løysingane der rekneskapsførar har automatisert innlesing av bilag og kunden attesterer i ein påloggings-modul. Vi vil oppfatte eit skybasert system som ei programvare som kun ligg på internett der kunden har ein lisens og både rekneskapsførar og kunden loggar seg på og ser om lag dei same opplysningane og jobbar i same program med ei arbeidsdeling. Det finst i dag mange slike system og fleire og fleire rekneskapsverksemdar tilbyr ei slik løysing og abonnement på slike system. Vi vil fokusere på erfaringar med skybasert rekneskapssystem

2.1.5 Kva meiner vi med meirverdi og sanntid

Meirverdi er eit viktig omgrep i økonomisk teori. Ifølgje Store norske leksikon seier marxistisk teori at dette er skilnaden mellom den verdiauken ein arbeidar tilfører ei råvare og løna han får for dette arbeidet. Skilnaden utgjere profitt for kapitaleigaren, (Store norske leksikon, 2018). Meirverdi er altså ei auka verdiskaping, og i vår oppgåve vil vi tolke meirverdi som dei fordelar både kundar og rekneskapsførar kan oppnå ved å ha oppdaterte tal til ei kvar tid. Ein slik meirverdi kan t.d. vere eit betre grunnlag for viktige avgjerder, eller tidlegare oversikt over tilgjengeleg likviditet, men også vere ein meirverdi i form av betre forståing for eigen økonomiske situasjon. For rekneskapsføraren kan ein slik meirverdi t.d. vere effektivisering og meir tid til samhandling med kundar, (Store norske leksikon, 2018).

Med sanntid meiner vi i denne oppgåva at transaksjonar i rekneskapet skal oppdaterast i datasystemet på same tid som transaksjonen skjer. Store norske leksikon seier at sanntid i eit datasystem er «øyeblikkelig» respons, og at poenget er å oppdatere informasjon i same fart som systemet mottar data, (Store norske leksikon, 2009).

2.1.6 Digitalisering og ulike definisjonar

Digitalisering påverkar heile samfunnet og har kome langt på mange felt. Endringstempoet er aukande og skjer i mange fleire bransjar og betydeleg større omfang enn vi har sett til no.

Teknologiutvikling har vore avgjerande for digitaliseringa, men også evne og vilje til endring er viktig. Digitalisering er vorte eit omgrep som vert nytta på mange ulike område, og gjerne forstått på litt ulike måtar i litteratur, ulike fagmiljø og i offentlegheita, (Pettersen, 2018).

Pettersen skildrar også korleis digitaliseringsomgrepet vert nytta overlappande med omgrepa **digitalisering** som ho definerer som endring av noko fysisk til digitalt format, og **digital transformasjon** som omfattande samfunnsendringar ofte i form av innovasjon.

Andersen og Sannes definerer digitalisering som «transformasjonen fra at IT er et støtteverktøy i virksomheten til at det er en del av deres DNA. Det betyr at forretningsmodell og -praksis samt organisasjon og prosesser er designet for å utnytte dagens og morgendagens teknologi», (Andersen & Sannes, 2018). Vidare peikar Andersen og Sannes på at det er naudsynt med ei vidare avgrensing mot ulike former for bruk av digital teknologi (omsett til nynorsk):

- **Digitizing** er å konvertere noko frå analogt til digitalt og bygge på det.
- **Digitalisering** er å endre forretningsmodellar og -prosessar for å dra nytte av digitizing.
- **Digital transformasjon** er den endring av økonomi, institusjonar og samfunn som skjer som eit resultat av digitizing og digitalisering.

For å skilje desse omgrepa frå kvarandre brukar Andersen og Sannes eksempelet med at å sende PDF dokument elektronisk i staden for på papir, driv ein med digitizing. Dersom ein knyter saman system slik at ein slepp å sende dokumentet, driv ein med digitalisering. Når ein sluttar å sende søknadar og offentleg sektor i staden reagerer på hendingar, så har ein fått digital transformasjon.

I følge det store norske leksikon har dei definert digitalisering slik:

«Digitalisering, det å legge til rette for generering av digital informasjon, samt håndtering og utnyttelse av informasjonen.» (Store norske leksikon, 2019)

Altså er digitalisering det som handlar om å konvertere analoge data til digitale data, men det handlar også om innføring av teknologi for å effektivisere prosessar, og å automatisere oppgåver.

2.1.6.1 BigData - Stordata

Etter kvart som datateknologien har utvikla seg til å kunne prosessere større og større mengder data, og at lagringskapasiteten har auka og at fiber vart tilgjengeleg, har grunnlaget for stordata blitt betre. I tillegg har standardisering av opplysningar og det at alle moglege slags data vert digitalisert og tilgjengeleg via nettverk også lagt grunnlaget for utviklinga av bruk av stordata. Vi samlar inn meir og meir data gjennom både offentleg og privat registrering, overvaking, og vi deler informasjon på sosiale media, (Wikipedia, u.å.).

2.1.6.2 IoT – Internet of things

IoT – Internet of things – handlar om at smarte ting automatisk lagrar informasjon frå livet vårt og våre handlingar utan at vi brukar tid på eller merkar det. Eksempel er sensorar som registrerer ulike ting, prosessorar som kan berekne eller telle, lagringseiningar som lagrar data, tilkobling til internett der data og instruksjonar kan utvekslast til og frå tingen, batteri som sikrar straum. I omgjevnadane våre og i dagleglivet er vi i dag omgitt av teknologi som brukar IoT der vi kan setje på varmen på hytta før vi kjem fram, fjernstyre låsar og lys, starte vaskemaskina frå mobiltelefonen o.l.



Figur 1 - IoT - henta frå <https://pixabay.com/no/iot-tingenes-internett-nettverk-3337536/>

2.1.6.3 Automatisering

Store norske leksikon definerer automatisering som «teknikken å få systemer til å fungere uten, eller med liten grad av menneskelig medvirkning.» (Andersen P. B., 2018)

Bruk av data i administrative system har revolusjonert mange bransjar gjennom datakommunikasjon. Automatisk betaling av lønn frå rekneskapsystem til integrasjon med bankkonto, eller automatisk fakturering har ført til automatisering i rekneskapsbransjen. Filer vert overført, og transaksjonane vert automatisk oppdatert mellom ulike datasystem.

2.1.6.4 "Bots"

Bots er robotar, ein applikasjon som gjennomfører enkle, repeterande oppgåver automatisk over internett. Dei tek over tids-konsumerande oppgåver for menneske. Dei kan gjennomføre oppgåver som å utarbeide neste års budsjett eller føre rekneskapet vårt.

2.1.6.5 Robotisering – Robotic Process Automation (RPA)

Robotisering er når ei programvarebasert maskin utfører ei bestemt oppgåve, delprosess eller rutine, (Brørs & Sellæg, 2015, s. 311). Brørs og Sellæg har henta ein definisjon på RPA – Robotic process automation frå IRPA:

«...allows employees in a company to configure computer software or a «robot» to capture and interpret existing applications for processing a transaction, manipulating data, triggering responses and communicating with other digital systems.»

Robotisering RPA er aktuelt der data og informasjon skal registrerast i fleire ulike system. Regelstyrte og rutineprega oppgåver som ikkje krev vurdering, der dataene er digitale og strukturerte, er godt eigna for robotisering. Ved store mengder data, er slik robotisering veldig gunstig, og reduserer mogelegheita for menneskelege feil ved t.d. feil punching, (Difi - Direktoratet for forvaltning og ikt, , 2018). Difi har laga eit slags kart med eksempel på data som eignar seg for robotisering der vi har plukka ut tre prosessar for å skissere.

DFØ Forenklet oversikt over prosesser (PNG)



Figur 2 - RPA - Robotiseringsprosess - Henta frå Difi.no

2.1.6.6 Kunstig intelligens – Artificial Intelligens (AI)

Store norske leksikon skildrar kunstig intelligens som datateknologi som nyttar teoretiske og eksperimentelle dataverktøy for å studere intelligent åtferd, og brukar dette for å lage datasystem som er «intelligente» ved at dei er i stand til å løyse problem og lære av eiga

erfaring. Ein gjer ei maskin i stand til å kjenne igjen lydar, bilete, tal og ord, og til å lære seg å resonnerer på same måte som menneske. Tilgang til Big-Data og skyløysingar har gjort det mogeleg å lettare ta i bruk kunstig intelligens fordi datamaskiner raskt og effektivt er i stand til å prosessere, tolke og samanlikne data, (Liseter, 2018).

2.1.6.7 Elektronisk handelsformat (EHF)

Elektronisk handelsformat EHF er basert på Europeisk standard, og gjer det mogeleg å kommunisere elektronisk mellom verksemder utan direkte integrasjon mellom datasystem, (Difi - Direktoratet for forvaltning og ikt, 2019). Denne standarden er i dag obligatorisk for offentlege verksemder, og sparar miljøet for utsending av titals millionar av fakturaer pr år, samstundes som ein sparar både tid og ressursar.

EHF er ei norsk tilpassing til det felleseuropeiske fakturaformatet, og for å sende ein slik faktura må verksemda vere registrert i ELMA (Elektronisk Mottakar Adresseregister) som er eit register der alle verksemder som kan motta e-faktura er registrert. PEPPOL (Pan-European Public Procurement Online) er ein EU styrt organisasjon som Difi i Norge var med å starte, og PEPPOL nettverket er det nettverket som knyter alle meldingsformidlarar saman slik at dei kan sende elektronisk faktura uavhengig av kva system eller formidlar ein brukar.

Når det er mogeleg å sende fakturaer og kreditnota i EHF format mellom ulike økonomisystem, så gjer det kvaliteten på tolking av opplysningar som skjer automatisk mykje betre slik at ein reduserer manuell registrering av opplysningar.

2.1.6.8 Enterprise Resource Planning Systems (ERP)

ERP system kan oversettast til ei bedrift sitt ressurs-planleggingssystem. Dette er ofte store databasar som er integrert i eit felles system slik at informasjon og data som er registrert i t.d. eit lagersystem er tilgjengeleg i t.d. salssystemet. Ei slik integrering gjer at både rekneskap, personaladministrasjon, materialadministrasjon, produksjonsplanlegging, sal og distribusjon er integrert i eit system i eit saumlaust system, (Sander, u.å.). Enterprise Resource Planning (ERP) system er betegninga for integrert bedriftsprogramvare eller ERP-system.

ERP-system integrer intern og ekstern leiingsinformasjon på tvers av heile bedrifta, og behandlar mesteparten av bedriftas funksjonelle område, som for eksempel rekneskap, sal, produksjon, service og CRM (customer relationship management). Desse aktivitetane blir automatiserte via ein software applikasjon. Formålet med ERP-system er å lette utvekslinga med informasjon innad i bedrifta og lettare kunne administrere forbindelsar til eksterne interessentar. ERP-system er ofte kjenneteikna ved at dei inneheld fortløpande oppdaterte

data, felles database og har eit brukargrensesnitt på tvers av modular. ERP-system er veldig fleksible, dei har ingen driftskostnader, dei har høg sikkerheit og lagringskapasitet.

2.1.6.9 Skybasert ERP

Skybasert ERP er programvare som er tilgjengeleg via internett og ikkje installert på ein server hos brukaren. Skybasert ERP har framtidretta funksjonar som hjelper bedrifter å køyre intelligente og integrerte digitale forretningsprosessar i sanntid. Når applikasjonane er skybaserte, kan utviklarane oppdatere direkte, og gjer det billigare fordi ein ikkje treng lokale konsulentar. Skyleveransar er i praksis tenester, og når du treng meir datakraft og lagring, så kjøper du berre meir plass. Skybasert ERP gjev høgare mobilitet sidan den ikkje krev at brukaren er på eit spesifikt geografisk område og det gjer den meir fleksibel. Så lenge du har internett tilgjengeleg, så kan du jobbe på skybasert ERP.

2.1.6.10 SAF-T

SAF-T Rekneskap (Financial) – Standard Audit File Tax er eit standardformat for elektronisk utveksling av rekneskapsdata som er utvikla gjennom eit samarbeid mellom Skatteetaten, bransjeorganisasjonar og systemleverandørar. Standarden vart fastsett av Skattedirektoratet den 23. mars 2018 og skal gjelde frå 01 januar 2020. Standardformatet vil gjere det lettare å utveksle rekneskapsopplysningar mellom ulike system og vil gjere det lettare å kontrollere og analysere rekneskapsdata, (Finansdepartementet, 2017).

- Gjengjeving av rekneskapsopplysningar i standardisert form frå 2020.
- Obligatorisk for alle bokføringspliktige som oppbevarar rekneskapet i elektronisk form.

Innføring av standardiserte rekneskapsopplysningar er å effektivisere bokettersyn og gjere dataflyten betre mellom ulike rekneskapssystem. Det er frivillig å eksportere rekneskapsopplysningar i SAF-T format til offentlege styresmakter ut 2019, men lovpålagt for alle bokførte transaksjonar frå 2020.

2.1.7 Lover, reglar og standardar

2.1.7.1 Rekneskapslova og rekneskapsforskrifta

Rekneskapslova, eller lov om årsrekneskap gjeld for rekneskapspliktige i Norge og utanlandske verksemdar som er skattepliktige til Norge. Lova regulerer plikt til utarbeiding av årsrekneskap og set krav til innhaldet og form. Lova fastset og grunnleggjande

rekneskapsprinsipp og set krav til at årsrekneskapet skal utarbeidast i samsvar med god rekneskapskikk, (Regnskapsloven - rskl, 1999).

Rekneskapsforskrifta set meir detaljerte og utfyllande reglar for årsrekneskapet, (Forskrift til regnskapsloven, 2007).

2.1.7.2 Bokføringslova og bokføringsforskrifta

Bokføringslova gjeld for kvar ein som har rekneskapsplikt etter rekneskapslova og for kvar ein som har plikt til å levere næringsoppgåve etter likningslova eller omsetningsoppgåve etter meirverdiavgiftslova. Bokføring skal primært danne eit grunnlag for rapportering og kontroll av økonomisk informasjon. Lova fastset og grunnleggjande bokføringsprinsipp som skal sjå til at bokføringa blir spesifisert, ajourheldt og at dokumentasjon og oppbevaring skjer i samsvar med lova. I bokføringsforskrifta står det meir utfyllande om reglar for bokføringa, (Bokføringsloven, 2006) (Bokføringsforskriften, 2005).

2.1.7.3 Skattelova

Skattelova gjeld for utlikning av skatt til staten, fylkeskommunane og kommunane. Skattelova viser reglane for skattlegging av lønstakarar, pensjonistar, personleg næringsdrivande og selskap. Lova gjeld for alle som er busette i riket og selskap som er heimehøyarande i riket. Lova fastset og kva selskap som er eigne skattesubjekt, (Skatteloven - sktl, 2000).

2.1.7.4 God rekneskapsførarskikk

God rekneskapsførarskikk er utarbeida av Regnskap Norge, Økonomiforbundet og Den norske revisorforeining. Denne standarden gjev retningslinjer for god rekneskapsførarskikk vedrørande allmenne forhold som gjeld for rekneskapsføraroppdrag, herunder og på område som fakturering, løn, betaling, bokføring og årsoppgjer. Teksten som står i GRFS må lesast i samanheng med dei lover og reglar som gjeld for den konkrete oppdragsgjevars verksemd.

Standarden gjeld ekstern rekneskapsførarverksemd der rekneskapsførar i næring påtek seg å føre rekneskapsføraroppdrag. Standardens formål er å gje uttrykk for kva forutsetningar rekneskapsførarverksemda skal oppfylle for å påta seg rekneskapsføraroppdrag.

Denne standarden gjeld for alle som er autoriserte rekneskapsførarar, men er begrensa til verksemd som i næring fører rekneskap for andre, (God regnskapsføringsskikk (GRFS), 2014).

2.1.7.5 NRS og God rekneskapsskikk

Norsk Regnskapsstiftelse (NRS) utarbeidar rekneskapsstandardar og har ei viktig rolle ved å formidle kunnskap om nasjonale og internasjonale standardar innan rekneskap og bokføring. NRS utviklar norske bokføringsstandardar og rekneskapsstandardar og bidreg til utvikling av IAS International Accounting Standards og IFRS International Financial Reporting Standards. (Norsk Regnskaps Stiftelse (NRS))

2.1.7.6 IFRS

IFRS er ei forkorting for International Financial Reporting Standards. Norsk næringsliv internasjonalt. Vidare vert og kapitalmarknadane stadig meir internasjonale, som gjer at vi har eit behov for ein internasjonal standard. Alle børsnoterte føretak har ei plikt til å utarbeide konsernrekneskap i samsvar med IFRS. Regelverket gjev og anledning for rekneskapspliktige til å anvende internasjonale rekneskapsstandarder både i selskapsrekneskapet og konsernrekneskapet, (IFRS).

2.1.7.7 Etisk regelverk for rekneskapsførarar

Etikk er meir enn å berre overhalde lover og reglar. Etikk er læra om kva som bør styre ein persons handlingar med tanke på kva som er rett og galt. Ein rekneskapsfører er ein viktig bidragsytar til at kundane får god og relevant informasjon om økonomiske og administrative forhold. For rekneskapsførarar er det viktig å opptre korrekt og profesjonelt overfor kundane, det same gjeld for eiga verksemdutøving, det er viktig med tillit til rekneskapsføraren som skal ha ansvar for kundens økonomiske informasjon, (Etisk Regelverk for Regnskapsførere, 2012).

2.1.7.8 GDPR (General Data Protection Regulation)

Personopplysningar er mange typar opplysningar og vurderingar om deg som ein enkeltperson. Etter kvart som teknologien gjer det mogeleg å lagre og systematisere personopplysningar, så vart det etter kvart behov for å regulere bruk av slike opplysningar. Det kan vere namn, adresse, telefonnr, epost, fødselsnummer, bilde der ein kan kjennast igjen, lydopptak, fingeravtrykk, irismønster, ansiktsgjenkjenning, åtferdsmønster etc. Vi legg igjen spor med personopplysningar over alt i ei digitalisert verd. I 2018 fekk vi ny personopplysningslov. Lova er sett saman av nasjonale reglar og EU si personvernordning GDPR (General Data Protection Regulation). Ordninga er eit sett med reglar som gjeld for alle EU/EØS-land. Personopplysningslova handlar om handsaming av personopplysningar og

regulerer både innsamling og bruk av slike. Personopplysningslova gjeld når verksemder etablert i Norge heilt eller delvis automatisk behandlar personopplysningar til dømes elektronisk, eller når ved ikkje-automatisk behandling i eit strukturert register, (Datatilsynet, 2019). Det er viktig at ein følgjer med på at alle program vi brukar, både dei som er installert på pc i tillegg til skybaserte program har oppdaterte funksjonar for personvern.

2.1.7.9 Kvitvaskingslova

Kvitvaskingsregelverket skal beskytte det finansielle og økonomiske system og samfunnet i si heilheit, ved å førebyggje og avdekke at finansforetak og andre rapporteringspliktige brukast i ledd i kvitvasking og terrorfinansiering, (Finans Norge). Kvitvasking inneber i utgangspunktet all handling med midlar som er utbytte av straffbare handlingar som å ta i mot eller å skaffe seg utbytte til seg sjølv eller andre frå straffbare hendingar, å yte bistand til å sikre utbytte frå straffbare hendingar eller å konvertere gode eller prøve å skjule kvar utbytte kjem frå. Kvitvasking er stadig meir planlagd og organisert. Den nye lova om kvitvasking og terrorfinansiering trådde i kraft den 15.10.18, (Hvitvaskingsloven). Regelverket pålegg finansforetaka ei rekkje plikter, m.a. å slå fast kunden sin identitet og følgje opp kundane.

I tillegg har bransjeorganisasjonen Finans Norge gitt ut ein rapport som informerer om finansnæringa sitt arbeid mot kriminalitet. Vi har henta følgjande sitat frå rapporten: (Finans Norge, s. 10)

“Et grunnleggende prinsipp for finansforetakenes arbeid mot hvitvasking er «kjenn din kunde prinsippet

2.2 Dagens situasjon og fenomen

Digitaliseringa tek over fleire og fleire oppgåver, men vert rekneskapsføraren overflødig?

2.2.1 Overgang frå tradisjonell til digital rekneskapsføring

Undersøkinga frå 2015 som vart gjort i regi av Kunnskapsdepartementet meinte at rekneskapsføreryrket med 98% sannsyn ville verte digitalisert i framtida, (Pajarinen, Rouvinen, & Ekeland, 2015). Dette framskunda omstillingsprosessar i heile bransjen sjølv om digitaliseringa allereie hadde vore i gang lenge. Det hadde lenge vore klart at rolla til rekneskapsføraren ville verte endra på grunn av digitaliseringa, (Blom, 2013). Spådommar om at rekneskapsføraren ville kunne bli borte kunne vere ein konsekvens av denne digitaliseringa, har ein høyrte frå mange kantar. Også leverandørar av rekneskapsystem

omtalar spådommar og digitaliseringa og prøver å vise veg der teknologien kan brukast som konkurransefortrinn.

Ei slik omstilling av ein heil bransje set store krav til både leiing og ny kompetanse, (Lindberg, 2018). Mange har peikt på at prosessen har gått noko seint, og at dei som ikkje vil sakke akterut i utviklinga må endre strategien sin og skaffe seg eit fortrinn gjennom å tilby nye og moderne løysingar, (Asklund & Lindberg, 2016).

2.2.2 Overgang til skybasert og sanntidsrekneskap

24SevenOffice peikar på skybaserte system, forretningsmodellar og kompetanse som ein del av løysinga på konsekvensar av digitaliseringa, (Bjørntvedt, 2015). Visma reklamerer for sitt skybaserte system Visma eAccounting som ei smart løysing for ein enklare kvardag på fleire plattformer med stor grad av tilpassa integrasjonar og tett samarbeid med ein rekneskapsfører som kan gjere det du ikkje kan klare sjølv, (Visma eAccounting, u.å.). Dette skybaserte (Austheim, 2017) ^{OBJ}.



Figur 3 - Visma eAccounting med integrasjonar tilpassa dine behov

PowerOffice Go, som rekneskapsførarane var mest fornøgd med av dei skybaserte systema (Austheim, 2017), har ei stor dekning hos rekneskapsførarverksemdar som tilbyr løysingar med arbeidsdeling med kunden på ei plattform. (PowerOffice Go, u.å.)



Figur 4 - Skybaserte rekneskapsystem er tilgjengeleg på alle plattformer

Ser ein på dekningskartet over tilgjengelege rekneskapsførarar som tilbyr tenester i dette rekneskapsystemet, så ser ein at det er ei meget god dekning.



Figur 5 - Dekningskart over rekneskapsførarar med PowerOffice Go (PowerOffice, u.å.)

3 Metode

I dette kapitlet skal vi sjå på metodeval og kva som passar best for vår problemstilling. Vi vil grunngje kvifor den valde metoden er best eigna for våre spørsmål og vil drøfte fordelar og ulemper med dei val vi har gjort.

Metode er ein strategi for å sikre at forskinga fører til gyldig og truverdig kunnskap om verkelegheita, (Jacobsen, 2015, s. 15). Ein god forskingsmetode er å systematisk samle empiri som er truverdig og svarar på forskingsspørsmåla. Den empiri som ein samlar inn, må tilfredstille to krav som vi kjem nærare tilbake til under punkt 3.4:

- **Gyldig og relevant** – sikre *validitet* ved å faktisk svare på det vi spør om
- **Påliteleg og truverdig** – sikre *reliabilitet* ved å gjennomføre på ein truverdig måte

Gjennom ein systematisk metode kan vi stille kritiske spørsmål til våre val, og kva konsekvensar desse vala kan ha, (Jacobsen, 2015, s. 17).

3.1.1 Forskingsperspektiv

Metoden er eit hjelpemiddel til å skildre verkelegheita, men det kan vere ulike oppfatningar om kva verkelegheita er og såleis påverke formuleringa av forskingsspørsmålet og val av metode.

Epistemologi er “læra om kunnskap”, som handlar om i kva grad det er mogleg å få sann kunnskap om denne verda. Ontologi er læra om “slik ting faktisk er”, eller læra om korleis ting faktisk ser ut.

Medan positivismen og naturvitskapen har ein antakelse om at kunnskap er objektiv og kan kodifiserast, har hermeneutikken ein antakelse om at det ikkje er noko egentleg sannheit, og at fenomen kan tolkast på fleire nivå. I motsetnad til positivismen, som baserer seg på deduktiv hypoteseprøving og kvantitative metodar, byggjer hermeneutikken på induktive studiar og kvalitative metodar som intervju og tolking av tekster, (Jacobsen, 2015).

Svakheiter med oppgåva er sidan den tek utgangspunkt i hermeneutikken, vert forskarane ein del av det som studerast, for det er undersøkaranes verdiar og interesser som styrar undersøkinga. Vidare er kunnskapen vi fekk inn lokal og unik, og den kan difor ikkje generaliserast til andre verksemder.

3.2 Val av forskingsdesign

Forskningsdesign er den overordna planen for korleis ein skal svare på problemstillinga der ein tek stilling til kva og kven ein skal undersøke og korleis undersøkinga skal gjennomførast.

3.2.1 *Problemstillinga sin påverknad av forskingsdesign*

Problemstillinga vil vere styrande for både forskingsdesign og forskingsmetode, og difor vil bakgrunnen for val av problemstilling og avgrensingar påverke korleis designet blir. Sidan dette er ei bacheloroppgåve, så måtte vi velje eit tema som verkar interessant for oss som rekneskapsførarstudentar. Temaet digitalisering er eit stort tema som vil påverke framtida for rekneskapsføraren, men sidan vi har avgrensa tid, så må vi snevre inn ytterlegare. Utviklinga av stadig betre teknologi, kapasitet og integrering av datasystem har ført til ein stor framvekst av skybaserte rekneskapsløysingar som er integrert med andre teknologiløysingar i ERP system. Det ville vere altfor omfattande å kartlegge alle skybaserte rekneskapssystem og korleis bruken av desse utviklar seg og gjev meirverdi gjennom integrasjonar og samhandling mellom ulike aktørar i ei verdikjede.

Ei ytterlegare avgrensing er naudsynt for å kunne gjennomføre ei forskning tilpassa vår tid til rådvelde, kapasitet og økonomi. Vår hovudproblemstilling vart difor avgrensa til spørsmålet:

- **Gjev rekneskap i sanntid meirverdi?**

Sidan ein av oss allereie jobbar i eit rekneskapsbyrå, er tilgangen til erfarne autoriserte rekneskapsførarar god, og vi kan lettare finne aktuelle kundar som respondentar i ei undersøking. Regnskap Norge publiserte ei teknologiundersøking i desember 2018 der det viser seg at PowerOffice Go kjem på fjerde plass for marknadsandel, (Austheim, 2018). Sidan PowerOffice Go er eit skybasert rekneskapssystem som Accountor brukar, så vil vi finne klientar som både har nytta tradisjonell rekneskapsføring og har gått over til eit skybasert system, og vi kan såleis avgrense problemstillinga til å sjå på kva effektar ein slik overgang har for både rekneskapsføraren og for kunden. På denne måten har både avgrensa tid, og tilgang på empiri gjort at vi kunne innsnevre problemstillinga vår til forskbare forskingsspørsmål.

- **Gjev skybasert rekneskap i sanntid meirverdi for rekneskapsføraren?**
- **Gjev skybasert rekneskap i sanntid meirverdi for rekneskapskunden?**
- **Har rekneskapskunden kunnskapen til å nyttiggjere seg dataene han får?**

I prosessen med å gjere problemstillinga vår forskbar har vi då gått gjennom presiseringar der vi med utgangspunkt i temaet digitalisering. Kjernen i vår problemstilling består av kva og kven vi undersøker. Vi ønskjer å sjå på om skybasert rekneskap som vert oppdatert i sanntid skapar meirverdi (variablane). Dei vi undersøker er rekneskapsføraren/verksemda og kunden (einingane). Rammene for undersøkinga (konteksten) består av når (tid) undersøkinga skal skje og kvar (rom) den skal skje. Vi skal gjennomføre undersøkinga hos Accountor Førde i avslutningssemesteret vårt våren 2019. Vi har då avklara kva, kven, kvar og når som er prosessen med å gjere problemstillinga forskbar, (Jacobsen, 2015, s. 76).

Vidare har vi analysert problemstillinga opp mot ulike krav (Jacobsen, 2015, ss. 77-78)

- Spennande – veit ikkje kva resultatet blir
- Enkle problemstillingar gir best resultat. For brei problemstilling kan gjere det vanskeleg å skilje ut viktige funn og vi kan miste oversikten
- Fruktbar – mogleg å undersøke empirisk – må gå an å gjennomføre ei undersøking. Må tilføre ny kunnskap – ikkje revolusjonerande ny, men bør bygge på tidlegare forskning

Tre dimensjonar for analyse av problemstillinga

- Klar eller uklar (Jacobsen, 2015, ss. 79-81)
- Forklarande (kausal) eller beskrivande (deskriptiv) (Jacobsen, 2015, ss. 81-86)
- Generaliserbar eller ikkje (Jacobsen, 2015, ss. 86-87)

3.2.2 *Intensiv eller ekstensiv forskning*

Gjennom utviklinga av problemstillinga har vi lagt vekt på å finne ut meir om kva effekt ein overgang til skybasert rekneskap i sanntid gir for dei to aktørane. Dette er ei meir open og eksplorerande problemstilling som har til hensikt å skaffe meir innsikt. Det motsette ville vore å ha ei testande problemstilling som ville kartlagt rekkjevidda eller omfanget av fenomenet, nemleg kor mange som har teke dette i bruk, eller kor langt bransjen er kome i digitaliseringa eller korleis ein slik overgang påverkar økonomi og inntening.

