



Få en digital og effektiv regnskabspraksis

Trin for trin

I disse år bliver ydelser som bogføring, årsregnskaber og skatteopgørelser i høj grad digitaliseret i de danske virksomheder. Og kunderne forventer mere personlig rådgivning af deres regnskabsansvarlige samt smarte løsninger, som kan klare det manuelle tastearbejde.

I denne guide viser vi dig trin for trin, hvordan du kan digitalisere og effektivisere din regnskabspraksis, så du får frigivet mere tid til at yde værdifuld rådgivning og følge med udviklingen. Du kan nemlig bruge dine kompetencer til mere end bogføring og årsregnskaber. Og det vil dine kunder både værdsætte og betale for.

Indhold:

1. Sæt mål og læg planer _____ [side 4](#)
2. Søg sparring og udvikling _____ [side 5](#)
3. Brug software, der understøtter dine mål _____ [side 6](#)
4. Få hele kontoret med ombord _____ [side 7](#)
5. Tilbyd din rådgivning _____ [side 9](#)
6. Gå fra timepriser til faste priser _____ [side 11](#)
7. Gør dine kunder digitale _____ [side 13](#)

Sæt mål og læg planer

Start med at overveje, hvad du tilbyder dine kunder lige nu: Hvordan skaber du værdi for dem? Og hvordan er din service uundværlig for deres virksomhed?

Skriv dine tanker ned og bruge dem til at overveje, hvor din regnskabspraksis skal være om fem år samt hvordan du vil fremtidssikre din virksomhed.

Brug disse 6 spørgsmål til at reflektere:

1. Hvordan vil du gerne kunne rådgive dine kunder i fremtiden?
2. Hvilken slags service vil du gerne kunne tilbyde?
3. Hvilke kompetencer mangler du og hvordan vil du tilegne dig dem?
4. Hvilken software skal du bruge for at hjælpe dine kunder digitalt?
5. Hvordan er din prismodel og skal den ændres for at understøtte din praksis?
6. Har du brug for nogle nye ressourcer for at kunne nå dine mål?

Søg sparring og udvikling

Når du gerne vil ændre dine arbejdsgange kan det være værdifuldt, at finde dygtige personer indenfor dit felt, som du kan spare med. I kan udveksle idéer og inspirere hinanden til forandring fx over en frokost, til netværksmøder eller workshops.

Gode måder, at søge sparring og udvikling på kan være:

- Find en netværksgruppe eller start din egen med kollegaer
- Find en mentor fra en anden regnskabspraksis
- Foreslå nye evner til bestyrelsen, hvis du sidder i en større regnskabspraksis
- Find nye kollegaer med færdigheder inden for fx IT, salg eller marketing
- Ansæt en dygtig konsulent, som kan hjælpe din virksomhed på vej.

Brug software, der understøtter dine mål

Du kan digitalisere og automatisere langt de fleste manuelle opgaver og på den måde spare tid og skabe mere kundeværdi. Derfor er det vigtigt, at have adgang til den rigtige software, som understøtter dine ambitioner.

Relevant software kan fx være:

- [Visma Advisor](#) til at tidsregistrere og fakturere, få overblik over dine kunder, ressourceplanlægge og rapportere.
- Den rigtige [e-economic-pakke](#) til at samarbejde med kunden om regnskab, opbevare bilag digitalt og modtage e-fakturaer.
- [Smart Inbox](#) i e-economic til nem håndtering og bogføring af leverandørfakturaer med automatisk aflæsning samt bogføringsforslag.
- [Smart Bank](#) i e-economic til automatiseret bankafstemning med bankintegration og automatiske forslag til kontering.
- [Integrationer](#) mellem e-economic og andre forretningssystemer. Fx til budgetsammenligning, så du bedre kan rådgive din kunde.
- [DataLøn](#) som lønsystem, der giver gode samarbejds muligheder med kunden og kan integreres med andre programmer.

Få hele **kontoret med ombord**

Alle reagerer forskelligt på forandringer. Nogle vil straks omfavne nye idéer, andre tager det trin for trin, og nogle skal overbevises. Men det er vigtigt, at hele kontoret er med for at lykkes.

Kommunikér derfor arbejdstilgang, værdier, mål og planer intensivt og kontinuerligt. Hvis du er leder, kan du prøve at engagere hver person individuelt.

