

VISMA Magazine

Nr 1 / 2011

- ET KUNDEMAGASIN FRA VISMA



Mia Törnblom:
For å lede andre må du
kjenne deg selv

Visma med nye prosjekt- og
konsulent tjenester innen IT

Jason Calacanis:
Ung kreativitet gir
forretningssuksess på nett

Daniel Domscheit-Berg etablerte
WikiLeaks med Julian Assange:

HERJER NETTET MED OPENLEAKS



Innovasjon. Det kan føles som at tiden går fortere enn før. Med blant annet smarttelefoner og sosiale medier har tilgjengelighet blitt en selvfølge. For å utnytte fordelene dette kan gi, både for virksomheten og medarbeiderne, må det tilrettelegges for nye og fremtidsrettede arbeidsprosesser. For oss i Visma dreier det seg om å tilby innovative løsninger som skaper den nødvendige fleksibiliteten og bidrar til automatisering og effektivitet. Vi tror på valgfrihet for deg som kunde, og vi tror på kreativitet og nytenkning. Det er viktig dersom man skal oppnå suksess som entreprenør. I denne utgaven tar vi for oss personer som bruker innovative løsninger for å lykkes.

På nett. Femten år etter internettets gjennombrudd er stadig flere i ferd med å utnytte fordelene. Nettet åpner for enklere drift og raskere tilgang til forretnings-kritiske applikasjoner med ny funksjonalitet. De nye løsningene gjør det også enkelt å velge hvor mye som skal gjøres selv, og hva som eventuelt skal settes ut, slik at virksomheten sikres fleksibilitet tilpasset egne behov. Slike nettbaserte løsninger kalles Software as a Service (SaaS). Visma tilbyr allerede mange SaaS-løsninger og flere kommer.

Skaper. Det dreier seg om å skape merverdi. Og da må nye tanker forfølges. Vårt foreløpige bidrag er blant annet Visma Avendo eAccounting og Visma Severa, to SaaS-løsninger som effektiviserer og forbedrer arbeidsflyten. Visma Severa forenkler prosjektstyring-en og forretningsdriften for konsulentvirksomheter. Visma Avendo eAccounting gjør bokføring og fakturering enklere for småbedrifter og entreprenører. På begge disse områdene opplever vi sterk vekst og tilstrømming av nye kunder på jakt etter nettbaserte løsninger som er enkle, effektive og av høy kvalitet.

Forretningsuksess. God operasjonell utførelse er fortsatt viktigst. Det sier en av vår tids store internett-entreprenører, Jason Calacanis, som hittil har tjent noen hundre millioner på sin nettsuksess. Kreativitet er viktig, men ideene i seg selv har liten eller ingen verdi, mener han. Det er derimot avgjørende å være best i utførelsen. VISMAGazine bringer også et intervju med Mia Törnblom, som har motivert og engasjert tusenvis av ledere og medarbeidere i nordiske virksomheter de siste årene, med sin filosofi og sine bøker. Vi har også møtt grunnleggeren av OpenLeaks, Daniel Domscheit-Berg, som sammen med Julian Assange etablerte WikiLeaks. Han er opptatt av hvordan nettet bidrar til å skape en ny og avgjørende åpenhet, både for enkelt-mennesker, virksomheter og statsmakter.

God lesing og god vår!

Aase Settevik

Aase Settevik
Redaktør

INNHold

PÅsiden.....3

Daniel Domscheit-Berg:
Teknologien som skaper frykt
– også på styrerommet.....4

Visma reformerer handelen
mellom virksomheter.....6

VISMAGazine tilstede på DLD.....7

Visma med nye prosjekt-
og konsulenttjenester innen IT.....8

Mia Törnblom:
For å lede andre må du kjenne deg selv.....10

Ingrid Kristin Viken:
25 år og én av Norges 10 beste unge ledere.....12

Visma Avendo eAccounting:
Nytt nettbasert økonomiprogram.....13

Jason Calacanis:
Forretningsuksess på nett.....14

Visma Severa – ny SaaS-løsning:
Konsulentenes beste venn.....16

Regnskapstjenester til fastpris.....17

Visma-profilen.....18

Nytt fra Visma.....20

LØNNSaktuelt.....21

FAGnytt / KURSnytt.....22

PÅsistesiden: Heidi Lunde Nordby
Hvorfor skal virksomheten
bruke sosiale medier?.....23



Heidi Gjermundsen Broch
Skuespiller

1. Jeg er for tiden aktuell med den musikalske situasjonskomedien "Eg elsker deg, du er heilt perfekt, men burde du ikkje..." som hadde premiere på Det Norske Teatret fredag 18. mars.

2. For meg betyr begrepet effektivitet at jeg rekker å gjøre alt som jeg har planlagt å gjøre. For at jeg skal være effektiv må det selvfølgelig gjøres på en slik måte at det går knirkefritt for seg, uten stress.

3. En oppfinnelse som kunne strekke tiden til å vare lenger enn den gjør hadde vært supert!



Teodor Janson
Skuespiller og regissør

1. "Eg elsker deg, du er heilt perfekt, men burde du ikkje..." som jeg spiller i på Det Norske Teatret. Ellers jobber jeg med Raske Menn på turne (regi) og Teaterskolens sommerteater i Frognerparken (regi).

2. Effektivitet for meg er å komme i "zonen". Da får jeg gjort mest. Trikset ligger i å tilrettelegge veien dit. Et gammelt jungelord sier at hvis du skal få ting gjort effektivt så gi oppgaven til en lat person. Kvalitet over kvantitet, altså.

3. En slags norsk variant av "siesta" ville gjort underverk for min effektivitet.

Vismas tilbud innen innfordrings-løsninger er nå komplett

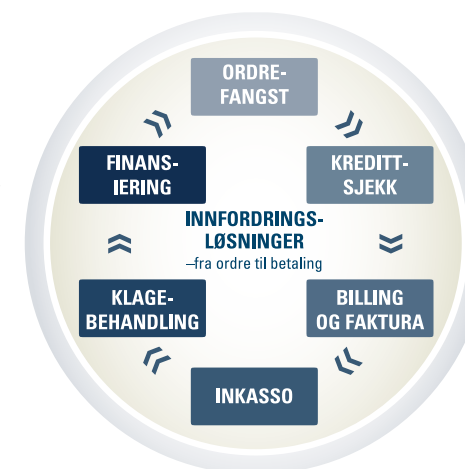
Etter oppkjøpet av Invoicia Norge kan Visma nå tilby løsninger som dekker og integrerer hele innfordrings-prosessen – fra du mottar en ordre fra en kunde, til du har fått betaling. Løsningene er kompatible med de fleste økonomisystemer på markedet.

Vi henter ut ordregrunnlaget fra din bedrifts økonomisystem eller kundeoppfølgingssys-tem, og sender ut faktura med avtalt layout, frekvens og format. Vi følger opp alle faktura-er, fra automatiske purringer og service-meldinger sendt som SMS og e-post, via inkassovarsel, til og med rettslig inkasso hvis nødvendig. På vår webportal har du og din bedrift tilgang til en mengde rapporter som alle er oppdatert i sanntid, hver dag, året rundt. På denne nettsiden kan du følge med på ordrefangst, billing, reskontrovedlike-

hold, fakturering, servicemeldinger, påmin-ner og inkasso.

I tillegg leverer Visma nå også tjenester for fac-toring, salgsfinansiering og låneadministrasjon som en integrert del av fakturaadministrasjonen.

Med våre innfordringsløsninger oppnår bedriften din redusert kredittid, økt likviditet og en betydelig administrativ avlastning. Dessuten får dere en forutsigbar, variabel kostnad, enten dere har et stort fakturavolum eller fakturerer sjeldnere.



Visma Community – nå med 2000 medlemmer

Det er allerede 2000 registrerte brukere av nettsamfunnet Visma Community, som er et viktig ledd i Vismas strategi om å bli ledende innen kundedrevet utvikling.

Nettsamfunnet ble lansert høsten 2010, for

Vismas kunder innen offentlig sektor. Sosiale medier er i en rivende utvikling, og vi ser nå en trend som går fra rene sosiale medier over til mer kunnskapsbaserte sosiale medier. Med Visma Community leder Visma an i denne ut-viklingen.

TEKNOLOGIEN SOM SKAPER FRYKT - OGSÅ PÅ STYREROMMET

- Åpenhet rundt informasjon er en av de aller viktigste debattene vi har, og vil fortsette å ha i fremtiden. Og det kommer til å få store konsekvenser for alt fra virksomheter og organisasjoner til regjeringsmakter. Det er nok mange usikre virksomhetsledere der ute nå om dagen, og det er trolig bra.

Det sier Daniel Domscheit-Berg. Mannen bak OpenLeaks tenker ikke smått når det kommer til informasjonsfrihet og globalisering.

- Teknologisk endring har gjort det nødvendig både for virksomheter og regjeringer å tenke igjen om hva slags informasjon som lagres, på hvilken måte den oppbevares og hvem som skal ha tilgang til den. Men egentlig dreier det seg likevel aller mest om hvordan vi forholder oss til åpenhet.

VERDENS FARLIGSTE NETTSTED

Etter en svært offentlig konflikt mellom Daniel Domscheit-Berg og Julian Assange, grunnlegger av WikiLeaks, valgte førstnevnte å opprette en egen nettside for avdekking av hemmeligstemplede dokumenter og informasjon, en såkalt whistleblower-nettside. Formålet er å lekke informasjon fra organisasjoner, virksomheter og styresmakter – samtidig som kildene holdes anonyme. Den nye nettsiden fikk navnet OpenLeaks og ble lansert på nyåret 2011, med hjelp fra flere av Assanges tidligere ansatte. Domscheit-Berg har brukt tiden mens Julian Assange har sittet fengslet godt. I februar kom hans bok «Inside WikiLeaks – Min tid med Julian Assange i verdens

farligste nettsted». Det skapte ny debatt. En debatt som har plassert han i sentrum. Derfor møter VISMAgazine Daniel Domscheit-Berg i Tyskland. I hans hjemland.

– Jeg ville lage en nettside hvor alle kan sende inn dokumenter og informasjon helt anonymt. OpenLeaks er en teknologileverandør som skaper åpenhet og frihet til informasjon.

Domscheit-Berg er tydelig på at han synes WikiLeaks bygger på et konsept som er utrolig viktig i vår tid, men at nettstedet gjør for lite for å beskytte kildene sine. Assange er genial, men også en maktskyk, paranoid løgner som ikke følger sin egen åpenhetspolitikk, mener Domscheit-Berg. Assange har svart på disse beskyldningene med å anmelde ham og anklage ham for sabotasje. Da Domscheit-Berg forlot organisasjonen tok han med seg store mengder data, fordi han mente at det følsomme materialet, og kildene som hadde lekket det, ikke var godt nok sikret. Teknologikaktivisten gikk selv under pseudonymet «Daniel Schmitt» (etter sin egen katt) under sin tid i WikiLeaks,

men valgte å bruke sitt ekte navn da OpenLeaks ble lansert.

TRYGGHET I ANONYMITET

OpenLeaks er, ifølge Domscheit-Berg, ikke ute etter å stjele og lekke all slags informasjon, men å informere og varsle offentligheten dersom det finnes noe å rapportere av kritikkverdige eller ulovlige forhold.

– For å kunne kommunisere trygt med media må man ha mulighet til å sende informasjon og dokumenter helt anonymt til en mottaker. Om man printer ut en tekst og sender det i posten til en

avis uten avsender er man jo anonym, men nå lever vi i en digital verden, og da burde vi ha mulighet til å forbli anonyme, selv om informasjonen sendes på nett.

