



REGNSKAP
NORGE

A hand is pointing towards a glowing blue wireframe map of Norway. The map is composed of interconnected lines forming a mesh, with some points highlighted in red. The background is dark blue with a bright blue light source behind the hand.

Regnskap Norge Digitalt Forum

Felix Konferansesenter – 14.03.2023

Dagens meny



Rune ønsker
velkommen



Teknologi-
undersøkelsen 2022



Alle kan lage podkast



Automatisering av
regnskapstjenester



Kunstig intelligens i
2023



Den digitale
regnskapsføreren



Bli en IT-Rådgiver for
kundene dine



Tilbakemelding til
systemleverandørene

Praktisk informasjon



12:00 – 12:45



Toaletter i fellesområdet i denne etasjen.



Ved behov for evakuering – trekk rolig ut dørene i salen.





Teknologiundersøkelsen 2022

Formål og resultater

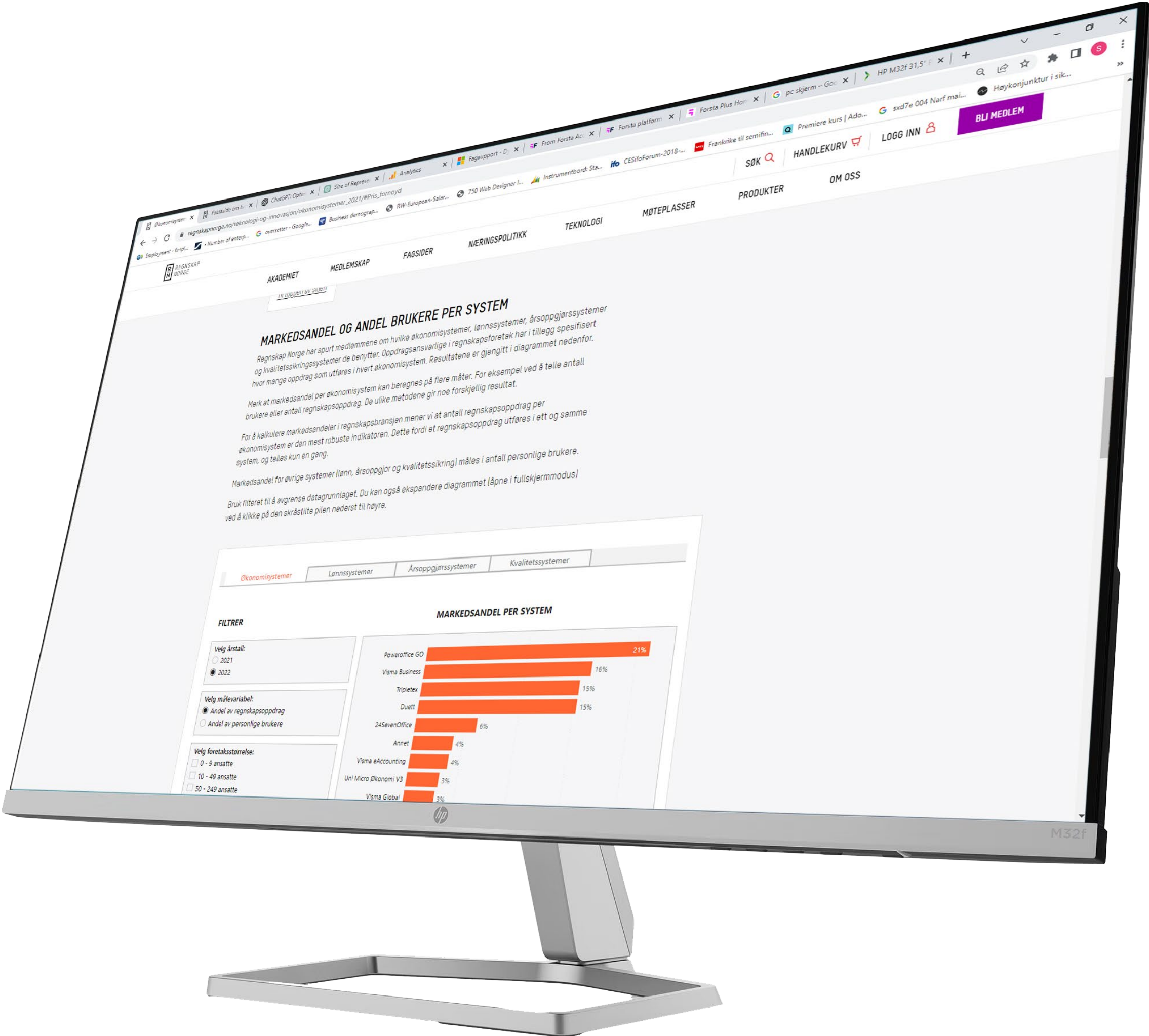
Bakgrunn

- Teknologi er vårt viktigste arbeidsverktøy
 - Markedskonsentrasjon og konkurransebildet opptar mange.
 - Det finnes relativt mange systemleverandører og produktkategorier – markedet er til dels uoversiktlig og komplisert.
 - Visma har gjort mange oppkjøp i senere år, og konsoliderer stadig programvareporteføljen
 - Nye forretningsmodeller og prisstrukturer som en konsekvens av sluttkunden er abonnent / lisensinnehaver.

Bakgrunn

FAKTA OM ØKONOMISYSTEMER

www.regnskapnorge.no



Om teknologiundersøkelsen 2022

- Gjennomført i perioden fra 12 til 16. desember blant personmedlemmer.
- Besvart av omtrent 2 000 personer, dvs. responsrate på $(2\,000 / 8\,500)$ 23 prosent (litt nedgang fra tidligere år).
- Sammensetningen av respondenter er et tverrsnitt av medlemssammensetningen. Det er lite som tilsier at respondentenes erfaringer og brukeropplevelser skulle være vesentlig forskjellig fra de som ikke har svart på undersøkelsen.
- Vi endrer litt på fokusområdene i undersøkelsen fra år til annen, f. eks i 2022 har vi spurt om hvilke lønssystemer, årsoppgjørssystemer og kvalitetssikringssystemer medlemmene bruker – og hvor fornøyde de er. Men vi har IKKE spurt om hvilke systemer som passer for hvem (igjen).
- Vi uttaler oss kun på vegne av regnskapsbransjen og medlemmene. Vi sier IKKE at resultatene representerer systemenes totale markedsandel i Norge, men i regnskapsbransjen / medlemsmassen.
- Vi er også tydelig på at andre brukergrupper / markeder kan vurdere de samme systemene annerledes.

Angående markedskonsentrasjon

Vi teller både antall brukere og antall regnskapsoppdrag per system. For å kalkulere markedsandeler i regnskapsbransjen er antall utførte regnskapsoppdrag per system den mest robuste indikatoren. Fordi et regnskapsoppdrag utføres i ett og samme system, og telles kun en gang.

Angående markedskonsentrasjon

Markedsandel i hvilket marked....? Markeder må avgrenses og defineres. Det relevante markedet utledes av produktets egenskaper (produktmarkedet) og geografisk nedslagsfelt (det geografiske markedet)

Angående markedskonsentrasjon

Det er **ikke** ulovlig å ha en høy markedsandel, det er hva man bruker markedsmakten til som er avgjørende for Konkurransetilsynet. Må vise atferd som er til hinder for en effektiv konkurranse for at tilsynet skal foreta seg noe. Vurderingen baseres i tillegg på:

- Prisnivåer og prisendringer
- Substitusjonsmuligheter (finnes det reelle alternativer)
- Byttekostnader (legger lista for å bytte urimelig høyt)
- Innelåsingsmekanismer (er det «umulig» å bytte)
- Etableringshindre for nye konkurrenter



Andel av regnskapsoppdrag



KONKURRENTER

Konkurrenter med «liten» markedsandel

FOR SMÅ BEDRIFTER

FOR STORE BEDRIFTER

Agro Økonomi

Mamut One

Poweroffice GO

Tripletex

Visma .net ERP

Visma Global

Visma Business

Visma Business NXT

Visma eAccounting

24SevenOffice

Conta

Duett

Fiken

InfoEasy

Sparebank 1 Regnskap

Uni Micro Economy

Uni Micro Økonomi V3

Xledger

Zirius

Centiga

Cordel Regnskap

DNB Regnskap

Finago a+ (Procountor)

Luca Labs

Matrix

Siffer

Hansaworld

IFS Financials

Microsoft Dynamics 365 BC

Microsoft Dynamics Navision

Oracle Financials

Oracle Netsuite

SAP Business ByDesign

SAP S / 4 Hana

Uniconta

Unit 4 Business World

Annet 4,1%

62,5%

32,7%

0,4%

0,3%



Andel av regnskapsoppdrag



Agro Økonomi

Mamut One

Poweroffice GO

Tripletex

Visma .net ERP

Visma Global

Visma Business

Visma Business NXT

Visma eAccounting

2021

62,5% 60,7%

Korrigert for feilmargin (95% KI) er IKKE
dette en signifikant endring

KONKURRENTER

24SevenOffice

Conta

Duett

Fiken

InfoEasy

Sparebank 1 Regnskap

Uni Micro Economy

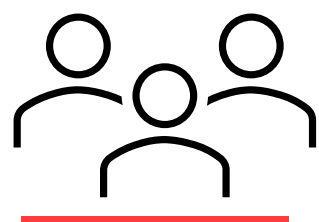
Uni Micro Økonomi V3

Xledger

Zirius

2021

32,7% 35,1%



Andel av personlige brukere



Agro Økonomi

Mamut One

Poweroffice GO

Tripletex

Visma .net ERP

Visma Global

Visma Business

Visma Business NXT

Visma eAccounting

2021

64,1% 63,7%

Korrigert for feilmargin (95% KI) er IKKE
dette en signifikant endring

KONKURRENTER

24SevenOffice

Conta

Duett

Fiken

InfoEasy

Sparebank 1 Regnskap

Uni Micro Economy

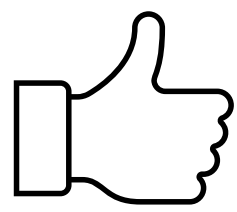
Uni Micro Økonomi V3

Xledger

Zirius

2021

28,1% 29,2%



Fornøydhet (på en skala fra 1 til 6)



Agro Økonomi

Mamut One

Poweroffice GO

Tripletex

Visma .net ERP

Visma Global

Visma Business

Visma Business NXT

Visma eAccounting

4,5

Korrigert for feilmargin (95% KI) er IKKE VISMA i snitt signifikant forskjellig fra relevante konkurrenter (høyt standardavvik)

KONKURRENTER

24SevenOffice

Conta

Duett

Fiken

InfoEasy

Sparebank 1 Regnskap

Uni Micro Economy

Uni Micro Økonomi V3

Xledger

Zirius

4,0

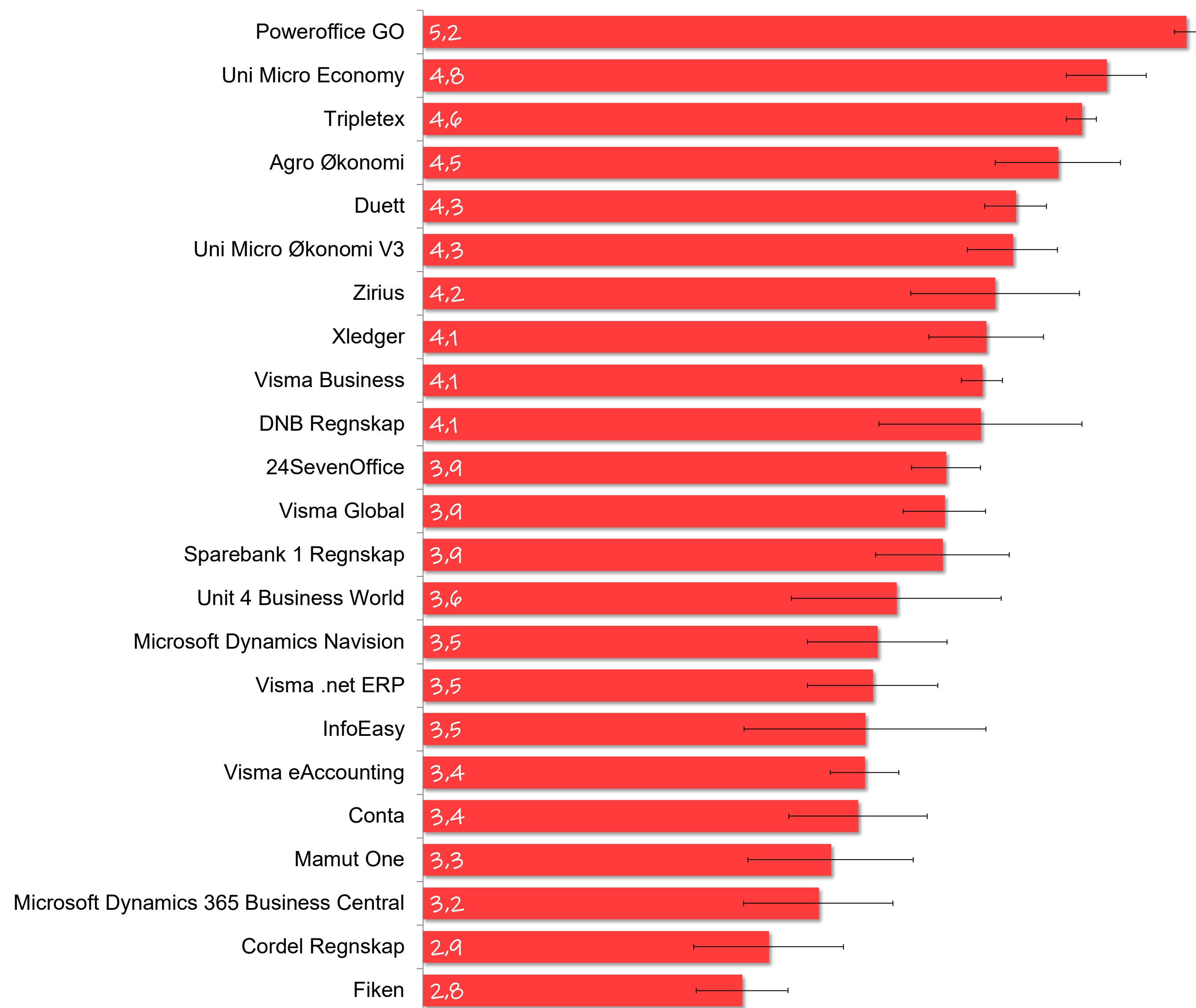
Fornøydhet

Rangering 2022

Basert på dine erfaringer og brukeropplevelser

Hvor fornøyd er du økonomisystemet - alt i alt?

Skala fra 1 til 6, hvor 1 er svært fornøyd og 6 er svært fornøyd



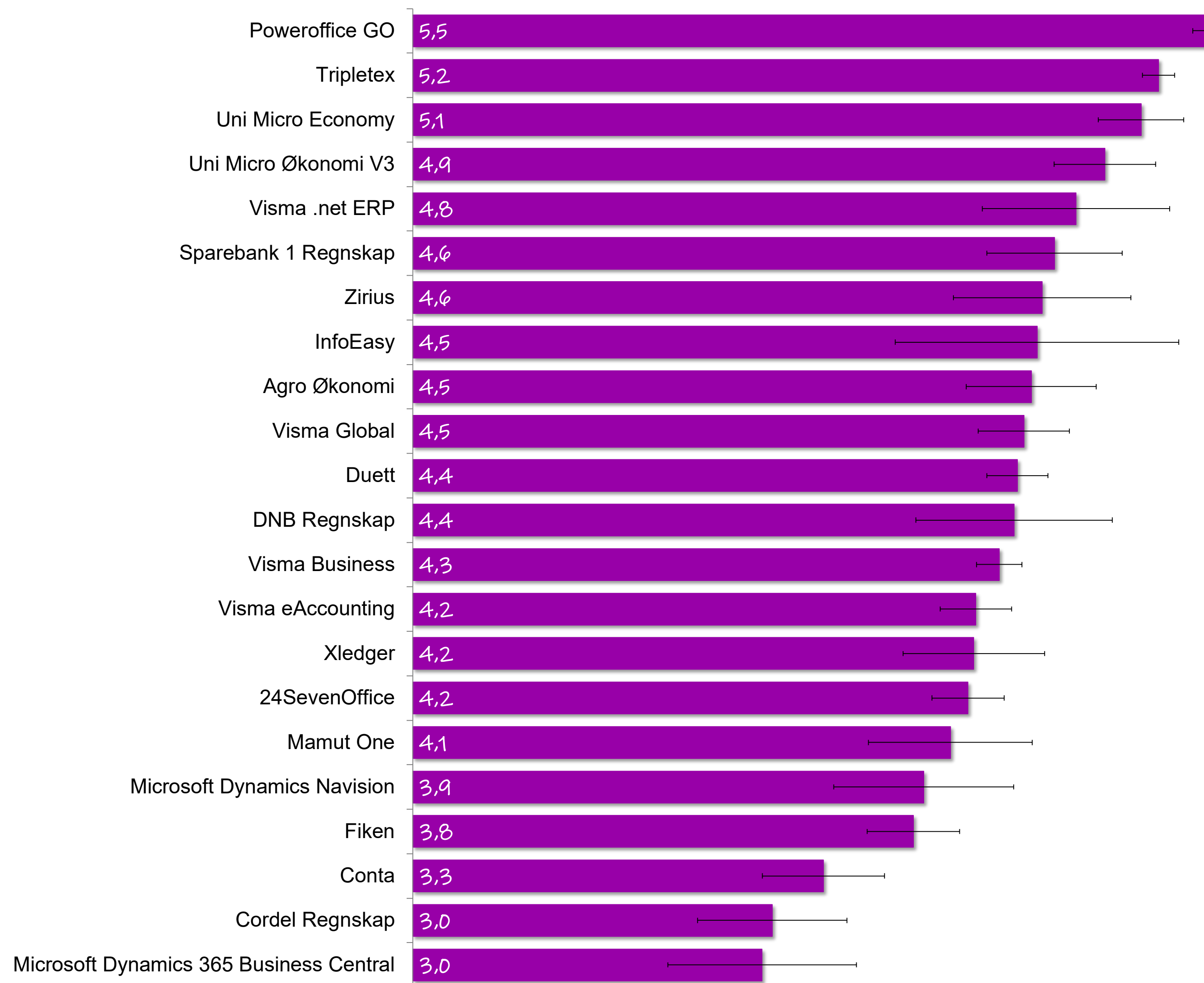
Fornøydhet - oppdragsvektet

Rangering 2022

Basert på dine erfaringer og brukeropplevelser

Hvor fornøyd er du økonomisystemet - alt i alt?

