

Examensarbete, Högskolan på Åland, Utbildningsprogrammet för Företagsekonomi

OUTSOURCING AV BOKFÖRING

- en kvalitativ undersökning av mikroföretag

Andreas Beckman och Lucas Boman



05:2019

Datum för godkännande: 24.05.2019
Handledare: Christer Kullman

EXAMENSARBETE

Högskolan på Åland

Utbildningsprogram:	Företagsekonomi
Författare:	Andreas Beckman, Lucas Boman
Arbetets namn:	Outsourcing av bokföring - en kvalitativ undersökning av mikroföretag
Handledare:	Christer Kullman

Abstrakt

Bland mikroföretag är det vanligt att man utkontrakterar en del av företaget och den funktion som företagen oftast väljer att överlåta är bokföringen. De vanligaste orsakerna till detta är att företagen saknar kunskap och tid samt att det inte är ekonomiskt lönsamt att sköta det inom företaget.

Examensarbetets syfte är att öka kunskapen och förståelsen av varför mikroföretag på Åland väljer att köpa in bokföringen, hur de väljer bokföringsbyrå och i vilken omfattning de granskar bokföringen.

Undersökningen är genomförd enligt en kvalitativ metod där åtta mikroföretag och en bokföringsbyrå intervjuats. Studien visar att företagen väljer att köpa in bokföringen så att de kan koncentrera sig på kärnverksamheten. Ytterligare kan man se att företagen besitter en bristfällig kunskap inom bokföring och att de endast utför en enklare granskning av tjänsten. För att ha en bra relation till bokföraren så framkom det att en kontinuerlig kontakt var avgörande.

Nyckelord (sökord)

bokföring, granskning, mikroföretag, outsourcing, redovisning.

Högskolans serienummer:	ISSN:	Språk:	Sidantal:
05:2019	1458-1531	Svenska	63 sidor

Inlämningsdatum:	Presentationsdatum:	Datum för godkännande:
01.05.2019	15.05.2019	24.05.2019

DEGREE THESIS

Åland University of Applied Sciences

Study program:	Business Administration
Author:	Andreas Beckman, Lucas Boman
Title:	Outsourcing of Accounting - a Qualitative Survey of Micro-enterprises
Academic Supervisor:	Christer Kullman

Abstract

Among micro-enterprises, it's common to outsource a part of the company and the function that companies usually choose to transfer is accounting. The most common reasons for this are the companies' lack of knowledge and time. Another reason is that it's not economically viable to manage it within the company.

The purpose of the thesis is to increase the knowledge and understanding of why micro-enterprises in the Åland Islands choose to outsource the accounting, how they choose the accounting firm and to what extent they audit the outsourced accounting.

The survey was conducted according to a qualitative method in which eight micro-enterprises and one accounting firm were interviewed. The study shows that the companies choose to outsource the accounting so that they can concentrate on the core business. Further, one can see that the companies possess a low knowledge of accounting and that they only perform a basic assessment of the service. In order to have a good relationship with the bookkeeper, it's important that a regular contact is maintained.

Keywords

accounting, auditing, bookkeeping, micro-enterprises, outsourcing.

Serial number:	ISSN:	Language:	Number of pages:
05:2019	1458-1531	Swedish	63 pages

Handed in:	Date of presentation:	Approved on:
01.05.2019	15.05.2019	24.05.2019

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. INLEDNING	7
1.1 Bakgrund	7
1.2 Definitioner	7
1.2.1 Outsourcing	7
1.2.2 Bokföring	8
1.2.3 Outsourcing av bokföring	9
1.2.4 Mikroföretag	10
1.3 Problemställning	11
1.4 Syfte	12
1.5 Avgränsningar	12
2. METOD	13
2.1 Undersökningsmetod	13
2.1.1 Kvalitativ undersökningsmetod	13
2.1.2 Kvantitativ undersökningsmetod	14
2.1.3 Deduktion	14
2.1.4 Induktion	14
2.1.5 Abduktion	14
2.1.6 Formativ undersökning	15
2.1.7 Explorativ undersökning	15
2.1.8 Deskriptiv undersökning	15
2.1.9 Hypotesprövande undersökning	15
2.2 Datainsamlingsmetod	15
2.2.1 Primärdata	15
2.2.2 Sekundärdata	16
2.3 Reliabilitet och validitet	16
2.3.1 Reliabilitet	16
2.3.2 Validitet	16
2.4 Val av undersökningsmetod	16
2.5 Urval av respondenter och strukturering av intervju	17
2.6 Modell	18
3. TEORI	20
3.1 Värdekedja	20
3.2 Leverantörsbedömning	21
3.3 Outsourcingrelation	22
3.4 Tjänstekvalitet	23

3.5 Granskning av bokföring	23
3.5.1 Egen granskning och kontroll (Intern)	23
3.5.2 Revision och revisionskyldighet (Extern)	24
3.6 Möjliga konsekvenser av att inte granska bokföringen	25
3.7 Bokföringsbrott	26
4. EMPIRISK UNDERSÖKNING	28
4.1 Respondenter	28
4.1.1 Urval	28
4.1.2 Intresseförfrågan	28
4.1.3 Företagspresentation	29
4.2 Intervjuer	30
4.2.1 Intervjuernas utformning	30
4.2.2 Intervjuernas utförande	31
4.3 Sammanställning av data	32
5. RESULTAT	33
5.1 Mikroföretagens resultat	33
5.1.1 Outsourcing och bokföring	33
5.1.2 Bokföringens tidsåtgång och upplevd outsourcingrelation	36
5.1.3 Kontroll av bokföring	38
5.1.4 Extern översyn, eget kunnande och potentiellt leverantörsbyte	40
5.2 Bokföringsbyråns resultat	43
6. DISKUSSION OCH SLUTSATS	45
6.1 Diskussion	45
6.1.1 Outsourcing av bokföring	45
6.1.2 Outsourcingrelationen	47
6.1.3 Granskning av bokföring	48
6.1.4 Kunskap och förändring gällande outsourcing och bokföring	50
6.2 Slutsats	50
6.3 Arbetets tillförlitlighet	51
6.4 Reflektioner över undersökningen	52
6.5 Förslag till framtida forskning	53
KÄLLOR	54
Appendix	
Bilaga 1. Kontaktmail till mikroföretagen	
Bilaga 1.1 Intresseförfrågan om deltagande i undersökningen	
Bilaga 1.2 Möjlighet till korrigerering efter intervju	
Bilaga 2. Kontaktmail till bokföringsbyrå	
Bilaga 2.1 Intresseförfrågan till bokföringsbyrå	

- Bilaga 2.2 Möjlighet till korrigerering efter intervju
- Bilaga 3. Intervjufrågor till mikroföretagen
- Bilaga 4. Intervjufrågor till bokföringsbyrån

1. INLEDNING

Under det första kapitlet som innefattar inledningen kommer vi bl.a. att ta upp bakgrunden till varför vi valt detta ämne, kort om outsourcing och vad det är, en koncis beskrivning av bokföring samt kärnan i outsourcing av bokföring.

Vi presenterar även vår problemställning, vad syftet med arbetet är och vidare hur vi har valt att avgränsa undersökningen.

1.1 Bakgrund

Bakgrunden till ämnesvalet är vårt gemensamma intresse för redovisning i kombination med att det finns många mikroföretag i vår omgivning där personerna bakom företagen inte är så insatta i företagets redovisning. De har då valt att låta någon utomstående sköta den funktionen, medan de själva koncentrerar sig på sin egen kärnverksamhet.

Vi tycker det är intressant att företagen väljer att utkontraktera en så viktig del som ger en insyn över företagets verksamhet och dess resultat. Redovisningen kan dessutom användas som underlag för viktiga beslut (som t.ex. val om att expandera eller avveckla verksamheten). De senaste åren har ett antal fall av förskingringar uppmärksammats där åländska företagare drabbats av opålitliga redovisare som utnyttjat sin ställning för att förflytta pengar från företagen och sätta i egen ficka. En del av förskingringarna hade fått pågå en längre tid innan företagen började misstänka något och företeelsen uppmärksammades. Det förvånar oss att detta gick obemärkt under en så lång tid och får oss att vilja veta på vilket sätt företagen granskar att redovisningen sköts korrekt.

1.2 Definitioner

1.2.1 Outsourcing

Utkontraktering eller outsourcing som det vanligen kallas, betyder att ett företag köper in tjänster eller produkter från ett utomstående företag, istället för att producera själv (Skärvad & Olsson, 2015). Outsourcing kan också ses som en process där företagets tidigare internt

utförda aktiviteter överläts till en eller flera externa leverantörer. Med aktiviteter avses företagets olika avdelningar eller processer, t.ex. tillverkning och kvalitetskontroll (Axelsson, 1998). Det blir allt vanligare att företag förutom aktiviteter väljer att köpa in hela funktioner (Van Weele, 2012). Att ett företag överväger att köpa in en aktivitet/funktion kan bero på många olika orsaker. Ifall det finns ett flertal bakomliggande faktorer så är sannolikheten högre att funktionen köps in. De bakomliggande faktorerna innefattar ofta en strävan efter kostnadsreducering och en önskan om att få tillgång till högre kompetens (Bragg, 2006).

I en allt större utsträckning har företag mer och mer börjat använda sig av just outsourcing och under 2000-talet har detta blivit en stor trend i världsdelar såsom Amerika, Asien och Europa. Företagen ser outsourcing som en konkurrensfördel och en åtgärd för att sänka kostnader, förbättra kundnöjdheten och för att nå strategiska mål (Van Weele, 2012).

1.2.2 Bokföring

Målet för de flesta företag är att skapa vinst och detta uppnås vanligtvis genom att företaget köper och säljer varor och tjänster. För att hålla koll på bl.a. penningströmmarna, skulder och tillgångar så behöver företaget föra bok över ekonomiska händelser och transaktioner som sker inom företaget. Den informationen som bokföringen besitter kan delas upp i två led, extern redovisning och intern redovisning. I den interna redovisningen ingår uppgifter och kalkyler som avses för ledningen inom företaget och dessa skall hjälpa företaget att fatta beslut som gynnar företagets verksamhet. Den externa redovisningen syftar till informationen som skapas för företagets intressenter, i form av exempelvis företagets bokslut. Ändamålet med den externa redovisningen är att generera en adekvat bild av företagets ekonomiska välmående (Tomperi, 2011).

