



2010

Eventyret
om
ØkonomiBistand

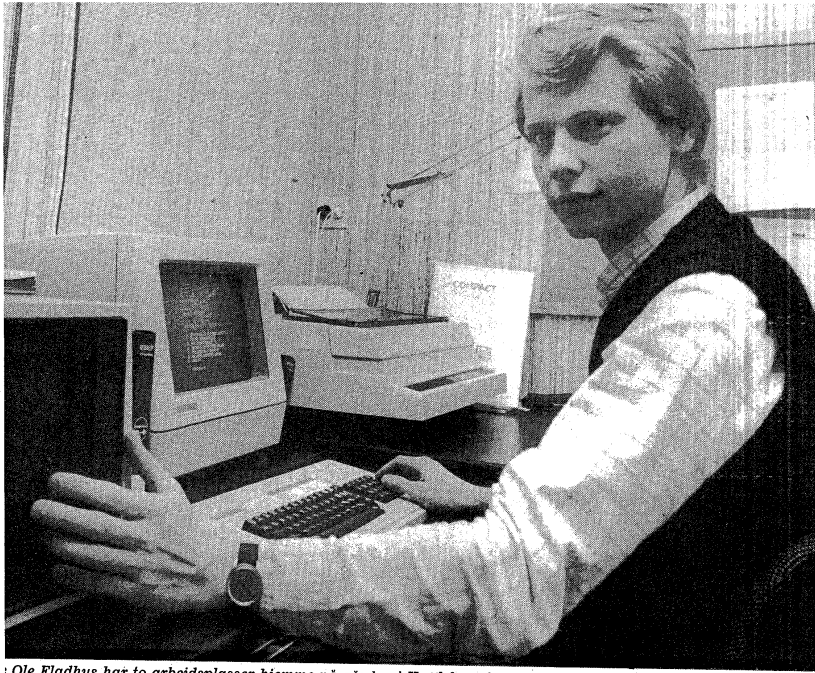


1990

En kort reise gjennom de 20 første årene.

Eventyret startet den 5. februar i 1990. Vi velger å benevne ØkonomiBistand-selskapene som et lite eventyr til tross for at det er en sann historie. Nils Ole Fladhus startet alene med kontor hjemme på gården Søndre Lesteberg i Krødsherad kommune. Ved etableringen hadde han fått med noen 10-talls kunder fra den gang Kontorutvikling AS ledet av Asle Sjørbotn som i dag er daglig leder hos en av de 4 andre Visma Platinum-partnerne. Lite viste vel både Asle og Nils Ole den gang om at de 20 år senere ville være blant de største forhandlerne i Norge og i tillegg konkurrenter.

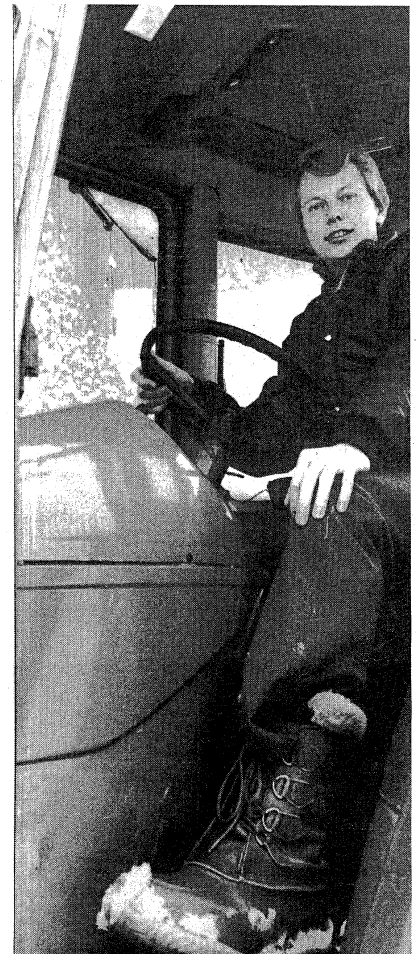
Allerede fra første dag var målet for selskapet å skape tettest mulig relasjoner til kundene. Det skjer gjennom bistadsavtaler der kundene kan ringe fritt antall telefoner for å få hjelp når de står fast med programmene, har fagspørsmål eller trenger ulike råd rundt fagene økonomi, logistikk, lønn og årsavslutning. I tillegg til at disse bistandsavtalene knytter kundene ekstra sterkt til selskapet bidrar de også til en stabil økonomisk "grunnmur" og en noe mer forutsigbarhet innen et IT-område der man ellers stort sett lever fra "hånd til munn". I alle de 20 årene som har gått siden etableringen har obligatoriske bistandsavtaler vært den viktigste forretningsideen og vil forbli det de neste 20 år også.