Skala fra 1 til 6, hvor 1 er svært fornøyd og 6 er svært fornøyd



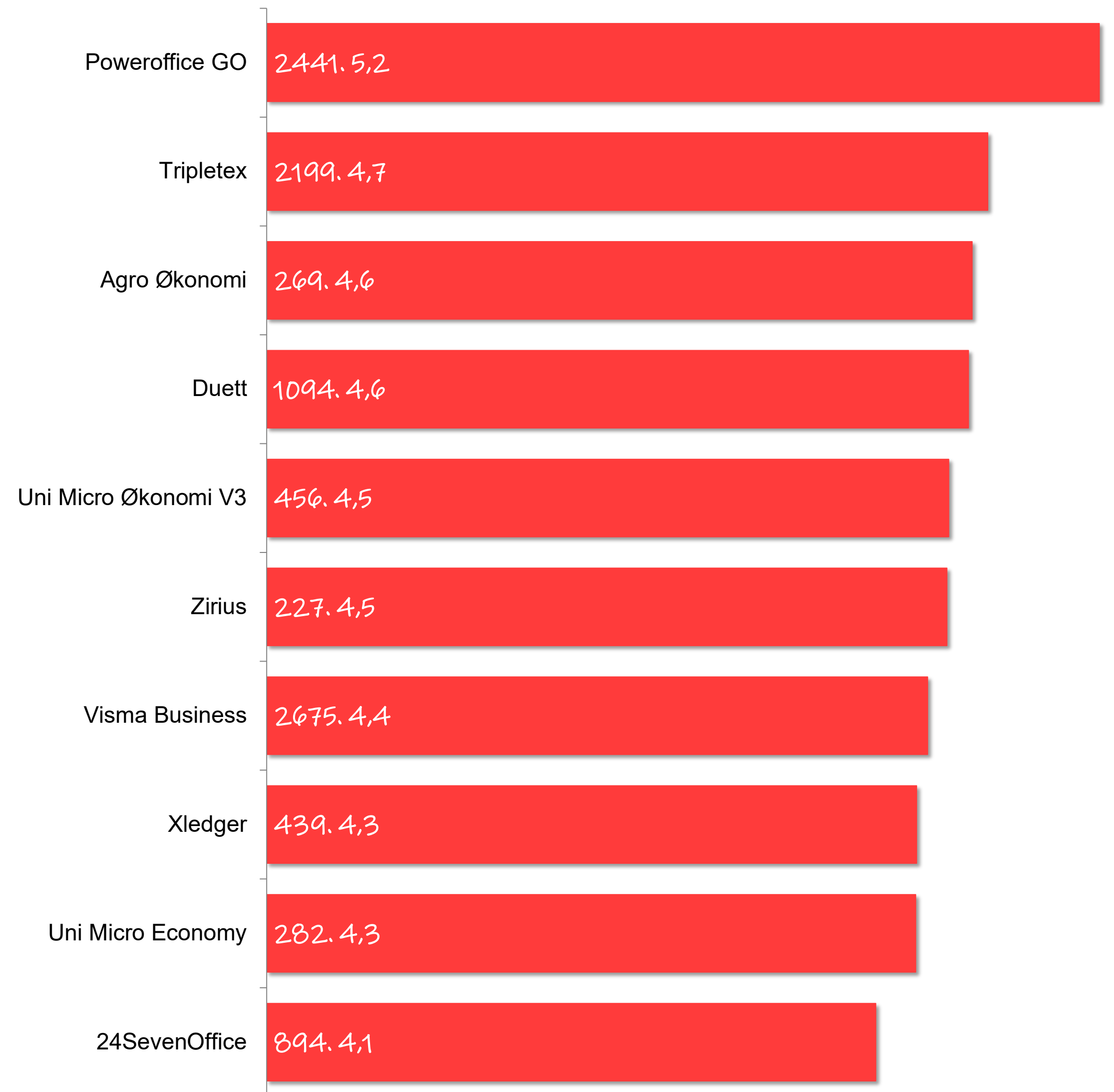
Fornøydhet – historisk topp 10

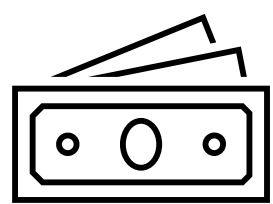
2018 | 2020 | 2021 | 2022

Basert på dine erfaringer og brukeropplevelser

Hvor fornøyd er du økonomisystemet - alt i alt?

Skala fra 1 til 6, hvor 1 er svært fornøyd og 6 er svært fornøyd





Prisendringer



Agro Økonomi

Mamut One

Poweroffice GO

Tripletex

Visma .net ERP

Visma Global

Visma Business

Visma Business NXT

Visma eAccounting

Snitt

Median

15,8%

10,0%

Korrigert for feilmargin (95% KI) er IKKE VISMA's prisendringer
høyere/forskjellig fra relevante konkurrenter

KONKURRENTER

24SevenOffice

Conta

Duett

Fiken

InfoEasy

Sparebank 1 Regnskap

Uni Micro Economy

Uni Micro Økonomi V3

Xledger

Zirius

Snitt

Median

15,8%

10,0%

Kategorisering etter hvem de «relevante» systemene passer for

For mikrobedrifter

Conta
DNB Regnskap
Fiken
Siffer
Sparebank 1 Regnskap
Visma eAccounting

Andel av brukere: 15%
Andel oppdrag : 6%

For små og mellomstore bedrifter

24SevenOffice
Mamut One
Poweroffice GO
Tripletex
Uni Micro Economy
Visma .net ERP
Visma Business
Visma Business NXT
Visma Global
Xledger
Zirius

Andel av brukere: 70%
Andel oppdrag : 71%

For store bedrifter

Microsoft Dynamics 365 BC
Microsoft Dynamics Navision
Uni Micro Økonomi V3
Unit4 Business World

Andel av brukere: 6%
Andel oppdrag : 4%

Bransjespesifikk løsning

Agro Økonomi
Cordel Regnskap
Duett
InfoEasy

Andel av brukere : 9%
Andel oppdrag : 19%

Lønnssystemer – markedsandel



Agro Økonomi
Huldt & Lillevik
Mamut
Poweroffice GO
Tripletex
Visma Contracting
Visma Lønn
Visma eAccounting Payroll
Visma .Net Payroll

Andel av brukere: 70%

KONKURRENTER

24SevenOffice Lønn
Conta (tritt)
Duett
Fiken
InfoEasy
Nettlønn
SD Worx (Aditro)
Uni Micro Economy
Uni Micro Økonomi V3
Unit 4 / Agresso
Xledger
Zirius

Andel av brukere: 29%

LITEN UTBREDELSE

DNB Regnskap
Harmoni (Cantor)
Hogia
JR Taxi Regnskap
Midas
Paga
Personec

Andel av brukere: 1%

Årsoppgjørssystemer



Visma Finale

Visma Periode og År

Visma Total

Tripletex Årsoppgjør

Andel av brukere: 52%

Relevante konkurrenter

Akelius Årsoppgjør (Wolters Kluwer)

Cantor Årsoppgjør

Capego Årsoppgjør (Wolters Kluwer)

Duett Årsoppgjør

Fiken

Maestro Årsoppgjør

Andel av brukere: 48%

Kvalitetssikringssystemer



PowerOffice GO Quality

PowerOffice WIN

Sticos Oversikt

Andel av brukere: 62%

Relevante konkurrenter

KS Komplett

Moment

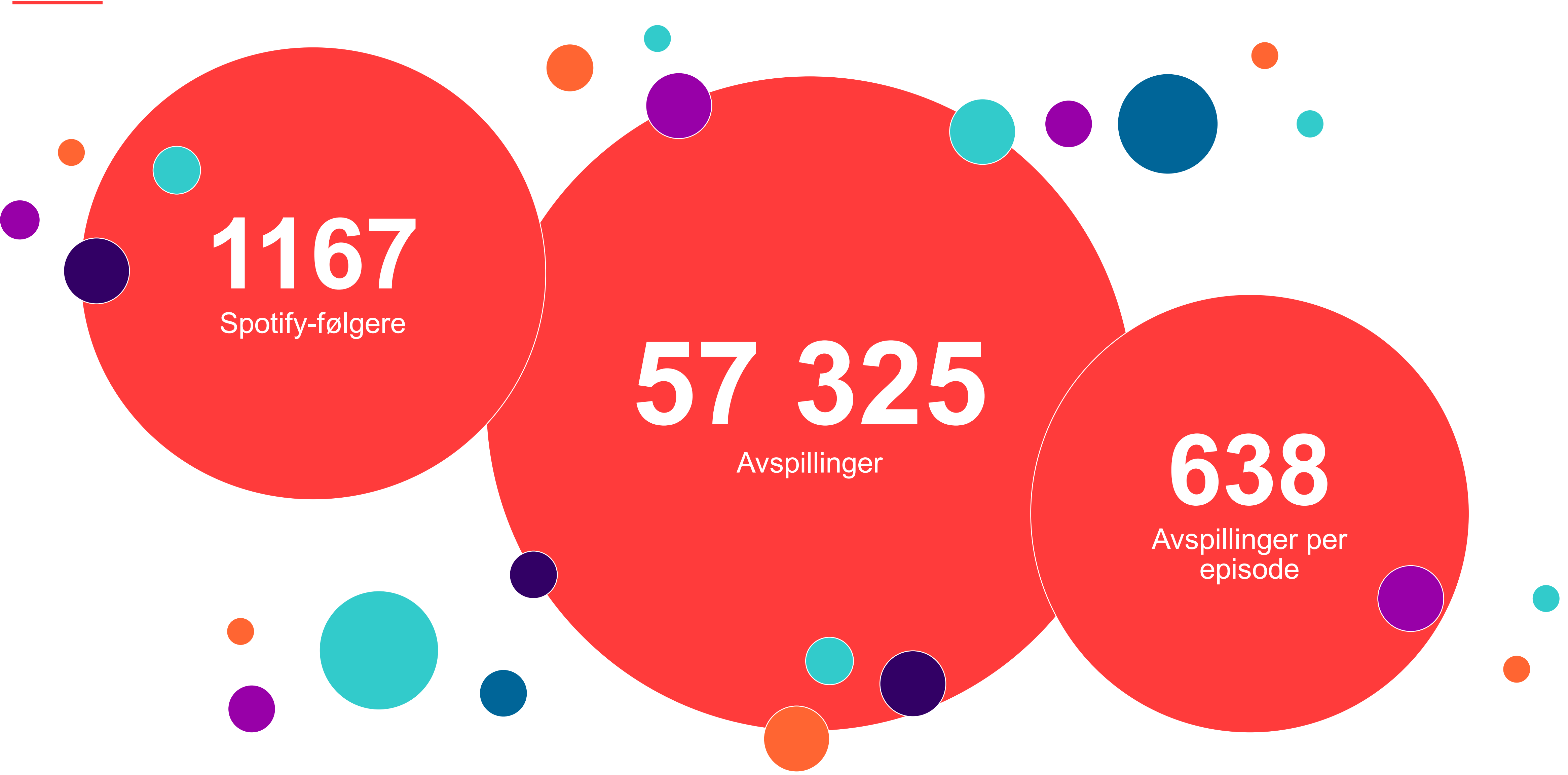
Taskline

Andel av brukere: 38%

A man and a woman are shown in a podcast studio. The woman, with long blonde hair, is wearing large black headphones and an orange top. The man, with dark hair, is also wearing large black headphones and a dark blue shirt. They are both smiling and looking towards the right. In the background, there are professional microphones on stands, a computer monitor, and a window showing a blurred outdoor scene with trees.

Alle kan lage podkast!

Fred J. Ødegård, Regnskap Norge
Seniorrådgiver – Teknologi og innovasjon



1167

Spotify-følgere

57 325

Avspillinger

638

Avspillinger per
episode

Regnskap Norge-podden

- Lansert i 2019
- 3 sesonger – 70 episoder
- Ny episode hver 14. dag
- Vert: Rune Aale-Hansen
- Målgruppe:
 - Regnskapsførere
 - Alle som er interesserte i regnskap og økonomi
- Aktuelle temaer innen samfunn, økonomi, næringsliv, teknologi, ledelse og bærekraft



Hvorfor starte podkast?



1 av 3 nordmenn lytter til podkast ukentlig



**1 av 5 hører på
podkast daglig**

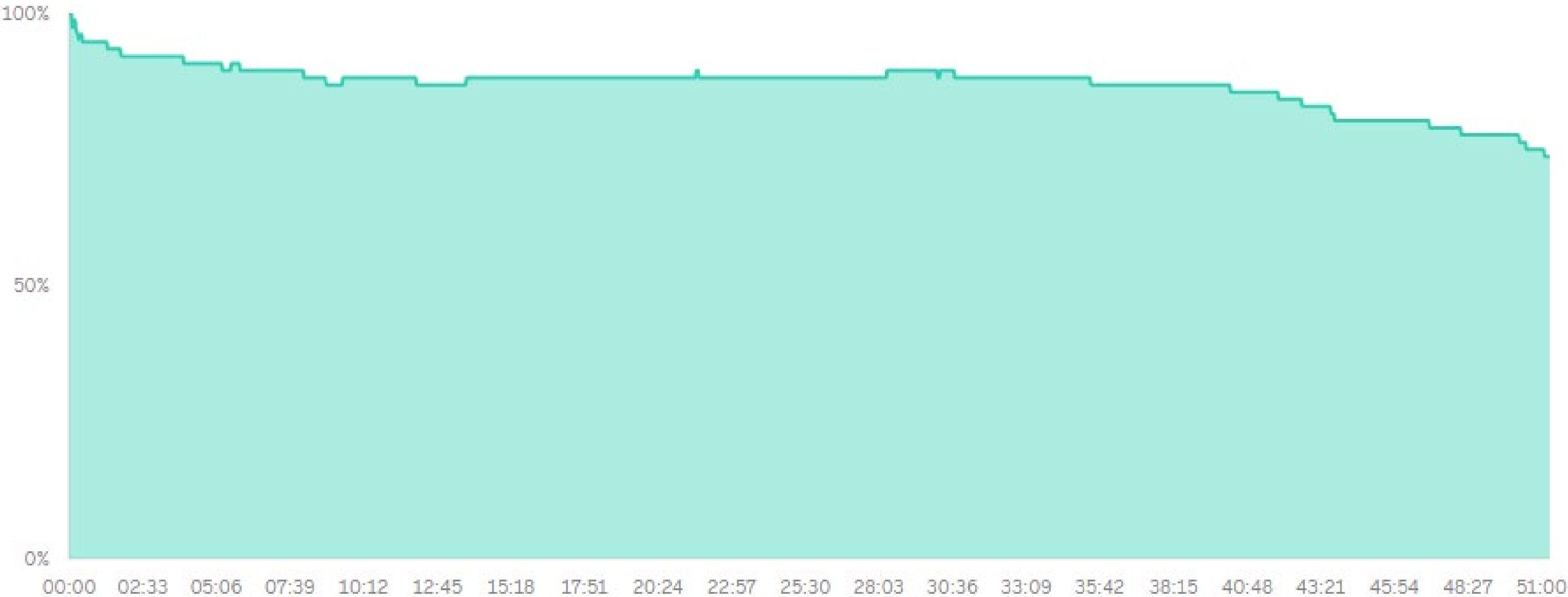


Ungene under 40 år lytter mest



Kampen om oppmerksomhet

Average listen time: **51m 18s**



Hvordan starte podkast?

Steg 1: Velg målgruppe og tema

- Hva er du god på?
- Hva brenner du for?
- Hvem ønsker du som lyttere?



Steg 2: Velg et navn

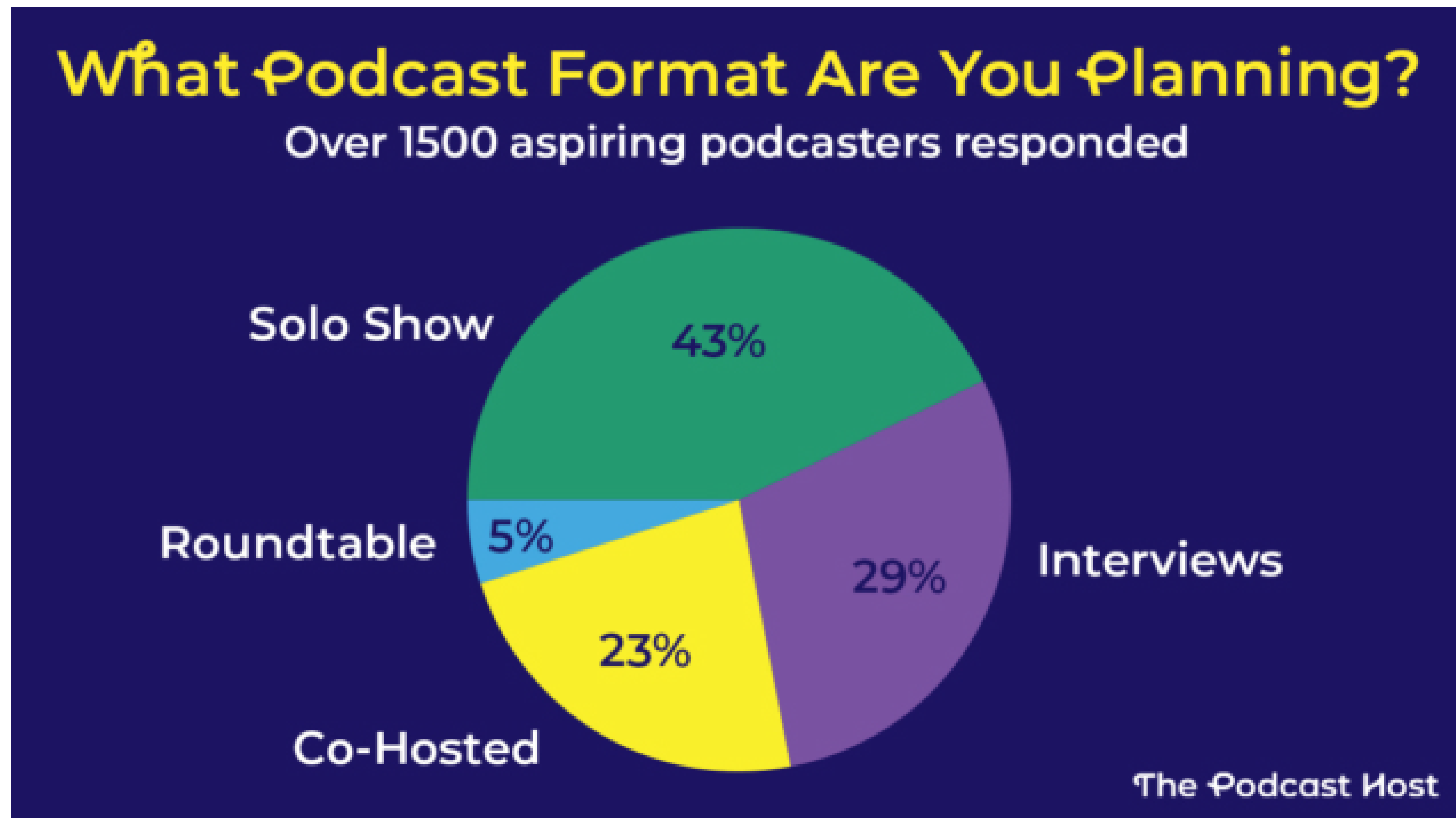
- Originalt
- Gjenkjennbart
- Tidløst



Steg 3: Velg format og vert(er)

Eksempler:

- Soloshow
 - The Sarah Silverman Podcast
- Intervjuer
 - Regnskap Norge-Podden
- To verter
 - Misjonen med Johan Golden og Atle Antonsen
 - Kode24-timen
- Rundebord
 - The Reason Roundtable
 - Abels Tårn



Steg 4: Velg frekvens

- Hva har du tid og ressurser til?
- Hvor mye «mat» er det i temaet du har valgt?
- Hvilken frekvens er bærekraftig over tid?
- Kontinuitet er viktig for å bygge opp en god lytterbase.



