

Fra regnskabsfører til rådgiver

Svend Holum

Saga/Consult
UAVHENGIG RÅDGIVNING

Kursinnhold

- Innledning
- Bakgrunn for kurset
- Behovet for rådgivning
- Hva er egentlig rådgivning?
- Modell for omstilling
- Hvor starter/stopper rådgiverrollen?
- Utfordringer ved omstilling til rådgivning
- Avslutning/oppsummering

Hva som preger dagens samfunn generelt og regnskapsbransjen spesielt:

1. Ny teknologi (IT)
2. Høyere hastighet
3. Voksende (endrede) kundekrav
 - Teknologi
 - Hastighet
 - Pris

Endringene fører til:

Inntektsbortfall

Kompensere

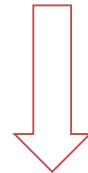
- Øke prisene
- Nye kunder
- Flere (andre) tjenester

Endringene fører til:

Inntektsbortfall

Kompensere

- Øke prisene
- Nye kunder
- Flere (andre) tjenester



- **Rådgivning**
- **Systemleveranser**

Viktig tema:

Fra regnskapsfører til rådgiver

Realisere potensial

Styre bedriften

- Hvor skal vi?
- Når skal vi?
- Hvordan skal vi?

Kundens behov:

Hva kunden ønsker

Hva kunden trenger

Kundens behov:

Hva kunden ønsker

Kunden: Får dekket 95% av behovet
5 pp opp til behovsdekning

Hva kunden trenger

Kundens behov:

Hva kunden ønsker

Kunden: Får dekket 95% av behovet
5 pp opp til behovsdekning

Hva kunden trenger

RF: Dekker 65% av kundens behov
35 pp opp til behovsdekning

Kundens behov:

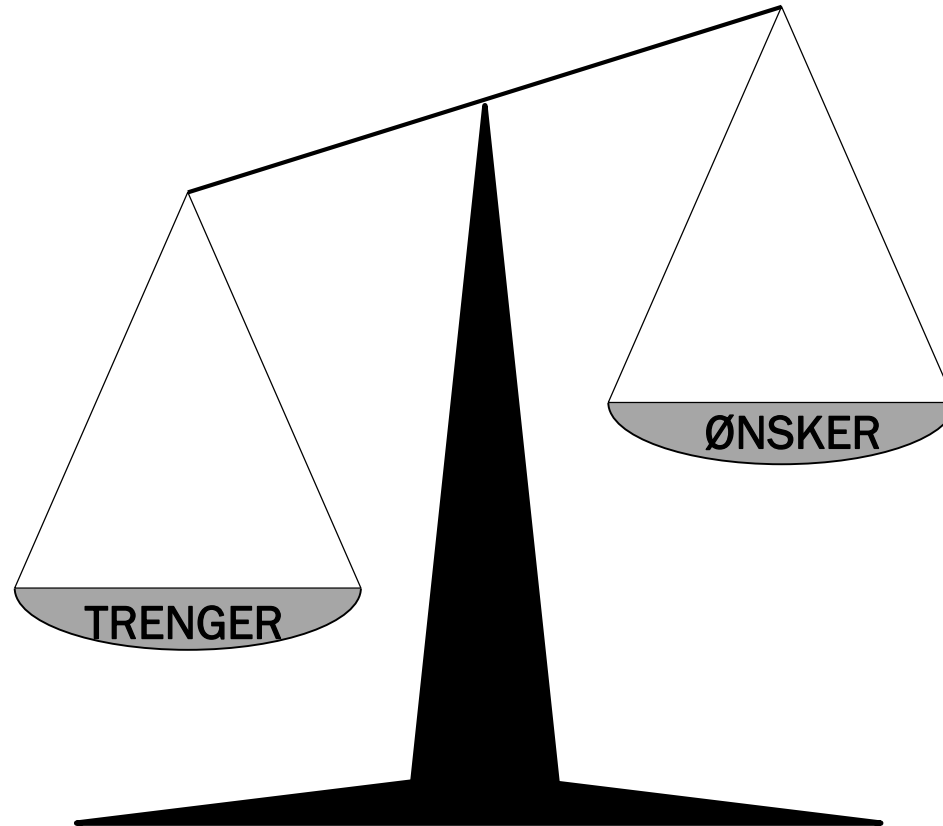
Hva kunden ønsker

Kunden: Får dekket 95% av behovet
5 pp opp til behovsdekning

Hva kunden trenger

RF: Dekker 65% av kundens behov
35 pp opp til behovsdekning
Potensiell vekst > 50%

Kundens behov:



Kundens behov:

Regnskapsføreren som et uunnværlig verktøy!



Utvikle og realisere potensialet!

Begrepet «rådgivning» er et definisjonsspørsmål!

Rådgivning = høyere kompetanse = høyere pris?

Skille mellom

«Regnskapsføring» og «Rådgivning»

Hva er egentlig rådgivning?

Fra regnskapsfører til rådgiver

REGNSKAPSFØRER

Produsent av regnskapsinformasjon

- Resultatregnskap
- Balanseregnskap
- Diverse grunnleggende

Korrekt informasjon til rett tid!

REGNSKAP

RÅDGIVNING

KUNDE

Bruker av regnskapsinformasjon

- Presentasjon
- Budsjett
- Analyse
- Beslutninger
- Finansiering
- Strategi
- Osv.....

IT-systemer

Kompetanse

Hva er egentlig rådgivning?

Fra regnskapsfører til rådgiver

REGNSKAPSFØRER

Produsent av regnskapsinformasjon

- Resultatregnskap
- Balanseregnskap
- Diverse grunnleggende

Korrekt informasjon til rett tid!

REGNSKAP

RÅDGIVNING

KUNDE

Bruker av regnskapsinformasjon

- Presentasjon
- Budsjett
- Analyse
- Beslutninger
- Finansiering
- Strategi
- Osv.....

IT-systemer

Kompetanse

Hva er egentlig rådgivning?