Brug fx disse argumenter:

- En arbejdsplads, der ikke moderniseres, risikerer at miste kunder. Der er ikke tid til at vente og se, hvad konkurrenten vil finde på.
- Medarbejdere, der ikke får chancen for at udvikle sig, er i fare for ikke at kunne få job i fremtiden.
- Det er et privilegium at udvikle sig i sin karriere, og det er aldrig for sent at lære noget nyt.

Prøv denne øvelse

Lav en workshop med dit team.
Vælg 1-5 virksomheder fra jeres
kundebase, som er så forskellige som
muligt.

Gennemgå hver kundes regnskab og
balance og brainstorm på, hvordan I kan
hjælpe med digitalisering og rådgivning.

Tilbyd **din rådgivning**

Du bliver sandsynligvis nødt til at have mere kontakt med dine kunder og være relationsskabende i fremtiden, hvor rådgivning vil fylde mere end tastetimer.

Derfor er det vigtigt at vide, hvilken rådgivning du kan tilbyde dine kunder. Overordnet findes der 3 niveauer af rådgivning indenfor bogføring og regnskab:

- 1. Det første niveau handler om konkret bogføring.** Fx hvilken konto, der skal bogføres på, eller hvordan en bestemt rapport skal forstås og bruges. Her kan du også tilbyde kunden økonomisk uddannelse, så I taler samme sprog.
- 2. Det næste niveau er at lave en SWOT-analyse, hvor du belyser virksomhedens interne styrker og svagheder samt eksterne muligheder og trusler.** Herefter kan kunden sætte mål, baseret på din analyse. Fx at komme ud af gæld, øge sin fortjeneste eller udvide forretningen.
- 3. Det sidste niveau er, at tilbyde mere kundespecifik forretningsrådgivning.** Sæt dig ind i kundens forretningsbehov og brug de rette digitale løsninger til at levere finansielle oplysninger i realtid samt tilbyde dybdegående analyser.

Ved du, hvad dine kunder vil have? *

93% vil have en revisor, der arbejder mere i realtid.

62% ønsker mere direkte kontakt med deres revisor.

39% ønsker flere idéer til, hvordan de kan forbedre deres forretning.

22% ønsker, at deres revisor skal fokusere mere på fremtiden.

17% ønsker, at revisoren skal have mere gennemskuelige priser.

** Undersøgelse af Rob Nixon, baseret på 428 virksomheder.*

Gå fra timepriser til **faste priser**

Faste priser gør din forretning mere effektiv og rentabel, fordi du bruger mindre tid på tastearbejde og papirhåndtering. Find gennemsnittet af, hvor meget du har faktureret dine kunder de sidste 3 år og brug tallet som rettesnor for din grundpris.

Udover en grundpakke kan du tilbyde forskellige ekstra ydelser til den enkelte kundes behov.

Ekstra ydelser kan fx være:

- Virksomhedsanalyser og brugerdefinerede rapporter
- Uddannelse i økonomi og regnskab
- Supportpakke med gratis opkald
- Kvartalsmøder, hvor I kigger ind i budget og drift
- Seminarer, hvor dine kunder kan netværke med hinanden
- Cash flow-analyser samt kontakt til banker og investorer
- Forretningsudvikling og beskyttelse af aktiver
- Opstart, salg og køb af virksomheder.

Husk!

Du sælger ikke kun din tid

- du leverer din uddannelse, alle dine kompetencer og hele din samlede erfaring.

Gør dine kunder **digitale**

Du er også nødt til at få dine kunder med på idéen om at arbejde mere digitalt og betale en fast, månedligt pris for din service.

Derfor er det vigtigt, at have argumenterne klar.

Fordelene for kunden er fx:

- Det bliver mere synligt, hvilken service du kan tilbyde
- En fast pris er mere gennemsigtig end timepris
- Det bliver nemmere at tilvælge de ekstra ydelser, kunden har brug for
- Kunden får langt mere for pengene end blot rugbrødsarbejde
- Kunden kan udnytte dine kompetencer til sparring om sin virksomhed
- Kunden kan udnytte din erfaring og indsigt til forretningsudvikling
- Kunden sparer tid på sin egen del af bogføringen.

e-conomics A-team

sidder selvfølgelig også klar til at besvare spørgsmål og sparre om dine muligheder.

Ring til os på 78 79 19 59

eller send en email til

a-team@e-conomic.com.