Steg 5: Velg *plattform* og utstyr

- Podcast-plattformer med gratisversjon
 - Anchor.fm, Acast.com
- Premium-varianter
 - Acast.com (med tilgang til Podtoppen)
 - Pinecast.com (eget podcast-nettverk for 10 USD/mnd)
 - Podpage.com (komplett nettside med player, video, blogg, nyhetsbrev osv.)



Steg 5: Velg plattform og *utstyr*

- Kan i teorien spille inn via mobilen
- Bør investere i en podkast-mikrofon
- Rødecaster Pro (liten, rimelig og god podkastmikser)
- Podmic (mikrofon som passer perfekt til Rødecaster)
- Podkastmikser + 2 mikrofoner + 2 headset for under 10.000 kr.



Steg 6: Lag visuell profil

- Bør inneholde logo
- Være gjenkjennelig og egnet til å se på mobilskjerm
- Kan designes av proff designer, eller lage den selv på Canva.com eller lignende



**REGNSKAP
NORGE-
PODDEN**

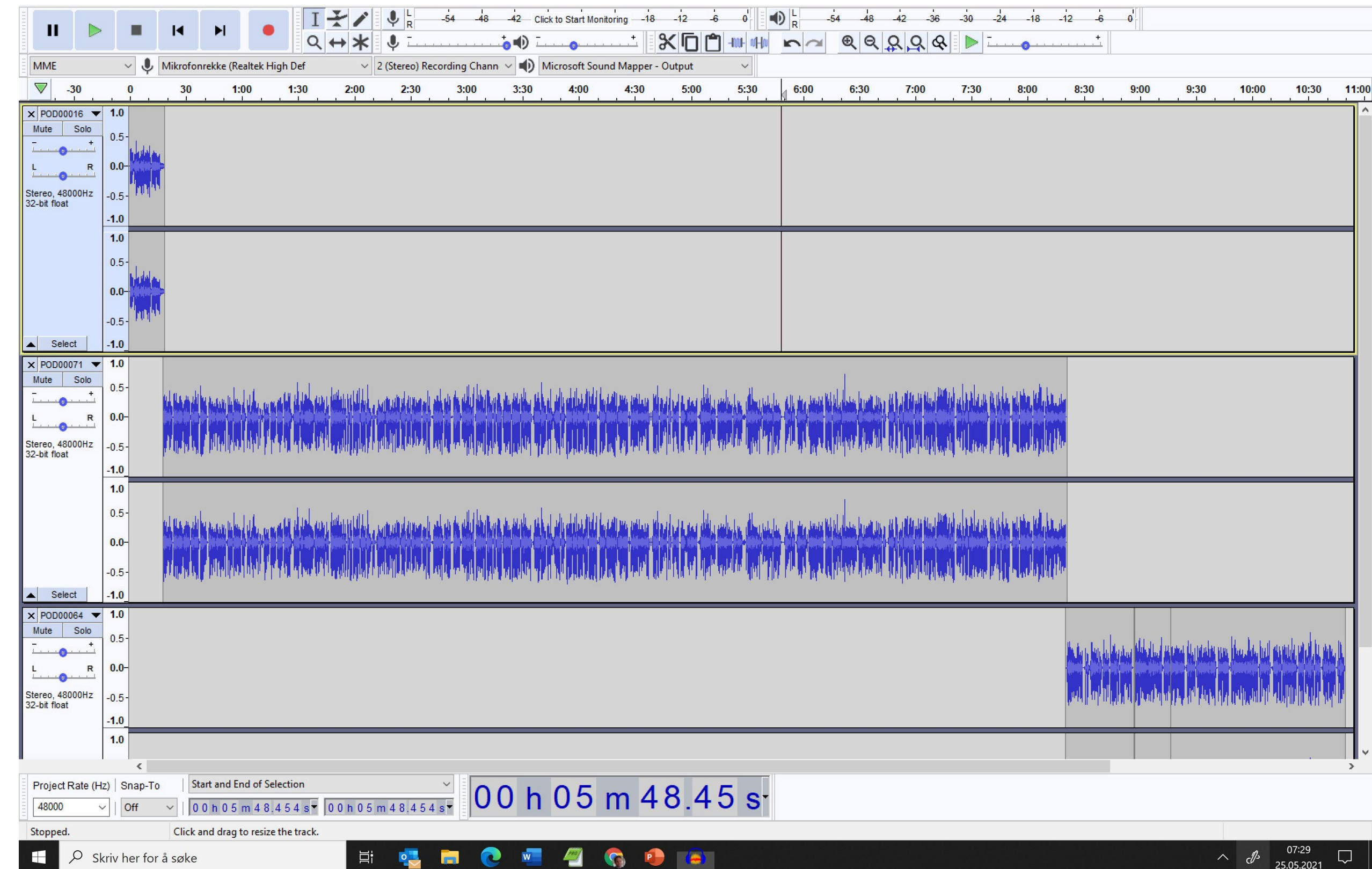
Steg 7: Spill inn

- Lag en kjøreplan
- Spill inn i rolige omgivelser
- Test lyd og utstyr på forhånd



Steg 8: Rediger

- Anchor.fm (Gratis verktøy på nett)
- Audacity (klassisk lydredigeringsverktøy, gratis)
- Hindenburg Journalist (rimelig spesialprogram til podkast-redigering)
- Auphonic (verktøy som fjerner bakgrunnsstøy og balanserer lyden)
- Adobe Audition (proffenes lydredigeringsprogram)
- Legg til en jingle som intro og avslutning



Steg 9: Publisert og markedsfør

- Publisert på alle de store podkastkatalogene (Spotify, Apple, Google Podcast, Amazon osv.)
- Skriv en promoartikkel
- Send ut nyhetsbrev
- Lag teaser-video (headliner.app)
- Del på sosiale medier

Mr. Bitcoin: Dette må du vite om kryptovaluta

Hva er kryptovaluta, bitcoin og e-krone? Og hvordan fungerer det egentlig i praksis? Mr. Bitcoin svarer deg i denne ukens podcast-episode.

27.02.23 Skrevet av Lene N. Sundalskleiv, Regnskap Norge

Del [Twitter](#) [LinkedIn](#) [Facebook](#)



Regnskap Norges kryptoekspert forteller deg det du må vite om kryptovaluta.

TEMA

BRANSJEAKTUELT

RN-PODDEN

RELEVANTE LENKER

[Regnskap Norge-podden på Apple Podcasts](#)

[Regnskap Norge-podden på PC](#)

[Regnskap Norge-podden på Spotify](#)

Steg 10: Analyser

- Hvor mange avspillinger fikk episoden?
- Hva er gjennomsnittlig lyttetid?
- Hvilke temaer er best likt?





Alle kan lage podkast!

Spørsmål og innspill kan sendes til: fred@regnskapnorge.no

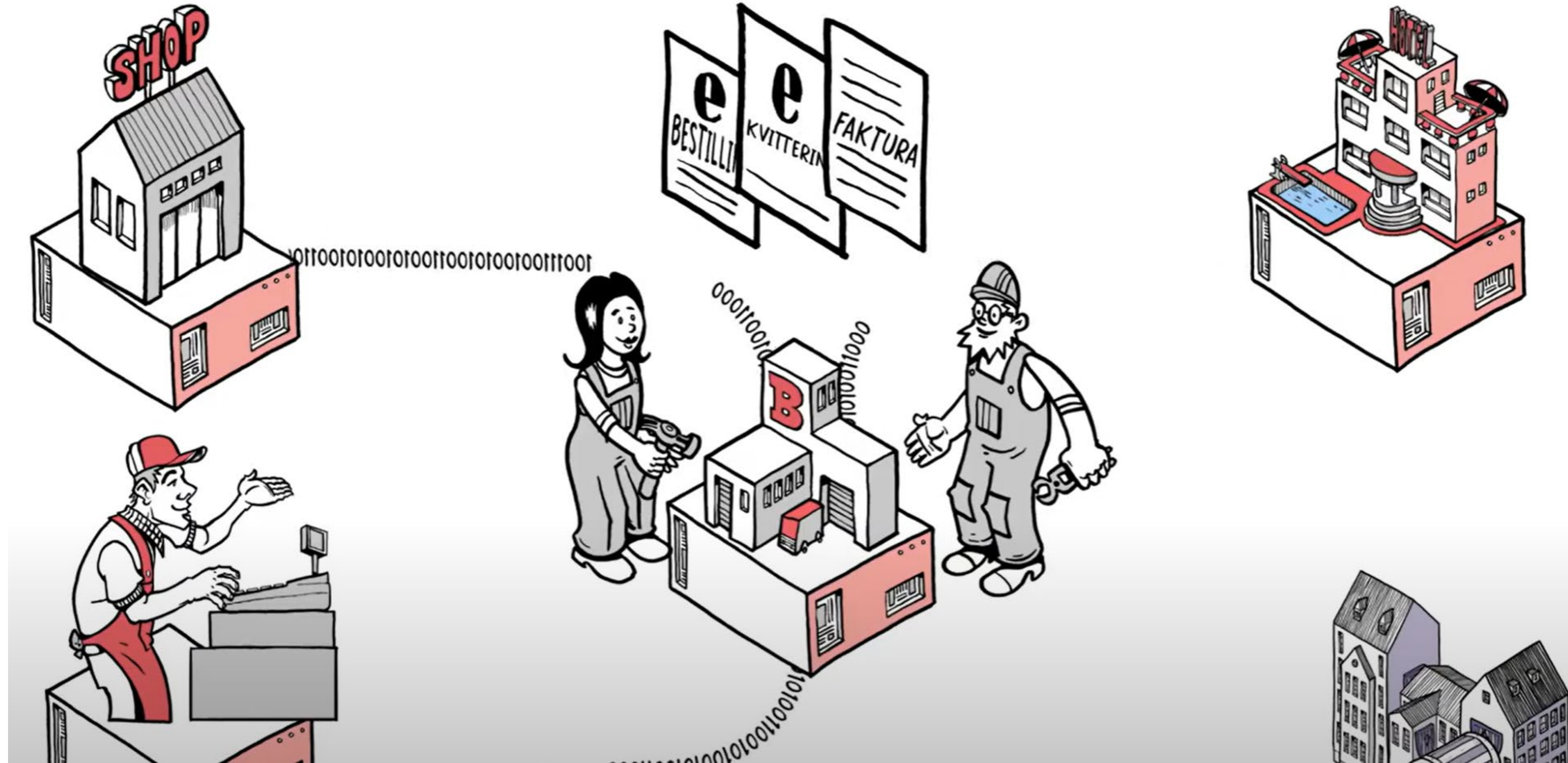


Styrer vi automatikken, eller styrer automatikken oss?

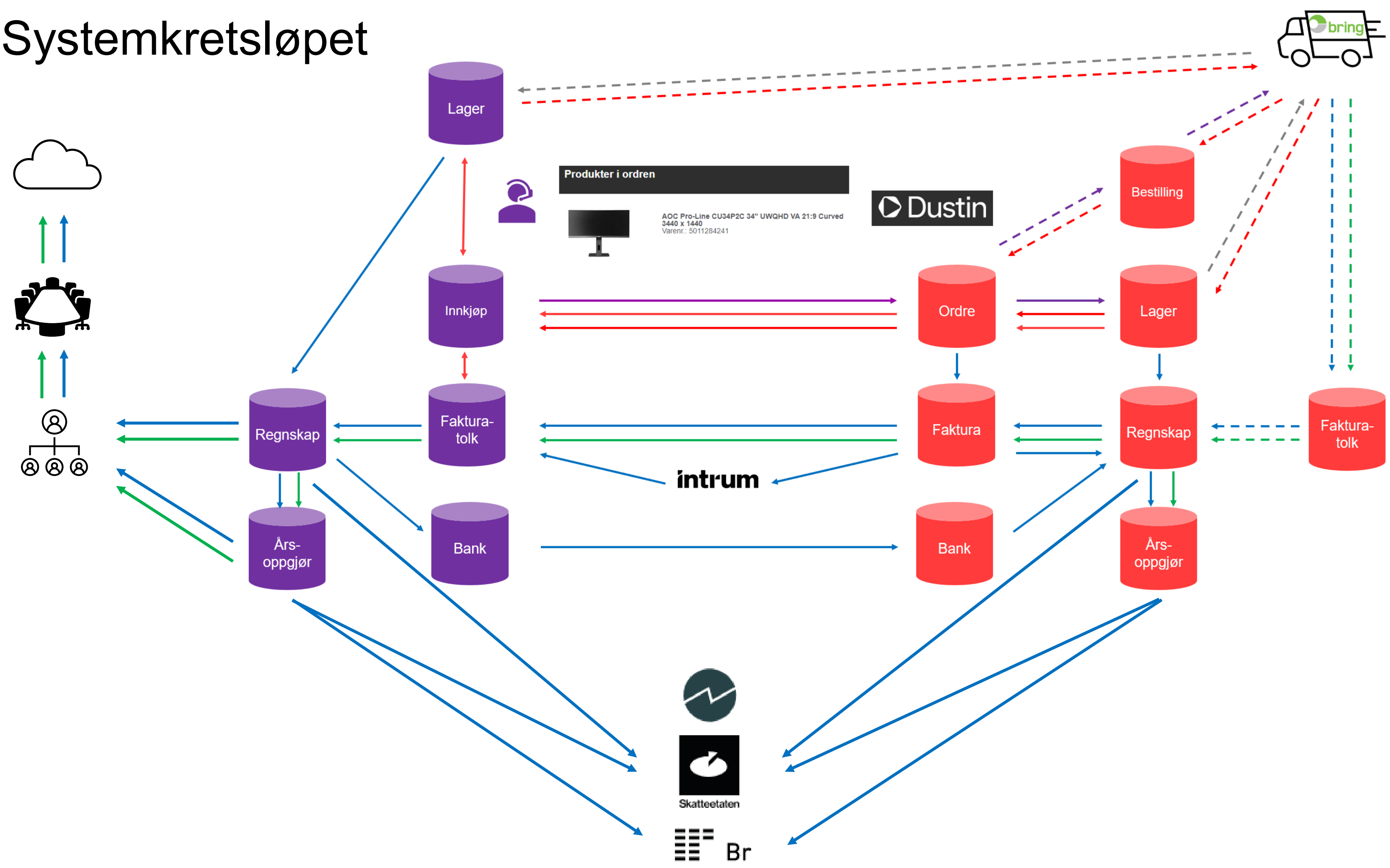
Knut Høylie, Regnskap Norge

NORDIC SMART GOVERNMENT & BUSINESS

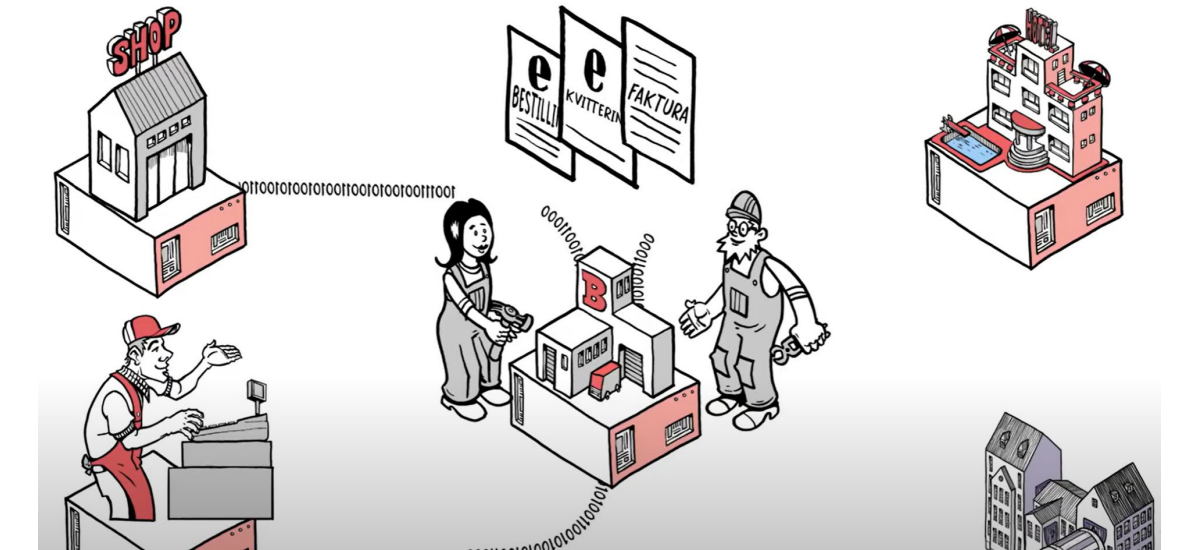
Klikk på
bilde for
å starte
video



Systemkretsløpet



Bestilling
Bekreftelse
Økonomiske data
Bærekraftdata
Spedisjon



1. Digitale forretningsdokumenter og produktinformasjon

- Effektivisere prosesser med hjelp av standarder og systemstøtte
- Delmål: Automatisere rapportering til myndighetene

2. Dele økonomiske data B2B

- Dele data på en standardisert og strukturert måte
- Muliggjør sanntidsvisning av relevant informasjon
- Delmål: Samordne myndighetenes behov for rapportering med informasjon bedriftene deler seg imellom, og dermed redusere rapporteringsbyrden

3. Født digital

- Utnytte digitaliseringen av samfunnet til å skape start-up's som er digitale fra starten av
- Delmål: Skape tillitt B2B og B2G

4. Pålitelighet og datakvalitet

- Gi SMB tilgang til datatjenester som gir tillit med kvalitative og pålitelige data
- Delmål: Bedriften skal kunne drive sin virksomhet på en sikker og transparent måte

Hvilke tjenester kommer regnskapsbransjen til å levere i fremtiden?