Nils Ole Fladhus har to arbeidsplasser hjemme på gården i Krødsherad. Den ene innendørs foran datamaskinen, der programmer utvikles for landets største firma i bransjen, ...

Bonde på traktor og ved dataskjerm

ØDSHERAD: Nils Ole Fladhus har to arbeids- utøyer Oslo, når han mye av arbeidet sitt i Krød-



Sto å lese i Drammens Tidene & Buskerud Blad den 11. februar 1984, noen år før etableringen av selskapet.

Litt tilbake til etableringen i 1990. En kveld i romjulen 1989 fikk daværende adm.dir. Fladhus i Compact Data AS telefon fra eieren om at de ønsket en ny leder med bakgrunn i at Fladhus ikke var tilstrekkelig kommersiell. Mulig det var riktig, men faktum var nok mer at Fladhus ønsket å tenke langsiktig og ikke var så opptatt av "Up front"-pengene som de amerikanske eierne var. Fladhus valgte da å begynne for seg selv som forhandler av de samme produktene som Compact Data leverte. Dette var i hovedsak det DOS-baserte økonomi og logistikk-systemet Compact. I tillegg ble det inngått forhandleravtale med Huldt & Lillevik AS om levering av lønssystem og SoftTrade AS om levering av årsavslutningssystemet Finale. Nå var nesten alt klart. Det manglet bare litt teknisk utstyr. I dag vil man se på det som helt uvesentlig, men den gang var dette faktisk en reell investering. PC-en, en IBM M80 kostet ca. kr. 100.000 (bare tastaturet kostet 3.000-4.000), kopimaskin uten mating og faks kostet ca. 20.000 og mobil var nødvendig for å kunne yte bistand til kundene når man var ute på konsulent/salgs-opdrag. Det ble kjøpt en Nec på 18 kg. til ca. 20.000 og den var det faktisk kun mulig å ringe med. Denne ble montert i bagasjerommet på bilen med telefonrør ved rattet. Ved hvert kundemøte ble telefonen demontert og tatt med inn. Selv om man også hadde en personsøker var det viktig å slippe å måtte ringe

tilbake til kundene. Den gang var det meget dyrt å ringe med mobil, ja det var faktisk dyrt å ringe kundene i Oslo fra fasttelefon også. En måtte da ringe rikssamtaler. Det ble således viktig å få et fotfeste i bygda og de nærmeste dalfører. Alle de 10-talls kundene man hadde fått med ved etableringen var i Oslo-området, men allerede innen 1 år hadde selskapet bygget opp en vesentlig kundeportefølge i bygda, nabobygdene og Hallingdal.

De første årene leverte selskapet både maskiner, nettverk og rekvisita i tillegg til programvare, men i god tid før tusenårsskifte ble det etablert følgende forretningsideè:

Rådgivning, konsulenthjelp og salg av varer og tjenester tilknyttet økonomi, logistikk, CRM, lønn og årsavslutning til bedrifter, organisasjoner og næringsdrivende

Den har vært uendret siden den gang med tillegg av regnskapskontortjenestene. Blant leverandører, konkurrenter og sikkert kunder oppfattes ØkonomiBistand for å være noe konservativ. Selskapet ligger gjerne ½ til 1 år etter med å ta inn nye produkter og oppgradere kundene. Gjennom disse 20 årene har kundene derfor spart mange frustrasjoner ved å unngå alle feilene som ofte er i nye versjoner og selskapet har spart mange kostnader på produkter som har vært "døgnfluer". Et lite paradoks er det vel da at selskapet faktisk har greid å endre logoen i løpet av disse 20 årene.

