

Vedlegg 4: Redigert transkribering

Innholdsfortegnelse

Møte med daglig leder i Lykketall AS: Kristine	2
Ansatte	3
Ansatt 1:	3
Ansatt 2:	7
Systemleverandører	10
Subtrackr:	10
Tripletex:	11
Kunder	15
Kunde 1:	15
Kunde 2	16
Kunde 3:	20
Kunde 4:	22

Møte med daglig leder i Lykketall AS: Kristine

Under følger punkter og stikkord fra første møte med daglig leder i Lykketall

- Du må sette reglene for AI'en for at den skal kunne føre.
- Variasjon i ønske om automatisering fra kunder. Kunder ønsker mer rådgiving uten at det er spesifisert hva de nøyaktig ønsker. Viktig med allsidighet.
- Rådgiver mot it for å sette opp riktig «rigg» og løsninger.
- Revisjon kan bli mer viktig. Revisjonen tar lovmessige spørsmål en AI ikke er kapabel til å utføre.
- Lykketall går mer og mer over til rådgivning.
- Bokføring til en fastpris. Må ha en viss fast honorar, ligger mange kostnader i bakgrunnen med tanke på kursing og krav fra finanstilsynet.
- Se på den som en tjeneste ikke salg av timer
- Løpene gjøremål hver dag/uke (bilagsmottak), lønn, rapportering. Utbytte, eierforhold for fjoråret rapporteres nå. Kontering, hvilke kontoer fakturaer skal på vil forsvinne i løpet av tiden. Fakturaer fører seg selv, når systemet er 99,7% treffsikker at den fører riktig vil den bli sluppet løs. Før ble alle skjemaer ført ut selv, men nå ser de bare på avvikene.
- 40 % av kunden er rundt Gjøvik
- Tar ikke mot kunder hvis de kommer med perm, ark. Må være villig til å digitalisere seg for å opprette et kundeforhold.
- Har noen kunder som fører selv via tripletex.
- Noe annet enn budsjettering og rådgivning hadde vært spennende.
- Snakke med systemleverandøren, lykketall leverer løsninger rundt de systemene de har tilgjengelige. Modul for årsoppgjør fra Tripletex koster for mye for til å flytte hele porteføljen over.

Ansatte

Ansatt 1:

Hva har dere tenkt på?

“Hvordan kan lykketall få større og flere kunder? Og akkurat det med innhenting av kunder og bygge opp en kundeportefølje i hovedsak av Kristine(daglig leder) som jobber med, men vi prøver jo alle sammen og bygge ett nettverk altså nettverksbygging for å få ett godt rykte og renomme. Vi fokuserer mer på det enn markedsføring.”

“Vi har blitt anbefalt videre til andre og har fått forespørsler om vi kan føre regnskapet da.”

Er det mange av kundene dere som også er stasjonert på NT6, eller holder til rundt der?

“Sånn 60-70% kanskje av porteføljen våres.”

hvordan dere ligger an i forhold til andre konkurrenter med teknologien?

“Sånn, nå må bare jeg prate for den kjennskapen jeg har her lokalt da; men jeg vil at vi har, at vi ligger ganske langt fram i løypa holdt jeg på å si i forhold til andre. Fordi vi har ekskludert alle kunder som ønsker å levere “permen” med regnskap, vi vil føre løpene og vil hele tiden være ajour, vi vil ikke ligge bakpå da.”

Hva er din rolle i Lykketall?

“Regnskapsmedarbeider”

Har du jobbet med dette lenge?

“Jeg har jobbet i 2 år nå i mars.”

Siden dere er så langt frampå i teknologien, er det noen oppgaver som du ser som ble gjort før som dere ikke gjør nå lenger, eller som andre gjør som dere ikke trenger å kaste bort tiden fordi teknologien gjør den for dere?

“Vi har den automatiske utfyllinga på for eksempler bilagsføring, den har vi jo integrert i Tripletex ikke sant, mens andre sitter å fører bilagene manuelt og må punche inn leverandører, datoer og summer, mens vi får det bare rett inn da.”

Har du inntrykk av at med det at dere har bedre kapasitet enn konkurrentene med at dere kan behandle flere kunder samtidig?

“Ja jeg har jo det, så hvis en ser på avstemminga og innsending av moms da for eksempel. Så har jeg jo pratet med andre regnskapsfører som jobber mer manuell som får de “permene” levert rett før frist, og må sitte å scanne og føre manuelt og ja, bruke da ratt en halv dag eller ratt mer og, en dag på å sende inn en momsoppgave, mens der er jo fortrinnet våres at vi fører løpende og når vi fører skal det jo være riktig. Så når momsfristen kommer så skal vi egentlig bare kunne sende inn momsen og avstemme i sidesystemet sticos, og så er det gjort liksom. Og det tar kanskje, hvis alt er på stell og alt er ført riktig så tar det jo 15 til 20 minutter maks. Så der har vi absolutt ett fortrinn da.”

Hvordan utnytter disse fortrinnet?

“Vi har jo ett mål om å tilføre kunden mer rådgivning og innblikk i regnskapet da, få de til å forstå regnskapet.”

“Og da kan vi bruke tiden våres på å lære de opp til å forstå, eller være den de kontakter først da, for å få den informasjonen de vil ha om hvordan selskapet dems går da. Så det er egentlig å være dems nummer 1 på rådføring.”

“Ikke bare regnskapet, men rådføring på markedsføring, ledelse, HR og alt som omhandler selskapet da.”

Med denne, altså med kapasiteten dere har, ligger det også konkurranse på pris der eller, ligger dere ganske likt som konkurransen på pris, eller hvordan tolker dere pris?

“Jeg tror, sånn her lokalt på Dokka tror jeg vi er litt over de andre.”