Offentlige plikter

Styringsrapporter – innsikt

Bidra til compliance (regler følges)

Samfunnsansvar (øko.krim/bærekraft)

Systemstøtte

Tid

- Dataingeniører bruker 30 – 40 % av sin tid på å identifisere, rens og kategorisere data, for det kan brukes til innsikt.
- Hvor mye tid bruker regnskapsbransjen?



Hvordan jobber regnskapsbransjen?

Tradisjonelt

- Planlegge kvalitetssikring
- Bilagskontroll
- Kvalitetssikre mha. avstemming
- Løse avvik



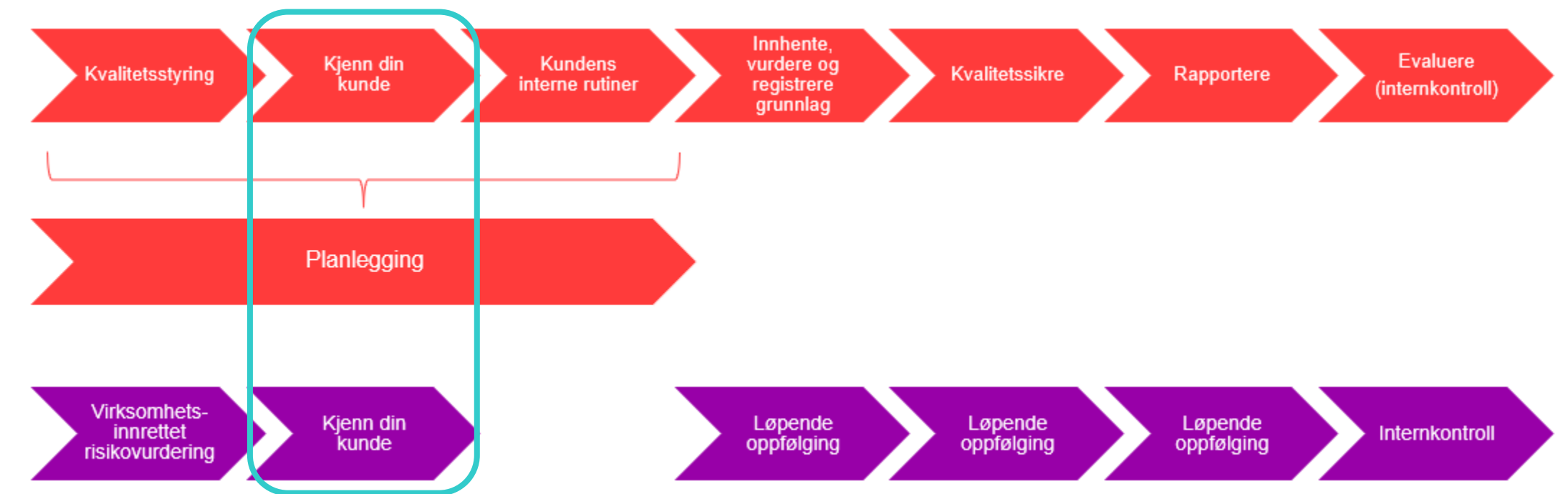
Modernisert variant?

- Planlegge oppdragsutførelsen
 - Innsikt
 - Omfang automatisering
 - Muligheter og risiko
 - Maskinelle utplukk → manuell kontroll
 - Stikkprøvekontroll (tilfeldige utplukk)
- Tilrettelegge systemene
- Utføre, kvalitetssikre og analysere
- Vurdere og løse avvik
- Rapportere (innsikt)
- Evaluere

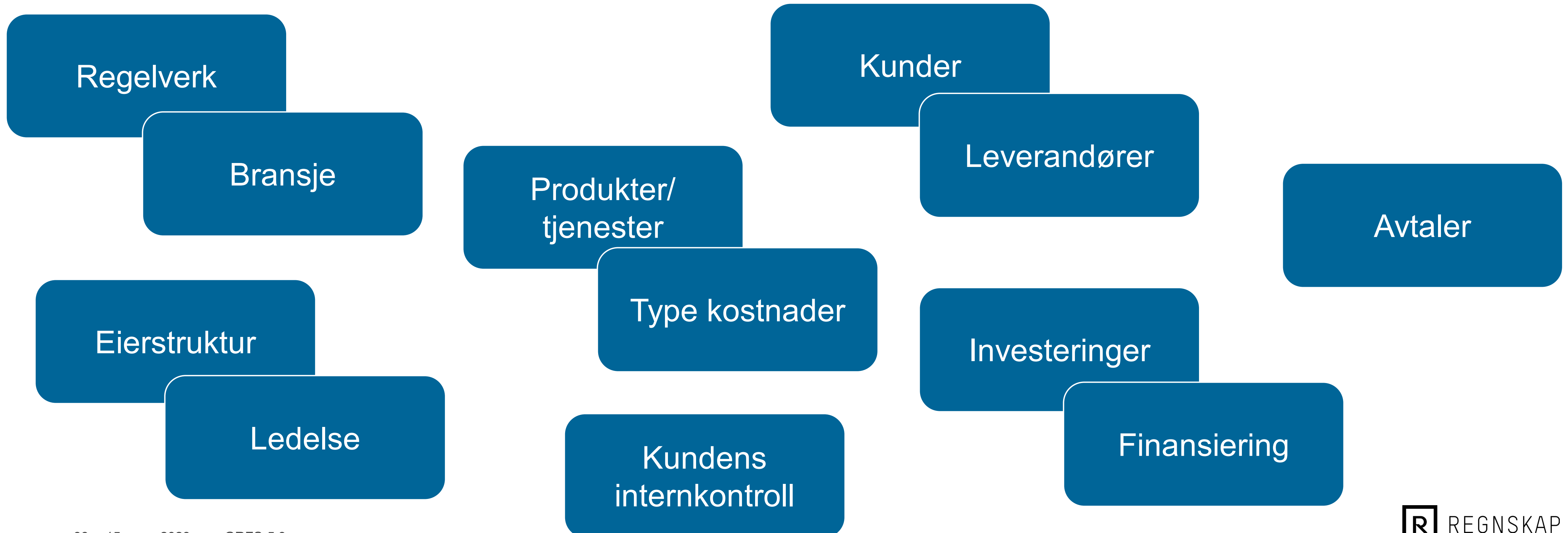
Ny regnskapsførerlov og GRFS 2023

- Større krav til å skaffe seg innsikt om kunden
- Må planlegge oppdragsutførelsen noe mer
- Kan løse oppdraget mer risikobasert
- Større frihet til å velge hensiktsmessig kvalitetssikring
- Må evaluere opplegget
- Får tenke mer selv

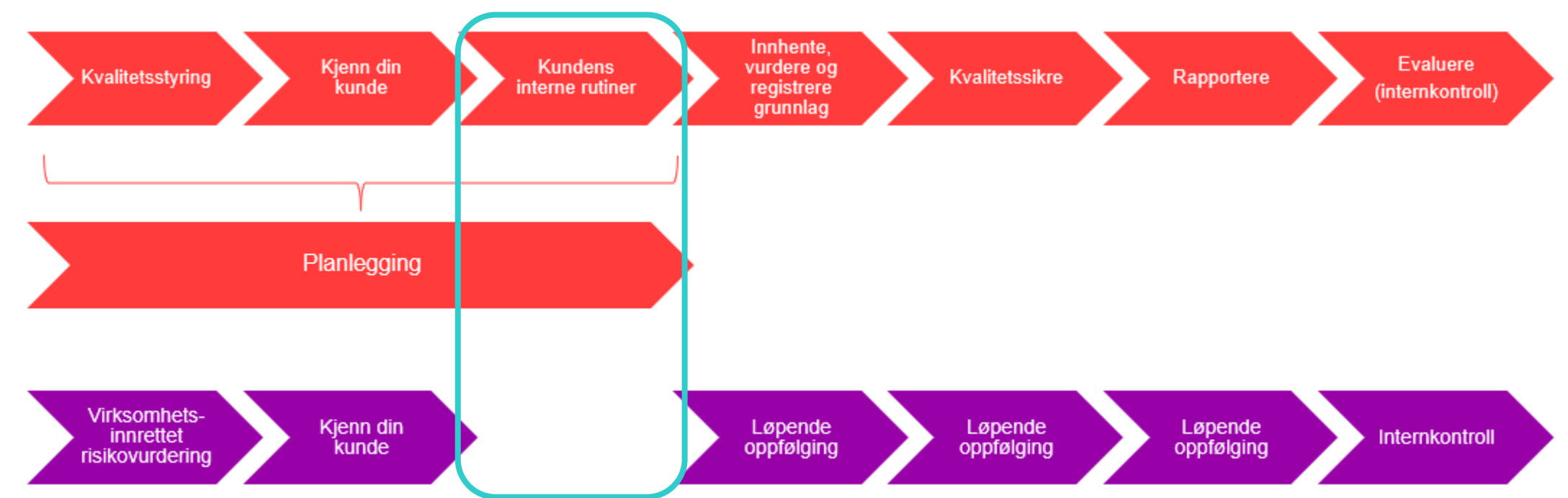
Kjenn din kunde (innsikt)



- Regnskapsfører skal ha **tilstrekkelig forståelse av kundens virksomhet** til å kunne identifisere og forstå hendelser, transaksjoner og andre **forhold som kan ha vesentlig betydning for oppdraget**

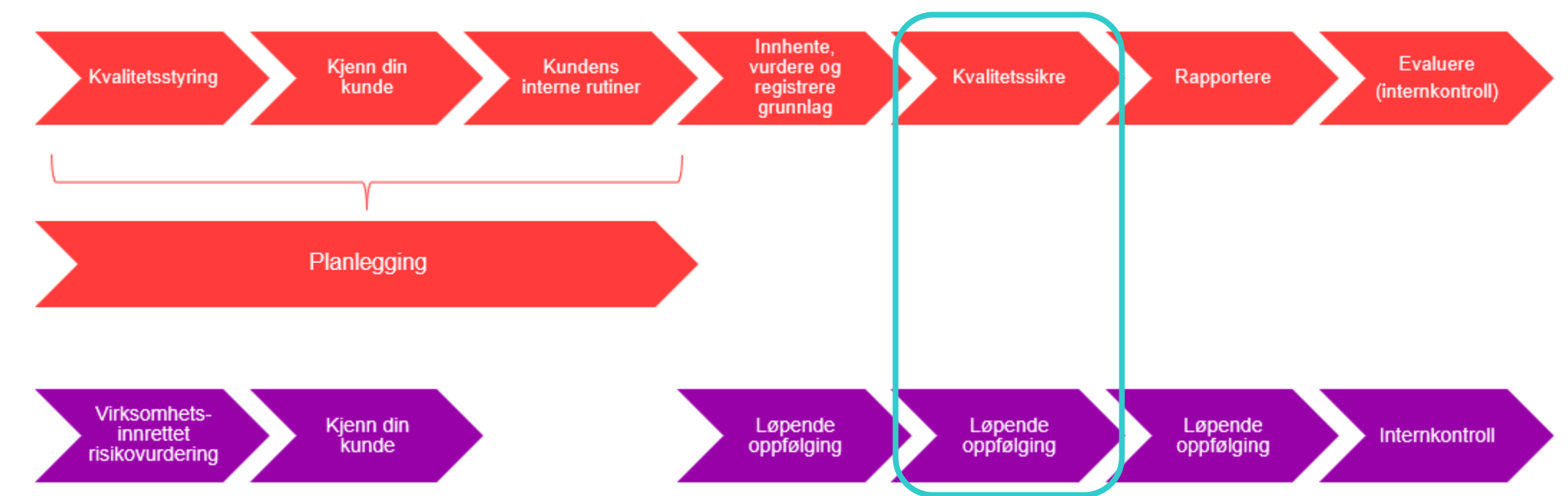


Kundens interne rutiner



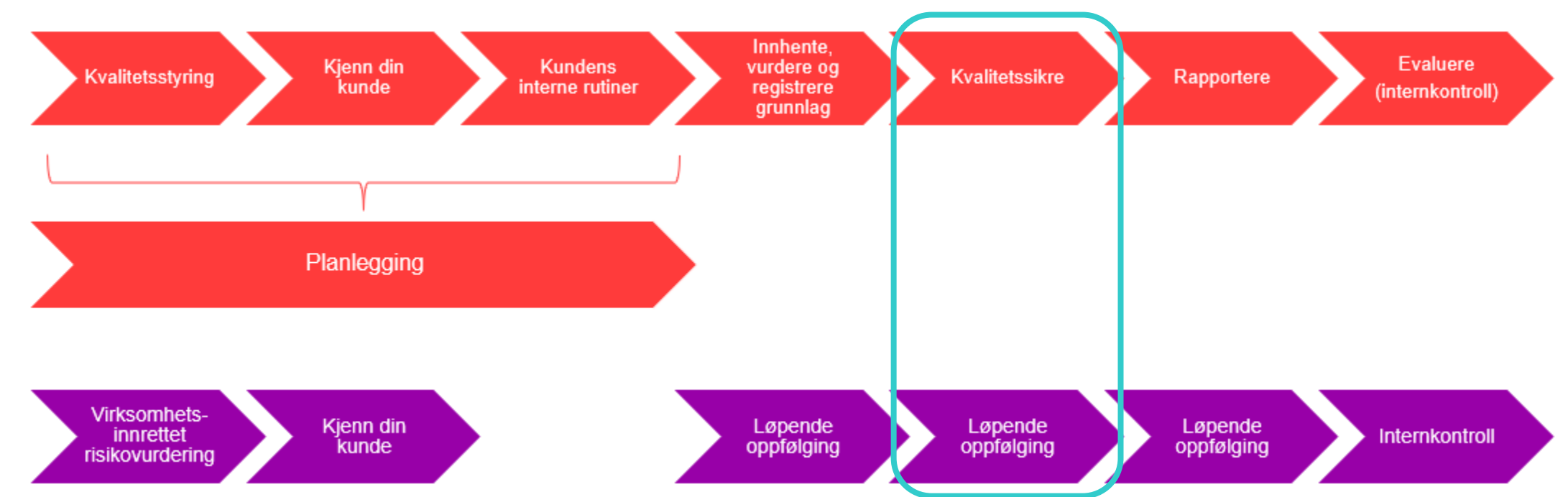
- Regnskapsfører skal vurdere de interne rutinene hos kunden som er **sentrale for utføring av regnskapsoppdraget**
- Regnskapsfører skal ha **risikobasert tilnærming** til vurderingen
 - For at regnskapsfører skal være i stand til å utføre sine oppgaver på forsvarlig måte, må regnskapsfører ta stilling til om kunden har tilfredsstillende rutiner for innhenting, utarbeidelse og levering av den informasjon og dokumentasjon som regnskapsfører har behov for
 - Hva med «rotekunden»?

Kvalitetssikring - hovedprinsipper



- Regnskapsfører skal **sørge for tilstrekkelig kvalitetssikring** av grunnlaget for pliktig regnskapsrapportering og periodisk regnskapsrapportering til oppdragsgiver
- Kvalitetssikringen skal underbygge at rapporteringsgrunnlaget i det vesentlige er utarbeidet i samsvar med lovkrav
- Regnskapsfører skal ha en **risikobasert tilnærming** til kvalitetssikringen
 - Kan skje løpende eller periodisk
 - Kan skje manuelt eller automatisk
 - Ulike metoder må ofte anvendes i kombinasjon, for å til sammen gi tilstrekkelig kvalitetssikring av rapporteringsgrunnlaget

Kvalitetssikring - gjennomføring



Dokumentert og
testet automatisk
bokføring

Avstemminger

Regnskaps-
analyse

Uvanlige
transaksjoner og
disposisjoner

- Eksempler:

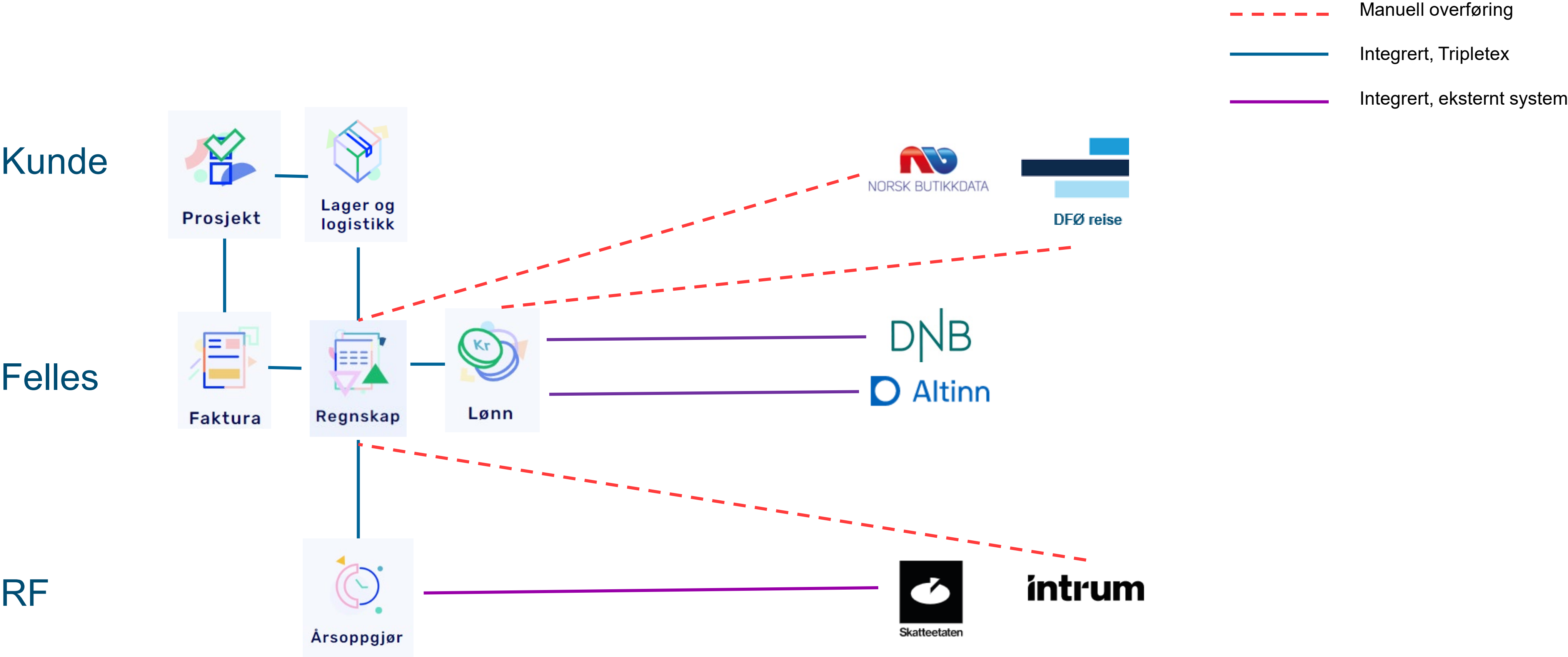
- Testet og dokumentert automatisk bokføring av rutinemessige transaksjoner
- Avstemminger, hvor tallene i rapporteringsgrunnlaget sammenholdes med underliggende dokumentasjon
- Regnskapsanalyser, herunder nøkkeltallsanalyser, hvor tallene i rapporteringsgrunnlaget rimelighetsvurderes mot tall for tidligere perioder, bransjetall eller andre sammenligningsgrunnlag
- Vurdering av uvanlige transaksjoner og disposisjoner mot underliggende dokumentasjon, f eks uvanlig store beløp, gjentakende beløp og bokføring med mva-koder som ikke er vanlige på den aktuelle kontoen

Risiko ved oppdraget – ny kunde

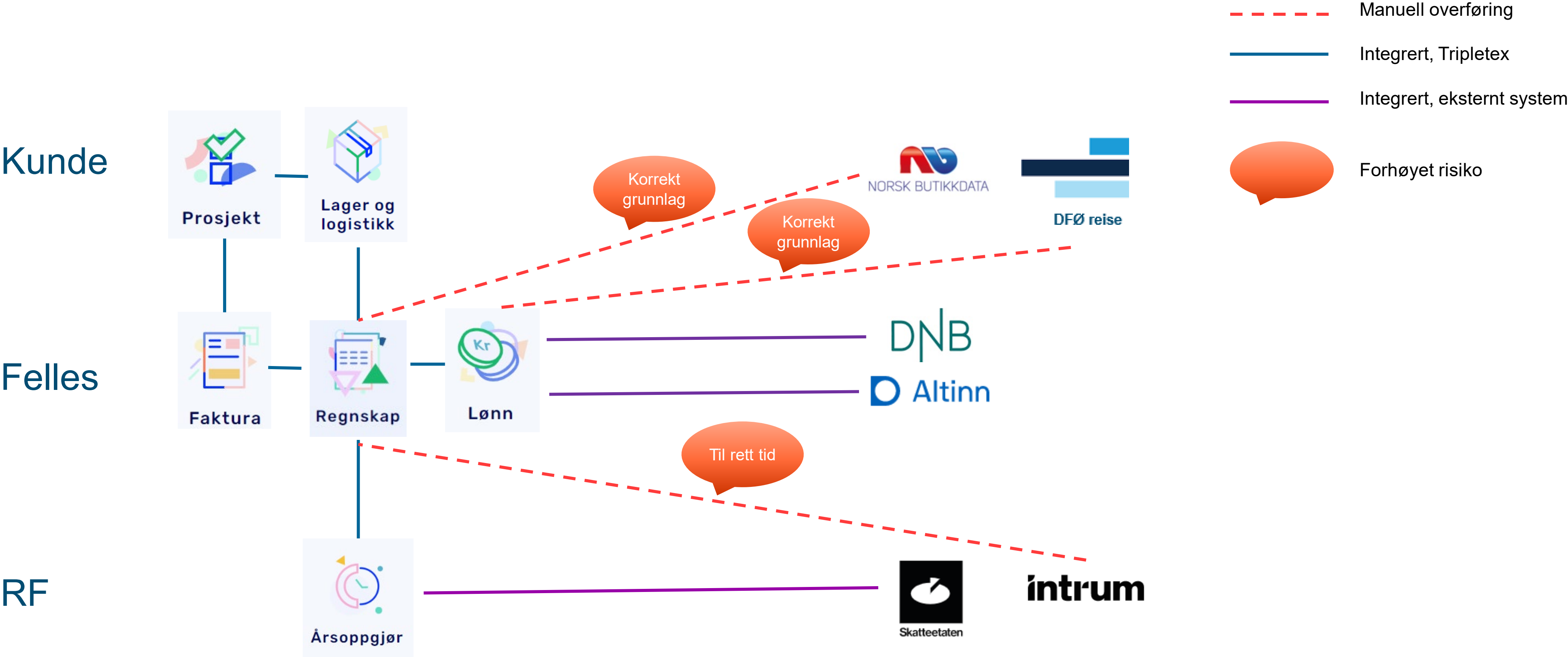
- Case 1 – Ny kunde fra varetransport, med kontantomsetning
- Spm. 1: Hvilke risikoer har vi?
- Spm. 2: Hvilke tiltak bør vi iverksette?



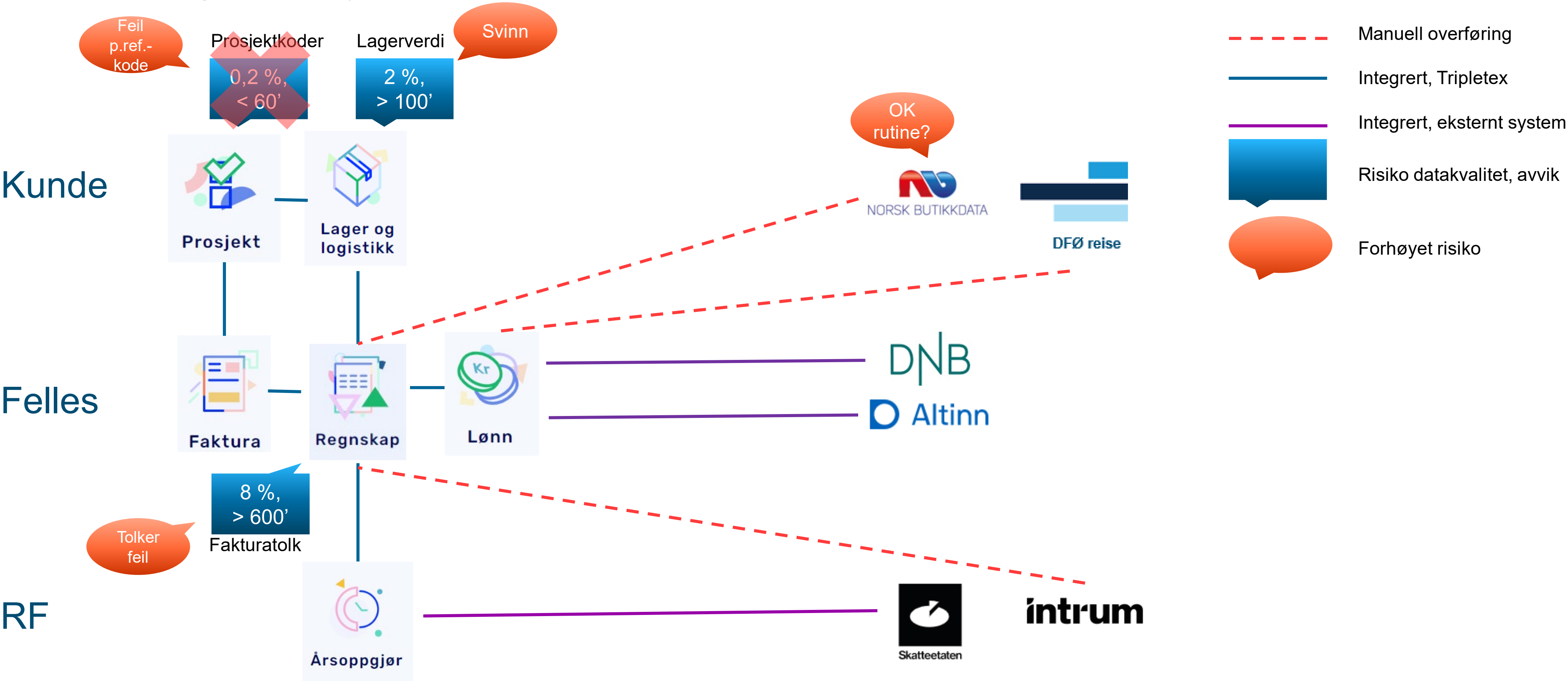
Risiko ved oppdraget – ny kunde – risiko i leveransen, dataflyt



Risiko ved oppdraget – ny kunde – risiko i leveransen, dataflyt



Risiko ved oppdraget – ny kunde – risiko i leveransen, datakvalitet



Risiko ved oppdraget – ny kunde fra varetransport – del 2 anti-hvitvasking

Risiko

- Risiko for svart arbeid – unndragelse av skatt og trygdebedrageri?
- Risiko for stråpersonvirksomhet?
- Risiko for utnyttelse av arbeidskraft?
- Risiko for fiktiv fakturering?
- Risiko for korrupsjon ved avtaleinngåelser?
- Risiko for overlast?

Tiltak

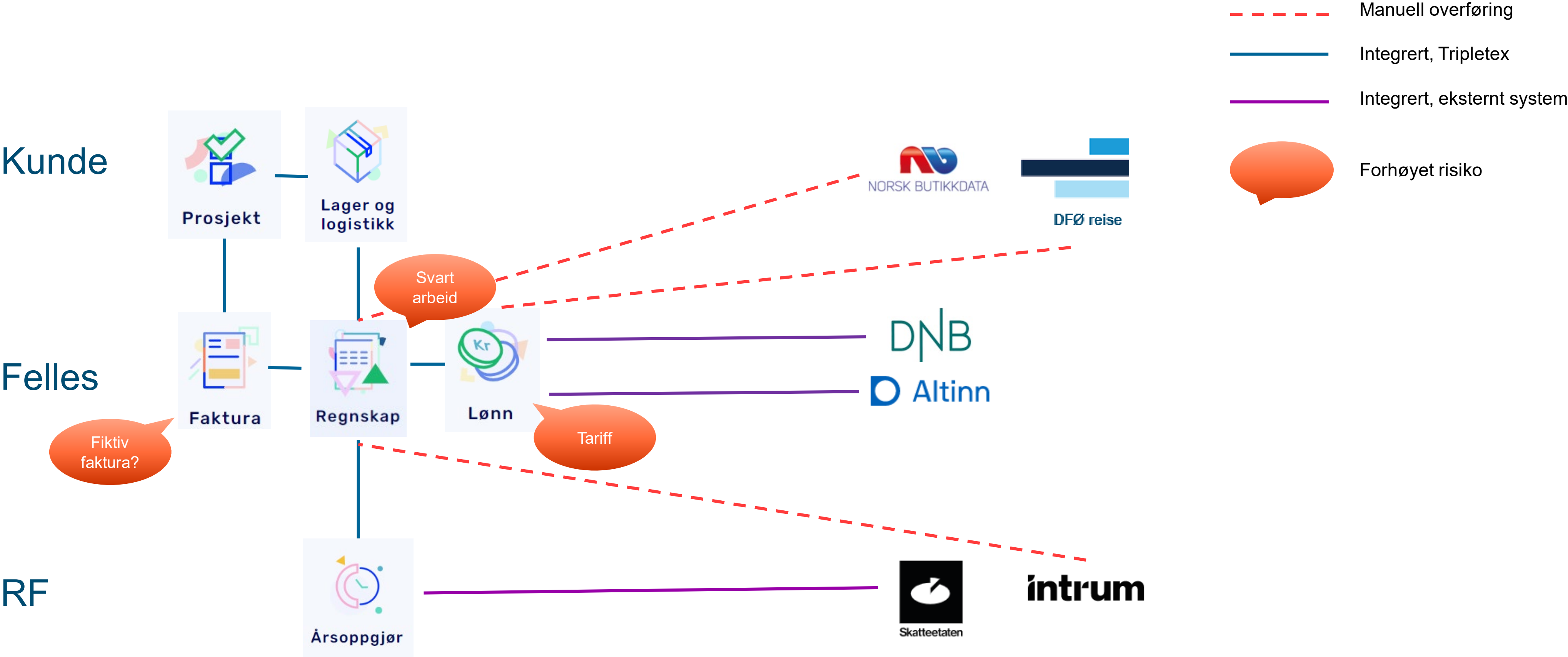
- Er det logisk sammenheng mellom arbeidskapasitet og oppdrag?
- Er vår kontaktperson eier av foretaket? Skurrer noe?
- Følges tariff/krav om minstelønn? Arbeidstid ok?
- Oppsiktsvekkende god inntjening?
- Stusser vi over noe? Følg opp.
- Noe vi må følge opp hvis vi ser det?

Forebygging av kriminalitet i varebilbransjen

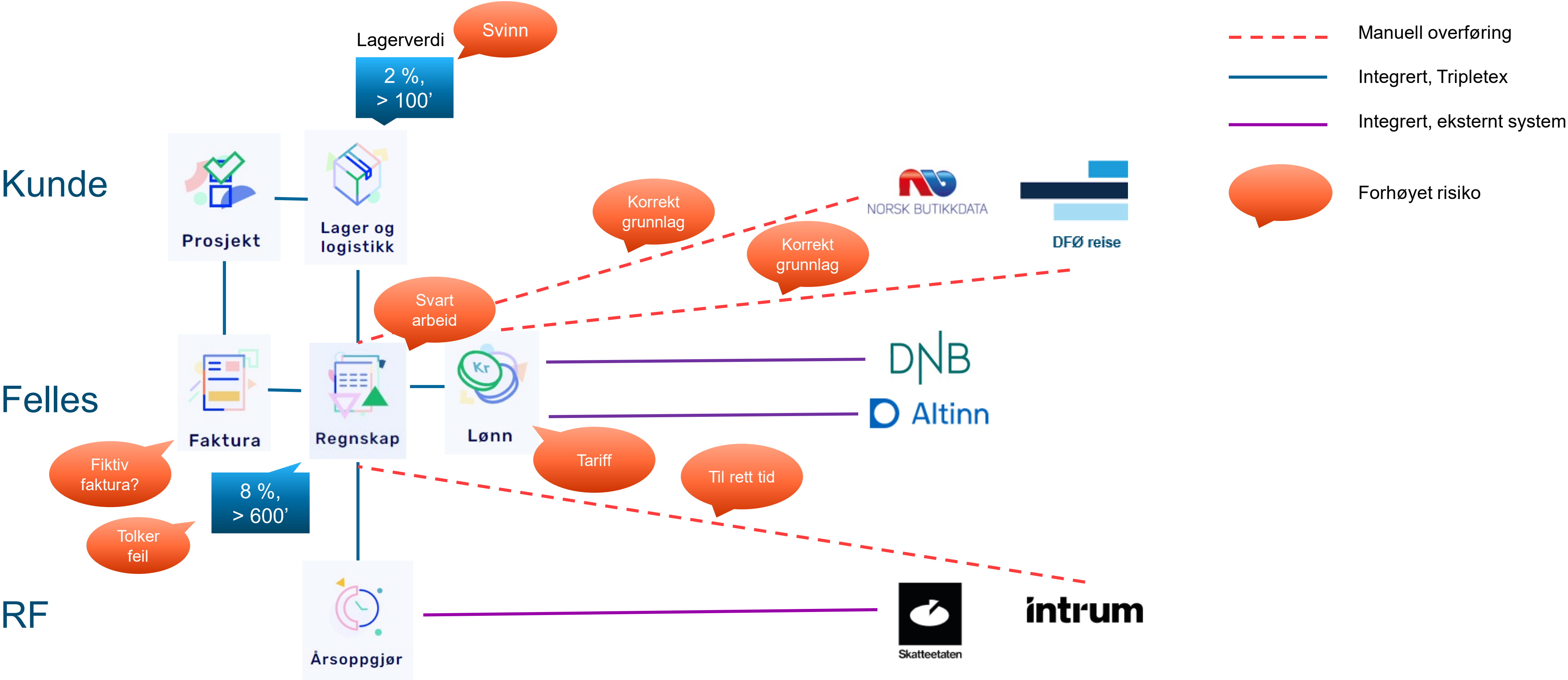
De siste årene har varebiltransportbransjen gjennomgått en meget sterk vekst da koronapandemien har påvirket etterspørselen etter transporttjenester.

Publisert 14.06.22 | Av: Oslo politidistrikt | Nyhet

Risiko ved oppdraget – ny kunde – risiko i leveransen, hvitvasking



Risiko ved oppdraget – ny kunde – prioriterte områder



Hvordan jobber regnskapsbransjen?

Tradisjonelt

- Planlegge kvalitetssikring
- Bilagskontroll
- Kvalitetssikre mha. avstemming
- Løse avvik

Relære det vi kan?
Tenke prosess og risiko



Modernisert variant?

- Planlegge oppdragsutførelsen
 - Innsikt
 - Omfang automatisering
 - Muligheter og risiko
 - Maskinelle utplukk → manuell kontroll
 - Stikkprøvekontroll (tilfeldige utplukk)
- Tilrettelegge systemene
- Utføre, kvalitetssikre og analysere
- Vurdere og løse avvik
- Rapportere (innsikt)
- Evaluere

Hvordan jobber regnskapsbransjen?



Modernisert variant?