Etter 2 år flyttet selskapet ut fra "gutterommet" på gården og leide kontor på Krøderen. Omtrent på samme tid startet selskapet med sine utvidelser. Første steget var kjøp av Compact-aktiviteten hos AS EDB. Da ble Oslo ØkonomiBistand etablert sammen med Eva og Janne. Eva sluttet etter kort tid, mens Janne Godvik ble en viktig resurs i den videre utviklingen av selskapet de neste 10 årene. **Oslo ØkonomiBistand AS** ble få år etter fusjonert inn i ØkonomiBistand AS som en egen avdeling i Oslo. Per Ellef Ringnes ble samtidig ansatt som daglig leder slik at Fladhus og Godvik kunne jobbe 100% kunderelatert.

På slutten av 1990-tallet fikk selskapet kjøpt hele den kundebasen som Visma hadde på produktet Compact med målsetning om å få flest mulig av disse konvertert over til det nye, windows-baserte økonomisystemet til Visma. Dette medførte at kundebasen til selskapet økte med ca. 5 ganger og behovet for ansettelser ble prekært. Rundt tusenårsskifte økte således bemanningen på Noresund fra 2 til 7 og aktivitetsnivået økte formidabelt. I løpet av 2-3 år ble det foretatt ca. 250 salg av Visma Business til eksisterende Compact-kunder. Konverteringen ble organisert etter "samlebånd-prinsippet" der grupper på inntil 8 kunder ble konvertert samtidig. Disse årene var meget gullkantet og gav en høy resultatgrad.

Gullgruve i Ødeland

— Vi holder til på et sted Gud ikke fant opp, og vi har oftere besøk av elg enn av kunder, sier Nils Ole Fladhus i ØkonomiBistand. Likevel tjener de over 50 øre for hver omsatte krone.

Av Hilde Orelid
hilde.orelid@finansavisen.no

I 1980 startet Nils Ole Fladhus Micro 80. To år senere startet han Compact Data og i 1990 grunnla han ØkonomiBistand. Han tok med seg 30 kunder fra tidligere arbeidsplasser, og nå har kundemassen vokst til over 500. De første kundene er fortsatt med på laget.

Resultatøkning

ØkonomiBistand driver med rådgivning, konsulenthjelp og salg av varer og tjenester til knyttet økonomi, lønn og årsavslutning til bedrifter, organisasjoner og næringsdrivende.

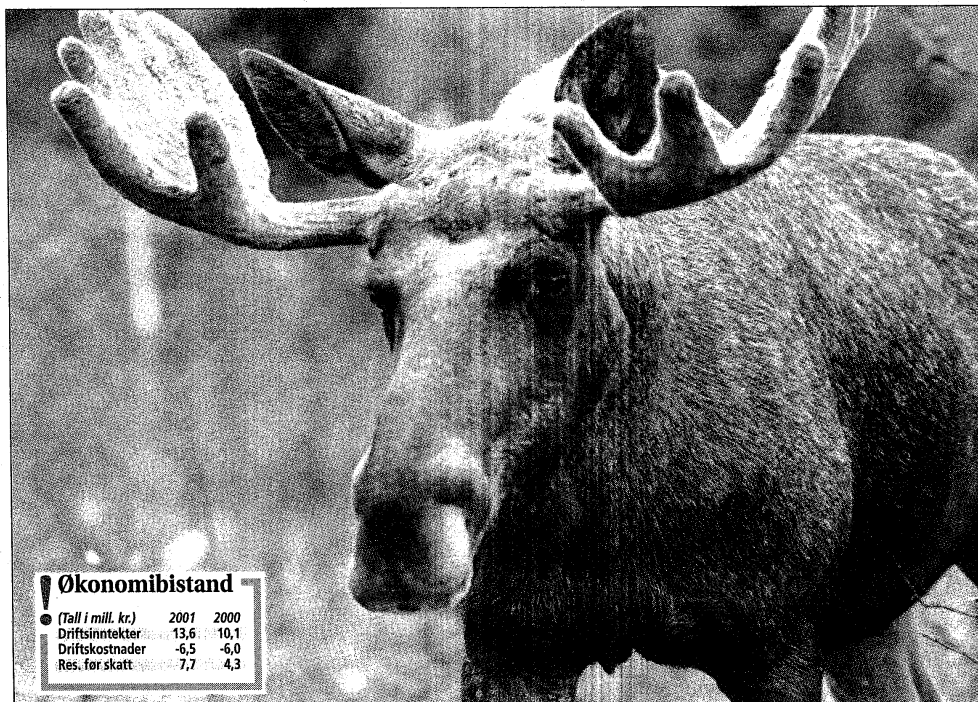
Omsetningen har vokst jevnt og trutt. Det samme har resultatet. I 2000 omsatte selskapet for 10,1 million kroner og tjente 4,3 millioner kroner før skatt. I fjor økte omsetningen til 13,6 millioner kroner og overskuddet landet på 7,7 millioner kroner. Resultatgraden er på imponerende 52,20.

