

SIGNATUR

INSPI

s. / 23–38

s. 44 / TRANSFER PRICING

Hvor lang er en armslængde?

Ansættelse af immaterielle værdier i forbindelse med transfer pricing giver udfordringer.

s. 40 / BESTYRELSER

Forventninger til revisoren,

når virksomheden afstikker ny kurs.

s. 54 / LEDELSE

Der skal rykkes på mindset

hos både partnere og medarbejdere, hvis kontoret skal helt i top.



En krone...

Nu bliver det muligt at stifte et selskab for én krone.

Vil det skabe vækst eller åbne op for plattenslageri?

s. 14 /

Dit mindset afgør, om du får succes

Der skal rykkes ved mindsettet hos partnere og medarbejdere, hvis dit revisionskontor skal helt til tops. Ifølge Mindset Trainer og *tidligere professionel golfspiller Michael Hansen* handler det om ledelse, klare mål og stærkere kunderelationer. Læs med her og få hans bud på, hvordan du skaber en kultur på kontoret, hvor alle performer bedre.

Tekst / **Maria Præst**, freelancejournalist

Foto / **Lior Zilberstein**

Michael Hansen er ikke et sekund i tvivl. Forskellen på dem, der bliver gode og dem, der bliver de bedste, er måden, vi tænker på. Og han ved, hvad han snakker om. I 10 år kæmpede han for at blive blandt verdens allerbedste golfspillere, og selvom han teknisk var rigtig dygtig og kom langt, lykkedes det aldrig helt. Derfor bruger han i dag sin tid og energi på at træne andre i at få styr på deres mindset og har stor erfaring med partnerstyrede grupper – især revisorer. *“Uddannelse er en meter-vare nu om dage. Nogle er statsautoriserede, nogle er cand.merc., men alle kan mere eller mindre det samme. Forskellen på dem, der går hele vejen, er deres mindset”,* forklarer han.

Fokus på ledelse

Inden for revisorbranchen er den partnerstyrede struktur den største udfordring i forhold til at rykke virksomheden mod nye mål. For ledelse og fokus på at drive en toptunet virksomhed bliver ikke prioriteret særlig højt hos de fleste partnere.

“Ubevidst er tonen slået an af partneren, som er blevet partner, fordi han er en dygtig revisor. Ikke fordi han har lederevner. Og han skal stadig præstere syv-otte fakturerbare timer hver dag, så medarbejderne ved ikke, hvad de arbejder henimod, eller hvad de bidrager til. De går bare i gang med den næste bunke regnskaber på deres bord, og det giver en følelse af tomhed”, påpeger Michael Hansen.

Det gælder altså om at vende kulturen på hovedet og få alle medarbejdere til at bidrage til den fælles succes og tro på, at I kan opnå et bedre resultat på en sjovere måde med den samme indsats. Men hvordan gør man lige det? *“Medarbejderne skal se sig selv på en ny måde. De er ikke længere produktionsdyr, der blot løser opgaver for partneren. De skal tage ejerskab over deres arbejde, sidde med deres egne kunder og være med til at skaffe nye kunder. Det giver større tilfredshed, og det smitter også af på bundlinjen. For hvornår arbejder du mest effektivt – når du er mellemfornøjet, eller når du er motive-ret og trives?”,* spørger Michael Hansen.

Kom tættere på kunderne

Netop de nye stærkere relationer til kunderne spiller en stor rolle i en branche under pres. Der sker store ændringer i øjeblikket, og revisionspligten er efterhånden forsvundet, så der skal ske noget nyt. *“Som revisor kan du ikke længere bare vente på, at kunderne kommer til dig. Revisoren ude i forstaden, som får alle de lokale kunder ved sin blotte tilstedeværelse, er en uddøende race. Nu er du nødt til at gå ud og fortælle, hvad du kan hjælpe med, og hvorfor de skal vælge dig. Og alle medarbejdere skal hjælpe til”,* forklarer Michael Hansen.

Der er stor værdi i, at du som revisor kender din kunde – og omvendt. For først når kunden føler sig tryk, åbner vedkommende op og fortæller om sine udfordringer. Og så kan du komme på banen med rådgivning og input. *“I stedet for at krybe langs panelerne og sidde bag bogholderen og lave dine ting, skal du prioritere at spise frokost med direktøren og spørge, hvordan det går. ‘Jamen, så sidder vi bare der og snakker.’ Ja,*

men det er der guld i. For så får du måske at vide, at den unge fyr på gangen faktisk er direktørens søn, der gerne vil overtage virksomheden, og så er der basis for rådgivning om generations-skifte”, fortæller Michael Hansen.

Vil du noget nyt – så gør noget nyt

Det lyder jo meget godt. Men hvordan får man som partner alle sine medarbejdere til at agere på en anden måde, end de plejer? *“Hvis du vil have en gruppe mennesker til at gøre noget nyt, er du nødt til at være skarp på, hvad det nye er, og hvorfor de skal gøre det. Du kan ikke bare sige: Nu skal I også snakke lidt mere med kunderne derude. Du skal være knivskarp på målet, så alle arbejder henimod det samme. Så find ud af, hvor dit revisionskontor er på vej hen. Hvem er I? Hvad er det, I gerne vil? Hvorfor er I unikke? Og hvad kan I gøre lige nu for at opnå dette?”,* pointerer Michael Hansen.

Nu sidder du måske som partner og ryster på hovedet og tænker, at det får du aldrig tid til. Men så gør det, du er bedst til, og uddeleger resten. *“Du er som partner nødt til at gå forrest. Så beslut dig for, at det er nu, I skal rykke jer, og køb det ude i byen, som du ikke får gjort selv. For hvis der ikke sker noget, smitter det af på medarbejderne. Og der skal ikke nødvendigvis den store revolution til: det er de små knapper, I skal justere på, for selv små justeringer kan gøre en kæmpe forskel. It's all about mindset”,* afslutter Michael Hansen. •

3 GODE LEDERRÅD:

1. Sæt klare mål

Find ud af, hvor dit revisionskontor er på vej hen. Hvad er jeres mission og værdier? Hvem er I? Hvorfor er I unikke? Hvad er det, I gerne vil hjælpe jeres kunder med?

2. Tag styringen

Ledere sidder i styrhuset – ikke i maskinrummet. Så tag lederrollen til dig, og vis vejen for dine medarbejdere.

3. Gør det, du er god til

Kend dine egne begrænsninger, gør det, du er bedst til, og uddeler resten. Det er en god investering i den sidste ende, både når det gælder økonomi og trivsel.

Michael Hansen er tidligere professionel golfspiller under PGA og arbejder i dag som Mindset Trainer, hvor han hjælper og udvikler erhvervsledere, teams, organisationer og professionelle sportsfolk med at styrke deres performance igennem mindset-træning. Han er blandt andet uddannet og certificeret hos ICF America.