



Kundecase Anker Høst

## *Solid vækst med langsigtet it-strategi*

Karsten Nielsen – Partner  
Flemming Mørup – Partner  
ANKER HØST

Selvom revisionsvirksomheden Anker Høst blev stiftet helt tilbage i 1952, er organisationen i den grad fulgt med udviklingen. Virksomheden er således kendetegnet ved en særdeles ambitiøs it-strategi, der er blevet selve omdrejningspunktet for virksomhedens vækstplaner. Med som strategisk it-partner har Anker Høst valgt Wolters Kluwer.

Da Anker Høst flyttede ind i lokalerne bag gågaden i Herning i 1969, var det nok de færreste, der forestillede sig, at det skulle blive rammen om det lille, driftige revisionsfirma de næste 40 år. Ikke desto mindre er det stadigvæk herfra, Anker Høst driver virksomhed, selvom medarbejderstaben er fordoblet, og omsætningen tredoblet siden 2000.

Tidligere satte Anker Høst sirligt regnskaber op med limet ryg og hæfteklammer, men den nuværende ledelse har de seneste 16 år satset markant på nye, moderne it-værktøjer. Det gør, at Anker Høst i dag er blandt de mange revisionsvirksomheder, der er længst fremme med brugen af Wolters Kluwers integrerede it-plattform til revisorer.

- Vi har valgt at fokusere meget på processerne i vores virksomhed, for konkurrencen er øget blandt udbyderne i vores del af markedet. Derfor har vi investeret i en lang række værktøjer fra Wolters Kluwer, der gør, at vi på stort set alle områder arbejder så effektivt og intelligent som muligt. Det gør, at vi kan nå mere på mindre tid, og derfor kan vi bedre fokusere på at udvikle forretningen og rådgive vores kunder hele vejen rundt. Det er afgørende for en

virksomhed af vores størrelse, forklarer Karsten Nielsen, der sammen med Flemming Mørup udgør ledelsen i virksomheden.

### Ambitiøs vækstplan

En del af virksomhedens markante vækst tilskriver de to virksomhedsindehavere den vækstplan 2020, som de lagde for godt et år siden. En stor del af den udgøres af Wolters Kluwers forskellige it-værktøjer til revisionsvirksomheder, som alle er nært integrerede, og som på kryds og tværs af branchens mange kunderelaterede og interne arbejdsprocesser gør det muligt at arbejde digitalt – og effektivt.

- Da vores brancheforening meldte ud, at Revimentor fra foråret 2017 ikke længere vil blive vedligeholdt, valgte vi at lægge stort set alle vores æg i Wolters Kluwers kurv. Det valg har vi indtil videre ikke fortrudt, og vi regner med, at vi i 2020 er fuldt oppe at køre på hele platformen. Vores nære samarbejde med Wolters Kluwer gør oven i købet, at vi selv får lov at være med i designet af de forskellige programmer, og for et par teknik-interessererede revisorer som os, er det en god vej frem, lyder det smilende fra Flemming Mørup.

### 30 minutter sparet pr. regnskab

De to partnere vurderer, at de alene i kraft af Wolters Kluwers XBRL-integration i Årsafslutningsmodulet kan spare 30 minutter pr. årsregnskab, når det indberettes elektronisk til Erhvervsstyrelsen. Desuden har Anker Høst valgt værktøjet Skat Professionel Nova, der indeholder muligheden for at udarbejde et personligt skatteregnskab. Endelig har Anker Høst valgt modulet Revision (kvalitetsstyring) og ikke mindst Kundestyringssystemet ClientView, der gør det nemt at vedligeholde og tilgå stamdata på hver enkelt kunde.

- Med blot 14 medarbejdere kan det lyde som en rigeligt ambitiøs tilgang til it-delen af vores arbejde, men hvis vi skal opretholde vores konkurrenceevne, skal vi hele tiden søge at optimere vores arbejdsgange og processer ned til mindste detalje. Vi regner også med at indføre elektronisk tidsstyring og arkivering, når de moduler er endeligt tilpasset det danske marked, og så har vi for alvor sat os i det digitale førersæde, uddyber Karsten Nielsen og understreger, at der i hans optik ikke findes andre løsninger på markedet, der kan det samme som Wolters Kluwer.

### Medarbejderne skal med

De to indehavere er naturligt nok begge meget it-interesserede, men de er også meget bevidste om, at organisationen skal kunne følge med.

- Det nytter ikke noget, at vi hen over en weekend skifter alle vores arbejdsgange ud med nye systemer og værktøjer. Derfor tager vi ét skridt ad gangen og får den nødvendige undervisning af Wolters Kluwer, så vi hele tiden føler, at vi er med rent organisatorisk. Men i og med, at alle værktøjerne får den samme brugergrænseflade, hjælper vi jo os selv og gør det nemt for nye medarbejdere at komme ind i tingene. Derfor ser vi meget frem til, at vi er helt oppe at køre på den komplette platform i løbet af de næste fire år, slutter Flemming Mørup.

*Af Jacob Lange*



wolterskluwer.dk

Telefon: 70 20 33 14

E-mail: [kundeservice@wolterskluwer.dk](mailto:kundeservice@wolterskluwer.dk)