— Hva er hemmeligheten?

— Årsaken til de gode tallene, er at vi er ekstremt opptatt av å holde fokus. Jobben begynner ikke før vi har gjort sal-



HOLDER PÅ KUNDENE: — Jeg startet opp ØkonomiBistand med 30 kunder i porteføljen. Nå har vi over 500, og de første 30 er fortsatt med, sier gründer og daglig leder Nils Ole Fladhus.



Økonomibistand			
(Tall i mill. kr.)	2001	2000	
Driftsinntekter	13,6	10,1	
Driftskostnader	-6,5	-6,0	
Res. før skatt	7,7	4,3	

ØKONOMISK KONGE: Økonomibistand får oftere besøk av skogens konge enn av kundene, men butikken går likevel bra.

(Scanpix/Gorm Kallestad)

get. Vi skal tjene penger på kundene i ettertid. I underkant av 90 prosent av vårt dekningsbidrag kommer fra ettermarkedet, sier gründer og daglig leder Nils Ole Fladhus.

Selger bistandsavtaler

I 1998 overtok selskapet alle Compact-kundene som hadde direkte telefonbistandsavtale med Visma Norge, samt mange kunder uten avtale.

— Vi har fortsatt fokus på bistandsavtaler, både for kunder og forhandlere. Vi bruker Internett og e-post, og vi har mulighet for fjernstyring av kundenes maskiner og programmer. I tillegg hjelper vi via telefon, telefaks og møte hos kundene, fortsetter Fladhus.

— Det er vel ikke mange kunder som finner veien til Krøds-herad?

— Vi holder til på et sted Gud ikke fant opp, og vi får oftere besøk av elg enn av kunder, sier Fladhus spøkefullt.

Dette sto å lese i Finansavisen i 2002



**Økonomi
Bistand AS**

marginen var hele oppe i 8

Frem til tusenårsskifte hadde det liten betydning for nysalget at selskapet var etablert på landsbygda og således langt fra de store markedene. Årsaken var at selskapet skaffet mange nye kunder i sitt nærområde, det var relativt få konkurrenter i markedet og selskapet hadde en solid referanse-base med kundene i Oslo-regionen. Rundt tusenårsskifte hardnet konkurransen til og selskapet hadde da en klar strategi om å være blant de ledende ERP-forhandlerne på Østlandet. I 2001 gikk ØkonomiBistand AS derfor sammen med 4 andre aktører i markedet og etablerte et eget salgsselskap som fikk navnet **Exacta AS**. Dette

selskapet ble etablert i Oslo- og Kongsberg-regionen samt med en stor avdeling i Molde. Exacta skulle primært jobbe med salg og noe konsulent, mens ØkonomiBistand skulle ta ansvaret for all support, konsulent og salg til egne relasjoner. Uten å gå for mye i dybden så kan man enkelt si at dette samarbeidet ikke fungerte etter intensjonen. Exacta gikk med underskudd og personal-politikken harmonerte lite med ØkonomiBistand sin. Etter bare 2 år ble samarbeidet avsluttet ved at ØkonomiBistand kjøpte Exacta sammen med daværende avdelingsleder i Molde, Terje Simonsen. Avdelingen på Kongsberg ble skilt ut i eget AS der ØkonomiBistand skulle være en passiv deleier. Dette selskapet ble avvirket etter bare et år.