Enligt bokföringslagen så är företag oavsett storlek skyldiga att ha en bokföring. Dock har riktigt små mikroföretag som inte har en tillräckligt stor balansomslutning och omsättning samt maximalt tre anställda, rättighet till att föra en enklare bokföring ("Bokföringslagen 1336/1997," 1997).

Företagets intressenter innefattar bl.a. allmänheten, anställda, kreditgivare, kunder, leverantörer, ägare, skatteförvaltningen och övriga myndigheter. För exempelvis kreditgivare

är det intressant att veta hur företaget presterar eftersom de lånat ut pengar för att finansiera företaget och dess verksamhet. Skatteförvaltningen i sin tur kräver information för att kunna ta ställning till hur mycket skatt som företaget skall betala (Johansson, Johansson, Marton, & Pautsch, 2009).

Historiskt sett så har bokföring i sin enklaste form funnits med i tusentals år då de gamla egyptierna redovisade på sitt sätt med hieroglyfer. Dock var det den italienske matematikern Luca Pacioli som under 1400-talets senare del utvecklade och lade grunden till den bokföringen som vi känner till och använder idag (Tomperi, 2011).

1.2.3 Outsourcing av bokföring

Bokföring som funktion är bland de funktioner som är allra vanligast att köpa in, men outsourcingen är vanligtvis begränsad till ett par aktiviteter av funktionen. Ifall företagets intresse ligger i att utkontraktera flera aktiviteter eller hela funktionen så finns det en möjlighet att arbeta med ett flertal leverantörer. De olika aktiviteter som köps in kan exempelvis vara beskattning, finansiell rapportering, internrevision, kundfordringar och löneräkning. Löneräkning är den aktivitet som utkontrakterats längst historiskt och som är mest framgångsrik att köpa in medan internrevision är den aktivitet som är mest kontroversiell eftersom att de interna revisorerna vill behålla sina arbeten medan de externa revisorerna vill ta över arbetet. Flera aktiviteter inom funktionen är så gott som automatiserade, såsom transaktionshantering och löneräkning, och eftersom de inte heller tillför något till företagets strategiska utveckling så bör de köpas in så att företaget skapar möjligheter att fokusera på viktigare uppgifter. En viktig anledning till att välja outsourcing är att leverantören i vanliga fall är mer villig att lägga energi på arbetet än företagets anställda. Övriga fördelar med att köpa in funktionen kan vara åtskilliga. Leverantören som har området som sin kärnkompetens har tillgång till bred kompetens och kan placera om resurserna så att arbetet sköts av de med högst kompetens inom området vilket resulterar i ett väl utfört arbete. Utöver det så skapar leverantören genom många kunder en god förståelse för hur processeffektivitet skapas och kan utifrån det ge användbara tips och råd till företaget (Bragg, 2006). De vanligaste anledningarna till att företaget väljer att köpa in en funktion eller aktivitet brukar vara att företaget inte har kunskap inom området, att det inte finns tillräckligt med tid, att det inte är ekonomiskt lönsamt att ha en person anställd för

arbetsuppgiften eller att man inom företaget är rädd att göra fel och således är det tryggare om funktionen är utkontrakterad (Bagieńska, 2016).

Bland företag med ett lågt antal av transaktioner och andra bokföringshändelser så är vanligen graden av outsourcing hög. Detta beror på att man inte har tillräcklig erfarenhet och kunnande samt att man inte utför det i tillräckligt stor utsträckning för att det skulle vara motiverat att lära sig, vilket resulterar i att det är lättare och lönsammare att köpa in bokföringen (Alquist & André, Maj 2015).

Vid tillfället där företaget överväger att utkontraktera aktiviteter eller en funktion så är det viktigt att beakta eventuella nackdelar med outsourcing. Outsourcing kan i många fall bli mer kostsamt än att ha anställda för arbetsuppgiften eftersom att leverantören i priset räknar med samtliga kostnader som arbetet tillför samt en vinstmarginal. I och med att man överlämnar en arbetsuppgift så försvårar man också den interna granskningen vilket kan skapa framtida problem. En annan sak att komma ihåg vid outsourcing är att man överlämnar arbetsuppgiften men ansvaret för exempelvis finansiell rapportering ligger fortsättningsvis kvar på företagets ledning (Bragg, 2006).

1.2.4 Mikroföretag

Mikroföretag är benämningen på ett företag vars personalstyrka understiger 10 anställda under ett räkenskapsår och som enligt bokföringslagen har en omsättning under 700 000€ samt en balansomslutning som är mindre än 350 000€. Dock får ett av dessa krav överstigas utan att företaget övergår till kategorin små företag ("Bokföringslagen 1336/1997," 1997).

I Finland finns det omkring 285 000 företag och av dessa utgör över 93 % mikroföretag vilket i siffror blir ungefär 265 000 ("Yrittäjät - Företagarna i Finland," Mars 23 2018).

På Åland existerar det över 2500 företag och om man endast tittar på antalet anställda så kvalificerar sig ca 2250 (≈90 %) av dessa företag sig inom kategorin mikroföretag (Karlsson, 2018).

1.3 Problemställning

Bokföringslagen ställer som tidigare nämnt, krav på företag att uppföra bokföring ("Bokföringslagen 1336/1997," 1997), men det kan vara svårt och problematiskt för mindre företagare att förstå sig på bokföringen och dess arbetsområden. För att det ska bli rätt måste man om inte annat besitta en viss kunskap inom området (Johansson et al., 2009).

Tack vare att det emellanåt uppkommer förändringar i ekonomin så kompletteras även de gällande regelverken och bestämmelserna om vad som bokföringen skall innehålla samt vilka krav som ställs på den (Mustafa, Cevdet, & Uzhan, 2018).

Många mikroföretag och ägarna av dem vill känna att de har kontroll över de ekonomiska funktionerna i företagen och ser således helst att bokföringen finns kvar inom företaget. Detta leder då ofta till problem och förutom avsaknaden av kunskap så prioriterar de vanligen inte heller bokföringen speciellt högt (Bennett, 2017).

Därför är bokföring en av de funktioner som är allra vanligast att köpa in bland företag eftersom man då kommer åt den kompetens som företaget saknar internt (Bragg, 2006).

Dessutom så ger outsourcing företagen möjlighet att ytterligare kunna fokusera på sin kärnverksamhet och de områden som man besitter störst kunskap inom. Samtidigt så är bokföring kärnkompetens för det företag som man köper in denna funktion ifrån (Thiss, 2005).

Med detta i beaktande, ställer vi frågan hur mikroföretag och entreprenörerna bakom affärsrörelserna väljer vilken bokföringsbyrå de ska vända sig till. Vilka kriterier är det som är avgörande för dem i valet av bokförare och hur vet de att bokföringen blir korrekt? Ytterligare en frågeställning är hur de granskar arbetet som bokföraren utför. Denna fråga är speciellt intressant om mikroföretagen har valt att utkontraktera för att de saknar kunskap inom området.

1.4 Syfte

Syftet med examensarbetet är att få en ökad kunskap och förståelse i varför mikroföretag på Åland väljer att köpa in sin bokföring, hur de väljer bokföringsbyrå och i vilken omfattning de granskar den inköpta bokföringen.

1.5 Avgränsningar

I examensarbetet studeras endast mikroföretag som har sin bokföring utkontrakterad till en extern bokförare/bokföringsbyrå. Genom denna avgränsning så vill vi skapa ett sanningsenligt resultat där alla studerade företag har samma utgångsläge.

Vidare studeras endast mikroföretag och detta beror på att vi har en uppfattning om att dessa företag lägger så gott som all sin tid på verksamheten och att lönsamheten är för låg för att ha en anställd bokförare inom företaget.

I examensarbetet studeras endast mikroföretag på Åland. En sådan avgränsning innebär att vi endast kommer intervjua företag lokaliserade i vår närmiljö och därmed förenkla arbetet.

2. METOD

I kapitel två redogör vi om olika undersökningsmetoder samt att vi motiverar vilken metod vi valt. Vi går kortfattat in på validitet och reliabilitet, datainsamlingsmetoder och hur vi valt ut våra respondenter. Till sist presenterar vi vår modell som vi arbetat efter, vilken grundar sig i grounded theory.

2.1 Undersökningsmetod

2.1.1 Kvalitativ undersökningsmetod

Med en kvalitativ undersökningsmetod betonar man vikten av ord, text och meningar istället för att man lägger fokus på siffror. Det handlar ofta om att man genomför djupare intervjuer med respondenter där man får fram en stor mängd information som sedan ska analyseras och tolkas av forskaren (Bryman, 2008). Just närheten mellan forskaren och undersökningsproblemet är en av de mest kännetecknande delarna av kvalitativ undersökning. Forskaren samlar information “inifrån” problemet då han står i direkt kontakt med respondenten (Olsson & Sörensen, 2011).

Kvalitativa undersökningar grundar sig oftast på ett fåtal svarande respondenter och ett större antal variabler, där man avser att skapa en övergripande bild av problemet (Darmer & Freytag, 1995). Forskaren undersöker problemet på ett odogmatiskt och öppet sätt utan att låta eventuella förutfattade meningar påverka sitt omdöme. Eftersom intervjuerna är djupgående och få, så blir resultatet av undersökningen ofta specifikt och begränsat till område och miljö där undersökningen utförts (Olsson & Sörensen, 2011).

2.1.2 Kvantitativ undersökningsmetod

En kvantitativ undersöknings syfte är i huvudsak att mäta och förklara den insamlade informationen (Nyberg & Tidström, 2012). I en kvantitativ undersökningsmetod utgår forskningen vanligen från en teori grundad i tidigare undersökningar kombinerat med forskarens egna erfarenheter inom forskningsområdet. Den tidigare grundade teorin struktureras och formuleras i hypoteser eller syften och utsätts för prövning. Hypoteserna eller syftena kan antingen verifieras, vilket leder till teoriutveckling, eller falsifieras, vilket leder till att teorin bearbetas och utsätts för en ny prövning (Olsson & Sörensen, 2011). Kontakten mellan forskaren och respondenten i en kvantitativ undersökningsmetod är generellt kortvarig och sker på distans i.o.m. att forskaren "står utanför" och iakttar respondenten objektivt (Darmer & Freytag, 1995). Det framställda resultatet grundar sig på ett stort antal försökspersoner och resultaten blir övergripande, uppenbara och tillförlitliga (Olsson & Sörensen, 2011).

2.1.3 Deduktion

I en deduktiv ansats utgår forskaren från en tidigare grundad teori och lägger fram en hypotes som sedan utsätts för prövning (Bryman, 2008). På ett enkelt sätt kan man säga att forskaren utifrån teorin har ett antagande och en förklaring om hur ett fenomen verkar i praktiken och en jämförelse görs för att verifiera teorin (Olsson & Sörensen, 2011).