“Vi ser jo det om vi ligger litt høyere i pris, så velger noen oss fremfor andre som kanskje er billigere i timespris da.”

Hvis jeg skulle hatt en regnskapsfører, er det sånn at jeg får ett pristilbud fra dere om hvor mye det koster at dere gjør jobben eller hvordan er det?

“Men det mest gunstige for oss er jo å få til en god fastpris avtale så klart. Sånn økonomisk for Lykketall er jo det det beste, for da kan vi få kunden opp å gå på automatikk, og få det til å rulle

på en måte da. Og når vi da har fått opp kunden på alt vi kan få de opp på innen automatikk, har vi jo masse tid til over som vi kan disponere på kunden, og når de kontakter oss har vi mulighet til å vie tid til å rådføre, uten at det skal koste kunden noe mer enn den fastprisen.”

Hvordan er det for dere å bruke Tripletex og subtracker, hvordan går det innenfor det dere driver med. Hvordan Programmet er og hvordan det hjelper med alt det dere gjør for kundene?

“Men tripletex er jo da hovedsystemet som vi bruker og det skal jo da være ett brukerprogram både for selskapet eller kunder, og regnskapsførere da så, sånn totalt sett skal du bare kunne bruke tripletex, og få utført alt du må da, i det systemet.”

“Også imellom regnskapsfører og kunden er jo det systemet helt topp i mitt, altså i fra mitt ståsted, fordi du kan være i systemet sammen med kunden, og du kan veilede dem med det samme skjermbilde du selv har, så har de noen spørsmål kan du sitte inne på samme bilde og veile dem.”

Hvor mye tid bruker du med kunder?

“så jeg vil ikke si jeg bruker jeg som regnskapsmedarbeider bruker ikke mer enn kanskje, 20-30 % kanskje på tida mi kanskje”

Hvordan ser jobben din ut om fem år. Mer eller mindre kontakt?

Nei, jeg ser absolutt for meg det(mer). Den prosenten er på tur, hold jeg på si, dette der handler mye om kommunikasjon med kunden, når du får god kontakt med kunden din henvender deg seg mer til deg

Hvor my ønsker kunden kontakt?

“eh, det variere litt, kommer ann på størrelse på selskapet og hvor mye aktivitet det er der egt”

“Ja, jeg føler liksom at vi har egentlig et mål om å belaste kunden så lite som mulig med sånne kjipe spørsmål som manglende billag og sånt, det skal være en app på telefon som dem kan ta bilde av kvittering når de har handla på butikken slik at den kommer rett in til systemet til meg da”

Er det nok jobb til alle som jobber med regnskap, når kontakten blir mer hyppig.

“ja si det, jeg kan vel si at regnskapsføreren utfordrer andre yrker, rett og slett. Du har jo, for eksempel de som kun som rådfører med lønn og HR, men dette der er jo noe som vi regnskapsfører kan rådføre i. Hvis vi tar den, og kan både regnskap, rådføring om å utvikle selskapet, hr og lønn. Kan vi tilby mer enn noen med bare hr og lønn”

Oppgaver som kan forsvinne, som vil frigjøre mer tid?

“eh ja, det er egentlig da den billagsføringa. Som vi ser er, det finnes jo systemer og det fins jo knapper du kan trykke på for å sette i gang dette der, men det er ikke alltid de fungerer godt som det sier det skal gjøre så på mange av kunden så har vi slått av den automatiseringa da.”

Pris: når kommer innbetalinger fra kunder

“Lykketall fakturerer etter endt måned, så det er månedlig, mhm. Vi som jobber her vi fører timene våre i Tripletex, så når Kristine(daglig leder) skal fakturere etter endt måned så går hu inn, dette skjer automatisk, men da ligger alle timene vi har brukt på kundene ligger klart i faktureringsmodulen til Kristine”

Siste punkter:

“vi ser at det som blir viktigere med tanke på automatiseringa er jo, den personlige tilknytningen til kunden, at vi må få dem til å ville ha oss liksom og ikke bare en regnskapsfører. Få den derre gode tilknytninga og da er jo kommunikasjon nøkkelen for å få til det. Så det er vel egentlig, du kan komme med systemer i hytten og styrten men det er ikke til slutt det som teller da, det må være en god tilknytning bak hvert system, sammen med ansatte og kunder, må være kjemi. Det er det viktigste.”

Ansatt 2:

Hva er din rolle i Lykketall?

“Regnskapsmedarbeider”

Ja, hvor lenge har du jobbet i Lykketall og som regnskapsmedarbeider?

“Jeg begynte i 40% stilling i Lykketall i 2021. Høsten 2021. Da gikk jeg på fagskolen, også ble jeg ferdig på fagskolen nå i våren, 2022, og da begynte jeg 100%. Høsten 2022, så jeg er jo ganske fersk i yrket.”

Er det noen arbeidsoppgaver som du har inntrykk av at kommer til å bli mer og mer automatisert, og da endre arbeidshverdagen din noe?

“Ja jeg tror det, begge de tinga jeg nevnte i sted vil det jo da skje mer av, så mye av den enkle bilagsføringen, den vil jo bli borte”

Ja, må bare tenke litt på hva neste vi skal stille er. Bare lur på, hvor mye kundekontakt vil du si du har i dag, med kunden?

“Mye kundekontakt. Varierer litt på kunde til kunde, men flere kunder jeg har daglig kontakt med. Vi har jo stort fokus på kundekontakt, og mange av kundene våre ønsker jo å ha tett oppfølging, og det er jo større og større del av jobben, kundekontakt og rådgiving. Både på større spørsmål, men og enkle dagligdagse spørsmål som kunden har da.”

