

Ny IFRS inntektsføringsstandard fra 2017:

Omfattende og detaljerte regler



Artikkelen er forfattet av:

Statsautorisert revisor
Siri Christine Rosenblad
Senior Manager Deloitte

Den nye standarden om inntektsføring IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers medfører relativt store endringer for mange selskaper. Disse vil variere for selskaper i ulike bransjer og mellom selskaper innenfor samme bransje.

Området er lite regulert pr. i dag, og det har ført til varierende praksis også innenfor samme bransje.

28. mai i år publiserte The International Accounting Standard Board (IASB) den nye standarden om inntektsføring, IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers, samtidig som Financial Accounting Standards Board (FASB) publiserte den tilsvarende standarden ASU 2014-09 Revenue from Contracts with Customers (Topic 606).

Sentrale endringer sammenlignet med dagens praksis

Med den nye standarden IFRS 15 går vi ikke fra én type regler til et annet sett med regler, hvor en lett kan påpeke hvor forskjellene er. Vi går derimot fra å ha relativt få regler til å ha omfattende og detaljerte bestemmelser. Om det blir store endringer, avhenger derfor av hva selskapene har gjort tidligere.

Bakgrunnen for IFRS 15

Bakgrunnen for IFRS 15 er at IASB ønsket å fjerne uoverensstemmelser og svakheter i eksisterende standard, og det ble derfor startet et felles prosjekt med FASB for å finne felles løsninger i IFRS og USGAAP. Styrene i IASB og FASB har endelig klart dette, og det er kun små forskjeller mellom de to standardene. Videre ønsket IASB et mer robust rammeverk innenfor IFRS for å takle problemstillinger som gjelder inntektsføring, og å øke sammenlignbarheten mellom selskapene. Frem til den nye standarden kom har det under IFRS vært lite veiledning på området, noe som har ført til forskjeller i praksis med mye bruk av skjønn. Dette har vært annerledes under USGAAP, hvor det til nå har eksistert flere regler, og da særlig bransjetilpasset regelverk hva gjelder regnskapsføring av inntekt.

Det var også et mål for IASB å øke kvaliteten på og omfanget av tilleggsopplysningene. Til nå har det vært gitt relativt få noteopplysninger om inntekter, i praksis ofte kun det som omfattes av segmentrapporteringen, herunder produktopplysninger og geografisk informasjon.

Enkelte hovedendringer bør trekkes frem:

- Skal det foretas inntektsføring over tid eller på et gitt tidspunkt? Nåværende praksis er slik at dersom et selskap produserer et produkt for en særskilt kunde, må det vurderes om det er en anleggskontrakt etter IAS 11 eller om det er en vare etter IAS 18. Dette kan bli annerledes med ny standard, og kan gi store endringer for de selskapene som driver med kontraktsproduksjon. Den nye IFRS 15 skiller ikke lenger på om det er en vare eller tjeneste, men om inntektsføringen skal skje over tid eller på ett gitt tidspunkt på bakgrunn av visse kriterier som skal oppfylles.
- Oppdeling (Unbundling) av kontrakter: her utøves det mye skjønn i dag som følge av lite veiledning i den nåværende standarden. I ny standard er det vesentlig mer veiledning, noe som kan føre til at skjønnet som er benyttet tidligere, ikke er i henhold til den nye veiledningen.
- Allokering av totalinntekten til de ulike delene av kontrakten: her er det også blitt brukt mye skjønn tidligere.

