

ARENA

BDO MAGASINET
NOVEMBER 2011

NYE TIDER FOR BDO SIDE 04

BRANSJEN ENDRES SIDE 16

FIRST HOUSE OM KOMMUNIKASJON SIDE 08



LEDER

Kjære lesar,

"Endring" har i lang tid vært hovedbudskapet i mye av min skriftlige og muntlige kommunikasjon – både internt og eksternt. Benjamin Franklin sa det svært treffende; "When you're finished changing, you're finished". Skal man ta det på alvor må vi legge til rette for at organisasjonen kontinuerlig er i endring – og det gjør vi!

I løpet av juni gjorde vi i BDO to svært sentrale grep. Den første juni ble G-Partners granskingsvirksomhet innlemmet i BDO. Litt senere i juni ble Inter Revisjon og BDO enige om å slå sammen sine virksomheter. Sammen har selskapene sterk lokal tilstedeværelse over hele landet. Selv om BDO nå med over 900 ansatte vil bli et av de største revisjonsselskapene i Norge, skal vi bevare de kjennetegn som har gitt oss suksess de siste årene. BDO og Inter Revisjon har lokalt store kulturelle likhetstrekk, vi setter nærhet og dialog med kundene høyt og vi har en offensiv og ubyråkratisk tilnærming til faget. Sammen skal vi få det til! Dere kan lese mer om hva integrasjonen mellom Inter Revisjon og BDO innebærer på sidene 4 – 7.

Det nye BDO har omkring 35 000 revisjonskunder i Norge. Dette utgjør 14 % av norske revisjonspliktige virksomheter. To av disse kundene presenterer seg nærmere på sidene 8 – 15. For det første presenteres First House, som driver rådgivning innen finansiell og politisk kommunikasjon, virksomhetskommunikasjon samt krise- og mediehåndtering. Deretter presenteres Aqualine, som leverer utstyr til oppdrettsnæringen over hele verden. Begge representerer et grensesnitt av norsk næringsliv, og vi er stolte av å ha dem som kunder.

Vi endrer oss for å møte fremtidens marked. Det faktum at revisjon nå har blitt frivillig for de minste selskapene, gjør at nytten av vår profesjons arbeid blir mer avgjørende enn noen gang tidligere. På hver sin side bekreftes dette av administrerende direktør i henholdsvis Den norske Revisorforening og NARF på sidene 16 – 18. I BDO har vi skapt en flott plattform for videre vekst – nå skal vi arbeide hardt for å gjøre nytte for oss i norsk næringsliv. Det hjelper lite å legge til rette for, og ha vilje til endring. Som i de fleste andre sammenhenger er det viktigste å gjennomføre. For å gjennomføre endring kreves kompetanse kombinert med evne og vilje til å prestere. For å lykkes søker vi jevnlig råd hos våre samarbeidspartnere i Norges Skiforbund. De vet hvor viktig endring er og de vet hva som skal til for å prestere. Nå skal vi vise norsk næringsliv at også vi vet hva som skal til.

God lesning,

Trond-Morten Lindberg




TROND-MORTEN LINDBERG
Administrerende direktør i BDO

UTGIVER:
BDO AS

ADM DIR.:
Trond-Morten Lindberg

REDAKTØR:
Helena Julusmoen

REDAKSJON:
Markedsavdelingen, BDO AS

TEKST OG LAYOUT:
Gazelle Press AS

FOTO:
Einar Aslaksen, om ikke annet er oppgitt

TRYKK:
Merkur Trykk

www.bdo.no





► **SIDE 04 - 08**
**ETT SELSKAP,
 900 ANSATTE OG
 60 KONTORER.
 LINDBERG OG
 WÆRNES STAKER
 UT KURSEN FOR
 NYE BDO.**

Alle rettigheter til formidling av denne publikasjonen eller dens innhold forvaltes av BDO. Det tas forbehold om at trykkfeil kan forekomme.

Ved spørsmål vedrørende innhold, kontakt vår markedsavdeling på e-post: marked@bdo.no

INNHold:

STERKERE SAMMEN	04
BDO-KUNDEN: FIRST HOUSE	08
BDO-KUNDEN: AQUALINE	12
INTERVJU: PER HANSTAD	16
INTERVJU: SANDRA RIISE	18
PETTER NORTHUG	19



"Vi har skapt en unik plattform for videre vekst. Den skal vi ta vare på til fordel for kunder og ansatte."