Sammenlignet med annet arbeid, sånn, i prosentandel, hvor mye vil du si du er i kontakt med kunden?

“Jeg tror det er veldig stor forskjell. Jeg tror Kristine har sikkert 60-70% på en vanlig arbeidsdag, mens jeg sikkert er mellom 15 og 20%, kanskje noe rundt der, kanskje mindre og egentlig.”

Men på sikt, si 5-10 års tid, tror du at det vil øke betraktelig?

“Ja det har økt betraktelig allerede, fordi at, etterhvert som kundene, vent jeg har jo da fått en portefølje som har vokst gradvis. Man kan se i starten da som har kunden forholdt seg mye til Kristine, så hun har fortsatt all kundekontakt, men så blir det gradvis mer og mer på meg, og da økes jo min kundekontakt og, jo mer kunden stoler på meg jo mer kontakt får jeg med kunden, da tar det, det tar mer og mer tid.”

Hvordan er det kunder nok til alle, hvis selve regnskapsjobben blir automatisk, og det egentlig bare blir mer og mer rådgiving? På konkurranseaspektet.

“Ja, jeg tror kanskje egentlig det, at selv om bilagsføringen blir mindre, så er det mye rapporteringer og det å få systemet til å funke sammen. Da selve bilagsføringen går ned men rapporteringen går opp. Så jeg tror at det sånn sett jevner seg ut da, og sånn sett ser det ikke så mørkt ut som det ble spådd for 10-15 år siden. Tror jeg da”

Tripletex er vel hoved, som dere regnskapsførerne bruker på alt det dere driver med, så bare hvor fornøyd er du med det og syns at de ter er en grei programvare å bruke for dere regnskapsførere for å gjøre en best mulig jobb med det dere driver med?»

“Ja jeg syns Tripletex er veldig brukervennlig og veldig intuitivt. Ryddig og oversiktlig.”

Siden det er det der med at du kan ha en kunde nesten samtidig inn i systemet og hjelpe og forklare direkte inne i Tripletex?

“Ja, ja, det gjør vi jo, mange kunder ønsker å utføre litt selv og fakturere litt selv, og da blir det ofte at de kommer opp med spørsmål ...”

Hvordan, litt mer inn på konkurranseaspekt i regnskapsbransjen. Vil du si at dere ligger frampå i teknologiutviklinga og teknologiske løsninger?”

“Ja, jeg føler egentlig det. I forhold til mange andre bedrifter i distriktet. Land, Gjøvik-regionen. Det er mange regnskapsbyråer som er frampå da, det er ikke det at vi er så sinnsykt mye bedre enn alle andre, tror ikke det, men vi er oppi der og de systemene vi har valgt å bruke hjelper oss med det”

Sånn på sikt, er det noe du tror kommer til å hjelpe dere med å ligge frampå videre også?

“... jeg tror at, det er en generasjon med både kunder og regnskapsførere som har ført på den gamle papirmåten. Den vil være der så lenge den generasjonen er i arbeid. Men når de kommer etter tror jeg ikke vi vil tape noen kunder på det, for da har vi allerede vært i skysystem lenge og er blitt gode på det. Så jeg tror at selv om de andre tar i bruk samme verktøy som oss så er vi fortsatt dyktig på det, og det vil kunden merke”

Tenkt litt på sånn med kunder og sånn, hvordan er det, hvilket nivå ligger de typer kunder på? Er det kun veldig små bedrifter, eller hvordan er de typiske bedrifter som er kundene dine?

“Jeg har kunder i et veldig bredt spekter.”

Og dere har kapasitet til å ta alle type kunder?

“Ja så langt har vel ikke Lykketall gått noe inn på landbruk. Det er en bevisst ting fra Kristine. Akkurat i distriktet her er det mange regnskapsbyråer som er gode på landbruk,”

Har du noen avsluttende tanker? I forbindelse med problemstillingen og vegen framover for oss?

“Dere har sikkert tenkt på det allerede, men den spådommen fra 10 år siden om at regnskapsbransjen kommer til å slite, men at bransjen bare har vokst siden den tid. Jeg tror at det skyldes rapporteringer og strengere krav. Det tror jeg blir interessant å bli interessant å lese og se hva dere kommer fram til.”

Systemleverandører

Subtrackr:

Inntrykk av hva sluttkunden har etterspurt av mer digitalisering?

“mitt inntrykk er at sluttkunden ønsker, kommer helt an på hvilken bedrift kunden er da, hvis sluttkunden er en bedrift som ikke besitter noe finansiell kompetanse internt, så er behovene mot en regnskapsfører annerledes enn hvis de har en økonomi ressurs internt”

“hvis vi skulle henta inn en ny regnskapsfører, skulle jeg sett etter en som kan føre regnskapet vårt, og gjøre årsavslutning, moms og komme med gode råd”

Hva ser du som nye tilbud og funksjoner fra regnskapsprogrammer til kundene?

“AI, og at man fjerner sånne oppgaver som man tradisjonelt har satt opp, når man legger inn en kostnad og at man må finne kontoen, og gjøre masse manuelle prosesser, det kan en AI gjøre for deg. Og det vet jeg at flere, 24seven office blant annet, programmer har dette i seg, hvor du legger inn et billag så bokføres det automatisk. Det leses digitalt, den digitale scanneren, finner hvilke konto den skal bokføres på og alle de tingene som skal inn.”

Abonnement løsninger eller fastpris fra regnskapsfirmaets tjenester?

“det er et stort marked for dette(abonnement). Da kan du plukke ut fra en smørbrødtype, og så vet du hva det koster deg, jeg vil si at noe utfordringer i bransjen der, det her er bare mitt inntrykk, at bransjen der skriver de, de er egentlige forsiktige å skrive timer, for de som går på timer. Så en regnskapsfører vil bli veldig fort dyr, i forhold til hva du får igjen. Så når du sitter igjen med en regnskapsfører som skriver med gaffel, så har du ikke en effektiv regnskapsfører.”