Ei beskrivande problemstilling er eigna for å undersøke eit tverrsnitt på eit bestemt tidspunkt.

Sidan vår problemstilling har karakter av å vere meir eksplorerande der vi ønskjer å komme fram til fleire nyansar, er det behov for ei meir intensiv forskning der vi undersøker få respondentar. Dette gjere at ei kvalitativ tilnærming passar best for vår undersøking. Ei kvalitativ undersøking legg meir vekt på ord enn tal. Ei kvantitativ tilnærming er meir testande der ein ønskjer å finne breidde, omfang, hyppigheit eller utstrekning av eit fenomen, (Jacobsen, 2015, s. 64).

3.2.3 *Beskrivande, forklarande, problemløysande...*

Ei beskrivande problemstilling vil bidra til å kartlegge det fenomenet vi undersøker. Vi skal sjå på kva faktorar som er relevante for problemstillinga. Kompetanse og kapasitet hos rekneskapsføraren til å få til overgang til skybasert system, korleis dette påverkar kompetansebehov og inntening, arbeidsmåtar etc. For kunden er det aktuelt så sjå på faktorar som betre oversikt over eigen økonomi, auka kunnskap om økonomi, betre beslutningsgrunnlag, auka verdi gjennom meir samhandling med rekneskapsføraren.

Vi kan også sjå på omfanget av bruk av skybasert system både gjennom utviklinga i marknadsandel, endringstakt i å ta bruk fleire system, nye kompetansebehov og teknologikapasitet, haldning til nye system og meir digitalisering

Hadde vi kunne undersøkt breiare, kunne vi sett på om det variasjonar mellom ulike kategoriar av rekneskapsbyrå, og gjerne også litt om farten i utviklinga. Det finst likevel nokre studiar som er publisert som kan vere ein del av eit teoretisk grunnlag.

3.3 Forskingsmetode

Som metode må vi velje mellom kvantitative og kvalitative data, og også skilje mellom primær og sekundærdata.

3.3.1 *Kvantitative og kvalitative data*

Jacobsen skildrar data som informasjon om verkelegheita, og desse dataene skiljer ein i to hovudgrupper der **kvantitative** data er informasjon i form av tal, og **kvalitative** data er informasjon i form av ord, (Jacobsen, 2015, s. 125). Gjennom datainnsamling skaffar vi oss eit grunnlag for å samanlikne, identifisere og analysere funn som skal vere grunnlaget for konklusjonane vi kan trekkje for problemstillinga.

3.3.2 Primærdata og sekundærdata

Når vi samlar inn informasjon og opplysningar direkte frå menneske eller gruppe av menneske, vert dette kalla **primærdata**. Ein samlar då inn data for første gang, og datainnsamlinga er skreddarsydd for den aktuelle problemstillinga. Primærdata samlar ein inn gjennom intervju, observasjon eller spørjeskjema, (Jacobsen, 2015, ss. 139-140).

Når ein baserer seg på data som er samla inn av andre, nyttar ein såkalla sekundærdata. Utfordringa med **sekundærdata**, er at dei er samla inn på bakgrunn av ei anna problemstilling, og ein må då både plukke ut og tolke desse gjennom å vurdere relevansen for vår problemstilling. Slike sekundærdata kan vere både kvantitative og kvalitative, og kan gje nyttig informasjon som grunnlag for vidare undersøkingar.

I følge Jacobsen er det alltid knytt svakheiter til kun å bruke ein type data, og ved å bruke fleire typar data kan desse både utfylle og kontrollere kvarandre.

3.4 Innsamling av data

I oppgåva vår har vi vald først ei dokumentundersøking som grunnlag for ei vidare kvalitativ studie med individuelle intervju.

3.4.1.1 Litteraturstudie – Dokumentundersøking

I vår oppgåve har vi nytta ein del sekundærdata gjennom ei dokumentundersøking. Gjennomgang av tidlegare forskning vil gje oss eit betre teoretisk kunnskapsgrunnlag før vi gjennomfører dei individuelle intervju. Gjennom denne kartlegginga kan det vere faktorar som kan påverke problemstillinga og spørsmåla vi vil stille. I dokumentundersøkinga finn vi både kvalitative data som tekstar frå ulike master- og bachelor oppgåver, fagartiklar, bransjetidsskrift, og vi finn ulike kvantitative data som registerdata og statistikkar.

3.4.1.2 Individuelle intervju

Opne individuelle intervju – eignar seg når relativt få skal undersøkast, når vi er interessert i kva det enkelte individ seier, når vi er interessert i korleis den enkelte tolkar og legg mening i eit spesielt fenomen, (Jacobsen, 2015, ss. 146-147). For å sikre os at vi får fram relevante data frå våre intervju, så nyttar vi eit såkalla semistrukturert intervju der vi har utarbeidd ein intervju-guide med spørsmålsformuleringar som er utgangspunkt for intervjuet. Her har vi stikkord og setningar som i sterkare grad vil gje oss svar på vår problemstilling, men ulempa

kan vere at det då vert styrt for mykje slik at vi går glipp av relevant informasjon frå respondenten som vi ikkje har tenkt på.

3.4.2 Validitet (relevans og gyldigheit) og reliabilitet (pålitelegheit)

Strukturerte intervju kan ha ein fordel ved at spørsmåla vert stilt nøyaktig på same måte til alle respondentar slik at svara gjerne vert lettare å samanlikne og at intervjuar har høg reliabilitet. Ulempa er at slike strukturerte intervju er rigide og ikkje kan tilpassast. Gjennom semistrukturerte intervju kan reliabiliteten vere noko lågare, men ei slik form eignar seg betre når ein ynskjer å gå i dybda for å få betre innsikt i eit fenomen.

3.4.3 Datainnsamlingsmetoden kan påverke gyldigheita i undersøkinga

Gyldigheit handlar om kor mykje vi målar det vi ønskjer å måle, og metoden for datainnsamling vil påverke gyldigheita. Individuelle intervju får fram individuelle og personlege synspunkt på eit fenomen, (Jacobsen, 2015, s. 173).

3.4.3.1 Intern validitet

Intern gyldigheit er dersom våre data gjev dekning for våre konklusjonar. Gjev svara vi får i intervjuar eit grunnlag for å svare på problemstillinga, eller får vi eigentleg svar på noko anna? Kunnskap og informasjon vi finn gjennom dokumentundersøkinga er skreddarsydd for dei opprinnelege undersøkingane, og er ikkje utan vidare overførbare til vår problemstilling, og ein må vere forsiktig med å konkludere på bakgrunn av desse. I ulike utgreiingar har vi ikkje tilgang på rådataene frå undersøkinga, men kun den transformerte datapresentasjonen. Det kan også oppstå eit misforhold mellom den informasjonen vi får tilgang til gjennom sekundærdata, og det vi vil bruke den til. (Jacobsen, 2015, s. 171)

3.4.3.2 Ekstern validitet

Ekstern gyldigheit er når resultata i undersøkinga er gyldig også i andre samanhengar slik at ein kan generalisere, eller om dei kun gjeld for vårt avgrensa område. Ein kvalitativ studie gjev sjeldan grunn til å kunne konkludere på noko anna enn det som har vore gjenstand for undersøkinga. Ein kan altså ikkje generalisere for heile populasjonen.

3.4.4 Undersøkingseffektar ved intervju kan påverke pålitelegheit

Det er ulike faktorar som kan påverke pålitelegheita av undersøkinga. Når det gjeld intervju, er det i hovudsak to effektar som kan påverke reliabiliteten. (Jacobsen, 2015, s. 173)

1. **Intervjuareffekt** ved at intervjuaren skapar spesielle resultat ved vektlegging av ulike spørsmål, eller ei forutinntatt formeining om resultatet. Tillit mellom intervjuar og respondent.
2. **Konteksteffekt** – ved at staden ein har vald å gjere intervjuet påverkar resultatet enten ved framand stad, avbrytingar, etc. effekt av at det vert gjort lydopptak.

3.5 Populasjon og utval

3.5.1 Populasjon

Jacobsen definerer ein populasjon som alle dei undersøkingseiningane vi ynskjer å uttale oss om. Han seier vidare at ein populasjon alltid vil vere avgrensa innanfor ein kontekst, (Jacobsen, 2015, s. 87). Det ville vere umogeleg å kartlegge alle rekneskapsbyrå og kundar som har teke i bruk slik skybasert rekneskap, og vi må difor gjere eit utval.

3.5.2 Skildring av utval

Jacobsen definerer utval som ei undergruppe av populasjonen. På bakgrunn av at dette er ei bacheloroppgåve, så har vi avgrensa tid til rådvelde og vi har difor vald å avgrense oppgåva vår til eit regnskapsbyrå og eit utval av dette byrået sine kundar. På denne måten får vi fram begge sider av leverandør-kunde opplevinga.

Saman med rekneskapsbyrået har vi vald ut 3 aktuelle kundar, og relevante og erfarne rekneskapsførarar som intervjuobjekt. Kundane vi har vald har gått frå tradisjonell rekneskapsføring og over til skybasert rekneskap, og såleis skal vi då kunne finne ut om dette har gitt nokon meirverdi.

3.5.3 Kontekst

Vår problemstilling er digitalisering i rekneskapsbransjen i Norge og kva effekt innføring av skybasert rekneskap får for bransjen og deira kundar. I vårt tilfelle er difor konteksten rekneskapsførarbransjen i Norge, og populasjonen er rekneskapsbyrå som har teke i bruk skybasert rekneskap og deira kundar.

3.6 Hovuddesign – Case og utvalsundersøking

Vårt hovuddesign er ei caseundersøking av eit utval.

3.6.1 Case-studie

Jacobsen oppsummera ei slags felles forståing av kva ein case er og seier at det vert lagt vekt på at det er ein inngåande studie av ei eller nokre få einingar, (Jacobsen, 2015, s. 97). Ein avgrensar studien til ei eining, på ein stad og på eitt tidspunkt. I vårt tilfelle studerer vi effekten av å gå over til skybasert rekneskapsystem for eit rekneskapsbyrå, men ser også på effekten for ulike kundar. I ein enkeltcase går ein djupt inn i ein situasjon eller ein organisasjon i eit klart avgrensa tidsrom, og eit klart avgrensa tema. Ein slik case studie er ikkje generaliserbar for heile bransjen (populasjonen) men kan gje eit grunnlag for ei eventuell teoretisk generalisering, (Jacobsen, 2015, s. 99).

Sidan enkeltcase-undersøkingar gjer det vanskeleg å generalisere statistisk, så ser vi også på sekundærdata gjennom ein dokumentstudie for både å auke innsikt og for å kunne samanlikne og kontrollere resultat frå vår undersøking med tendensar og trekk frå andre undersøkingar.

3.6.2 Utvalsundersøking

Ei utvalsundersøking har som utgangspunkt at det eksisterer ein populasjon med alle aktuelle einingar, men at ein skal kunne studere denne populasjonen gjennom eit utval. Ved å velje ein liten N-studie kan ein velje ut eit fåtal einingar som ein studerer. Slike små N-studier kan vere casestudie, men treng ikkje vere det. Det spesielle med ein liten N-studie er at ein kan trekkje ut ulike einingar frå ulike kontekstar og fokusere på eit spesielt fenomen. I vårt tilfelle har vi trekt ut og fokusert på fenomenet; om skybasert rekneskap i sanntid gjev meirverdi. I motsetning til ein rein case-studie som avgrensar til ein spesiell stad eller ei spesiell hending, så vil ein liten N-studie kunne fokusere sterkare på fenomenet. Slike N-studier kan såleis gå på tvers av fleire casar slik at ein får eit breiare perspektiv. Vi har vald ut ulike informantar og respondentar frå rekneskapsbyrået og kundane for å få ulike perspektiv på den same problemstillinga. På denne måten får vi fram informasjon om vårt tema frå ulike kontekstar, (Jacobsen, 2015, s. 107).

3.6.2.1 Små N-studier

Små N studiar som utvalsundersøking vektlegg fenomenet i større grad enn konteksten, (Jacobsen, 2015, ss. 106-107). Informantar og respondentar er valde ut med eit spesielt mål

for auget – få ulike perspektiv på eitt og same fenomen: Meirverdi ved skybasert rekneskap i sanntid.

Ulike informantar og respondentar kan ha ulik ståstadar og såleis ulik oppfatning av fenomenet. Ifølgje Jacobsen går ofte små N-studiar på tvers av fleire casar for å skape eit breiare perspektiv på eit fenomen. Dette eignar seg best når ein ønskjer ein rik og detaljert skildring og kan ligge tett opp mot det som vert kalla fenomenologisk undersøkingsopplegg, (Jacobsen, 2015) side 107. Eit slikt undersøkingsopplegg er bra når ein ønskjer forståing for eit fenomen gjennom ei nyansert skildring frå ulike vinklar.

3.7 Bruk av programvare

Ved kvalitative studiar og intervju, er det stor nyanserikdom ved at den enkelte respondent uttrykkjer sine meiningar og tolkingar med ord. Vi får såleis fram spesifikke og unike data i store mengder og får belyst problemstillinga godt. Opplegget er også fleksibelt ved at ein kan stille tilleggsspørsmål ved at ein har ei open tilnærming. Ulempa med denne metoden er at det er svært ressurskrevjande og gjere det komplekst og vanskeleg å tolke.

For å klare å handtere slike komplekse og nyanserike data, er det viktig å ordne og kategorisere tekst og ord på ein oversiktleg måte. For å gjere dette arbeidet lettare, kan ein ta i bruk programvare som eignar seg til å analysere og kategorisere kvalitative data slik at ein kan få oversikt.

3.7.1 Nvivo

Nvivo er eit program som er designa for å organisere og analysere ustrukturerte og kvalitative data. Systemet støttar kvalitative data og blanda forskingsmetodar. Eit slikt program vil gjere det lettare å sjå samanhengar i dataene og gje betre innsikt. Vi vil arbeide meir effektivt og spare tid ved at programmet automatisk kan transskribere lydopptak frå intervjuet til tekst. I tillegg er det lettare å kategorisere tekst og ord i ettertid slik at vi kan danne oss eit inntrykk av dei funn vi har gjort. (Alfasoft. no)

4 Empiri

4.1 Empiriske funn – Sekundærdata frå litteraturstudie

Som grunnlag for ein kvalitativ studie med individuelle intervju, har vi studert ei rekkje artiklar og litteratur om emnet digitalisering, automatisering av rekneskapsfunksjonar og endringar i oppgåver for rekneskapsførar.

4.1.1 «Automatisering av regnskapsfunksjonen» (Brørs & Sellæg, 2015)

I fagartikkelen «Automatisering av regnskapsfunksjonen» (Brørs & Sellæg, 2015) ser Thomas Brørs og Finn Espen Sellæg på korleis ulike steg i rekneskapsprosessen kan automatiserast eller digitaliserast, og kva konsekvensar denne kan ha for eit rekneskapselskap. Dei hevdar at sjølv om innføring av EDB på 80-talet gjer overføring, summering og korrigeringar mykje enklare, så brukar norske selskap framleis mykje tid og ressursar på bokføring, periodeavslutningar og rapportering. Sjølv om det dei siste åra har vorte teke i bruk system for automatisering av inngåande og utgåande fakturaer, lønssystem og automatisk matching av postar, så vert det framleis brukt mykje tid på manuelle føringar, manuelle kontrollar og til å leite etter og rette opp feil, (Brørs & Sellæg, 2015, s. 307).

Brørs og Sellæg viser til at det dei seinare åra har vorte stadig betre system som effektiviserer prosessen med avslutning av rekneskap, og at integrasjonen mellom ulike delar i ERP-system gjere at systemet raskt og effektivt hentar data frå ulike fagsystem. I tillegg vert tekst automatisk endra dersom eit resultat vert endra frå overskot til underskot, eller om til dømes resultatet har gått frå ein auke til ein reduksjon. Dei viser til forskingsrapporten til Pajarinen, Rouvinen og Ekeland frå 2015 som spår 98% sannsyn for at rekneskapsføraryrket vil verte digitalisert bort, men seier at dei ikkje nødvendigvis trur på dette. Dei trur meir på at store delar av prosessane rundt finansiell rapportering vil verte automatisert, men at jobbinnhald for rekneskapsførarbransjen vil verte vesentleg endra. Dei peikar på at det vil vere færre menneske og at kompetansekrava vil verte auka.

Dei hevdar at det ikkje er tvil om at digitalisering og automatisering vil gjere rekneskapsprosessen meir effektiv og vil føre til auka nøyaktigheit, redusert risiko for feil i internkontroll og frigjering av tid til å gjere andre oppgåver som analyse, jobbe med forbetring, kompetanseutvikling og finne feil som elles ikkje ville verte oppdaga.

Dei seier vidare at rekneskap framleis er eit fag som krev faglege vurderingar for å oppfylle ulike regulatoriske krav, og fagleg skjønsmessige vurderingar som skal oppfylle kvalitets- og informasjonsynskje frå ulike interessentar.

Dei peikar på tre hovudområde for forbetring av rekneskapsprosessen.

- Forbetring av IT system som handterer rekneskapsinformasjon
- Forbetring og effektivisering av rekneskapsrapporteringa
- Forbetring av internkontrollen rundt rekneskapsrapporteringa

Dei svarar vidare på spørsmålet om software-robotar eller rekneskapsrobotar vil ta over jobben og svarar at det vil dei ikkje, men at bruken av slike robotar vil føre til at kompetansebehovet vert endra frå produksjon og tallstabling, avstemmingar og leiting etter feil til meir kompetansekreivjande oppgåver. Faglege vurderingar, oppsett av rekneskapsløysingar og prosessar, meir analyse av data og kontroll vil verte ein viktigare del av rekneskapsjobben. Dei trur at rekneskapsrobotane vil ta over og automatisere reine rutineoppgåver og såleis redusere risikoen for menneskelege feil, og at dei kan handtere mykje fleire transaksjonar i eit høgare tempo. Dei spår vidare at talet på tradisjonelle rekneskapsmedarbeidarar vil gå ned, medan talet på business-controllerar vil auke.

4.1.2 «Fra bokfører til rådgiver» (Løvaas, Madsen, Stenheim, & Korhonen-Sande)

I masteroppgåva «Frå bokfører til rådgiver» i 2018 analyserer dei utviklinga i krava til rekneskapsføraren sine kunnskapar, ferdigheiter og haldningar i perioden 2005 til 2015, (Løvaas, Madsen, Stenheim, & Korhonen-Sande, 2018).

Masteroppgåva ser på mellom anna korleis endringane i rekneskapsførarbransjen har påverka krava dei set til dei tilsette sine kunnskapar, ferdigheiter og haldningar. Gjennom kvantitativ analyse av stillingsannonsar fann dei at rekneskapsverksemdene søkjer ein annan type rekneskapsførar enn tidlegare. Dei vanlege ferdigheitene og sjølvstende er framleis viktig, men det vert lagt meir vekt på gode kommunikasjonsevner, det å vere løysingsorientert og omgjengeleg. Deira funn viser at strukturert og nytenkjande er ord som oftare vert nytta i stillingsannonsar. I tillegg fann dei ei vektlegging av samarbeid og relasjonsbygging. Det var tydeleg at auka dialog med kundar og evne til rådgjeving i økonomiske og strategiske avgjerder vert meir vektlagt og satsa på, samstundes som utviklingstiltaka inneheld kursing og moglegheit for arbeidserfaring i rådgjeving. Utvikling av rekneskapsførarane står i fokus.

4.1.3 «Fra regnskapsfører til rådgiver?» (Blom, 2013)

I masteroppgåva «Frå regnskapsfører til rådgiver?: endring i profesjonelle roller» har Maria Blom sett på kva som påverkar motivasjonen til å endre den profesjonelle rolla rekneskapsførarar har i dag. Hennar funn var at det å endre seg til ein meir rådgjevande rolle er krevjande og utfordrande og det stilles høge krav til kunnskap og erfaring. Med tanke på at rekneskapsførarar alltid har hatt tekniske oppgåver og lite kundekontakt, så viser studien at det ikkje er openbart at rekneskapsførarane opplever rolla som så attraktiv at den fungerer som motivasjonsskjelde. Men opplevinga er at rådgjevrolla er positiv i seg sjølv. Blom har og sett på marknaden for å tilby rådgjevingstenester og enkelte av respondentane til Blom opplever at marknaden for rådgjeving er relativt liten. Rekneskapsførarane opplever at små kundar er mindre betalingsvillige då dei ikkje ser nytta av rådgjevande tenester.

4.1.4 «Digitalisering og samhandling i regnskapsbransjen» (Hagen, 2018)

Kristin Halvorsdatter Hagen skreiv ei masteroppgåve i 2018 om digitalisering og samhandling i rekneskapsbransjen, der var funna noko som forventta, Hagens funn er at det framleis blir gjort mykje dobbeltarbeid i rekneskapsføringa, noko er framleis på papir, mens noko er digitalisert. Andre funn går fram av at systema er ikkje fullt utvikla enno, så det er ikkje alle oppgåvene du kan gjere digitalt som du kan gjere på papir, Hagen kjem med eit eksempel, skal ein skrive ei opplysning på eit bilag, så må ein fysisk skrive den ut, skrive på opplysninga og skanne den inn att. Så framleis er det ein del dobbeltarbeid. I tillegg kom det fram av Hagen sine funn at systema ikkje berre kan gå av seg sjølv, det må framleis sjekkast at alt har kome på riktig plass osv.

Eit anna viktig punkt i studien er at det ikkje er alle rekneskapsførarar og kundar som er digitaliserte. For rekneskapsførarane er det gjerne dei litt eldre som alltid har gjort det på papir som ikkje ynskjer å gå over på digitale løysingar, medan dei yngre set seg fortare inn i dei nye systema. For kundane sin del så har du problematikk som at det ikkje er alle som har datamaskin eller som ikkje har tilstrekkeleg internett-tilgang til å kunne setje opp ein arbeidsstasjon. Dette gjeld då i utkantar der internett dekinga ikkje alltid er så god. Men samstundes så var dei fleste kundane positive til digitaliseringa, og det omstillinga fører med seg. Andre funn Hagen fann, var at dei ikkje er så mykje forut med rådgjevinga, dei venta til dei blir kontakta av kundane når dei trengde noko, i staden for å vere den som kontaktar kunden og rådgjeve dei i forkant om moglegheiter kundane har. Nokre av kundane var heller

ikkje så interesserte i eige rekneskap, ville berre helst vite at det gjekk greitt. Leiarane i casebedrifta meiner at dei kan verte betre på rådgjeving og kundekontakt.

Hagen (2018) skriv:

«Vi ser av resultatet at det fortsatt arbeides til dels på papir, da de ansatte ikke føler at verktøyene har tilstrekkelig funksjonalitet for det de skal gjøre. Dette ender i at systemene ikke blir akseptert og det kan føre til både dobbeltarbeid og frustrasjon rundt bruken av systemet.» (s. 50)

4.1.5 «Automatisert, men ikke borte» (Myhrvold, 2017)

Etter ein konferanse om digitalisering i rekneskapsbransjen refererte Bjørn Myhrvold frå Regnskap Norge dei høgst ulike scenarier som kom fram i denne artikkelen. **Ragnvald Sannes** frå Handelshøyskolen BI peika på at ny teknologi ville automatisere store delar av yrket, og viste til den finske undersøkinga frå 2015 som gjev 95% sannsyn for at yrket vert automatisert. **Øystein Moan** i Visma peika i motsett retning og spådde etterspurnad i lang tid i tillegg til god omsetningsvekst. **Sannes** frå BI snakka om viktigheita av investering av kompetanse til å handtere langt større datamengder, analyse og rapportering. Standardiserte grensesnitt mellom system vil gje rom for verdiaukande analysar som i tillegg til notidsrapportering kan spå utfall. Han peika vidare på tre sentrale drivarar for digitalisering:

- **Eksponensiell vekst** av ny teknologi som IoT (definert i punkt. 2.1.6.2), kunstig intelligens AI og robotar RPA.
- **Analytics og IoT** med enorme mengder data og avanserte analyseverktøy som gjev innsikt i sanntid.
- **Robotisering og maskinlæring** som automatiserer arbeidsprosessar til lågare kostnad.

Sannes peikar på at desse drivarane vil endre forretningsmodellar, prising og arbeidsmetodar for rekneskapsføraren og at IT ikkje lenger er eit støtteverktøy men ein del av verksemda sin DNA. **Hans Christian Ellefsen** i Regnskap Norge hadde presentert viktige spørsmål om kva verdiforslag ein skal ha til kundar, korleis skilje seg ut, kva forretningsmodell ein skal utvikle og kva rolle ein skal ha overfor kundar og leverandørar. I tillegg peika han på spørsmål om kompetanse og prising. Eit viktig moment han hadde trekt fram, var viktigheita av å ta ei aktiv rolle overfor kundar som ikkje alltid har kompetanse og innsikt til å vite kva dei skal spørje om. Rekneskapsføraren må vere den aktive parten som tek opp problemstillingar og viser moglegheiter ved å nytte sin kjernekompetanse. Ellefsen peika på at behovet for dialog og å forstå problemstillingar og utfordringar for kundar ikkje vil forsvinne og det er dette som er den stadig viktigare rolla for rekneskapsføraren å fylle. **Øystein Moan** i Visma viste til at ein

ikkje ser noko trendbrot som utfordrar rekneskapsføraren si lønnsemd. Økonomisk vekst og vekst i talet på verksemder i tillegg til eit komplisert regelverk med stadig nye lover og reglar aukar behovet for rekneskapsføraren, trass i forenklingsarbeid og effektivisering. Overgang til fastpris og transaksjonsprising vil løyse dette med timebasert arbeid. I tillegg vil større innslag av IT føre til at det ved generasjonsskifte vil vere behov for nyttilsette med fokus på automatisering og effektivisering. Den nye rolla vil verte meir overvaking av produksjonsprosessar og straum av informasjon. **Moan** peika også på rekneskapsføraren som ein «økonomibutler» som kan bistå kunden på eit vidare område. Løn og HR er noko han meiner kan verte område der rekneskapsførar kan spele ei nøkkelrolle, mellom anna fordi mindre bedrifter sjeldan har eigne HR tilsette. Når skybaserte system i større grad vert integrert med fleire appar og integrasjonar, spår Moan at det ikkje er så mange kundar som ønskjer å forhalde seg til eit avansert økonomisystem og såleis vil gå til ein rekneskapsleverandør for å sleppe å forhalde seg til økonomisystemet. Han seier vidare at dei skybaserte systema vil opne opp marknaden og styrke samhandlinga mellom kunde og rekneskapsførar.

4.1.6 «Digitalisering må ledes» (Lindberg, 2018)

Trond Morten Lindberg som er statsautorisert revisor og styreleiar i Revisorforeningen skriv i ein kommentar i fagtidsskriftet Revisjon og rekneskap at transformering av rekneskaps- og revisjonsbransjen ikkje vil skje utan at leiarar styrer denne prosessen, (Lindberg, 2018).

Han peikar på at digital transformasjon handlar om å utfordre måten ein tenkjer på og at ein må skape nye forretningsmodellar og nye måtar å arbeide på. Han seier vidare at når rutineoppgåver forsvinn og manuelle oppgåver vert programvarerobotar og automatisk dataanalyse, så kan smartare prosessar forbetre kvalitet og effektivisere drift. Lindberg skildrar korleis vårt daglege liv er påverka av digitaliseringa gjennom smart teknologi i viktige hjelpemiddel som smartklokker, GPS, appar og liknande. Både vi og kundar endrar tankesett og åtferd, og då må vi følgje med og nytte moglegheiter gjennom å fokusere på kundars behov. Rådgjeving knytt til digitalisering av økonomisk og finansiell styring gjer at ein har ein unik posisjon og moglegheit og ansvar til å hjelpe kundane i følgje Lindberg. Han seier vidare at det er eit leiaransvar å sørge for eit heilskapleg syn på dei digitale truslane og moglegheitene, men at ein på prioritere kva ein skal satse på av digitalisering slik at ein unngår ad-hoc og tilfeldig retning. Sjølv om han peikar på at bransjar har vorte råka ulikt, at tradisjonell bokføring vil forsvinne og at revisorar er utsett, så påpeikar han noko som er felles for både revisjon og rekneskap, nemleg at ein må vurdere forretningsmodell og ta gode

val gjennom å forstå kva digitalisering er og kva mogelegheiter det vil gje. Bransjen må tileigne seg ny kunnskap og møte konkurransen og ta ansvar for kundane. Han seier det handlar om leiing av endringsevne og endringsvilje.

4.1.7 Framtida tilhøyre dei som er førebudd (Tvedt & Skarmyr, 2015)

Tvedt & Skarmyr har skrivne ei masterutgreiing med tittelen «Fremtiden tilhører de som forbereder seg på den i dag». I denne kvalitative studien såg dei på proaktive rekneskapsbyrå sine strategiske avgjerder for å kunne gje ein peikepinn på kva dei skal fokusere på i ein endringsprosess og kva val dei har. Dei fann at den viktigaste oppgåva er å hjelpe kundar til betre lønnsemd gjennom prosessen med automatisering av manuelle oppgåver. Overgangen til web-baserte system går seint men oppdatert rekneskap gjere det mogeleg å gje gode råd til kunden. Behov for breiare økonomisk kompetanse aukar med automatisering av oppgåver og at det kan vere viktig å tilsette rådgjevarar når dei skal rekruttere. Dei fann at det manglar incentiv til å gjennomføre endringsprosessar i same takt som tilgjengeleg teknologi og forventningar til kundar, fordi ein framleis kan klare seg godt utan omstilling. Likevel finn dei at proaktive rekneskapsbyrå posisjonere seg slik at dei er betre rusta for framtida. Dei proaktive rekneskapsbyrå nytta web-baserte rekneskaps-system og utnytta moglegheiter som finns der til å effektivisere rekneskapsprosessen. Elektronisk rekneskap legg til rette for analyse og økonomistyring. Samhandling og kunderelasjon var viktige moment i dei proaktive byråa. Prising av tenestene er utfordrande men avgjerande. Ein prisingsmekanisme med fastpris, produktpris og timepris må sikre at ein kan hente ut effektiviseringsgevinsten slik at ein skapar meirverdi både for rekneskapsbyrået og kunden. Vidare er planlegging og leiinga av korleis ein sikrar nøkkelressursane som både er den menneskelege kompetansen, erfaring og tilgang og bruk av teknologien. Tvedt og Skarmyr peikar på endringsprosessen, posisjoneringa for framtida og leiing som tre viktige funn hos dei proaktive byråa.