Området er imidlertid mer detaljert beskrevet i ny standard

- Usikker inntekt eller betinget inntekt: IFRS 15 innfører en ny måte å vurdere om man kan inntektsføre usikker eller variabel inntekt
- Mer omfattende noteopplysninger

Standardene er et resultat av et konvergeringsprosjekt mellom IASB og FASB. IFRS 15 spesifiserer hvordan og når et IFRS-rapporterende selskap skal regnskapsføre inntekt, og inneholder krav om noteopplysninger som skal gi brukerne mer informativ og relevant informasjon. Standarden erstatter IAS 18 – Revenue, IAS 11 – Construction Contracts, og flere inntektsrelaterte fortolkninger.¹ Standarden er pliktig å benytte for alle IFRS-rapporterende, og vil gjelde tilnærmet alle kundekontrakter, med unntak av leiekontrakter, finansielle instrumenter og forsikringskontrakter.

Til sist i artikkelen er det laget eksempler fra ulike bransjer som belyser de områdene

¹ IFRIC 13, IFRIC 15, IFRIC 18 og SIC-31.

hvor det vil kunne bli endringer ved innføring av ny IFRS 15 i forhold til dagens praksis rundt inntektsføring.

Ikrafttredelse

IFRS 15 trer i kraft for regnskapsår som starter 1.1.2017, med mulighet for tidlig anvendelse. I Norge må EU-godkjenning foreligge før standarden kan benyttes innenfor EU/EØS-området. I skrivende stund er slik godkjenning forventet i andre kvartal i 2015. Det betyr i praksis – dersom EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group) holder seg til tidsplanen – at IFRS 15 kan benyttes fra 2015, med 2014 som sammenlikningsgrunnlag. Når standarden er innført, skal den anvendes med tilbakevirkende kraft for alle løpende kundekontrakter. Dersom standarden implementeres i 2017, så gjelder den eksempelvis for alle kontrakter selskapet har pr. 1.1.2017. IASB har gitt ulike valgmuligheter/lempinger til hvordan dette kan løses.

1. Hver tidligere periode kan revurderes med noen praktiske tilnærminger som er detaljert angitt i standarden (se appendix C til standarden); kontrakter som fullføres innen ett år, trenger man ikke revurdere. Når det gjelder fullførte kontrakter med variabelt vederlag, så kan vederlaget beregnes på fullføringsperioden.
2. Modifisert fremgangsmåte: selskapet presenterer da kontraktene som om standarden alltid hadde vært benyttet. Selskapet må da justere EK i begynnelsen av inneværende periode.

2017 kan virke langt frem, men grunnen til en så lang implementeringsperiode er at endringen kan være krevende. Det kan være store forberedelser som må gjøres som kan være ressurskrevende for mange selskaper, spesielt der it-løsninger må endres. Selskapene bør starte forberedelsene med å gjøre en analyse av de endringene den nye standarden krever, og dokumentere denne analysen. Dette vil bli krevet bl.a. av ledelsen, styret, revisor, analytikere og investorer.

Endringer som følge av implementeringen av IFRS 15

Det bør allerede nå foretas en analyse over hvilke regnskapsmessige endringer som vil oppstå. Det kan bli store endringer i tidspunkt for inntektsføring og/eller beløp som skal inntektsføres. Selskapene må være forberedt på den betydningen som endringene kan ha på nøkkeltall, for eksempel prosentvis endring i driftsinntekter, bruttomargin, nettomargin, EBITDA, rentabilitet

og gjeldsgrad. Videre kan endringene ha betydning for covenants, og selskapene må vurdere om det er nødvendig å reforhandle sine låneavtaler med banker og andre låneinstitusjoner. Det bør også nevnes at ytelser til ansatte som er basert på et resultatelement eller nøkkeltall, også bør reforhandles for at de skal gi samme effekt som tidligere.

Tidligere prinsipper som er benyttet, må vurderes i lys av at det er mer veiledning i den nye standarden. Selv om ikrafttredelse ikke er før 1.1.2017, og standarden ennå ikke er EU-godkjent, så er det mulig allerede nå å tilpasse seg den nye standarden så lenge det er i tråd med gjeldende regelverk. Selskapene må finne ut hvordan man skal innhente de noteopplysninger det er krav om, om det er behov for endringer i IT-systemer for å følge opp informasjon om hvordan leveranseforpliktelser fordeles, hvordan transaksjonsprisen skal allokere og om inntekten skal innregnes over tid eller på et gitt tidspunkt.