TROND-MORTEN LINDBERG
ADM. DIR, BDO



► **STERKERE SAMMEN**

I JUNI VAR FUSJONEN OFFISIELL. BDO OG INTER REVISJON BLIR ET AV NORGES STØRSTE REVISJONSSLELSKAPER.

Integrasjonen er for lengst i gang. Kontorer over hele landet går sammen for å danne et større og sterkere BDO.

Trond-Morten Lindberg og Stig Wærnes har allerede lagt mange arbeidstimer bak seg. De beskriver det som en krevende, men interessant prosess. Det har vært en stor omstilling for mange, men noen unaturlig fusjon er det ikke.

– BDO og Inter Revisjon har store kulturelle likhetstrekk lokalt. Vi setter nærhet og dialog med kundene høyt og vi har en offensiv og ubyråkratisk tilnærming til faget, sier Lindberg som har ledet BDO siden januar 2010. Det vil han fortsette med. Nå med den tidligere sjefen for Inter Revisjon, Stig Wærnes, på laget.

Positive kunder

Wærnes mener BDO var det åpenbare alternativet til å drive videre på egenhånd.



"Det blir uten tvil spennende tider for oss fremover. Det er mange muligheter, men også utfordringer."

TROND-MORTEN LINDBERG
ADM DIR, BDO

– Det som var viktig for oss var at hvert enkelt kontor fikk mulighet til å styrke sin posisjon lokalt. Med BDO får vi også en sterkere fellesfunksjon, sier han.

Inter Revisjon, som allerede har en sterk posisjon i Midt-Norge, vil nå få enda større slagkraft i regionen. Etter fusjonen blir de en aktør med over 200 ansatte i Midt-Norge og desidert markedsledende.

Tilbakemeldingene fra kundene har de vært spent på. Så langt er de utelukkende positive, forteller Wærnes.

– Kundene kommer til å treffe de samme menneskene og få den samme høye servicegraden som tidligere. Men de får et bredere tilbud når de trenger det, hvor spesielt den faglige delen er styrket. Vi tror dette kun blir positivt.

Ikke som andre

Den store utfordringen blir ifølge BDO-lederne å få frem budskapet om at BDO, på tross av sin størrelse i markedet, er ulik øvrige aktører i bransjen. Kjentegnene som har gitt suksess skal bevares.

– Kundesegmentet vårt skal fortsatt spenne fra snekkeren med eget aksjeselskap til store konsern med flere milliarder i omsetning. Det blir viktig å være tydelige på at vi er robuste nok, både med hensyn til kvalitet og kapa-

sitet, for de største, og fleksible og smidige nok for de små, sier Lindberg.

Bransje i endring

Etter fusjonen har BDO gått fra 600 til over 900 ansatte, og omsetter for over 1 milliard kroner.

– Det blir uten tvil spennende tider for oss fremover. Det er mange muligheter, men også utfordringer, sier Lindberg og viser til endringene i revisorloven. Den åpner for at mindre selskaper kan velge bort revisjon av årsregnskapet.

– Dette er naturlig nok noe som opptar oss. Men vi er ikke bekymret. Vi har tro på at kundene ser nytte av revisjon, selv om det blir frivillig for mange. Jobben vi skal gjøre nå er å bli enda tydeligere på hvordan vi kan levere nytte til kundene våre.

I tillegg til innføring av frivillig revisjon for småselskapene, vil det over tid også bli endringer i det øvre segmentet i næringslivet. Senere i høst vil EU-kommisjonen foreslå tiltak for å bedre konkurransesituasjonen i revisjonsmarkedet.

– Konsekvensene av dette forventes å være svært spennende for BDO. Av den grunn må vi også innrette oss slik at vi er troverdige i øvre del av markedet, avslutter Lindberg.



"Kundene kommer til å treffe de samme menneskene og få den samme høye servicegraden som tidligere. Men de får et bredere tilbud når de trenger det, hvor spesielt den faglige delen er styrket."