Endringsprosessen der det vart skildra eit vegskilje for bransjen der ein skal over på å levere meir rådgjeving og kommunisere meir med kunden. At ein skal verte ein medspelar og samarbeidspartnar som er med å skapar grunnlag for avgjerder og for å betre lønnsemda til kunden. Det vart også skildra at det ikkje var alle som nødvendigvis skulle vere med over brua og at nokre kjende på eit ubehag av endringa ein står overfor. Dei fann også at bransjen hadde gått seinare mot ei konsolidering enn ein skulle tru, og at det var ein slags motstand mot å fjerne manuell bokføring. Det vart peika på at det var **kunden som stod for presset til å endre seg frå manuell plattform til meir digitalisering**. Årsaka dei fann var manglande incentiv fordi ei effektivisering påverkar talet på fakturerbare timar og såleis lønnsemda.

Posisjonering for framtida hadde ein nøkkelfaktor, og det var bruken av ny teknologi og automatisering (Tvedt & Skarmyr, 2015, s. 49). Innføring av EHF og standardisert utveksling av data er eit paradigmeskifte. Dei fann at systema enda er premature og at storleiken på selskap påverka viljen og evna til å ta i bruk standardisert digitalisering. Dei spår at det vil vere nesten 100% at automatiske posteringar om få år. Det vil verte færre rekneskapsførarar og desse vil handtere eit større antal kundar. Dei fant ei semje om at overgang til web-basert rekneskapssystem var verktøyet som gjev grunnlag til å gje gode råd til kunden fordi ein då hadde oppdaterte tal og ikkje baserte seg på rapportar med historiske tal. Dei trur det likevel vil vere ein sakte overgang grunn av omstilling av både menneske og rutinar. Dei meiner at skybaserte system vert gjeldande i framtida og at ikkje alle rekneskapsbyrå ville klare å henge med på dette.

Gjennom leiing av prosessen med selektiv kundeutveljing, rekruttering av den rette framtidsretta kompetansen, utvikling av rådgjevingskompetansen til dei tilsette og eit auka fokus på kunderelasjon sikrar dei proaktive byråa posisjonen sin for framtida.

«Regnskapet i seg sjølv er ikke målet, det skal vere et verktøy som kan bidra til tjenester som skaper verdi for kunden.» (Tvedt & Skarmyr, 2015, s. 66)

4.1.8 «Profesjonelle brukere sin erfaring med sine regnskapssystem» (Austheim, 2018)

Regnskap Norge publiserte ein artikkel om teknologiundersøkinga i 2018 . Dei hadde sett på korleis profesjonelle brukarar av rekneskapssystem vurderer ulike rekneskapssystem, (Austheim, 2018). Austheim samla også faktaopplysningar om rekneskapsbedriftene i forkant. Han fann ein tydeleg trend på at rekneskapsbedriftene går over frå kun eit stamsystem til fleire produksjonssystem. Han fann at heile 1 av 4 regnskapsbedrifter nyttar tre eller fleire rekneskapssystem i sin arbeidskvardag. Han peikar på at ein kan tenkje seg at denne utviklinga har gått raskare ved overgang frå såkalla «bakkesystem» til skybaserte system.

Antall regnskapssystemer

Utvikling i antall systemer regnskapsbedriften benytter



Figur 6 - Utvikling i talet på system regnskapsbedrifter nyttar (Austheim, 2018)

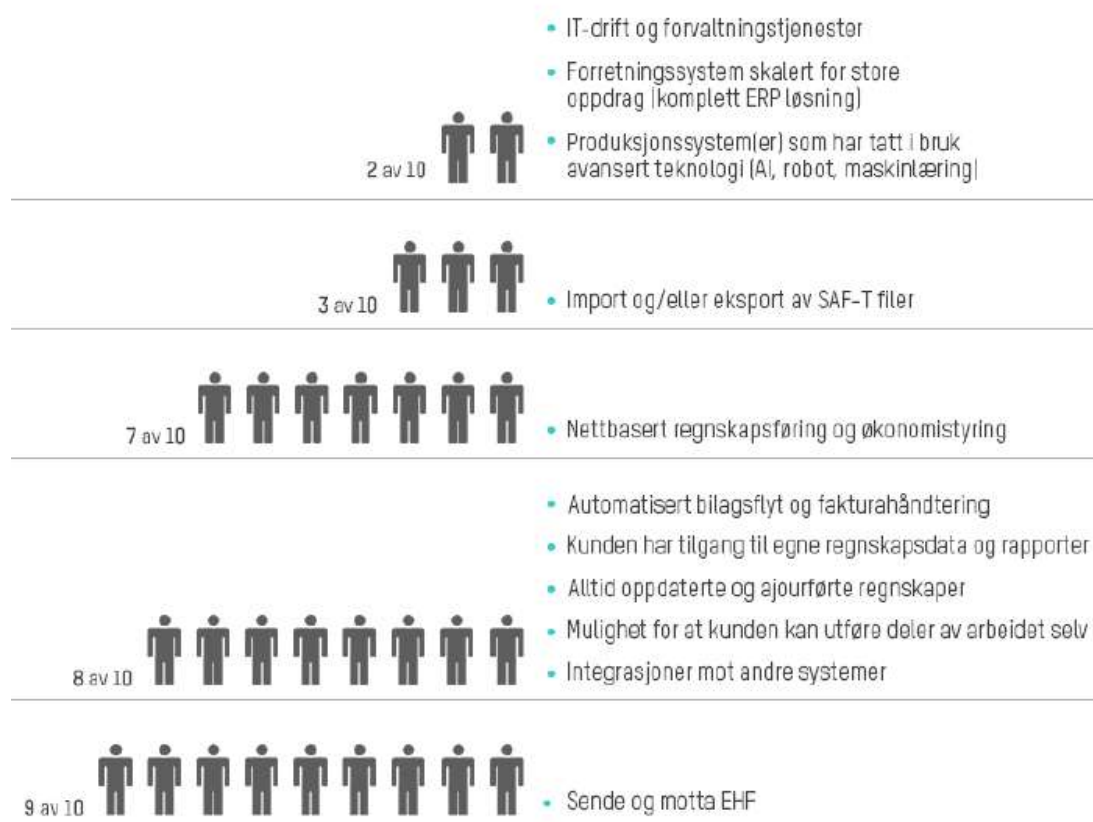
I tillegg ser han i analysen at når brukarane skal rangere systema etter kor fornøgd dei er, så går førsteplassen til Sumango, medan andreplassen går til PowerOffice Go som tidlegare har vore ubestridt vinnar. Dette er subjektive vurderingar på brukarperspektivet og ikkje ei kvalitetsvurdering, og det som er interessant er at desse er skybaserte system der informasjon vert oppdatert i sanntid. Bruken av system har likevel ikkje vorte vurdert som ein faktor som påverkar lønnsmda.

4.1.8.1 Teknologiske kapabilitetar

Austheim meiner også å kunne påstå at rekneskapsførarar vanlegvis har ei solid evne til å ta i bruk og tilby tenester basert på ny teknologi og kallar dette for teknologiske kapabilitetar. EHF er implementert ved om lag 90% av rekneskapsverksemdene og 80% vert karakterisert til å ha ei digitalisert og modernisert produksjonsplattform med automatiserte funksjonar og meir løpande ajourførte rekneskap. Dei har også moglegheit for at kunden kan utføre delar av arbeidet sjølv.

Teknologiske kapabiliteter

Oversikt over andel som tilbyr utvalgte teknologiske kapabiliteter



Figur 7 - Andel regnskapsførerverksemder som tilbyr ulike teknologiske kapabiliteter

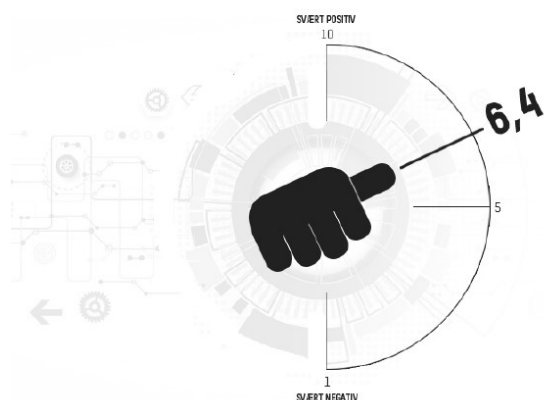
4.1.8.2 Kor positive er ein til teknologien sin påverknad av rekneskapsverksemda?

På grunn av at mange meiner mykje om korleis teknologien påverkar produksjonstilbod, forretningsmodell og tenestetilbod, testa Austheim vidare om digitaliseringa vert opplevd som ei positiv eller negativ byrde for rekneskapsbransjen. Utgangspunktet var at teknologi påverkar både kundetilfredsheit, prisar, etterspurnad, medarbeidartilfredsheit, sysselsetting, tidsbruk, effektivitet med meir, så spurte han ulike spørsmål for å måle desse perspektiva.

Han konkluderte med at alle desse spørsmåla målte korleis medlemmene opplevde teknologipåverknaden i arbeidskvardagen. Analysen viste graden av positivitet til teknologien.

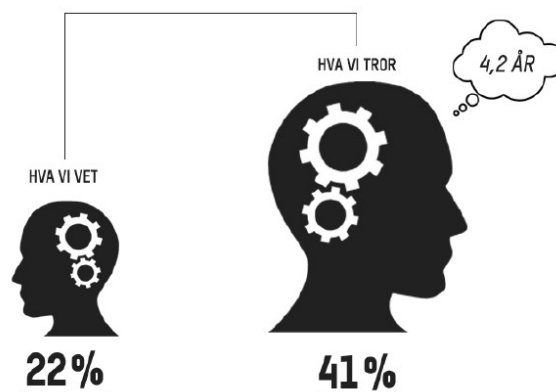
Teknologisk positivimeter

Teknologiutviklingens påvirkning på regnskapsbedriften



Automatiseringsgrad

Andel av oppgaver som blir helt eller delvis automatisert



Figur 8 - Teknologiutviklinga sin påverknad og automatiseringsgrad

4.1.8.3 Automatiseringsgrad

I tillegg kartla Austheim i undersøkinga i kor stor grad rekneskapsbedriftene faktisk har teke i bruk avansert teknologi innebygd i systemet eller som sjølvstendige løysingar, og kor stor del av oppgåvene som blir automatisert i etterkant. For dei som ikkje hadde teke i bruk avanserte løysingar, vart det spurt om når dei trur dette kjem for fullt og kva konsekvensen blir.

Austheim fann at 1 av 4 har teke i bruk avansert teknologi og at omlag 22% av oppgåvene er heilt eller delvis automatisert. Dei som ikkje hadde teke i bruk automatisering trur at teknologien kjem for fullt om 4,2 år og at 42% av oppgåvene vil verte automatisert. Han meiner det er eit interessant funn å sjå at skilnaden i opplevd og forventet automatiseringsgrad er ganske ulike. Det er venta nær det dobbelte av automatisering enn det som er automatisert i dag. Austheim peikar på at det kan vere lurt å sjå på kva 22% automatisering eigentleg betyr for rekneskapsbedriftene. Betyr det 22% mindre tid på utføring av oppdraga, 22% lågare lønnskostnadar, eller 22% høgare lønnsemd fordi ein jobbar meir effektivt? Han finn at dei som har teke i bruk avansert teknologi har omtrent like lønnskostnadar, lønnsemd og like mange oppdrag per tilsett som alle andre. Han meiner resultatet kan skuldast ulike forhold som at avansert teknologi likevel ikkje er teken i bruk, misforståing, eller at det kan vere komplekst å måle økonomiske synergjar på kort sikt.

4.1.9 Skilnad i tidsbruk på manuell og digital bokføring (Austheim, 2015)

I 2015 gjennomførte det som den gong heitte NARF, i dag Regnskap Norge eit prosjekt der dei testa om digital bokføring reduserte tidsbruken og kva konsekvensar redusert tidsbruk ville ha for rekneskapsføraren, (Austheim, 2015). Etter at ein tok i bruk elektronisk fakturering, skytenester og automatisert betaling så var mange i bransjen uro for inntektsgrunnlaget sidan ein tradisjonelt hadde fakturert for tidsbruk. Denne analysen er særst relevant når vi ynskjer å sjå på om skybasert rekneskapssystem skapar meirverdi. For å måle dette grupperte dei rekneskapsverksemdene inn i manuelle og digitale verdikjeder.

4.1.9.1 Manuell verdikjede

Ei manuell verdikjede omfattar det som vi har skildra under tradisjonell rekneskapsføring der rekneskapsfører registrerer i ettertid alle bilag som kunden har motteke i papirform, kvitteringar og har ordna alt med betalingar sjølv. I ei manuelle verdikjede så brukar kunden sjølv ein del tid på kontroll av faktura og gjennomføring av betaling i tillegg til å samle opp alle bilag i papirform for levering til rekneskapsfører for terminføring og terminrapportar.

4.1.9.2 Digital verdikjede

Den digitale verdikjeda er lik det som ofte er praktisert i dag når rekneskapsfører mottek alle faktura elektronisk i sitt rekneskapssystem og kunden har pålogging der dei godkjenner og attesterer fakturaer for betaling. Deretter ordnar rekneskapsfører betaling gjennom ei automatisert ordning der betalingsfil vert sendt til banken, og rekneskapet vert automatisk oppdatert med returdata når betalinga er gjennomført. Rekneskapssystemet er såleis integrert med banken sitt system. I ei slik digital verdikjede, så brukar rekneskapsfører tid på fakturamottak gjennom innlesing og gjere denne tilgjengeleg for kunden i eit flyt-system. Deretter bokfører rekneskapsfører og sender betaling til banken. I ei slik digital verdikjede skjer arbeidet løpande i samarbeid med kunden.

4.1.9.3 Resultat ved manuell verdikjede

Sidan rekneskapsfører tradisjonelt har fakturert for medgått tid, så viser testen at tidsbruken er lågare når kunden sjølv godkjenner og betaler sine fakturaer. Dei slår fast at det er svært sannsynleg at i alle fall små kundar vil få lågare honorar ved tradisjonell bokføring. I tillegg til at kunden brukar ein del tid sjølv, så krev denne metoden mindre teknologi og ein slepp å betale for lisensar og abonnement. Ulempa med ei manuell verdikjede, seier Austheim er gamal rekneskapsinformasjon av historiske transaksjonar og er kun innretta etter å

tilfredsstillende lovmessige krav til rapportering. Ei slik manuell kjede med tidsetterslep kan vanskeleg seiast å gje tilfredsstillende økonomistyring hevdar Austheim.

4.1.9.4 Resultat ved digital verdikjede

I den digitale verdikjeda, så gjere altså rekneskapsførar og systemet meir av arbeidet til kunden. Den potensielle effektiviseringa er at innlesinga av fakturainformasjon er automatisert, men i undersøkinga frå 2015 så viste det seg at potensialet ikkje var fullt ut realisert fordi den elektroniske tolkinga av innsende pdf dokument ofte ikkje klarte å lese all informasjon riktig og rekneskapsførar måtte difor korrigere. Etter kvart som omfanget av EHF faktura aukar, så vil dette redusere tidsbruken. I tillegg kjem arbeidet med godkjenning og betaling og denne teknologien medfører også ei kostnadsside for rekneskapsføraren.

Konklusjonen i undersøkinga var difor at digital rekneskapsføring ikkje sparte verken tid eller kostnader, men at dei ulike kjedene heller ikkje var direkte samanliknbare, (Austheim, 2015). Sjølv om konklusjonen var at ein ikkje sparar noko på digital rekneskapsføring, så vert det likevel framheva at kvaliteten på tenesta er vesentleg betre i ein digital kvardag. Rekneskapet er oppdatert kvar veke og ved å få ut rapportar kan kunden ha betre kontroll og oversikt, samstundes som det kan vere eit betre styringsverktøy. I tillegg sparar kunden tid ved at rekneskapsførar gjer meir av oppgåvene, og eit slikt betre produkt gjer at kunden er villig til å betale ein høgare pris. (Austheim, 2015).

4.1.9.5 Overgang til digital rekneskapsføring

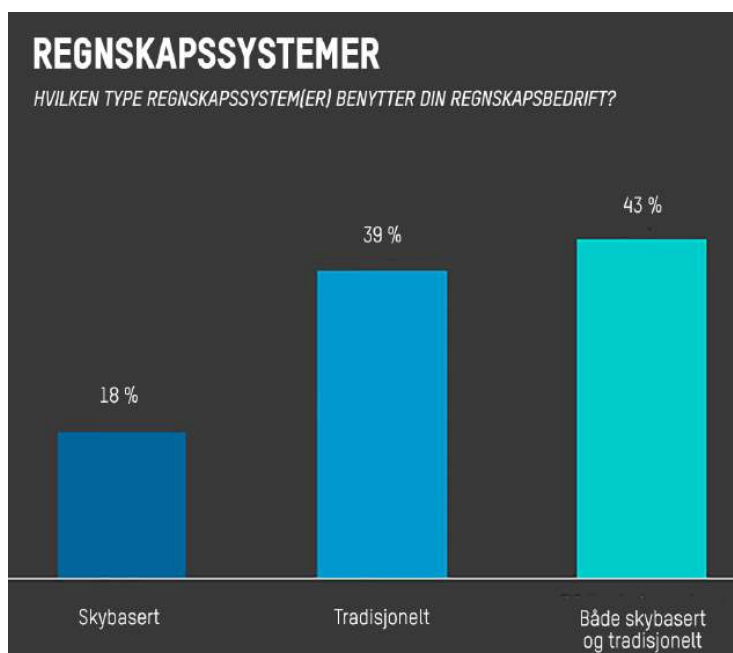
Austheim seier vidare i undersøkinga frå 2015 at lønnsmda var god i det manuelle byrået i undersøkinga, medan det var litt varierende i dei byråa som var digitalisert. Han peika vidare på at ein overgang til digitalisert produksjon på eit seinare tidspunkt kunne vere både fornuftig og riktig etter kvart som erfaringar og kostnader går ned, men dei er då avhengige av å klare å ta igjen forspranget til dei andre. Ei slik omstilling krev tid og ressursar og handlar ikkje berre om implementering av teknologi og system.

Austheim fortel at omstillinga krev både nye rutinar, opplæring og oppfølging av kundar for å få ein effektiv arbeidsflyt og organisering. Prismodellar og prismetodikk må også tilpassast ein ny kvardag. Til slutt peikar Austheim på at sjølv bokføringa og dei faglege vurderingane ikkje er ulike i dei to verdikjedene og at automatiseringa så langt ikkje kan erstatte rekneskapsførar sin kompetanse. Kravet til meir IT- og systemkompetanse vil likevel kome i tillegg til det rekneskapsfaglege er han si vurdering, og han spår at digitaliseringa vil føre til ei skjerping av kva ein ser som naudsynt IT-kompetanse i yrket, (Austheim, 2015).

4.1.10 Vurdering av dei mest brukte rekneskapssystema (Austheim, 2017)

Teknologiundersøkinga i 2017 hjå Regnskap Norge «Slik vurderes de mest brukte regnskapssystemene i 2017» tok føre seg vurderingar av dei mest brukte rekneskapssystema.

Her grupperte Austheim rekneskapssystema i skybasert, tradisjonelt og ei hybridløysing med kombinasjon av tradisjonell og webbasert rekneskapssystem. I undersøkinga vert det påpeika at fleire respondentar sannsynlegvis har telt med rekneskap som vert ført i kundesystem og at grensedraginga mellom ulike system vert vanskelegare fordi systemleverandørane ofte tilbyr ulike forretnings- og partnerskapsmodellar. Dette gjeld spesielt det skybaserte. Det vart likevel registrert ei utvikling i retning av at rekneskapsverksemdene stadig utvidar talet på system dei kan føre rekneskap i.



Figur 9 - Utbreiing av ulike rekneskapssystem i rekneskapsverksemdar 2017

4.1.10.1 Marknadsandel for ulike rekneskapssystem i 2017

Undersøkinga viser også utviklinga for rekneskapssystema sin marknadsandel hos rekneskapsverksemdar. Dette er basert på talet rekneskapsverksemdar som nyttar systema og ikkje talet på brukarar. Eit interessant funn er at Visma Business som er eit tradisjonelt hybrid rekneskapssystem framleis ligg på toppen men har ein markant tilbakegang, (sjå Figur 11 i vedlegg frå Teknologiundersøkinga i 2017 (Austheim, 2017)). Visma har likevel framgang gjennom sine skybaserte system Visma eAccounting og Tripletex som kvar for seg går fram med om lag like stor prosentandel som Visma Business går tilbake. PowerOffice Go har også ein stor framgang.

4.1.10.2 Rangering basert på profesjonelle brukarar si vurdering av skybaserte system

I teknologiundersøkinga frå 2017 var det POWEROFFICE GO som kom klart best ut i rangeringa basert på profesjonelle brukarar si vurdering av skybaserte system, (Austheim, 2015). Sjå elles figur 12 under vedlegg som er henta frå teknologiundersøkinga. Der vart POWEROFFICE GO rangert til 5,1 framfor Xledger og Tripletex. På ein delt tredje plass finn ein også Procountor. Dette er eit skybasert rekneskapsystem levert av Finago som er ein del av Accountor konsernet, (Finago, u.å.).

4.1.10.3 Dei viktigaste fordelane med skybasert system

Teknologiundersøkinga kartla også dei viktigaste fordelane for rekneskapsverksemdar når dei valde skybasert rekneskapsystem. Fordelane vart rangert som følger: (Austheim, 2017).

- 1) Kunde og rekneskapsfører jobbar i same system
- 2) Fokus på digitalisering, standardisering og automatisering
Alltid tilgjengeleg via nettlesar
- 3) Alt i eitt system
Data vert lagra sikkert i skya
Rapportar og rekneskapsdata vert handsama i notid
- 4) Systemet er alltid oppdatert med siste versjon
Driftssikkert og stabilt
- 5) Enkelt å integrere mot andre system
Fleksibel prismodell basert på bruk, og låg oppstartsinvestering
Skalerbart med modular og talet på brukarar

Tabellen frå undersøkinga ligg som vedlegg i figur 13

Den viktigaste fordelan som var trekt fram, var altså at kunde og rekneskapsfører jobba i same system. I tillegg var fokuset på digitalisering, standardisering og automatisering trekt fram i tillegg til at det alltid er tilgjengeleg via ein nettlesar. Dei tredje viktigaste fordelane var at ein hadde alt i eitt system, at ein slepp backup fordi data er lagra i skya, og at rapportar og data vert handsama i notid. Det kom også fram at det var kundane som pusha på denne utviklinga og at det ofte var kundane som kravde at rekneskapet skulle vere i eit skybasert system som kunden gjerne hadde bestemt seg for på førehand.

4.1.10.4 Dei viktigaste gevinstane med skybasert system

I tillegg til å sjå på dei viktigaste fordelane med val av skybasert rekneskapsystem, så undersøkte Austheim også kva rekneskapsføraren vurderte og rangerte som dei viktigaste gevinstane med å ta i bruk eit skybasert system, (Austheim, 2017).

Gevinstane vart rangert som følger:

- 1) Tettare relasjonar og samarbeid med kundane
Betre fordeling og arbeidsflyt med kundane
- 2) Arbeidskvardagen vert opplevd som enklare og betre
Kundane er generelt meir tilfreds
- 3) Det har skapt nye tenester og forretningsmogelegheiter
Betre kvalitet på rekneskapa
- 4) Tidsbruken per oppdrag er redusert
Produktiviteten har auka ved meir produksjon per arbeidstime
Betre organisering, rutiner og internkontroll i rekneskapsverksemda
Opplever mindre feil, nedetid, oppdateringsproblematikk osv.
- 5) Reduserte IT kostnader
Betre økonomi og lønnsemd i rekneskapsbedriftene
Dei tilsette er generelt meir tilfreds
Kundane sin betalingsvilje har auka
Honorar per oppdrag har auka

Tabellen frå undersøkinga ligg som vedlegg i figur 13

Relasjon og samarbeid med kundar og betre fordeling og arbeidsflyt med kundar var den viktigaste gevinsten som vart trekt fram. Vidare var det enklare og betre i tillegg til at kundar var meir tilfreds. Rekneskapsførarane peika på betre effektivitet og meir effektiv utnytting av tid samstundes som både betre lønnsemd og auke betalingsvilje var gevinstar dei peika på.

4.2 Empiriske funn – Primærdata frå opne individuelle intervju

Vi valde ei utvalsundersøking/case-studie der vi valde Accountor Førde som objekt for vår undersøking der vi ville undersøkje nærare korleis skybasert rekneskap gjev verdi for både kunde og rekneskapsførarverksemda. Vi valde denne verksemda fordi ei av oss jobbar deltid der og såleis fekk vi lettare tilgang på relevante intervjuobjekt. Dessutan kunne vi ha ei heilskapleg tilnærming til vår problemstilling. I tillegg er det ein faktor at sidan Accountor er eit stort konsern som har satsa på å digitalisere sine kundar, så var sjansen stor for at vi kunne få reflekterte tilbakemeldingar basert på brei erfaring.

4.2.1 Accountor Førde AS

Accountor Førde er ein del av Accountor kjeda som er Nord-Europa sitt største selskap innan rekneskap- og rådgjevingstenester. Dei har kontor i 7 land – Finland, Sverige, Noreg, Danmark, Nederland, Russland og Ukraina. I Noreg har Accountor 70 kontor over heile landet, og legg vekt på å vere lokal og tilby tilpassa tenester til både små og store selskap innan rekneskap, rådgjeving, løn/personal, vikarar, rekruttering og inkasso, (Norge). Dei har fokus på nytenking og investerer i digitale tenester. Gjennom visjonen «Passion for results» legg dei vekt på eit brennande engasjement for å hjelpe kundar til å styrke deira resultat, (Accountor Norge).

Vi valde å sjå korleis det er i ei rekneskapsverksemd, der vi gjennomførte djupneintervju med fire frå rekneskapskontoret, herunder dagleg leiar, ein revisor og to autoriserte regnskapsførarar. Videre gjennomførte vi tre djupneintervju med kundar frå rekneskapsfirmaet. Ideelt sett skulle vi gjerne hatt fleire intervju med kundar frå firmaet så vi hadde fått litt fleire perspektiv, men på grunn av tida vi har til rådvelde og ikkje nok tilgjengelege kundar som på dette tidspunktet har gått over på skybasert system lenge nok til å ha tilstrekkeleg erfaring med dette enda, så trur vi likevel at vi har nok empiri til å undersøke verknadane frå rekneskapssida og kundesida.

Oversikt over alle respondentane ligg i vedlegg kapittel 9.1

4.2.2 Intervjuobjekt Accountor Førde

Dei utvalde rekneskapsførarane har alle lang erfaring som rekneskapsførarar og er såleis ei god kjelde til å få informasjon om korleis ting vart løyst før og etter digitaliseringa. Ein av respondentane jobbar tett med pilotprosjektet PowerOffice Go, ein har jobba som superbrukar

på IT relaterte ting, og ein har jobba med digitalisering av prosessar gjennom mange år i ulike jobbar. I tillegg var det viktig for oss å intervju dagleg leiar som har god oversikt over både prising, økonomi og utvikling.

4.2.3 *Intervjuobjekt kundar*

Accountor Førde har starta ein pilot der dei har fått ein del kundar inn i PowerOffice Go. I dette prosjektet haustar dei erfaringar og ser på arbeidsprosessar for å førebu korleis ein skal organisere arbeidet med ressursar basert på effektivitet og kompetanse. Det var opprinneleg tenkt å intervju 4-6 kundar som hadde tilstrekkeleg tid i skybasert system til å kunne uttale seg samstundes som at dei skulle kunne ha ei før og no erfaring med meir tradisjonell eller hybrid digitalisert rekneskapsføring. På bakgrunn av tilgjengeleg tid og anledning for kundane fekk vi berre gjennomført 3 kundeintervju.

4.2.4 *Kategorisering av funn i intervju*

For å kategorisere funna i djupneintervjua brukte vi programvara Nvivo 12 Pro. Ved å nytte programvare for å strukturere funn i kvalitative data, så er det lettare å fange opp nyansar og gruppere utsagn frå respondentane på ein meir systematisk måte. Vi delte inn i ulike nodar som representerte dei ulike forskingsspørsmåla våre. I tillegg oppretta vi fleire nodar under kvart hovudspørsmål slik at vi fekk gruppere utsagn som passa inn under ein eller fleire undertema. På denne måten kan vi lettare presentere ulike funn for kvart forskingsspørsmål.

4.3 *Meirverdi for rekneskapsførar*

For å kunne seie noko om meirverdi, så må ein finne både positive og negative faktorar og setje desse opp mot kvarandre for å finne ut om det vert meir eller mindre verdi. Vi har difor gruppert funna i meirverdi som positive verdier, og utfordringar som negative verdier. På denne måten får vi betre oversikt over kva faktorar som påverkar opplevinga av verdi og om eventuelt desse faktorane vert oppfatta ulikt.