Den økende åpenheten og den stadig større andelen digitalt arkivert informasjon gjør det mer sannsynlig at opplysninger kan komme ut. Daniel Domscheit-Berg mener derfor at virksomheter og regjeringer fremover i økende grad må tenke gjennom om dette er problematisk – og i så fall – hvorfor? I mange situasjoner kan det



Daniel Domscheit-Berg

- Født i Tyskland (1978)
- Var medlem i den tyske hacker-organisasjonen «Chaos Computer Club»
- Tidligere talsmann for WikiLeaks
- Brukte pseudonymet «Daniel Schmitt» under sin tid i WikiLeaks
- Lanserte nettsiden OpenLeaks
- Har skrevet boken: «Inside WikiLeaks – Min tid med Julian Assange i verdens farligste nettsted»

OpenLeaks

- Ble lansert i starten av 2011
- Et whistleblower-nettsted
- En whistleblower, eller en varsler, er en person som avdekker og varsler om kritikkverdige forhold eller ulovligheter i selskaper, organisasjoner eller offentlige institusjoner

somhetsledere der ute nå om dagen, og det er trolig bra. Du blir litt ekstra årvåken når du ikke har all kontrollen alene, men vet at andre faktisk kan etterprøve det du sier og gjør. Det er slik man unngår det vi kaller menneskelig korrupsjon. La meg ta et eksempel. WikiLeaks publiserte videoer fra det amerikanske forsvaret hvor soldater i helikoptre og jagerfly gir menneskene på bakken svært grove karakteristikker. De gjorde dette fordi de aldri trodde noen ville få vite det. Det er akkurat det åpenhet dreier seg om. Tenk deg at disse samtalen ble

“Du blir litt ekstra årvåken når du ikke har all kontrollen alene, men vet at andre faktisk kan etterprøve det du sier og gjør”

– i tilfelle det kommer ut – og det har en stor innvirkning på oss alle. Hvis noe går galt, kan vi bli holdt ansvarlig for det som er gjort.

Vår tids overvåker har også virksomheter i tankene når han uttrykker seg om behovet for å tenke nytt, deriblant rundt selskapsledelse og eierstyring.

- Åpenheten fungerer som kontrollmekanisme, men det er ikke slik at vi som mennesker er korrupte fra fødselen. Men hvis vi får for mye makt over for lang tid, så kan hvem som helst bli korrupte, med mindre vi sørger for at de ikke får muligheten, sier OpenLeaks-grunnleggeren.

«ROBIN HOOD-TEKNOLOGI»

I likhet med Robin Hood, tar Domscheit-Berg fra de rike og gir til de fattige. Han gjør det ved å fordele informasjon og utfordre maktrollene i samfunnet. Likevel poengterer Domscheit-Berg at han ikke stjeler noe fra noen, han tilbyr bare teknologien som gjør det mulig

for andre å dele, og fortelle det de observerer.

Siden internett ble allemannseie har verden sett store forandringer. Man kan lese en tibetansk lokalavis fra kontorstolen hjemme i Norge, og få kontakt med nesten hele verden i løpet av få sekunder. Globaliseringen er over oss og den har påvirket måten vi kommuniserer med hverandre på, fremhever Domscheit-Berg.

MIKROFONEN TIL FOLKET

Under folkeopprøret i Egypt var nyhetsdekningen total. Alle tradisjonelle medier som tv, radio og aviser dekket saken så godt de kunne, selv da daværende president Hosni Mubarak prøvde å gjøre alt for å stoppe dem. Folket tok saken i egne hender og sosiale medier som Twitter, Facebook og

YouTube fikk ny mening og kraft. Kontinuerlige oppdateringer og informasjon om opprøret kunne sendes direkte fra folkemengden og ut i verden, uten å måtte ta turen innom en redaktør eller nyhetsoppleser. Hvem vet hvordan opprøret hadde endt om også disse kommunikasjonskanalene hadde blitt sensurert eller sperret.

– Flere politikere vil opprette sensurfilter på internett for å kontrollere informasjonsflyten og hindre ulovlig virksomhet, men det bør gjøres på en annen måte. Ingen bør ha makten til å sensurere eller blokkere en kommunikasjonskanal som er åpen for alle, sier OpenLeaks-grunnleggeren.

I en tidsalder hvor sosiale medier styrer revolusjoners utfall, og anonyme tips publisert på en nettside blir tatt for god fisk av media, stiller samtidig flere spørsmålet: Hvem er det som kontrollerer «overvåkeren»? Og hvordan påvirker det oss og måten vi behandler informasjon på?

Visma reformerer handelen mellom virksomheter

Er du klar for å tenke mer helhetlig rundt hvordan du forholder deg til leverandørene og kundene dine? Eller for å spørre på en annen måte: Er du klar for rimeligere innkjøpsavtaler, bedre kostnadskontroll, flere kunder eller pengene raskere på konto? I så fall kan vi i Visma hjelpe deg.

De siste årene har vi nemlig utvidet vårt tilbud av produkter og tjenester som forenkler måten virksomheter handler med hverandre på. Løsningene dekker nå alle leddene i prosessene for både kjøp og salg. Innen og mellom både privat og offentlig sektor. Og med nettbasert funksjonalitet kan du håndtere de ulike rutinene i prosessene elektronisk og delvis automatisk.

FRA KONKURRANSEUTSETTING TIL BETALT VARE

Det er flere måter å finne den beste leverandøren på. Du kan enten benytte vårt verktøy for anbudsutlysning på internett, eller du kan bli medlem av vårt innkjøpssamarbeid der vi allerede har fremforhandlet de beste leverandøravtalene for deg.

På vår innkjøpsportal finner du noen av markedets beste priser hos over 40 anerkjente leverandører, fremforhandlet av våre innkjøpsspesialister.

Dermed slipper du å overvåke markedet og reforhandle avtaler selv. Vårt innkjøpssystem for store virksomheter dekker hele prosessen fra en bestilling blir godkjent og sendt, til varen er mottatt og fakturaen er klar for betaling.

Vi har flere ulike løsninger for å effektivisere fakturarutinene, som digitalisering av papirfakturaer, elektronisk fakturafløy og automatisert mottak av elektronisk faktura direkte fra leverandør. De ulike løsningene kan selvsagt integreres med innkjøpssystemet og økonomisystemet ditt.

Vil du vite mer om hvordan vi kan hjelpe deg med prosessene for kjøp og salg? Besøk visma.no/commerce

i salg, som for eksempel hvordan selge til offentlig sektor.

Du kan overlate hele eller deler av innfordringsprosessen din til oss. Vi henter ut ordregrunnlaget fra økonomisystemet eller kundeoppfølgingssystemet ditt, og sender ut faktura med avtalt layout, frekvens og format. Vi følger opp alle fakturaer, fra automatiske purringer, via inkassovarsel, til og med rettslig inkasso hvis nødvendig. Eller du kan velge å bruke oss kun til inkasso. Du kan også selge fordringene dine til oss, og få oppgjøret omgående.



FRA PROSPECTING TIL PENGENE PÅ KONTO

De fleste salgsbedrifter bruker mye tid og ressurser på å finne nye kunder, prospekter, avklare behov og komme i posisjon til å levere tilbud. Vi overvåker anbudsutlysninger fra offentlige virksomheter og private bedrifter, og

Vi kan hjelpe deg med selve salget, og tilbyr flere ulike systemer for håndtering av kunderelasjonene dine, både nettbaserte og lokalt installerte. Hvert år utdanner vi dessuten tusenvis av bedriftsrepresentanter

sender deg og skreddersyde salgscase rett i innboksen. Vi har også nettbaserte løsninger som gir deg bedre markedskunnskap, og seleksjonsverktøy til bruk i forbindelse med markedsaktiviteter.

Lukket for de fleste:

VISMAgazine tilstede på DLD

Du har kanskje ikke hørt om DLD? Betegnelsen kan være kjent, men vi tenker ikke på datalagringsdirektivet. Derimot Digital Life and Design, en av verdens fremste konferanser og møteplasser for eliten innen digitale medier, design og forretningsutvikling. VISMAgazine var tilstede da toppsjef fra verdens mest innovative og suksessfulle selskaper møttes i Tyskland.

– Vi setter aktuelle temaer på dagsorden, men konferansens virkelige overskrifter skapes av deltakerne, med diskusjonene som det virkelige substansielle innholdet. Vi setter sammen aktuelle paneler og henter inn gode foredragsholdere, og så ser vi hvordan det vokser derfra. Det har vært en stor suksess til nå. Deltagerne på DLD samhandler, de får kontakt seg imellom, og det er fantastisk å følge med på, sier Stephanie Czerny, som grunnla DLD-konferansen sammen med Marcel Reichart i 2005.

Det er stas å være deltaker på DLD. Det vitner samtalen i sosiale medier om både før, under og etter den årlige konferansen. DLD er nemlig stedet hvor mange ønsker å være. På agendaen står fremtidige trender og det som samler det tradisjonelle forretningslivet med nye medier og design. Som en av de mest eksklusive konferansene av sitt slag, er det kun noen hundre deltakere som inviteres hvert år, selv om foredragene er mange og tempoet høyt.

KREATIVITET OG INNOVASJON

– Konferansen fungerer nærmest som en smeltedigel av ideer som skaper diskusjoner og debatter mellom alle deltakerne, og det er nettopp slik vi vil at DLD skal være, sier Reichart.

Den unike sammenstillingen, med fokus på områdene "Digital", "Life" og "Design", gjør at foredragene handler om alt fra forretningsideer til sosilogiske forskningsresultater. Innovasjon og kreativitet er viktige suksessfaktorer i dag.

– DLD er en fantastisk samling av mennesker fra forskjellige industrier. Den beste måten å dra nytte av DLD er å møte mennesker. Det er mange innovative og supersmarte folk her som du kan lære

mye av, uttrykte Jimmy Wales, grunnleggeren av Wikipedia, som VISMAgazine møtte til et eksklusivt intervju i London i fjor.

KUN FOR INVITERTE

Er du en av de mange som er interessert i å delta på DLD, enten som foredragsholder eller deltager, da må du jobbe for det. Det finnes ingen påmeldingsskjema. Konferansen er nemlig begrenset til eliten, og du får kun delta om du har mottatt en egen spesiell invitasjon. Det er en invitasjon mange ønsker seg.

– Jeg vet ikke om et bedre «by invitation only» arrangement som trekker den blandingen av talent og kløkt fra hele verden, enn det dere har skapt gjennom DLD, påpekte selveste Eric Schmidt, styreleder og mangeårig toppsjef i Google under årets konferanse. Og han var ikke alene. Toppsjef verdenen stod i kø, både som foredragsholdere og deltakere, godt blandet med suksessrike grunnleggere og kommunikasjonsutøvere.

En annen prominent foredragsholder var James Murdoch, sønn av Rupert Murdoch, kjent som verdens største medie-magnat. James Murdoch presenterte NewsCorps nyeste storsatsning, nemlig den rene iPad- og lesebrett-tavisen The Daily, som har høstet svært stor oppmerksomhet internasjonalt.

På DLD er ingen uopnåelige. Toppsjef i verdens største selskaper vandrer rundt, og er du først på innsiden, er det enkelt å få en prat

med disse medie- og forretningskjendisene.

– Selv om arrangementet er eksklusivt, vil vi gjøre informasjonen tilgjengelig, da mange har interesse av det som skjer på DLD. Det finnes ingenting bedre enn om et videointervju fra konferansen kan inspirere noen der ute, sier grunnleggerne Czerny og Reichart.

«VENNSKAP OG OVERRASKELSER»

– Selv om deltagerne tilhører forskjellige industrier, har de like interesser, og da er det lett å bli kjent med hverandre. Deltagerne er ikke bare kolleger, men også venner. DLDs uoffisielle mantra er «vennskap og overraskelser» og referer til nettopp dette fenomenet, sier Czerny.

– Når man er blant venner hender det at man tør gjøre ting man kanskje ikke hadde ellers. Randi Zuckerberg gikk plutselig på scenen etter å ha avsluttet panelet hun satt i, og sang «Summertime» sammen med en saksofonist. Det var et fantastisk øyeblikk, forteller Reichart.