STIG WÆRNES
TIDLIGERE STYRELEDER, INTER REVISJON

▼ DYPE REVISJONSRØTTER

BEGGE SELSKAPENE HAR EN LANG HISTORIE, OG DET ER LANGT FRA FØRSTE GANG DE STÅR OVERFOR FUSJONER.

HISTORIEN

Dagens BDO ble stiftet i 1913, som et av de første revisjons-selskapene Norge. Navnet var A/S Revisionsbanken. Dette var ingen ordinær forretningsbank eller sparebank, men en tillitsinstitusjon. Bankavdelingen ble i 1920 overdratt til Bergens Privatbank, senere Bergen Bank og DnB NOR. Samtidig ble navnet endret til A/S Revision. Selskapet var frem til 1988 Norges største revisjonsselskap.

I 1969 ble Noraudit AS stiftet, og etablerte seg raskt i flere norske byer med et sterkt fagmiljø. Dynamikk og bevegelighet i de internasjonale revisjonsselskapene preget bransjen på slutten av 80-tallet. Noen gikk sammen og andre fra hverandre. I 1988 fusjonerte Noraudit og A/S Revision. Sammen ble de Norges desidert største revisjonsfirma. Lokalitetene var den gang som nå – i Vika Atrium.

I 2006 fusjonerte Noraudit med BDO Revico i Norge. Det nye navnet ble BDO Noraudit. BDO ble grunnlagt i 1963 av selvsten-

dige revisjonsfirmaer i Storbritannia, Nederland, Tyskland, USA og Canada. Fra den gang har utviklingen vært stabil. Dagens BDO teller 47.000 mennesker i nesten 120 land.

Inter Revisjon ble etablert som kjede i 1985. Den gang var det tre separate revisjonsselskaper som slo seg sammen. Kontorene lå i Bergen Trondheim og Bodø og fungerte som en løst tilsluttet, samarbeidende kjede.

Volumet økte, og kjeden gikk sakte men sikkert fra å være en løsere tilslutning, til å få felles markedsføring, felles branding, og mer faglig samarbeid. I 2000 ansatte selskapet en administrerende direktør og opererte etter dette som ett felles selskap. Nye kontorer kom til og i 2002 gikk Inter Revisjon sammen med Revisoringen, som var en lignende kjede. Kjeden fortsatte å vokse og telte ved sammenslåingen med BDO nærmere 400 ansatte.



"Forskjellen på oss og mange andre rådgivningsselskaper er at mange av oss har vært i krigen, ikke bare lest om den. Vi har stått i stormen og lært av det."

PER HØIBY
ADM. DIR. OG PARTNER, FIRST HOUSE

► KLAR TALE

VERDEN HAR BLITT MER TRANSPARENT.
DERFOR ER TYDELIG KOMMUNIKASJON
VIKTIGERE ENN NOEN SINNE, MENER
PER HØIBY I FIRST HOUSE.



FIRST HOUSE

- Tilbyr rådgivning på strategisk nivå innen finansiell og politisk kommunikasjon, virksomhetskommunikasjon, krise- og mediehåndtering.
- Har vært i etablert drift siden 1. januar 2010.
- Har i dag 20 ansatte, og syv assosierte partnere

FIRST HOUSE OG BDO

Siden årsskiftet har First House brukt BDO til tradisjonell revisjon og rådgivning i forhold til selskapsdriften. First House ble dannet ved at tre selskaper slo seg sammen. En av disse virksomhetene var det anerkjente Monsen&Hejna, som opprinnelig hadde BDO som revisor.

- Det gir oss stor trygghet å bruke BDO til disse tjenestene. BDO fremstår med sterk faglig tyngde og arbeider effektivt. Selv om vi nok ikke er av deres største klienter opplever vi at selskapet tar kundekontakten på alvor, sier Per Høiby.

Bak veggene i en gul, fasjonabel villa i Inkognitogaten på Frogner i Oslo, har topp-personer fra ulike bransjer holdt sammen i snart to år. 20 personer som sammen utgjør det kjente rådgivningsselskapet First House. De lever av å gi strategiske råd knyttet til politikk, samfunn, finans og media.