Det var i hovudsak 4 faktorar som kom fram som meirverdiar for rekneskapsføraren.

- Redusert tidsbruk og auka produktivitet med automatisering
- Inntektsmogelegheit med nye tenester
- Auka kvalitet
- Betre samhandling med kunden

Nokre av desse punkta kan også ha negative effektar, men dei kjem vi tilbake til under presentasjon av utfordringar. I tillegg til desse faktorane, så kom det også fram ein del syn på rolla til rekneskapsføraren i framtida men desse omtalar vi meir under analysedelen.

4.3.1 Redusert tidsbruk og auka produktivitet med automatisering

Den mest åpenbare meirverdien som vart trekt fram av rekneskapsførarane var at dei var kvitt mykje manuelt arbeid. Tidkrevjande avstemmingsarbeid er i stor grad robotisert. I tillegg fann vi at det vart opplevd som lettare for alle ved at ein kan gje ulike tilgangar til t.d. revisor slik at ein sparar tid på klargjering av filer og dokumentasjon. Arbeidsdeling er enklare både mellom rekneskapsførarane og mellom kunden og rekneskapsføraren. I tillegg seier dei at dei vert tidlegare ferdig til rapporteringsfristar. Erfaringa var også at kunden sine fakturaer i større grad vert godkjent og betalt til rett tid. Rekneskapsførarane ser føre seg enda meir endringar i framtida som kan påverke arbeidstoppane med terminar og årsoppgjer som er utfordrande. Dei trur at ny teknologi og standardisering som t.d. SAF-T regelverket vil gjere det mogeleg å rapportere fortløpande og at det vert eit krav med elektroniske dokument.

*«..eg trur kanskje at det skjer kanskje noko på momsen, altså skattemeldinga, at det vil skje noko meir automatisering der.»» Dette med årsrekneskap og sånne ting, kanskje at det blir endringar på fristar og innleveringar, måten å levere inn på, trur eg kanskje på sikt kjem.» .. «..at det blir meir fortløpande rapportering på ein eller anna måte.» **Respondent 3***

*«Eg ser mest muligheter. Eg ser jo det at. Altså Eg trur jo det at alle topper i vår bransjen vil forsvinne. Eg trur jo det at årsoppgjør og skattemelding og sånne ting vil forsvinne fordi når myndighetene får innført SAFT regelverket sitt som vi hørte mykje for nokre år siden, så trur eg det at vi begynne å rapportere i notid til myndighetene sånn at dei tar egentlig ut, dei lager til det dei skal ha i sine system. Så eg trur ikkje vi sitter å jobber med ein årsoppgjørsperiode som no, eg trur at vi rapporterer fortløpande. Same med momsen eg trur ikkje momsen blir. Eg trur ikkje det blir ein momstermin. Eg trur det blir heile tida ei avregning. Eg trur dataene blir utveksla fortløpane på ein heilt anna måte enn i dag.» **Respondent 1***

4.3.2 Inntektsmogelegheit med nye tenester

Den reduserte tidsbruken vert trekt fram som ei mogelegheit til å nytte kapasitet og kompetanse til tenester som skapar meirverdi både for rekneskapsføraren og for kunden. Erfaringa til Accountor er at det dukkar stadig opp nye behov hos kundane som gjev meirarbeid for rekneskapsføraren. Dei peikar på at den breie kompetansen dei har ikkje er mogeleg å erstatte med kunstig intelligens og automatisering, fordi det i stor grad er basert på

vurderingar i eit omfattande og detaljert regelverk. Nye tenester i form av rådgjeving vert karakterisert som tilleggstenester til ein høgare pris som vil auke inntening på sikt. Det vert peika på som avgjerande at verksemdene har kapasitet og kompetanse til å levere totalpakkar på både system og rådgjeving, og dette krev ein organisasjon som er stor nok til å halde seg oppdatert på system og integrasjonar som fungerer saman.

«..eg trur det blir veldig viktig for å levere ein totalpakke i framover at ein at det er fleire system som er integrert i eit system. Eit rekneskap er eigentleg ikkje berre eit rekneskap. Det er bank og det er inkasso, kasse, og masse forskjellige system som lagerstyring som blir sausa saman i en pakke. Så det er eigentleg den som klarer å lage trur eg den beste pakken til kunden, der ting går mest mulig sømløst at det er den som vinne.» Respondent 1

4.3.3 Auka kvalitet

Eit rekneskap som er oppdatert i sanntid representerer mange kvalitetar. Det vart trekt fram at eit skybasert rekneskap som vert oppdatert i sanntid gjev god innsikt og representerer eit meir riktig talgrunnlag. Når prosessar er automatisert, er det lettare å få inn all dokumentasjon fortløpande og ein unngår at ting forsvinn eller vert registrert lenge i ettertid. Rekneskapet er såleis eit mykje betre beslutningsgrunnlag for kundane, og gjev eit riktigare bilde for analysar og kalkulasjon. Rekneskapsførarane trekte også fram at skybasert system i kombinasjon med deira faglege kontroll, gjev eit rekneskap som ein kan ha tillit til.

«eg syns no det er veldig spanande å jobbe med system og vere på å få ting til å fungere og sånn at vi får det enkelt og greitt og riktig. Fordi at når du har tilgang til så mykje digitalisert, så trur eg at vi får riktigare informasjon frå kundane sine system for å få riktig oppsetting og du får alltid... så sånn sett så sikrare med digitalisering enn det manuelle.» Respondent 4

«Så er det jo ein fordel dette her med at kunden vil vere tettare på sitt eige rekneskap no og rekneskapet vil vere tettare opp mot deira sin beslutnings, ja, rekneskapbeslutnings ting. Og det er jo ein kjempe fordel.» Respondent 2

4.3.4 Betre samhandling med kunden

Det kom fram ulike vurderingar av korleis arbeidet i skybasert system påverkar kontakten med mellom rekneskapsførar og kunden. Det kom fram faktorar som personleg relasjon og at kontakten no handlar om andre tema enn tidlegare. Det kan verke som at rekneskapsførarane opplever at det er mindre kontakt, eller at ein meir løpande har kontakt på andre måtar t.d varslar av bilag til behandling og gjennom chat i systemet. Rekneskapsførarane uttrykkjer at kontakten i større grad handlar om rådgjeving og ikkje like mykje om manglande bilag og fristar. Det verkar positivt for rekneskapsførarane å kunne bidra til meirverdi for kunden gjennom å tilby gode løysingar som sparar tid og kostnadar. I tillegg vert dette med å gjere

analysar og vere meir proaktiv overfor kundar sett på som ein positiv faktor, men at det er litt som står igjen før ein er der.

«..vi blir jo på ein måte den som sit med svara på mykje av de økonomiske spørsmåla til kundane. Vi blir på ein måte økonomiansvarleg for kunden vår sant. Sånn at då må vi jo på ein måte vere ein støttande person når dei treng hjelp og kome med veiliding og rådgjeving.» **Respondent 3**

«Kanskje at vi på ein måte har kunnskap til å setje saman dei beste produkta for kundane, dette i forhold til integrasjonar av forskjellige system, du har gjerne rekneskaps systemet, det er gjerne timeregistrerings system som er bransje retta, det er kassa. At vi på ein måte er den personen som kan skreddersy den pakka og få alt til å fungere, og så blir vi ein kontrollar og ein rådgjevar for kunden. For resten det kan på ein måte bli handtert av systemet, at ting blir automatisert. Men dette som går på rådgjeving, der kan ikkje systema løysa det.» **Respondent 3**

4.3.5 Grafisk framstilling av meirverdi framtidstru for rekneskapsføraren

Vi kan framstille ein del av meirverdiane og den positive framtidstrua i ei ordschy etter at vi har kategorisert dei ulike funna i Nvivo. For å unngå små ord kan, vil, skal, etc. så har vi utelukka desse orda frå skya. I tillegg har vi utelete tal og ord som skybasert, system, digitalisert, rekneskapsførar, kunden o.l. som vil typisk verte nemnde mange gongar.



Figur 10 - Ordschy for meirverdi og framtidstru for rekneskapsføraren

4.4 Utfordringar for rekneskapsførarar

For rekneskapsførarane er dei ei rekkje utfordringar knytt til å jobbe i skybasert system saman med kunden. Den største utfordringa ser ut til å vere organisering av arbeidet og at tilbudet av tenester blir endra på grunn av alt som vert automatisert og robotisert. Dette aukar behovet for

kompetanse og det er difor naturleg at det er behov for fleire autoriserte rekneskapsførarar. Vi har organisert dei ulike funna under ulike tema.

4.4.1 Organisering av arbeidet i framtida

I undersøkinga kjem det fram at arbeidet gjerne må organiserast på ein annan måte når ein jobbar i same system som kunden i sanntid. I meir tradisjonell og hybrid digitalisert rekneskapsføring, jobbar dei planmessig på den enkelte kunde med t.d. faste dagar for betaling og føring av bilag. I skybasert system må det først kontinuerleg på kvar kunde for at rekneskapet skal vere oppdatert og kan seiest å vere i sanntid. Sjølv om systemet i stor grad foreslår kontoar og moms kodar, så må dette kontrollerast av ein rekneskapsførar. Det vil difor vere meir synleg for kunden dersom ein ikkje er ajour med å føre bilag som er komne inn. Dei ser føre seg at ein gjerne må jobbe meir i team på eit større mengde kundar. Nokre peikar på at teamorganiseringa gjerne må delast i ulike bransjar eller fagfelt for å få sikre eit godt tilbod til kundane.

«Vi kan ikkje tilby dei eit skybasert system, det vil sei, oppdatert til kvar ein tid. Det går iallfall kvardagen etterpå, men då må vi iallfall vere så sikker på at vi har eit system på eit rekneskapskontor so seie at vi kan tilby det. At vi er så mange på den same tingen at vi ser kva saker som ligg og tar det løpande.» Respondent 4

«Eg tenkjer jo kanskje at det er nokon som på ein måte kanskje berre tek løn, at dei er veldig god på det. Også er det nokon då, som på ein måte er, ja, at vi kanskje kan tenkje litt bransjeretta at det er gunstig at det, okay, at den personen der, jobba best med dei som har anleggsbransjen, fordi at dei har dei systema og dei er gode på det. Nei, så eg veit ikkje, kanskje det er gunstig.» Respondent 3

Det vert trekt fram at oppstyking av arbeidet kan verte i utfordring i forhold til både å halde fokus og ha oversikt for rekneskapsføraren. Det å jobbe med for mange kundar kan føre til at kontakten og samspelet med kunden blir utvatna og gjere arbeidet mindre interessant.

«Så veldig oppstykkja arbeid, gjev ikkje oss nok fokus på kunden då? Nei, det gjer ikkje det. For då gjer vi berre den vanlege rutine jobben. Men har du ein kunde, då skjønar du meir, og du klarar å følgje opp å huske tilbake, at du gjor sånn då.» Respondent 4

«Trur du det kan vere ein utfordring i forhold til å halde folk i yrket eller jobben? Ja, det er det ikkje tvil om. For det å sitje her på denne måten og ikkje på ein måte då har samtidig kundar som ein kjenne og som ein då har kontakt med i dette her bildet. Men at dei har eit godt samspel med kunden. Det trur eg er, for at dei skal synes at sånt er meningsfullt, så trur eg at me må ha eit samspel med kunden altså.» Respondent 2

4.4.2 Må kunne handtere fleire system

I intervjuua kom det også fram at ein av kundane skifta rekneskapsførar fordi dei valde ei skyløysing som Accountor ikkje kunne tilby tenester på. I tillegg peikar dei på behovet for å

kunne sy saman pakkeløysingar og sørge for integrasjonar mellom ulike system. Dei snakkar om at verksemda må ha både kapasitet og kompetanse til å følgje opp alle dei system som dei skal tilby tenester på. I tillegg fortel dei om at kundane vert digitalisert på mange område, og det etablerer seg ei forventning om at økonomisystem skal kunne integrerast med ulike bransjeløysingar som kundane nyttar.

«Kanskje at vi på ein måte har kunnskap til å sette sammen dei beste produkta for kundane, dette i forhold til integrasjonar av forskjellige system, du har gjerne rekneskapssystemet, det er gjerne timeregistreringssystem som er bransje retta, det er kassa. At vi på ein måte er den personen som kan skreddersy den pakka og få alt til å fungere, og så blir vi ein kontrollar og ein rådgjevar for kunden. For resten det kan på ein måte bli handtert av systemet, at ting blir automatisert. Men dette som går på rådgjeving, det kan ikkje systema løyse.» Respondent 3

«dei kan ta varetelling kvar dag om dei vil, for dei har eitt eller anna dei kan setje i gang, då har dei noko så dei har ute der klærne henger, så har ein på kva sensor som er på kvar prislapp, og då kan dei taste på nokon knappar også kan dei tel opp kor mange sånn og sånn jakkar heng der ute på butikken, så sendar den eit signal om kor mange som er av den i butikken, og då veit jo dei kor mykje dei har på varelageret sitt til ein kvar tid.» Respondent 4

4.4.3 Press for å halde seg oppdatert

Tempoet i digitaliseringa er stort og det kjem stadig nye løysingar som raskt vert tekne i bruk. Difor kjenner dei eit press for å halde seg oppdatert på ting som ulike bransjar brukar. I tillegg er lover og forskrifter stadig meir detaljert og krev oppdatering heile tida.

Ja, det blir meir og meir press på oss som rekneskapsførarar trur eg. Viss ikkje vi er motakelege for den nye teknologien som kjem, så kjem vi til å få store problem i jobben vår.» Respondent 4

«I dag har eg for eksempel vore på eit frukostmøte med Vipps, og berre sjå kva det kan gjer, sant. Det er jo litt vanskeleg, skal du sei til kundane at dette skal dei ha? Ja, eigentleg så burde du gjer det, fordi at alle har Vipps snart. No viste det seg at 98% nesten hadde det. Omtrent 70% av rekneskapssystema i Noreg i dag, har integrasjon mot Vipps, og dei kan velje Vipps eller ja, viss dei vil betale med vipps. Så det viser berre der kva det er å vere på. Eg har høyrd og lest om dette, men det går jo så fort der no, at det er berre woops, så må du fylgje med der og. Det skjer heile tida noko nytt før du har tatt det eine så det andre.» Respondent 4

4.4.4 Auka krav til rapportering og dokumentasjon

Rekneskapsførar er pliktig å følgje «god regnskapsføringsskikk» (GRS), og denne stiller ei lang rekkje krav til dokumentering som ikkje kundar ser eller kjenner til. Dei opplever at krav til rapportering og dokumentasjon aukar i takt med digitaliseringa. Etter kvart som fleire oppgåver vert automatisert, så må dei bruke meir tid på å kontrollere. Det var også trekt fram dette med at grensa for revisjonsplikt aukar slik at det er fleire som vel vekk revisor.

«Vi må jo på ein måte stille litt strengare krav så lengje det ikkje skal innoom til kontroll. Men så tenkjer eg og at viss dei hevar grensa på dette som går på revisjonsplikt, så burde det nesten vore eit krav om at viss du ikkje skal bruke revisor så må du bruke eit autorisert rekneskapskontor eller person

som tar det. Eg meiner dei burde satt den eg. At ikkje kven som helst skal sitte å kunne føre utan at nokon skal kontrollere.» **Respondent 3**

4.4.5 Nye tenester set krav til auka kompetanse og eigenskapar

Behovet for auka kompetanse kjem tydeleg fram i undersøkinga. Når det manuelle arbeidet forsvinn, må rekneskapsføraren vere mykje meir omgjengeleg og ha god kompetanse for å kunne opptre som rådgjevar. Det vert trekt fram at den tradisjonelle rekneskapsføraren som kunne gøyme seg litt bak skjermen vert borte. Etterspørselen etter autoriserte rekneskapsførarar aukar, samstundes som dei opplever at det kanskje er for få av desse i marknaden. I tillegg peikar dei på behovet for IT kompetanse i bransjen og at dette gjerne også må meir inn i utdanninga.

«Den kompetansen i forhold til sosialkompetanse for eksempel, i det og ta pulsen på kva behov kunden har og rett og slett trene opp sine sosiale antenner i forhold til det, kva slags behov kunden har og kunne tørre å ta den praten og tørre og stille spørsmål og sånn som ligg der i lufta og ikkje på ein måte berre overlata alt initiativ til kunden. Det trur eg er viktig. Eg tenkjer litt at ein må like å jobbe med kundane, kan ikkje vere redd for å ta ein telefon til kunden og høyre korleis dette går no. Må like det.».. «Ja, det er nok slutt på å sitje bak ein skjerm å halde på med sitt, det trur eg ikkje eg er fremtidens rekneskapsførar.» **Respondent 2**

Det kjem også fram i undersøkinga at rekneskapsførarane ofte har ytt ein del rådgjevande tenester, men at alt har gått under sekkeposten bokføring. Det kjem også at det er ein liten terskel for å vere meir aktiv i å tilby nye tenester sjølv om dei ser behov hos kunden. Dei nemner ulike årsaker til denne terskelen som vi også har med under andre punkt. Dette gjeld gjerne om ein kjenner seg kompetent nok, personlege eigenskapar, generasjonsskifte, kapasitets- og arbeidspress.

«vi må jo i alle fall bli flinkare til omstilling om vi ikkje er det no. Rådgiving og det har jo vore eit problem i regnskapsbransjen lenge og at vi drive med rådgiving kallar det bokføring og blir litt for redde. Der har vi absolutt der har vi en vei å gå.» **Respondent 1**

«vi blir jo på ein måte den som sit med svara på mykje av de økonomiske spørsmåla til kundane. Vi blir på ein måte økonomiansvarleg for kunden vår sant. Sånn at då må vi jo på ein måte vere ein støttande person når dei treng hjelp og kome med veileding og rådgjeving.» **Respondent 3**

4.4.6 Kapasitet, rekruttering og generasjonsskifte

Ei utfordring i bransjen er at arbeidet kjem ofte i toppar mot moms terminar og årsoppgjer. Dette gjer at det er vanskelegare å ha kapasitet nok til å kunne jobbe med omstillingsarbeid og testing av nye arbeidsprosessar. Dei fortel at det er krevjande å skaffe nok kapasitet av autoriserte samstundes som talet på kundar aukar. Sjølv om ein del arbeid vert effektivisert, så er det framleis utfordrande at ein i framtida skal handtere eit større antal kundar og

samstundes sikre kvaliteten. Det skal også vere eit meningsfullt og gjevande arbeid med godt samspel med kunden.

«No har vi vore så overarbeidd at ein sit i denne virvelvinden og vore så opptatt med at det at me må få inn rekneskapet at me ikkje har hatt nokon som kunna løfta blikket og tenkt framover. Det er vi som har satt på bremsen, fordi vi ikkje har kapasitet nok.» Respondent 2

«..sjølv om vi får inn ein del nye kundar, så trur eg ikkje det blir tilsett like mange i forhold til dei kundane vi får inn, for vi skal jo jobbe på ein anna måte.» Respondent 3

Det kjem fram at den nye teknologien har endra heilt måten ein jobba med rekneskap på tidlegare. Den tradisjonelle rekneskapsføraren som likte seg bak skjermen med punching vil forsvinne fordi oppgåvene deira vert borte. For nokre kan det vere utfordrande med ei slik omstilling der innhaldet i arbeidet vert endra så mykje.

«Eg trur det at sånn som det kanskje har vore no, så er det nok ein del som jobbar med rekneskap som på ein måte ikkje har noko veldig utdanning, dei har på ein måte alltid jobba. Så det er nok eit strengare krav til at ein har god kompetanse skal ein drive med rådgjeving, det at ein har kunnskap til regelverket og at det er viktigare at vi held oss oppdaterte på alt som skjer inn forbi lovverket i vår bransje.» Respondent 3

«Ja, det vil eg tru at kompetansebehovet blir endra, det blir vanskeleg å vere ein sånn rekneskapsførar som skal sitte å jobbe sånn i det skjulte, og det krev at det blir meir, at dei tørr meir og blir meir sjølvstendige. Berre å sitje å jobbe i det skjulte i bakgrunnen uten at det er nokon særleg kontakt med kundane, det trur eg ikkje det blir særleg mykje bruk for rett og slett. Ja, det er nok slutt på å sitje bak ein skjerm å halde på med sitt, det trur eg ikkje eg er fremtidens rekneskapsførar» Respondent 1

4.4.7 Effektivitet vs inntening

Det kom fram ein del faktorar som kan utfordre lønnsenda for rekneskapsføraren når mykje arbeid vert automatisert og tidsbruken går ned på kvart oppdrag. Dei trur likevel ikkje at dette går utover lønnsenda. Det kjem fram at dei sel meir rådgjevingstenester til ein høgare pris, men samstundes har dei også gått over frå timepris til fastpris på oppdraga for å kunne dekkje inn både dokumentasjons- og kontrollarbeid. Oppdraga vert også meir standardiserte slik at nokre oppgåver som ikkje kan automatiserast vert tilleggsarbeid. Dei som autoriserte er også pålagde ein del oppdateringskurs som også skal dekkjast inn. Når det gjeld programvare og totalpakkar, så fortel dei at dei gjennom avtala med PowerOffice er kontaktpunktet mot kunden slik at dei fungerer som support for kunden.

«Vi må jo passe på korleis vi prisar den då. Klart det hvis vi brukar... det er jo derfor vi har gått over i frå timespris til fast pris. Vi må prise det annerledes då, slik at det.. fordi at det vil jo krevje meir kompetanse i frå vår side når vi jobbar på den måten, i motsetning til å berre taste bilag sant. Så det er derfor vi har gått meir over til fastpris i stedet for løpande. Time antallet per kunde går nok ned.» Respondent 1

4.4.8 Konkurransen

Også konkurransesituasjon i marknaden kan vere ein faktor som påverkar innteninga. Det kjem fram at rekneskapsførarane trur at mindre byrå vil forsvinne på grunn av at det krev så mykje ressursar å følgje tempoet i digitaliseringa. Dette fører til at dei store byråa får fleire kundar som er heilt naudsynt for å få effekt av dei nye løysingane når tidsbruken går ned på kvar kunde. I tillegg kjem konkurransen frå revisorar som vert utfordra ved at revisjonsgrensa vert høgare og fleire vel vekk revisor. Då kan rekneskapsførar ta årsoppgjer til ein lågare kostnad. Dei ser ei endring i at revisjonsselskapa i større grad tilbyr rekneskapsføring.

«Kan det gje moglegheiter for rekneskapsførerbransjen å få oppdrag fordi prisnivået er lågare?»

Ja, men det kan jo hende selfølgelig at revisorane tenkjer litt annleis, og at dei og må senke prisane sine litt. Det er ikkje godt å sei. Men dei har no begynt iallfall, revisorane og. Men vi har ikkje merka noko tendensar her, som Florø og Førde, men eg tru kanskje det er meir på større plassar og byar.»

Respondent 3

«Ja, vi ser jo det at revisjonsbransjen har kome opp med rekneskapsførera og. Altså PWC starta jo dette her, kva var det det heitte igjen då, dei starta jo opp noko greie. Deloitte veit ikkje eg, men BDO har jo satsa på eAccounting. Sånn at det kan no hende at det vil medføre ein konkurranse, men samtidig tenkjer eg det at revisorane har ein heilt anna løn, altså, dei må liksom tilpassa seg prisnivå, for det er ikkje revisjons honorar då når vi snakkar om rekneskap. Sånn at det er litt vanskeleg, men eg trur nok at kanskje dei og må byrja å sjå litt anleis.» **Respondent 3**

4.5 Meirverdi for kunden

Kundane ser ut til å vere meir utelukkande positive til skybasert system. Dei uttrykker at det er enkelt å bruke og lettare tilgjengeleg. Nokre er opptekne av grensesnittet er så enkelt at ein har utbytte av systemet sjølv utan økonomikompetanse. I tillegg vert kontinuerleg tilgang til oppdaterte tal trekt fram som viktig. Lisensar og kostnadar med eit skybasert system er også billigare enn tilgang til større system sjølv om dei også er tilgjengeleg med pålogging på web.

«Grunnen til at vi enda på PowerOffice er jo nettopp handverkarar som ikkje kan ein skit om økonomi og som plutselig briljerer på dataskjermen når dei skal fortelje korleis butikken deira går og kva dei har gjort dei siste to månader. Du treng ikkje kunne økonomi for å bruke dashbordet. Du treng å skjønne kva som ligger bak den rapporten» **Respondent 7**

«Om det er skybasert eller om det hadde lagt på eit treskeværk her inne er irrelevant, men det å vite at den informasjonen som ligg der blir henta inn billegast mogeleg og er tilgjengeleg oftast mulig men ikkje heile tida er godt nok.» **Respondent 7**

4.5.1 Integrasjonar med andre program

Moglegheit for å integrere andre system og program som er meir bransjespesifikke gjere det ekstra verdifullt for kundane.

«vi er veldig fornøgde med å ha gått over til skybasert og det er no. Men det er mykje som gjenstår å utvikle der der for at det skal vere eit perfekt system men det er likevel så mykje betre enn det vi har hatt tidlegare.» **Respondent 6**

«..å ta dei over frå manuelle timelister til elektroniske timelister på mobilen der alt er enkelt eg berre trykker to gonger og så er eg ferdig, inklusiv HMS sjekken og risiko og sårbarheitsanalysen ved oppstartsarbeid, det tar 17 sekund og då gjer eg det» **Respondent 7**

4.5.2 Grensesnitt og tilgang på fleire plattformer

Kundane trekkjer fram eit moderne grensesnitt som ein viktig faktor ved val av system. I tillegg er det spesielt praktisk for verksemdar som har arbeidet sitt ute i felten å kunne bruke modular på både mobil og nettbrett.

«Så er det veldig greitt med telefonen når du skal, viss det er eitt eller anna du skal ha inn i systemet, berre noko enkelt som ei kvittering. Så er det berre å ta eit bilde så får du det inn med ein gong. det er viktig. Eg ser det som veldig greitt fordi at det å få det inn med ein gong, i alle fall når vi jobbar sånn som vi gjer. Er ein kun inne, så er det på ein litt annan måte, for då er det pc det går i, men når man er litt sånn inne og ute, då er det veldig greitt å ha den mobile delen.» **Respondent 5**

4.5.3 Arbeidsdeling

Dette betrar kontroll og mogelegheit til å kunne gjere meir sjølv når ein jobbar i same økonomisystem. Arbeidet kan delast både med rekneskapsføraren men også internt i verksemda.

«Vi delar ein del på det administrative i forhold til system og sånn som når vi jobbar i regnskapssystemet eller den delen. Så vi har kvar sine, alle fakturerer egne sine område, så har eg ein del av tilleggs funksjonane.» **Respondent 5**

«Ein annan fordel er at dei tilsette ser jo ikkje alt som eg ser, men dei ser jo korleis vi ligger an i forhold til budsjette og i forhold til fjordåret. Så når dei går inn i Poweroffice så kan dei følge med. Dei kan sjå kven som er dei største kundane våre. Og det trur eg er med å påverkar dei og dei ønsker jo sjølvsagt at vi skal gjere det best mogeleg for å ha trygge arbeidsplassar og å kunne betale lønn.» **Respondent 6**

«Eg skal ikkje sei at det er like mange måtar å fakturere som det er kundar men i alle fall 10-20 ulike måtar å fakturere på. Det krev jo at den som skal fakturere eigentleg må kjenne kundane. Det er vanskeleg å få alt dette ned på papiret, og det varierer frå prosjekt til prosjekt og innanfor ein og same kunde.» **Respondent 6**

«Altså no når vi har EHF og fakturaene stort sett kjem inn i systemet, så er det rekneskapsførar som kobler det med rett konto og sånt, og så blir det den av oss som sitte som dagleg leiar som dedikerer utbetaling og sånn. Dei tinga har vorte lettare.» **Respondent 6**

4.5.4 Spart tid og kostnad

Alle kundane fortel om mykje spart tid og mindre dobbelregistreringar som betyr mindre kostnader. Respondent 6 skildra kvardagen tidlegare:

«Eg har svart belte i alt som skal teipast og inn i permar og sånne ting og dei står der. Så det som skal arkiverast i 10 år dei står innelåst bort hos oss der.» **Respondent 6**

Kundane hadde fleire eksempel på kva sparar i tid og oppgaver og at det lettar kvardagen.

«Dei automatiserte prosessane som ligg i dagens økonomisystem gjer at vi har tatt vekk sikkert 5 timar i veka på nettopp den kontrollføring og styr og vesen sånn fingern opp i været.» **Respondent 7**

«det at vi kan scanne kvitteringar med telefonen og kaste dei etterpå og sleppe å måtte ta dei fram att. Det tek berre eit sekund. Det i seg sjølv er jo berre deilig. Er du ute med ein kunde og tek ein middag så er det berre å ta eit bilde så ligg det inne i systemet.» **Respondent 6**

«vi har fått ein markant betre likviditet fordi vi har tatt vekk fakturering og at ein må betale med kort. Det er eit strøkent tips for å betre likivitet. Vi hadde jo vanlegvis 7-8-900 000 uteståande til ei kvar tid. No har vi 200 uteatåande.» **Respondent 7**

«Så det blei jo ein heilt anna verden når vi gjekk til skybasert, berre dette å sleppe moms overføringa av dette av bilagsarbeidet, papirarbeidet.» **Respondent 5**

«Eg anbefaler i alle fall digitalisering, for eg merkar sjølv at det blei ein betre kvardag utan tvil. Det har blitt ein betre kvardag, for ein har fått mykje betre tid disponibelt. Også er det det at du har eit bilde på, heldt på å seie, du har fått meir tid og har eit meir bilde over ståda kan du sei, du jobbar enklare. Rett og slett jobbar mykje enklare. Det er, heldt på å sei, mi anbefaling. Det er det eg har snakka med andre om og vi har diskutert om det og.» **Respondent 7**

4.5.5 Kontakt og samhandling med rekneskapsfører

Kontakten med rekneskapsfører vart skildra som lettare og enklare fordi dei ser det same bildet. Kundane skildra kontakten som betre fordi det no handla meir om faglege ting og ikkje så mykje om fristar og levering av papir. Nokre ser for seg at dei ynskjer å bruke rekneskapsføraren meir til rådgjeving, men alle peika på kor viktig det var å ha ein lokal rekneskapsfører å spørje.