“Jeg ville prissatt tjenester lavt, og tatt i bruk smarte tjenester som det regnskapstekniske jobben enkel og rask, så hadde jeg priset timer utover det”

Når mye blir gjort automatisk, hva tenker dere at dere kan bistå regnskapsførerne med når det kan virke som mindre trengs

“Vi kan gjøre alt, sånn løsningen vår står i dag så er det et mer rapporteringsverktøy som de kan sende til sine klienter. Rapporten ser ut som et dashboard, som er lett forståelig så du ikke

trenger å gå inn å lese et excell ark. Så det er egentlig det vi kan bidra med, og da vil regnskapsføreren fremstå som en bedre rådgiver istedenfor å være han kjipe som sender alle disse here listene som jeg aldri har lest”

Hva bør vi se på videre?

“det som er helt sikkert, er at regnskapsbransjen innen veldig kort tid, er inne i en fase som man aldri har sett før. Det går veldig fort, chat gpt, og all ai-teknologien er lett overførbart til regnskapsbransjen. Og de som ikke henger på dette er ferdig om 5 år, satt på spissen.”

Tripletex:

Vi ser på nettsiden deres at dere har forskjellige produktsammensettinger, med tanke på teknologiutvikling, hvilke sammensettinger er mest populære blant regnskapsbyråene og kundene som benytter seg av disse løsningene?

“Så det er veldig vanskelig å si hva som er standard, men Tripletex-produktet med lønn, fakturering, regnskapsførsel, app ut til de ansatte, de er liksom standardoppsettet.”

Vi er jo veldig spent på hvordan teknologien utvikler seg, så hører vi jo fra forskjellige regnskapsbyråer at nå har de integrert et nytt system som fører nesten alle fakturaer for dem og lignende.

“Men så har vi og implementer en løsning sammen med Fabric-AI, et finsk selskap som ble kjøpt av Visma, der man automatiserer fakturaflyten eller billagsflyten er riktiger å si, ved hjelp av AI.”

“Men de også prøver denne fabric løsningen vi gjør, ved å automatisere billagsførsel så raskt som mulig, minst mulig trykk på billagene for det er tidkrevende, og da heller jobber med andre ting som da dere sikkert lurte på, hva skal regnskapsføreren gjøre når den ikke skal føre billag. Og det er jo et stort spørsmål, jeg tenker det at å punshe billag, der er vi langt forbi.”

“Også gjør vi jo andre ting på automasjon som går på sluttkunden”

Hvor lenge tror du det er til før regnskapet kan skrive seg selv, eller at systemene er gode nok til det?

“Vi ser det er en rykende utvikling på automasjon, men jeg tror fortsatt da at i mange år til har regnskapsføreren en viktig rolle i forhold til kvalitetssikring, kan ha en rolle i forhold til opplæring av AI, kan ha en rolle i forhold til feilkorrigerende og skape trygghet og tillitt til sluttkunden, ekstremt viktig at du har fagpersoner her som forstår det.”

“Så en kombinasjon av type automasjon mens og AI for å ta de mere komplekse bildene som hva vi gjøre med en faktura fra et håndverkerfirma, det kan være en bredde av ting. Det er slike ting en AI kan gjøre en god jobb, på å se basert på enten selskapets eller alle selskaper.”

“Men det vil alltid være feil her, det er egentlig dit jeg vil tilbake til, det vil alltid være noen feil man kan velge å leve med og jeg tror jo at en del handler om å ta reasonable risk da. For mennesker gjøre feil de også, regnskap kommer til å ha feil, og har alltid hatt feil i sin tid og kommer til å ha feil fremover også.”

“Men det spiller ingen rolle om det er et menneske eller AI som har gjort feil, men det handler om å finne riktig nivå, dette er ok og dette er ikke ok, så da må vi inn å hjelpe til med å korrigere og tune modellen litt.”

Med tanke på feilmargin og sånn, opplever dere at sluttkunden de som skal ha regnskapet levert fra regnskapskontoret at de enten har tillit eller ikke har tillit til nye teknologiutvinninger?

“Jeg tror at sluttkunden har sinnsykt stor tillit, og det er det skumle.”

“Eller det er egentlig ikke skummelt, men jo det er skummelt i forhold til regnskapsførerens rolle for sluttkunden stoler på at når en maskin foreslår noe så tenker ikke sluttkunden noe særlig på om det er riktig eller galt, den godtar det selv om det faktisk kan være veldig galt.”

“Men jeg tror at i forhold til regnskapsføreren så tror jeg at det er en modning på gang der, for at de skjønner at her må vi tørre å ta fornuftig risk, vi må tørre å stole på AI, vi må tørre å stole på mekanismen, vi må stole på Tripletex og dette går bra.”

“Her er det helt klart en modenhet, og jeg tror jo sånn som Lykketall da som er ett intuitivt og nytenkende regnskapshus er tidligere med den tilliten enn andre trauste regnskapsførere.”

“Hvis man er regnskapsfører i dag og tenker at man skal jobbe i mot, tenker at dette vil vi ikke, da taper du, det er jeg helt sikker på. For dette kommer, det kommer til å prege yrket, det

kommer til å dreie yrket i en retning der man ikke bilagsfører/punsher men stoler på mekanismene.”

Har dere noen opplevelse om hva kunden kan synes om det? Om kunden har nok kunnskap selv til å tolke den økonomiske dataen, eller om de fortsatt ønsker å betale penger til et regnskapskontor for å få tolkinge.