2.1.4 Induktion

I en induktiv ansats utgår forskaren från observationer i verkligheten och teorin utgör således resultatet av iakttagelserna (Bryman, 2008). Med andra ord går forskaren ut och gör intervjuer eller observationer som ger underlag för en ny teori (Olsson & Sörensen, 2011).

2.1.5 Abduktion

I en abduktiv ansats använder sig forskaren av såväl en deduktiv som en induktiv metod. Genom detta skapas en interaktion mellan teori och empiri som speglar resultatet av erfarenheter och iakttagelser (Olsson & Sörensen, 2011).

2.1.6 Formativ undersökning

Syftet med en formativ undersökning är att utveckla och klargöra problemställningar och hypoteser inom ett valt forskningsområde. I en formativ undersökning begränsas inte forskaren av en specifik metod, alltså kan forskaren prova vilken metod som lämpar sig bäst för undersökningen. Denna typ av undersökning kan ses som en förberedande fas innan huvudundersökningen påbörjas (Olsson & Sörensen, 2011).

2.1.7 Explorativ undersökning

Syftet med en explorativ undersökning är att tydliggöra ett fenomenets koppling och relation till andra fenomen. Man letar alltså efter ett orsakssamband mellan två eller flera företeelser. I en explorativ undersökning eftersträvar forskaren att få en djupare insikt som i sin tur kan leda till en teoretisk mättnad om det undersökta problemet (Olsson & Sörensen, 2011).

2.1.8 Deskriptiv undersökning

I en deskriptiv undersökning utgår forskaren från en del existerande kunskap för att förklara egenskaper som finns i en sammanslutning av människor. Forskaren avser att avgränsa undersökningen till ett fåtal infallsvinklar och istället koncentrera sig på problemets mest väsentliga delar. Denna typ av undersökning kan också benämnas tvärsnittsstudie (Olsson & Sörensen, 2011).

2.1.9 Hypotesprövande undersökning

I en hypotesprövande undersökning utgår forskaren från en stor samling kunskap och redan befintliga teorier för att utsätta hypotesen för prövning. Beroende av undersökningsområdet kan undersökningen vara antingen deskriptiv eller explorativ (Olsson & Sörensen, 2011).

2.2 Datainsamlingsmetod

2.2.1 Primärdata

Primärdata innebär att forskaren ger sig ut i verkligheten och samlar in data från fältet. Beroende på om undersökningen är kvantitativ eller kvalitativ kan datainsamlingen ske genom t.ex. intervjuer, observationer, berättelser eller enkäter (Olsson & Sörensen, 2011).

2.2.2 Sekundärdata

Sekundärdata innebär att forskaren använder sig av redan befintlig data och information. Den data som redan finns tillgänglig kan vara insamlad via t.ex. dataregister eller tidigare studier i form av avhandlingar och vetenskapliga artiklar publicerade av andra forskare (Olsson & Sörensen, 2011).

2.3 Reliabilitet och validitet

2.3.1 Reliabilitet

Med reliabilitet menas undersökningens tillförlitlighet. Det syftar till hur stor sannolikheten är att man skulle få samma resultat om undersökningen gjordes på nytt (Bryman, 2008).

Ifall undersökningen utsätts för replikation och resultatet överensstämmer med tidigare resultat så kan forskaren konstatera hög reliabilitet. Motsatt gäller om resultatet avviker mellan mätningarna, då är reliabiliteten låg. Vid en reliabilitetsmätning bör forskaren beakta de felkällor som kan uppstå, såsom att respondenterna påverkats av den första mätningen och ändrat åsikter.

2.3.2 Validitet

Att mäta validitet anses vara bland de viktigaste bedömningsgrunderna för en undersökning. Med validitet avgör man om resultatet visar det som undersökningen avsett att fastställa, d.v.s. att en mätning gjorts på rätt typ av data. Forskaren behöver alltså göra en bedömning om resultatet överensstämmer med undersökningens syfte och frågeställningens relevans (Bryman, 2008). För att åstadkomma hög validitet behöver undersökningarna göras med stor noggrannhet så att respondenten har möjlighet att ange det faktiska svaret. Risken för låg validitet ökar om undersökningen exempelvis görs med för diffusa frågor (Olsson & Sörensen, 2011).

2.4 Val av undersökningsmetod

Vi har valt att genomföra vårt examensarbete genom en kvalitativ undersökningsmetod. Orsaken till att vi valt denna metod är att man genom intervjuer med varje enskild respondent berör problemområdet på en djupare nivå än vad man gör i t.ex. en enkätundersökning.

Varje svarande har således en möjlighet att fritt formulera sig och presentera sina erfarenheter och sättet de arbetar på. Ytterligare så är undersökningen av sådan karaktär att det är enklare att uttrycka sig genom ord än mätetal eftersom området omfattas av respondentens subjektiva bedömningar. Utöver en kvalitativ undersökningsmetod tillämpar vi en induktiv ansats, vilket innebär att vi utifrån intervjuerna framställer teorier som grundar sig på respondenternas svar. Under arbetet med denna studie har vi i viss mån använt oss av redan existerande kunskap och teorier som kopplas samman med de svar som framkommit i intervjuerna. Detta tillvägagångssätt gör att man även kan se examensarbetet som en deskriptiv undersökning. Som tidigare nämnts härrör sig arbetet från såväl primär- som sekundärkällor. Primärdata är den data som vi själva samlat in genom våra intervjuer medan sekundärdata är data insamlad av tidigare forskare.

2.5 Urval av respondenter och strukturering av intervju

I examensarbetet har vi valt att utgå ifrån en urvalsteknik som rekommenderas för intervjubaserad forskning, nämligen målinriktat urval. Syftet med tekniken är att välja ut och intervjua respondenter som är relevanta för undersökningen. Således sker urvalet strategiskt så att forskaren når ut till en population som stämmer överens med undersökningens problemställning (Bryman, 2008).

Förutom att välja ut respondenter så skall också intervjufrågor utformas. Forskaren behöver då ta ställning till om han eftersträvar en hög eller låg grad av standardisering samt hög eller låg grad av strukturering. Hög grad av standardisering innebär att frågorna utformas enligt en bestämd turordning och språklig design. Det motsatta, låg grad av standardisering, innebär istället att frågorna t.ex. inte ställs i någon särskild ordning.

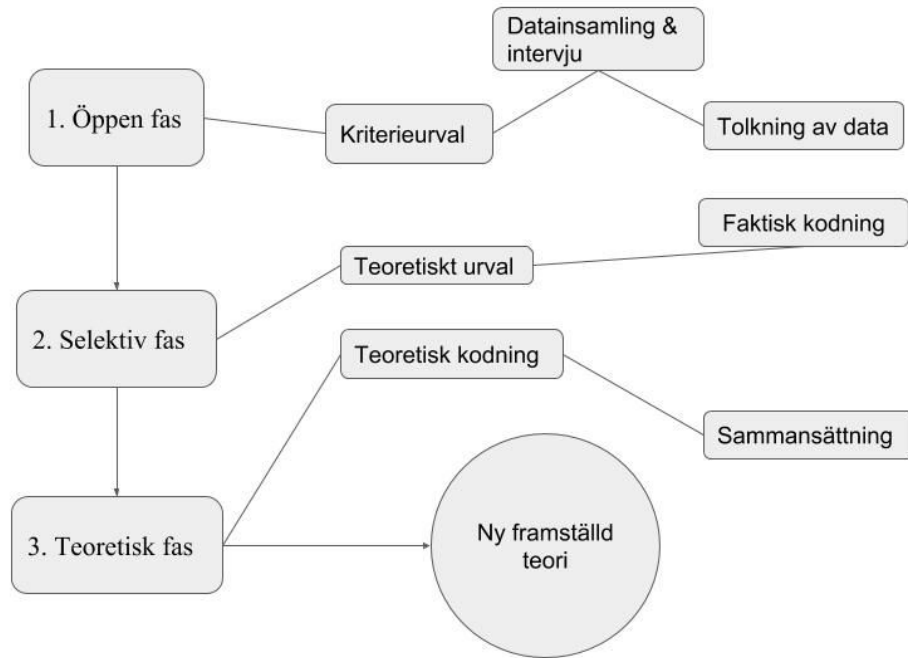
Hög grad av strukturering i sin tur, medför frågor som bör tolkas på ett identiskt sätt oavsett respondent. Låg grad av strukturering är däremot frågor som kan tolkas olika beroende på respondentens personlighet, upplevelse etc. (Olsson & Sörensen, 2011).

Målet med undersökningar är att åtminstone i viss mån kunna generalisera resultatet så att det avspeglar hela populationen (Darmer & Freytag, 1995). För att detta skall kunna göras behöver bl.a. forskaren kontrollera det interna bortfallet. Är det stort så kan nämligen inte resultatet med säkerhet generaliseras. En annan sak att beakta är graden av validitet och reliabilitet för undersökningens variabler där en låg grad indikerar att resultatet icke är generaliserbart (Olsson & Sörensen, 2011).

Som tidigare nämnts så har vi använt oss av ett målinriktat urval. I praktiken betyder det att vi strategiskt gjort ett urval av våra respondenter där vi har valt ut mikroföretag från olika branscher. Exempelvis har vi valt ut tillverkande företag, återförsäljare, konsulter och företag från servicebranschen till våra intervjuer. Avsikten med detta urval är att resultatet skall kunna generaliseras. För att med större säkerhet kunna generalisera resultatet har vi i intervjuerna använt oss av en hög grad av standardisering och en låg grad av strukturering. Detta innebär att intervjuerna består av öppna frågor som är ställda i en bestämd ordning.

2.6 Modell

I studien har vi valt att använda oss av forskningsstrategin grundad teori (grounded theory). Grundad teori är en strategi som utgår ifrån att forskaren vill framställa en ny teori i forskningsområdet. En grundad teori skapas genom att forskaren formulerar en teori parallellt med det som observeras i verkligheten. Teorin som formuleras behöver vara både anpassnings- och utvecklingsbar så att formuleringen kan ändras om när mer data blivit insamlat och analyserats (Denscombe, 2017). I figur 1 har vi valt att kartlägga vår arbetsprocess under studien.



Figur 1. Vår arbetsprocess under studien.