«Blir det naturleg å bruke rekneskapsføraren som sparringspartner da i forhold til kva som er integrert eller snakkar saman eller er det bransjen som er rådgjevar der? Nei då blir det eigentleg å hauste litt erfaringar om kva andre brukar og korleis det fungerer og gjerne kjem til å spørje rekneskapsfører til råds liksom, men vi veit jo det at dei fleste systema er integrerte allereie og dei er gode integrasjons moglegheiter.» **Respondent 5**

«Men vi har på ein måte ein lettare kontakt, vil eg kalle det. Enklare. Kontakten er enklare i og med at vi har same terminologi. Fordi at systemet er jo oppsett med for eksempel bilagsføringsbilde og vi jobbar i same bilde, så då vil det eigentleg sei det at det blir enklare når vi har den kontakten eller når vi snakkast, kommuniserer. Vi jobbar sånn i same bilde så, då er vi på same språk og då glir det lettare. Mindre misforståelsar.» **Respondent 5**

«flyten går lettare på ein måte, det kan hende. Ja, du har jo tettare kontakt på ein måte da. eg trur det har litt med kor aktivt ein bruker det. Kor ein leggje lista liksom, kva oppgåve ein skal, kva vi skal gjer, kva oppgåve rekneskapsføraren skal gjere liksom, korleis ein har den fordelinga.» **Respondent 5**

«Blir det til at du spør eventuelt meir eller at du, at terskelen for å ta kontakt er viss det er noko er lågare eller? Eller blir du tryggare på oppgåva? Nei eg vil sei det at det, det kan hende ein nesten ikkje spør meir på ein måte, men i og med at oppdatert, og systemet heile tida er oppdatert og ein

jobba på same bilde, så blir det jo lagt opp sånn at ein har ein arbeidsflyt og det går eigentleg veldig mykje av seg sjølv. Men viss det er eitt eller anna som vi gjer feil, eitt eller anna som skiller seg ut, så må ein jo spørje. Det måtte ein jo før og. Men då skjedde det meir utan at vi såg det, no ser vi det, på ein måte undervegs kva som skjer.» Respondent 5

«ein superbruker, sånn at ein har den ekspertisen lokalt. Elles så kan dei bli drukna i mengda. For eg ser at det kan gå litt tid før ein får svar i frå support, det kan gå litt tid ser eg. Så det kan vere litt, det vil eg påstå er nesten det einaste negative.» Respondent 5

«det har falt mykje på ein person gjerne. Men no veit eg dei har fordelt, eller at det blir ei endring sånn at fordeling, det blir gjerne ein som får hovudansvaret for den tekniske biten på det programmet.» Respondent 5

«Mesteparten av det fiksar vi no sjølv, no er dei meir rådgjevarar enn sånn teknisk support.» Respondent 6

«Når du no er gått over til Power office Go, gjer du meir av økonomioppgåvene sjølv? Nei, vi ønsker å gå andre vegen og gjere minst mogeleg, Vi vil berre snakke med kunder eller pakke varer. Vi vil jo ikkje gjere noke som helst, så i den grad vi kan ta vekk alt så gjer vi det. Per i dag så trur eg vi velger ut purrerunden og når den skal gå og kven vi skal purre på, men det er ei praktisk innretning fordi vi kjenner folk så veldig godt så veldig mange av dei.» Respondent 7

«Det som kan vere er at ein er litt avhengig av når ein går på eit sånt system, så er ein litt avhengig av raske tilbakemeldingar og når det er tekniske utfordringar eller noko sånn, då er det veldig viktig at den ekspertisen er lokalt.» Respondent 5

4.5.6 Grafisk framstilling av meirverdi for kunden

Etter kategorisering av meirverdi for kunden, så utelet vi tal, typiske småord som ikkje gjev meining i ei ordsky, temaord som skybasert, system, rekneskapsfører og liknande som typisk vil verte brukt ofte i ei slik undersøking.



Figur 11 - Ordsky med grafisk framstilling av meirverdi for kunde

4.5.7 Rekneskapsførar sitt syn på meirverdi for kunden

Ein del av faktorane som vart trekt fram som meirverdi for rekneskapsførar, ser dei også på som ein meirverdi for kunden. Spesielt dette med at det er enklare og lettare, at både kunden og rekneskapsførar sparar tid på bokføringsarbeidet, og at ein er ferdig i god tid før fristar vert trekt fram som positivt for alle.

«..moglegheitane til kundane med å ha den skya er jo på ein måte at dei er meir oppdatert heile tida, dei har tilgang kor som helst, dei har den på appen sin, dei kan godkjenne faktura, dei kan betale uansett kor dei er så lengje dei har nett. Og eg føler og at kundane blir meir oppteken av sitt eige rekneskap etter at dei har kome opp i skya, dei følgjer meir med og får på ein måte eit meir forhold til rekneskapsstala sine.» **Respondent 3**

«..det at vi får alt inn som EHF og på ein måte hjelpe kundane til å sleppe all posten sant, det er jo kjempe mange, dei er jo så lykkelege. Mange av dei har gjerne sote å betalt alle fakturaene i nettbanken sin, fordi dei likte å betale sjølv, så det var jo ein forferdeleg dobbeltarbeid, så det er jo ein heilt anna kvardag for kundane.» **Respondent 3**

«..det kostar ikkje skjorta for dei å ha tilgang i dei systema.» **Respondent 3**

«Du jobber her og no i lag med kunden. Kunden ser det same som du ser, og viss kunden ringe så så kan ein, så har ein akkurat dei same bilda.» **Respondent 3**

«Ein blir kanskje meir oppdatert på kva kunden står i akkurat der og då og kan kanskje rådgje meir utifrå der og då. Og være på hugget. Det vil jo absolutt skape meir verdi for kunden at vi er meir inne på det direkte i staden for slik som før så var vi to-tre månadar etter at kunden hadde styrt med noke. Så var problemet forbi, eller det hadde gått sånn og sånn. No kan vi følge kunden på ein heilt anna måte. Vi blir ein anna samarbeidspartnar på eit vis.» **Respondent 3**

«..vi ser jo det at kundar som er i PowerOffice Go er blitt mykje meir interessert..»... «systemet gir mykje meir informasjon på ein heilt anna måte. Treng ikkje logge inn på nettbanken for å sjekke ditt og datt. Du får egentlig all informasjon i same systemet.» **Respondent 1**

«..kunden vil vere tettare på sitt eige rekneskap no og rekneskapet vil vere tettare opp mot deira sin beslutning..» **Respondent 2**

«Det eg meiner med det skybaserte, til den enkelte kunde ute der, som ikkje har rekneskapsbakgrunn, det den skybaserte løysinga gjer for den, er at den får informasjon mykje meir kjappare tilgjengeleg.» **Respondent 4**

«Dei som har likviditets problem, dei er jo mykje meir på heile tida, dei er mykje meir interessert i, dei følgjer det.» **Respondent 4**

«..kunden blir meir opptatt av å vere oppdatert. For no ser dei at det er litt artigare å kunne følgje med og dei spør. Koffor er ikkje den sånn og koffor er det sånn og så er ein rett inn i greia i staden for å sitte tre månader bak i tid og lure på og då husker ikkje vi. Vi er faktisk sånn at vi huskar ikkje så veldig godt kva og kvifor det skjedde..» **Respondent 1**

4.6 utfordringar for kunden

Når det gjeld utfordringar for kunden med skybasert rekneskapssystem, så var det svært lite som kom fram. Det kan verke som at det er først og fremst i implementeringsfasen at det var nokre utfordringar. Respondent 5 hadde opplevd at gamle postar i inngåande balanse gav eit feilaktig bilde på kundekrav og leverandørgjeld og at slik «gammal moro» måtte ryddast vekk før ein går inn i eit skybasert system med arbeidsdeling.

4.6.1 Kapasitetsutfordringar hos rekneskapsføraren

Andre utfordringar var knytt til rekneskapsførar sin kapasitet til å følgje opp. Det verkar som at kundane ønskjer å ha lokal support frå rekneskapsførar slik at dei slepp å bruke supporttelefon frå programvareleverandøren. Det vert peika på at lokal tilknytning er særskild viktig for kundane.

«det har falt mykje på ein person gjerne. Men no veit eg dei har fordelt, eller at det blir ei endring sånn at fordeling, det blir gjerne ein som får hovudansvaret for den tekniske biten på det programmet.» Respondent 5

«Det som kan vere er at ein er litt avhengig av når ein går på eit sånt system, så er ein litt avhengig av raske tilbakemeldingar og når det er tekniske utfordringar eller noko sånn, då er det veldig viktig at den ekspertisen er lokalt.» Respondent 5

4.6.2 Implementering av skybasert rekneskap med arbeidsdeling

Respondent 7 fortalde om fasen når dei valde PowerOffice Go der dei sjølv stod for initiativet etter å ha sjekke ut fleire program. Dette var i ein fase der dei skulle skifte program for nettbutikk, og at dei hadde testa ei hybrid løysing med Visma Business som ikkje passa deira krav og ønskjer. Eit fleirårig kundeforhold med Accountor vart då avslutta fordi Accountor ikkje kunne tilby ei løysing med den skyløysinga dei ønskte. Når Accountor likevel valde å gå for PowerOffice Go, så gjekk det ikkje så lang tid før dei skifta tilbake. Eit av kriteriane kunden hadde var å få til ein integrasjon mellom nettbutikken og PowerOffice Go, og sjølv om PowerOffice lovde å få dette til i løpet av to månadar, så tok det likevel 8 månadar. Kunden trekte fram kapasiteten hos programvareleverandøren som ei utfordring i oppstarten.

«Fordi poweroffice blei veldig populært veldig fort, og dermed så hadde dei ikkje integrasjon til alle desse løysiningane som låg rundt omkring og dei måtte ta ein og ein i slengen for dei kunne ikkje, dei rakk vel ikkje å bygge opp integrasjonsavdelinga si fort nok så det tok jo fryktelig lang tid og var heilt vilt gale, men det er noke med at når det er på plass så er vi ferdig med det.» Respondent 7

«Flaskehalsen var jo den produksjonskapasiteten til Poweroffice, og det er jo overraskande nok i alle sånne system.» Respondent 7

4.6.3 Rekneskapsfører føretrekk tyngre system der kunden ikkje ser alt

Ei anna utfordring kundane skildrar er at dei først vert introdusert for ei hybrid skybasert løysing med påloggingar i Visma som er eit mykje større og tyngre system, men som har eit anna og mindre «kundevennleg» grensesnitt. Sjølv om dei kan både fakturere, få inn elektroniske fakturaer og godkjenne for betaling, så har dei ikkje innsikta i sitt eige rekneskap til ei kvar tid som dei har i PowerOffice Go. Kundane i undersøkinga uttrykkjer eit klart behov for innsikt og kontroll, samstundes som har relativt god økonomiforståing og god innsikt i teknologiske løysingar. Trass i at eit skybasert rekneskapsprogram gjev eit betre produkt til desse aktuelle kundane, så vert det først prøvd ei tyngre løysing med Visma som er betre og enklare for rekneskapsfører å bruke.

«Vi som jobba i mac verden måtte jo då installere ein virtuell versjon av Windows og så var det jo så utrolig masse knappar å trykke på der at det var veldig lett å gjere feil. Spesielt ein feil som gjorde at viss du trykte på ein feil knapp, så gjekk alle fakturaer som låg inne som ordre, dei gjekk ut som faktura og det gjekk ikkje an å stoppe det. Så måtte eg skrive kreditnota på alle. Det var kanskje 100 eller 200 faktura og så måtte eg i tillegg opprette ny faktura så var lik den opprinnelege. Det har eg gjort to gonger og det gjekk vel eit 2-3 dagar kvar gong å rette opp i det. Så eg var ikkje så veldig glad i Visma Business.» Respondent 6

«Eg var jo veldig lite glad i det Visma Business systemet der vi måtte logge på eit sånt Citrix system på eit virtuelt skrivebord og så var det program der som måtte startast og det var mykje kluss med det.» Respondent 6

4.7 Har kunden kompetanse til å nyttiggjere seg eit rekneskap i sanntid?

Dei utvalde kundane i undersøkinga hadde til felles at dei hadde noko utdanning innan økonomi på ulike nivå og såleis hadde eit betre grunnlag for å både lese og forstå rekneskap. Desse kundane var valde ut av Accountor til å delta i pilotprosjektet der dei testar arbeidsprosessar og opplegg for korleis ein skal tilby tenester i eit slikt skybasert system. Alle tre var aktive brukarar av PowerOffice Go og brukar ulike rapportar for å få innsikt i eiga drift og til kalkylar og rapportering. Respondent 6 seier at han jobbar mykje meir med rekneskapet enn før men at tida no går til rapportar og analysar som eit styringsverktøy for drifta. Tidlegare var det meir tidkrevjande papirarbeid. Han set også pris på at han kan gjere meir i systemet sjølv og til dømes legge inn nyttilsette og lønnsopplysningar. I tillegg brukar han budsjettmodulen og samanliknar stadig dagens tal mot budsjett og fjoråret. Han nyttar aktivt rapportar for kundar, faktureringsgrad på kvar enkelt tilsett og ser på timeføringar slik at han kan styre arbeidet slik at kjernepersonell kan nytte tida til kundar og det som skapar inntekt. I tillegg dreg han fram at systemet lett gir oversikt over ordreservar. Han har kutta ut eit manuelt likviditetsbudsjett som han tidlegare hadde i excel fordi systemet no gir han god nok oversikt.

«vi har lært oss å ta ut ein del rapportar. Rapportar på kundar, rapportar på enkelttilsette, faktureringsgrad og vi har vorte strengare på å måle på at alle har krav på seg, sjølv om det er ledelsen sitt ansvar så ser vi på at faktureringsgraden er høg nok slik at det ikkje er for mykje administrasjon og sånn slik at dei som programmerer og verkeleg tener dei store pengar at dei får minst mulig av sånn og at vi andre tek vekk mest mulig av administrative oppgaver frå dei slik at dei kan fokusere på mest mulig av kunderelatert arbeid.» **Respondent 6**

Respondent 5 har også administrasjonsrettigheter og brukar rapportar undervegs for å følge med og samanlikne. Han seier at det er spesielt viktig no i ein fase der dei skal utvide drifta og etablere ein butikk. Respondent 7 er fornøgd så lenge rekneskapet er oppdatert ein gong for veka etter avtale slik at han får med seg svingingar i nettsalet og kan identifisere om det må gjerast noko i forhold til prisnivå for ikkje å miste sal i konkurranse med andre store aktørar som t.d. Amazon og Zalando.

4.7.1 Korleis kundane i undersøkinga vurderer andre kundegrupper sin kompetanse

Dei tre kundersrespondentane hadde ulike tankar på om andre bedrifter vil ha kompetansen til å nyttiggjere seg tilgangen til oppdaterte tal. Respondent 7 var klinkande klar på at ei slik skybasert løysing var utelukkande positiv for alle. Dei aller fleste vil klare å nyttiggjere seg fordelane av. Han skildrar handverkarar som i utgangspunktet har lite kunnskap og interesse for økonomi som «plutseleg briljerer på dataskjermen når dei skal fortelje korleis butikken deira går og kva dei har gjort dei siste månadane.» I tillegg dreg han fram at mange av desse allereie nyttar seg av timeregistrering og ulike appar på mobilar og såleis vil vere motiverte for å jobbe i enklare system.

Ved å bruke meir vanlege ord og uttrykk med kjøp og sal i staden for faguttrykk som debet og kredit, så er grensesnittet likt mykje anna teknologi ein brukar i dag og såleis lett tilgjengeleg og enkelt i bruk. Den same problemstillinga var også oppe hos rekneskapsførarane når dei brukar ord og uttrykk som remittering i staden for betaling.

«Men det jo så enkelt, for det er jo for folk totalt utan økonomiforståelse så du gjer faktisk flinke handverkarar til å gå vekk i frå denne plastposen med desse kvitteringane som dei likevel ikkje har kontroll på, dei må berre få levert den en plass og så får dei svar etterpå, til å bli ajourførte og oppdaterte om si eiga drift fortløpande. Utan å kunne det så forstår dei det» **Respondent 7**

Dei to andre kundane var litt meir nyansert i synet på om alle har tilstrekkeleg kompetanse til å jobbe i eit skybasert økonomisystem. Respondent 5 var også inne på at ulike interesser også kan vere avgjerande på om enkelte kundar har utbytte av tilgangen til oppdaterte tal. Dersom dei kun har interesse for sluttresultatet, så er det gjerne godt nok å få rapportane.

«Det trur eg nok ikkje at det er. Vi reknar oss som rimeleg oppegående på data. Det kan jo vere litt terskel, eller det er en terskel å bruke det på den måten vi gjere det på. Vi har laga egne

*bruksanvisningar – slik fakturerer du som eg då lagde sidan eg skulle i permisjon og det er gjerne ei liste med 30-40 punkt fordi at vi har så veldig mange ulike avtalar med kundane så dei skal fakturerast på så veldig mange måtar. Nokre i forkant og nokre i etterkant og nokre ein fast sum. Og eg veit i alle fall at mange av mine kundar som eg ville ha slite med å forklare det til. Nei altså systemet, det med at du har løpande oversikt vil nok vere positivt for alle men det du gjere i systemet så trur eg at veldig mange ville måtte sette vekk mykje meir enn det vi gjere av detdaglege arbeidet til rekneskapskontoret.» **Respondent 6***

*«Det er jo veldig individuelt, for det er jo nokon som kun ser på sluttsommen på ein måte, resultatet.» **Respondent 5***

4.7.2 Rekneskapsfører sitt syn på kunden sin kompetanse

I undersøkinga kom det klart og tydeleg fram erfaringar som viser at dei skybaserte systema ikkje erstattar rekneskapsfagleg kompetanse. Det er enkelt å bokføre, men kompetansen ligg i vurderingar av transaksjonen og kjennskap til reglar for skatt og meirverdiavgift. Det er mange eksempel på kundar som har hatt eit ønske om å gjere det meste sjølv, eller skaffa seg eit skybasert rekneskapsprogram og bokført etter beste evne. Resultatet vert likevel heilt feil dersom ein ikkje forstår skilnaden på resultat og balanse og heller ikkje kjenner reglane for frådragsrett og meirverdiavgift. Fleire peikar på kor viktig kontrollen frå rekneskapsfører er dersom kunden vel å gjere ein større del av rekneskapsarbeidet sjølv.

*«Vi har jo hatt kundar som har prøvd seg sjølv i skybaserte system, som på ein måte skal gjere at sjølv, og det fungera ikkje. Fordi at dei kan finna på å opprette ein konto som ikkje bør opprettast, og dei kan tulle med moms kodane, fordi dei ikkje har peiling på eller forståing på dette med moms. Så eg trur det er viktig at vi har den kontroller funksjonen, slik at vi på ein måte... sjekkar kvaliteten på kva som blir gjort. Har litt overblikk på det.» **Respondent 3***

Respondent 3 kjenner seg provosert over reklamar for skybaserte rekneskapsystem som indirekte fortel at rekneskapsfører er overflødig fordi systemet hjelper dei med bokføringa. Å gå i gang aleine kan verte ei dyrekjøpt erfaring.

*«Mange av dei skjønar det. Spesielt viss dei har prøvd seg sjølv og ser at dette her går ikkje. For eg synes at denne reklamen er veldig provoserande, for det som denne reklama seie, er jo at nesten kven som helst kan eigentleg gjer vår jobb, vi er ikkje verdt noko, alle kan gjer vår jobb. Altså den kunnskap og den utdanninga vi har teke, det verkar som at den betyr ingenting. Men når kundane då på ein måte byrjar inne der, så ser dei jo det at mangel på kunnskap gjer til at dei gjer mykje feil. Og den opprydningsjobben kostar ganske mykje når vi skal gjer og hjelpe dei.» **Respondent 3***

Respondent 4 samanliknar med at ein snikkar ikkje har kunnskapen til å vurdere representasjonar og periodisering like lite som at rekneskapsføraren er i stand til å reise heim å «snikkere»

5 Analyse og tolking

Analysen er basert på intervju med fire autoriserte rekneskapsførarar i Accountor Førde og tre utvalde kundar som er med i eit pilotprosjekt med PowerOffice Go. Dei første kundane som gjekk over til skybasert der, var dei som hadde mest interesse for det. Felles for kundane var at dei var oppegåande og hadde både interesse for og litt erfaring med rekneskap frå før, slik at dei hadde forståing for dei rapportane rekneskapskontoret sendte ut og kunne bruke dei tala dei fekk i rapporten. Denne studien er gjort i Førde i eit relativt stort rekneskapsbyrå som er del av den største rekneskapskjeda i Nord Europa. Analysen er gjort i små selskap og må vurderast i forhold til det.

5.1 Meirverdi for rekneskapsførar

I analysen av meirverdi for rekneskapsføraren, kom vi fram til 4 hovudpunkt som er tematisert under ulike overskrifter.

5.1.1 Redusert tidsbruk og auka produktivitet med automatisering

Effektiviseringsgevinst ved at manuelle prosessar vert robotisert og automatisert har auka produktiviteten. Sjølv om Accountor Førde har berre ein liten del kundar på PowerOffice Go, så har dei likevel digitalisert om lag 95% av kundane. Dei kundane som ikkje har teke i bruk dokumentsenter eller er i PowerOffice Go vert bilaga scanna slik at all dokumentasjon vert handtert og oppbevart elektronisk. Bankintegrasjon og automatiske avstemmingar er teke i bruk på så mange kundar som mogeleg. Accountor er såleis i den raskt veksande gruppa som brukar som går over til å bruke 3 eller fleire system. (Austheim, 2018) Dei er også i gruppa på 80% av dei profesjonelle brukarane som har digitalisert og nyttar system med arbeidsdeling med kunden. Etter kvart som dei har gått over til EHF faktura, så har det redusert tidsbruken i den digitale verdikjeda, men sidan ein del kundar framleis er i ei manuell verdikjede der bilaga vert scanna til pdf filer, så fungerer ikkje tolken like godt og ein ser same resultat som i undersøkinga frå 2015, at ein ikkje alltid sparar tid. (Austheim, 2015) Det er gjerne først og fremst automatisk avstemming og integrasjonar mot kassesystem og ulike programvare som kundane nyttar i sin produksjon som sparar tid.

«...skybasert gjer jo det at ting er jo mykje enklare og lettare for alle. Det er lettare for meg som er rekneskapsførar og, eg greier å halde fristane mine mykje lettare, eg greier å få ting mykje tidlegare ferdig enn før.» Respondent 4

«...det er jo berre ein fordel at nokon arbeidsoppgåver blir vekke, for det er ikkje noko produktivt og sitje å gjere manuelt ting som kan gjerast automatisk. Det er det ingen som tener på.» **Respondent 2**

Ein enklare og betre arbeidskvardag og betre arbeidsflyt var to av dei viktigaste gevinstane frå undersøkinga der dei ulike skybaserte systema vart vurdert (Austheim, 2017). Samarbeidet mellom kunden og rekneskapsføraren i same system der godkjenning av fakturaer og kontering skjer kontinuerleg er ein viktig meirverdi ved det skybaserte systemet. I tillegg vert det trekt fram som ein meirverdi at ein er meir ajour heile tida og ikkje har eit etterslep i ein bransje som er prega av arbeidstoppar. Dette gjev betre moglegheit til planlegging og rutiner for å nytte personalressursen på ein god måte hos rekneskaksverksemda.

5.1.2 Inntektsmogelegheit med nye tenester

Bjørn Myhrvold frå Rekneskap Norge refererte frå ein konferanse om digitalisering i Norge i 2017, der Øystein Moan i Visma sa dei ikkje såg noko trendsifte som tyder på at rekneskapsføraren får mindre å gjere etter kvart som manuelt arbeid vert digitalisert vekk. Han meiner at både økonomisk vekst og talet på verksemder er ei årsak som gjev meir arbeid til bransjen, men også eit komplisert regelverk med stadig nye reglar gjere at næringslivet har eit auka behov for kompetansen til rekneskapsføraren, (Myhrvold, 2017).

«Vi ser jo det at vi jobbar jo ikkje akkurat noko mindre på kundane sjølv om dei blir digitalisert eigentleg. Det er stadig nye behov som kjem opp, og så jobbar vi på ein heilt anna måte. Så det vi trur det blir mindre arbeid, så blir det ikkje så mykje mindre arbeid, sånn det er pr no.» **Respondent 1**

Det same registrerer dei hos Accountor i Førde. Resultatet av den reduserte tidsbruken på eitt område fører ikkje til at rekneskapsførarane brukar mindre tid på kundane.

«Eg trur ikkje det at det kjem til å øydeleggje lønnsomheita, det er somme som har sagt det at rekneskapsføraren er ein utdøyande rase og sånn, eg trur ikkje noko på det. Fordi dei vil kunne trengje den kompetansen vi har og til meir dei skal inn i rekneskapssystemet og jobbe til meir trengje dei veiledning der inne. Litt annleis blir det kanskje, vi blir meir rådgjevarar og veiledera, ikkje så mykje produsentar. Og det gjer ikkje nokon ting synes eg.» **Respondent 2**

Inntening er også påverka av endra prisstruktur. Det inneber at rekneskapsførarane ikkje må vere redde for å ein prisstruktur som kombinerer fastprisar, timepris og stykkprising av t.d. bilag og transaksjonar som er automatisert. I tillegg krev rådgjeving ein høgare kompetanse som må vise igjen i prisen.

«Og så det at vi seljer rådgjevar teneste, det er jo klart at det er ein anna timepris på rådgjevar enn kva det er på vanleg rekneskap. Men då er det opp til oss og då, at vi tørr å bruke det. At vi tørr å vere rådgjevarar, at vi tørr å bruke den satsen og verdsetje den kompetansen vår, den må ein betale litt ekstra for.» **Respondent 3**

På digitaliseringskonferansen, snakka Ellefsen i Regnskap Norge om kor viktig det er at rekneskapsføraren tek ei aktiv rolle overfor kunden. Han må nytte kjernekompetansen sin ved å bruke innsikta i det oppdaterte rekneskapet til å ta opp problemstillingar og rettleie kunden til å skape meirverdi, (Myhrvold, 2017). I intervjuet snakka rekneskapsførarane mykje om at dei skal verte meir rådgjevarar i framtidsform, og det stadfestar også at dei ikkje er heilt der i dag. Dette samsvarar også med Hagen si undersøking som viser at rekneskapsførarane ofte ventar til dei vert kontakta av kundane før dei brukar kompetansen sin til rådgjeving. (Hagen, 2018). Kundane i undersøkinga vår etterlyste også ein meir aktiv rekneskapsførar som var meir på og kontakta dei uoppfordra.

«Ja, kva kunden har behov for, og gjerne kome med litt sånn tips, at det eg ser dokker brukar det og det systemet, kunne det vere aktuelt og prøve sånn...? altså, vi må vere litt på, og vise at vi har litt kunnskap og interesse sant.» Respondent 3

Sjølv om kundane i undersøkinga seier dei brukar den innsparte tida til meir rådgjeving frå rekneskapsføraren og var meir villige til å betale for desse tenestene, så var ein av kundane også oppteken av at denne rådgjevinga måtte vere ein del av avtalen. Maria Blom fann i si undersøking at små bedrifter kan sjå ut til å ha noko lågare betalingsvilje for rådgjevingstenester, så det må vere ein balansegang for rekneskapsføraren korleis dei skal tilby nye tenester, (Blom, 2013).

5.1.3 Auka kvalitet

Eit oppdatert talgrunnlag gjev eit betre avgjerdsgrunnlag for å planlegge framtida. Tilleggsfunksjonar med mobilappar og integrasjonar er med på å sikre at dokumentasjon og kostnader kjem inn i systemet med ein gang. Mindre punching og innlesing av EHF fakturaer reduserer mogelegheita for menneskeleg feilregistrering, og utveksling av data gjennom integrasjonar gjer at t.d. ulike satsar for meirverdiavgift og beløp vert lettare tolka automatisk. I tillegg er det ein meirverdi at alle inngåande faktura er registrert og det er lett å sjå om dei er betalt eller ikkje. For kundane kan dette redusere kostnader ved at fakturaer forsvinn og at det kjem ekstrakostnader med renter og purregebyr. Det same gjeld mogelegheita til innkrevjing av kundefakturaer som kan integrerast direkte mot eit inkassosystem. Rekneskapsførarane trekte også fram viktigheita av tillit til eit riktig rekneskap.

«Så for å oppretthalde tillit, så er tillit ei av dei rollane ein rekneskapsførar fyller då? Ja, eg tenkjer det at det er veldig viktig, tillit og kompetanse. Kompetanse er det vi snakka om, at vi fylgjer med på lovar og reglar sånn at vi er med i digitaliserings verda der vi kan sjå på kva vi gjer.» Respondent 4

Brørs & Sellæg var ikkje i tvil om at digitaliseringa gjorde rekneskapsprosessen meir effektiv og auka nøyaktigheita samstundes som den reduserer risiko for feil, (Brørs & Sellæg, 2015).