“Jeg tror det er kunder i begge leier på en måte; de som vil gjøre alt selv og stoler på Tripletex og skjønner nok til at de er trygge der. Så er det de som er usikre, eller komplekse, alt ettersom hvilken leier du er i, som vil trenge bistand og type CFO tanker fra en regnskapsfører.”

Alle de tradisjonelle oppgavene som er på regnskapsprogram hos dere i Tripletex som regnskapsførere bruker, vil vi vite om det er noen helt nye funksjoner, forbedringer som kan bidra til å gi en bedre opplevelse for kunden?

“Men også at regnskapsføreren har et ordentlig godt verktøy for å være den rådgiveren de skal være, rådgiver og kvalitets sikrer vil jeg si er riktig på en måte da.”

“...også kommer det til å komme løsninger der vi skal gi regnskapsføreren innsikt i bedriften basert på patterns og ai om hva slags råd dette selskapet burde få, det er ingen tvil om at det er et fokus vi har.”

“For eksempel hvis du har et lite enkelmansforetak, så begynner du å bli stor, da kan det være på et tidspunkt at regnskapsføreren basert på de dataene vi ser bør rådgive selskapet til å endre selskapsform til AS for det kan tjene deg, gjøre det enklere og fjerne risikoen.”

“Dette er et eksempel der vi kan være en rådgiver da, vi kan hinte regnskapsføreren til at her bør du rådgive den og den kunden...”

“Så helt klart viktig at vi klarer å gjøre slik at regnskapsføreren til å være en viktig og aktiv part for de selskapene som har behov for det fremover.”

Hvordan blir disse forslagene vurdert, ser dere liksom at den er bedre enn den, eller hvordan er det dere ser på det?

“Ja det er jo litt forskjellig hvordan det kan gjøres da, er det feil fikser vi den kjapt, vi gjør tilgjengelig en ny versjon av Tripletex opptil 30 ganger om dagen med små ting som kommer ut hele tiden, som er en veldig moderne og verdensklasse måte levere software på.”

Kunder

Kunde 1:

Hva er det kundene egentlig ønsker?

“Så jeg fikk hu til å sette opp alt for meg digitalt for meg, så det var målet mitt og synes det funker jævlig bra nå”

Hvilket behov har du for regnskapsføring, og hva gjør de for deg av oppgaver?

“Helt klin avhengig av dem. Nei, jeg fakturerer sjøl da fordi de setter meg opp imot Tripletex, så har jeg en kontakt der som heter ansatt 2 som jeg har forholdt meg til og han, jeg er ikke sikker hvordan dem gjør det men de legg disse ordrene.... når vi kjøper deler hos grossistene så blir det en faktura som et uttak kan du si, så kan det være at vi tar mange bestillinger om dagen som gir flere billag som de legg inn automatisk i Tripletex og lærer Tripletex å gjøre dette automatisk. Så etter hvert så ska jo fakturaprogrammet gjøre det sjøl. Så det eneste jeg gjør sjøl, er å fakturere for å si det sånn. Så de betaler regningene mine egentlig.”

Hva er du ser i en regnskapsfører?

“Jeg, det som jeg så etter er jo at, en som er interessert å fornye seg, drive en rasjonell drift og mer digitalisering, som man slipper mætt ta papirer.”

“At jeg får tips og råd er nok absolutt det beste, går det bra et år er det greit å få greie på det. Halvårs-rapporter som forteller åsn det ligger an, så man kan se hvilke investeringer som vil passe best”

Hadde regnskapsprogrammene utviklet seg til å gjøre det meste selv, ville du fortsatt ha trengt en regnskapsfører?

“ja, måtte gjort det. Det er jo like mye rådgiving i regnskapsføringa”

Er det noe av lykketall, som du skulle ha hatt mer eller bedre av. mere kontakt eller flere digitale løsninger?

“jeg har ikke brukt dem mer enn siden før jul(2022), så om jeg er beste kunden for å svare på det. Men tilbake til det du sa, hvis det var noe som var hel-digitalisert, så har jeg brukt det til å hjelpe med å stifte både som investeringsselskap og AS’et jeg da, jeg dreiv jo bare med enk før.

Så jeg har hatt hjelp av dem til de, så det er flere ting jeg har fått hjelp for. Dette kunne jeg nok ikke fått til bare med en robot.”

Har du en fast pris eller tas det timesbetalt?

“Det tas timesbetalt. Men om de ligger noen kroner over tidligere tjenester vil den digitale løsningen, og det går så fort av det automatiske, vil det bli billigere på en måte. Av tilbudet vil ikke prisen ha så mye å si.”

Er du interessert å betale mer for god rådgivning?

“om du betaler litt mer for å få litt valuta for kronene. At det er lettvint å bruke er det jeg ser mest etter. At det skal være lettvint å bruke. Og som jeg som ikke er så flink med digitale ting sjøl, og jeg har folk i arbeid som også er håndverkere, så jeg tror kanskje for en regnskapsfører tror jeg de kan gjøre det jævlig bra, når du gjør det veldig enkelt slik at håndverkere lett kan bruke det, og bruke telefonen til alt. Får du til noe som er enkelt der så, da har du gjort noe lurt”

Kunde 2

I den sammenheng, hva bruker dere regnskapsføreren til?

“Det er for det første det å føre det riktig, fordi Tripletex, det systemet vi bruker, gir muligheter for at vi selv kan gjøre feil. Så det er egentlig den kontroll-funksjonen som er veldig avgjørende i at regnskapet faktisk er riktig. For det er fort gjort når du skal gjøre ting selv, og det har jeg sett i andre selskaper at det blir feil allikevel. Så det er kanskje det viktigste, rett og slett.”

Benytter dere dere av Lykketall også som en rådgiver til tider?