– Det er slike overraskende, uplanlagte og inspirerende øyeblikk som utgjør konferansen. Det er ekte DLD-øyeblikk, avslutter Czerny.

Kort om DLD-konferansen:

- Ble grunnlagt i 2005 av Stephanie Czerny og Marcel Reichart
- Mindre DLD-arrangement holdes over hele verden, men hovedkonferansen holdes hvert år i München, Tyskland
- Det finnes en egen DLD-konferanse kalt «DLD-women», som også holdes i München hvert år
- Flere «forretningskjendiser», deriblant Jimmy Wales (Wikipedia) og Eric Schmidt (Google), har holdt foredrag på DLD-konferansen



Eric Schmidt, styreleder og mangeårig toppsjef i Google



Fv. Stephanie Czerny og Marcel Reichart



James Murdoch

Visma Projects & Consulting opererer i et skandinavisk IT-marked i positiv utvikling og vekst //

NÅ TILBYR VISMA NYE PROSJEKT- OG KONSULENT-TJENESTER INNEN IT

Sommeren 2010 kjøpte Visma det nordiske IT-konsulentselskapet Sirius IT. Oppkjøpet resulterte i den nye prosjekt- og konsulentdivisjonen, Visma Projects & Consulting, med nærmere 500 ansatte i Norge, Sverige og Danmark. Kim Winther Jensen leder Visma Projects & Consulting, som blir en sterk aktør på det skandinaviske markedet for IT-prosjekter i offentlig og privat sektor.

– Det som først og fremst karakteriserer den nye divisjonens rolle, er at den styrker Vismas tilbud med erfaringsbasert kompetanse relatert til IT-prosjekter og IT-strategi, sier Kim Winther Jensen, divisjonsdirektør for Visma

Projects & Consulting, og utdyper;

– Historien til Sirius IT går hele 25 år tilbake. Derfor kan jeg med stor trygghet si at vi gjennom lang tid har bygget opp særskilt spisskompetanse. Den brede erfaringen utnyttes i dag av både offentlig og privat sektor, og omfatter tjenesteleveranser med utvikling av systemer og bistand med IT-prosjekter. Vår ekspertise kompletterer Vismas allerede brede tilbud av ulike verdiskapende produkter og tjenester. Det at vår ledende konsulent- og prosjektkompetanse innen IT- og systemutvikling nå er innlemmet i Visma,

er noe trolig stadig flere eksisterende og nye kunder vil utnytte.

VERDISKAPENDE TJENESTER

– Sirius IT, nå Visma Projects & Consulting, er en sentral IT-partner for offentlige oppdragsivere i alle de skandinaviske landene. Visma har lenge vært en ledende leverandør av for eksempel standardiserte og helhetlige løsninger innen virksomhetsstyring for norske kommuner, fylkeskommuner og statlige virksomheter. Dette er to posisjoner som bør kunne videreutvikles sammen, gjennom et tett samarbeid på tvers av virksomhetsområdene i Visma. For kundene er Visma Projects & Consulting en tjenesteleverandør som sørger for vellykket utvikling og implementering av forretningskritiske IT-prosjekter og løsninger med tett integrasjon mellom systemene og forretningsprosessene. Det er noe stadig flere ser verdien av både innen privat og offentlig sektor, sier Kim Winther Jensen.

Nærmere 85 prosent av alle norske IT-prosjekter i regi av Projects & Consulting er innen offentlig sektor, og divisjonen vinner stadig nye anbud mot de virkelig store aktørene. I Sverige er andelen offentlige IT-prosjekter omtrent 70 prosent, mens det i Danmark er nesten likt fordelt mellom offentlig og privat sektor.

– Det brede erfaringsgrunnlaget, som er basert på langvarig arbeid med svært omfattende

IT-prosjekter for store kunder, representerer også nye muligheter for kobling av spisskompetanser internt i Visma. Økt kompetansetilgang vil komme kundene til gode. I tillegg har Visma en forretningsmodell som krever effektivitet og forutsigbarhet i leveransene, for å gi kundene trygghet for at arbeidet blir utført innenfor angitte spesifikasjoner med oss som leverandør.

Det er blant annet valgfriheten, bredden av spisskompetanse og fleksibiliteten i de konkrete leveransene som gjør Visma til en moderne partner for fremtidsrettede virksomheter, sier Winther Jensen.

HJELPER TIL MED IT-STRATEGI OG IT-ARKITEKTUR

Visma Projects & Consulting vil bidra til å dekke et behov mange av Vismas kunder har i forbindelse med implementering av IT-strategier og integrasjon av IT-arkitektur tilknyttet egenutviklede systemer. Samtidig tilbys bred kompetanse og erfaring innen analyse av trender i markedet (for eksempel når det gjelder cloud computing eller integrering av smarttelefoner i IT-infrastruktur), utarbeidelse og implementering av virksomheters IT-strategi, samt utvikling av definerte systemer tilpasset særskilte behov.

– Visma Projects & Consulting opererer i et skandinavisk IT-marked i positiv utvikling og vekst. Dersom veksten fortsetter i samme takt, forventer vi at Projects & Consulting om fem år vil være omtrent dobbelt så store, både målt i antall medarbeidere og omsetning. Selv om markedet kan oppleve svingninger, er fokuset fortsatt å opprettholde langvarige og robuste kundeforhold grunnet gode leveranser over tid. Vi jobber i stor grad med kundenes kjernesystemer, og det skaper stabilitet, noe som gjør at vi kan forvente videre økt vekst i årene fremover, avslutter Kim Winther Jensen.

LAGER LØSNINGER

Visma Sirius i Norge inngår i det internasjonale forretningsområdet Projects & Consulting og utvikler og forvalter virksomhetskritiske IT-løsninger. Det høres jo fint ut, men hva betyr det egentlig i praksis? Her er noen eksempler på gevinster de har bidratt til for norske offentlige virksomheter og deres brukere.

TILGJENGELIGE OFFENTLIGE DATA

Gjennom initiativet data.norge.no arbeider myndighetene for at flest mulig offentlige etater skal gjøre sine kildedata tilgjengelig for et videre publikum og gjenbruk av andre. Som et bidrag til dette, ønsket Norad å dele sine statistikkdata med omverden, og fikk hjelp av Visma Sirius. Løsningen er en brukervennlig statistikkportal der publikum kan følge med på hvor og hvordan norske bistandsmidler blir benyttet.

Prosjektet innebar å gi en omfattende mengde data et brukervennlig grensesnitt som gjør informasjonen lett tilgjengelig og brukbar

for hvem som helst, helt uten å stille krav til spesiell kompetanse. I tillegg til journalister, forskere og bistandsfolk, er studenter og skoler en viktig målgruppe. For at løsningen skulle bli god var det ikke bare teknologien som var viktig, men konseptet, brukervennligheten og visualiseringen. Med andre ord, **hvordan** informasjonen ble gjort tilgjengelig, ikke bare **at** den ble det.

Test løsningen selv på <http://www.norad.no/Norskibistanditall/Statistikkvisning>

RASKERE RESPONS OG ÅPNE PROSESSER

Norsk Filminstitutt forvalter et betydelig beløp som hvert år tildeles produksjonsselskaper og enkeltpersoner innen film- og spillutvikling. Det inngår flere titalls støtteordninger i forvaltningen. Disse er under stadig endring og omlegging, samtidig som kravene til korrekt saksbehandling og konfidensialitet er strenge. De tidligere løsningene til Filminstituttet var vanskelige å endre og vedlikeholde, og saksbehandlingsprosessen var ikke effektivt integrert med søknads-mottak og arkivering.

Visma Sirius fikk derfor i oppdrag å levere et

nytt saksbehandlingssystem som håndterer saksbehandlingen for alle støtteordningene. Dette innebærer evaluering av søknader, vedtak, dokumenthåndtering, utbetaling av støtte og oppfølging av pågående filmprosjekter. Den nye løsningen gir medarbeiderne i Filminstituttet en effektiv arbeidsflate, og god informasjon om status på hver enkelt søknadsprosess. For søkerne gir systemet en mer åpen og helhetlig behandling, ettersom prosessene er ytterligere standardisert og responstidene har blitt kortere.

ENKLERE OG MER MODERNE KOMMUNIKASJON

Gammeldags papirforvaltning koster offentlig sektor flere hundre millioner kroner i året. Hvert år mottar Patentstyret over 15 000 søknader om patent, varemerke og design. De bestemte seg for å utvikle og etablere en elektronisk tjeneste for toveis kommunikasjon mellom seg selv og sine tilknyttede kunder.

Patentstyret etablerte tidlig løsninger for elektronisk mottak av søknader, men svarene ble fortsatt sendt med brev. Visma Sirius utviklet helhetlig, toveis selvbetjeningsløsning. Denne innebærer at all kundekorrespondanse med tilhørende dokumentasjon kan sendes digitalt via Altinn. Søknader og svar sendes fra og mottas i fagsystemene hos både Patentstyret og deres kunder. Resultatet er en

fullelektronisk kommunikasjon og meldingsflyt, som gir en effektiv saksbehandling for alle parter. Sikkerheten har økt, ettersom det ikke lenger er tvil om hvilke dokumenter som er sendt og mottatt. All kommunikasjon er sporbar og sikret av autentisering og autorisasjon i Altinn. Og miljøet er også en vinner, når tusenvis av dokumenter ikke lenger skrives ut og transporteres.



FOR Å LEDE ANDRE MÅ DU KJENNE DEG SELV

Det sier Mia Törnblom, som de siste årene er blitt en av de mest etter-spurte coachene og foredragsholderne i Norden. Flere ganger i året fyller hun scener med nærmere 1000 deltakere. Budskapet er enkelt. Kjenn deg selv. Så kjenner du andre.

- Om man skal lede andre eller om man skal lede seg selv, må man sette av tid til å lære å kjenne, og like, seg selv. Lederskap er å ta ansvar – og vise det så tydelig som det trengs. På vei til jobben kan du ta deg tid til å tenke etter om du har noe å tilstå i dag, eller om du skal holde det negative for seg selv. Det handler mye om eget ansvar, om å påminne seg selv om det man brenner for, og tenke etter hvorfor du vil lede denne gruppen mennesker, sier Mia Törnblom. Hun gir råd til ledere i noen av de største nordiske virksomhetene om hvordan de skal kommunisere, interagere og lede på en god måte.

GOD SELVFØLELSE

Mia Törnblom bruker sin egen erfaring som utgangspunkt når hun holder kurs og forelesninger, hvilket er ofte. Hun har en stor tilhengerskare, både blant enkeltindivider, medarbeidere i ulike virksomheter og bedriftsledere i alle fasonger. Karrieren startet for ti år siden da hun holdt sin første forelesning om viktigheten av å ha god selvinnsikt.

– Som leder er det viktig å lede medarbeidere etter ulike behov. Nøkkelen ligger i god selvinnsikt og selvfølelse. Målet som foredragsholder involverer også dette – å gi mot og inspirasjon – og samtidig vise at forandring er mulig. Personlig lederskap handler nettopp om ansvar, tillitt og gode relasjoner, forklarer Mia. Om du vil lykkes som leder er det lurt å se på ledelse som et eget yrke, og begynne med seg selv, mener hun.

- Et lederskap er ikke nødvendigvis noe vi har eller ikke har, men derimot noe vi kan utvikle og øve oss i. Alt lederskap baserer seg på personlighet, det er begynnelsen og utgangspunktet

som det ikke går an å komme utenom. For meg er det en selvfølge at en sjef må lære seg å lede seg selv. Et stabilt selvilde, altså en bevissthet om og en god balanse mellom selvfølelse og selvtillit, er en forutsetning for å kunne lede andre på en god måte. Styrken hos en god leder er å våge se hva han eller hun trenger å utvikle og forandre hos seg selv. Dermed ikke sagt at du skal forandre deg fordi noen andre mener det – om du velger å endre atferd må det være fordi du selv vil.

