



OPP I SKYEN: Amesto-kvartetten Lars Rinnan, Jan Erik Kaasa, Siri Nilssen og Arild Spandow tar nå hele selskaper med opp i skyen.

FOTO: AMESTO

Ikke godt nok med bare regnskap

Skal du hevde deg i regnskapsmarkedet er det ikke lenger godt nok med bare tradisjonelle regnskapstjenester. – Kundene ser regnskapstjenestene i sammenheng med selskapets totale digitaliseringsstrategi, sier Amesto-sjef Arild Spandow.



Kundene ønsker ikke bare å få regnskapet i skyen, de vil ha hele selskapet i skyen.

BJØRN HENNING GRANDAL
bhg@finansavisen.no

Familieeide Amesto Group registrerer at flere PE-selskapene kjøper seg inn i det norske regnskapsmarkedet. For selskapets kunder er det imidlertid ikke lenger nok med «bare» regnskap. De etterspør nå i stadig større grad regnskapstjenester som en del av en større leveranse.

– Kundene ser regnskapstjenestene i sammenheng med selskapets totale digitaliseringsstrategi. Det betyr at vi nå sitter i møter der både økonomisjefen, IT-sjefen og digitaliseringsansvarlige er representert rundt bordet, sier adm. direktør Arild Spandow i Amesto Group.

Amesto får ifølge Spandow flere og flere henvendelser der kundene ønsker en totalløsning. Det inkluderer IT infrastruktur, AI & Analytics, software, regnskap og lønns tjenester som skal fungere

sømløst og leveres som en pakke.

– Kundene ønsker ikke bare å få regnskapet i skyen, de vil ha hele selskapet i skyen.

Han mener at skyløsninger er en forutsetning for at bedriftene skal være i stand til å starte en digitaliseringsprosess.

– Når virksomheten er i skyen åpnes en verden av muligheter, der blant annet Business Intelligence og Analytics og til slutt kunstig intelligens, vil kunne få en sentral plass, sier han.

Økt konsolidering

Mange har etterlyst en konsolideringsprosess i regnskapsmarkedet. Nå er den i full gang mye på grunn av at flere PE-fond har entret markedet.

– Ja, vi merker oss en stor konsolidering i markedet, og at mange PE-selskaper er på banen med stor oppkjøpsappetitt, sier adm. direktør Siri Nilssen i

Amesto AccountHouse.

Hun mener at Amesto fremstår som en motpol til de mer aggressive PE-selskapene.

– Vi er et familieeid selskap, med et neste generasjonsperspektiv. For oss handler det om å følge kunden over tid og sikre kundens konkurransekraft, fremfor et mer kortsiktig løp der målet er å maksimere egen profitt på få år og så selge selskapet.

Robot for folket

Amesto har, sammen med selskapet Bilagos og andre pilotbedrifter, gjennom de seneste to årene utviklet regnskapsroboten Semine. Et nytt selskap, Amesto Accounting Robotics, er opprettet og som en del av denne satsingen inviterer Amesto konkurranter til et innovasjonsprogram.

– Vi ønsker nå å dele og bygge videre på de erfaringene vi har gjort ved bruk av denne teknologien. I innovasjonsprogrammet

vårt vil deltakerne få tilgang til teknologi, men også kompetanse, sier Nilssen.

– Mange vil nok lure på hvorfor vi velger en så åpen fremgangsmåte. Svarer er rett og slett at det ikke er dette vi skal konkurrere på. Vi er trygge på at vi har konkurransefortrinn på flere områder enn kun teknologi.

Alternative hadde ifølge Nilssen vært å ta ut en superprofitt i løpet av et år eller to, men det mener hun er en kortsiktig og dårlig strategi.

– Det er i dag 3000 regnskapsbyråer her i landet og mange henger langt etter, både på kompetanse og teknologi. Mange har rett og slett ikke råd til å investere i teknologien som trengs.