“Ja, det er egentlig det viktigste Lykketall bidrar med. I tillegg til at det er orden i forhold til moms og skatt og alle disse tingene som må være riktig, lønn og sånt, så er det en utrolig viktig rolle. Rett og slett når du lager likviditetsrapporter, drøftinger og tiltak. Det kan være, skal vi ha kortere kredittid, skal vi øke prisene, altså egentlig en inhouse-sparringspartner.”

Overgang fra tradisjonell regnskapsføring til mer rådgivning, er det en framtid du ser for deg som kunde av regnskapsbyråer, at kan være mulig, eller er det ønsketenkning fra regnskapsføreren sin side?

“Jeg tror jo som dere sier for så vidt, at den tradisjonelle regnskapsføringen i å “punch” bilag, den kommer til å bli “passé”, og er for så vidt det allerede. Når vi bytta regnskapsfører nå i fjor sommer, så var kriteriet at den regnskapsføreren kunne systemet vi brukte, altså Tripletex godt, at vi kunne gjøre en del ting selv, og at en kunne rådig oss på mer overordnet økonomi enn “punching”. Så da tror jeg vi kommer til å se store omveltninger i bransjen på det, definitivt.”

Er du fornøyd med Lykketall som regnskapsfører?

“Ubetinget ja på spørsmålet. Veldig flinke.”

Men kunne du ønske at det var mer digitalt, enda bedre løsninger på det digitale?

“Svaret er ja på det. Det jobber vi faktisk med også, det å inkorporere tjenester og ting vi gjør i vår verdikjede, vi jobber også med et AI-selskap som heter Simplify, hvor vi håndterer, altså har en digital medarbeider rett og slett.”

“En ting er føringen men også i forhold til prognoser da”

“Så det korte svaret er ja, vi ønsker oss mer, men det har vi veldig god dialog med Lykketall og flere andre aktører på.”

På månedling basis, hvor mye vil du si dere har kontakt med Lykketall, rundt deres regnskap

“Regnskapet i seg selv er, ja, hva kan det være, én dag annenhver uke,”

“Mens kontroller og kall det rådgivingsfunksjonen, én dag i uka.”

Når det kommer til pris, du var inne på at du var veldig enig at den rådgivingsdelen er viktig, og ikke den “punchingen”, har dere en fastprisavtale med Lykketall, som dere betaler månedlig, eller er det timesbasert dere betaler?

“Vi har to deler egentlig. Vi har én kall det klassisk regnskapsføring, som er fastpris, ut ifra kall det volum på det dere definerte som tradisjonell regnskapsføringstjeneste, også har vi en retainer som justerer på konsulent-bistands-delen, som også er relativt fast, men det er også ut ifra behovet. Så kanskje det blir litt mindre framover, men jeg tror ikke det, men det er sånn vi har det, så da er den konsulentbiten en timepris som er relativt stabil på volum.”

Vi har sett litt på en ny business-modell som er veldig populært om dagen, det er jo sånn abbonementsløsning

“Grunnen til at jeg drar litt på det, eh, ja, altså jeg tror det, at en sånn abbonementsdel hadde blitt kobla opp mot en, kall det prestasjonsbassert måloppnåelse, tror jeg kanskje på, men en sånn, regn abbonementstjeneste, da spørs det veldig hva den inneholdt. Hvilke resultater som blir oppnådd. Men om vi kaller det en overordnet forretningsmodell er jeg enig i at det er en interessant modell, og det tror jeg også i andre bransjer og for så vidt.”

Ja for vi har sett at det er veldig mye større marginer og sånn i den modellen her, at du, for å opprettholde inntjeningen.

“Ja det er klart, og det er jo en kjempeutfordring for regnskapsførere, men også for andre som, kall det timesbaserte ressurser, er jo, hvordan tar du betalt for at du har brukt 10 år, 5 år, 3 år, 20 år, 30 år, på den kunnskapen du kan, som du tar kun x for i timen. Hvordan skal du beregne det inn i en priskalkyle for en kunde som oppfatter at det er verdi?”

Åja, ja, skulle du ønske at noe av det var mer eller mindre? (kundekontakt)

“Nei, tror vi har funnet et ganske bra nivå ut ifra hva vi som selskap har behov for akkurat nå. Det handler veldig mye om Lykketall selv, Kristine selv, at hun har en, jævlig god til å lytte og skjønne hva vi trenger. Ikke noe prestisje i å selge oss for mange timer heller, så det er en kall det en profesjonell integritet her som hun og de er veldig gode på. Det er ikke vi opplever det for å si det sånn, enten det er med advokater eller andre som selger inn timer. Men hun har en “work-etch” som vi setter veldig høyt, og det er dritbra.”

Du sa at dere hadde byttet for et og et halvt år siden, var det det du sa?

“Ja i fjor sommer ja.”

Så litt innpå hva typiske det som kommer opp da når man føler behov for å bytte, hva er typisk for det egentlig? Hvertfall det som dere opplevde da?

“Det ene var at vi ønsket å strømlinjeforme vår egen forretningsmodell og ikke ha for mange på lønns-admin-økonomi-kontoret internt. Så vi hadde for mange ansatte rett og slett som ikke produserte inntekt, som vi ikke trengte. Og som heller ikke holdt kall det det faglige nivået som Lykketall gjør.”

“det jeg registrerer er litt vanskeligere er at, for Lykketall er jo Lykketall det viktigste, ikke (bedriften til kunde 2) ikke sant, så det kan bli en litt sånn utfordring i være nok Hands-on rett og slett da, når man ikke er en del av laget. Selv om jeg ikke føler at det er sånn, men det kan blir sånn, så vi veldig bevisst på akkurat det”

“det ser jeg også på andre selskaper, det at de blir veldig fokusert på det regnskapstekninske, at det er kjempebra”

“og da er liksom “the golden rule” er gjort, men og det å si ifra som var litt tilfellet for oss, det å ha nok innsikt til å se at “vet du hva, folkens, dere får betalt momsen nå, men dere har ikke råd til lønnings om tre måneder, dette går ikke sammen folkens”, det ansvaret fraskriver ofte regnskapsfører seg litt da, ikke sant?”