Modellen har vi skapat utifrån Glaser och Strauss forskning om grundad teori från 1967. Modellen utgår ifrån Glaser och Strauss forskningsstrategi bestående av de tre faserna: öppen, selektiv och teoretisk (Glaser & Strauss, 1967).

3. TEORI

Kapitel tre berör de teorier som ligger till grund för en outsourcingrelation, hur kunden gör en leverantörsbedömning och samspelet mellan kunden och leverantören. Vi tittar även på hur företagen kan granska den inköpta bokföringen (såväl internt som externt) och vad en låg grad av granskning kan leda till.

3.1 Värdekedja

För att bättre kunna rationalisera och organisera sin verksamhet kan företag använda sig av en värdekedja. Detta kan ses som ett redskap för att hjälpa företaget ordna upp och kategorisera alla sina olika processer som utförs, och således tydliggöra vilka delar som är värdedrivare respektive kostnadsdrivare. Man kan dela upp aktiviteter i värdeskapande och värdestödjande aktiviteter och vidare dela upp dem i mindre kategorier t.ex. administrativa aktiviteter o.s.v. (Alquist & André, Maj 2015).

Kostnader och kostnadsdrivare hänför sig till olika funktioner och inom funktionen bokföring kan en kostnadsdrivare t.ex. vara antalet verifikationer. För att förtydliga kan man kort säga att ju fler verifikationer som uppkommer, desto mer arbetstid krävs av bokföraren vilket resulterar i en högre kostnad för funktionen (Ax, Johansson, & Kullvén, 2009).

För mikroföretag handlar det om att avgöra om kostnaden för att utföra bokföringen själv är större än kostnaden för att köpa in den. Således kan värdekedjan underlätta för avgörandet. Företaget vill ju att utförandet av bokföringen ska ske på ett så produktivt och effektivt sätt som möjligt till, vilket i sin tur innebär att man kan lägga tid och pengar på andra delar av företaget (Alquist & André, Maj 2015). Om det istället visar sig att en del av företaget som är utkontrakterat skulle vara mer lönsam att sköta internt så kan företaget välja att återta den delen. Med insourcing menas att en tidigare inköpt tjänst återförs till företaget (Foerstl, Kirchoff, & Bals, 2016).

3.2 Leverantörsbedömning

En viktig aspekt innan en funktion köps in är att välja ut den rätta leverantören. Beroende på situationen kan tjänsten ha olika inverkan vid valet av leverantör. Handlar det om en specialtjänst så finns risken att det bara existerar en leverantör och en beroendesituation kan uppstå. Om det istället handlar om en standardtjänst som ett flertal leverantörer kan erbjuda så har kunden flera valmöjligheter och kan vid missnöje ersätta den befintliga leverantören med en annan. En unik situation uppstår ifall tjänsten är av sådant slag att tjänstekvaliteten korrelerar med vilken leverantör som väljs, t.ex. vid tjänster som är svåra att definiera vad som hör och inte hör till tjänsten (Axelsson, 1998).

Gällande outsourcing måste kunden utgå från de leverantörer som kan utföra den funktion de önskar köpa. Nästa steg är att analysera leverantörernas vilja, förmåga och kunskap att utföra funktionen. Förutom att analysera den potentiella leverantörens egenskaper och förmåga så behöver även dennes position och potential att samarbeta tillsammans med kunden beaktas (Axelsson, 1998). Ett lyckat val kan föra med sig en leverantör med hög prestationsförmåga och kompetens vilket i slutändan kommer att gynna kunden (Hald Sundtoft & Ellegaard, 2011)

Effektiviteten inom företaget kan öka genom att välja rätt leverantör. Dock kan det vara en komplicerad process där man som tidigare nämnt måste göra en kvalificerad bedömning. De verktyg och den kunskap som bokförare besitter gör att denne kan framställa ekonomiska rapporter och information som företagen sällan själva är kompetenta nog att ta fram, vilket kan hjälpa när det kommer till att ta ekonomiskt viktiga beslut för företaget. Det börjar också bli mer och mer vanligt att företagare just utvecklar ett djupare outsourcingavtal och en relation där de vill att leverantören är mer insatt i verksamheten och framställer djupare rapporter och analyser, och inte bara sköter den löpande bokföringen. När det kommer till valet av leverantör så upplever många bokförare att priset för deras tjänst är kanske den viktigaste av kriterierna för kunden. Det har dock visat sig att priset inte är av den största betydelsen, utan kunskap och kompetens är de faktorer som väger mest när valet skall göras.

Många företag värdesätter även vad andra kunder har att säga om leverantören och går till viss del således efter rekommendationer (Bagieńska, 2016).

3.3 Outsourcingrelation

En viktig del i en tjänst är relationen mellan kunden och leverantören. Relationen uppkommer då leverantören visar sig tillgänglig för kunden och när de tillsammans försöker åstadkomma ett fungerande samarbete. För att relationen skall kunna utvecklas så behöver kunden känna att samarbetet är unikt och lönsamt (Grönroos, 2002).

I en situation där kunden och leverantören är nöjda så kommer arbetet utföras både bättre och effektivare samt att sannolikheten för en lyckad outsourcingrelation är högre än i en situation där parterna är missnöjda (Liversedge, 2009).

Förutsättningen för att skapa en lyckad relation är att båda parter känner förtroende för varandra (Sjödin, 2018). Med förtroende avses den ena partens förväntan om den andra partens handlande i en specifik situation. Ett handlingssätt som är annat än det förväntade kan bidra till en känsla av svek hos den tillitsfulla parten (Grönroos, 2002). Om det i en outsourcingrelation saknas tillit så kommer samarbetet sannolikt att fungera dåligt och leda till en ineffektiv relation. En framgångsrik växelverkan mellan företagen under en tidigare eller pågående relation leder till att förtroendet skapas och utvecklas. Utöver det så kan förtroendet också byggas upp genom att andra talar gott om företaget. När parterna känner tillit till varandra så är chansen för ett flexibelt och fungerande samarbete stort (Sjödin, 2018).

Förutom förtroende så behövs också engagemang och med engagemang avses den motivation som finns för att samarbeta med någon annan. Motivationen kan skapas genom att den potentiella samarbetspartnern visar sig pålitlig, kompetent och tillmötesgående. Den tredje komponenten för ett fungerande samarbete är attraktion. Attraktion innebär att det kan finnas sociala, tekniska eller finansiella faktorer som gör att den ena parten blir intresserad av att jobba tillsammans med den andra parten. Exempel på de olika faktorerna kan vara en specifik kompetens eller ett omfattande geografiskt nätverk med betydelsefulla kontakter. Trots att det

i en relation finns förtroende, engagemang och attraktion så kan det efter en långvarig relation vara fördelaktigt att skapa nya relationer eftersom en långvarig relation i många fall leder till stagnerad utveckling och ineffektivitet (Grönroos, 2002).

3.4 Tjänstekvalitet

Upplevelsen av tjänstekvalitet avgörs på basen av kundens förväntningar, behov och krav (Edvardsson, 1998). Ifall kunden har höga förväntningar på en tjänst så är chansen högre att denne är missnöjd med kvaliteten än om denne har låga förväntningar på tjänsten. Därför är det viktigt att leverantören undviker att skapa falska förhoppningar innan samarbetet och istället försöker överraska kunden under samarbetet vilket förutom upplevd tjänstekvalitet också kan leda till kundlojalitet (Grönroos, 2002).

Tjänstekvalitet kan mätas och bedömas genom att analysera några kvalitetsattribut i en jämförelse mellan kundens förväntning och upplevelse av en tjänst. De fem kvalitetsattribut som kan användas i mätningen är; materiella ting, tillförlitlighet, respons, garanti och empati. Med materiella ting avses leverantörens arbetsutrymmen, arbetsredskap och personalens utseende. Förutom att erbjuda trevliga arbetsutrymmen så behöver leverantören hålla det som de lovat och skapa tillförlitlighet. För att ytterligare få kunden att känna sig trygg så behöver leverantören med tillhörande personal agera uppmärksamt och visa sig kompetent inför kunden (garanti). En annan avgörande faktor är respons som innebär att leverantören skall vara tillmötesgående mot kunden och dennes behov samt informera om tjänstens utförande. Det sista kvalitetsattributet är empati vilket betyder att kundens problem löses enligt bästa förmåga och att kunden hanteras personligen och inte som en i mängden (Grönroos, 2002).

3.5 Granskning av bokföring

3.5.1 Egen granskning och kontroll (Intern)

En fungerande riskhantering kännetecknas av åtgärder som görs innan själva händelsen inträffar. I de allra flesta fall ingår kunden och leverantören därför ett avtal som avser att reglera den interna styrningen, kontrollen och rapporteringen. Men ett företag som köpt in sin bokföring kan inte i.o.m. att ett avtal ingåtts, lämna över riskhanteringen till fullo på

leverantören, utan behöver även i fortsättningen granska funktionen enligt bästa förmåga (Wikland, 2012). Det finns många företag som inte har tillräckligt med resurser eller kunskap för att göra någon noggrannare kontroll, men trots det rekommenderas företagen, om möjligt, ändå tillämpa några kontrollpunkter som stämmer av det utförda arbetet. Exempel på saker som företaget kan kontrollera kan vara att löner och tillhörande skatter betalas och reserveras, att leverantörsfakturor är godkända innan betalning och att kundfakturor skickas i tid (Bragg, 2006). En ytterligare åtgärd för företaget kan vara att anlita en redovisningskonsult som är objektiv i sin granskning och som kan hjälpa företaget med att förstå de mer komplicerade delarna i bokföringen (Andersson, Klackenstam, & Laurelii, 2000).

3.5.2 Revision och revisionskyldighet (Extern)

Revision är en skyldighet i företag vars personalstyrka överstiger 3 anställda under ett räkenskapsår och som har en omsättning över 200 000€ samt en balansomslutning som är över 100 000€. Dock får ett av dessa krav överstigas utan att företaget uppnår revisionskyldighet ("Revisionslag 1141/2015," 2016). Företagets revision utförs av en oberoende part för att få en så objektiv och trovärdig bild av företagets ekonomiska situation som möjligt (C. Johansson et al., 2009). Grundtanken med externrevision är den skall analyseras av ägarna och av företagets intressenter (Wikland, 2012). Revisorernas uppgift är att granska bl.a. företagets resultat- och balansräkning och att eventuella tilläggsupplysningar överensstämmer med det företaget uppgett och att det inte förekommer några betydelsefulla felaktigheter (Andersson et al., 2000). Eftersom en fullständig revision av hela företagets ekonomi skulle bli för omfattande fokuseras revisionen på de mest väsentliga delarna där risken för felaktigheter är som störst (Johansson et al., 2009). Efter granskningen och efter varje räkenskapsår så skall en revisionsberättelse överlämnas till företaget där revisorernas slutsats av granskningen framkommer. Förutom att revisionsberättelsen överlämnas skall också revisionsutskottet eller styrelsen bli rapporterade om betydande omständigheter som revisionen påträffat (Wikland, 2012). En ytterligare uppgift för revisorerna kan vara att bistå företaget med råd utifrån sin kunskap och objektiva ställning. Då revisorernas uppgift är att granska bokföringen så får de däremot inte vara delaktiga i det löpande bokföringsarbetet (Johansson et al., 2009).