5.1.4 *Betre samhandling med kunden*

Det å jobbe i same system kan føre til at ein føler at ein jobbar tettare og at kunden lettare tek kontakt gjennom chat eller telefon når han står oppe i ei problemstilling. Det kan då vere både som support når dei opplever problem med programmet, eller andre spørsmål knytt til bilag eller drifta deira.

“Ja vi jobber jo tettare med kunden og det er jo absolutt kjempe viktig. I staden for at kunden stikker innom kvar andre månad med ein perm, så jobbar vi jo, vi har vi jo løpande dialog heile tida. Og kjem det eit brev eller eit eller anna så er vi jo på ballen med ein gang. Så arbeidet har blitt tettare .”

Respondent 1

I intervjuet var det likevel ikkje heilt eintydig at det skybaserte systemet nødvendigvis førte til meir kundekontakt, men at kontakten er på ein annan måte. Gjennom samarbeidet i systemet skjer gjerne kontakten på chat eller telefon medan det tidlegare var fysisk oppmøte på kontoret med papir.

«Sjølvsagt mistar du litt kontakt, det gjer du, men det er litt viktig kanskje at vi som rekneskapsførarar, desto viktigare tenkjer eg det... kor ofte skal dei ha rapportar, okay, at vi iallfall då må ta ein skikkeleg dialog med dei og prat med dei.»

Respondent 4

Det var og skilnad på kor mykje kontakt dei ulike rekneskapsførarane opplevde å ha med kundane. Dei som jobba mest med Power Office Go svarte at det var betre kontakt og enklare å lettare dialog.

«...det er mange som blir verande fordi dei har eit godt forhold til den dei har som oppdragsansvarleg eller saksbehandlar. Og eg trur og at nå vi jobbar så tett, så får dei eit meir... vi får eit tettare forhold, og då trur eg vi knyt kundane meir til oss, at det sit lengjer inne i dei å finne seg ein ny rekneskapsførar på ein måte.»

Respondent 3

Gjennom å jobbe i det same bildet, så er også kommunikasjonen lettare mellom partane. Ein tettare kontakt gjer at ein endrar ord og uttrykk for å vere på same lag som kunden slik at «stammespråket» vert utvatna.

*«Så vi må slutte å snakke om remittering, vi må snakke om betaling i stedet? Ja, remittering må du ikkje sei til ein kunde, elles så kan eg garantere deg du må forklare kva det er. Ein kunde veit kva betaling er. Det som er veldig viktig er å prate kunden sitt språk og ikkje vårt språk. Det er faktisk veldig viktig. **Det er jo ei omstilling det og?** Ja, det er faktisk det, det er litt vanskeleg av og til.»*

Respondent 4

Austheim analyserte korleis teknologien påverka kundetilfredsheit og medarbeidartilfredsheit, prisar, etterspurnad, sysselsetting, tidsbruk, effektivitet med meir. Positivitetsbarometeret

viste 6,4 av 10. (Austheim, 2018) Respondent 2 i undersøkinga framheva også spesielt at dei nye løysingane absolutt gjere yrket meir interessant.

«Eg trur kanskje det at vi jobbar litt tettare på kundane så får vi litt meir kunnskap om kva det er kundane eigentleg held på med, og så trur eg kanskje at vi knyttar meir kontakt med dei.» Respondent 3

Ein tettare dialog og betre kjennskap til kunden er også med på å styrke relasjonen gjennom at rekneskapsføraren viser interesse og tilfører kunden meirverdi ved å tilby t.d. nye bransjerelaterte integrasjonar eller gjev råd om t.d. størrelse på varelager.

«Så det å ha rekneskapsføraren med på laget er viktig? Ja, det er viktig, fordi at då får dei tiltru og dei veit, altso, dei veit at så lengje vi gjer ein god jobb og vise at vi har interesse for dei, det tel veldig mykje for dei. Dei er ikkje berre ute etter at vi skal gjere tala og så berre, la papira liggje der. Dei ser veldig mykje på at vi, kanskje at vi gjev dei noko tilbake att..» Respondent 4

Tettare relasjon og det å jobbe i same system var dei viktigaste punkta av gevinst og fordelar som kom fram i undersøkinga om skybaserte system. (Austheim, 2018)

5.2 utfordringar for rekneskapsføraren eller verksemda

Vi fann mange faktorar som utfordrar rekneskapsføraren. Vi har sett opp desse under ulike overskrifter som samsvarar med funna av utfordringar i intervjudelen. I tillegg oppsummerar vi litt om framtida til rekneskapsføraren. Ingen av respondentane trur at rekneskapsføreryrket kjem til å bli automatisert vekk. Dette vert også støtta i dokumentstudien vår. I fagartikkelen “Automatisering av regnskapsfunksjonen” (Brørs & Sellæg, 2015) skriv dei om kva oppgåver som allereie er automatisert og kva meir som kjem. Spådomen om at yrket med 98% sikkerheit vert digitalisert vekk, vert tilbakevist over alt, men bransjen står likevel overfor ei lang rekkje utfordringar.

5.2.1 Organisering av arbeidet

Å finne den rette organiseringa av arbeidet innad på eit stort rekneskapskontor er ei utfordring. Balansegangen mellom å ha mange saksbehandlarar som er innom å fører bilag på mange kundar, og det å ha faste kundar som ein føl opp. I tillegg er utfordring korleis ein organiserer arbeidet med tanke på å få unna alle bilag på alle kundar til ei kvar tid.

Tradisjonelt har gjerne rekneskapsføraren hatt faste dagar for ulike kundar og ulike oppgåver.

«Det som vi og ser med desse kundane som er i dei skybaserte systema, vi gjer oss jo veldig, altså alt vi gjer vise igjen. Er vi bakpå, så ser kunden at vi er bakpå. Sant, er vi for sein med eit eller anna, så ligg det der at vi er for sein. Så alt vi gjer ligg på ein måte veldig åpent for kunden. Så vi på en måte, du må jobbe på ein litt anna måte, tenkje litt annleis. Det er ikkje hjelp i berre å flytte ein kunde frå

visma over til eit skybasert system og fortsetje å jobbe på sama måte, då er poenget vekke.»

Respondent 3

I tillegg kjem forventningane om at alt skal vere ajour til ei kvar tid. Ein av fordelane med det skybaserte systemet er nettopp at alt skal vere oppdatert og gje riktige tal til ei kvar tid, men dette utfordrar korleis arbeidet skal organiserast. Det må vurderast om dette skal vere fullstendig oppdatert kvar dag, eller om arbeidet kan organiserast slik at ulike kundar har sitt rekneskap oppdatert på faste dagar.

«Eg trur nok den største utfordringa vi kan få som rekneskapsfører, det er at ein kanskje på sikt forventa at vi er på 24/7. trur den kan bli veldig tøff. Dei har jo skybasert, og dei er jo på når dei har tid. Det er ikkje snakk om kor tid vi har tid, det er når dei har tid.» **Respondent 4**

Eit anna spørsmål er om det skal organiserast i ulike team som tek seg av bestemte bransjar eller bestemte kundegrupper. I tillegg må ein sørge for at den beste kompetansen vert brukt på rådgjevingstenestene og oppfølginga av kundane i nye tenester. Samansetjing av ulike fagteam på t.d. løn og HR kan vere ein del av løysinga.

«Nei det som vi tenker no er at vi skal etter kvart organisere oss slik at vi jobber litt backoffice og front office greier, men på sikt så blir alle front office. Då må du ha dei riktige personane der. Då må du ha dei som tør å vere på ballen og dei som er... Fordi at det er mange regnskapsførarar som kvir seg på å ringe og kvir seg til å sei at du skal eg hjelpe deg med ditt og datt, skal eg fikse det. Eg trur du må vere ein sånn type viss du skal jobbe i den bransjen framover.» **Respondent 1**

Ei anna utfordring som kjem klart fram i intervjuet er utfordringar med oppstykket arbeid på altfor mange kundar som kan føre til at ein ikkje får nok innsikt i den enkelte kunde til å kunne fungere som ein god rådgjevar.

«Vi blir ikkje så, vi kan ikkje fokusere så mykje på ein ting i gongen, vi må vere veldig overalt eigentleg. Så eit oppstykket arbeid påvirkar effektiviteten negativt, og den påvirka stress og. Sånn som det å sitje med ein kunde ein heil dag, det trur eg det er lengje sidan eg har gjort altså. Det er følelsen av å, sitje å føle at i dag har du gjort ein grundig og god jobb, den hengjer på ein måte berre i lause lufta, du veit liksom ikkje heilt kva du har gjort eigentleg.» **Respondent 2**

5.2.2 Må kunne handtere fleire system

Rekneskapsførarane må og vere meir på. Sidan dette er eit serviceyrke, så må nok rekneskapsførarane vere førebudde på å måtte setje seg inn i og nytte fleire system enn dei gjer i dag, at dei må tilpasse seg meir kundens ynskjer for å kunne vere meir konkurransedyktige i bransjen. Dette kjem også fram i teknologiundersøkinga som viser ein auke på 380% i talet på profesjonelle brukarar som tek i bruk 3 eller fleire system, (Austheim, 2018).

«Eg trur kanskje vi er nøydd til å kunne fleire system, fordi at eg tenkjer det på ein måte at vi er i eit service yrke, altså, vi må jo tenkje at kunden har veldig mange alternativ, så vi må eigentleg tilpasse

oss kunden, vi kan ikkje alltid forvente at det er kunden som skal tilpassa seg oss, så lengje vi er eit service yrke. For det er mange konkurrentar og eg tenkjer at dei som har det beste tilbodet og den beste kompetansen dei blir vinnarar.» **Respondent 3**

Undersøkingar viser også at kunden er ein stadig meir aktiv part i å velje løysingar og raskare ta i bruk ny teknologi som integrerast med mange system i deira verksemd. Tvedt & Skarmyr fann i si undersøkinga at det var kundane som var den proaktive parten, (Tvedt & Skarmyr, 2015). Det same fann vi også i vår undersøking der ein av kundane valde si løysing og skifta rekneskapsfører i same prosessen.

«om ein skifter regnskapsfører frå ein som fører i Poweroffice til ein annan som fører i Poweroffice, det skjer jo over natta, mens det å skifte regnskapsfører tidlegare, til og med viss dei var på same system så var det noke drit fordi ein måtte skifte det frå ein server til ein annan server. No er det jo berre å skifte brukar. Det er jo fantastisk virkelig. Du må gje beskjed til banken og så må du gje beskjed til poweroffice lisensen og elles er du ferdig. Historikken ligge der. Det er jo stålande, og litt farleg.» **Respondent 7**

5.2.3 Press for å halde seg oppdatert

Tett kontakt med kundar kan gje betre innsikt i løysingar som er nytta i ulike bransjar, men tempoet i digitaliseringa og stort arbeidspress utfordrar moglegheita til å vere oppdatert på kva som finst. Noko av løysinga her kan vere den same som handlar om organisering i team for å sikre god nok oppdatering. I tillegg kjem krava til autoriserte om fagleg oppdatering og det å auke kompetansen for å verte god på rådgjeving.

«du ser digitaliseringa korleis det har eksplodert dei ti siste åra. Det er noko nytt som kjem kvar einaste dag. Så det er jo ein veldig interessant bransje då, men vi må vere på.» **Respondent 4**

«det er nok eit strengare krav til at ein har god kompetanse skal ein drive med rådgjeving, det at ein har kunnskap til regelverket og at det er viktigare at vi held oss oppdaterte på alt som skjer inn forbi lovverket i vår bransje.» **Respondent 4**

Tvedt & Skarmyr nemner ein nøkkelfaktor for å posisjonere seg i framtida, og det er bruken av ny teknologi og automatisering, (Tvedt & Skarmyr, 2015). Dette saman med utvikling av den menneskelege faktoren er det viktigaste fortrinnet for framtida, men kanskje også det vanskelegaste. Når skybaserte system i større grad vert integrert med fleire appar og integrasjonar, spår Moan at det ikkje er så mange kundar som ynskjer å forholde seg til eit avansert økonomisystem og såleis vil gå til ein rekneskapsleverandør for å sleppe å forholde seg til økonomisystemet. (Myhrvold, 2017)

5.2.4 Auka krav til rapportering og dokumentasjon

GRS (God regnskapsføringsskikk) vert stadig oppdatert og etter kvart som nye løysingar kjem på bana, så aukar krava til kontroll og dokumentasjon. Eit eksempel er gjerne

personopplysningslova som utfordra heile næringslivet til å halde kontroll på korleis og kva personopplysningar dei har lagra og kor sikkert dette er. Auka krav for å følgje med på kvitvasking og terrorfinansiering har auka krava til rekneskapsføraren. Ein del av desse krava er noko som ofte ikkje kunden kjenner til, og som dei ikkje ser verdien av. Det er likevel ein del av oppdraget mellom rekneskapsførar og kunden.

«Men ein ting er at vi sparar tid på denne digitaliseringa. Men digitaliseringa medføre noko og, og det er ekstra kontrollar, ekstra rapporteringar, mykje meir arbeid dit enn det vi hadde før. Når ting blir so digitalisert så må vi ha mykje kontrollar for å vite at ting er riktige.» Respondent 4

5.2.5 Nye tenester set krav til auka kompetanse og eigenskapar

Sidan rekneskapsførarane no vert meir rådgjevarar, vil dei og trenge meir kompetanse. Dei må vere trygge i faget sitt slik at dei kan rådgjeve kundane sine. Dei vil og kanskje trengje IT kompetanse på sikt. Dette kom tydeleg fram i intervjuet.

«Også tenkjer eg og at jobben vår, det er ikkje berre å vere rekneskapsførar og rådgjevar. Eg trur det at rekneskapsførar på sikt, må sitje med ein viss IT kunnskap. Eg trur den økonomi og IT vil bli veldig avgjerande framover, at ein har litt kompetanse på begge dei felte, for dei går litt inn i kvarandre.» Respondent 3

I tillegg peika rekneskapsførarane på den sosiale kompetansen og eigenskapar som ein rekneskapsførar i ny rolle må ha. Ein må like å vere omgjengeleg og villig til å omstille seg.

«Eg tenkjer vel at dei fleste klarar å tilpassa seg. Eg trur dette der med å tørre å gjer sånne ting går litt på kompetanse. Viss det at du kan ting veldig godt, så er du tryggare på deg sjølv og då går det enklare. Det er klart det at viss du sit og føle at du ikkje har den kompetansen du skal ha, så blir dette her veldig skummelt. Så det går med dette her å ha den riktige kompetansen og føle seg fagleg trygg, så går ting lett.» Respondent 3

Undersøkinga «frå bokfører til rådgiver» peika også på at evne til strategisk og økonomisk rådgjeving vert viktigare og at verksemdene må satse på utviklingstiltak som gjev trygghet og erfaring innan rådgjeving. Medarbeidarutvikling vert viktig, (Løvaas, Madsen, Stenheim, & Korhonen-Sande, 2018). Også Brørs & Sellæg seier at oppsett av tekniske løysingar, analyse av data og meir kontroll vert ein viktigare del av rekneskapsjobben, (Brørs & Sellæg, 2015).

Omstilling tek tid og krev nye rutiner og opplæring sjølv om Austheim peika på at sjølve bokføringa og dei faglege vurderingane i ei manuell og digital verdikjede ikkje er så ulike. Han seier der at automatiseringa ikkje kan erstatte den rekneskapsfaglege kompetansen, men at auka IT-kompetanse vil vere eit behov, (Austheim, 2015).

Behovet for den rekneskapsfaglege kompetansen er også understøtta av at det i våre intervju kjem fram at det er autoriserte rekneskapsførarar det er behov for i framtida. Dei formelle

krava vert i rekneskapsførarlova og forskrifta vert følgt opp av Finanstilsynet, der inngår mellom anna krav til etterutdanning for autoriserte.

«..vi har jo som mål at alle skal bli autorisert. Når vi tilsetter folk så er det alltid det som ligger i bunnen.» Respondent 1

I tillegg kjem meir uformelle krav frå dei ulike rekneskapsførarverksemdene som gjennom nye tenester betyr at rekneskapsførarane må auke kompetansen også på andre fagfelt.

«Trur det er veldig mykje oppgåver der som vi kunne hjelpt kunden med. Dette som går på... kanskje HR teneste kanskje og dette her med arbeidskontraktar og hjelpt dei litt med det, det er veldig mykje spørsmål der. Og dette med sjukemeldingane at vi kan gjere ein del tilleggsarbeid for kundane på sånne ting og hjelpe dei. Så eg trur vi har nokre område der vi ikkje gjer så veldig mykje per i dag, vi gjer berre eigentleg det vi er nøydde til...» Respondent 3

5.2.6 Kapasitet og rekruttering og generasjonsskifte

Kapasiteten til rekneskapsførarane er i dag utfordra av arbeidstopp, noko som utfordrar omstillingsarbeidet. Sjølv om undersøkingar peikar på at det i framtida vil vere behov for færre rekneskapsførarar, eller at kvar rekneskapsførar handterer fleire kundar, så opplever caseverksemda at det kan vere utfordrande å skaffe nok autoriserte rekneskapsførarar.

Tilfanget av nye kundar er aukande og det sprenger også kapasiteten. Vel halvparten av dei tilsette er autoriserte i dag, men det må verte fleire i framtida.

«Trur du det kan vere ein utfordring i forhold til å halde folk i yrket eller jobben? Ja, det er det ikkje tvil om. For det å sitje her på denne måten og ikkje på ein måte då har samtidig kundar som ein kjenne og som ein då har kontakt med i dette her bildet. Men at dei har eit godt samspel med kunden. Det trur eg er, for at dei skal synes at sånt er meiningsfullt, så trur eg at me må ha eit samspel med kunden altså.» Respondent 2

«Eg syns jo det er vanskeleg å få tak i folk med både utdanning og med litt erfaring, det må eg berre sei. Det lite av at vi berre kan gå å plukke frå øverste hylle der altså. Det er ganske vanskeleg.» Respondent 2

Maria Blom fann i si undersøking at det vert opplevd positivt at rolla endrar seg til å verte meir rådgjeving, men at det likevel ikkje er openbart at den nye rolla er så attraktiv at den fungerer som ein motivasjonsfaktor, (Blom, 2013). Vi opplevde i intervjuet at respondentane verka positive og ser på yrket som meir spennande og at det er ei positiv stemning til den nye rolla sjølv om det er krevjande å få til organiseringa og omstillinga.

«Det er eit meir spennande yrke synest noe eg då. Så eg tenkjer ein kanskje får andre typer folk. For det må jo seiast noko i den forbindelse at når yrket vårt skal markedsførast, slik at det blir dei rette folka som blir rekneskapsførarar. Men eg tenkjer det at ein både må like å ha med tall å gjere og en må like å ha med folk å gjere.» Respondent 1

Som del av eit generasjonsskifte i bransjen etterlyser ein av respondentane eit større innslag av IT i utdanninga og at høgskulane ligg litt etter. Slik opplever også vi utdanninga ved at det nesten ikkje eksisterer bruk av programvare i rekneskapsførarutdanninga ved HVL i Sogndal.

I artikkelen til Myhrvold refererte han til Ellefsen som seier at eit større innslag av IT så vil det føre til at det ved eit generasjonsskifte vil vere behov for nyttilsette med fokus på automatisering og effektivisering, (Myhrvold, 2017). Generasjonsskiftet krev også at omstillingsprosessen må leiast slik at verksemdene er selektive i kundeutveljinga og i rekrutteringa av den rette framtidretta kompetansen, (Tvedt & Skarmyr, 2015). I tillegg er det openbert at utvikling av rådgjevingskompetansen og eit auka kundefokus vil krevje tilleggskompetanse også på fleire område.

5.2.7 Effektivisering vs inntening

I teknologiundersøkinga kom det fram at 1 av 4 hadde teke i bruk avansert teknologi og at 22% av oppgåvene er automatisert. Bransjen forventar ein enda automatiseringsgrad på 42% innan 4,2 år. Sjølv om teknologien har vore tilgjengeleg, så viser dette at det går sakte. Undersøkinga seier ingenting om lønnsemda ved å automatisere, men at dei som har automatisert har om lag same kostnader, lønnsemd og oppdrag pr rekneskapsførar, (Austheim, 2018). Dette kan kanskje illustrere at omstillinga er krevjande for bransjen.

I intervju kjem det fram at rekneskapsførarane meiner dei må verte meir «på hugget» for å tilby nye tenester og i tillegg snakkar dei om dette med å ta betalt i riktig pris. Det å føre rådgjeving til høgare pris i staden for å registrere det som bokføring vil auke medvitet på kvaliteten på tenesta dei leverer, samstundes som endra prisstruktur vil hjelpe på innteninga.

«Så kanskje vi kan vere litt på hugget å tilby sånne tenesta, som på ein måte er sånne tilleggstenester for dei kundane som har behov for det. Så eg trur at vi må litt sånn ut av boksen og tenkje litt sånn nytt på kva kan, kva meir kan vi gjer for kundane, som dei er villige til å betale for, som gjev dei ein verdi som dei på ein måte ynskjer denne tenesta hos oss.» Respondent 3

5.2.8 Konkurransesituasjon og bransjestruktur i framtida

Det skjer ei konsolidering i marknaden ved at rekneskapsbyråa vert større. Dette har vore spådd som ein av konsekvensane. Det er kostbart å utvikle ny teknologi, og å omstille verksemda til å endre arbeidsprosessar og bruke ny teknologi. Tvedt & Skarmyr fann i si undersøking av proaktive rekneskapsbyrå at denne konsolideringa tek lengre tid enn venta, (Tvedt & Skarmyr, 2015). I våre intervju kom det også fram forventningar om endringar i

bransjestrukturen. Respondentane forventar at dei mindre byråa vil henge etter og ha problem med kapasitet og ressursar til å henge på karusellen.

«Eg trur kanskje det at det kanskje blir tøffare for dei små selskapa. For det er ein viss kostnad med å klare å halde seg oppdatert og klare å vere gode nok på alt når ein er små, så eg trur kanskje fordelene med at vi er store, for eksempel med at vi tenkjer her at vi skal ha vårt eige oppstarts team som jobbar med å sette opp kundar, som er best på det. Det kan du ikkje få til i ei lita bedrift.» Respondent 3

«Dei små vil forsvinne, fordi det er så mykje krav, og det er så mykje.. at det kjem stadig nye ting heile tida så . Det er egentlig mykje du skal ha på stell. Men det er jo klart at så lenge, vi har jo manuelle kundar, og så lenge vi har dei manuelle kundar og dei får lov å vere manuelle så vil jo det alltid vere behov for den manuelle regnskapsføraren også. Men eg trur det er berre eit tidsspørsmål før alle må vere digitaliserte.» Respondent 1

I tillegg kjem det fleire leverandørar av rekneskapstenester fordi både bankar og revisorar ser etter fleire tenester og tilbyr rekneskapsføring i skybaserte løysingar. Den auka revisjonsgrensa fører til at revisorane er meir på hugget.

«regnskapsbransjen blir jo ekstremt konkurranseutsett no på lik linje med revisjon, og det blir heilt sikkert tredobla antallet klientar pr regnskapsfører og tilsvarende pr revisor dei neste 10 åra rett og slett fordi det er mulig å gjere det.» Respondent 2

Intensiv reklame for skybasert rekneskapsløysingar florerar i tidsskrift og på nett. Programma vert framstilt som så enkle at mindre bedrifter kan gjere det meste sjølv. Når ein kjem litt tettare på slike system, så ligg det inne løysingar for å kontakte rekneskapsførarar for bistand med rekneskapet. Mange rekneskapsverksemdar reklamerer også med løysingar der dei tilbyr ulike typar skybaserte system som skal lette kvardagen til kundane. Når rekneskapskundane etter kvart veit meir kva type program dei ønskjer, eller at bransjen deira anbefalar nokre system framfor andre, så fordrar det at rekneskapsførarane er medvitne i sin strategi for kor mange system og løysingar dei skal beherske og tilby. Prising er også ein faktor.

«Altså pris og er sjølv sagt avgjerande, men eg trur kanskje at kundane er villige til å betale, iallfall litt større kundar, betale litt meir viss det at dei føler at dei har, får eit godt produkt av oss. At vi levera noko som er bra for dei. Er dei litt sånn halvforne, så er det kanskje lettare å tenkje at dei kan prøve noko anna, så vi er nøydd til vere på.» Respondent 3

Tvedt & Skarmyr peika på at rolla til rekneskapsføraren i framtida må vere å verte meir ein medspelar og samarbeidspartnar for kunden og tilby eit skybasert system med oppdaterte tal som eit godt verktøy til å gje gode råd, (Tvedt & Skarmyr, 2015).

5.2.9 Rekneskapsføraren framleis viktig i framtida

Respondentane trekte klart og tydeleg fram at dei ikkje trur på at rekneskapsføraren vert overflødig i framtida på grunn av automatisering og kunstig intelligens. Tvert om ser dei at det er behov for kompetansen deira på ulike område. Samstundes peikar dei tydeleg på at det

er autoriserte rekneskapsførarar ein treng, fordi ein i framtida vil levere tenester på fleire fagfelt og at samhandlinga med kundane vil verte tettare. Kontroll og rådgjeving vil stå sentralt i arbeidet, og gjennom å endre arbeidsprosessar og å levere totalpakkar til kundar, så trur dei at det vil verte god lønnsemd trass i at mange oppgåver vert automatisert. Desse nye oppgåvene vert oppfatta som interessante og vil gjere arbeidet meir attraktivt for unge som vil inn i bransjen i framtida. Rekneskapsførarane peikar også på detaljering i lover og reglar, samt krav frå Finanstilsynet på dokumentasjon av arbeidet gjere også at rekneskapsføraren ikkje vil verte overflødig.

«Eg trur ikkje vi er i faresona, rekneskapsførar har vi alltid bruk for, vi kan digitalisera so mykje som vi vil, men noko må kontrollerast, noko må gjerast likevel.» Respondent 4

Nei, det er alltid bruk for ein rekneskapsførar, du må ha forståelse for det skal du greie det, fordi det er ikkje berre å betale ein faktura også har du eit rekneskap, det er dessverre mykje meir som ligg bak. Respondent 4

«ein snikkar han jobbar med snikring, vi jobbar med tal. Den som er snikkar han vil iallfall ikkje ha noko med tal å gjer, det kan ikkje eg, så derfor har eg deg. Og sånn er det med oss sjølv som arbeidar med rekneskap at eg går ikkje heim å snikrar meg hus og trapp og sånn, då leiger eg inn, for det er ikkje mitt sitt område. For det er jo sånn at vi har jo bruk for ein snikkar, vi har bruk for ein rekneskapsførar som veit korleis lovar og reglar er. Alt kan ikkje digitaliserast heller.» Respondent 4

«Igjen viss eg måtte velje mellom kva data system eg skulle velje og kva regnskapsførar eg skulle velje så lenge eg hadde fått informasjonen servert på ein fornuftig måte og eit fornuftig grensesnitt då er det eitt fett kva system men det er veldig viktig kva regnskapsfører.» Respondent 7

«Produksjon forsvinne. Men eg trur vi fortsatt blir veldig viktige for kunden med kunnskapen vi sitter på.» Respondent 1

5.3 Meirverdi for kunden

Analyse av både sekundærdata og primærdata viser at kunden i større grad enn rekneskapsføraren pushar på meir digitalisering. Rekneskapsførar viser også til at digitaliseringa ikkje passar for alle typar kundar og spesielt ikkje for dei aller minste. Dette vert grunngjeve både med at nokre kundar står på slutten av sitt arbeidsliv, og ikkje er interessert, samstundes som lite omfang ikkje kan forsvare auka kostnad ved digitalisering. Slike kundar vil heller ikkje få auka verdi av ei meir digitalisert teneste.

To av kundane framheva viktigheita av å ha ein kompetent rekneskapsførar og understreka viktigheita av både kjemi og relasjon til denne. Det viser seg at tillit til at rekneskapsføraren innehar ein god kompetanse er særskild viktig. Desse kundane uttrykkjer også at dei ser for seg å bruke rekneskapsføraren i større omfang og til litt andre type tenester i framtida. Det verkar ikkje å kome fram ei forventning om eit lågare prisnivå på rekneskapstenesta på grunn av

effektivisering. Det verkar heller å vere ei auka forventning om ein rekneskapsfører som er oppdatert på regelverk og innehar ein brei kompetanse på fleire felt.

5.3.1 Tilgang på oppdatert rekneskapsinformasjon

Alle respondentane fortel om fordel med tilgang på oppdatert informasjon og meir pålitelege tal. Ein av respondentane kunne fortel om at han brukte dei oppdaterte tala til å lage kalkylar, bruke tala inn mot styremøte og liknande. På den måten kan dei ta avgjerdsalar som er basert på dagens tal i staden for historiske tal. Dette gjer at ein kan vere mindre redd for å ta avgjerdsalar, for dei veit at det kjem ikkje noko etterslep, noko dei ikkje ser, for alt er oppdatert. Og å ta ein avgjerd om ei investering for eksempel er då basert på kva tala i bedrifta er der og då.

“Ja for du kan jo stole på tala meir og sånn. Så lengje det er oppdatert så kan du stole meir, for da veit du at du ikkje har eit etterslep som du veit kan kome.” Respondent 5

Det som er felles med alle respondentane er at dei har interesse for eige rekneskap og dei har eit basisgrunnlag der dei skjønar korleis dei skal lese rekneskapsrapportane dei får. Dei nyttar dei oppdaterte rekneskapstala jamnleg t.d. for å lage kalkylar, sjekke resultatata frå månad til månad. Det vert meir nøyaktig ein tidlegare. Utfordringa for dei som ikkje har den rekneskapsforståinga kan vere at dei ikkje skjønar korleis ein skal lese rekneskapsrapportane og at dei på den måten missar litt med det å ha oppdatert rekneskap, desto viktigare vert det med rådgjeving frå rekneskapsførarane si side, slik at dei er med på å bidra til at kundane får mest mogeleg ut av den oppdaterte rekneskapsinformasjonen.