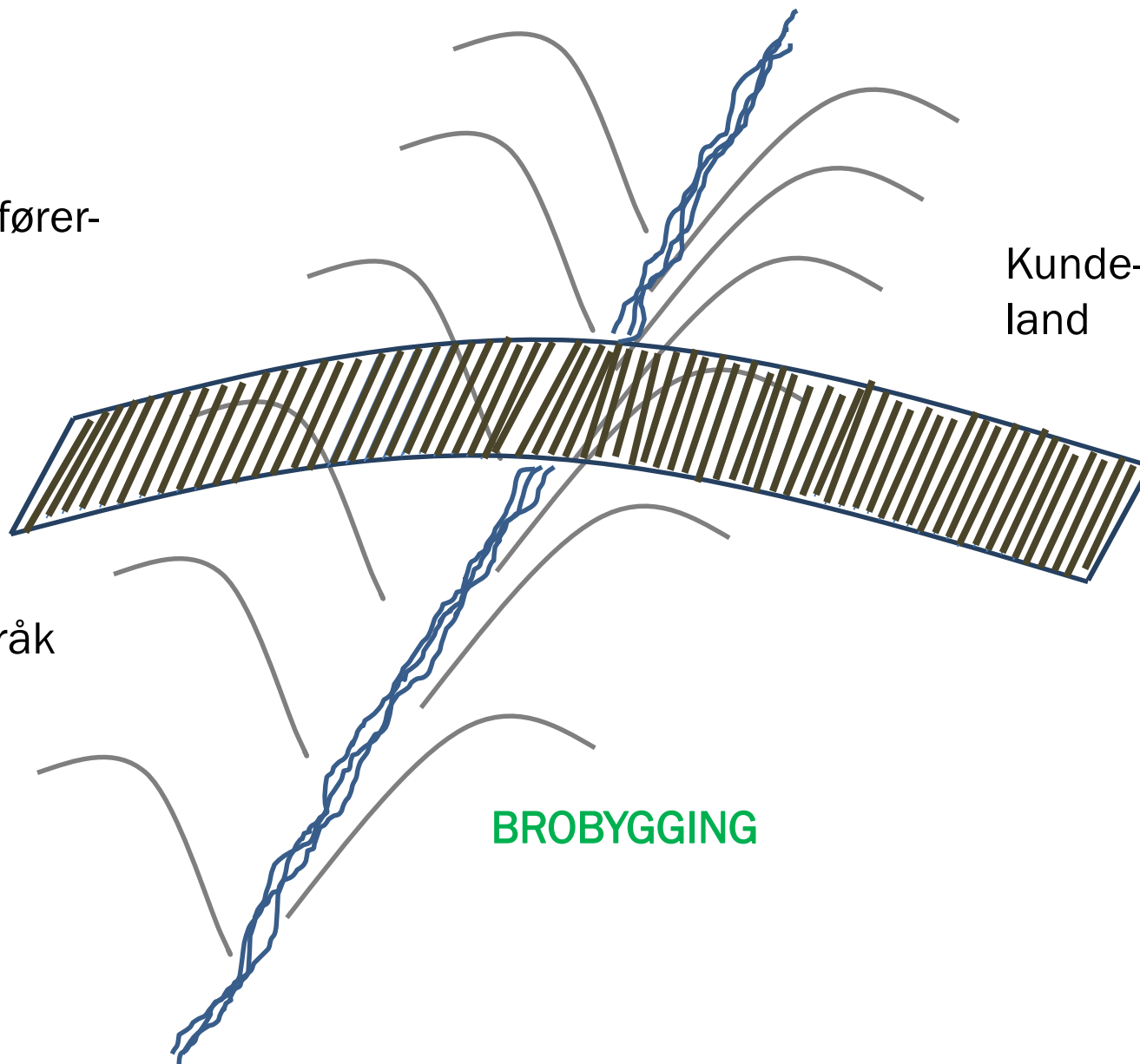
Fra regnskabsfører til rådgiver

Regnskabsfører-land

Kunde-land

Stammespråk

BROBYGGING



Hva er egentlig rådgivning?

Fra regnskapsfører til rådgiver

REGNSKAPSFØRER

Produsent av regnskapsinformasjon

- Resultatregnskap
- Balanseregnskap
- Diverse grunnleggende

Korrekt informasjon til rett tid!

REGNSKAP

RÅDGIVNING

KUNDE

REGNSKAPSFØRER

Bruker av regnskapsinformasjon

- Presentasjon
- Budsjett
- Analyse
- Beslutninger
- Finansiering
- Strategi
- Osv.....

IT-systemer

Kompetanse

Hva er egentlig rådgivning?

Fra regnskapsfører til rådgiver

REGNSKAPSFØRER

Produsent av regnskapsinformasjon

- Resultatregnskap
- Balanseregnskap
- Diverse grunnleggende

Korrekt informasjon til rett tid!

REGNSKAP

RÅDGIVNING

KUNDE

REGNSKAPSFØRER

Bruker av regnskapsinformasjon

- Presentasjon
- Budsjett
- Analyse
- Beslutninger
- Finansiering
- Strategi
- Osv.....

IT-systemer

Kompetanse

Hva er egentlig rådgivning?

Fra regnskapsfører til rådgiver

REGNSKAPSFØRER

Produsent av regnskapsinformasjon

- Resultatregnskap
- Balanseregnskap
- Diverse grunnleggende

Korrekt informasjon til rett tid!

REGNSKAP

RÅDGIVNING

KUNDE

REGNSKAPSFØRER

Bruker av regnskapsinformasjon

- Presentasjon
- Budsjett
- Analyse
- Beslutninger
- Finansiering
- Strategi
- Osv.....