– Forskjellen på oss og mange andre rådgivningsselskaper er at mange av oss har vært i krigen, ikke bare lest om den. Vi har stått i stormen og lært av det. Det nyter våre kunder godt av, sier administrerende direktør og partner Per Høiby.

Kloke valg

Det var First House-gründer Bjørn Richard Johansen som headhuntet Høiby til stillingen som administrerende direktør i 2009. Han kom da fra toppsjefstilling hos konkurrenten JKL. I bagasjen har han blant annet med seg 25 års erfaring fra Forsvaret, adjutant-stilling hos Kongen og militær-rådgiver for tidligere forsvarsminister Anne-Grete Strøm-Erichsen. Med seg på laget har han nå tidligere statsråder, statssekretærer, stortingsrepresentanter, pensjonerte journalister og tidligere kommunikasjonssjefdirektører.

De brenner for å hjelpe andre med å gjøre kloke, strategiske valg. Som da de bisto med pressetalsmann og rådgivere for det islandske rederiet Eimskip, da Godafoss gikk på grunn midt i et naturreservat utenfor Hvaler i februar. Eller da de i fjor lagde en strategi for barnehagekonsernet Espira, om hvordan de kunne stoppe Stoltenberg II-regjeringens



forslag om nye utbytteregeleer for private barnehager. Det er også kjent at det var First House som bistod Gjensidige som kommunikasjonsrådgiver da selskapet ble en suksess som børsnotert i desember 2010, den største børsnoteringen i Norge på mange år.

– Kunder bruker oss når man har behov for forståelse innen våre spesialområder. Innen politikk er det for eksempel politiske analyser og politisk strategi. Hjelp til å snakke med en politiker i en bestemt sak og råd til hvordan det er best å kommunisere for å få frem budskapet sitt klart og tydelig, sier Høiby.

Kamp om oppmerksomheten

Han opplever at flere selskaper har blitt flinke til å jobbe med omdømme og kommunikasjon. Ikke bare internasjonalt, men også i Norge. Han tror det henger sammen med blant annet den teknologiske utviklingen, med digitale og sosiale medier.

– Verden går mye hurtigere fremover. Den har blitt mer transparent og er mye mer oversiktlig enn tidligere. Vi lever i et informasjonssamfunn hvor kampen om den enkeltes oppmerksomhet blir strammet til. Det å ha en forståelse av den omverdenen man er en del av og hvordan man posisjonerer seg i dette bildet, blir viktigere og viktigere, sier Høiby.

Profilerte folk

Selv om kundene nyter godt av kompetansen til de profilerte partnerne,

var det langt fra vindstille da de startet opp. Blant annet brukte nyhetsredaksjonene store overskrifter da det ble klart at tidligere helse- og omsorgsminister Bjarne Håkon Hanssen (Ap) var en av partnerne i selskapet.

– I dag har vi et eget foredrag om det "å stå i stormen", hvor mye er hentet fra oppmerksomheten høsten 2009. Tre måneder før vi startet vår virksomhet var vi et kjent merkenavn. Vi kan godt si at vi i starten undervurderte noe av omfanget av oppmerksomheten rundt dette. Men når det er sagt, så gjorde vi et kjempebra oppstartsår.

I sitt første driftsår ble First House den fjerde største aktøren i bransjen, samt en av de mest lønnsomme. Debatten bidro til at de ble kjent og en tydelig utfordrer i markedet.

– Vi ønsket ikke å ha med oss Bjarne Håkon Hanssen, Jan-Erik Larsen, Tor Mikkell Wara, Geir Helljesen eller Einar Lunde fordi var kjente, men på grunn av kompetansen de representerer. På lik linje med de andre som jobber her, sier Høiby.

Og når man samler sterke personligheter med bakgrunn fra forskjellige toppstillinger i ett selskap, skulle man kanskje tro at det førte til mange høylytte, interne diskusjoner. Men ifølge Høiby har de fra oppstarten av vært nøye med å akseptere forskjellighetene, og at de har kompetanse og erfaring fra høyt nivå, fra ulike ståsteder i samfunnet.