Den neste store utvidelsen av ØkonomiBistand skjedde i 2004 da selskapet overtok hele kundeportefølgen etter at Scarp AS gikk konkurs. Det skjedde gjennom etablering av **ØkonomiBistand Vest AS** sammen med Invo AS. Selskapet ble etablert i Ålesund. Nå viste det seg at 50/50 eierskap var lite gunstig for å oppnå full synergieffekt og det endte med at ØkonomiBistand kjøpte ut Invo bare et år senere. ØkonomiBistand var nå etablert i Ålesund, Molde, Trondheim, Oslo og Noresund.

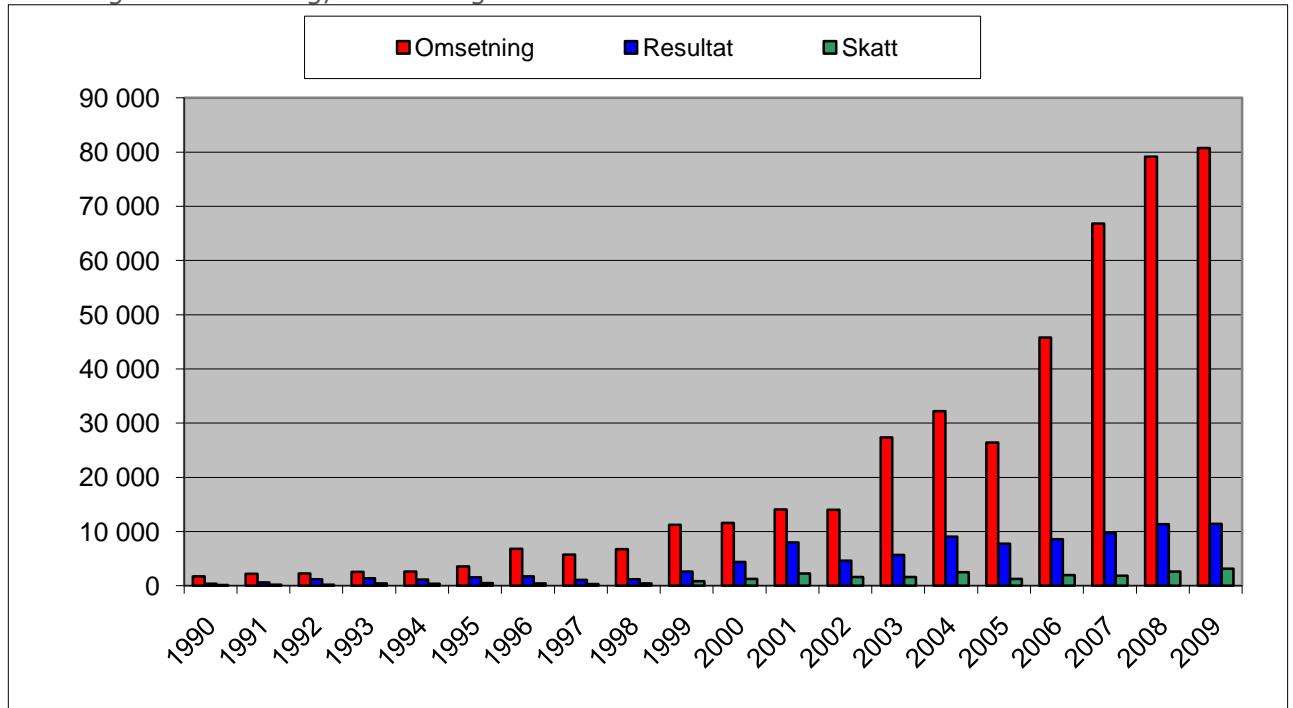
I mai 2006 gikk ØkonomiBistand sammen med en av sine store kunder, ØkonomiPartner AS og etablerte **ØkonomiBistand Grenland AS**. Det ble ansatt 3 erfarne personer, hvorav daglig leder ble med på eiersiden. Omtrent på samme tid ble Sparedata AS på Lena kjøpt. I tillegg til Visma programvare solgte selskapet også maskiner, nettverk, skrivere mv. og hadde således egne ressurser innen maskinvare. Denne satsningen ble tidlig gjort om til et eget driftssenter som i dag drifter alle selskapene i ØkonomiBistand-konsernet. I tillegg tilbyr avdelingen i økende grad driftstjenester til eksterne kunder. Denne virksomheten øker raskt og er et klart satsningsområde for konsernet. Samme år kjøpte selskapet PCT AS i Sandefjord som også var en Visma forhandler, men med hovedsatsning på kassaløsninger. Selskapet ble innlemmet i det som da het **ØkonomiBistand Global AS**. I 2009 ble mesteparten av denne enheten skilt ut som et eget selskap, **Retail AS** med fokus på salg av kassaløsninger. Resten av ØkonomiBistand Global AS gikk inn i ØkonomiBistand AS.