Som en del av Mias kurs i vanskelige samtaler og god kommunikasjon mellom medarbeidere og ledere, viser hun hvordan vårt tankemønster og våre ubevisste reaksjoner påvirker det andre gjør og hva de oppnår.

I dag driver Mia Törnblom sitt eget selskap, MT Gruppen. Det å spille på sin egen varierte bakgrunn i kombinasjon med en tydelig metodikk har vært med på å gi henne troverdighet. MT-metoden er basert på en kognitiv teori, der nye øvelser gjør det mulig å påvirke sin egen framtid, forteller hun.

DU LEDER!

VISMAgazine treffer Mia rett før hun skal opp på scenen og holde foredrag for flere hundre tilhørere. Mange har reist langt for å oppleve henne i levende live.

Mia har tidligere skrevet populære håndbøker om å lede seg selv. Boken "Du Leder!" er den første om å lede andre. Den retter seg mot alle som vil nå et mål, håndtere vanskelige samtaler, skape fellesskap og fremgang. I realiteten dreier det seg om hvordan lederen møter medarbeiderne – og hvordan de sammen klarer å skape oppdrift og merverdi – i en konstruktiv prosess. Enten du er fotballtrener, lærer eller



Mia Törnblom

- 44 år gammel
- Har utviklet en metode for sterkt lederskap og driver i dag det svenske firmaet MT gruppen
- Holdt sin første forelesning i 1998, om god selvfølelse
- Har skrevet seks bøker, hvor den siste boken "Du Leder!" handler om personlig lederskap
- "Du Leder!" utkommer også på norsk



prosjektleder trenger du verktøy for å spre motivasjon og drive visjonene gjennom. Det gjelder i de fleste sammenhenger, enten det handler om å motivere tre hundre ansatte mot et felles mål, eller om det er få barna til å rydde rommet sitt, påpeker Mia.

- En leder som vil utvikle seg, bør bruke en mentor eller coach, da det vil påvirke lederskapet i en positiv retning. Finn i det minste en du kan snakke med, eksempelvis en partner, en god venn eller tidligere medarbeider, som gir muligheten til å fokusere på hva du føler som leder. Og som kan diskutere det med deg. På grunn av de mange vanskelige situasjonene som skal håndteres, er det også mange ledere – og medarbeidere – som har ønsket seg en praktisk håndbok med ny metodikk og konkrete øvelser som kan anvendes i hverdagslivet. Jeg er eksempelvis opptatt av hvordan man som leder skal takle de vanskelige samtaler, som vi vet at kommer – men som vi ofte ikke er gode nok på. Og av hvordan man leder ulike typer mennesker,

hvordan man håndterer en som ikke er fokusert, og den som alltid lurer seg unna på andres bekostning. Nøkkelen ligger i hvordan man tilpasser lederskapet til disse ulike personlighetstypene, sier hun taktfast.

TA ANSVAR – FOR ANDRE OG DEG SELV

- Corporate Social Responsibility (CSR) handler mye om at ledere tar ansvar. Samtidig kan en leders eller virksomhets involvering innen CSR også være energiutløsende for medarbeidere, organisasjonen og virksomhetens kontakter – ikke minst kundene.

- I tillegg dreier det seg om hvordan selskaper tar ansvar for samholdet innad – noe som også påvirker det sosiale perspektivet i virksomheten. Med fokus på CSR vises det at du har forstått hvor mye det gir virksomheten, medarbeiderne og deg selv - når du og dere bidrar til å gjøre noe som føles riktig for andre mennesker. Det er trolig den viktigste dimensjonen ved CSR, mener Mia.

Hun er dessuten opptatt av normer og regler, som også fører til ansvar og tydelighet.

– På min arbeidsplass er det ti medarbeidere. Da jeg skrev den siste boken, sendte jeg ut en elektronisk versjon til alle medarbeiderne, med en forventning om at boken ville leses. Etter noe tid fulgte jeg opp. En svarte raskt at det hadde hun allerede gjort, mens en annen skrev at hun ikke var klar over at det var forventet at den skulle leses, men det skulle hun selvfølgelig gjøre. Lederskap betyr derfor å ta ansvar og vise det så tydelig som det behøves. Det sparer vi tid på, mener Mia.

VEIEN TIL GOD SELVFØLELSE

-Vi trenger både selvfølelse og selvtillit, men det er viktig å vite hva det betyr. Selvfølelse handler om hva du er, mens selvtillit handler om hva du gjør. I Norden er vi ikke vant til å skille på dette, kanskje fordi vi ikke er like vant til å uttrykke vår

selvfølelse og selvtillit som eksempelvis amerikanere, sier Mia og spisser munnen:

- Når det gjelder ledelse fører god selvtillit til framgang i arbeidslivet. Som leder blir man utrygg av å ha liten selvfølelse. Og det smitter også raskt over på medarbeiderne.

– Det handler om eget ansvar, og om å minne seg selv på det man brenner for og huske hvorfor jeg vil lede denne gruppen mennesker. Samtidig er det viktig å bidra til å etablere individuelle mål – også som leder. Målet med forelesningene er å hjelpe ulike personer å trene opp selvfølelsen. Da vil det bli lettere å trene på selvtilliten også.

– For meg har dét samme effekt som fysisk trening og kondisjon. Det gir meg kraft og energi til å ta bedre valg. Dette gjelder veldig mange ledere i arbeidslivet, sier Mia før sceneteppet går opp.

25 ÅR OG ÉN AV NORGES 10 BESTE UNGE LEDERE



rom for å være engasjert og ha det gøy. Samtidig handler ikke trivsel bare om å klappe folk på skuldra. Jeg tror vi mennesker motiveres av at det stilles krav og forventninger til oss. Vi motiveres av utfordringer, men vi trenger støtte. Jeg tror alle har en Supermann inni seg, men vi må hjelpe hverandre å fly. Jeg skal bidra til dette ved å vise vei, kommunisere krav og forventninger, og skape trygghet slik at man tør. Helt konkret er min jobb å skape resultater gjennom rekruttering og utvikling av medarbeidere, forteller Ingrid Kristin.

- Det kan være vanskelig å finne den riktige balansen som sikrer at hver enkelt får realisert mest mulig av seg selv. Noen har et stort behov for trygghet, noen vil ha mange utfordringer, og noen trenger veldig frie rammer. Jeg må være ganske personlig og bli kjent med hver og en, vite hva de motiveres av og behandle dem ulikt ut ifra det, sier den unge lederen.

NYE FORRETNINGSMULIGHETER

Lars Melkvik er bevisst på nødvendigheten av å finne roller og oppgaver som gjør at bedrifter klarer å holde på talenter som Ingrid Kristin og andre dyktige medarbeidere. En slik bevissthet kan tydeligvis også åpne for nye forretningsmuligheter.

- I Trondheim har vi begynt å selge vår personalkompetanse til kunder, forteller han. I den forbindelse er Ingrid Kristin en viktig nøkkelperson.

- Nå har jeg oppdrag ute hos kunder også. Jeg bistår med blant annet implementering av HR-strategi, og fungerer som en rådgiver for dem som skal jobbe med personaloppgaver. Dette kan for eksempel være i forhold til gjennomføring av medarbeidersamtaler, anbefaling av rutiner som kan støtte opp om en god personalstrategi, eller å hjelpe til med å bygge bevissthet hos ledelsen om hvor viktig det er å satse på menneskene i organisasjonen, forteller Ingrid Kristin.

- Wow, er jeg en av disse, tenker Ingrid Kristin Viken der hun står på en scene, med en stor blomsteroppsats i hånden, og smiler til fotografer sammen med ni andre. Alle har de blitt vurdert og analysert av sine sjefer og medarbeidere. Og en ekspertjury har testet og konkludert: Dette er landets ti beste ledere under 40 år.

Uken før hadde alle de ti beste kandidatene i kåringen av Året unge leder blitt presentert i Dagens Næringsliv. Ingrid Kristin prydet både forsiden og et helt dobbeltoppslag.

- Det er artig å få så mye positiv oppmerksomhet, og jeg er veldig ydmyk over å bli rangert sammen med disse dyktige og kompetente menneskene. Hele prosessen har vært en lærerik opplevelse.

DOBBEL ANERKJENNELSE

Det var hennes egen leder som nominerte henne. Lars Melkvik har fulgt Ingrid Kristin fra hun begynte i Visma som trainee i 2007. Han er fortsatt en nær støttespiller når hun nå har blitt personalansvarlig for Trondheims-kontoret, og bid-

ragsytter på personalsiden i distrikt nordvest, i Vismas divisjon for regnskaps- og lønnstjenester.

- Jeg nominerte Ingrid Kristin fordi jeg syntes det var en fin måte for oss å vise at vi har tro på hennes lederegenskaper. Dessuten ville nominasjonen gi oss en pekepinn på nivået på talentet hennes, forteller han.

Kåringen arrangeres av konsultentselskapet Assessit, og gir unge ledere mulighet til å utvikle og utfordre seg selv, samtidig som de konkurrerer om tittelen Årets unge leder. I år var over 100 unge ledere nominert, hvorav Ingrid Kristin var den aller yngste. Alle de nominerte må gjennom grundige, forskningsbaserte vurderinger og

simuleringsoppgaver. Det er ikke fagkunnskap eller utdanning som blir testet, men evnen til å lede og oppnå resultater gjennom andre. Tilbakemeldingen Lars Melkvik fikk av Assessit etter at de hadde testet Ingrid Kristin var at hun hadde tatt dem med storm.

SKAPER NORGES BESTE ARBEIDSPASS

For å være leder tror Ingrid Kristin at det er viktig med en grunnleggende tro på mennesker, og deres evne og vilje til å nå sine mål.

- Jobben min er å være med å skape Norges beste arbeidsplass. Det vil si en plass der alle blir trodd på og får muligheter til å utvikle seg. Og hvor det er takhøyde og

NYTT NETTBASERT ØKONOMIPROGRAM MED LYNRASK FAKTURERING OG AUTOMATISK BOKFØRING

Nå lanseres Visma Avendo eAccounting, et nettbasert økonomiprogram som gjør fakturering, leverandørfaktura og bokføring enklere enn noensinne. Løsningen er utviklet spesielt for deg som verken er regnskapsfører eller dataekspert, men som vil bruke tiden på det du gjør best, nemlig å drive din egen virksomhet.

- Dette er fremtidens generasjon av økonomiprogram – det internettbaserte, forteller produktsjef for Visma Avendo eAccounting, Christian Thorsrud.

- Vi har tatt utgangspunkt i hvordan hverdagen arter seg for små bedrifter, og laget en løsning som utnytter alle fordelene nettet gir. Det betyr blant annet at løsningen er enkel, driftssikker og tilgjengelig hvor og når som helst. Gruntanken er at programmet er tilpasset arbeidsprosessene i bedriften, ikke omvendt.

Det er ikke nødvendig med kunnskap om regnskap eller økonomifag. Brukeren kan konsentrere seg fullt ut om driften av selskapet sitt, og håndterer fakturering og betaling raskt og effektivt over nettet. Bokføringen sørger programmet for på egen hånd, den skjer automatisk mens brukeren registrerer hvilke penger som skal inn og hvilke som skal ut.

INTEGRERES MED NETTBANKEN

Det viktigste små bedrifter skal tenke på er hvilke penger som skal inn, og hvilke som skal ut.

Du må ha oversikt over hvem du har solgt til, hva du har solgt og når du vil ha betalt. Likeledes hvem du har kjøpt av, hva du har kjøpt og når du skal betale.

- Bare du registrerer de utgående og innkommende fakturaene dine Visma Avendo eAccounting, så går resten automatisk. Fakturaer genereres og bokføres i løpet av få sekunder, sier Christian Thorsrud.