– Derfor har vi sagt at vi jobber prestisjeløst internt for utelukkende å jobbe for kundenes beste. Her jobber vi en for alle og alle for en, sier Høiby.



Foto: Geir Mogen



Foto: Geir Mogen

AQUALINE

- Leverer utstyr til oppdrettsnæring over hele verden.
- Kontor på Frøya og i Trondheim (hovedkontor).
- Omsetter i 2011 for ca. 260 millioner norske kroner.
- Eies av Frøyaringen, hvor Trond Lysklætt er en av de fire eierne.
- Frøyaringen har vært kunde av BDO (Inter Revisjon) siden 1997

► TAR VERDEN MED STORM

NORSKE AQUALINE HAR LØSNINGEN

VERDENS FISKEOPPDRETTETTERE VIL HA.

AQUALINE OG BDO

Trond Lysklætt om samarbeidet:

– Vi har benyttet tidligere Inter Revisjon som rådgivere og sparringspartnere gjennom flere år. De er tett på bransjen vi jobber i og flinke til å holde seg oppdaterte.

I havet utenfor Kristiansund, helt uten skjerming for vær og vind, ligger den: Verdens største flytekrage. I ti meter høye bølger og opp til 100 meter lange dønninger blir den testet for enorme krefter. Går alt etter planen kan den snart huse 1000 tonn laks, milevis fra land.

Det norske selskapet Aqualine står bak konstruksjonen, som er bestilt av Lerøy. Det er ikke lenge siden flytekrager på 90 meter var en sensasjon. Aqualines nyvinning er hele 120 meter, og skal fungere i ekstremt tøffe forhold.

Først ut

– Miljøet for fisken er det vesentlige. Man får tilgang på veldig gode forhold. Mer gjennomstrømming i havet gir mindre sjanse for sykdom