IT-systemer

Kompetanse

En definisjon:

«Rådgivningen starter der hvor regnskapsføringen slutter»

Regnskapsnær rådgivning

Avansert rådgivning

Udfordringer ved omstillingen

Fra regnskabsfører til rådgiver

UTFORDRINGENE:

- 1) IT og systemløsninger
- 2) Prismodeller
- 3) Kompetanse hos regnskapsfører
- 4) Kapasitet hos regnskapsfører
- 5) Salg av rådgivning (salg som disiplin)
- 6) Omstilling av regnskapsfører til ny rolle

UTFORDRINGENE:

1) IT og systemløsninger - muligheter og utfordringer

Mulighet:

- Innsalg til kunden
- Opplæring av kunden
- Oppfølging av kunden

Krever:

- Nødvendig kompetanse om systemløsningene
- Evnen til å kommunisere og formidle

UTFORDRINGENE:

2) Prismodeller - nye modeller

- Mindre (tradisjonell) fakturering av medgått tid
- Fastpris
- Stk-pris
- Tilleggstjenester
- Salg av kompetanse

Krever:

- Regnskapsføring og rådgivning må kunne skilles ad
- Rådgivning kan identifiseres som «høykompetanse»

UTFORDRINGENE:

3) Kompetanse hos regnskapsfører - utvikling

- Fagkompetanse
- Systemkompetanse
- Personlige egenskaper vs. fagkompetanse

Krever:

- Kompetanseutvikling

UTFORDRINGENE:

4) Kapasitet hos regnskapsfører - en utfordring

- Tilegne seg ny kunnskap
- Prioritere utvikling

Krever:

- Styring

UTFORDRINGENE:

5) Salg av rådgivningstjenester - en større utfordring

Utfordring:

- Regnskapsfører er ikke selger
- Hvem skal være «selger»?

Krever:

- Utvikling av regnskapsfører
- Synliggjøring av kundens behov

UTFORDRINGENE:

6) Rådgiverrollen - sannsynligvis også en større utfordring

Utfordring:

- Fra faglig orientert til en mer kommunikativ og pedagogisk rolle (personlige egenskaper)

Krever:

- Pedagogikk
- Motivasjon
- Opplæring, større og oppfølging

UTFORDRINGENE:

- 1) IT og systemløsninger
- 2) Prismodeller

Byrå-nivå
Eiere
Ledelse

-
- 3) Kompetanse hos regnskapsfører
 - 4) Kapasitet hos regnskapsfører

Struktur
Organisasjon
Individuelle forutsetninger

-
- 5) Salg av rådgivning (salg som disiplin)
 - 6) Omstilling av regnskapsfører til ny rolle

Personlige egenskaper

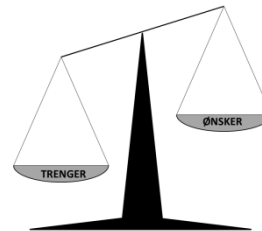
Utgangspunkt:

En verden i endring

- Teknologi (IT)
- Inntektsbortfall - Rådgivning

Behovet for rådgivning?

Behov/ubalanse?
Ser kunden behovet?



Målsettinger:

- RF som uunnværlig verktøy
- Få betalt for rådgivning
- Få bedre betalt for rådgivning



Forutsetningene for å lykkes:

Rådgivning på kundens premisser

- Regnskaps BRUKER
- Brobygger

Generelt om rådgivning:

Regnskapsnær rådgivning.

Hva betyr informasjonen i regnskapet?

De viktigste utfordringene

- Kompetanse og kapasitet hos RF
- Salg/omstilling til ny rolle

Struktur
Organisasjon
Individuelle forutsetninger

Personlige egenskaper

Mulighetene:

Hvis du lykkes:

- Tilfredse kunder – «lim»
- Høyere omsetning
- Konkurransfordel

Stor oppside!

Mulighetene:

Hvis du lykkes:

- Tilfredse kunder – «lim»
- Høyere omsetning
- Konkurransfordel

Stor oppside!

Lykke til!