Fordelar ein av respondentane meinte, var at ikkje berre han som dagleg leiar kunne inn å sjå, men også dei tilsette kunne inn å sjå korleis dei hadde gjort det denne månaden, eller kvartalet, og at det gjev eigarskap for dei alle saman at dei ser korleis det går med firmaet, og at dei kan leggje inn sine eigne timar osv. Så dette viser at det er mange måtar å bruke dei oppdaterte rekneskapa på og gje meirverdi i forskjellige former. Det som gjev meirverdi for ein kunde, kan vere noko anna for ein annan kunde, og det viser og potensialet dei skybaserte rekneskapa har, både med kva integrasjonar ein vel å ha, og at ein kan tilpasse rekneskapsinformasjonen til si bedrift.

5.3.2 Betre oversikt

Alle respondentane fortel at system og grensesnitt gjev betre oversikt, ein kan ha med seg kontoret uansett kvar ein går og kan bruke det så lenge ein har internett tilgang. For dei som

jobbar både ute i felten og inne på eit kontor, er dette sjølvsagt ein stor fordel, då dei kan dokumentere eller leggje inn opplysningar der og då i staden for å måtte samle opp og vente til dei kjem inn att på kontoret, så er kanskje noko gløymd eller mista.

«Så det å ha eit mobilt kontor eigentleg, det at du kan gjere administrative ting mobilt... det er viktig. Eg ser det som veldig greitt fordi at det å få det inn med ein gong, i alle fall når vi jobbar sånn som vi gjer. Er ein kun inne, så er det på ein litt annan måte, for då er det pc det går i, men når man er litt sånn inne og ute, då er det veldig greitt å ha den mobile delen.» Respondent 7

«Du har kontoret med deg på telefonen? Ja. men eg har som regel med meg pc-en med meg ut og. Så eg går inn enten via den eller telefonen, alt etter kva oppgåve ein skal gjere.» Respondent 7

«Men det var jo for meg som jobba i internettverden, så var det jo ryggmargsrefleksen som stritta i mot når eg måtte printe ut noke som derette skulle scannast igjen. Eller scanna blei det vel kanskje ikkje, men det at eg fekk noke på epost og måtte printe det ut og sette det i ein perm som eg då tok bort her. Uff, det vart feil.» Respondent 6

5.3.3 Sparar tid og arbeid

Det respondentane verkeleg peiker ut på spart tid, er at dei før måtte samle på og levere inn alle bilaga sine til rekneskapsføraren, medan dei no kan berre ta bilete av bilaget og leggje det rett inn i systemet med ein gong. Før så var gjerne problemet med at når dei måtte samle opp bilaga for å levere dei inn, so var gjerne nokre av bilaga mista, for å samle på alle kvitteringar når ein er på farten og ein puttar det i bukselomma, då blir ting fort vekke. Men no når ein berre kan ta eit bilete og laste opp, og berre kaste kvitteringa, så er det mykje lettare. Det er heller inga fare for at det bilaget du lastar opp i systemet skal verte vekke, det ligg der uansett.

“Berre det at vi kan scanne kvitteringar med telefonen og kaste dei etterpå og sleppe å måtte ta dei fram att. Det tek berre ei (...). Det i seg sjølv er jo berre deilig. Er du ute med ein kunde og tek ein middag så er det berre å ta eit bilde så ligg det inne i systemet.” Respondent 6

«Det gjekk i alle fall 2-3 dagar med fakturering tidlegare. No er det gjort på ein lang ettermiddag eller på ein dag. Men det er fordi vi sjekkar og dobbelsjekkar alt som har gått med slik at kundane er rimeleg sikre på at dei er sjekka og ikkje berre sendt automatisk ut frå systemet.» Respondent 6

“Dei automatiserte prosessane som ligg i dagens økonomisystem, gjer at vi har tatt vekk sikkert 5 timar i veka på nettopp den kontrollføring.” Respondent 7

«Så kostnaden har gått meir ned og det er jo ein positiv ting. Men som sagt det kunne vore enda mindre timar og rekninga kunne gått enda meir ned dersom vi ikkje hadde brukt rekneskapsføraren til rådgjeving. Ja altså totalen har gått ned, men den delen av totalen som går på rådgjeving den har auka. Og den typen rådgjeving som ikkje går på kva knapp eg trykker på men meir strategisk rådgjeving.» Respondent 6

Med skybasert system så har tidsbruken på enkle operasjonar gått ned, med slike opne system så kan òg kunden føre inne der mykje sjølv om dei ønskjer dette. Men sjølv om dei har moglegheita til å føre inne der sjølv, så viser svara frå respondentane at dei ikkje ønskjer å

gjer det sjølv, for om ein rekneskapsførar gjer det, som kan rekneskapsreglane osv., så tek det mindre tid enn om kundane skulle ha gjort det sjølv. Så her kan den enkelte kunde ta ei avgjerd sjølv om kva han ønskjer, men våre respondentar ville heller fokusere på å tene pengar i bedrifta si, ogso fekk rekneskapsførarane ta seg av rekneskapet, det sparte dei mykje tid på og det gav dei meir tid på å fokusere på å tene pengar. Ein kan risikere om ein kunde velje å føre rekneskapet sjølv at det fort blir litt feil føring på kontoar og det kan medføre at det kan bli ei dyr affære å rydde opp.

5.3.4 Auka mogelegheit for integrasjon med andre system

Tilgang til stadig fleire bransjespesifikke program og appar som kan integrerast gjer at mogelegheitane vert fleire. Det gjer at kundane kan velje mellom forskjellige modular som er relevante for dei, at dei får alt inn i eit system og slepp å jobbe i fleire, at det blir meir universalt.

«vi regner nok med det at vi kjem sikkert til å utvide med fleire modular ja. Så, men det blir meir, det blir modular i programmet sånn som timemodular og sånt. Også skal ein ikkje sjå vekk i frå at ein kjem inn med eit kassasystem på ein eller anna måte. I og med at vi skal byrja med ein form for butikk.» Respondent 5

Det er enno ikkje slik at alle integrasjonar kan koblast til alle system, men det kan sjå ut til at det blir slik på sikt.

5.4 Utfordringar for kunden

Kundane i undersøkinga nemnde svært lite utfordringar og var nesten utelukkande positive. Utfordringane vi finn er gjerne knytta meir opp mot faktorar som kjem fram i dokumentstudien og i intervjuar med rekneskapsførarane. Kva utfordringar kunden har kjem mykje an på kva forutsetningar han har, kva interessar han har og kor mykje han vil vere involvert i sitt eige rekneskap og systema rundt. Med skybaserte system, så kan dei få integrasjonar med det meste dei kan tenka seg, men det er fortsett på eit soppass tidleg stadium at det ikkje er mogleg å integrere med alle moglege system i alle dei ulike bransjane. Og det kan vere ei utfordring for kundane om dei då brukar eit rekneskapsfirma som brukar system som gjer at dei ikkje kan få integrert alt dei ynskjer. Men ettersom utviklinga pågår, så verkar det som at dette kjem til å bli ei utbreidd løysing i næraste framtid.

Andre utfordringar frå kundens perspektiv er kapasitetsutfordringar hos rekneskapsføraren, at kundebelastninga på kvar enkelt rekneskapsførar, gjer at dei har mindre tid per kunde. Det kom fram at to av kundane har opplevd kapasitetsutfordringa gjennom stadig skifte av

rekneskapsførarar, og at det var for få personar til å følgje opp systemet. Ein anna faktor er kanskje at når ein kunde går over på skybaserte rekneskaps system, så forventar dei gjerne at det er som “reklamane” seier, stadig oppdaterte tal. Då blir det ei utfordring dersom ikkje rekneskapsføraren oppdaterer dagleg og jobbar på kunden på faste dagar. Ei anna utfordring for kunden kan vere dersom fleire rekneskapsførarar deler på oppgåvene så vert det fleire å forholde seg til, eller at kontaktpersonen ikkje er den som har ført bilaga.

«ein superbruker, sånn at ein har den ekspertisen lokalt. Elles så kan dei bli drukna i mengda. For eg ser at det kan gå litt tid før ein får svar i frå support, det kan gå litt tid ser eg. Så det kan vere litt, det vil eg påstå er nesten det einaste negative.» Respondent 5

5.4.1 Etterspør ein rekneskapsførar som er tettare på

Respondentane peikar på behovet for ein kompetent rekneskapsførar og snakkar og om behovet for at rekneskapsføraren er lokal. For spesielt sånn som det er med case-bedrifta vår, så er kundane små lokale bedrifter, for det er ei lita bygd, difor så peika respondentane våre på at det var viktig å engasjere seg i lokalsamfunnet. Det kan vere å følgje kundane på facebook/instagram og følgje med på kva dei gjer, det kan vere å stikke innom og helse på og høyre korleis ståda er, det kan vere med på at kundane føler at rekneskapsføraren er tettare på når dei engasjerar seg.

“Kalle det leige inn økonomisjef, ikkje i 100% stilling men at dei har ei meir proaktiv rolle enn kva dei har, for i dag er det når vi ber om noko at dei svarar, men dei kan ha ei rolle der dei følger meir med og gjev meir råd enn det vi ber dei om å gjere” Respondent 6

Sidan mykje er blitt automatisert, så har kunden fått andre behov, dei etterspør meir rådgjeving, ein rekneskapsførar som er tettare på og er meir proaktiv. At rekneskapsføraren skal bli meir synleg i kvardagen, og dette er og rekneskapsførar respondent 4 inne på:

“Vi er jo med på å støtte dei opp og hjelper dei opp litt sånn indirekte. At vi fylgjer med dei på facebook sant, eller instagram, du er med å deler innleggja deira og vise interesse og. Og då får du og ein sånn god dialog når du treff dei på gata. Men du får ikkje den kontakta inne på jobben som gjer det, der vi kan diskutere det jobb tekniske, men eg trur det er litt viktig og at vi er utad og at vi er positive til kundane våre.”

5.5 Kunden sin kompetanse til å nyttiggjere seg eit rekneskap i sanntid

Svara i intervjuet viser at det er ein stor variasjon i synet på om kundar har kompetanse til å nyttiggjere seg tilgang til oppdaterte rekneskapsdata i eit skybasert rekneskap. Det kom fram at kundane har svært ulike føresetnader og behov. Vi vil analysere funna utifrå tre punkt:

- Kunden sitt syn på eigen kompetanse
- Korleis kundane i undersøkinga vurderer andre kundegrupper sin kompetanse
- Rekneskapsførar sitt syn på kunden sin kompetanse

I tillegg har vi vald å skilje ut eit eige punkt med vurdering av om skybasert rekneskap med arbeidsdeling eignar seg for alle.

5.5.1 Kunden sitt syn på eigen kompetanse

Dei utvalde kundane er gjerne langt over snittet når det gjeld kunnskap om rekneskap og økonomiforståing. Respondent 7 var proaktiv og valde sjølv eit skybasert system som kunne integrerast mot nettbutikken, og valde også å skifte rekneskapsførar når Accountor ikkje kunne tilby tenester i dette systemet. Tvedt og Skarmyr peika i si undersøking på at det i mange tilfelle var kunden som stod for presset ta i bruk meir digitalisering, (Tvedt & Skarmyr, 2015). Respondent 6 driv ei verksemd med nettstadar og brukar mac og datateknologi i kvardagen og har difor naturleg ekstra forståing for integrasjonar og teknologi. Respondent 5 leverer også høgteknologisk utstyr som er kobla til nettenester og såleis også over snittet med it-kompetanse. For å vurdere om kundane i undersøkinga hadde kompetanse til å nyttiggjere seg den informasjon som kan hentast løpande ut av det skybaserte ERP systemet, så stilte vi spørsmål om korleis dei brukte systemet. Respondentane hadde godt forhold til både budsjett og likviditet og hadde også tidlegare fakturert i eigne system før dei tok i bruk PowerOffice Go. Fleire av dei tok seg også av betalingar tidlegare og hadde full kontroll over pengestraum og kva som skulle til for å ha kontroll.

«Når du no har gått over til skybasert brukar du litt meir rapportar og tala du finn der på ein annan måte? Ja veldig. Det eine er at vi legg in budsjettet og då ser vi kva vi skal nå kvar månad i forhold til budsjettet og der har vi jo og fjorårets tall som ligger der og, og etter kvart som vi fakturere så stig jo desse søylene.» Respondent 6

«vi brukar rekneskapsystemet og jobbar mykje meir med rekneskapen en kva vi gjorde før, men ikkje på dei trivielle oppgavene men på rapportar og analysar men og som styringsverktøy for drifta, ikkje berre ein gong i kvartalet for å endre kurs, men løpande.» Respondent 6

«Når eg rapporterer til styret og også på budsjett så treffer eg stort sett veldig bra, og ein stor takk for det er jo dette skybaserte systemet.» Respondent 6

«når vi nettopp har utvida og, så då er vi litt veldig på. Fordi at vi er avhengige heile tida å ha det oppdatert og når vi skal oppdatere budsjett og sånn» Respondent 5

Ein god del kundar har ikkje slik bakgrunn og mange driv gjerne med handverk, butikk eller anna serviceverksemd der økonomikunnskapen ikkje er like sterk. Erfaring gjennom eigen praksis viser at det er ein stor del små verksemdar som ikkje har motivasjon eller kunnskap til å involvere seg vesentleg i rekneskapsarbeidet. Ein del kundar må oppmuntrast lærast opp til å ta i bruk fakturering i den hybride løysinga, og sjølv om mange kan ta seg av betaling i systemet så ynskjer dei at rekneskapsførar skal gjere det fordi dei føler seg på djupt vatn dersom det skulle skje uforutsette ting.

5.5.2 Korleis kundane i undersøkinga vurderer andre kundegrupper sin kompetanse

Sidan kundane i undersøkinga hadde god kompetanse på økonomi og kjente godt til ulike integrasjonar og skybaserte løysingar, så var det nyttig å spørje også dei om korleis dei vurderte andre typar kundar sitt kunnskapsgrunnlag til å nyttiggjere seg eit rekneskap i sanntid. Respondent 7 var altså veldig klar på at dette er noko som alle vil gjere seg nytte av og argumenterte for at alle i dag brukar mobil teknologi, og at dei difor ville vere i stand til å nyttiggjere seg eit skybasert system. (Lindberg, 2018) skildrar i «digitalisering må ledes» korleis dagleglivet vårt er påverka av digitaliseringa. Vi brukar dagleg hjelpemiddel som smartklokker, GPS og ulike appar på mobiltelefonen. Teknologibruken endrar oss til å akseptere at teknologien vert meir intelligent og kan hjelpe oss med meir avanserte oppgåver.

«Det skiftet her blei litt sånn dos/windows overgang fordi dashbordet i seg sjølv gjer at du har eit aktivt vindu du kan jobbe i og du kan plukke den informasjonen du trenger, men du trenger ikkje kunne økonomi for å plukke den. Du treng å skjønne kva som ligger bak den rapporten. OG der er litt sånn som Fiken har gjort med sitt grensesnitt å bruke andre ord, det er ikkje debet og kredit, dei brukar kjøp og sal. Det forstår handverkaren. Debet kredit er eit begrep som vi veit kva er men det er litt sånn du må nok få det forklart. Kjøp sal forstår er greitt det forstår eg det eine er ut og det andre inn og det er nok psykologien her i større grad enn forståelsen trur eg som gjer at det blir enklare.» Respondent 7

Det grafiske og visuelle i systemet gjer at alt ser flott ut når systemet hjelper å finne både kontoar og anna. Det er difor lett å forstå at kundar kan overvurdere eigen kompetanse og stolar for mykje på at intelligensen i systemet skal hjelpe ein til å kunne gjere det meste sjølv.

Dei to andre kundane var ikkje like klare på at dette var for alle, og det same finn vi også i litteratur studien. Hagen fann også i si undersøking at ein del kundar ikkje er interessert i sitt eige rekneskap og er mest interessert i å vite at det går greitt og kva resultatet blir, (Hagen, 2018). Respondent 6 skildra også korleis han hadde laga bruksanvisingar for mange ulike måtar å fakturere produkt å tenester på slik at det skal vere lettare for dei tilsette å få med alt

dei treng. Dette viser også at eit slikt system gjerne må tilpassast med relevante salsartiklar og gjerne også ulike prisavtalar og liknande. Mange kundar brukar også ulike prosjekt for å ha oversikt over inntekt og kostnader og det krevst gjerne meir kunnskap for å tilpasse systemet til ulike behov.

«det blir tryggare for regnskapsførar og det blir mykje betre for kunden og det er berrre staheit som gjer at ein ikkje vil. Eg trur at kan skubbe 9 av 10 av dei der og den 10 skal kanskje få gå.»

Respondent 7

Sjølv om kundane i undersøkinga har god økonomiforståing, så ser dei også heilt klar skilnad på eigen kompetanse og spisskompetansen til rekneskapsføraren. Dei viser til at dei opplever at regelverk endrar seg raskt og at det er umogeleg for dei å kunne halde seg oppdatert. Det er viktig for kundane å fokusere på si kjerneverksemd, og dei oppfattar fagfelt som moms, skatt, frådrag og løn som område der rekneskapsføraren er den beste til å ta seg av dette. Fleire av dei trekkjer fram at eit skybasert system ikkje kan erstatte rekneskapsføraren sin kompetanse sjølv om systemet foreslår både kontoar og momskodar.

5.5.3 Rekneskapsførar sitt syn på kunden sin kompetanse

I intervjuet kom det også fram ein del erfaring med kundar som vert fanga av reklamen som fortel kor enkelt det er å føre sitt eige rekneskap i eit skybasert system. Det var likevel ei eintydig forståing hos rekneskapsførarane at dette ikkje er like enkelt. Dei var veldig opptekne av at det er avgrensa kva kundane skal gjere sjølv, og at fagleg kontroll av det som kjem inn automatisk er særskild viktig.

«For det er jo litt dette og som kjem at skattelova seie ein ting og regnskapslova og bokføringsforskrifter og lovverka seie ein ting. For dei er dette likegyldig, berre sei kva eg skal gjere, så skal eg gjere så godt eg kan. Så prøvar dei, og så får dei det kanskje ikkje til.» Respondent 4

«det skjer jo det at det kundar så gjerne ikkje har so mykje rekneskaps forståelse og slepp inn i systemet og byrje å jobbe å rote ting til og. Så vi får jo gje litt utdanning til kundar og i forhold til korleis dei kan gjere ting og korleis dei absolutt ikkje må gjere ting. Og der kan det hende vi kunna blitt litt meir dyktige for å sei det rett ut.» Respondent 2

Det kjem fram at det i stor grad vert gjort vurderingar av rekneskapsførar kva kunden er i stand til å gjere sjølv. Det verkar å vere få kundar som kan kontere kostnader og frådrag slik at det vert ført riktig i forhold til skatt og meirverdiavgift.

Enkelte kundar er framleis slik at dei ikkje brukar pc i stor grad og manglar motivasjon til handtering rekningar og pålogging i nettbank. For mange av desse kundane vil det vere eit løft å ha tilgang til eit skybasert system der faktura kjem inn automatisk og at dei kan godkjenne desse på mobiltelefonen som sannsynlegvis er ein smarttelefon. Det skybaserte systemet vil

gje dei tilgang til å kunne sjå ulike bilag og kanskje søke etter ting, men å tenkje at desse har kompetanse til å nyttiggjere seg tilgjengelege rapportar er ikkje heilt sannsynleg.

5.5.4 Eignar skybasert seg for alle?

Det var litt ulike syn på om skybasert rekneskapsprogram der kunden har tilgang til rekneskapet eignar seg for alle. Rekneskapsførarane var tydelegast på at det er nokre kundar det absolutt ikkje passar for. Ei av utfordringane som rekneskapsførarane peika på var det inntrykket av at skybasert var så enkelt at alle kan bruke det. Konsekvensen av dette er gjerne at kundar overvurderer eigen kompetanse og ynskjer å gjere meir sjølv.

«alt etter kor oppegåande dei er, og denne kunden er veldig oppegåande, han tek gjerne ein telefon og diskuterar om det er noko han lurar på, i staden for å berre utføre det. Nokon berre utføre det også tenkjer dei at, eg berre gjer det så får revisor berre finne ut av det.» Respondent 4

Respondent 2 er tydeleg på at skybasert rekneskap ikkje nødvendigvis er for alle kundar, men peikar på at om lag 95% av kundane i dag er digitaliserte sjølv om det ikkje betyr skybasert system som PowerOffice Go. Desse kundane er digitalisert gjennom Visma Business ved at dei loggar seg på nett og godkjenner fakturaer som kjem på EHF. Deretter konterer rekneskapsføraren og betalar fakturaen. I framtida trur ho at det å vere digitalisert ikkje er eit val. Ho trekkjer fram det kommande SAF-T regelverket som ei årsak til at digitalisering vert obligatorisk. Det same gjer også respondent 1.

«Nei, det eignar seg ikkje for alle, det syns ikkje eg. Men vi ser jo sjølv sagt rekneskapsbyrå som har flytta rubbel og bit over dit. Alt i frå visma over til PowerOffice, ikkje snakk om noko anna. Men dette må ein gjer vurderinga på, eg meina at det er litt feil.» Respondent 3

Men at kunden er digitalisert treng ikkje bety at han skal jobbe i same system som rekneskapsføraren. For nokre kundar er det nok å logge seg på for godkjenning og nokre av desse får ein annan kontroll på drifta si ved at dei slepp å handtere fakturaer i papirform.

«Ja, det er jo det eg seie om digitaliseringa og at digitalisering er kjempe bra og sånn i startfasen og kunden kan lese, men dei kan ikkje forstå det. Jo nokon forstå det, men ei stor gruppe er ikkje interesserte. Før i gamle dagar kom dei med ein pose med papir og sat på bordet, fordi dei var ikkje interessert sant. Fordi dei var ikkje interessert i meir ein det, og sånn er dei i dag og.» Respondent 2

Respondent 4 oppsummerer eigentleg den oppfatninga som verkar å vere omforeint hos rekneskapsførarane når det gjeld spørsmålet om skybasert system er for alle.

«du må tilby det til ein person som forstå kva det går i.».. «Å tilby skybasert løysing til ein som eigentleg ikkje har lyst og vere borti noko og gjer alt sjølv, det blir feil. Det er mot sin hensikt.» Respondent 4

6 Konklusjon

6.1 Hovudfunn

I denne oppgåva har hovudfokuset vore på meirverdi av skybasert rekneskap i sanntid, og våre funn i dokumentstudien støttar i stor grad at bransjen framleis heng noko etter i omstillingsarbeidet frå bokføring til rådgjeving. Casestudien viser også at det tek tid for ein stor rekneskapsaktør å finne dei rette arbeidsprosessane i denne omstillinga. Sjølv om haldninga i verksemda er positiv, så påverkar både kapasitet og generasjonsskiftet tempoet i omstillinga.

6.1.1 Meirverdi for rekneskapsførarar

Både intervjuar og dokumentstudien viser at digitaliseringa vil skape meirverdi for rekneskapsføraren, men at det er utfordrande å finne den rette måten å organisere arbeidet og å bruke den unike kompetansen og den sparte tida til å tilby nye tenester. Spådommane om at yrket vert digitalisert vekk vert tilbakevist av dei fleste, men det handlar om både kapasitet, ressursar og god leing for å klare omstillinga. Tempoet i omstillinga går seinare enn ein skulle forvente utifrå kor langt teknologien er komen og kor raskt det utviklar seg vidare. Det er mange årsaker til at det går seint, og noko ligg i at digitaliseringa ikkje er obligatorisk, at mange små bedrifter og sjølvstendig næringsdrivande ikkje alltid har interesse for å ta i bruk teknologien. Rekneskapsføraren må også auke kompetansen for å drive rådgjeving og det krev litt andre eigenskapar enn det kravde tidlegare. Bransjen er difor også i eit generasjonsskifte. I case bedrifta er dei kome ganske langt i digitaliseringa og dei er positive til omstillinga og jobbar målretta med både rekruttering, kompetanseutvikling og omstilling.

6.1.2 Meirverdi for rekneskapskunden

Når det gjeld meirverdi for kunden, så verkar det å vere nesten utelukkande positive faktorar som vert trekt fram. Det som kan vere utfordringar fann vi meir på rekneskapsførarsida, og at kundane har ulike føresetnader for å ta i bruk systemet. Den einaste tydelege negative faktoren som kom fram frå kundane, var ei etterlysning om at rekneskapsføraren må vere meir proaktiv i forhold til kunden. Dei er tydeleg på at dei ynskjer rekneskapsføraren på sitt lag.

Alle respondentane er einige om at dei får betre tid, det vil seie at dei brukar mindre tid på rutineoppgåver i rekneskapet sitt enn tidlegare, som og igjen gjer at dei kan bruke meir av tida si på det å faktisk tene pengar. Systemet er meir oversiktleg, noko som gjer at dei har meir

oppdaterte rekneskapstal. Dessutan har dei verkelege tal som dei kan bruke i sine kalkyler og samanlikne frå månad til månad. Samtlege av respondentane brukte og rekneskapsrapporten dei fekk frå rekneskapsføraren sin, både ved styremøte og for å analysere sjølv og sjå på resultat. Dei har gjerne ikkje mindre kontakt med rekneskapsførar samanlikna med tidlegare, men dei har gått vekk i frå spørsmål om tekniske ting til meir rådgjevande spørsmål om rekneskapet.

6.1.3 Kunden sin kompetanse

Det tredje forskingsspørsmålet vårt var om kunden hadde kunnskapen til å nyttiggjere seg eit skybasert rekneskap i sanntid. Respondentane i undersøkinga hadde alle økonomisk bakgrunn og hadde føresetnader får å kunne lese og forstå rekneskapet sitt. Dei er ikkje eit representativt utval og undersøkinga er ikkje lagt opp til at ein kan generalisere. Likevel viser svara at det er ulike føresetnader for ulike kundar og at systema ikkje er så enkle som reklamen viser. Det krevst noko rekneskapsfagleg kompetanse for å få eit riktig rekneskap. Rekneskapsførarane hadde ein del erfaring der det ikkje hadde gått så bra og vart kostbart for kunden å rette opp. Løysinga med partnerskap mellom leverandørane for skybaserte system og rekneskapsførarar ser ut til å breie seg ut, og understrekar gjerne at det er behov for arbeidsdeling mellom kunden og rekneskapsføraren i systemet, og i følgje svare frå rekneskapsførarane må dei gjerne vurdere kor mykje kvar enkelt kunde skal gjere sjølv og i tillegg følgje dei tett opp med både opplæring og rådgjeving. Det er heller ikkje sikkert at skybasert system er for alle kundar. Nokre manglar interesse og motivasjon eller har meir nytte av å bruke kapasiteten sin på sal og kunderelatert arbeid. Nokre har kort tid igjen i yrkeskarrieren og vil difor ikkje gjere ting på nye måtar. Nokre stadar er heller ikkje internett eller breiband dekninga slik at det vil fungere i kvardagen for kunden. Konklusjonen vår er at kvar enkelt kunde må vurderast individuelt mot kva type digitalisert løysing ein skal velje.

I intervju med rekneskapsførarane kom det fram at skybasert rekneskap absolutt ikkje vart oppfatta som relevant for alle typar kundar. Det vart nytta eksempel der kundar hadde for lite kunnskap om t.d. momsreglar, og kombinert med stor vilje til å gjere mest mogeleg sjølv i eit enkelt og forståeleg visuelt bilete, så var konsekvensen at det vart mykje feilføringar som kosta mykje å rette opp i.

6.2 Oppgåva sine svakheiter og styrkar

6.2.1 Metodeval

Metodeval med å velje både sekundærdata i ei dokumentundersøking, og å avgrense til ei utvalsundersøking med få einingar gjer at ein ikkje kan generalisere. Dei funna ein gjer i slike enkeltstar, har større effekt på det totale resultatet enn om vi hadde hatt eit større utval.

Ved å avgrense undersøkinga til eitt byrå, går ein glipp av breidda i detaljar ein kunne kome fram til ved å undersøke fleire ulike kategoriar av rekneskapsbyrå og moglegheit til å kunne generalisere funna. Ei svakheit med oppgåva er at sidan vi valde både dokumentstudie og casestudie så vart den litt for omfattande. Vi hadde tre forskingsspørsmål som var veldig opne som òg gjorde at oppgåva vart omfattande.

6.2.2 Representativt utval

Accountor er i startfasen med innføring av PowerOffice Go og køyrer dette som eit pilotprosjekt. Tilgangen til kundar som har prøvd dette tilstrekkeleg lenge var ikkje er så stor, og vi fekk heller ikkje i tilstrekkeleg grad ei breidde i ulike typar kundar med ulike kompetansebehov eller storleik. Sidan vi ynskte å få fram ei eventuell endring i opplevd verdi frå ei tradisjonell eller hybrid løysing, vart utvalet også avgrensa. Tilgjengelege kundar hos Accountor som brukar PowerOffice er heller ikkje eit representativt utval av kundemassen deira. Dei har valt ut aktuelle kundar som dei vurderer er i stand til å handtere dette.

6.2.3 Påliteleg resultat

Sjølv om utvalet ikkje er representativt nok til å gje konklusjonen ein ekstern validitet, så har vi likevel fått innsyn i relevante faktorar som gjev meirverdi for kunden fordi vi også har fått informasjon frå rekneskapsførarane som har ei større breidde på si erfaring. I tillegg har ein av oss studentar nytta eit anna skybasert system i eiga verksemd gjennom fleire år, og har difor også eigne erfaringar både som næringsdrivande og rekneskapsførar.

