



Registreret revisionsaktieselskab FRR

Næstmark 25 - DK - 6200 Aabenraa
Tlf: 74 62 34 40 - Fax: 74 62 03 25
CVR-nr. 26632315
mail@intension.dk

Copyright © 2004 - Intension

FRR revisorbladet: Det koster at flytte loftet

I kr. og øre har ledelsesprojektet hos City Revision været dyrt. Alligevel mener ledelsen, at det er det hele værd. Gevinsterne er mange – og udviklingen nødvendig, hvis revisorvirksomheden skulle have en fremtid.

”Selvfølgelig tænkte vi da på, hvad det her kom til at koste os. Men vi vidste også, at hvis vi blev ved at køre som vi gjorde hidtil – så ville vi aldrig få den indtjening, vi gerne ville have,” siger medindehaver i City Revision, Torben Eskildsen.

”Det koster penge at tjene penge. Hvis du skal have ændret nogle gamle vaner, så kommer det til at koste et meget stort beløb eller intern tid om du vil. Og det vil det blive ved med at gøre. Ikke i det omfang det har gjort for os det sidste års tid, hvor det virkelig har været store beløb”.

”Men det har været pengene værd for det har givet os nogle erfaringer og nogle ledelsesværktøjer, der ikke kan købes for penge. Det kan kun købes ved at man sætter fokus på det og bruger den tid og hjælp, der skal til”.

”Den hjælp, der skal til vil så være forskellig fra firma til firma, alt afhængig af hvor motiveret man er til at kigge på sig selv og ændre sig selv. Det firma, der virkelig er groet fast står over for en meget stor udgift – som muligvis ikke ”tjener” sig ind, fordi man ikke har rykket sig mentalt. Man har ikke været indstillet på at tage opgøret med ”sådan plejer vi at gøre”.

UFORUDSIGELIG UDVIKLING

Det har kostet rigtig mange penge for City Revision at tage kampen op med de gamle og ødelæggende vaner.

”Vi har brugt store beløb og vores regnskab er en ren katastrofe. Det skal jeg være den første til at sige,” siger Torben Eskildsen.

”Men på den anden side har jeg jo fået så meget til gengæld. Jeg har fået tilfredse medarbejdere i en grad jeg ikke har set før. Jeg har fået en sagsstyring, der kører bedre. Jeg har fået mere tid til mig selv, fordi jeg ikke skal sidde som en høg over hver sag. Jeg har kunne nytænke med nye produkter med ledelseskurser i FRR-regi og kurser til vores egne kunder. Det er nye produkter, jeg virkelig tror på – og dem ville jeg ikke have fået ellers. Jeg er overbevist om, at den indtjening, der ligger i det fremover selvfølgelig skal afdrage på den investering vi har gjort indtil nu og i udviklingen af firmaet fremover”.

”Den udvikling ville jeg aldrig have tænkt mig til for bare et år siden. Det er mange ekstra strenge vi har fået at spille på ud over den basisviden vi havde med fra tidligere. Der er jo også grænser for, hvor meget man kan trimme basisydelsen ved at være effektive og ved måske at sætte prisen op. Der er stadigvæk en markedspris for en revisionsopgave og et honorar for et årsregnskab – og det loft kan du ikke bare sådan sprænge. Hvis du skal tjene mere på det, skal du være mere effektiv indadtil. Men der når du loftet på et tidspunkt – så kan du simpelthen ikke være mere effektiv”.

TAGER TID

At komme godt i gang med et ledelsesprojekt kræver vilje og selverkendelse. Og tålmodighed for ændringerne sker ikke i løbet af en nat.

"Jeg sagde til dem, at de roligt kunne regne med, at der kom til at gå to-tre år, før det kom til at køre for dem. Cirka to-tre år og så binder de gamle vaner ikke længere og vi er fri af dem. Alt andet ville være at stikke blå i øjnene," siger konsulent Anette Lei, der har hjulpet City Revision på vej.

"Men det krævede vilje til at gå ind i ledelsesprojektet. De virksomheder, der vil det her, skal virkelig vælge det – ellers skal de lade være. Og når så modstanden kommer – for det gør den – så skal alle stå sammen i stedet for at modarbejde hinanden. På et tidspunkt fandt vi mottoet: ingen udvikling uden modstand - for al udvikling byder på modstand. (For det bliver ikke let – denne sætning slettes.) De skal beslutte sig for at slippe af med en gammel vane, der hindrer udviklingen."

Torben Eskildsen er enig i, at det kræver en stærk vilje.

"Den hjælp, der skal til vil så være forskellig fra firma til firma, alt afhængig af hvor motiveret man er til at kigge på sig selv og ændre sig selv. Det firma, der virkelig er groet fast står over for en meget stor udgift – som muligvis ikke "tjener" sig ind, fordi man ikke har rykket sig mentalt. Man har ikke været indstillet på at tage opgøret med "sådan plejer vi at gøre".

LWS