Om ikke lenge vil løsningen også være integrert med norske nettbanker. Dermed

blir utbetalinger du legger inn i Visma Avendo eAccounting automatisk overført til din nettbank for godkjenning. Informasjon om alle transaksjoner som skjer på din bankkonto overføres automatisk fra nettbanken til økonomiprogrammet hver natt. Dersom kundene dine registrer sine innbetalinger med riktig kundeidentifikasjon, vil økonomiprogrammet oppdateres automatisk, og innbetalingen bokføres uten at du behøver gjøre noen ting.

ENKELT Å HOLDE OVERSIKTEN

I tillegg har Visma Avendo eAccounting en startside der du finner løpende oppdatert nøkkelinformasjon om bedriften din, basert på din registrering av penger inn og penger ut. Med én gang du logger deg på får du et oversiktsbilde der du ser hvilke inn- og utbetalinger som nylig er utført, hvilke kunde- og leverandørfakturaer som ligger til forfall den nærmeste tiden, og en grov likviditetsprognose basert på dette. Det enkle og oversiktlige designet sørger for at du kan danne deg et kvalifisert bilde av den økonomiske situasjonen i bedriften i løpet av sekunder.

- Dersom du vil sette deg dypere inn i tallene kan du gå videre inn i programmet og se nærmere på balanse, resultatrapport og hovedbok, sier produktsjefen.

SIKKERHET I TOPPSJIKTET

Med programvare over nettet får små virksomheter driftsfordeler på linje med store organisasjoner. Alt du trenger er en PC eller Mac med internettforbindelse. Utover dette slipper du å

tenke på noe som helst som har med teknisk drift å gjøre. Glem installasjon, oppgraderinger og patch-er. Sikkerhet og oppetid er likevel 100 prosent, forsikrer Thorsrud:

- All trafikk til og fra systemet krypteres, og vi har backup-rutiner ingen liten bedrift kan matche. Databasen der dataene dine er lagret er sikret etter alle kunstens regler, både med tanke på tilgangsstyring, backup, brann og innbrudd.

ENKELT Å KOMME I GANG

Visma Avendo eAccounting levers med en guide som gjør deg fullt i stand til å bruke programmet i løpet av noen få minutter. Du registrerer basisinformasjon om selskapet ditt og bankkontoene dine i en oppstartsveiviser, og er klar til å starte fakturering og utbetalinger med det samme, sier Christian Thorsrud.

Visma Avendo eAccounting

- Er nettbasert, så du kan jobbe hvor og når som helst
- Forutsetter ingen kunnskap om økonomi eller data
- Automatiserer bokføringen
- Gir deg full oversikt over pengene
- Er utviklet spesielt for mindre bedrifter
- Fungerer like bra i Mac som på Windows
- Er om kort tid integrert med norske nettbanker, slik at utbetaling og avstemming kan skje automatisk

Gründer Jason Calacanis:

UNG KREATIVITET GIR FORRETNINGSSUKSESS PÅ NETT

Hvordan få suksess som næringslivsleder og entreprenør? I følge den amerikanske nettentreprenøren Jason Calacanis er oppskriften å være kreativ, mulighetsorientert og åpen for nye ideer. Og det oppnår du best ved å omgi deg med unge og ambisiøse mennesker. Det ga Jason Calacanis stor fremgang og en velfylt konto.



Til daglig er Jason Calacanis leder for et internettelskap med hovedkontor på Santa Monica Beach. Nettæraen har forandret mye siden Pamela Andersson struttet og David Hasselhoff dro inn magen i lettere joggende tempo med føttene i vannkanten på den velkjente stranden i Los Angeles. Horisonten er imidlertid fortsatt lys, for de som tør å satse. Og i følge Jason Calacanis er den unge kreativiteten mye av svaret mange entreprenører og ledere trenger for å lykkes.

Allerede i 2005, etter bare halvannet år, solgte Jason Calacanis selskapet sitt - Weblogs Inc - til American Online (AOL) for flere hundre millioner kroner. De kjøpte et verktøy for kommersialisering av blogger på nettet, med mulighet for å bygge inn annonseflater på populære blogger, uten at det gikk på bekostning av bloggernes integritet eller bloggernes opplevde attraktivitet. Han fikk til noe av det som har vært vanskeligst for mange nettinnovatører de siste 10-15 årene, nemlig å bygge kommersielt interessante plattformen som understøtter mye av det som er gratis og lite salgbart på nettet.

Men som entreprenør var det

fristende å selge virksomheten når USAs største internettelskap kom på banen. Det var et godt tilbud. Men enda viktigere for Jason Calacanis var det at Weblogs Inc ikke var blant hans aller beste ideer. Så hvordan vet du hva som er den beste ideen som virksomhetsleder og entreprenør?

DEN BESTE IDEEN

- For å vite hva som er den beste ideen, er det viktig å føle seg trygg. Jeg skryter ikke mye

“Det handler mindre om ideen i seg selv, men mer om måten man gjennomfører den på”

av meg selv, men i starten lå vi mellom seks måneder og to år foran alle andre. Det betyr enkelt og greit at du gjør det bra i konkurransen med andre. Problemet er egentlig at mennesker generelt setter lite pris på blogging – det visste vi fra før av – og derfor ble det attraktivt å selge seg ut når det kom et så bra tilbud, slik at jeg heller kunne forfølge andre ideer. – Du føler ofte på kroppen hva som er ideen, men det endrer seg også raskt.

Jason driver i dag et nettverk som heter Mahalo. Og det mener han er basert på en bedre idé, selv om det trolig heller ikke er denne som kommer til å være hans beste idé gjennom livet. – Det ligger en mye bedre idé bak Mahalo enn Weblogs Inc, og det har derfor også blitt mye større enn forventet. Det finnes Flickr for deling av bilder, Twitter for deling av meldinger, Facebook for deling av statuser og spill, Wikipedia for å gjøre research og Google for å finne linker. Derfor var det nødvendig med et nettsted der man har mulighet til å lære noe – alt fra å lage taco til å si jeg elsker deg på italiensk. Det er Mahalo.



Jason Calacanis

- 41 år gammel multigründer fra Brooklyn, New York
- Etablerte Weblogs Inc. sammen med Brian Alvey i 2003, som de solgte til AOL for 30 millioner dollar i 2005
- Grunnlegger av Mahalo.com, som har nesten 10 millioner unike brukere i måneden

GJENNOMFØRINGSEVNE VIKTIGERE ENN IDEEN

Jason legger til at det er utrolig viktig med “timing” i dagens forretningsliv, ettersom de fleste populære ideene allerede er påtenkt eller brukt opp.

– Det handler mindre om ideen i seg selv, og mer om måten man gjennomfører den på. Kreativiteten må kanaliseres mot de løpene arbeidsprosessene, og ikke bare idéfasen. For å oppnå gjennombruddskraft og konkurransefordeler må du tenke nytt i forhold til gjennomføring og strukturering av arbeidsprosesser i virksomheten. Samtidig må du hele tiden være på tå hev, og jakte på noe nytt. Men det behøver ikke være helt origi-

nalt og unikt. Faktisk er det svært lite reell originalitet i dagens forretningsliv. Det handler derimot om å sette forskjellige byggeklosser sammen på en ny, effektiv og kreativ måte. Derfor er gjennomføringskraft viktigere enn kreativitet i seg selv. Gode ideer kan vise seg å ikke være så gode likevel, med mindre man evner å ta ut potensialet i form av effektiv oppfølging. Det gjør at god virksomhetsstyring er mye viktigere for de fleste virksomhetsledere enn den opprinnelige ideen. Og selv om den opprinnelige ideen var genial, må du utfordre deg selv med stadig nye ideer, slik at du opprettholder konkurransekraften og gjennomføringsevnen.

VINNERE FEILER RASKT

- Vinnerne er ofte de som feiler raskt. Det er enkelt å forstå, etter som reell suksess ofte kommer an på hvordan du som virksomhetsleder og organisasjon håndterer feil og motgang. Suksessen bak Facebook kommer ikke av én super idé, da nettverket bygget på noe som allerede eksisterte fra nettstedet som MySpace. Ideen trenger ikke å være unik eller original, men måten den bæres frem på er avgjørende for om det blir en ordentlig suksess eller ikke. Det viser i stor grad Facebook og MySpace. Som kjent var MySpace mye tidligere ute, men uten innovasjon og ledende gjennomføringsevne, holder det ikke. Facebook og Mark Zuckerberg har gjort veldig mye galt, men de har tross alt gjort det, og dermed skapt innovasjon gjennom nye, kreative løsninger. Og det har gitt suksess, sier Jason Calacanis og tar en pause:

- Ideer betyr egentlig ingenting, mens gjennomføringsevne betyr alt. Husk det. De fleste virksomheter er ikke suksessfulle på grunn av en idé, men at de er går inn i prosessen med et åpent sinn med et mål om å selge en idé, både internt og eksternt. Det er slik man oppnår suksess i dag.

DERE LEVER GODT I NORDEN

Jason har fått mulighet til å besøke Norden flere ganger, og derfor kjenner han forretningsklimaet her ganske godt. Så hva er hans inntrykk av konkurransekraften, kreativiteten og viljen til å gjøre suksess i Norden? – Jeg tror ikke Norden er det stedet entreprenører vil dra for å bli millionærer. Forholdene i Norden er allerede veldig bra, og dere ligger høyest på den internasjonale “lykkeskalaen”. Mye av den tiden som en virksomhets-

leder eller entreprenør må bruke på å lykkes, bruker dere sammen med familie og barn, sier Jason med et smil. Det er et liv han godt kunne tenke seg selv, til tross for at han elsker å gjøre det han gjør, noe som også er en helt sentral suksessfaktor dersom man skal gjøre suksess i forretningslivet – uberoende av hvilken rolle eller virksomhet man er en del av, mener han.

- Men alt dette svært positive dere har i Norden, innebærer også at dere ikke i samme grad er like forretningsmessig offensive, slik amerikanske selskaper har tradisjon for å være. Hos oss er det ikke



et spørsmål om vi skal overta et verdensmarked, det er et spørsmål om hvor raskt. Litt av den mentaliteten kan trolig nordiske virksomheter adoptere i noe større grad, selv om veldig mye er harmonisk og bra i Norden, forklarer Jason og legger til: - Det handler ikke først og fremst om å være glad, dersom du vil oppnå suksess, selv om det er en fordel. Det handler om å jobbe hardt. Nøkkelen er å kombinere arbeidslysten med tydelige utfordringer. Selv merker jeg eksempelvis ikke hvor mye jeg jobber, for jeg elsker det jeg driver med. Og det er selvfølgelig veldig viktig som leder i dagens dynamiske og pulserende forretningsliv!



VISMA SEVERA – NY SAAS-LØSNING: KONSULENTENES BESTE VENN

Visma Severa forenkler forretningsdriften ved å samle prosjektstyring, ressursallokering, salgsstøtte, fakturering og timeregistrering i én applikasjon. Da organisasjonsutviklingsbyrået Curious jaktet på ny løsning for sine sammensatte behov falt valget raskt på den nye SaaS-løsningen fra Visma. Det ga umiddelbart store fordeler.

– Da vi oppdaget Visma Severa kunne vi slutte å lete. Endelig hadde vi funnet den løsningen som passer en kommunikasjons- og konsulentvirksomhet som vår aller best. Allerede tjener vi mer på oversikten vi får med SaaS-løsningen fra Visma, enn hva det koster å bruke den. Samtidig gjør løsningen det enklere å planlegge ressurser og inntekter. Tidligere hadde vi ikke god nok kontroll på alle delene av verdikjeden, men med Visma Severa fikk vi på plass de siste legoklossene, sier Bård Brænde, daglig leder i Curious.