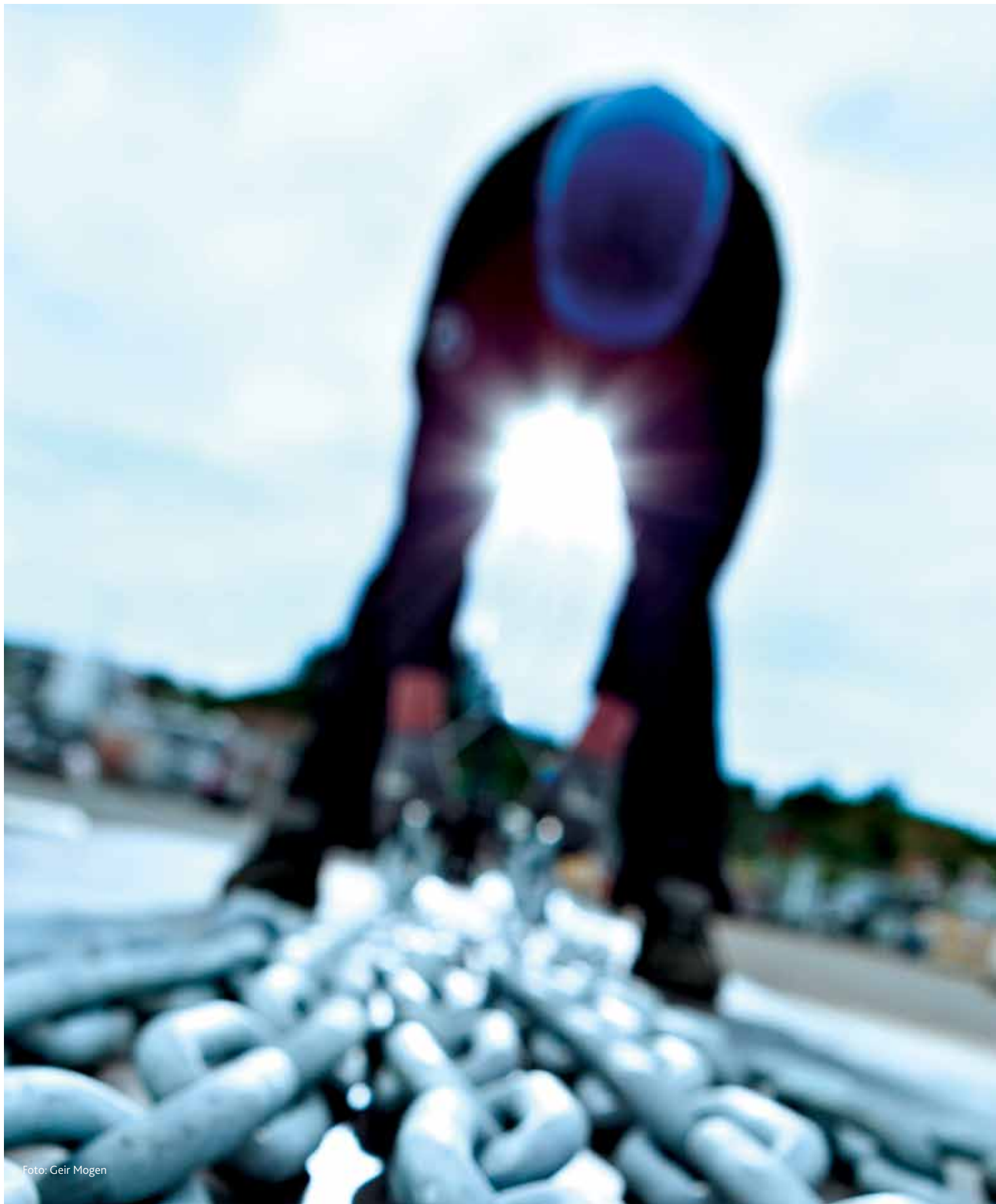


Foto: Geir Mogen



"På det meste hadde vi åtte monteringssteam gående samtidig."

TROND LYSKLÆTT
DAGLIG LEDER, AQUALINE

på fisken. Samtidig unngår man pressområdene nære kysten, sier Trond Lysklætt, daglig leder i Aqualine.

Oppdretterne etterspør større og mer robust utstyr. Anlegg langt borte fra pressområdene ved kysten, kan snart bli virkelighet. Lerøy er først ute og Lysklætt tror erfaringen fra dette prosjektet vil være viktig for utviklingen innen sjøbasert oppdrett.

Hektisk høst

Landene i Nordsjø-bassenget (Norge, Skottland, Irland, Færøyene og Shetland) er hovedmarkedet for Aqualine. For 30 år siden var de en av pionerene innen fiskeoppdrett. Idag er de markedsledere og kunne vise til en omsetningsvekst på 32 prosent i fjor.

Dette året vil ikke bli noe dårligere. Ordreboken er full og det monteres flytekrager i rekordtempo, i inn- og utland.

– På det meste hadde vi åtte monteringssteam gående samtidig i august, fra Tasmania, Panama og Chile til Canada, sier Lysklætt, som har jobbet i oppdrettsnæringen i nærmere 25 år.

Nå er det "kjempe-merden" alle venter på. Tåler den ekstremforholdene i Griphavet gjennom vinteren, tåler den det meste.

Lysklætt er fullt klar over utfordringene med å drive fiskeoppdrett offshore. Enkelte dager kommer til å bli utfordrende.

– Det er mye avansert utstyr som drives med fjernobservasjon. På de

verste dagene kan man ikke være utpå, da må alt styres fra land. Fjernstyringen blir viktig substitutt de dagene man ikke kan være der.

Lager båthavner

Gode år til tross, Aqualine vil ha flere ben å stå på. I dag har de to produktområder, selve flytekragene og forankringene, og i tillegg kommer utstyret og tjenestene som følger. Den nyeste satsingen er marina-konsepter.

– Vi kan levere komplette marinanlegg. Det kommer til å bli profesjonalisering av båthavnene langs hele kysten, så her er det et kjempepotensiale.

Men marinakonseptet er bare et ekstra ben å stå på. Den store ambisjonen er å bli totalleverandør på sjøsiden av fiskeoppdrett. Det innebærer alt fra flåter og nøter til kamerasystem og utføringsanlegg.

– Dette er noe vi jobber aktivt med nå. Og utenlandssatsingen vår er viktig. Derfor ble vi glade for å høre at Inter Revisjon, som vi har jobbet tett med i mange år, har fusjonert med BDO. Vi har eksport til flere land, slik at det er mange lover og regler å forholde seg til.