“Så da tror jeg som sagt at de regnskapsførerne som ikke klarer å kombinerer rådgiving inn i innsiktsdata leveranse, altså en kombinasjon av teknologi og riktig påskrudd hode, med tanke på kall det mer innsiktsinnspill, for eksempel likviditetsstyring, utover tradisjonell regnskapsføring, de kommer ikke til å få det til. No chance.”

Okei, ellers med hvis dere trenger kjapt å spørre de om noe, er det vanskelig for dere å nå ut og stille spørsmål, eller må dere vente til andre dagen neste uke for det er da dere pleier å kontakt de liksom?

“Nei, altså der har Lykketall vært veldig dyktige, for der er det svar fort, om det er, uansett når på døgnet og ukedag det er, så det tror jeg er litt sjeldent faktisk.”

“Som sagt i de andre styrene jeg sitter i faktisk så er det litt mer sånn.”

“Og det tror jeg er en større utfordring som generelt større regnskapsbyråer har”

“Så der har Lykketall, hvis Lykketall klarer å opprettholde den personlige relasjonen og dialogen så har de et kjempe fortrinn.”

Også lurte vi på om du har noe mer som du tenker vi burde se på i forbindelse med oppgaven vår, før vi takker for oss?

“perspektivet i forhold til hvordan regnskap beveger seg i forhold til andre land eller over landegrenser da, det tror jeg også er et perspektiv som er veldig, hvis dere skulle gjort en jobb for

oss eller meg da, så hadde jeg spurt om det, fordi det er så mye mer nå som skjer over landegrenser enn det det var for noen år siden, og da har du også en skatteproblematikk og regnskapstekniske problematikker som jeg tror framover blir veldig veldig viktig.”

Kunde 3:

Vi lurar da på hvilket behov din bedrift har for regnskapsfører?

“regnskapsføringa synes jeg er dritkjedelig. Papirarbeid, og sånne type ting, det er sånt som jeg bare vil bli kvitt. Det vil jeg bare at noen skal håndtere, sånn at det bare fungerer og jeg vet ting er på stell. Men det å gjøre den faktiske jobben, den ønsker jeg heller å sette bort så jeg kan bruke tida mi på det jeg mener skaper mest verdi, og det er å levere mine tjenester istedenfor å sitte å plukke på det i Fiken selv, eller sånne type ting for å spare noen kroner her og der, da vil jeg heller betale meg ut av det.”

Hva ser du da etter i en regnskapsfører?

“Ha en samarbeidspartner. Så for meg er regnskapsføreren mer enn si kall det en sparringspartner, og som jeg kan si prate med.”

Er du da fornøyd med Lykketalls tilbud og løsninger?

“Jada, det funker helt optimalt. Der har vi en veldig god relasjon, og det er vel kanskje det som er det viktigste for meg sånn sett”

Hvordan dere samarbeider med Lykketall, eller hva Lykketall gjør for dere?

“De fører alt av regnskap, så jeg bare si “scanner” bilag, fakturer selv, også “scanner” alt mulig, og det går bare inn i systemet, så håndterer de både den løpende regnskapsføringa og kjører lønna mi, de fikser skattepapira mine og si de tar seg egentlig av alt type bokføringsarbeid”

Er det noe du skulle ønske deg mer av? Mer rådgiving, bedre rådgiving der og da? Eller mer, ja nei?

“Og jeg føler at Lykketall egentlig kan levere det meste av det jeg har behov for. Så det er vel egentlig ikke noe sånn jeg vil si at jeg savner egentlig.”

Vi har jo inntrykk av det gjennom å snakke med forskjellige regnskapsførere at de gleder seg til det blir mer og mer automatisert, for da kan de gå litt mer opp i den rådgiverrollen?

“Regnskap var jo gjerne en bransje som trakk til seg en del sånne introverte typer som likte å sitte inne på kontoret sitt og lukke døra som drev med ringpermer og bilaga sine, og scanne kvitteringer og sånn, og helst ikke skulle forstyrre kunden. Nå tror jeg de heller sier litt mer, slå på tråden og si at “vet du hva Iverssen, vi har sett på papira dine her, og vi tror at du faktisk kan spare sånn og sånn hvis du hadde gjort det og det, og hvis du hadde gjort slik så kan du tjene mer”

“Det er jo den delen man vil betale for, og da tror jeg ikke det er så himla, den derre sammenligninga av regninga du får hver måned og, på dette her. Hvis du ser at verdien du får overstiger det du betaler, da kan du egentlig, om du betaler 5 i måneden eller 10 i måneden er liksom ikke så farlig for du føler at du får mer i andre enden.”

Men er det den, økonomiske kunnskapen som du da får råd om, er det kunnskap som dere på sikt kunne opparbeidet dere selv, eller er det gunstig å ha en ekstern partner som...?

“Jeg må vel nesten si jeg vet jeg er i stand til å opparbeide meg en del av de tingene selv, men mye på si sånn hva som faktisk er lov og ikke, også si nye regler, dette herre på lønn og utbytte, jeg gidder rett og slett ikke bruke tida på det, så det, selv om du kan sikkert lære deg mye av det selv og spare noen tusen på det så tror jeg det er bedre at jeg kommer meg ut og gjør min jobb. Så som sagt det bytteforholdet.”