Nye prinsipper for regnskapsføring av inntekter – en oversikt

Hovedprinsippet som introduseres med IFRS 15 er at «innregning av inntekt skal gjenspeile vederlaget som mottas eller forventes mottatt fra kunder i bytte for varer eller tjenester foretaket overfører til kundene».

For å anvende dette hovedprinsippet, introduserer IFRS 15 i innledningskapitlet til standarden i IN7 en femstegsmodell for hvordan inntekt skal innregnes:



Femstegsmodellen har vært uendret siden første høringsutkast i 2010, men det har vært mange endringer underveis når det gjelder den detaljerte veiledningen til hvordan de ulike stegene skal forstås.

Steg 1: Identifisere kundekontrakter

I steg 1 skal det vurderes om det eksisterer en kontrakt med kunden som møter kriteriene til standarden.

Standarden trekker frem fem kriterier som skal være møtt for at det eksisterer en kontrakt:

Vi finner
spesialisten
du trenger



Løsninger som
passer for deg,
midlertidige
eller faste.

Ring oss på
23 23 91 91 eller
se våre nettsider,
www.bjorgfjell.no

BJØRG/FJELL
Search & Selection *Bemannings*



OSLO | DRAMMEN | TRONDHEIM

Regnskap

1. Den skal ha kommersiell substans (dvs. risikoen, timingen og fremtidige kontantstrømmer er forventet å endre seg på grunn av kontrakten)
2. Den skal være godkjent av partene i kontrakten (enten skriftlig, muntlig eller i tråd med vanlig forretningspraksis), og partene skal ha forpliktet seg til kontrakten
3. Selskapet kan identifisere rettighetene til kontraktspartene
4. Betalingsvilkårene er identifiserbare, og
5. Det er sannsynlig at selger vil motta betaling

Dersom selskapet mottar betalinger fra kunden som ikke møter kriteriene i standarden, skal innbetalingene behandles som utsatt inntekt frem til kriteriene er møtt.

Det kan være flere kontakter som inngår i en leveranse til kunden. Det fremgår av standarden at flere kontrakter skal behandles samlet dersom:

- a. Kontraktene er fremforhandlet som en pakke.
- b. Vederlaget i én av kontraktene er avhengig av pris eller leveranse i de andre kontraktene, eller
- c. Varene eller tjenestene i kontraktene utgjør til sammen én enkelt leveranseforpliktelse.

Standarden trekker også frem hvordan eventuelle endringer i kontrakten skal behandles. Dersom partene i kontrakten blir enige om en kontraktsendring (enten i omfang eller i pris), må det vurderes om endringen fører til en ny kontrakt eller om den skal regnskapsføres som en del av eksisterende kontrakt. Fører kontraktsendringen til at den ene parten skal levere mer enn det den opprinnelig skulle, og øker prisen med det som er normal pris for kunden, så skal den behandles som en separat kontrakt. Hvis ikke må det vurderes om gjenværende leveranse er «distinct». Er gjenværende leveranse «distinct», skal den behandles som en ny kontrakt med terminering av den forrige.

En vare eller tjeneste er «distinct» dersom kunden kan nyttiggjøre seg varen/tjenesten alene, eller sammen med allerede tilgjengelige ressurser, og om den er separerbar fra andre forpliktelser i kontrakten. Det at selskapet selger tilsvarende varer/tjenester separat, er en indikasjon på at kunden kan nyttiggjøre seg av varen eller tjenesten alene. Det at kunden kan velge å kjøpe tilleggsproduktet eller tjenesten uten at

andre varer eller tjenester i kontrakten er påvirket, er en indikasjon på at varen/tjenesten er separerbar.