Visma Severa er en moderne nettbasert løsning som forenkler forretningsdriften for profesjonelle tjenesteytende bedrifter. Systemet samler prosjektstyring, ressursallokering, timeregistrering, salgstøtte, CRM og fakturering – med tilhørende gjennomgående rapportering – på ett sted. Det er effektivt, både for den enkelte og i et overgripende perspektiv, med mindre manuelt arbeid og et fugleperspektiv på virksomhetens ulike prosesser. Det bedrer ikke bare prosjekt- og ressursoversikten, men

øker også potensialet for inntjening, ved at det blir enklere å få betalt for det faktiske utførte arbeidet. Og uansett hvor man måtte befinne seg har man alltid full tilgang til systemet og siste oppdaterte oversikt.

– Tidligere har mange i konsulent- og kommunikasjonsbransjen måttet drifte og vedlikeholde flere separate løsninger tilknyttet eksempelvis timeregistrering, prosjektstyring og fakturering, uten å få en god og helhetlig oversikt med tilhørende rapportfunksjonalitet. Nå er denne virkeligheten endret. Med Visma Severa er alt enklere, sier Bård Brænde i Curious.

GIR HELHETLIG OVERSIKT

– Vi har det så gøy på jobb at vi stort sett sier ja når det kommer spørsmål om ekstra arbeid eller tilleggsleveranser. Mange jobber nok på denne måten, noe som gjør at man plutselig kan ha mange prosjekter på gang samtidig. Det krever god oversikt over når de enkelte konsulentene er ledige og hvilke ressurser som er tilgjengelig til enhver tid, sier Bård Brænde, og fortsetter;

– Som regel skal kundene ha ting gjort i går, og nettopp derfor er struktur og planlegging i prosjektene, med optimal ressursallokering, viktig både for oss og kundene. For konsulentbransjen er tiden man har tilgjengelig det viktigste, og med Visma Severa får man muligheten til å forskuttere, ved å se frem i tid, og planlegge godt. Vi er et lite byrå, så det kan være en utfordring når mye skjer veldig fort. Det er der denne løsningen kommer inn, ved å gi både byrået og kunden bedre oversikt i prosjektene. Systemet har revolusjonert muligheten for å drive helhetlig prosjektplan-

legging og løpende oppfølging, uten at vi mister kontrollen, verken underveis eller etterpå, når vi skal gjøre opp status.

ALT BLIR ENKLERE MED ÉN LØSNING

– Dette er ikke et stort og tungrodd godstog av et system. Vi opplever at Visma har skjont at det er et faktisk behov for slike løsninger for tjenesteytende næringer. Vi fant ut at vi måtte utforske løsningen, og lastet alle sammen ned prøveversjonen og evaluerte nøye før vi bestemte oss. Fordi denne bransjen lever av å selge mennesker og timer, fremfor produkter og varer, er fleksibilitet i løsningen svært viktig for de fleste.

– Å komme igang med løsningen var spennende, og når systemet nå er fullt implementert, sitter vi med en veldig god følelse og en rekke konkrete gevinster. Samtidig styrker løsningen metodene for disponering av timer og konsulenter. Vi har blant annet satt ressursfordelingen opp mot budsjettene til hver enkelt konsulent, slik at vi styrer mot budsjett fremfor mot timer. Denne metoden fungerer svært bra, og gir hver enkelt bedre oversikt, i tillegg til at helheten blir bedre. Vi er svært godt fornøyd, sier Bård Brænde, og avslutter;

– Visma Severa er en optimalt god løsning for tjeneste- og serviceleverandører samt kommunikasjons- og konsultentselskaper. Det er nok mange som vil ha stort utbytte av Visma Severa.

Vil du teste Visma Severa?
Prøv gratis i 30 dager,
se visma.no/severa

REGNSKAPSTJENESTER TIL FASTPRIS:

VISMAS NYE OG FORUTSIGBARE SMART-KONSEPT

Virksomheter som overlater løpende regnskapsførsel og lønnsoppgaver til Visma kan nå få enda større fordeler og økt forutsigbarhet. Med Vismas nye Smart-konsept betaler dere fast pris. Det gir valgfrihet og nye muligheter.

– Smart-konseptet gjør det mulig å jobbe effektivt og oversiktlig, både for oss og våre kunder, og det skaper nye og interessante muligheter. En av fordelene er et enda klarere avtaleverk når det gjelder hva du som kunde, og vi som leverandør, skal gjøre og levere. Som kunde får du regnskapet til fast pris, forutsatt at det som skal utføres og leveres skjer på riktig måte til avtalt tid. Den nye fastprisstrukturen gir større tydelighet og forutsigbarhet. Det er en fordel for mange og står helt sentralt i konseptet, sier Rune Norbakk, direktør SMB i Visma Services.

STØRRE VALGFRIHET

For Visma dreier det seg om å gi kundene valgfrihet til å jobbe på den måten virksomheten foretrekker. Tradisjonelt har leverandører av regnskaps- og lønntjenester tatt timepris. Som en innovativ aktør også innen regnskapstjenester ønsker Visma å være nytenkende og tilbyr derfor et nytt konsept med transaksjons- og fastpriser.

– Enkelte vil fortsatt organisere regnskaps-tjenestene på den tradisjonelle måten, men for oss er det viktig å være bransjeledende med nye og fleksible løsninger. Smart-konseptet er et eksempel på dét, da det gir kundene ny og større valgfrihet, sier Rune Norbakk.

ØKT FLEKSIBILITET

Etter den tradisjonelle prismodellen i markedet betaler kunden for utført arbeid basert på tidsbruk. Med den nye modellen fra Visma reduseres usikkerheten tilknyttet tidsbruk og kostnader for kundene. Til gjengjeld forutsettes en ryddig og god prosess fra kundens side.

– Nå er det Visma som overtar risikoen for det våre regnskapsmedarbeidere gjør, noe som betyr at Visma rett og slett forsikrer kundene om at leveransene skjer til avtalte betingelser. Med Vismas Smart-konsept får du som kunde fastpris på et definert arbeid, uavhengig av hvem i Visma som utfører arbeidet. Med en forhåndsdefinert pris oppmuntrer samtidig det nye konseptet alle involverte parter, deriblant også Vismas regnskapsmedarbeidere, til å skape en god og effektiv prosess. Det kommer alle til gode, ikke minst kunden. På denne måten ønsker Visma å tilby en ny bransjemodell for regnskapstjenester, sier Rune Norbakk, og utdyper;



Rune Norbakk,
direktør SMB i
Visma Services

– Nøkkelen ligger i økt effektivitet og en strømlinjeformet prosess. For at vi skal kunne være mest mulig effektive i vårt arbeid, videreutvikler vi stadig arbeidsmetodikken vår. Det medfører at alle medarbeidere innen de ulike fagområdene jobber mest mulig likt, med individuelle effektivitetsmål. Det gir også fordeler som økt skalerbarhet. Samtidig underbygger det kvaliteten i arbeidet. For å oppnå ønskede gevinster må kunden levere bilag, lønningslister og liknende innen avtalte rammer, slik at prosessene kan forberedes og gjennomføres effektivt. Det er viktig at metodikken følges av både kunder og medarbeidere i Visma for å sikre gevinstene.

NYE GEVINSTER

Med det nye konsept- og avtaleverket blir det dermed i stor grad opp til kundene å sørge for at premissene er tilstede for et effektivt arbeid

og en optimalisert prosess. Resultatet er økonomiske gevinster.

– Prinsippet er veldig enkelt. Holder kunden sin del av avtalen, er det bare å telle det som leveres, eksempelvis antall bilag eller lønningslister, og basert på det kalkulere prisen på Vismas arbeid. Med Smart-konseptet er det opp til kunden å avgjøre arbeidsdeling og kostnader, avhengig av hva virksomheten selv utfører og leverer i tide, og hvilket arbeid som utføres av Visma. Valgfriheten omfatter ikke bare ulike konsepter, men også delarbeid innenfor det løpende samarbeidet. For enkelte kunder er valget enkelt – de vil nemlig fortsatt overlate store deler av arbeidet til oss, rett og slett fordi vi kan gjøre det både raskere og rimeligere enn kunden kan selv, også dersom arbeidet ligger utenfor den forhåndsberregnede prisen i avtale-rammeverket, sier Rune Norbakk i Visma.

“Nøkkelen ligger i økt effektivitet og en strømlinjeformet prosess”



Edgeir Aksnes har ledet et stort innovasjonsprosjekt som har gjort Vismas programvare for offentlig sektor til landets mest moderne



Brenner for indre kvaliteter

Når alle kandidatene kan tilby alle de egenskapene du er ute etter, og flere til – hvem velger du da? Og hvis alle har et tiltalende utseende? Jo, da må du ta en titt på innsiden, finne ut hva hver og en er bygget av – og velge den du kan leve lengst med.

Vi snakker om programvare her, altså. Dersom det skulle være uklart. Og det som finnes på innsiden av den er jo teknologi, og den bør helst være levedyktig og fremtidsrettet. Men hvordan vurderer du dette, dersom du er ute etter nye løsninger? Noen blir mer engasjerte av dette temaet enn andre. Enkelte blir så til de grader engasjerte, som for eksempel Edgeir Aksnes. Han er utviklingsansvarlig for Vismas programvareløsninger for offentlig sektor. Sammen med flere avdelinger i Visma Unique har han gjennomført et omfattende prosjekt som har løftet Vismas systemer til å bli de sprekste og mest moderne i landet. Både utenpå – og ikke minst inni.

FUNKSJONALITET HAR BLITT EN SELVFØLGE
Men hvorfor er teknologisk innovasjon viktig?
- Som alle andre må vi differensiere oss. Og det gjør vi ikke utelukkende med funksjonalitet.

I dag kan stort sett alle leverandører tilby alt kundene ønsker av funksjoner i programmene. Våre løsninger har hele tiden hatt god funksjonell dekning, men kundene ser også etter andre ting, og vi må sette oss selv i stand til å forutse de fremtidige behovene deres. Vi ser at brukeropplevelse spiller en veldig stor rolle. Løsninger brer seg ut og blir brukt av flere brukergrupper i hver virksomhet, og av virksomhetenes kunder og publikum. Nye brukergrupper stiller andre krav, for eksempel til gjenbruk av data og prosesser på tvers av systemene. De fleste bedrifter har i dag flere titalls systemer, store organisasjoner og offentlige virksomheter kan ha over hundre. Brukere forventer i stadig større grad at rutiner og prosesser henger sammen og kan automatiseres. Uten en hensiktsmessig

teknologi på innsiden blir det omfattende og kostbart å møte disse behovene, forteller Edgeir.

ÉN FOR ALLE

Utviklingssjefen og teamene hans satt med programvareløsninger utviklet på 15 forskjellige teknologiske plattformer. Som følge av at mye av Vismas programportefølje har kommet til i forbindelse med oppkjøp av selskaper. Alle systemene skulle driftes og vedlikeholdes parallelt. Dermed ble det lite tid utvikling og innovasjon, og noe måtte gjøres med innsiden.

- Vi har valgt å satse på én felles, moderne teknologi for alle løsningene våre, som kalles .Net. Dette gjør at vi kan sette inn støtet ett sted, i stedet for å gjøre samme ting 15 ganger. Fordi vi hadde systemer som var bygget

ved hjelp av så mange forskjellige teknologier, var også kompetansen hos utviklerne våre spredd. En veldig viktig del av dette prosjektet har derfor vært å utvikle kompetansen hos flest mulig av dem. Fra å ha hatt seks-syv utviklere med .Net-sertifisering, har vi nå 50 – og det har vi fått til på ett år, sier utviklingssjefen stolt.

Han forteller om et imponerende engasjement, en slags dugnad der folk har lest på fritiden, tatt kurs, vært på seminarer. Og resultatet av det strategiske plattformvalget og det store kompetanseløftet:

- Nå kan vi gjøre teknologisk innovasjon vi ikke hadde mulighet til før. Uten samlet teknologi og kompetanse hadde vi ikke rom.