Hvor mye kommunikasjon vil du si dere har, sånn ukentlig, månedlig basis, med Lykketall?

“jeg tror ikke vi har noe særlig mer enn 10-15 runder i året hvor vi snakker om økonomien min, det tviler jeg sterkt på.”

Går det mest da i regnskap eller i økonomisk rådgiving rundt bedriften?

“Jeg tror nok det går mest i hvis jeg lurar på ting, at vi sparrer om enkelte ting.”

Har du tidligere hatt noen regnskapsførere som gjør det Lykketall gjør for deg nå?

“Jeg var jo inne hos et annet regnskapsbyrå, men når Kristine sluttet og begynte for seg selv så var jeg med Kristine. For meg var relasjonen til Kristine viktigere enn det byrået jeg hadde.”

Hva er det beste du har fått ifra Lykketall som du kan fortelle om?

“Jeg tror det er relasjonen, jeg tror det er på en måte, det er ikke bare jobb heller, vi prater om alt mulig annet, det virker som hun faktisk er interessert i det du driver med”

“brenner det på dass kan jeg sende en snap for da vet jeg at jeg får respons rasket mulig.”

tenker litt sånn på pris og sånn. Har du fastprisavtale med Lykketall eller fører dere timer også får du faktura på det?

“Vi har sånn på en måte sånn stipulert fastpris, som bare ligger til grunn. Og det tror jeg vel nesten har vært det samme. Jeg tror ikke jeg hadde fått noe bedre tilbud noe annen plass.”

“Og jeg tror mange er opptatt av forutsigbarhet, altså at du vet hva det koster, mer enn at du da sitter og lur på hvor mange timer “brukte du” på det”

“Men jeg tror nok at en sånn type Netflix-modell, at det bare kommer. At du har liksom en sånn type stipulert fastpris som er løpende over et år, og hvis jeg skulle begynne å stille masse spørsmål, eller at jeg skal selge et selskap eller det skjer et eller annet kokos som gjør at det tar mer tid, så må du selvfølgelig ha mulighet til å kunne føre på det, at du burde kunne basere, på et utvalg av bilag, etablere en sånn fastpris da.”

Kunde 4:

Hvilket behov har dere for regnskapsfører?

“Eh, føre regnskapet og holde orden på det jeg driver jeg. Jeg hadde enkelpersonsfortak til å begynne med, det gikk jo rett att skogen”

“En regnskapsfører etter mitt må være oppdatert på fagområdet sitt, løsningsorientert og bruke lettvinte systemer, og det som Kristine bruker nå synes jeg er helt kanonbra i forhold til det som har vært før.”

Er det da kun produktet du får i form av regnskapet ferdig utført, er det du ønsker eller er det mer rådgiving?

“Fokuset er på regnskap også fører dem lønn for meg når vi har arrangementer. Fordi det er sånne ting jeg ikke har styring på selv.”

Hvis Tripletex som lykketall bruker hadde klart å utvikle et program med en datamaskin som fører regnskapet helt for dem, så du slipper egentlig å gå igjennom lykketall. Du kan

bare koble deg opp mot systemet så slipper du å tenke noe på regnskapet i det hele tatt, alt blir ført og alt blir sendt inn riktig. Hadde du da valgt å ikke være kunde hos Lykketall lenger siden du får produktet uansett?

“Jeg tror jeg hadde kommet til å være kunde der uansett jeg, det er helt greit for meg at det er helt automatisert, det gjør meg ingenting. Men jeg synes jo den kontakten som du kan med en regnskapsfører da, når du lurere på noe er grei.”

Hvor mye kontakt vil du si at du har med Lykketall i dag?

“Det går veldig bra på begynnelsen av året, og når jeg har kjempemasse å gjøre blir det bare en haug med kvitteringer og dem blir liggende der til nyttår da. Så da er det en liten ryddeaksjon, så det er mye rundt denne tiden, og del på sommeren når jeg bare sier at nå skal dere kjøre lønn liksom. Ellers så er det ikke så masse.”

Du har ikke vært i kontakt med andre regnskapsførere før du var i kontakt med lykketall?

“Nei det har jeg ikke. Så jeg valgte jo henne, jeg kunne jo ha valgt et annet regnskapsbyrå, men jeg vet liksom hvordan hun jobber og hva slags moral hun har og da er det ikke så vanskelig.”

Hva det noe forskjell på hun når hun jobbet der, eller er det ganske likt, eller ble det bedre når hun gikk til Lykketall?

“Det kan hende fordi systemet hennes er mer automatisert jeg vet ikke akkurat det men, jeg synes det er bedre nå, enklere.”

Så det er litt greiere å forholde seg til en, istedenfor å snakke med en som ikke husket hva dere snakket om forrige gang?

“Ja, riktig”

Fordi du kan bare scanne mye og sende inn til de og alt går over nett, så blir jobben gjort ikke sant?

“Ja, også har jeg tripletex systemet. Jeg skriver jo mine egne fakturaer og sånn, og det er jo kjempelett i forhold til det var før, for da hadde jeg et skikkelig tungvint system. Da hadde jeg liksom min egen versjon. Så nå går alt knirkefritt.”

Har du noen tanker du har gjort det som du tenker er nyttig for oss å ta med videre til oppgaven som vi ikke har snakket om enda?

“Altså en ting som jeg er veldig opptatt av er god kundebehandling når du er hos et regnskapsfirma. Får jeg ikke det kan jeg bytte firma altså, fordi klikker du ikke med de du jobber sammen med blir det ikke så bra.”

Nå er det jo litt vanskelig å prissette en slik tjeneste egentlig, men kan du se for deg at det hadde funket med et abonnement avtale på selve rådgivningsdelen?

“Ja.”

Det er noe du er villig til å betale for ja?

“Ja”