Steg 2: Identifisere separate leveranseforpliktelser

I steg to skal det vurderes om de varer og/eller tjenester, dvs. alle leveranser som selger har forpliktet seg til i kontrakten, er distinkte, og derfor skal behandles som en separat leveranseforpliktelse.

Følgende diagram kan illustrere:



Steg 3: Fastsette transaksjonsprisen

Tredje steg er å fastsette transaksjonsprisen, som er det samme som forventet vederlag fra kunden. I mange tilfeller vil dette beløpet være lett å bestemme, særlig når prisen er fast og når selger mottar betaling i det øyeblikk varer eller tjenester splittes opp i tjenester og overføres til kunde (ytelse mot ytelse-tilfellene).

Transaksjonsprisen kan være vanskeligere å fastsette når det er avtalt et variabelt vederlag, når betaling mottas på et senere tidspunkt enn når varen eller tjenesten overføres, eller i de tilfellene det er betaling i annet enn penger. Eksempler på variable elementer kan være rabatter, refusjoner, insentivordninger, prestasjonsbonuser, dagmulkt osv.

I og med at variable beløp kan være svært usikre, krever standarden at variable beløp kun kan tas med dersom det er høyst sannsynlig at de inntreffer.

Det må videre vurderes om kontrakten inneholder en vesentlig finansieringskomponent, for eksempel om betaling fra kunde er utsatt i mer enn ett år etter levering av varen eller tjenesten. Er beløpet vesentlig, må det tas hensyn til dette når transaksjonsprisen fastsettes (diskontering). En praktisk forenkling er at dersom det er ett år eller mindre fra overlevering av vare/tjeneste til betaling, så trenger man ikke å ta hensyn til dette.

Er det oppgjør i annet enn penger, skal dette vurderes til virkelig verdi.

Steg 4: Allokere transaksjonsprisen

Etter at transaksjonsprisen er fastsatt, er neste steg å allokere transaksjonsprisen til hver enkelt leveranseforpliktelse basert på «stand-alone»-salgspris. Det er den observerbare prisen på en tilsvarende vare eller tjeneste som et foretak selger separat.

Dersom denne prisen ikke er direkte observerbar, skal den estimeres. Standarden angir tre ulike metoder for hvordan prisen kan estimeres:

1. «Adjusted market assessment approach»: med denne metoden foretas en evaluering av hva kunder i markedet vil være villige til å betale for varene eller tjenestene. Det kan refereres til konkurrenters prising av tilsvarende varer eller tjenester, som, hvis nødvendig, justeres for å reflektere selskapets marginer.
2. «Expected cost plus a margin approach»: ved bruk av denne metoden foretas en vurdering av de forventede kostnadene som oppstår ved å oppfylle forpliktelsen, med tillegg av en passende margin.
3. «Residual approach»: utgangspunktet er å foreta en vurdering av totalprisen for transaksjonen, og trekke fra de observerbare «stand-alone»-prisene på de andre varene og

tjenestene i kontrakten. Denne metoden kan kun brukes i begrensede tilfeller, enten der samme vare eller tjeneste selges til mange ulike kunder til varierende priser, eller at varen eller tjenesten ikke er solgt ennå, slik at det ikke er etablert en pris for den.

Steg 5: Inntektsføre når leveranseforpliktelsen er oppfylt

Følgende illustrasjon viser fase 5:



Siste steg i femstegsmodellen er å inntektsføre når leveranseforpliktelsen er oppfylt.

En eiendel er overført når kunden har overtatt kontrollen over eiendelen. Kontroll er i standarden definert som:

- Mulighet til direkte bruk av en eiendel,
- Kunne oppnå det vesentligste av de gjenværende fordelene av en eiendel, og
- Mulighet til å forhindre at andre kan styre bruken av, og oppnå fordeler av en eiendel.