– Nettverket til BDO vil være av stor betydning, avslutter Lysklætt.



► STÅR VED ET VEISKILLE

PER HANSTAD TROR REVISORBRANSJEN VIL SE HELT ANNERLEDES UT OM FEM ÅR.

Først kom nye regler for revisjon av små AS. Neste ut er nye EU-regler for revisjon av store børsnoterte selskaper. Årene som kommer vil preges av store endringer for bransjen, mener Per Hanstad.

Hva går de nye EU-reglene ut på?

– Det som har lekket ut fra EU-kommisjonen synes å gå svært langt i å regulere revisjon av store børsnoterte selskaper. Etter forslaget skal ingen revisjonsselskaper kunne yte rådgivningstjenester til revisjonsklienter som er børsnoterte selskaper, banker eller andre foretak av allmenn interesse. Disse klientene foreslås også å måtte bytte revisjonsselskap etter maksimalt ni år (firmarotasjon). Store foretak av allmenn interesse, dvs børsnoterte foretak med markedsverdi over 1 mrd euro og finansforetak med eiendeler over 1 mrd euro, vil dersom forslaget blir vedtatt måtte ha to revisorer (felles revisjon). Bare en av disse selskapene kan være blant de største revisjonsselskapene.

Hvordan vil dette påvirke bransjen og BDO?

– Det vil utvilsomt sette noen begrensinger for de aller største, og muligheter for de mindre. For BDO sin del burde det gi muligheter.

Revisjon har blitt frivillig for små AS. Hvordan tror du dette vil endre bransjen?

– Bransjen står ved et veiskille nå. Det blir store omstillinger, men også fantastiske muligheter. Revisorene må venne seg til et marked som er basert på frivillighet. Det betyr at man må bli flinkere til å synliggjøre tjenestene sine. Jeg tror vi får en enda mer spennende bransje fremover.

Har dere inntrykk av hvilke type selskaper som velger bort revisjon?

– Per i dag er det mer enn 10 000 selskaper som har valgt bort revisjon. 70 prosent av disse har kun en eier, og mange er veldig små selskap.

Hvordan skal man vurdere om man trenger revisjon?

– Jeg mener det er viktig å tenke igjennom betydningen revisjonen har for bedriften. Hvilke signaler sender det ut om du velger det bort? Start med å ta en dialog med banken og de som handler med deg. Og spør deg selv, foretrekker du selv å handle med et foretak som har revisor? Det andre er at revisjonen er den årlige helsesjekken. Selskapet får et kvalitetsstempel og du får hjelp til å begrense risikoen.

20%

Av norske selskaper som ikke lenger er revisjonspliktige, er det forventet at 20% vil velge bort revisjon i 2011.

Finnes det alternativer til revisjon?

– Vi har utviklet en del nye tjenester. Forenklet revisorkontroll av regnskap, revisorutarbeidelse av regnskap og revisjon av deler av regnskap. Med disse tjenestene får man fortsatt en kvalitetssikring og tillit til tallene, men disse tjenestene er enklere og billigere enn revisjon. Dette har vi veldig stor tro på. I en frivillig verden hvor man skal møte reelle behov, trenger man skreddersydde revisorløsninger.

Hvordan er situasjonen i andre land, som fjernet revisjonsplikten før oss?

– I Danmark er det fortsatt bare 25 prosent som har valgt det bort. I Sverige ligger de på rundt 10 prosent. I England, hvor de har holdt på 20 år er situasjonen en annen. Der ligger tallet på 80 prosent. Men det blir feil å sammenligne. I Norge, hvor bankfinansiering er vanlig, spiller revisjonen en viktig rolle for bankenes tillit til regnskapene. Jeg tror at ca. 20 prosent vil velge fra i inneværende år.



"Det blir store omstillinger, men også fantastiske muligheter. Revisorene må venne seg til et marked som er basert på frivillighet."

PER HANSTAD
ADM. DIR, DEN NORSKE REVISORFORENING



Foto: NARF

SANDRA RIISE

ADM. DIR, NARF
(Norges Autoriserte Regnskapsføreres Forening)

"Den største utfordringen for bransjen akkurat nå er å tilpasse seg den nye situasjonen med frivillig revisjon."