KOMPETENTE KUNDER

Omlagingen til ny plattform og den interne kompetansebyggingen har hatt en rekke tilleggseffekter.

- Den fasen vi har vært igjennom har definitivt påvirket miljøet. Vi har tidligere hatt et rykte for å være solide og trauste. Vi er fortsatt solide, men langt ifra trauste lenger. Nå er vi fremoverlente og innovative både når det gjelder teknologi og prosesser. Dette påvirker leveransene våre og det påvirker kundene våre. Egentlig er

det kundene som har gjort at vi kan gjøre det vi gjør nå. De er sprekke og kompetente og ønsker å være med på modernisering. De er åpne for å teste ut løsninger selv om disse ikke er 100 prosent ferdige. Dermed blir de med på å utvikle systemene, og dette tette samarbeidet gjør at prosessene går raskt. Det er en veldig god stemming hos oss nå, det har aldri skjedd så mye så raskt noen gang. Folk er engasjerte, det smitter, og det viser seg i resultatene. Denne positive driven har blitt en stor bølge som drar med seg flere og flere områder, sier Edgeir Aksnes.

INNOVASJONSARENAER

I forbindelse med moderniseringsprosjektet har utviklingsmiljøet i Visma Unique tatt i bruk

nye måter å jobbe på. Et av tiltakene som er med på å legge til rette for mer innovasjon er innføringen av "Your developer day". Modellen med å la ansatte bruke arbeidstid til å forfølge egne interesser er kjent fra blant andre Google. Innenfor gitte rammer får utviklerne jobbe med egne prosjekter, uten at det stilles krav til at de skal resultere i noe definert. Men allerede få måneder etter at gjengen til Edgeir begynte med dette, viser det seg at arbeidsmetoden definitivt gir resultater. Noen av dem er småting, noen påvirker og forbedrer interne prosesser, mens enkelte er revolusjonerende ideer som vil bli implementert og lansert for kundene. Utviklingssjefen lover at det vil komme mange spennende nyheter i løpet av året.

FØRST I VERDEN!?

Ny teknologi og nye standarder betyr at kundene kan få løsninger billigere og med bedre ytelse. Dette gjelder ikke minst på nett. Edgeir karakteriserer det som har skjedd på nettlesersiden som en revolusjon. På få år er ytelsen mange-doblet. Noe som betyr at det nå går an å legge langt mer avansert funksjonalitet og vise mer kompleks informasjon på nett enn det som var mulig før. Megatrenden nå er programvare levert som en nettbasert tjeneste, såkalt Software as a Service.

- Vi tror det vil komme mange eksempler framover som viser at dette er lønnsomt. Det er ikke strategisk for en virksomhet å bygge opp store, interne IT-miljøer. IT har blitt som strøm, du kjøper det du trenger. Vi har allerede tatt høyde for denne utviklingen.

Edgeir er litt redd for å ta munnen for full, men tror at:

- Vi er kanskje først i verden med å tilby forretningsapplikasjoner på den nye webstandarden html5. Det hadde vi ikke klart om vi hadde fortsatt videre med et fragmentert utviklingsmiljø. Vi lanserte et nytt skolesystem på web i november i 2010, og vil lansere mange flere løsninger basert på html5 framover. En av mange fordeler med denne standarden er at det er lett å utvikle løsninger som fungerer på alle mulige mobile enheter. Det er det som er så gøy med den jobben vi gjør – vi er i en posisjon der vi ser behovene, vi ser svarene, og vi har makt og muligheter til å skape løsningene, sier Edgeir.

Edgeirs råd når du skal velge ny programvare:

- Definer hva som er viktigst for din virksomhet og konsentrer deg om dette
- Ikke kopier behov fra andre virksomheter som ikke er sammenliknbare med din egen, da kan du ende opp med å velge på feil premisser
- Undersøk hvilken kompetanse leverandøren har
- Be om å få demonstrert hvordan løsningen fungerer i praksis, ikke la deg lure av imponerende visjoner som kan vise seg å være luftslott
- Snakk med referanser som har hatt tilsvarende utfordringer som deg selv



Møt Vismas effektivitetseksperter på Update 2011

Kundeseminarer Update arrangeres i 9 byer i mai og juni. Her møter du flere av Vismas eksperter innen blant annet Cloud computing, Business Intelligence, elektronisk samhandling og integrerte løsninger. De viser deg nye og fremtidsrettede løsninger som hjelper deg å jobbe enda smartere.

Steder, program og påmelding finner du på visma.no/update

Visma Global versjon 7.50.3

Visma Global versjon 7.50.3 er klar og sendt ut. Av utvalgte endringer kan vi nevne:

- Integrert med den nye kasseløsningen ERP POS. Les mer på visma.no/kasse
- Integrasjon mot reiseregningssystemet Visma Travel Expense, slik at du i Visma Global kan importere og viderefakturere reiseutlegg som er registrert i Visma Travel Expense
- En rekke endringer i den manuelle lagerstyringsrutinen
- Mer automatikk rundt EDI-håndteringen
- Ny installasjonsrutine

Innkjøpssamarbeid for bedrifter med inntil 15 ansatte

Gjør som flere tusen andre norske bedrifter, bruk Vismas innkjøpssamarbeid for å redusere dine kostnader.

Visma Advantage Spar er et samarbeid hvor bedrifter med 3-15 ansatte kan gjøre billige innkjøp på områdene kontorrekvisita, mobiltelefoni, hotell, flyreiser, frakt og drivstoff. Oppnå stordriftsfordeler hos anerkjente leverandører og få den samme gode kvaliteten på det du allerede i dag handler – til lavere priser. La våre fordeler bli dine!

Les mer på visma.no/spar



Bli en mer attraktiv arbeidsgiver

Kampen om de beste hodene er noe alle arbeidsgivere kjenner til. Det er viktig for arbeidsgivere å ha andre virkemidler enn lønn til disposisjon for å knytte de ansatte tettere til bedriften.

Fordelsprogrammer og rabatter for ansatte er et slikt virkemiddel, og det blir stadig mer populært. Forbrukerne blir mer avanserte og prisbevisste, og de vil garantert sette pris på å få gode tilbud gjennom arbeidsplassen.

Les mer på visma.no/fordelprivat

Et velfungerende forum: Visma Contracting Brukerforening

I Visma Contracting Brukerforening kan brukerne selv utveksle erfaringer om systemet.

Brukerforeningen er drevet av medlemmene selv, og fungerer som et felles talerør der medlemmene kommer med samlede tilbakemeldinger og endringsønsker til Visma. I utviklingen av økonomisystemer er det svært verdifullt og avgjørende å ha et godt samarbeid med kundene, for å kunne tilfredsstille behovene og ønskene i markedet.



Legg ut anbudene på web

Visma tilbyr en nettbasert tjeneste som automatiserer innkjøpsprosessen. Tjenesten gjør at det blir raskere og enklere å konkurranseutsette innkjøpene dine.

Med Vismas anbuds løsning eksponerer du din anbudsforespørsel for markedet, én gang, ett sted, med dine betingelser, premisser og frister. Du finner relevante og gode leverandører enkelt og raskt, og skaper samtidig konkurranse om ditt oppdrag. Les mer på visma.no/anbudbedrift

Visma lanserer arkivløsning i kommunemarkedet til høsten

Med nyheten Visma Samhandling Arkiv får norske kommuner sikker og digital arkivering av personsensitiv informasjon.

Systemet oppfyller Noark5-standarden, og arkivet er skilt fra saksbehandlingen, noe som er et myndighetskrav i henhold til arkivering og avlevering til arkivdepot. Med Visma Samhandling Arkiv effektiviseres den helelektroniske saksbehandlingen, slik at man slipper papirkopiene og arkivmappene. Produktet leveres ferdig koblet og integrert mot Vismas egne fagsystemer, og Visma tar ansvar for å etablere dataflyt mellom fagsystem og arkivkjernen.



Firmabilskatten – et vanskelig område

I en pressemelding den 20. januar presenterte Skatt Øst resultatet av kontroller på firmabil i 2010. I følge pressemeldingen ble det gjennomført 127 kontroller, og i så mye som 58 av sakene var fri bil ikke lønnsinnberettet, til tross for at disse var benyttet privat. I gjennomsnitt ble inntekten økt med kr 105.000.

Skattereglene for firmabiler er vanskelige, og konsekvensene av å ikke følge de kan bli store, både for arbeidsgiver og for arbeidstaker. Arbeidstaker risikerer å få økt sin skattepliktige inntekt med fordel av firmabilen. Det kan også ilegges tilleggsskatt, som er på minimum 30 %. I grove tilfeller kan denne økes til 60 %. For arbeidsgiver vil manglende innberetning kunne medføre ansvar for skatte- trekking som skulle vært foretatt. Det må også betales arbeidsgiveravgift av den innberetnings- og skattepliktige fordel. Det er ikke uvanlig med 60 % tilleggsavgift på ikke betalt arbeidsgiveravgift.

Dersom disse betingelsene er oppfylt unntas arbeidstakeren for skatteplikt etter de vanlige reglene for firmabil. Men, de må tåle beskatning av kjøringen som foretas mellom hjemmet og arbeidssstedet. Denne kjøringen skattlegges slik:

- Bilen ikke brukes til private reiser ut over yrkeskjøringen og eventuell kjøring mellom hjemmet og arbeidssstedet

De første 4.000 km i året: kr 3,20 pr km
Overskytende km i året: kr 1,50 pr km

LITE EGNET?

Ved vurderingen av om bilen er lite egnet er det bilens konstruksjon og/eller innredning som er avgjørende. For eksempel vil biler med innredninger, skuffer, skap, mye verktøy og utstyr

som ikke lett lar seg fjerne av hensyn til privat bruk, normalt falle inn under begrepet lite egnet. Typisk biler som brukes av rørleggere, elektrikere, snekkere, og lignende.

ER BILEN BRUKT TIL PRIVATKJØRING?

Det må også være slik at bilen rent faktisk ikke er benyttet privat, ut over kjøringen mellom hjemmet og arbeidssstedet. For at skattemyndighetene skal tro deg på at du ikke har kjørt privat krever de at dette kan sannsynliggjøres. En godt utfyllt kjørebok tillegges stor vekt, både i rettsavgjørelser og i kontrollsammenheng. Det finnes ikke regler som kan pålegge noen å føre kjørebok, og skattemyndighetene kan heller ikke kreve dette. Men, de kan kreve at du sannsynliggjør bruken av bilen, og det er vanskelig å se for seg løsninger som gir en bedre oversikt over dette enn en kjørebok.

Mix & Match – lønn og personal

Visma Kompetansesenter Lønn og HR gjentar suksessen fra i fjor og inviterer deg til kurset Mix & Match - lønn og personal.



På dette kurset kan du selv "sy sammen" det kursopplegget som passer best for deg og din kompetanse. Velg selv blant tidsaktuelle fagtema og/eller la oss innvie deg i smarte og effektive arbeidsrutiner i Visma Lønn. Kurset arrangeres 17 steder i Norge i april og mai.

Les mer på visma.no/lonnsportal

- Bilen defineres som lite egnet til privat bruk

Næringsdrivendes tap av fradragsrett ved kontantkjøp

Fra 2011 tapes retten til både skattefradrag og fradrag for merverdiavgift ved kontant betaling på kr 10 000 eller mer. Her er bestemmelsene:

SKATTEMESSIG FRADRAGSNEKT FOR NÆRINGSDRIVENDE SOM BETALER MED KONTANTER

I Skatteloven § 6-51, som trådte i kraft fra 1. januar 2011, er det fastsatt en bestemmelse som innebærer at næringsdrivende kan miste skattemessig fradragsrett når betaling ikke skjer via bank eller foretak med rett til å drive betalingsformidling, med mindre betalingen samlet utgjør mindre enn 10.000 kroner. Flere betalinger som gjelder samme leveranse, tjeneste, kontrakt eller lignende skal vurderes som én betaling ved anvendelse av beløpsgrensen i forrige punktum. Ved løpende eller periodiske ytelser skal flere betalinger ses samlet for kostnader som kommer til fradrag samme år. Når det ikke foreligger rett til fradrag på grunn av betalingsmåten skal beløpet det ikke gis fradrag for, ikke inngå i en eiendels skattemessige avskrivningsgrunnlag, eller i dens skattemessige inngangsverdi ved senere realisasjon.