Det må for hver enkelt leveranseforpliktelse vurderes om den er oppfylt over tid eller på et gitt tidspunkt. Standarden angir tre ulike tilfeller for når det skal inntektsføres over tid:

1. Dersom selgers oppfyllelse skaper eller forbedrer en eiendel som kontrolleres av kunde, eksempelvis der selger oppfører et bygg på kundens tomt. I et slikt tilfelle er det sannsynlig at kunden kontrollerer varen som er under arbeid.
2. Dersom kunden mottar varer/tjenester fra selger i en løpende leveranseforpliktelse og forbruker disse samtidig, skal det også inntektsføres over tid. Et eksempel på slike tjenester er renhold av kontorer.
3. Dersom selger skaper en eiendel som ikke har et alternativt bruksområde for selger, og selger har rett til å kreve betalt for leveranse til dato. En standardisert vare vil ha en alternativ bruk, mens en vare som er kundetilpasset mest sannsynlig ikke vil ha en alternativ bruk dersom selger vil måtte pådra seg betydelige kostnader for å tilpasse eiendelen for salg til en annen kunde. Det må også vurderes om selger har rett til å kreve betalt for leveranse til dato, dvs. at kostnadene som er påført til dags dato minimum kan dekkes, i tillegg til en rimelig margin til selger.

Noteopplysninger

Standardens overordnede mål med noteopplysningene er å få regnskapsbrukerne til å forstå art/type, beløp, tidspunkt for innregning, usikkerhet og kontantstrømmer som gjelder inntektsføring.

Følgende informasjon skal bl.a. gis om kundekontrakter:

- Splitting av inntekter i områder som beskriver art/type, beløp, tidspunkt for innregning, usikkerhet og kontantstrømmer som oppstår. Eksempler på hva som skal opplyses om, er vesentlige produktområder; type vare eller tjeneste, geografisk område, type kunder;

er det for eksempel kommunale eller statlige kunder, type kontrakt; er det fast pris eller time/materiell-pris, kort-siktige eller langsiktige kontrakter,

- Avstemming av kontrakten; IB og UB av fordringer, kontraktseiere og -gjeld som oppstår i forbindelse med kunde-kontrakter. Inntekt som er resultatført i perioden som var en del av en forpliktelse IB, og inntekt som er resultatført i perioden fra leveranseforpliktelse som er oppfylt (eller delvis oppfylt) i tidligere perioder (for eksempel endringer i transaksjonspris)
- Informasjon om leveranseforpliktelsene, for eksempel når leveranseforpliktelsene vanligvis oppfylles (ved forsendelse, ved levering, mens tjenesten utføres eller ved fullføring av tjenesten), om vesentlige betalingsbetingelser (er det vanligvis en vesentlig finansieringskomponent, er det variabel prising?), om selger er prinsipal eller agent, informasjon om det eksisterer forpliktelser for returer, refusjoner eller garantier etc.
- Skjønn som er benyttet i anvendelse av standarden, eksempelvis ved timing og oppfyllelse av leveranseforpliktelse, transaksjonsprisen og allokering av denne.
- Informasjon om kostnader ved å anskaffe eller oppfylle en kontrakt

Det er viktig at de som er ansvarlige for å utarbeide regnskap med noter er forberedt på de tilleggsopplysningene som den nye standarden krever. Selskaper som har flere segmenter med mange ulike produktlinjer, kan møte store utfordringer når de skal oppfylle de nye notekravene.

Eksempler hentet fra ulike bransjer

Nedenfor er det trukket frem ulike eksempler fra ulike bransjer som belyser de områ-

Partnere søkes!

Velrenommert revisjonsselskap med kontorer i Oslo og Trondheim samt med sterk internasjonal tilknytning, ønsker å utvide virksomheten. Det søkes kontakt med Partnere/Senior Managere som ønsker å bli med på videreutviklingen av selskapet.

Kjøp av kundeporteføljer er også aktuelt.

Alle henvendelser behandles konfidensielt.