► BEDRE FOR KUNDENE

SANDRA RIISE TROR DET ER SUNT AT VI FÅR FLERE UTFORDRERE BLANT DE STORE REVISJONSFIRMAENE.

NARF-sjefen har registrert at både regnskaps- og revisorbransjen er i endring. Konsolideringstakten er økende. Samtidig skyter bransjeglidningen mellom regnskap og revisjon fart.

Hvilken betydning har det at BDO og Inter Revisjon har fusjonert?

– Sammenslåingen betyr at vi får en ny stor aktør, som med sin landsdekkende representasjon vil stå bedre rustet til å styrke sin posisjon i markedet for små og mellomstore virksomheter. Vi tror det er sunt at det er flere utfordrere blant de største selskapene. Dette gjelder både for bransjeutviklingens del og ikke minst kundene. Til syvende og sist handler det om å ha kundens beste i fokus og yte tjenester av høy verdi og kvalitet.

Hvordan oppfatter du BDO som selskap?

– BDO er en stor og seriøs virksomhet. NARF har et godt samarbeid

med BDO. Vi har også mange sammenfallende synspunkter på bransjens fremtidige utfordringer. Slik vi oppfatter BDO er selskapet fremtidsrettet og foroverlent, og står derfor godt rustet med tanke på fremtiden.

Hva blir de største utfordringene for bransjen fremover?

– Den største utfordringen for bransjen akkurat nå er å tilpasse seg den nye situasjonen med frivillig revisjon. For mange står en stor del av revisjonsoppdragene i fare, og det vil være nødvendig å se på kundesegment og produktspekter på nytt. Det beste med frivillig revisjon er at kundene selv kan velge de tjenester som selskapet har behov for. Oppgaven for regnskaps- og revisjonsbransjen blir å rettlede kunden i å foreta kloke valg, og tilby målrettede tjenester med høyest mulig kunde verdi.



Foto: Norsk Skiforbund

"Endringer må gjøre hverdagen spennende og vitalisere organisasjonen. Nå blir BDO en virkelig sterk markedsaktør."

PETTER NORTHUG

► **BLIR MOTIVERT**

PETTER NORTHUG GLEDER SEG TIL SESONGSTART, OG ER STOLT OVER Å HA FÅTT EN ENDA STØRRE SAMAR- BEIDSPARTNER.

– Jeg ble glad da jeg hørte at BDO og Inter Revisjon slår seg sammen, og blir en av Norges største revisjonsselskaper. Det tyder på at BDO er offensive og ønsker utvikling. Jeg er stolt av å ha en slik samarbeidspartner, sier Northug.

Årets sesongstart er rett rundt hjørnet, men først skal han ha ti dager hjemme med familien. Sesongmålene for vinteren er for lengst staket ut. Northug går for gull i Tour de Ski, Vasaloppet og 5-mila i Holmenkollen.

– Jeg håper virkelig å se BDO i Holmenkollen neste år, sier ski-favoritten og understreker at han blir motivert av endringene i BDO.

– Jeg synes det er viktig å ha en sponsor som utvikler seg og som tar nye steg. Derfor håper jeg dette påvirker mitt sponsorat positivt, og at jeg kan bidra til at det nye BDO får en god utvikling.

Northug tror en større og mer slagferdig organisasjon gjør noe med lagånden. Sånn er det også i idretten.

– Dette tror jeg er positivt for alle som jobber i BDO. Endringer må gjøre hverdagen spennende og vitalisere organisasjonen. Nå blir BDO en virkelig sterk markedsaktør.

RETURADRESSE

BDO AS
Munkedamsveien 45,
PB 1704 Vika
0121 Oslo

www.bdo.no

BDO AS, et norsk aksjeselskap, er deltaker i BDO International Limited, et engelsk selskap med begrenset ansvar, og er en del av det internasjonale BDO-nettverket, som består av uavhengige selskaper i de enkelte land.

BDO er varemerkenavnet for BDO-nettverket og for hvert enkelt BDO medlemsfirma.

BDO i Norge har nærmere 900 ansatte og kontorer over hele landet.