10 000 KR GRENSEN – HVILKE KOSTNADER OMFATTES

Etter at bestemmelsene ovenfor trådte i kraft, har Skattedirektoratet mottatt flere spørsmål om de nye bestemmelsene også omfatter lønnskostnader. Skatteloven § 6-51 benytter begrepet “kostnader,” hvilket etter sin ordlyd omfatter alle typer. Ordlyden gir dermed ikke grunnlag for å unnta enkelte kostnadsarter. Spørsmålet er ikke drøftet verken i NOU 2009:4 Tiltak mot skatteunndragelser eller i Prop. 1 L. Av forarbeidene fremgår det at hensynet bak bestemmelsen tilsier at den gis anvendelse på alle typer transaksjoner som gir fradragsrett etter skatteloven. Skattedirektoratet er derfor kommet til at også betaling av lønn er omfattet av bestemmelsen i skatteloven § 6-51.

MERVERDIAVGIFTMESSIG FRADRAGSNEKT FOR NÆRINGSDRIVENDE SOM BETALER MED KONTANTER

I Merverdiavgiftsloven § 8-8 som trådte i kraft fra 1. januar 2011 er det bestemt at fradrag for inngående avgift av varer og tjenester gis bare når betaling skjer via bank eller foretak med rett til å drive betalingsformidling, med mindre betalingen samlet utgjør mindre enn 10 000 kroner. Flere betalinger som gjelder samme vareleveranse, tjeneste, kontrakt eller lignende, skal vurderes som én betaling ved anvendelse av beløpsgrensen i forrige punktum. Ved løpende eller periodiske ytelser skal flere betalinger ses samlet for kostnader som kommer til fradrag samme år.

Oppbevaring i Altinn er ikke nok

God bokføringsskikk uttalelsen nr 15 om bruk av Altinn som oppbevaring av pliktig regnskapsrapportering er publisert. Denne konkluderer med at oppbevaringskravet til pliktig rapportering ikke er ivarettatt gjennom rapportering i Altinn.

Hovedårsaken til dette er at Altinn ikke garanterer for at pliktig rapportering vil være tilgjengelig i hele oppbevaringsperioden. Det vil si at hver enkelt bokføringspliktig må påse at de har systemer som sikrer at pliktig regnskapsrapportering blir oppbevart i 10 år.

Vår bransjeforening NARF har denne uke sendt brev til Nærings- og handelsdepartementet som eier Altinn hvor vi ber departementet om å utrede muligheten for at oppbevaringskravet kan ivaretas gjennom rapporteringen i Altinn.

Lær markedsføring på nett

Skal du skrive innhold til bedriftens intranett eller nettside? Eller planlegger du å starte en selskapsblogg? Skal du i gang med sosiale medier på vegne av din arbeidsgiver eller medlemsorganisasjon?

På kurset ***Skrive for nett*** lærer du å skrive gode tekster til ulike nettmedier. Bli bevisst på hvordan tekster og bilder bør tilpasses de ulike sjangrene. Selv om det teknisk er lett å publisere samme innhold i alle kanaler, blir teksten din lettere lest om den er tilpasset mediet. Kurset er en blanding av forelesning, gruppearbeid og individuelt arbeid.

Er du markedssjef eller produktsjef og ønsker større effekt av markedsbudsjettet? Er du leder og lurer på hvor mye av markedsføringsbudsjettet som bør brukes på nettet? Er dine budsjetter allerede så krympet at tradisjonell markedsføring ikke er mulig? I kurset ***Nettmarkedsføring*** lærer du å bruke nettet og egne nettsider som en effektiv markedsføringskanal. Vi viser hvordan aktiviteter på nett kan gi økt salg – eller på annen måte støtte organisasjonens mål. Kurset om-

fatter både annonsering og bruk av tradisjonelle hjemmesider, kampanjesider, blogger og bruk av sosiale medier.

Kurset ***Google Adwords Nybegynner*** lærer deg hvordan du skal annonsere for å nå potensielle kunder på en kostnadseffektiv måte. For noen få hundrelapper kan du starte annonsering på Google og raskt øke antall besøkende på din

website. Kurset holdes av Google-sertifiserte instruktører. På kurset får hver deltager en voucher for gratis Adwords-annonsering til en verdi av kr. 750,-. I løpet av kursdagen får alle deltagere personlig hjelp med å registrere en egen AdWords-konto, og å opprette sin første annonse.

Les mer om Visma kurstilbud og meld deg på: **visma.no/kurs**

Lær deg regnskapsfaget

Visma tilbyr praktisk rettet opplæring i regnskapsfaget for både regnskapsførere, ledere og nyetablerte:

- **Grunnkurs** i regnskapsføring er nyttig for deg som trenger basiskunnskap innen regnskap, med formål å øke forståelsen for de arbeidsoppgavene som til daglig utføres av en regnskapsmedarbeider
- Kurset ***Økonomi for ikke-økonomer***, gir

en praktisk og teoretisk forståelse for området regnskap. Her lærer du hvordan et regnskap er bygd opp, og hvordan ulike transaksjoner påvirker det regnskapsmessige resultatet for en periode

- Kurset ***Praktisk Regnskapsanalyse*** fokuserer på hvordan et regnskap ser ut, hvilken informasjon det gir, hvordan denne vurderes og hvordan ulike forretningstransaksjoner påvirker bedriftens stilling

HVORFOR SKAL VIRKSOMHETEN BRUKE SOSIALE MEDIER?

Blogging, sosiale medier og kommunikasjon i digitale medieflater har inntatt hverdagen som naturlige og foretrukne kommunikasjonskanaler. Også for virksomheter. Men hva må til for at en virksomhets bruk av sosiale medier, eller corporate blogg, skal være interessant for leserne og tilføre verdi for virksomheten? Heidi Lunde Nordby, også kjent som VamPus, har svarene.

– Det mest interessante som sies om deg, er det som sies rett etter at du har forlatt rommet. Sånn er det også i sosiale medier. Bare fordi man ikke er der samtalen skjer, betyr ikke det at samtalen ikke finner sted. Spørsmålet blir da om man vil delta i samtalen og automatisk være med og styre retningen, eller om man melder seg ut og lar samtalen flyte fritt.

Det er flere grunner til at virksomheter bør ta et standpunkt til om man skal være tilstede i sosiale medier, eksempelvis med en corporate blogg eller ved at utvalgte medarbeidere bygger opp profiler i de mange ulike sosiale nettverkene. I følge Heidi Lunde Nordby, kvinnen bak bloggen VamPus' Verden, er den viktigste grunnen at det tilfører en ny dimensjon i kontakten mellom virksomheten og kundene.

“Deltakelse i samtalen med omgivelsene, for eksempel gjennom blogging, kan bidra til å skape lojalitet hos kundene”

DELTA I SAMTALEN

– Deltakelse i samtalen med omgivelsene, for eksempel gjennom blogging, kan bidra til å skape lojalitet hos kundene. Utfordringen ligger i at man ikke automatisk skaper lojalitet bare ved å ha en blogg. Man må forstå hva som er suksessfaktorene i de sosiale mediene, og det dreier seg ofte om at innhold blir videreformidlet blant leserne, på tvers av kanalene. Med sosiale medier har deling av innhold, som

artikler og videoklipp, fått ny mening. Den avgjørende forutsetningen for denne spredningen er at innholdet er interessant, sier Heidi Lunde Nordby, og fortsetter;

– Virksomheter som tror at sosiale medier kan brukes som reklamekanaler der man kun snakker pent om seg selv og sine produkter, kommer ikke til å oppnå suksess. Skriver virksomhetene derimot om temaer relatert til det de driver med, som også vil være interessant for leserne, kan man komme langt. Med denne tilnærmingen kan virksomheten hjelpe kundene ved å gi tips om hvordan produkter kan brukes bedre, hva som foregår i organisasjonen og hvordan man har jobbet frem produkter eller kampanjer. Dette gir leseren et innblikk bak kulissene i virksomheten, noe som i mange tilfeller er mye mer verdifullt enn ren produktreklame.

Mange av de ulike verktøyene for kommunikasjon i sosiale medier er gratis, derfor blir kanalene ofte sett på som gratiskanaler for kommunikasjon. De fleste løsningene leveres som Software as a Service (SaaS), og brukerne får tilgang til applikasjoner som driftes i nettskyen, noe som enkelt gir tilgang til bred funksjonalitet uten at man trenger å ha egne servere eller bygge opp annen kompetanse. Faktisk er sosiale medier et tydelig



eksempel på hvordan vi som enkeltindivider utnytter trenden innen SaaS. For å produsere et interessant innhold, kreves det likevel tid og skriveferdigheter, samt oppfølging av leserne. Selv om teknologien ikke gir virksomheten ekstra kostnad, er ikke sosiale medier gratiskanaler. Det er de menneskelige ressursene tilknyttet kommunikasjonen som er kostnaden, med tilhørende kompetanseoppbygging, fremfor teknologien i seg selv. Samtidig er det viktig å se forskjellen på de ulike kanalene, som Twitter, LinkedIn og blogging.

DU KAN BLOGGE

– Det er ikke alltid virksomhetslederen som bør blogge. Det er mange som kan gi virksomheten det ansiktet og den personlige stemmen som behøves. Her må det tas et valg. Det kan typisk være de som har evnen til å begeistre, som elsker å skrive, og som takler kritikk og tilbakemeldinger - for det kommer som regel. Disse egenkapene bør egentlig prioriteres fremfor de formelle rollene i orga-

nisasjonen når det kommer til hvem som skal stå bak kommunikasjonen i de nye digitale mediene, sier Heidi Lunde Nordby, og tillegger;

– Åpner man først for kommunikasjon gjennom disse kanalene, må virksomheten også være forberedt på å håndtere det som skjer der. Det er ikke nok bare å være tilstede, man må også delta. Ved å ta tilbakemeldinger på alvor og aktivt delta i samtalen, lærer man mye om hva omgivelsene tenker og hvordan de forholder seg til virksomheten.

– Hva skader mest av å bruke ressurser på å delta i samtalen, eller melde seg ut og la samtalen flyte fritt? Dersom man som virksomhet er tilstede i flere kanaler, har omgivelsene forståelse for at man ikke kan være tilstede overalt hele tiden. De forventer likevel at virksomheten er åpen, etterrettelig og tilgjengelig i sin kommunikasjon. Disse tre verdiene er avgjørende for om man blir oppfattet som troverdig og seriøs, sier Heidi Lunde Nordby, som ble kåret til årets blogger allerede i 2005.

Returadresse:
Visma
Postboks 733 Skøyen
0214 Oslo

B



Øk takten – Bli med på vår effektivitetsdans

Visma tilbyr en lang rekke løsninger som alle bidrar til å gjøre virksomhetsprosesser mer effektive. Vi leverer programvare, outsourcingtjenester, løsninger som forenkler handelen mellom virksomheter, butikkdataløsninger, samt IT-relatert utviklings- og konsulentvirksomhet.

Våre kunder er alle typer virksomheter: små bedrifter, mellomstore og store selskaper, offentlige virksomheter og organisasjoner. 240 000 kunder i Nord-Europa bruker våre løsninger – og kan glede seg over mer effektive arbeidsdager.

The efficiency experts