

Årsmøte 2019 Agdenes Regnskap SA

Sak 5 Innkomne saker

Fremmet av Olav Sterten:

Vi ønsker at årsmøtet vedtar å fjerne « datalinjekostnaden», og heller øke timekostnaden. Bakgrunnen er mer automatikk og at vår kostnad begrenses i forhold til tidligere. (Datalinjer på både fakturalinjer og ved betaling)

Administrasjonens vurdering;

Dette er en sak som er under kontinuerlig vurdering, og var drøftet sist på styremøte 17.12.19.

Transene for 2019 utgjør 1.067.000,- i omsetning, slik at det er synliggjort hva dette utgjør på en totalomsetning på 7.728.000,-

Transene er en måte å fordele kostnader på, med en fordelingsnøkkel basert på volum. Det er også slik at timepris for regnskapsføring og transer har blitt sett på i sammenheng tidligere år.

Hensikten er å fordele kostnader rettferdig pr kunde etter størrelse på foretak.

En endring i prisstrategi bør vurderes nøye og konsekvensutredes på skikkelig vis. Dette kan få store følger. Det som vanskeliggjør en slik vurdering i dag, er at det er mye som er i endring med tanke på tradisjonell bilagsføring og teknologi. Det er ikke samme arbeidsrutiner i dag som det var, med faste antall bilag som skulle føres og årsoppgjør som skulle utføres. Det blir derfor veldig utfordrende å se hvor man kan plassere den omsetningsnedgangen som kommer dersom datalinjer blir tatt bort. Isolert så må man da sette opp prisen på regnskapsføring til ca kr 900,- / time. Alternativt kan man sette opp prisen på avstemming til ca kr 1600,- / time. Dette er altså isolert sett ut fra timeforbruk for 2019. Dette timeforbruket kan også endres, mest sannsynlig, fra 2020, da det vil bli mindre timer på regnskapsføring og kanskje flere på avstemming og kontroll. Men dette er veldig vanskelig å forutse.

Administrativ leder og Daglig leder har sett på «stabile» kunder, som ikke har store prosjekter eller markante endringer i sin drift. De har liten eller ingen økning i årlig honorar. Dvs i praksis en nedgang, da vi justerer prisene årlig. Det er viktig at kunder som er misfornøyde med datalinjer ser på bunnlinjen, på hva de faktisk betaler.

Et annet alternativ er å bruke mer fast-pris-strategi. Denne kan slå ut på flere vis. Vi har snakket med samarbeidskontor som har angret seg på bruk av fast pris, da de har tapt penger på dette. Når det gjelder fast pris, må man kanskje også ta i litt, slik at man har det man må ha. Og det trenger ikke bestandig å gagne kunden.

Ved andre kontor kan det være andre måter å dekke opp for dette, f.eks lagringskostnad og grunnpris pr kunde.