- Planlegge oppdragsutførelsen
 - Innsikt
 - Omfang automatisering
 - Muligheter og risiko
 - Maskinelle utplukk → manuell kontroll
 - Stikkprøvekontroll (tilfeldige utplukk)
- Tilrettelegge systemene
- Utføre, kvalitetssikre og analysere
- Vurdere og løse avvik
- Rapportere (innsikt)
- Evaluere



Innspill?
kh@regnskapnorge.no
eller 23 35 69 08

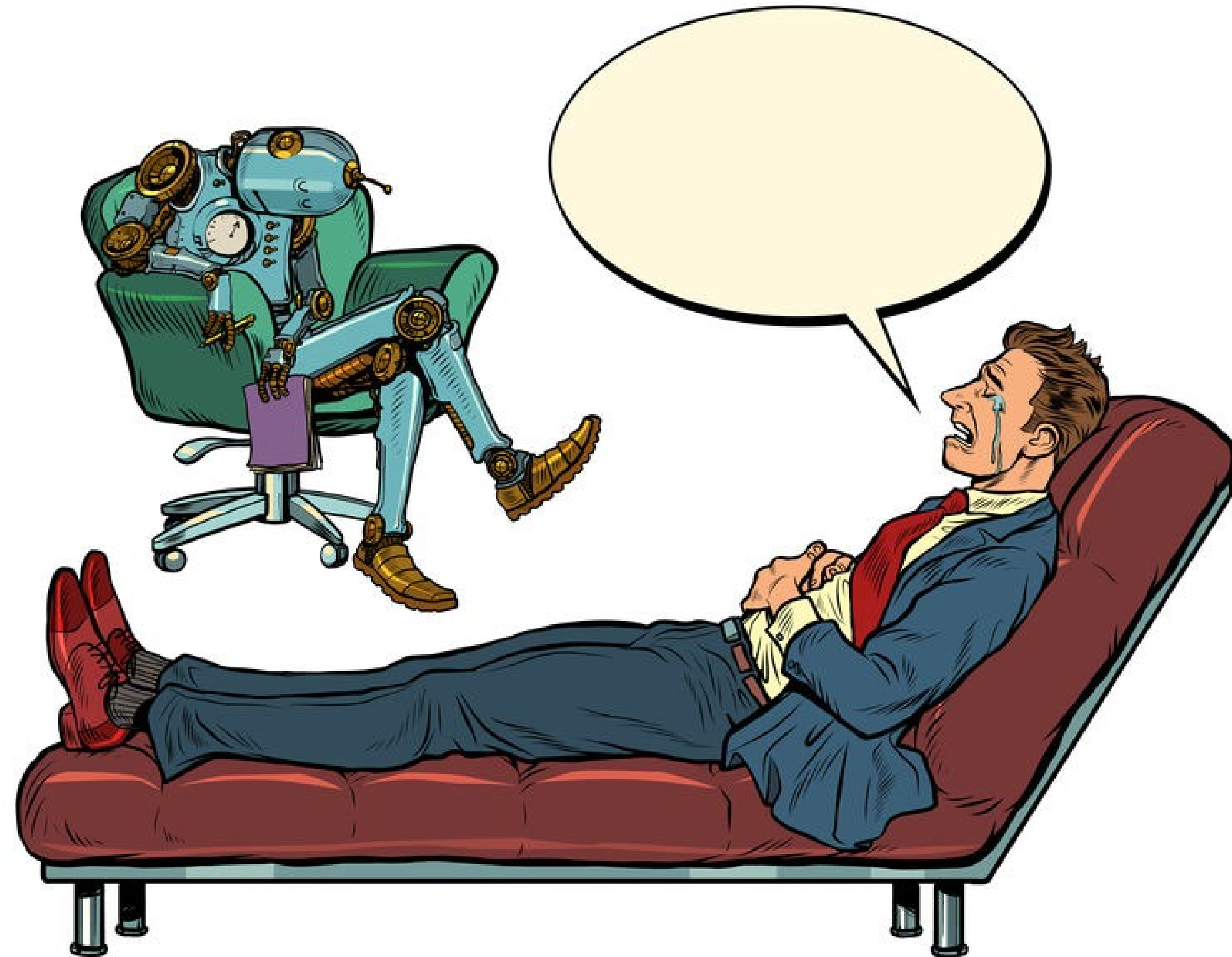


Kunstig intelligens og ChatGPT

Christian Stokkebekk-Bøhm
Seniorrådgiver Teknologi og innovasjon,
Regnskap Norge

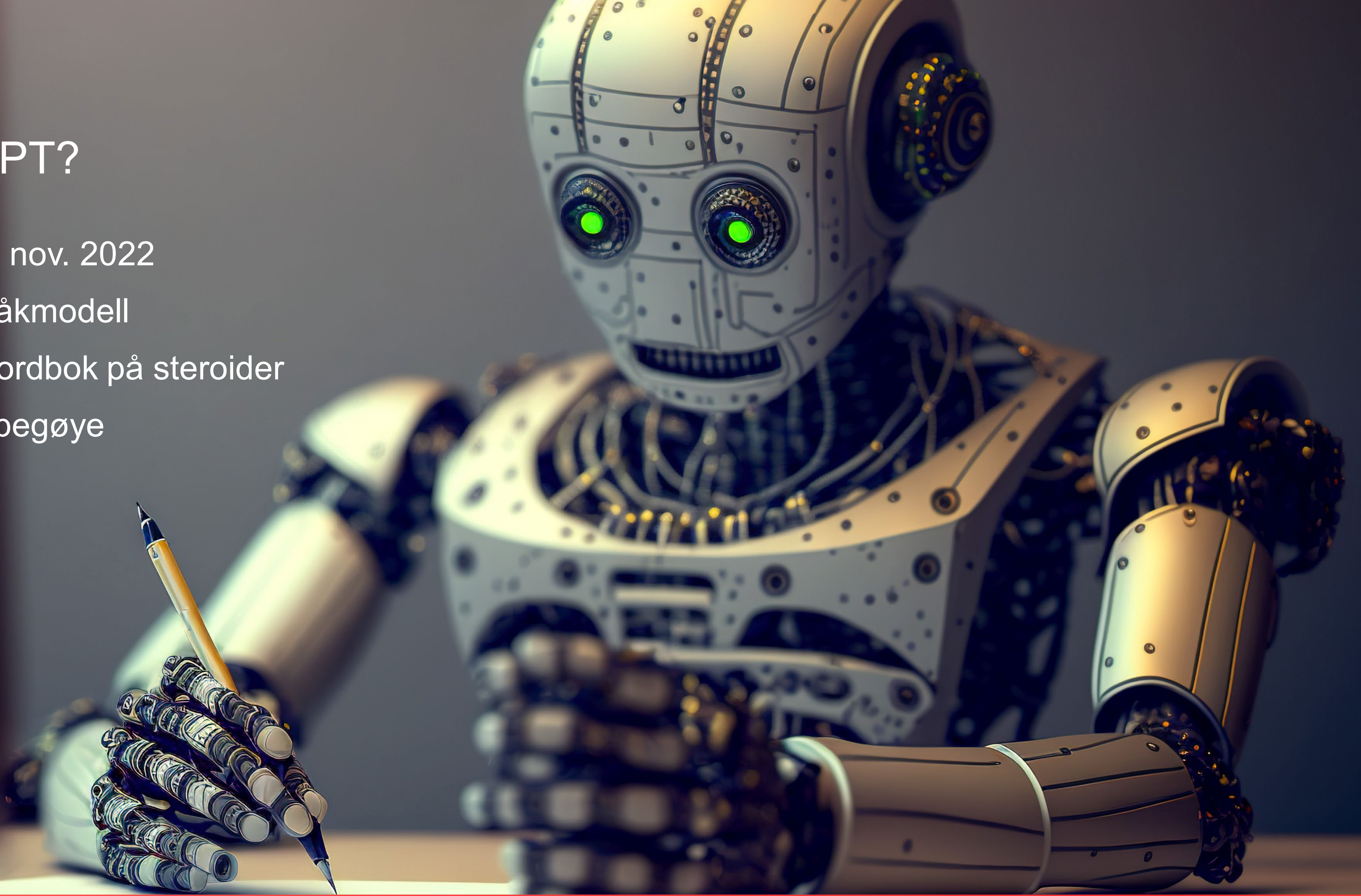
Bakgrunn og utvikling

- Første chatbot på 60-tallet
 - Eliza, samtaleterapi
- Inkrementell utvikling i teknologifronten
- Revolusjon i tilgjengelighet
 - Både for utviklere og brukere



Hva er chatGPT?

- AI Chatbot fra nov. 2022
- Generativ språkmodell
- Smarttelefon-ordbok på steroider
- Stokastisk papegøye



Hva er chatGPT?

1 - Lære ord-korrelasjon fra millioner av dokumenter

- Språk og setningsoppbygging
- Unsupervised

2 - Finjustering på svar skrevet av mennesker

- Demonstrasjoner av ønsket output

3 - Trene en belønningsmodell

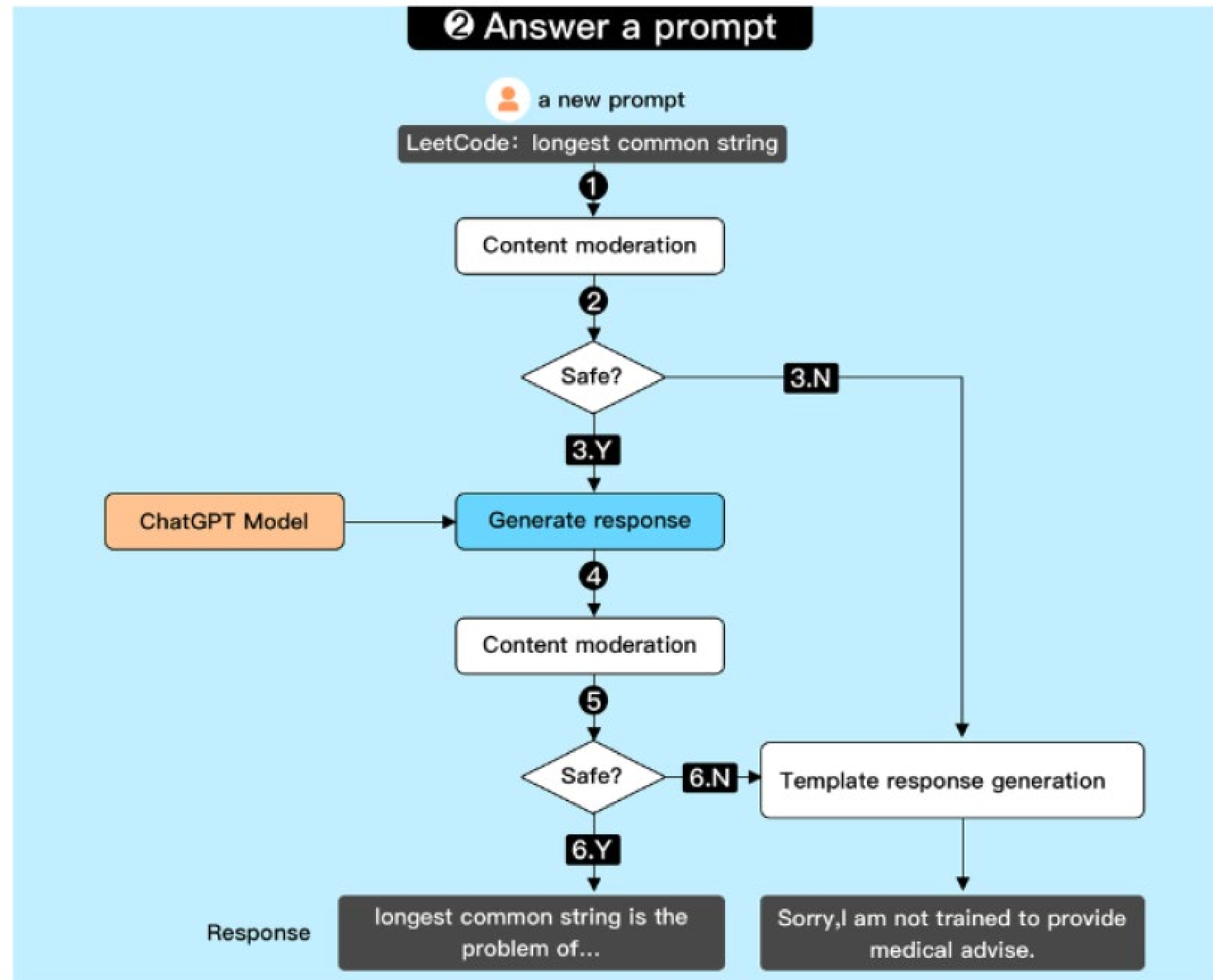
- Mennesker rangerer flere svar på samme prompt
- Lærer å skille gode fra dårlige svar

4 - Trene modellen til å oppsøke høyeste belønning

- Generere den sekvensen av ord som høyest score i steg 3

Hva er chatGPT?

- Streng innholdsmoderering
- Kreative metoder for å unngå
- Filtere oppdateres jevnlig

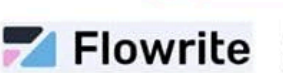
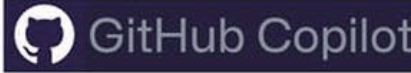
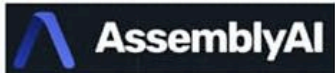
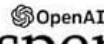
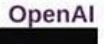


[Xu & Aminian, ByteByteGo.com]



Generative AI

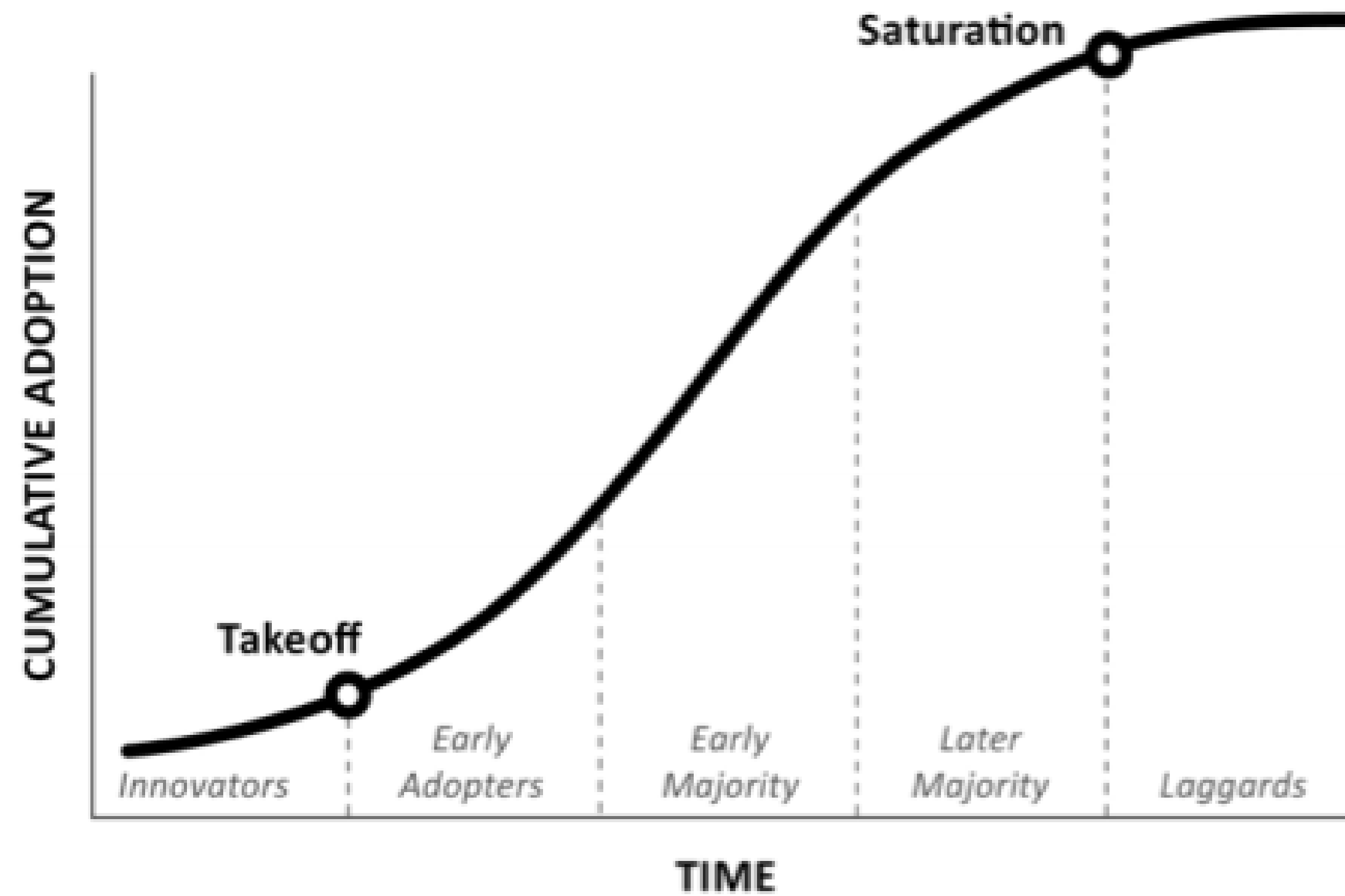
Curated by @aaronSiim

	DALL·E 2 Stable Diffusion craiyon Jasper
Text-to-Image (T2I)	Imagen  NightCafe GauGAN2 WOMBO Wonder pixray-text2image 
Text-to-Video (T2V)	runway Fliki  synthesia Meta AI Google AI Phenaki
Text-to-Audio (T2A)	Play.ht  MURF.AI RESEMBLE.AI  WELLSAID descript
Text-to-Text (T2T)	 Simplified Jasper frase  ELEUTHERAI Requestory grammarly copy.ai MarketMuse AI21labs HubSpot InferKit  GooseAI  Research AI  Writesonic co:here CHIBI  Ideas AI  copysmith  Flowrite NICHES\$S  sudo write ideasbyai ^{beta}  text.cortex OpenAI GPT-3 Blog Idea Generator
Text-to-Motion (T2M)	 TREE Ind. MDM: Human Motion Diffusion Model
Text-to-Code (T2C)	replit Generate code  GitHub Copilot
Text-to-NFT (T2N)	 LensAI
Text-to-3D (T2D)	DreamFusion CLIP-Mesh GET3D
Audio-to-Text (A2T)	descript  AssemblyAI Whisper 
Audio-to-Audio (A2A)	AudioLM  VOICEMOD
Brain-to-Text (B2T)	 Meta AI speech from brain non-invasive brain recordings
Image-to-Text (A2T)	 neural love  OpenAI GPT-3 x Image Captions



Hvor er vi nå?

FIGURE 1.
S-curve model of diffusion
process (adopted from
Rogers 1962).



- Sigmoidal-kurven
 - Facebook
 - Smart-telefoner
- Umulig å si hvor vi er
 - Kule nye verktøy?
 - Teknologisk revolusjon?

AI-verktøy i Office-pakken

- Microsoft er hovedinvestor i OpenAI
- «Skriv en jobbsøknad til Regnskap Norge»



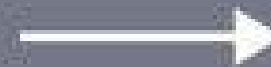




Sender writes

I want the job,
here's my resume.