Eftersom man kan se revisionen som ett sätt att säkerställa bokföringen för att trygga långivare, ägare och andra intressenter så kan det eventuellt uppfattas som perplex att företaget själva väljer revisor samt betalar för tjänsten. Ytterligare har ju revisorn sin kontakt direkt med företaget och i princip ingen kontakt med intressenterna vilket gör att de som revisionen skapas för egentligen inte kan vara med och påverka vad som t.ex. ska granskas. I slutändan har ju revisorn och ledningen i företaget mycket bättre information om företagets situation och ekonomiska välmående än vad intressenterna får ta del av, d.v.s. det finns en informationsasymmetri (Johansson, Häckner, & Wallerstedt, 2005).

3.6 Möjliga konsekvenser av att inte granska bokföringen

Om företaget har bristfällig kontroll över bokföraren och det utförda arbetet så kan det uppstå en risk för felaktigheter. De vanligare bokföringsfelen som kan uppstå i samband med fakturering är: felaktiga priser och momssatser, sena och borttappade fakturor samt dålig kontroll över redan utförda in- och utbetalningar. Mindre fel, som t.ex. en fel bokförd betalning kan i sin tur leda till större fel och obalans i bokföringen (Bragg, 2006).

Vid en låg kontrollnivå tenderar outsourcingrelationen att övergå till en ogynnsam relation som för med sig en låg utvecklingsnivå och med tiden reducerad kvalitet på arbetet. Risken för fel i.o.m. försumlighet ökar också desto sämre kontroll företaget har över leverantörens arbete (Sjödin, 2018).

I samband med felaktigheter så uppstår i många fall också kostnader. De kostnader som kan uppstå hänför sig till indirekta relationskostnader och psykologiska kostnader. Med indirekta relationskostnader avses den tid och de resurser som spenderas på en icke fungerande relation, såsom kostnader som uppstår i.o.m. förseningar eller resurser som läggs ned på otaliga samtal, e-post och klagomål. Psykologiska kostnader i sin tur är kostnader som uppstår i en relation där kunden inte känner tillit till leverantören. Kostnaderna uppkommer när kunden försäkrar sig om att saker och ting går rätt till genom att t.ex. kontrollera processer, underhåll och leveranser (Grönroos, 2002)

3.7 Bokföringsbrott

Eftersom bokföringslagen och andra regler gällande redovisning ändras och uppdateras med jämna mellanrum, så gäller det för bokföraren att hålla sig ajour. Det som kanske tidigare var tillåtet kan numera vara förbjudet och sådant som förut inte tilläts kan idag vara lovligt. Meningen med redovisningen är ju att det ska ge en överensstämmande och riktig förklaring av företagets ekonomiska ställning. Ifall det finns sådana avvikelser och felaktigheter som gör att resultatet väsentligt skiljer sig, eller inte går att utläsa, så är det en fråga om bokföringsbrott (Caesar, Söderstierna, & Åkesson, 2007).

I Sverige är omkring hälften av alla brott som anmäls till Ekobrottsmyndigheten av sådan art att de ses som enkla och går att lösa relativt snabbt. Av dess fall så rör det sig ofta om mindre företeelser som att årsbokföringen har mindre brister eller att den är försenad. Majoriteten av dessa bokföringsbrott representeras av småföretag som saknar kunskapen och resurser för att kunna utföra en korrekt bokföring (Statens Offentliga Utredningar, 2009).

Orsakerna till att det begås bokföringsbrott kan delas upp i fyra olika kategorier: girighet, vårdslöshet, kunskapsbrist samt överlevnad. Girighet är ett avsiktligt brott där bokföraren/företaget strävar efter att "få mer" genom icke tillåtna metoder. Ofta handlar det om att man tror att många andra gör ett visst brott så varför skulle man själv inte göra detsamma. Man tror inte heller det kommer att upptäckas samt de eventuella straffen är så pass lindriga att man är villig att ta risken (Caesar et al., 2007).

Kategorin vårdslöshet handlar istället om att bokföraren/företaget ignorerar att följa vissa regler inom bokföringen fastän man är medveten om att de finns. Oftast beror detta på tidsbrist och brist på engagemang och är alltså inte utförda för en ekonomisk vinning. Den tredje indelningen är kunskapsbrist och den påminner om vårdslöshet men här vet bokföraren/företaget inte om att man gör fel. Man besitter helt enkelt inte tillräcklig insikt inom bokföring för att utföra den korrekt och således uppstår fel. Den sista gruppen är överlevnad och här placerar sig de företagen som av någon orsak har ekonomiska problem

och upplever att de måste fuska för att överleva och inte behöva avveckla verksamheter eller gå i konkurs (Caesar et al., 2007).

4. EMPIRISK UNDERSÖKNING

I kapitel fyra beskriver vi hur vi valde ut och kom i kontakt med företagen som deltagit i undersökningen. Vi presenterar även kort företagen, deras verksamhet och utformningen samt utförandet av intervjuerna. Avslutningsvis redogör vi för arbetet bakom datasammanställningen.

4.1 Respondenter

4.1.1 Urval

Eftersom att vi använt oss av en strategisk urvalsmetod så har vi fokuserat på att välja ut olika typer av företag från ett flertal lokala verksamma branscher. Urvalet skedde med hjälp av företagsregister, såsom Ålands Näringslivs medlemsregister ("Medlemsregister," 2019) och en förteckning av åländska företag från hemsidan Åland.com ("Företag på Åland - aland.com," 2019). För att sedan ta reda på om de utvalda företagen var relevanta för undersökningen så använde vi oss av den finska hemsidan Finder ("Finder.fi yrityshaku," 2019) där man kan ta del av företagets antal anställda samt omsättning och resultat för de senaste räkenskapsperioderna.

Vi valde även att intervjua en bokföringsbyrå för att få ta del av deras perspektiv angående frågeställningen.

4.1.2 Intresseförfrågan

För att nå ut till de företag vi tyckte var passande och intressanta för undersökningen så valde vi att initialt ta kontakt via mail. Mailet utformades på ett enhetligt sätt till samtliga mikroföretag där vi kort presenterade oss och vårt examensarbete. Vi beskrev även frågeställningen och de krav som fanns för att kunna delta i undersökningen. I mailet framkom också att uppgifter om respondenterna skulle behandlas anonymt om det så

önskades. Till bokföringsbyrån skiljde sig mailet från de som skickades till mikrofirmöretagen i.o.m. att bokföringsbyrån är i en "ömvänd" situation gentemot mikrofirmöretagen.

Inledningsvis gjordes ett utskick till ett tiotal respondenter men i takt med avböjningar och obesvarade mail, gjordes ytterligare utskick. Totalt kontaktades 61 st. mikrofirmöretag och en bokföringsbyrå. Av de 62 st. företag som kontaktades så svarade 27 st. av dessa vilket ger en svarsprocent på ungefär 44 %. Sammantaget avböjde 8 st. av dessa 27 p.g.a. att bokföringen sköts internt hos företaget. De övriga avböjningarna skedde till följd av brist på tid och intresse eller att företagen inte uppfyller de kriterier som ställs.

Slutligen deltog 8 st. mikrofirmöretag och en bokföringsbyrå i undersökningen vilket ger en deltagandeprocent på omkring 15 %. Vad gäller bokföringsbyråer kontaktades endast en byrå och den var intresserad av att delta i undersökningen.

4.1.3 Företagspresentation

Här följer en kort presentation över de företag som valde att delta i undersökningen.

Mikrofirmöretag

Cityblommor är en lokal blombutik i Mariehamn som funnits under nuvarande ägares regi sedan slutet av 80-talet. Förutom snittblommor, växter och inredning, så säljer de även blommor till bröllop och begravning.

Open Water Brewery är ett mikrobryggeri grundat i Lemland år 2016. Kärnverksamhet är att producera lokal hantverksöl som erbjuds i ett antal restauranger, butiker/tax-free:s och på deras egen gårdsförsäljning.

Begravningsbyrå Nocturne är ett i Mariehamn lokaliserat familjeföretag, verksamma inom begravningsbranschen sedan år 2011. Begravningsbyrån kan bistå med praktisk hjälp vid ett dödsfall, såsom planering av begravningssceremoni, transport av avlidna samt sång och musik.

Wickströms Ur & Guld har sin affärslokal i Mariehamns centrum. Butiken har funnits inom samma familj sedan många år tillbaka. I butiken finns allt från smycken och klockor till glas och bestick.

Dress Like Marie är ett familjeföretag grundat år 2009 i Oravais, Finland men som numera har huvudkontoret och en butik belägen i Mariehamn, på Åland. Förutom verksamheten på Åland har de ett lager i Spanien. Företaget riktar in sig på damkläder som skall passa alla åldrar, storlekar och former och försäljningen sker i huvudsak på deras webbshop.

Choklad Konditori & Bageri har funnits sedan år 2009 och är ett bageri och konditori som är beläget en bit utanför centrala Mariehamn. Förutom försäljning och tillverkning av tårter, kakor, bröd, sallader mm. så har de även en kafédel i anslutning till bageriet.

Saxofönen är en miljöcertifierad hårsalong i Mariehamn som har riktat in sig på att undvika kemikalier som kan påverka miljön och befolkningen negativt. Företaget erbjuder sina kunder bl.a. klippningar, skäggansningar och håruppsättningar.

Osteopat Rothberg är ett företag som verkar inom hälsovårdssektorn. Inom osteopati strävar man efter att återställa kroppens funktioner genom en unik fysisk behandling.

Bokföringsbyrå

Företagsbyrån grundades på 70-talet och är idag Ålands största bokföringsbyrå. Företaget sköter bokföringen åt uppemot 1000 kunder, av dem är ca. 800 företagskunder och majoriteten s.k. mikroföretag.