I 2007 ble **ØkonomiBistand Nord AS** etablert. Det skjedde sammen med noen meget dyktige Visma konsulenter som nylig hadde begynt for seg selv. ØkonomiBistand hadde da i flere år hatt et ønske om å etablere seg nord for Trønderlag, men tidligere forsøk hadde ikke ført frem. ØkonomiBistand AS eier 51% i ØkonomiBistand Nord AS, mens noen av de ansatte eier resten.

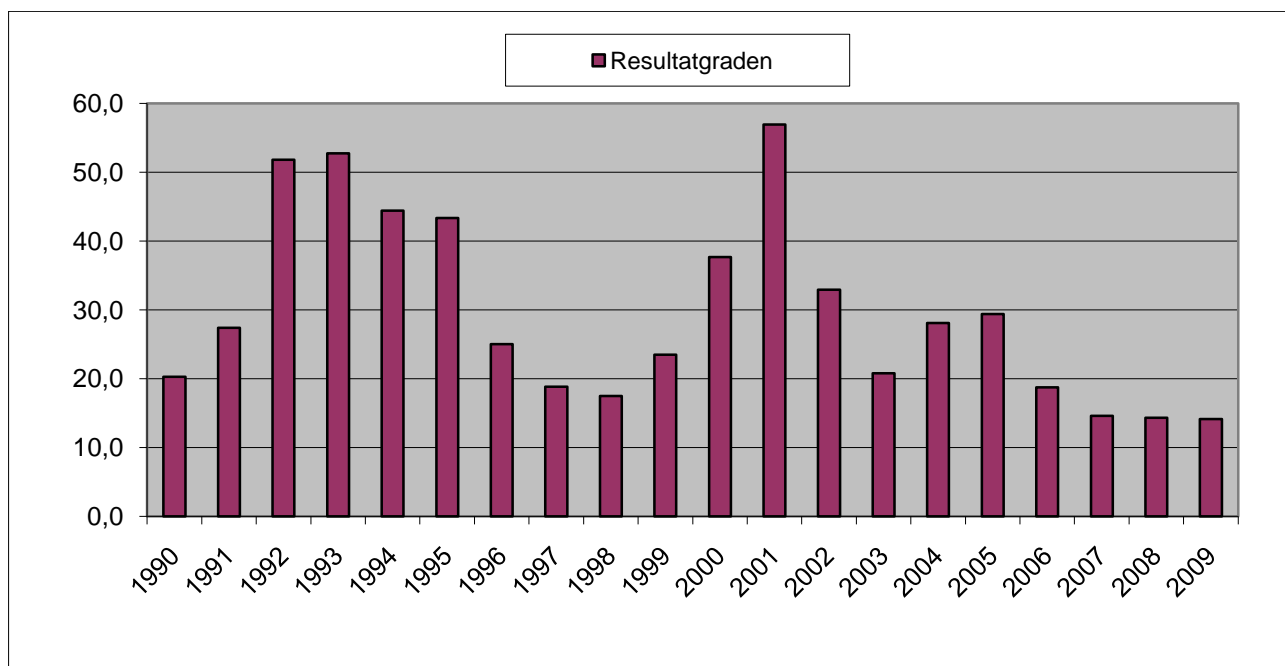
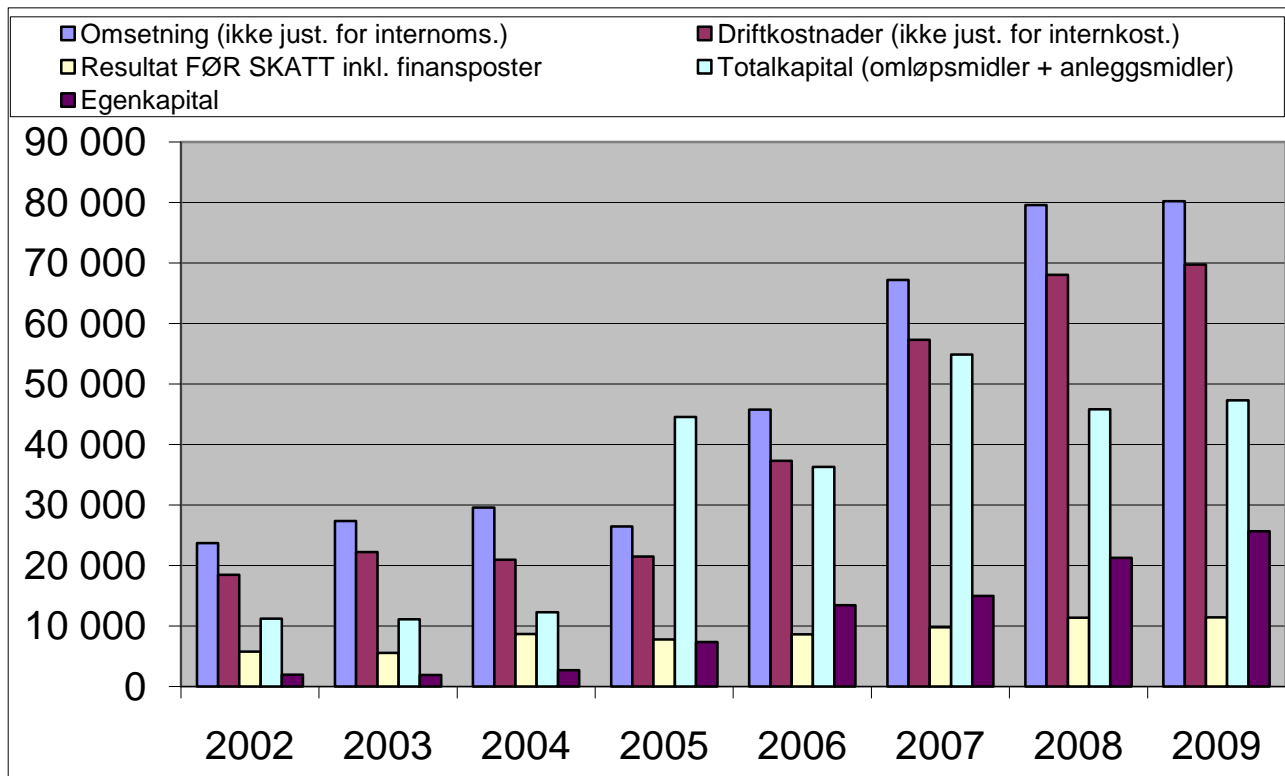
Fra 2000 og frem til i dag har **ØkonomiBistand Regnskap AS** utviklet seg fra å være 1 ansatt på Noresund til at de i dag er 12 ansatte fordelt på Noresund, Åmot og Molde. Selv om regnskapstjenestene pt. ikke utgjør mer enn ca. 6% av omsetningen i konsernet så er de et meget godt

supplement til de øvrige aktivitetene og bidrar med en høy resultatgrad. Konsernet har i dag langt over 100 regnskapskontorer som kunder og er meget bevisst på at ØkonomiBistand Regnskap AS aldri skal konkurrere med disse kundene, men i stede bidra med sin kompetanse for at ØkonomiBistand skal kunne gi disse kundene best mulig support og oppfølging.

Utviklingen i omsetning, resultat og skatt over alle 20 årene er vist i tabellen under:



Utviklingen de siste 8 årene for de viktigste økonomiske tallene er vist nedenfor:



Utviklingen i resultatgraden ser vi har variert mye disse 20 årene. Økningen midt på 90-tallet skyldes en sterk oppsving etter finanskrisen i starten på 10-året. Den neste store toppen i resultatgraden kom i forbindelse med overtagelse av Compact-kundebasen fra Visma og derpå følgende konvertering (salg) av det nye windows-baserte Visma Business. Resultatgraden har vært stabil på ca. 15% de siste 3 årene og den forventes å ha en svak økning i årene som kommer.

Utviklingen i antall ansatte er vist i diagrammet nedenfor. Allerede i løpet av de 2 første månedene i 2010 har antallet steget til over 60.