Kontakt Leni på 23 36 60 00.

dene hvor det vil kunne bli endringer ved innføring av ny IFRS 15 i forhold til dagens praksis rundt inntektsføring.

Eksempel 1: Telecom

Operatør A selger mobiltelefoner og abonnement til sine kunder, og tilbyr to ulike pakkeløsninger, pakke 1 og pakke 2, se tabell:

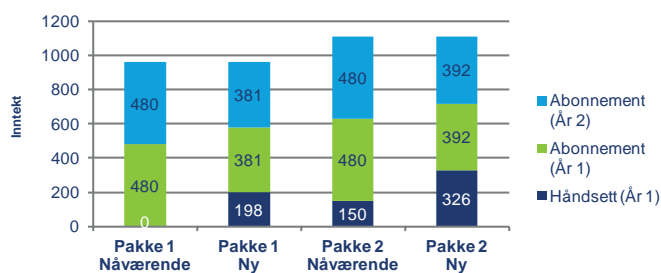
Pakke 1:	Pakke 2
<ul style="list-style-type: none"> Håndsett X gratis (med en stand alone-salgpris på 250) Abonnement NOK 40 pr. mnd. over en toårskontrakt Total kontraktspris på 960 	<ul style="list-style-type: none"> Håndsett X SUPER PLUSS for NOK 150 (med en stand alone-salgpris på 400) Abonnement NOK 40 pr. mnd. over en toårskontrakt Total kontraktspris på 1110

Ny standard for inntektsføring har en mer detaljert beskrivelse for hvordan oppdele (unbundle) kontrakter med kunder og hvordan allokere inntekten til de ulike leveransene i kontrakten. Vi skal nå se nærmere på hvordan transaksjonsprisen skal allokere til de ulike leveranseforpliktelsene i kontrakten.

Nåværende praksis for inntektsføring er varierende, og mange selskaper har for eksempel kun allokert det beløpet de eksplisitt har fakturert for håndsettet som inntekt fra salg av håndsettet. Inntekten fra salg av håndsettet vil da være den samme som det selskapet har mottatt fra kunde (NOK 0 i pakke 1 og NOK 150 i pakke 2). Abonnementsinntekten er NOK 40 pr. mnd.; som tilsvarer NOK 480 i året og NOK 960 for hele kontraktsperioden over to år.

Under IFRS 15 skal den totale transaksjonsprisen allokere til de ulike leveranseforpliktelsene (håndsett og abonnement) basert på deres relative stand-alone-salgpris, og inntektsføres når hver enkelt forpliktelse er oppfylt.

Se illustrasjon nedenfor om hvordan fordelingen blir.



Illustrasjon: endring i allokering av transaksjonspris mellom nåværende og ny praksis

Teleoperatøren vil allokere mer til håndsettet under IFRS 15 enn under nåværende praksis, og inntektsføre før betaling er forfalt hos kunde.

Inntekt fra salg av håndsett i pakke 1 vil bli NOK 198 $(250/(960+250) \times 960)$

Inntekt fra salg av håndsett i pakke 2 vil bli NOK 326 $(400/(960+400) \times 1110)$

Inntekt fra abonnement i pakke 1 pr. år vil bli NOK 381 $(960/(960+250) \times 960)$

Inntekt fra abonnement i pakke 2 pr. år vil bli NOK 392 $(960/(960+400) \times 1110)$

Det er imidlertid ulik praksis på området, og flere og flere i telekombransjen har valgt å gå for en løsning som er mer lik kravene i IFRS 15. Det vil bli en annen abonnementsinntekt når du sammenligner pakke 1 og 2, selv om det er samme abonnement som tilbys. Dette oppstår fordi rabatten allokere til både håndsettet og abonnementet. Dette kan derfor endre profilen på hva som inntektsføres nå og hva som inntektsføres senere.