4.2 Intervjuer

4.2.1 Intervjuernas utformning

Tabell 4.2 Intervjuernas sammansättning och uppbyggnad

Inledning	Vi inledde intervjun med att kort presentera oss och vårt arbete vad gäller bakgrund, innehåll och syfte. Ytterligare förklarade vi för respondenten varför vi valt ut dem och hur vi gått tillväga för att komma i kontakt med dem. Vi ställde också några frågor om företaget för att få en klarare bild av verksamheten.
------------------	---

Outsourcing av bokföring	Frågorna 1 - 4 behandlade outsourcing och bokföring med syftet att klargöra varför de outsourcat sin bokföring och hur de valde sin bokförare. Utöver det hade vi som intresse att få fram vilka som var de avgörande kriterierna vid valet av bokförare och hur mycket tid de lägger ned på bokföringsarbete trots att funktionen är outsourcad.
Outsourcing-relationen	Fråga 5 och 6 riktade in sig på outsourcingrelationen, alltså förhållandet mellan kunden och leverantören. Målet var att få fram synpunkter gällande deras situation och vad de gör för att underhålla relationen.
Granskning av bokföring	Frågorna 7 - 10 ställdes med fokus på hur företagen går igenom och undersöker sin bokföring och om de väljer att göra det. Ytterligare så frågade vi om deras upplevda kunskap och om de tror sig kunna upptäcka eventuella fel i bokföringen. Vidare bad vi dem svara på ifall de någon gång känt sig oroad för att deras bokförare skulle kunna bedra och utnyttja dem, och om de väljer att få sin bokföring granskad av någon extern källa.
Avslutande frågor	Fråga 11 och 12 var de avslutande frågorna och tog upp om respondenterna önskade att ha mer kunskap generellt inom området bokföring och att de skulle motivera sin åsikt gällande detta. Avslutningsvis ställdes frågan ifall de övervägt att byta leverantör för tjänsten eller ta över det internt.
Avslutning	Intervjun avslutades genom att respondenten fick en möjlighet att göra eventuella tillägg som denne ansåg vara väsentliga. Vi frågade även respondenten ifall de önskade läsa igenom intervjuanteckningarna innan arbetet färdigställs samt ta del av den slutgiltiga versionen.

4.2.2 Intervjuernas utförande

I metoddelen redogjorde vi för intervjuernas struktur och vi valde således att ställa öppna frågor i en förutbestämd ordning. Detta gjordes för att resultatet med högre säkerhet skall kunna generaliseras. Eftersom ingen av respondenterna fick ta del av intervjufrågorna på förhand och att alla intervjuer utfördes genom personliga intervjuer och enligt samma utformning så kan resultatet generaliseras till en ännu högre grad. Vi valde att utföra personliga intervjuer för att undvika missförstånd och kontrollera att respondenten verkligen förstätt frågorna korrekt.

Samtliga intervjuer genomfördes i anslutning till respondenternas affärslokaler i en avskild miljö där de kunde känna sig bekväma och opåverkade av omgivningen. Detta kunde göras då företagen är verksamma i vår närmiljö och att vi inte upplevde det som något problem att

transportera oss till deras lokaler. För företagen underlättade det också att det var vi som besökte dem eftersom de då inte behövde anstränga sig och avlägsna sig från arbetsplatsen.

Vid samtliga intervjuer gavs vi tillåtelse att spela in intervjuerna vilket förenklade samtalet i.o.m. en mer aktiv och oavbruten dialog. Dessutom gjorde inspelningarna att vi på ett smidigare och bättre sätt kunde samla in data från intervjuerna. Hade vi endast antecknat intervjuerna så skulle vi troligtvis missat delar av kontentan, medan inspelningarna gav oss möjlighet att kunna citera vad respondenterna sagt.

4.3 Sammanställning av data

Transkriberingen av inspelningarna skedde vartefter intervjuerna genomfördes på ett sätt där vi antecknade de svar som vi fick på våra frågor. Vi lät bli att skriva ned de inledande och avslutande delarna av intervjuerna eftersom dessa inte innehöll några direkta frågor och är irrelevanta för frågeställningen.

I nästa skede bearbetade vi informationen för att sortera ut det material som var relevant och faktiskt gav svar på frågorna. I en del av intervjuerna kunde respondenterna göra tillägg till tidigare frågor allteftersom intervjuerna pågick vilket förde med sig att vi i efterhand behövde härleda svaren till de rätta frågorna.

För att på ett tydligt och enkelt sätt kunna se och jämföra respondenternas svar var nästa steg att sammanställa dessa i tabeller. I anknytning till tabellerna har vi gjort en datasammanställning av svarens likvärdigheter.

5. RESULTAT

I kapitel fem lägger vi fram och presenterar resultatet för de genomförda intervjuerna. Vi har ställt upp de centrala delarna från respondenternas svar i tabeller för att det på ett enkelt sätt ska gå att få en övergripande bild och ge möjligheten att jämföra svaren med varandra.

5.1 Mikroföretagens resultat

Nedan redogör vi för det resultat som framkommit vid de åtta intervjuer vi har genomfört med mikroföretagen. Som tidigare nämnt så har vi valt att presentera resultaten i tabeller för att ge en lättöverskådlig bild över företagens svar. I kolumnrubrikerna visas kontentan av frågorna, en fråga per kolumn och sammanlagt tre per tabell. Mikroföretagens namn är i sin tur uppställda i radrubrikerna där samtliga företag presenteras i en och samma tabell med ett företag per rad. För att enklare komma fram till en slutsats så kommer svar av liknande karaktär sammanföras i textform nedanför tabellen.

5.1.1 Outsourcing och bokföring

Frågorna i följande tabell berör de främsta orsakerna till företagens val att outsourca sin bokföring och hur de gick tillväga för att anlita leverantören.

Tabell 5.1 Resultattabell för frågorna 1-3

Företag:	Orsaken till outsourcing	Hur de fick kontakt med sin nuvarande bokföringsbyrå	Viktigaste kriterierna vid valet av bokföringsbyrå
City Blommor	Tidsbesparing, känsla av säkerhet och möjligheten att istället kunna fokusera på kärnverksamheten.	Jag sökte upp en större bokföringsbyrå för att få tillgång till en större kunskapsmängd och fler referenser.	Känslan av säkerhet, att de besitter den kunskap som krävs, att man får tydliga svar på sina frågor och att en och samma byrå kan sköta hela bokföringen.

Open Water Brewery	Har varken kunskap, tid eller intresse av att göra det själva. Det är helt enkelt för komplicerat.	Känner henne privat sedan tidigare och så jobbar hon vid en större bokföringsbyrå.	Gick direkt till henne jag känner sedan tidigare för att det var enklast.
Begravningsbyrå Nocturne	Enkelt val eftersom att min far driver en bokföringsbyrå och har lång erfarenhet av branschen. Jag själv har varken kunskap eller intresse och tycker att man ska fokusera på det som man är bäst på.	Genom personliga kontakter.	Förtroende. Jag har en sådan relation med min far att vi båda kände att det var acceptabelt att han sköter bokföringen. Vid ett val om en andra bokförare så skulle jag gått efter rekommendationer.
Wickströms Ur & Guld	Tiden finns inte till för att göra allt själv. Det är för mycket arbete med att hålla sig uppdaterad med hur allt ska göras gällande lagar, regler o.s.v.	P.g.a. turbulens hos tidigare bokföringsbyrån så kände vi att det var dags att byta. En kvinna på den tidigare byrån hade öppnat eget och hon hade tidigare haft hand om vår bokföring, därför valde vi att flytta det till hennes nyöppnade bokföringsbyrå.	Hon hade haft hand om företaget det senaste året och därför besitter hon redan kunskap om vårt företag.
Dress like Marie	Vi vill inte lägga ned tiden på det även om jag är utbildad inom ekonomi. Jag fokuserar hellre på marknadsföring och försäljning. Vi vill fokusera på det vi kan bäst och det finns och kommer så mycket nya lagar och bestämmelser inom bokföringen. Sen har Åland ytterligare speciella regler vad gäller moms och frakt.	När vi flyttade över verksamheten till Åland så ville vi ha en bokförare lokalt. Så vi gick på rekommendationer och tidigare erfarenheter.	Att hon passade in i vår verksamhet och i den målgrupp som vi säljer produkter till. Hon kan därför ha bättre förståelse för vår verksamhet. Utöver detta så är det viktigt att vi känner en bra personkemi.

Choklad Konditori & Bageri	För att vi inte har tillräcklig kunskap. Visst, vi har lite grundläggande kunskap men man är ju rädd för att göra fel.	Vi letade i telefonkatalogen för att hitta en bokföringsbyrå.	Att de var flera anställda på byrån, att de är trevliga och att man känner att man alltid kan kontakta dem ifall man har några frågor.
Saxofönen	Det är alldeles för svårt att förstå själv, jag saknar kunskap och det tar för mycket tid.	Via rekommendationer.	Eftersom jag både har jordbruk och frisörsalong så var det viktigt att bokföraren kunde sköta båda. Sen vill jag kunna känna mig bekväm med bokföraren så att man kan prata om vad som helst.
Osteopat Rothberg	För att jag är lat och jag tycker inte om bokföring. Det är helt enkelt väldigt tråkigt och jag vill inte lära mig det. Skulle jag ha hand om det själv så skulle det inte heller bli rätt.	Det var en bekant som hade en bokförare som jag tog kontakt med. Alltså via rekommendationer.	Det är väldigt viktigt att bokföraren förstår att jag inte kan någonting om bokföring och att jag får information i tid om vad jag ska lämna in och när. Bokföraren bör också hantera skatter så bra som möjligt.

Majoriteten av företagen uppgav att tids- och kunskapsbrist var huvudorsaken till att de valde att outsourca sin bokföring. Andra skäl som nämndes var att det finns en osäkerhet och rädsla för att göra fel och att de hellre vill fokusera på sin kärnverksamhet.

Gällande frågan om hur de kom i kontakt med sin nuvarande bokförare så svarade ett flertal av företagen att rekommendationer eller personliga kontakter låg bakom valet.

De avgörande kriterierna vid valet av bokföringsbyrå visade sig vara tillgänglighet och kunskap. Respondenterna upplevde det viktigt att bokföraren känner till verksamheten och att de utan problem kan ta kontakt och ställa frågor.

5.1.2 Bokföringens tidsåtgång och upplevd outsourcingrelation

I tabellen nedan går frågorna in på bokföringens tidsomfattning och företagens relation till bokföraren, samt vad de gör för att stärka och utveckla samarbetet.

