



Innovasjon for fremtiden

Nylig ble Amesto AccountHouse kåret til Norges tredje mest innovative bedrift. Det er langt fra noen tilfeldighet, mener CEO Siri Nilssen.

Foto: Anton Søggju.



Amesto ble nylig kåret til Norges tredje mest innovative bedrift.

Foto: Amesto.

De tre p-ene – People, Planet & Profit – danner bærebjelken i Amestos innovasjonssatsing. Den familieeide bedriften klatret fra 19. til 3. plass fra 2020 til 2021, noe Nilssen vet å verdsette.

– Det er vi utrolig stolte av. Vi har eiere som ser på bærekraft og lønnsomhet som to sider av samme sak og som har bestemt seg for å satse på såkalt trippel bunnlinje, der både miljø, mennesker og profitt inngår, sier hun.

– Det er områder alle våre ledere og medarbeidere må levere på.

Utvikler ideer

Intraprenørsatsing er et viktig stikkord for Amesto, som gjenspeiler familiens gründerånd. I begrepet ligger det å ta ansattes initiativer på alvor og bygge videre på dem – i samarbeid. Flere selskaper har sett dagens lys på denne måten.

– Vi har lang erfaring, og tilgang til kapital og management. Så vi er med og hjelper med etablering, sier Nilssen. Et eksempel på en slik intraprenørbedrift er ConnectMyApps – en plattform for systemintegrasjon og deling av data mellom systemer.

– Dette er jo alfa og omega i vår bransje, der mange systemer helst bør snakke helt sømløst sammen. Så ved å være med på denne oppstarten, styrket vi også vår egen kompetanse og ikke minst tilgang til den kompetansen vi trenger i fremtiden, sier Nilssen.

Selv hadde Nilssen startet sitt eget konsulentfirma da hun kom i kontakt med Amesto på sitt aller første oppdrag. Hun likte det hun så, og konsulentvirksomheten ble lagt på is.

– Det er noe med mindsettet og kulturen her som jeg forelsket meg i. Målet om å gjøre godt, gjennomsyrrer organisasjonen

og har full backing hos eierne. Det er svært inspirerende, sier hun.

Tidlig ute med robot

Også på kjerneområdet regnskap ligger selskapet langt fremme. De var blant annet et av de første til å benytte Semine – en AI-plattform for automatisering av økonomifunksjonen. Et utviklingsprosjekt i samarbeid med selskapets største kunde, NHO, ble en lærerik reise.

– Dette var en pilot, og sammen med NHO har vi vært langt fremme i skoene, forteller Nilssen.

– Det har vært en veldig spennende erfaring, og vi er kommet godt i mål. NHO er i dag vår klart mest effektive kunde, sier hun.

I fremtiden ser Nilssen for seg at bransjen vil fortsette arbeidet med automatisering og innføring av AI. Automatisk behandling av bilag og helautomatiserte regnskapsprosesser vil endre regnskapsførerens rolle, tror hun.

– Det er en utvikling som vi ønsker velkommen konstaterer hun.

– Våre oppgaver kommer til å bli andre og forhåpentligvis mer verdiskapende, med mer fokus på rådgivning og verdiøkende tjenester. Ett område vi ser er brennhett om dagen, er bærekraftsrapportering. Her kommer det krav fra EU, myndigheter, banker og leverandører om å rapportere på ESG, noe som er både kompetansekrevede og kostnadsdrivende for selskap i dag. Vi mener at vi i regnskapsbransjen helt klart er best posisjonert til å kunne hjelpe. Vi sitter på de aller fleste data i dag, og for oss er det like naturlig å rapportere på bærekraft som på finansielle tall.

– Vi har nylig opprettet Amesto Footprint, og vi har hentet inn tidligere administrerende direktør og initiativtaker til arbeidet med bærekraftsrapportering i Regnskap Norge, Christine Lundberg

Larsen, til å lede satsningen. Nå har vi bygget en AI-basert teknisk løsning som muliggjør stor grad av automatisert og systemgenerert bærekraftsrapportering. Vi må levere gode tekniske løsninger til en overkommelig pris, og vi må hjelpe næringslivet til å bli grønnere. Det vil komme stadig strengere krav. Vi kommer til å kunne gjøre livet til kundene våre mye enklere – også i fremtiden, sier hun.

Leger uten grenser

I tillegg til Amesto AccountHouse sine satsinger, er Amesto-konsernets bærekraftambisjoner dypt forankret gjennom arbeid på ulike plan. Ett eksempel er samarbeidet med Leger uten grenser, hvor målet var like enkelt som det var ambisiøst.

– Vårt søsterselskap, Amesto TechHouse

skulle bidra til å gjøre Leger uten grenser til den mest effektive NGO-en og sette standarden for hvordan næringslivet kunne bidra i organisasjoner, forteller Nilssen.

Men engasjementet stanser ikke der. Med opprettelsen av selskapet Amesto Aces i fjor tar konsernet sikte på å gjøre noe med utenforskap blant unge voksne.

– Her kan unge mennesker med hull i CV-en komme og få 16 ukers utdanning som Salesforce-konsulenter. Salesforce er en brukervennlig skyplattform som legger til rette for mer effektivt CRM-arbeid, forteller Nilssen.

– Sertifiseringen hjelper dem ut i meningsfullt arbeid, og Amesto Aces bidrar til innovasjon, samhandling og stolthet, sier hun.

”Dette er jo alfa og omega i vår bransje, der mange systemer helst bør snakke helt sømløst sammen. Så ved å være med på denne oppstarten, styrket vi også vår egen kompetanse og ikke minst tilgang til den kompetansen vi trenger i fremtiden”