6.2.4 Avgrensa tid

Tidsperioden vi hadde til rådvelde gjorde også at det var nokre kundar som ikkje hadde anledning å til delta. Vi fekk difor gjennomført berre tre intervju av kundar, men desse representerte ulike bransjar og hadde eit godt grunnlag for å svare på kva effektar dei opplevde med ny og gamal løysing. På grunn av at vi valde å gjennomføre ei dokumentstudie

i tillegg til ei casestudie, så var det heller ikkje nok tid til rådvelde for å gjennomføre ei kvantitativ spørjeundersøking, som hadde kunne vore til hjelp for å fått breidde i undersøkinga.

6.2.5 Nærheit til undersøkelsesobjektet

Gjennom å velje eit rekneskapsbyrå der ein av studentane har jobba tidlegare og no er tilsett på deltid, er det risiko for at ein er for nær undersøkingsobjektet, og at ein lettare kan tolke og legge meining i implisitt kunnskap.

6.2.6 Oppgåva sitt omfang

Vi valde ei omfattande dokumentstudie som vi gjennomførte før dei kvalitative intervjua. Både dokumentstudiet og kvalitativ metode er omfattande og krevjande, og gjev spesielt stor nyanserikdom om temaet vi valde. Undervegs i prosessen vurderte vi å ta vekk ein del element, men i samråd med veileidar var desse relevante for studien og vart vurdert som viktige. Oppgåva er difor dobbelt så stor som den burde vere på bachelor nivå, men sidan vi har gjennomført to undersøkingar, så valde vi å la den vere så omfangsrik.

6.3 Vidare undersøking eller forskning

Hadde vore ideelt å kunne følgt opp med ei kvantitativ spørjeundersøking til slutt, med vår tid til rådighet fekk vi ikkje gjennomført ei slik undersøking sidan det ville krevd enno meir tid med både spørjeskjema og intervju, det ville gjort den enda meir omfattande.

Men det kunne vore spennande å sett og gjennomført ei slik kvantitativ studie og sett om ein kunne generalisert funna vi fann i vår case studie og sjå om det kunne gjelde for andre bedrifter òg.

7 Referansar

- Accountor Norge. (u.å.). Om oss - Se våre visjoner, verdier og kundeløfter. Hentet 04 07, 2019 fra <https://www.accountor.com/nb/omoss>
- Alfasoft. no. (u.d.). *NVivo*. Hentet 03 08, 2019 fra <https://www.alfasoft.com/no/produkter/statistikk-og-analyse/nvivo.html>
- Andersen, E., & Sannes, R. (2018). Er du klar for digitalisering? *Praktisk økonomi og finans*, 34(3), ss. 196-213. doi:<http://dx.doi.org/10.18261/issn.1504-2871-2018-03-04>
- Andersen, P. B. (2018, 08 26). Automatisering. I Store norske leksikon. Hentet 02 21, 2019 fra <https://snl.no/automatisering>
- Asklund, A., & Lindberg, T.-M. (2016). Digger digitaliseringen. *Revisjon og regnskap*, 86(nr. 7), ss. 12-14.
- Austheim, S. (2015, 01 29). Er det stor forskjell i tidsbruk på manuell og digital bokføring? Hentet 02 21, 2019 fra <https://www.regnskapnorge.no/artikler/teknologi2/er-det-stor-forskjell-i-tidsbruk-pa-manuell-og-digital-bokforing/>
- Austheim, S. (2017, 10 30). Slik vurderes de mest brukte regnskapssystemene i 2017. Hentet 04 07, 2019 fra Regnskap Norge: <https://www.regnskapnorge.no/faget/artikler/bransjeaktuelt/slik-vurderes-de-mest-brukte-regnskapsystemene-i-2017/>
- Austheim, S. (2018, 12 12). Profesjonelle brukere sin vurdering av egne regnskapssystemer i 2018. Hentet 02 22, 2019 fra <https://www.regnskapnorge.no/faget/artikler/teknologi2/profesjonelle-brukere-sin-vurdering-av-egne-regnskapsystemer-i-2018/>
- Björntvedt, K. R. (2015, 05 20). *Ny rapport: Regnskapsbransjen vil bli sterkt digitalisert i fremtiden*. Hentet fra 24SevenOffice: <https://24sevenoffice.com/no/blogg/ny-rapport-regnskapsbransjen-vil-bli-sterkt-digitalisert-i-fremtiden/>
- Blom, M. (2013). *Fra regnskapsfører til rådgiver?: endring i profesjonelle roller*. (Vol. Nr. 3/13, SNF-rapport (online)). Bergen: Samfunns- og næringslivsforskning.
- Bokføringsforskriften. (2005). Forskrift om bokføring (Bokføringsforskriften) (FOR-2004-12-01-1558). Hentet 03 09, 2019 fra <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2004-12-01-1558>

- Bokføringsloven. (2006). Lov om bokføring (bokføringsloven) (LOV-2004-11-19-73). Hentet 03 09, 2019 fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/2004-11-19-73>
- Brørs, T., & Sellæg, F. (2015). Automatisering av regnskapsfunksjonen. *Praktisk økonomi & Finans*, 31(4), ss. 307-318.
- Busch, T. (2013). *Akademisk Skrivning for bachelor- og masterstudentar* (4. utg.). Bergen: Fagbokforlaget.
- Datatilsynet. (2019). *Hva er en personopplysning?* Hentet 04 06, 2019 fra <https://www.datatilsynet.no/rettigheter-og-plikter/personopplysninger/>
- Difi - Direktoratet for forvaltning og ikt. (2019, 01 06). EHF (elektronisk handelsformat). Hentet 02 21, 2019 fra <https://www.difi.no/fagomrader-og-tjenester/digitalisering-og-samordning/standarder/standarder/ehf-elektronisk-handelsformat>
- Difi - Direktoratet for forvaltning og ikt, . (2018, 01 18). Når kan du bruke RPA? Hentet 02 21, 2019 fra <https://www.difi.no/fagomrader-og-tjenester/effektivisering/ideer-til-effektivisering/prosessautomatisering/nar-kan-du-bruke-rpa>
- Etisk Regelverk for Regnskapsførere*. (2012). Hentet fra <https://www.regskapnorge.no/globalassets/dokumenter/etisk-regelverk---2012-utgave-med-endring-til-regnskap-norge.pdf>
- Finago. (u.å.). Om oss. Hentet 04 07, 2019 fra <https://finago.com/no/om-oss/>
- Finans Norge. (u.å.). *Finansnæringens arbeid mot kriminalitet - trusler og sårbarheter*. Hentet 03 15, 2019 fra <https://www.finansnorge.no/contentassets/be85a67b49ec4d408d05b1305ef3d54f/finansnaringens-arbeid-mot-kriminalitet---trusler-og-sarbarheter.pdf>
- Finans Norge. (u.å.). Hvitvasking og terrorfinansiering. Hentet 03 20, 2019 fra <https://www.finansnorge.no/tema/hvitvasking-og-terrorfinansiering/>
- Finansdepartementet. (2017, 12 22). *Endring i bokføringsforskriften - Standard Audit File Tax - SAF-T*. Hentet fra SAF-T Regnskap: <https://www.regjeringen.no/no/aktuelt/endring-i-bokforingsforskriften---standard-audit-file-tax--saf-t/id2583118/>
- Finansdepartementet. (2017, 12 22). Endring i bokføringsforskriften - Standard Audit File Tax - SAF-T.

- Fjørtoft, L. E. (2018). Digitalisering og disrupsjon i revisjonsbransjen ; hva skal ledelsen gjøre? *Revisjon og regnskap*, 88(nr. 1), ss. 24-26.
- Forskrift til regnskapsloven. (2007). Forskrift til utfylling og gjennomføring mv. av regnskapsloven av 17. juli 1998 nr. 56 (FOR-2006-09-07-1062). Hentet 02 21, 2019 fra <https://lovdata.no/dokument/SF/forskrift/2006-09-07-1062?q=regnskapsforskrift>
- God regnskapsføringskikk (GRFS)*. (2014). Hentet fra <https://www.regnskapnorge.no/globalassets/dokumenter/dokumenter-til-artikler/god-regnskapsforingskikk-grfs---november-2014.pdf>
- Hagen, K. H. (2018). *Digitalisering og samhandling i regnskapsbransjen - En casestudie*. (Masteroppgave, NTNU). Hentet fra <https://brage.bibsys.no/xmlui/handle/11250/2564791>
- Hvitvaskingsloven. (2018). Lov om tiltak mot hvitvasking og terrorfinansiering (hvitvaskingsloven) (LOV-2018-06-01-23). Hentet 03 15, 2019 fra <https://lovdata.no/dokument/LTI/lov/2018-06-01-23>
- IFRS*. (u.d.). Hentet fra <https://www.ifrs.org/>
- Jacobsen, D. I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode* (3. utg.). Oslo: Cappelen Damm AS.
- Kristoffersen, T. (2016). *Årsregnskapet - en grunnleggende innføring* (5. utg.). Bergen: Fagbokforlaget.
- lederkilden.no. (u.d.). application service provider. Hentet 04 07, 2019 fra <https://www.lederkilden.no/ordliste/application-service-provider>
- Lindberg, T.-M. (2018). Digitalisering må ledes. *Revisjon og Regnskap*, 88(nr. 1).
- Liseter, I. M. (2018, 12 18). Kunstig intelligens. I Store norske leksikon. Hentet 02 21, 2019 fra https://snl.no/kunstig_intelligens
- Løvaas, I., Madsen, D., Stenheim, T., & Korhonen-Sande, S. (2018). Fra bokfører til rådgiver? *Beta*(02), ss. 165-180. Hentet fra https://www-idunn-no.galanga.hvl.no/beta/2018/02/fra_bokfoerer_til_raadgiver_
- Myhrvold, B. (2017, 09 29). *Automatisert, men ikke borte*. Hentet 02 04, 2019 fra Regnskap Norge: <https://www.regnskapnorge.no/artikler/teknologi2/automatisert-men-ikke-borte/>

- Myhrvold, B. (2017, 09 29). Automatisert, men ikke borte! Hentet 05 02, 2019 fra <https://www.regnskapnorge.no/faget/artikler/teknologi2/automatisert-men-ikke-borte/>
- Norge, A. (u.å.). Gjør regnskapet enklere med et dyktig regnskapsbyrå. Hentet 04 07, 2019 fra <https://www.accountor.com/nb/norway>
- Norsk Regnskaps Stiftelse (NRS). (u.d.). Hentet fra <http://www.regnskapsstiftelsen.no/>
- Pajarinen, M., Rouvinen, P., & Ekeland, A. (2015, 04 22). *Computerization Threatens One-Third of Finnish and Norwegian Employment*. Hentet 02 04, 2019 fra www.etla.fi: <https://www.etla.fi/en/publications/computerization-threatens-one-third-of-finnish-and-norwegian-employment/>
- Pettersen, L. (2018, 11 30). Digitalisering. *Norsk Medietidsskrift*, 25(04), ss. 1-17.
- PowerOffice Go. (u.å.). Fremtidens regnskapssystem - idag! Hentet 04 07, 2019 fra <https://poweroffice.no/produktinformasjon/>
- PowerOffice. (u.å.). Finn regnskapsfører. Hentet 04 07, 2019 fra <https://poweroffice.no/finn-regnskapsforer/>
- Regnskapsloven - rskl. (1999). Lov om årsregnskap m.v. (regnskapsloven) (LOV-1998-07-17-56). Hentet 02 21, 2019 fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1998-07-17-56?q=regnskapslova>
- Sander, K. (u.å.). ERP-system (foretakssystem). Hentet 02 21, 2019 fra <https://estudie.no/foretakssystem/>
- Sannes, R., & Andersen, E. (2016, 09 14). *Kronikk: Norske toppledere på bunn i digitalisering*. Hentet 01 03, 2019 fra Aftenposten: <https://www.aftenposten.no/meninger/debatt/i/4QoxE/Kronikk-Norske-toppledere-pa-bunn-i-digitalisering--Ragnvald-Sannes-og-Espen-Andersen>
- Schløsser-Møller, F. (2017, 05 31). Er det stor forskjell på manuell og digital regnskap? Hentet 02 21, 2019 fra <https://digitallmidtnorge.no/er-det-stor-forskjell-pa-manuell-og-digital-regnskap/>
- Skatteloven - sktl. (2000). Lov om skatt av formue og inntekt (skatteloven) (LOV-1999-03-26-14). Hentet 03 09, 2019 fra <https://lovdata.no/dokument/NL/lov/1999-03-26-14>
- Store norske leksikon. (2009, 02 15). *Sanntid - IT*. Hentet 02 20, 2019 fra https://snl.no/sanntid_-_IT

Store norske leksikon. (2018, 02 12). *Merverdi*. Henta 02 20, 2019 frå <https://snl.no/merverdi>

Store norske leksikon. (2019, 01 22). *Digitalisering*. Hentet 03 08, 2019 fra <https://snl.no/digitalisering>

Tvedt, Ø., & Skarmyr, B. (2015). *Fremtiden tilhører de som forbereder seg på den i dag: en studie av proaktive regnskapsbyråer*. (Masterutredning, Norges Handelshøyskole). Hentet fra <https://brage.bibsys.no/xmlui/handle/11250/300894>

Visma eAccounting. (u.å.). Smart regnskapsprogram for små bedrifter. Hentet 04 07, 2019 fra <https://www.visma.no/eaccounting/>

Wikipedia. (u.å.). Stordata. Hentet 02 21, 2019 fra <https://no.wikipedia.org/wiki/Stordata>

8 Figurliste/Tabelliste

Figur 1 - IoT - henta frå https://pixabay.com/no/iot-tingenes-internet-nettverk-3337536/	8
Figur 2 - RPA - Robotiseringsprosess - Henta frå Difi.no	9
Figur 3 - Visma eAccounting med integrasjonar tilpassa dine behov.....	15
Figur 4 - Skybaserte rekneskapssystem er tilgjengeleg på alle plattformer	16
Figur 5 - Dekningskart over rekneskapsførarar med PowerOffice Go (PowerOffice, u.å.)....	16
Figur 6 - Utvikling i talet på system rekneskapsbedrifter nyttar (Austheim, 2018).....	33
Figur 7 - Andel rekneskapsførarverksemder som tilbyr ulike teknologiske kapabilitetar	34
Figur 8 - Teknologikutviklinga sin påverknad og automatiseringsgrad	35
Figur 9 - Utbreiing av ulike rekneskapssystem i rekneskapsverksemder 2017	38
Figur 10 - Ordsky for meirverdi og framtidstru for rekneskapsføraren	45
Figur 11 - Ordsky med grafisk framstilling av meirverdi for kunde.....	53
Figur 12 - Marknadsandelar for rekneskapssystem 2017.....	13
Figur 13 - Tilfredsheit med skybaserte system 2017	14
Figur 14 - Viktigaste fordelar ved eit skybasert system.....	15
Figur 15 - Viktigaste gevinstar ved eit skybasert system.....	16

9 Vedlegg

9.1 Oversikt over respondentar

9.1.1 Intervjuobjekt Accountor

Respondent	Funksjon	Alder	Utdanning	Autorisert frå	Erfaring
1	Dagleg leiar	42	2 år på DH + fag frå BI	2001	1 år i bank, Rekneskapsmedarbeidar 2 år, Autorisert 18 år, Hos Accountor frå 2007
2	Autorisert rekneskapsfører	57	Høgskule - Bedriftsøkonom	Ca 2009	Hos Accountor frå 2006, div rekneskapsarbeid før det
3	Autorisert rekneskapsfører	42	Rekneskapslinje på vidaregåande og høgskulefag for autorisasjon	2012	Rekneskapsfører frå 94/95 i fleire rekneskapsbyrå
4	Revisor/Autorisert rekneskapsfører	42	Rekneskap frå vgs, 3 årig Revisjonstudie	Registrert revisor frå 1999, Autorisert rekneskapsfører sidan 2006	Revisor, økonomileiar, rekneskap, ulike industriar. Jobba med digitalisering fleire stader gjennom mange år

9.1.2 Intervjuobjekt kundar

Respondent	Funksjon	Alder	Bransje	Omsetning	Bakgrunn	Tilsette
5	Styreleiar	46	Leverer teknisk utstyr og service tenester til landbruk. Etablert i 2017, men ENK frå ca 2006	Ca 10 mill	Grunnleggande forståing for rekneskap	3
6	Dagleg leiar	52	Web tenester, teknisk support. ENK frå 2009, AS frå 2010	Ca 7,5 mill	Bedriftsøkonomi frå vgs. Mest jobb og mediebakgrunn	8
7	Største eigar og dagleg leiar	51	Nettbutikk, engroshandel med sportsutstyr - Starta 2005	ca 4-5 mill	3 år på DH, økonomi, marknadsføring, informatikk. Bakgrunn frå mange selskap i mange bransjar	2

9.2 Intervjuguide rekneskapsførar

Innleiing(5 min)

A. Informasjon

- a. Informasjon om oss, bacheloroppgåva og fokus i oppgåva
- b. Konfidensialitet og anonymitet
- c. Informasjon om bruken av lydopptak
- d. Tidsbruk (ca ein time)
- e. Takke for deltakinga

B. Personalialia

- a. Kjønn
- b. Alder
- c. Bakgrunn og utdanning
- d. Stilling og funksjon (autorisasjon) i bedrifta, og ansiennitet – Rekneskapsførar

Spørsmål til rekneskapsførar (50 min)

C. Om respondenten – rekneskapsførar

- a. Spørsmål til dagleg leiar
 - i. Kor mange tilsette? – Kor mange av desse er autoriserte
 - ii. Kor mange kundar? – Kor mange av desse er automatisert/digitalisert.
 - iii. Korleis vil kundetilfang og talet på tilsette utvikle seg i framtida?
 - iv. Korleis vil digitaliseringa påverke lønnsmda i bransjen og for di bedrift?
- b. Kor lenge har du jobba som rekneskapsførar?
- c. Kor lenge har du jobba i denne bedrifta?
- d. Korleis oppfattar du dagens situasjon for rekneskapsføraren
 - i. Endring i oppgaver
 - ii. Endring i behov for kompetanse

D. Om oppgåver

- a. Kor mange og kva slags datasystem brukar du for rekneskapsføring
- b. Kva utfordringar og mogelegheiter opplever du av digitaliseringa i bransjen
- c. Korleis har overgang til fleire digitaliserte system påverka arbeidet ditt?
 - iii. Omfang/oppgåver, tidsbruk og inntening.
 - iv. Kva oppgåver er automatisert, eller vil bli det?

- d. Korleis har overgang til skybasert rekneskap påverka arbeidet ditt?
 - v. Omfang/oppgåver, tidsbruk, inntening
- e. Korleis har overgang til skybasert rekneskap påverka kontakten og samhandlinga med kunden?
 - vi. Gjer kunden meir eller mindre?
 - vii. Korleis opplever du kunden sitt utbytte av ein slik overgang?

E. Om framtida

- a. Kor stor andel av kundane er over på skybasert, og korleis vil dette utvikle seg?
- b. Kva blir rolla og oppgavene dine som rekneskapsfører i framtida
- c. Korleis vil digitaliseringa påverke kompetansebehovet til rekneskapsføraren?
- d. Korleis trur du digitaliseringa vil påverke lønnsenda og funksjon i framtida?
- e. Korleis trur du digitaliseringa vil påverke bransjestrukturen?

Avslutning rekneskapsfører (5 min)

F. Er det noko du vil tilføre i svara på dei spørsmåla vi har stilt?

G. Er det noko meir du føler er relevant for temaet vi har snakka om som vi ikkje har spurt om?

H. Avsluttande informasjon

- a. Forsikre om anonymitet og konfidensialitet
- b. Tilby innsyn i ferdig bacheloroppgåve
- c. Takke for deltakinga

9.3 Intervjuguide rekneskapskunden

Innleiing(5 min)

A. Informasjon

- a. Informasjon om oss, bacheloroppgåva og fokus i oppgåva
- b. Konfidensialitet og anonymitet
- c. Informasjon om bruken av lydopptak
- d. Tidsbruk (ca ein time)
- e. Takke for deltakinga

B. Personalialia

- a. Kjønn
- b. Alder
- c. Bakgrunn og utdanning
- d. Stilling og funksjon (autorisasjon) i bedrifta, og ansiennitet – Rekneskapførar

Spørsmål til kunden (50 min)

C. Om respondenten – kunde

- a. Kan du fortelje litt om verksemda (størrelse, fakta, etc)
 - viii. Kva bransje driv De i og kor mange tilsette har De?
 - ix. Kva teneste tilbyr De?, Kva driv De med?
- b. Kor lenge har du jobba i denne bransjen?
- c. Kor lenge har du jobba i denne bedrifta?
- d. Korleis ser ein typisk arbeidsdag/veke ut for deg? Arbeidsoppgåver, kundekontakt

D. Om økonomi og rekneskapsføring

- a. Korleis arbeidde De med økonomi og rekneskapsføring før De gjekk over til skybasert rekneskap?
- b. Korleis opplevde du forholdet til bedrifta sin økonomi før og etter overgang til skybasert rekneskap
- c. Korleis brukte du rekneskapsrapportane du fekk frå rekneskapsføraren tidlegare før du tok i bruk skybasert rekneskap?
- d. Gjere du fleire av økonomioppgåvene no? Fakturering, betaling?
- e. Korleis har samarbeidsforma med rekneskapsføraren endra seg?
- f. Har du fått betre innsikt i bedrifta si økonomiske stilling no?
- g. Kva fordelar og ulemper opplever du med overgang til skybasert system?

E. Om integrasjon med andre system

- a. Har du integrert rekneskapssystemet med andre system du brukar i bedrifta?
- b. Korleis har dette evt påverka arbeidet og tidsbruken din?

Avslutning kunden (5 min)

F. Er det noko du vil tilføre i svara på dei spørsmåla vi har stilt?

G. Er det noko meir du føler er relevant for temaet vi har snakka om som vi ikkje har spurt om?

H. Avsluttande informasjon

- a. Forsikre om anonymitet og konfidensialitet
- b. Tilby innsyn i ferdig bacheloroppgåve
- c. Takke for deltakinga

9.4 Informasjonsskriv til deltakande verksemder og deltakarar

Hei

Vi er to studentar ved Høgskulen Vestlandet i Sogndal som skal skrive bacheloroppgåve som rekneskapsførarar. Anne-Britt Øyra jobbar i dag deltid i Accountor Førde, og vi har difor teke utgangspunkt i dette rekneskapsbyrået og aktuelle kundar.

Utgangspunktet for vår bacheloroppgåve er digitalisering i rekneskapsbransjen. Vi har då vald å sjå på kva verdi det har for både rekneskapsføraren og kundane at ein har eit rekneskap som er oppdatert til ei kvar tid. Vår tilnærming har difor vore å studere kva verdi det gjev å bruke eit skybasert rekneskap der både rekneskapsføraren og kunden jobbar parallelt med rekneskapsføring, fakturering, betaling, rapportering osv.

For å finne ut om ein overgang frå tradisjonell rekneskapsføring til skybasert rekneskap i sanntid gjev ein meirverdi for rekneskapsføraren og kunden, ønskjer vi å intervju nokre erfarne rekneskapsførarar i eit rekneskapsbyrå, og nokre aktuelle kundar som har gått over til å bruke eit skybasert rekneskapsprogram. Vi håpar at du kan vere interessert i å delta i vår studie.

Kvart intervju vil ta om lag ein time, og vi vil spørje om ulike tema som gjeld endringar i måten ein arbeider på både før og no, og korleis dette påverkar innsikt og samhandling for begge partar. Intervjuet vert lagt opp slik at vi følgjer ein intervjuguide med temaområde, men samtalen vert ikkje bunde opp til desse spørsmåla dersom det er andre interessante tema og vinklingar kring dette med skybasert rekneskap og samhandling med rekneskapsføraren.

For å sikre ei oppriktig informasjonsutveksling vil innhaldet i intervjuet vere konfidensielt. Vi ynskjer å ta opp intervjuet som lydopptak slik at vi i ettertid kan transkribere og anonymisere intervjuet. Deretter vil lydopptaka verte sletta. Det er kun vi og vår veileidar som vil kunne ha tilgang på intervjuet, og vi er alle underlagt teieplikt.

Vi ynskjer å gjennomføre intervjuet i siste halvdel av mars og første veka i april. Ta gjerne kontakt med oss dersom du har nokre spørsmål eller ynskjer meir informasjon om oppgåva.

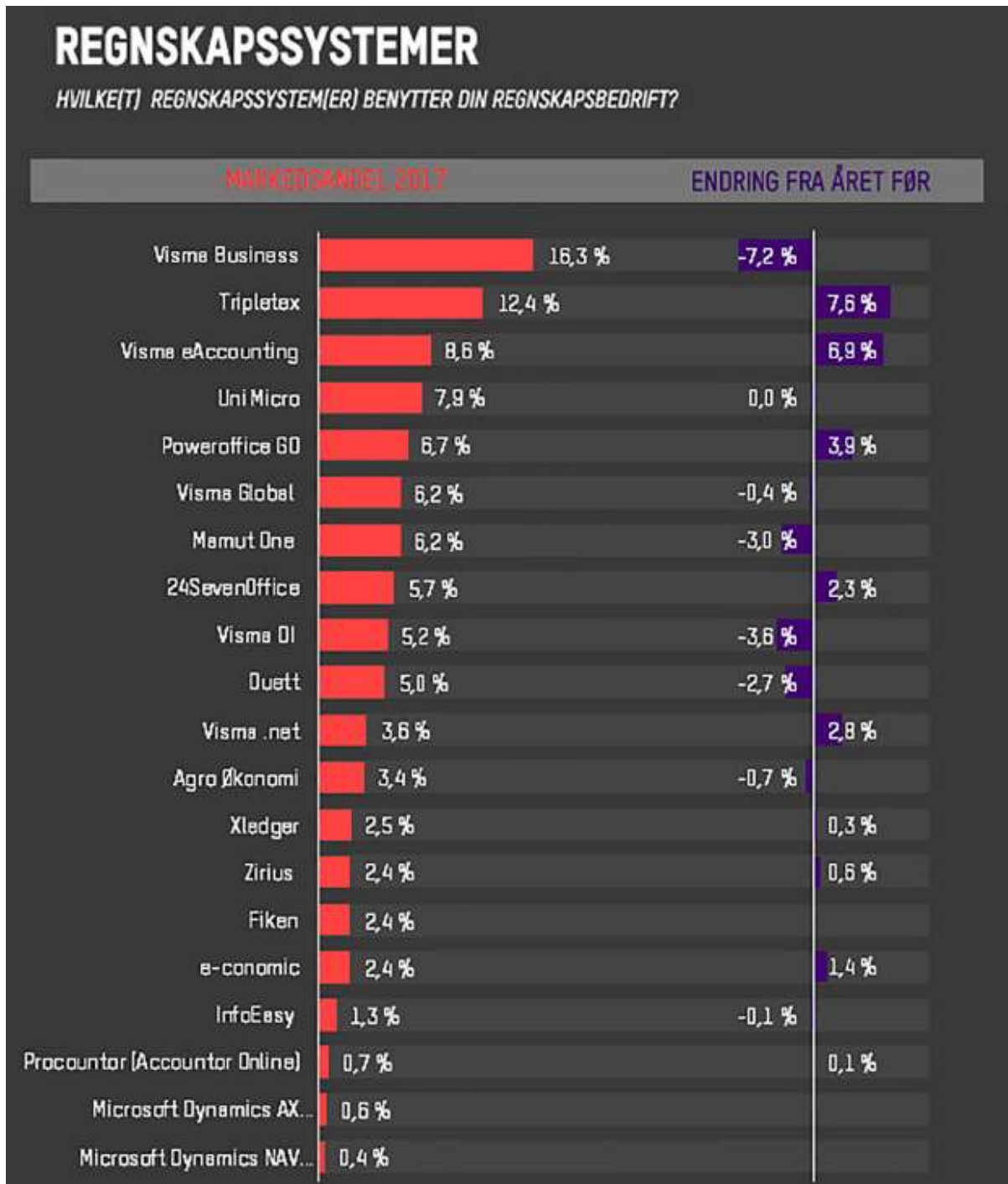
Med vennleg helsing

Anne-Britt Øyra (anne-britt.oyra@accountor.no, mob 477 04 150)

Malin Solem (malin.solem@gmail.com, mob 948 36 325)

9.5 Marknadsandel for ulike rekneskapssystem i 2017

Visma Business som er eit hybridssystem har vore marknadsleiande men går markant tilbake mot ein kraftig vekst for ulike skybaserte system som Tripletex, Visma eAccounting og PowerOffice Go.



Figur 12 - Marknadsandelar for rekneskapssystem 2017

9.6 Rangering av skybaserte system basert på brukarar si vurdering

Denne rangeringa er henta på teknologiundersøkinga frå 2017 (Austheim, 2017)



Figur 13 - Tilfredsheit med skybaserte system 2017

9.7 Viktigste fordelar ved val av skybasert rekneskapssystem

Figuren viser rangering av dei viktigaste fordelane ved val av skybasert rekneskapssystem som rekneskapsførar og rekneskapsverksemdene peika på i teknologiundersøkinga i 2017. (Austheim, 2017)



Figur 14 - Viktigste fordelar ved eit skybasert system

9.8 Viktigste gevinster ved å ta i bruk skybasert system

Figuren viser rekneskapsførarar si rangering av dei viktigaste gevinstane ved å ta i bruk eit skybasert rekneskapsystem frå teknologiundersøkinga i 2017. (Austheim, 2017)



Figur 15 - Viktigste gevinster ved eit skybasert system