Tabell 5.2 Resultattabell för frågorna 4-6

Företag:	<i>Hur mycket tid de lägger ned på bokföringen fast de outsourcar den</i>	<i>Om de upplever att de har en bra relation med bokföraren</i>	<i>Vad de gör för att skapa en så bra relation som möjligt</i>
City Blommor	Dagligen jobbar jag med fakturor och analyserar, men svårt att uppskatta hur mycket tid som går åt.	Nej. Vi har bytt bokförare flera gånger p.g.a. otur med personalflödet. Dock har vi hållit oss till samma bokföringsbyrå.	Försöker göra dem insatta i verksamheten samt att de är medvetna om framtidsplaner och vad man är osäker på.
Open Water Brewery	Lite dagligen och sedan månadens underlag som tar ca 1-2 timmar.	Jo absolut, har kontakt flera gånger under månaden.	Nä men jag är ju kund så det är bokföraren som får jobba på det.
Begravningsbyrå Nocturne	Uppskattningsvis 3 timmar i veckan.	Jo det har vi definitivt. Jag upplever att jag får bättre service än om jag skulle anlita någon annan bokförare. Han besitter en stor kunskap och kompetens.	Vi träffas regelbundet och har kontakt ofta. Han är insatt i verksamheten och bidrar med mycket tilläggstjänster.
Wickströms Ur & Guld	Jag gör ganska mycket själv, t.ex. inköpsmomsen. Dock inte löner och skatter. Tidsmässigt så går det mellan 1-2 timmar om dagen.	Relationen kunde förbättras och kontakten kunde vara mer regelbunden.	Gör egentligen inget aktivt för att förbättra relationen.

Dress like Marie	Emellanåt ganska mycket tid. De interna processerna för att ta fram underlag skulle kunna vara bättre. De går alltså åt lite onödigt mycket tid och uppskattningsvis ett par dagar i månaden.	Relationen är jättebra. Vi känner att vi alltid kan ringa henne för att diskutera och ställa dumma frågor. Hon respekterar oss fast vi inte är perfekta.	Vi brukar ge henne lite julklappar och så brukar hon komma till vår butik emellanåt. Sen när vi skall göra någon större förändring brukar vi involvera henne för att skapa mer engagemang.
Choklad Konditori & Bageri	Vi sköter faktureringen själva, men moms, löner, den löpande bokföringen, mm. sköter bokföraren. Vi lägger ca 5 timmar i veckan på bokföringsarbetet.	Vi har en bra relation tycker jag.	Vi försöker ha kontakt. Vi brukar också ge en julklapp och lite sånt.
Saxofönen	Jag kör dagskassarapporter varje dag, så ungefär 4 timmar i månaden.	Ja, en jättebra relation.	Jag brukar ge en julklapp till julafton och sådär.
Osteopat Rothberg	Min verksamhet kräver väldigt lite, aktiv tid skulle jag uppskatta till 2-3 timmar per år.	Ja, hon är ganska personlig vilket jag tycker om. Vi kan prata om annat än bokföring.	Gör egentligen inget aktivt för att förbättra relationen.

Det visar sig att företagen trots outsourcing lägger ned ett antal timmar per vecka på bokföringsarbete. Orsaken till detta varierar lite mellan företagen men en av de vanligaste aktiviteterna som de har valt att behålla internt är fakturering.

De flesta respondenterna anser att de har en väldigt bra relation till bokföraren och understryker den regelbundna kontakten som en viktig del av det lyckade samarbetet.

För att skapa en bättre relation så försöker ett flertal av företagen involvera bokföraren i verksamheten. Dessutom uppgav en del att de till jul ger bokföraren en liten julklapp. Bland respondenterna uppgav ett fåtal att de inte gör något aktivt för att förbättra relationen.

5.1.3 Kontroll av bokföring

Följande tabell belyser ämnet kontroll och hur företagen granskar den outsourcade bokföringen. Frågorna ger också svar på om respondenterna upplever att kunskapen som de innehar är tillräcklig för att upptäcka eventuella misstag som bokföraren kan ha utfört. Vidare så ställde vi en fråga om de någon gång känt oro för att bokföraren med vilja skulle försökt utnyttja dem.

Tabell 5.3 Resultattabell för frågorna 7-9

Företag:	<i>Hur de granskar den outsourcade bokföringen</i>	<i>Om de upplever att de besitter tillräcklig kunskap för att veta om bokföraren begått något misstag</i>	<i>Om de någon gång känt oro för att bokföraren skulle försöka utnyttja dem</i>
City Blommor	Ibland sätter man sig ned och försöker reda ut vad de gjort. Varför det finns skillnader och avvikelser. Jag jämför med föregående period för att se att det är någorlunda lika.	Ja det gör jag.	Nej aldrig oro. En medvetenhet om att det förekommit i omgivningen. Jag skulle inte vilja släppa över allt utan att ha någon kontroll själv.
Open Water Brewery	När bokföraren skickar över balans- och resultaträkningen för varje månad brukar jag kasta ett öga på det för att uppskatta hur det ser ut.	Nej. Ärligt så har jag inte tillräckligt bra koll. Det är för mycket siffror.	Nej jag litar 100 % på dem. De blir ju dessutom granskade av revisorer senare. Dock i.o.m. de förskingringar som skett i omgivningen blev man ju att fundera lite.
Begravningsbyrå Nocturne	Jag ställer frågor om det är något jag funderar över.	Nej.	Verkligen inte. Bokföringsarbetet bygger på förtroende. Såklart reagerade man och tänkte till när andra blev utnyttjade av sina bokförare.

Wickströms Ur & Guld	Jag kollar att de någorlunda överensstämmer med skatterna. Jag jämför lite mot tidigare perioder och reagerar väl om det är något belopp som känns stort. Finns inte riktigt tid och så är jag ingen pappersmänniska.	Ja.	Nej.
Dress like Marie	Vi går igenom rapporterna varje månad och jämför storlekar på olika poster. Ifall något ser annorlunda ut så ställer vi frågor till bokföraren. Dessutom har min far jobbat inom ekonomi och tillsammans brukar vi göra lite avstämningar och ekonomiska analyser.	Om det är några större felaktigheter skulle jag nog märka, men med mindre saker skulle det nog ta längre tid att upptäcka. Och om de skulle upptäckas.	Nej.
Choklad Konditori & Bageri	Vi får ett resultat varje månad och vi granskar det och jämför mot föregående år. Om det är något som avviker så försöker man ju ta reda på varför.	Kanske inte, men min kollega har läst redovisning och jag har ju ändå varit företagare i 25 år så lite kunskap har man ju fått under åren. Eftersom vi fakturerar själva så är man ju lite mer insatt ändå.	Nej, faktiskt aldrig. Men när man läste om förskingringar som skett i närheten så funderade man nog. Men vi litar fullt ut på vår bokförare.
Saxofönen	Under bokslutstider går jag tillsammans med bokföraren igenom punkt för punkt så jag vet hur och varför det ser ut som det gör.	Skulle det vara stora avvikelser skulle jag märka. Jag räknar varje månad ut vad momsens skall vara ungefär och jämför med månadsrapporten.	Nej, aldrig.

Osteopat Rothberg	Nej, jag kollar vad jag tjänade året före och så är jag nöjd med det. Jag granskar inget djupare eftersom jag inte vet vad allt innebär, utan jag förutsätter att bokföraren gör rätt.	Nej.	Jag har reflekterat över det som hänt andra företagare, men i mitt fall är jag inte orolig. Min bokförare har inte tillgång till mitt bankkonto utan bara till min information.
--------------------------	--	------	---

Företagen granskar i stort bokföringen på samma sätt. De jämför den senaste rapporten med tidigare månads eller fjolårets rapport. Ifall det är några väsentliga avvikelser så försöker de själva ta reda på vad det beror på eller så tar de kontakt med bokföraren.

Merparten av de intervjuade svarade att de inte besitter den kunskap som krävs för att upptäcka eventuella misstag. Däremot om det rörde sig om en markant avvikelse så uppgav ett flertal att de troligtvis skulle lägga märke till detta.

Angående frågan om företagen någon gång känt oro för att bokföraren skulle bedra dem så svarade de enigt att de inte känt någon oro men att de reflekterat över händelser som skett omgivningen.

5.1.4 Extern översyn, eget kunnande och potentiellt leverantörsbyte

De sista frågorna vi ställde till mikroföretagen tas upp i nästkommande tabell och handlar om ifall respondenterna väljer att ha en utomstående part att kontrollera deras bokföring, samt om de skulle vilja ha mer kunskap inom bokföring. Den avslutande frågan svarar på om de övervägt att byta leverantör, alternativt ta över bokföringen internt.

Tabell 5.4 Resultattabell för frågorna 10-12

Företag:	<i>Om bokföringen granskas av någon extern part utanför bokföringsbyrån</i>	<i>Skulle de vilja ha mer kunskap inom bokföring</i>	<i>Om de har funderat på att byta leverantör eller ta över bokföringen själva</i>
City Blommor	Av en revisor. Detta ger en trygghet i.o.m. en ren revision. Jag har däremot ingen kontakt med revisorn utom vid revisionen.	Nej, jag upplever att jag har tillräcklig kunskap för att sköta det jag behöver sköta i företaget. Intresset finns inte för en djupare kunskap.	Jag har nyligen bytt så det är inte aktuellt att byta igen. Och det finns inte tid till att ta över den själv. Skulle det finnas mer tid skulle den gå åt till att förbättra kärnverksamheten.
Open Water Brewery	Ja men jag vet inte vem som gör det. Revisorer kanske?	Ja, det skulle inte skada att ha mer kunskap. Men det finns inte tid, och skulle tiden finnas så finns det annat jag skulle fokusera på före bokföringen.	Jag har funderat lite på att byta för att försöka få ned kostnaderna. Men det är bara en tanke man lekt med och finns inte några planer på det. Att ta över bokföringen själva är inte aktuellt.
Begravningsbyrå Nocturne	Nej det gör den inte. Men vi håller på att undersöka frågan om revisionsplikt och om det är något vi snart skulle måsta införa.	Ja, absolut. Jag har ju lärt mig ganska mycket genom åren och det underlättar ju mer kunskap man har.	Vi kommer förmodligen byta den dagen min far lägger ned sin bokföringsverksamhet. Alternativet att ta över det själva finns inte utan jag skulle söka efter en etablerad bokförare.
Wickströms Ur & Guld	Ja, av en revisor.	Ja jag skulle vilja ha mer kunskap om lagar och så. Men det blir för mycket och tiden finns inte.	Just nu är det varken aktuellt att byta eller ta över den själv eftersom man redan gör så mycket som egenföretagare.

