

Sier nei til rådgivning

Lavprisregnskapsbyrået Eratio har ingen ambisjoner om å konkurrere med revisorer og skatterådgivere. – Vår profil er billig, billig og billig og den ryker hvis skulle begynne med dyre rådgivningstjenester, sier gründer og daglig leder Jan Morten Eskilt.

BJØRN HENNING GRANDAL
bhg@finansavisen.no

«Send oss regningen fra din nåværende autoriserte regnskapsfører for de siste 12 månedene og vi reduserer prisen med 50

prosent» Det var i fjor høst budskapet til det den gang nystartede regnskapsbyrået, Eratio. Nå har Eratio vært operativt i overkant av halvannet år og kundetilstrømmningen har det så langt ikke vært noe å si på.

– **Vi har allerede passert 400 kunder. Lav pris og fast pris er det folk vil ha, sier gründer og daglig leder, Jan Morten Eskilt.**

For høyt priset

Eskilt mener at regnskapskapstjenester fortsatt er alt for høyt priset i Norge.

– Vi får henvendelser fra frisører som betaler rundt 50.000 kroner i året til regnskapsfører. Det er ingen grunn til å betale så mye. For de aller fleste frisører kan vi i lett gjøre jobben for mellom 15.000 og 20.000 kroner.

Eratio markedsfører seg som et regnskapsbyrå som er spesialister på digitale løsninger der alle prosesser foregår i skyen.

– Vi er på ingen måte unike. Mange regnskapskontorer har nå begynt å bruke de nye digitale systemene, men det hjelper lite hvis ikke kundene også gjør det. Folk må gjerne komme til oss for å få en kopp kaffe, men har de med bilagspermer så kaster jeg dem rett ut.

Store deler av regnskapsbransjen befinner seg ifølge Eskilt der reiselivsbransjen befant seg for 10 år siden.

– For ti år siden var det kanskje 10 reiselivsselskaper i Arendal. I dag er det kun Berg Hansen igjen. Dette betyr ikke at folk reiser mindre i dag, men at de reisende ved hjelp av noen tastetrykk selv gjør den jobben som reiseselskapene tidligere brukte mange timer på, sier han.

Sier nei til rådgivning

Eratio har ingen ambisjoner om å være med i konkurransen om de store kundene og aller minst går selskapet svanger med planer om å konkurrere med revisorer og skatterådgivere.

– **Vi leverer ikke til selskaper som har behov for kompliserte skatteråd og vi har heller ingen planer om å begi oss inn på andre typer rådgivning. Vi har ikke den kompetansen som skal til og overlater denne jobben til revisorer og advokater. Vår profil er billig, billig og billig og den ryker hvis skulle begynne med dyre rådgivningstjenester, sier Eskilt.**

Et gjennomsnittlig regnskapskontor har ifølge Eratio-gründeren i dag rundt 20 kunder pr. ansatt.



LIKER ARENDAL: – Jeg er fra Arendal og liker å bo i byen. Vi har imidlertid kunder over hele landet og hvor vi holder til fysisk har egentlig ingen betydning, sier Eskilt.

FOTO: IVÅN KVERME



VIL IKKE: Eratio-gründer Jan Morten Eskilt har ingen ambisjoner om å være med i kampen om de store kundene.

FOTO: IVÁN KVERME

■ Satses på lav pris og fast pris

– Vi ligger på 50 kunder pr. ansatt og leverer våre tjenester 100 prosent online, automatisert og papirløs. Ifølge en undersøkelse fra Visma koster manuelle fakturering av et bilag i overkant av 55 kroner, mens vår bilagspris er nede i 15 kroner. Det gjelder å ta fatt i rutiner og få fjerne kostnader og for å få det til er det definitivt digitalisering som er svaret.

Fortsatt jobber de fleste regnskapsførere ut fra standardiserte timesatser. Det gjør ikke Eskilt og Eratio.

– Vårt konsept er hyllevarer og standardssystemer. Med det utgangspunktet er det egentlig ikke så vanskelig å operere med fastpris. Noen ganger skyter vi helt

feil og da må vi naturligvis justere prisen året etter. De fleste godtar det og gjør de det ikke er et av alternativene å si opp kunden.

Tjener penger i 2018

I 2017, som var selskapets første driftsår, gikk Eratio med et underskudd på 1,7 millioner kroner.

– **Våre kritikere fikk vann på mølla da de så regnskapstallene våre, men jeg er langt fra bekymret. Vi skal tjene penger og vi går med pluss allerede i år. Innen året er omme forventer vi å passere 500 kunder og målet er 1.000 innen utgangen av 2019. I år omsetter vi for rundt 8 mil-**



Vi får henvendelser fra frisører som betaler rundt 50.000 kroner i året til regnskapsfører. Det er ingen grunn til å betale så mye.

ljoner kroner og til neste år kanskje som mye som 25 millioner.

Eratio har i dag hovedkontor i Arendal, uten at Eskilt mener at selskapets geografiske tilholdssted er spesielt viktig.

– Jeg er fra Arendal og liker å bo i byen. Vi har imidlertid kunder over hele landet og hvor vi holder til fysisk har egentlig ingen betydning.

Arendalitten har planer om å tilby

Eratio-konseptet også til utenlandske selskaper.

– Vi skal definitivt ut, men det skjer neppe før helt mot slutten av 2019. Først må vi få alt opp å gå 100 prosent her i Norge. 2018 har vært et knalltøft år for oss med ekstremt mye arbeid. Det er først i høst vi har kommet i flyten og fått føle på kroppen at vi, i hvert fall på noen oppdrag, er litt på forskudd.