Eksempel 2: Programvare/IT

I dette eksempelet vurderes oppdeling/sammenslåing (unbundling/bundling) av leveranseforpliktelse; hva inntektsføres sammen og når?

Selskap A selger programvarelisens til kunde B og yter konsulent-tjenester til kunden. Programvare og konsulent-tjenester kan i dette tilfellet i utgangspunktet selges separat.

Slik nåværende praksis er, så har man ofte valgt å separere lisenser fra tilleggstjenestene, og inntektsføre lisensen ved overlevering til kunden. Dette er begrunnet med at tjenesten kan leveres av en annen leverandør.

I henhold til ny IFRS 15 må selskapet vurdere om lisensen og tjenestene bør sees på som én leveranseforpliktelse som skal regnskapsføres sammen over tid. Det må gjøres en vurdering av hvilke tjenester som ytes og i hvor stor grad tjenestene henger sammen; er det spesifikke tilpasninger av programvare for kunden med installasjon og konfigurering?

Er programvare og tilpasninger av programvare «highly inter-related», må leveransene sees i sammenheng og sees på som en leveranseforpliktelse som skal regnskapsføres over tid. Dette kan føre til endring av profilen på inntektene.

Eksempel 3: Fast eiendom:

I dette eksempelet er det tidfestingen av inntektsføringen som kan endres ved innføring av ny standard.

Et selskap utvikler boligkomplekser bestående av like leiligheter når det gjelder romløsning og boareal. Det er kun beliggenhet på byggene som er forskjellig.

Kunden inngår en bindende salgskontrakt for en spesifikk leilighet som er under bygging, og betaler et ikke-refunderbart depositum ved kontraktsinngåelse samt løpende avdrag gjennom byggeperiodene.

Nåværende praksis for inntektsføring vedrørende avtaler om bygging av fast eiendom er regulert av IFRIC 15. Under denne fortolkningen er det avgjørende for periodisering av inntekten i hvor stor grad kunden kan påvirke/spesifisere de viktigste bygningsmessige elementene ved eiendommen eller endre disse underveis.

IFRS 15 introduserer en ny tilnærming til hvordan inntekten skal periodiseres.

I eksempelet ovenfor vil nåværende praksis være at salget inntektsføres ved overlevering av leiligheten til kjøper, siden leiligheten ikke er bygget etter selgers krav.

Under IFRS 15 må det vurderes om selger har rett til å kreve betalt for leveranse til dato, gitt at den ikke har en alternativ bruk. Hvis dette kravet oppfylles, skal inntekten periodiseres over tid.

Norges mest spennende og nytenkende regnskapskonsern.

Vi gjør regnskapsbransjens kunder selvbetjente på lik linje med hva bankene har gjort for sine kunder

- Minst mulig tid på administrasjon og regnskap
- Kunden slipper å forholde seg til komplekse regnskapsrutiner
- Alt i en og samme pålogging

Ha regnskapet med deg i lommen

- Tilgang overalt; på toget, taxi, trikken, flyet, eller hjemme i sofaen
- Rapporter som til og med «mannen i gata» forstår
- Holder deg oppdatert på fordringer og manglende innbetalinger
- Du kan fikse tingene når som helst; 24/7

I dag er vi nesten 130 medarbeidere fordelt på Bergen, Os, Førde, Florø, Nordfjord, Arendal, Oslo, Lillestrøm, Kongsberg, Arendal og Fredrikstad.

Vi utvider stadig til nye steder.
Ta kontakt med Administrerende
Direktør, Eivind Norebø for
mer informasjon.
Tlf: 47 91 40 70.
Epost: en@bookkeeper.no

Sjekk også ut
'Økonomisjefen i
lommen'
på YouTube.

*God demo av App'en for deg som
skal forholde deg til et regnskap.*



Tallenes tale. Enklere.
Tlf: 02135
www.bookkeeper.no

BOOKKEEPER *
ditt lokale regnskapskontor