Brian



Actual Email sent

Salutations and greetings, most esteemed Sir/Madam,

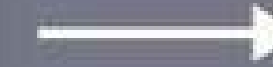
I am filled with exuberance and zeal as I present my candidacy for the esteemed job opportunity.

I am confident that my set of qualifications and experiences render me the ideal candidate for the position. Attached herewith, is my Curriculum Vitae in PDF format, which I humbly request you to kindly peruse at your leisure.

I remain ever so hopeful that my application has gained your favor and I eagerly await your response.

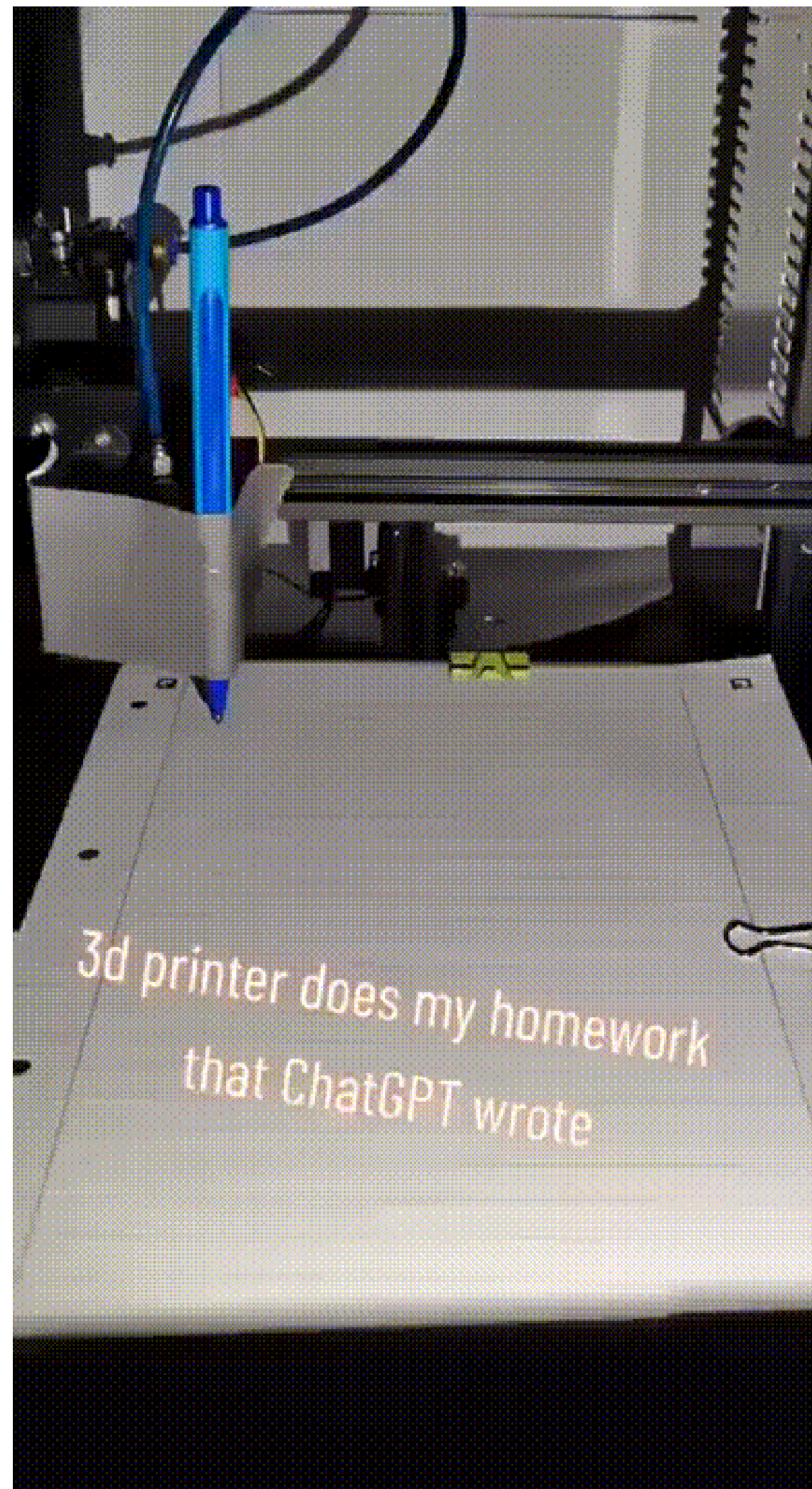
Yours most sincerely,

Brian s. Logan Esquire



Receiver reads

Brian wants the job.
[Download PDF.](#)



Regnskap Norge Fagsupport

- Kan spare tid/ressurser
- Forutsetninger:
 - Trent på egne data
 - Avlæring
 - Etterprøvbarehet
- Helautomatisk?



Spørsmål fra fagsupport:

Jeg har en kunde, et norsk selskap som er MVA-registrert.

De har nå kjøpt en fysisk vare fra en svensk leverandør og solgt denne videre til en svensk kunde.

Det er en fysisk vare og den har aldri krysset norsk grense.

Både leverandør og kunde er svenske selskaper.

- Hvordan håndtere kjøpet i forhold til MVA?
- Hvordan håndtere salget i forhold til MVA?

Model
Default

ChatGPT PLUS

Jeg har en kunde, et norsk selskap som er MVA-registrert.

De har nå kjøpt en fysisk vare fra en svensk leverandør og solgt denne videre til en svensk kunde.
Det er en fysisk vare og den har aldri krysset norsk grense.
Både leverandør og kunde er svenske selskaper.

Hvordan håndtere kjøpet i forhold til MVA?
Hvordan håndtere salget i forhold til MVA?



Jeg har en kunde, et norsk selsk... x

https://www.bing.com/search?q=Jeg+har+en+kunde%2C+et+norsk+selskap+som+er+MVA-registrert.%0D%0A%0D%0ADe+har+nå+kjøpt+en+fysisk+vare+fra+en+svensk+leverandør+og+solgt+denne+videre+til+en+svensk+kunde.%0D...

Microsoft Bing SEARCH CHAT

bokmål | nynorsk Christian 18

Introducing the new Bing

Your AI-powered copilot for the web

🗨️ Ask complex questions

"What are some meals I can make for my picky toddler who only eats orange-colored food?"

👤 Get better answers

"What are the pros and cons of the top 3 selling pet vacuums?"

💡 Get creative inspiration

"Write a haiku about crocodiles in outer space in the voice of a pirate"

Let's learn together. Bing is powered by AI, so surprises and mistakes are possible. Make sure to check the facts, and [share feedback](#) so we can learn and improve!

[Terms of Use](#) | [Privacy Statement](#)

Choose a conversation style [Preview](#)

More Creative

More Balanced

More Precise

Jeg har en kunde, et norsk selskap som er MVA-registrert. De har nå kjøpt en fysisk vare fra en svensk leverandør og solgt denne videre til en svensk kunde. Det er en fysisk vare og den har aldri krysset norsk grense. Både leverandør og kunde er svenske selskaper. Hvordan håndtere kjøpet i forhold til MVA? Hvordan håndtere salget i forhold til MVA?

Stop Responding

New topic Ask me anything...

Feedback



**Må du fremdeles ha kontorsted
nær kunden...?**

Bakgrunn

Vi ser flere eksempler på bransjer som hovedsakelig betjener kundene digitalt



Bank / finans



Forsikring / pensjon



Strøm

Fra et kundeperspektiv er ikke geografisk beliggenhet viktig for valg av leverandør, men leverandørene blir i stedet vurdert på priser og betingelser, samt kvaliteten på digitale løsninger og servicekonsepter.

Andre egenskaper ved aktørene er at kjerneproduktet deres oppfattes å være homogent (likt). Altså boliglån er boliglån, bilforsikring er bilforsikring, strøm er strøm (dvs. det avgjørende skillet er først og fremst pris og betingelser).

Fellestrekk

Regnskap kan oppfattes som et homogent produkt («alle» regnskapsforetak kan produsere et regnskap, og kunden vil forvente at det er både korrekt og fullstendig).

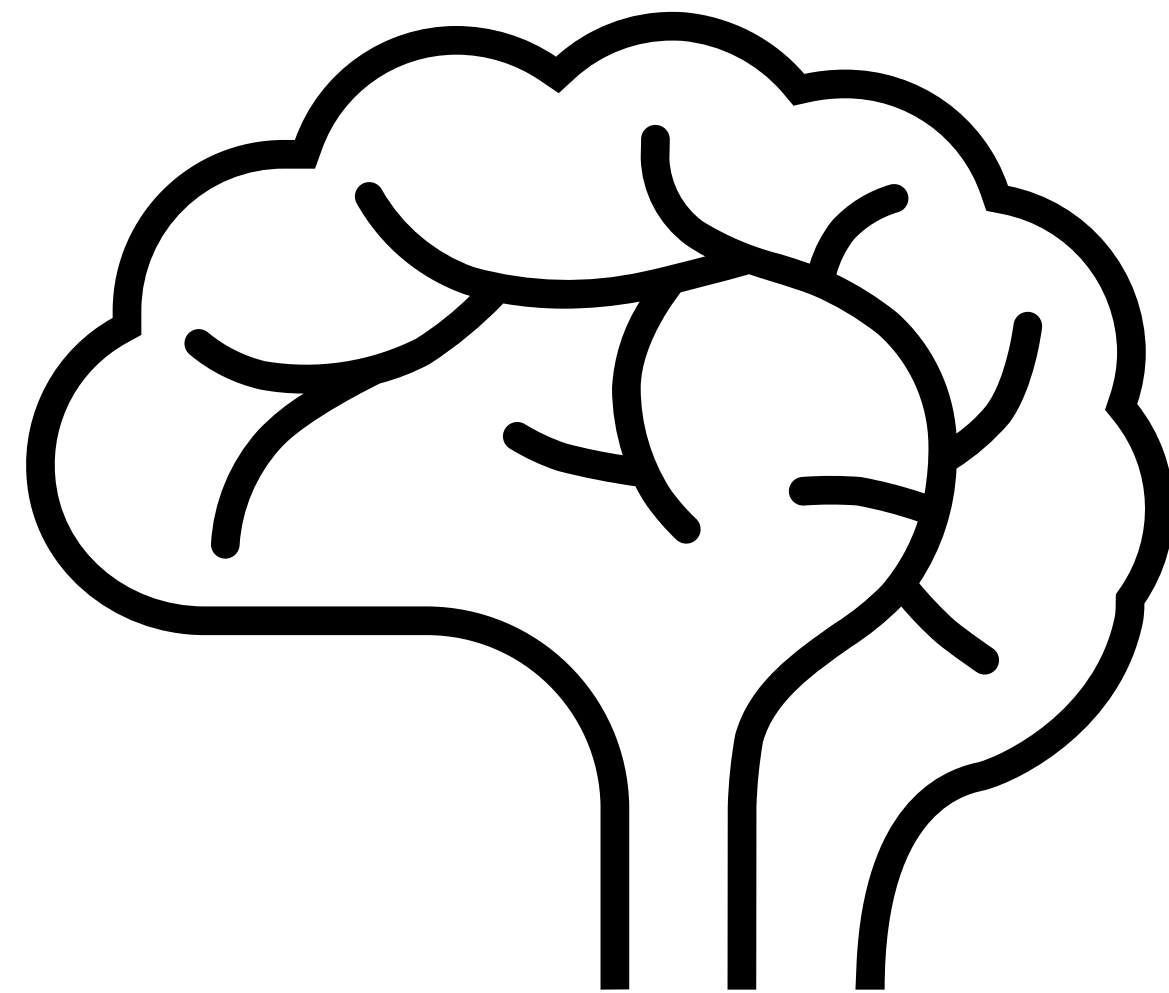
Fellestrekk

Regnskapstjenester kan fjernleveres (digitalt) og tilgang til programvare og verktøy kjenner ingen geografiske grenser (nødvendig teknologi er tilgjengelig uansett hvor du bor).

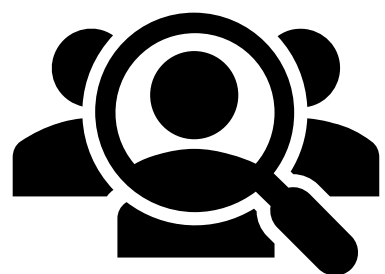
Fellestrekk

Kundeoppfølging kan forvaltes helt og fullt via digitale flater (telefon, Teams, apper mv).

Må du fremdeles ha kontorsted nær kunden?

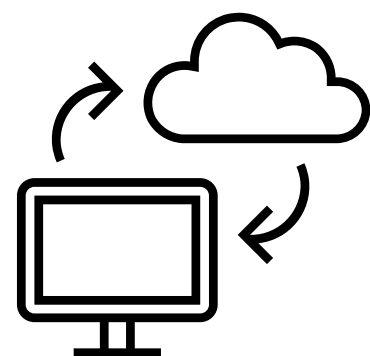


Fremgangsmetode



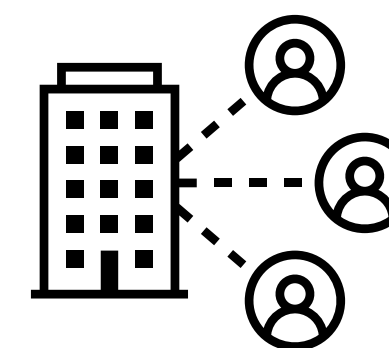
Steg 1

Definerer utvalg blant medlemsbedrifter (stratifisert) og hente adressedata fra Bisnode for hele kundeporteføljen deres (via orgnummer til regnskapsforetaket finner vi kundebedriftene.



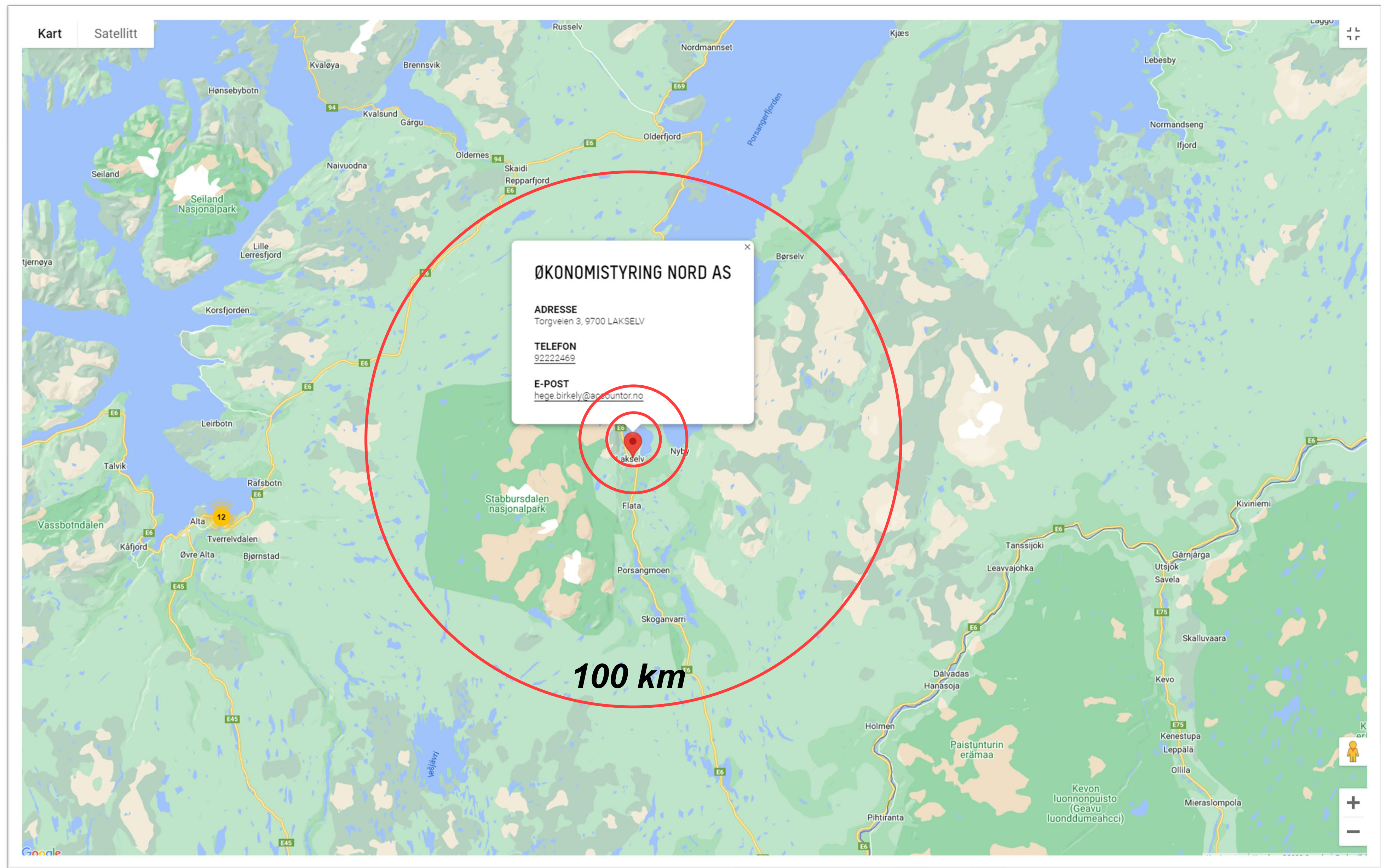
Steg 2

Vi laster ned kundebedriftenes adressedata - og bruker et API fra Bing til å kalkulere reiseavstand (målt i antall km) mellom kundebedriftene og deres regnskapsforetak.



Steg 3

Dernest ser vi på hvor stor andel av kundene som befinner seg innenfor en radius på 10 km, 20 km, 30 km osv.



Tolkning av resultater

INNTIL 10 KM AVSTAND

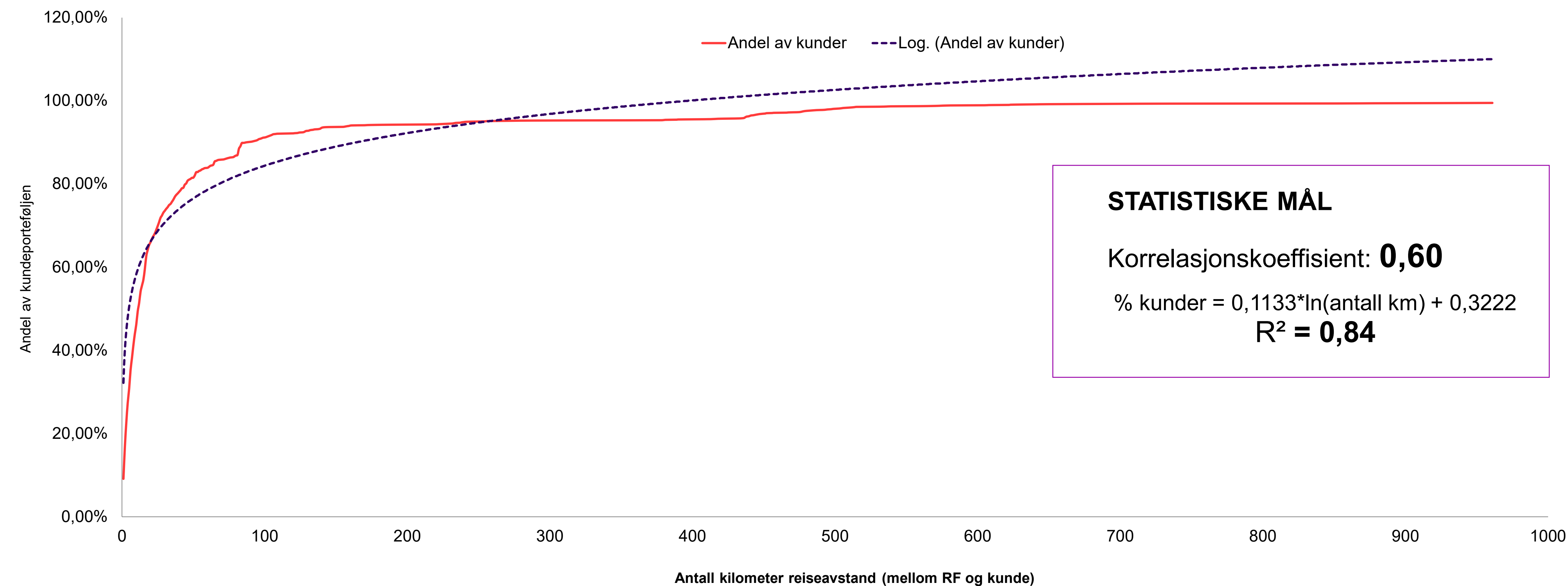
Vi antar at kunder som har valgt et regnskapsforetak innen en radius på 10 km konsekvent foretrekker lokal tilhørighet og fysisk tilgjengelighet.



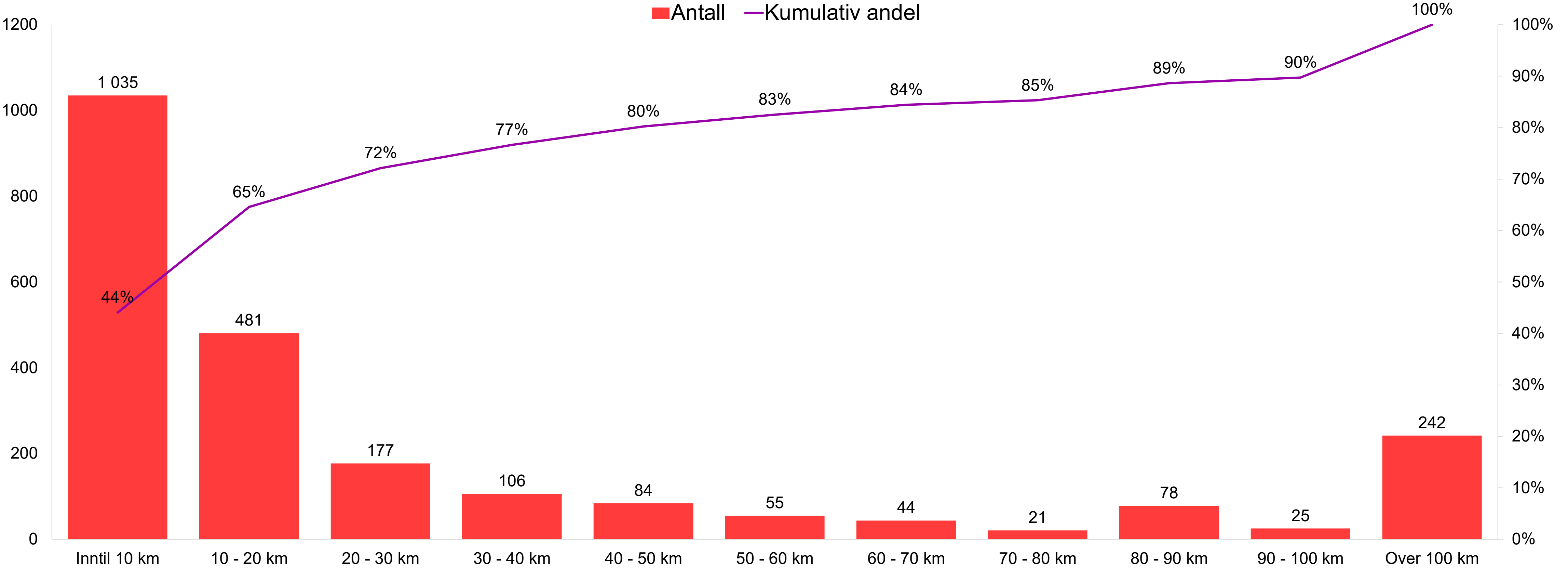
OVER 100 KM AVSTAND

I motsatt ende av skalaen finner vi kunder lokalisert 100 km eller mer unna regnskapsforetaket. Disse er sannsynligvis lite opptatt av fysisk lokalisering uansett - og bør klassifiseres som «fjernleveranser».

Kumulativ andel (Empirical Cumulative Distribution Function)



Resultater i histogram



#1

Halvparten av alle kundebedrifter er lokalisert innenfor en radius på 12 km.

#2

Kun 1 av 10 kundebedrifter er lokalisert mer enn 100 km unna regnskapsforetakets kontoradresse.

#3

Det er en korrelasjon mellom reiseavstand og antall kundebedrifter som er umulig å overse. Den tilsier at antall kundebedrifter synker med økt reiseavstand

#4

De fleste kunder foretrekker regnskapsforetak som er lokalisert i nærheten av egen kontoradresse

#5

Lokal tilhørighet kan ha synergier som betyr noe for kundene

***H**ar god kjennskap til lokalt næringsliv*

***H**ar et godt omdømme i lokalt næringsliv og / eller lokalsamfunnet (blir anbefalt)*

***H**ar et solid lokalt nettverk (f. eks revisorer, advokater mv.)*

-
- Vi vet lite om hvor mye tilgang til teknologi og programvare egentlig betyr for valg av regnskapsforetak.
 - Vi vet også lite om kunder faktisk er i stand til å forstå sitt eget behov for digitale løsninger, og hvor flinke de er til å utnytte tilgjengelig funksjonalitet.



Nye forretningskonsepter

Vi ser at stadig flere systemleverandører nå retter seg mot sluttkunden, og det er kunden som «eier» systemet (er abonnent / lisensinnehaver).

Kunden faktureres direkte for forbruket.

Hva betyr dette for hvilket forretningskonsept regnskapsfører skal tilby kundene i fremtiden.

Nye forretningskonsepter

Hvor viktig er det for kunden(e) å kunne gjøre deler av arbeidet selv?

Nye forretningskonsepter

Hvor viktig er det (for kunden) å ha en fast kontaktperson i regnskapsforetaket?

Nye forretningskonsepter

Hvor mye betyr pris og betingelser?

Nye forretningskonsepter

Hvordan fakturere kunden for annet enn tidsbruk hvis systemleverandør fakturerer for bruken av systemet (abonnent, brukere, transaksjoner)?

Nye forretningskonsepter

Nærmer vi oss banker og forsikringsselskaper
– vil fjernleveranse bli mer vanlig?

Nye forretningskonsepter

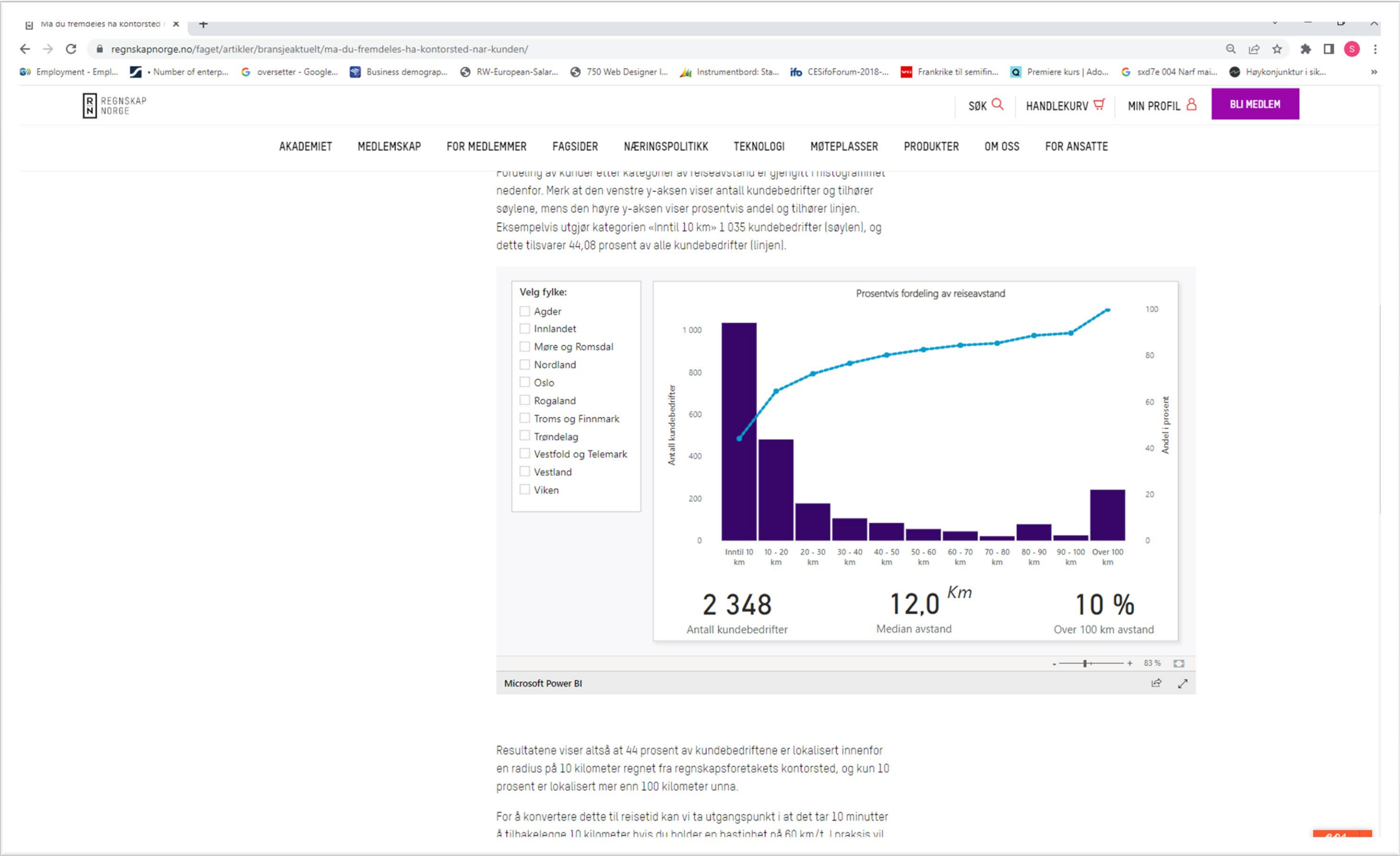
Dersom lokal tilstedeværelse blir mindre viktig - vil vi se en stadig økende konsolideringsgrad i bransjen?

Nye forretningskonsepter

For kjeder / konsern - hvor mange kontorsteder trenger vi og hvor skal de ligge?

Du finner en interaktiv kalkulator med reiseavstander på våre hjemmesider

Kilde: <https://www.regnskapnorge.no/faget/artikler/bransjeaktuelt/ma-du-fremdeles-ha-kontorsted-nar-kunden/>



A background image showing several hands holding colorful wooden gears (green, yellow, orange, red, blue) against a dark grey background. The gears are of different sizes and are being held in a way that suggests they are part of a larger mechanism or system.

Hans.ellefsen@regnskapnorge.no

Melding til systemleverandørene

Hva skal vi ta med oss når vi snakker med de som lager regnskapssystemene?

A close-up photograph of a hand turning a black, textured dial on a dark surface. The dial has a blue arrow pointing to the right. To the right of the dial, there are two labels: 'STAGNATION MODE' and 'CHANGE MODE'. The 'CHANGE MODE' label is illuminated with a blue light. A red banner is overlaid on the left side of the image.

**Hvorfor skal du
bli en IT-rådgiver?**

**Hva er det din
virksomhet har som
ingen andre har?**



Regnskapsfører – en unik posisjon

- Nærhet til kunden – inngående kunnskap
- Nyter stor tillitt – kunden stoler på deg

Hva betyr det?

- Mange kunder forventer rådgiving

Og noen utfordringer

- Mange RF rådgir allerede – men tar seg ikke betalt.
- Noen trenger mer kompetanse.



Våre rådgiverprogram



RÅDGIVERPROGRAM MED CERTIFISERING

Rådgiverprogrammet forbedrer din kommunikasjon og øker din tillit i rollen.

[Les mer](#)



MVA-RÅDGIVERPROGRAM

MVA-Rådgiver gir deg solid fagkunnskap inn mva og rådgiverrollen.

[Les mer](#)



SERTIFISERING I LØNN & HR-ADMINISTRASJON

Lønn & HR-a dokumenterer og øker din kunnskap i faget og i rådgiverrollen.

[Les mer](#)



IT-RÅDGIVERPROGRAM

IT-Rådgiver gir deg breddekunnskap innen IT, salg og rådgivning.

[Les mer](#)

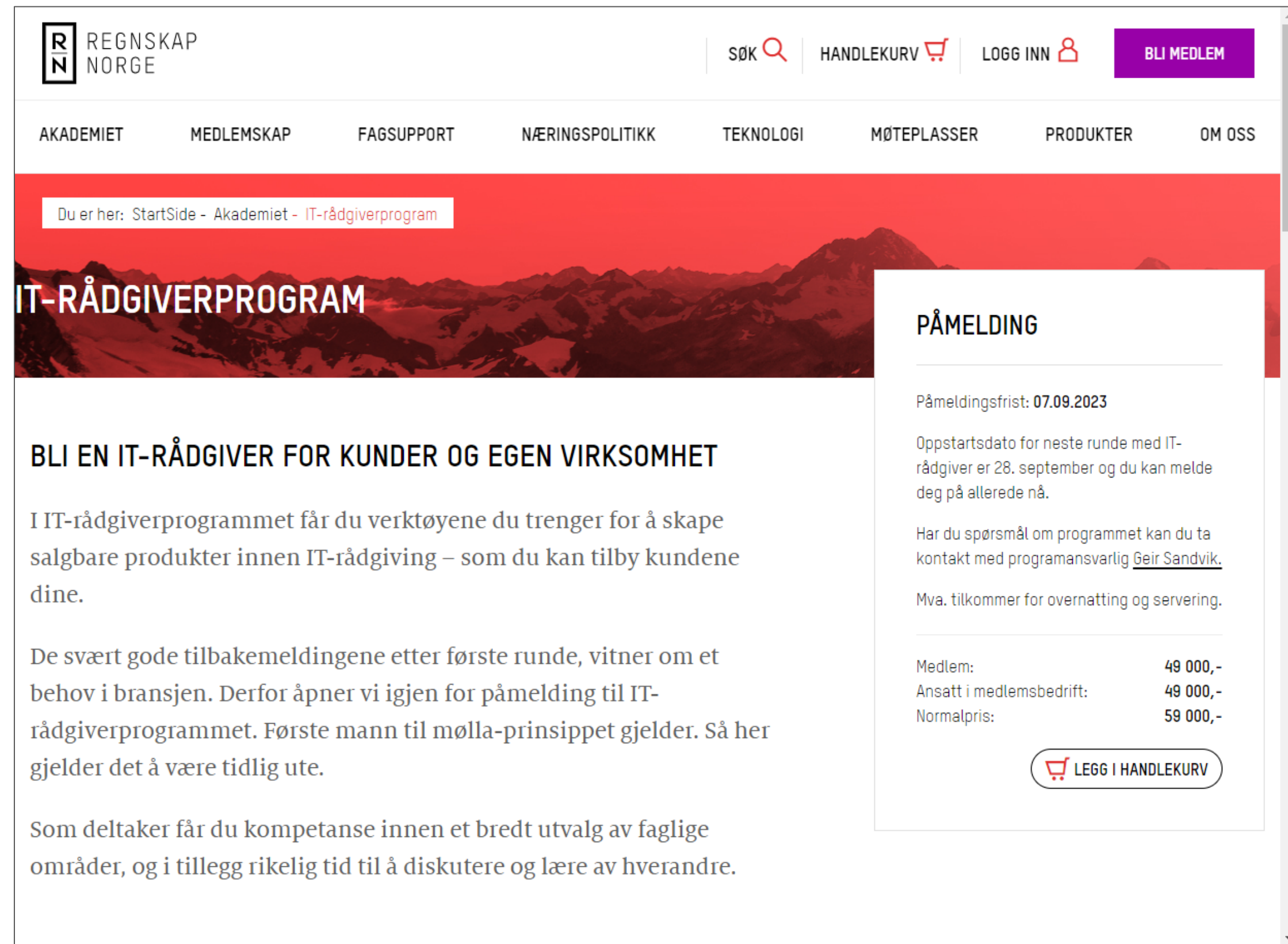
IT-rådgiver – hvorfor?

- Nærhet + kompetanse = muligheter
- Tilfredse kunder
- Økte inntekter
- Konkurransetrinn
- Kompetanseheving

The image shows a promotional graphic for the IT-Rådgiverprogram. It features a large purple circle with a white 'RN' logo inside, and the word 'AKADEMIET' below it. The background is a grayscale image of a mountain range. The text 'IT-RÅDGIVERPROGRAM' is written in purple below the circle. Below the image, the title 'IT-RÅDGIVERPROGRAM' is repeated in bold, followed by a description of the program.

IT-RÅDGIVERPROGRAM

IT-Rådgiver gir deg breddekunnskap innen IT, salg og rådgivning.



Neste program starter 7. september 2023





REGNSKAP
NORGE

23 35 69 00 | post@regnskapnorge.no | regnskapnorge.no