Dress like Marie	Av en revisor och av min far. Revisorn gör ju det en gång om året medan min far granskar verksamheten under hela året.	Jag tycker jag har lagom kunskap just nu i.o.m. att jag har studerat ekonomi. Jag förstår mig på helheten och de ekonomiska rapporterna.	Nej, den administrativa arbetsbördan är fortfarande så låg att den inte skulle fylla en heltidstjänst och när man köper tjänsten så kan man ställa högre krav samt att man bara betalar för den effektiva arbetstiden.
Choklad Konditori & Bageri	Nja. Bokföringsbyrån har blivit granskad nyligen av någon extern part berättade vår bokförare. Men jag vet inte riktigt av vem.	Nej, den kunskap vi har räcker, vi har liksom lite koll ändå. Jag har varit företagare så länge så lite kunskap har jag.	Nej och nej. Vi är väldigt nöjda med situationen.
Saxofönen	Nej. Bokföringsbyrån i sig granskas väl av någon extern part emellanåt.	Ja det skulle jag vilja, men det känns som det kommer så mycket nya regler med moms, tull, inkomstregister mm. Det är för mycket helt enkelt.	Nej och nej.
Osteopat Rothberg	Nej. Eller ja, av skatteverket.	Ja, jag skulle vilja men jag tycker inte om det.	Nej och nej. Så länge hon gör det jag vill och inte kräver allt för mycket pengar så är jag nöjd.

Det visade sig att ungefär hälften av de tillfrågade mikroföretagen hade en revisor som externt granskade deras bokföring. Några medgav att de inte var säkra på om bokföringen granskas och inte heller på vem som isåfall utför det.

Så gott som alla respondenter skulle vilja ha mer kunskap inom bokföring men orsaker såsom brist på tid och intresse gör att det inte är aktuellt att fördjupa sig inom området.

Inget av företagen var i nuläget intresserade av att överta bokföringen internt och vad gäller leverantörsbyte så verkar inte heller det vara på agendan.

5.2 Bokföringsbyråns resultat

En redovisning av bokföringsbyråns frågor och svar har vi ställt upp på ett liknande sätt som mikroföretagens tabeller där kolumnrubrikerna beskriver frågornas innebörd. Eftersom endast en bokföringsbyrå intervjuades så är det inte nödvändigt att ha radrubriker i anknytning till svaren. Förutom tabellen så kommer vi kort sammanfatta de centrala delarna av intervjun.

Tabell 5.5 Resultattabell Bokföringsbyrå

<i>Varför kunder anlitar just er för att sköta bokföringen</i>	<i>Om ni upplever att ni har en bra relation med era kunder</i>	<i>Vad ni gör för att försöka skapa en så bra relation som möjligt</i>
En orsak är väl att vi är en av de bokföringsbyråer på Åland som är auktoriserade vilket betyder att vi följer ekonomiadministrationens kvalitetsregler. Det kan kännas som en trygghet för kunderna att vi är lite större och de inte blir beroende av en person. Utöver det så kan vi vara med när de växer till större företag och så har vi satsat mycket på våra system.	Det tycker jag, fungerar det inte så brukar de inte vara kunder hos oss så länge. Utmaningen är ju att hålla en bra kommunikation och det är ofta där problem framkommer.	Det är svårt. Vi har många kunder som vill ha så lite med bokföringen och oss att göra som möjligt, de kommer in med pappren och förväntar sig att vi skall sköta det. Sen har vi större kunder som vi har ganska nära relationer med där vi minst en gång i månaden tillsammans går igenom ekonomiska rapporter.
<i>I vilken omfattning ni upplever att era kunder granskar bokföringen</i>	<i>Er uppfattning om kunderna har tillräcklig kunskap för att upptäcka eventuella fel och misstag i bokföringen</i>	<i>Om ni upplever en svårighet att få den information som ni behöver från era kunder</i>
Jag skulle säga att småföretagare granskar genom att hålla koll på bankkontot och bara kontrollerar att det kommer in mer pengar än det går ut. De lägger inte ned så mycket tid på att upprätta budgetar och följa upp de ekonomiska rapporterna. När företagen växer och det blir fler anställda så blir det allt mer viktigt att granska bokföringen.	Det är väl det vi skall göra, de normala bokföringsfrågorna vill de ju att vi skall göra. Men kunskapen kommer med tiden i takt med att företaget växer, om intresset finns.	Nä, det är väldigt sällan det är problem att få uppgifter. Däremot tidsmässigt så kan det bli bråttom ifall de lämnar in underlag för sent. Det finns många idag som jobbar elektroniskt men det finns också sådana som fysiskt kommer in med pappren välorganiserade men allt mer går vi mot en digital hantering.

<i>Er åsikt och uppfattning om kunderna försöker undanhålla väsentlig information från er</i>	<i>Om ni skulle vilja att kunderna hade bättre kunskap och förståelse inom bokföring</i>	<i>Hur vanligt det är att kunderna byter bokförare alternativt tar över funktionen själva</i>
Nä, kunderna har en så pass nära relation med bokförarna. Däremot så finns det ju mycket tolkningsbart, t.ex. vad som är en privat- och vad som är en företagskostnad.	Ja, alltså för oss underlättar ju det desto mer kunderna vet och det blir mindre missförstånd. Men kan man allting själv och är utbildad inom det så gör man väl det själv också, om det inte är tidsbristen det beror på förstås.	Det är väldigt lite kunder som rör på sig men det händer ju emellanåt. Det går ju lite i nivåer, är man ett litet företag så gör man ofta bokföringen själv men sen när man blir större så anlitar man en bokföringsbyrå och vid tillfället där man vuxit väldigt mycket så anställer man en bokförare internt. Men i allmänhet är det långvariga relationer och har kunden problem med sin bokförare så har vi fördelar i att vi är stora och kan flytta om kunden till en annan bokförare.

Bokföringsbyrån tror att många väljer dem i.o.m. att de är stora och kan bidra med trygghet, bred kunskap och regelbunden kommunikation. Deras uppfattning är att mikroföretagare inte lägger ned så mycket tid på bokföringen utan lägger över ansvaret på bokföraren.

De skulle gärna se att företagarna hade mer kunskap och förståelse inom området då det skulle underlätta för båda parter. Deras åsikt är också att företagen sällan byter bokförare.

6. DISKUSSION OCH SLUTSATS

I det sjätte och sista kapitlet har vi i en diskussion sammansatt resultatet från undersökningen med tidigare framställd teori. Dessutom presenterar vi vår slutsats och reflekterar över undersökningen. Avslutningsvis ger vi förslag till framtida forskning.

6.1 Diskussion

6.1.1 Outsourcing av bokföring

Vad gäller bokföring så behöver företagen fatta ett beslut om funktionen skall skötas internt eller externt. Vid en bedömning så behöver verksamhetens resurser ses över. Frågor som bör beaktas är; finns det tid att avlägga till bokföring, är det ekonomiskt motiverat att sköta funktionen samt finns det inom företaget den kunskap som krävs? (Alquist & André, Maj 2015).

Vid intervjuerna med mikroföretagen visade det sig att det var just tids- och kunskapsmässiga aspekter som låg till grund för valet att outsourca bokföringen. Ett av företagen uttryckte sig på följande sätt: *“Det är alldeles för svårt att förstå själv, jag saknar kunskap och det tar för mycket tid.”* Bland företagen kunde man också se att det inte fanns något större intresse i att sköta funktionen själva. Det var dessutom ett flertal som nämnde att även om de skulle ha tid över som de kunde lägga på bokföringen så skulle de ändå inte göra det, utan istället fokusera på kärnverksamheten och förbättra de värdeskapande aktiviteterna.

Eftersom bokföring är en standardiserad tjänst så finns det ett brett utbud av leverantörer som företagen kan vända sig till. När en slutlig leverantör skall väljas så kan företagen se över den förmåga och potential som finns för att samarbeta och utföra den tjänst som efterfrågas (Axelsson, 1998). Företagen behöver vara medvetna om att leverantörsvalet påverkar hur tjänsten kommer att utföras, d.v.s. ett dåligt val kan komma att leda till ett ogynnsamt och

ineffektivt samarbete medan ett lyckat val kan resultera i en produktiv och givande relation (Hald Sundtoft & Ellegaard, 2011).

Vid valet av bokförare framkom det att de intervjuade företagen främst gått på rekommendationer där referenserna har haft en bra erfarenhet av leverantören. Dessutom fanns det respondenter som svarade att de gått till personliga kontakter som sedan tidigare arbetat inom området.

Oavsett om valet skett via personliga kontakter eller rekommendationer så var det betydelsefullt att bokföraren visade sig vara tillgänglig och besitta tillräcklig kunskap. Företagen önskade också att bokföraren var villig att sätta sig in i verksamheten och bistå med hjälp vid eventuella frågor. Företaget Dress like Marie motiverade sitt beslut på följande sätt: *“Att hon passade in i vår verksamhet och i den målgrupp som vi säljer produkter till. Hon kan därför ha bättre förståelse för vår verksamhet. Utöver detta så är det viktigt att vi känner en bra personkemi.”* Företagsbyrån i sin tur tror att storleken på leverantören skapar en form av trygghet hos kunden och att de gärna ser att bokföringsbyrån besitter kunskap och är auktoriserad.

Även fast bokföringen sköts utanför företaget så rekommenderas en uppföljning av tjänstens utförande för att försäkra sig om att allting står rätt till. Även om det inte finns någon ingående kunskap i företaget så är det bättre att utföra någon sorts kontroll än att agera passivt och inte ha någon uppföljning alls (Wikland, 2012). För att underlätta verksamhetens ekonomiska beslut så kan företaget begära ekonomiska rapporter och analyser av bokföraren. Beslutsunderlagen tas fram genom att företaget bistår leverantören med den information som är nödvändig (Bagieńska, 2016).

Även fast företagen i studien utkontrakterat sin bokföring så svarade samtliga att de ändå lägger ned en viss tid på att ta fram och gå igenom det material som hänför sig till funktionen. Att följa upp bokföringen och ta fram de underlag som bokföraren behöver tar tid. Undersökningen visade att tidsåtgången för detta varierade mellan ett par timmar per vecka till ett fåtal timmar per månad. Skiljaktigheterna beror på företagets rutiner och de aktiviteter de har valt att behålla inom företaget, t.ex. att en del sköter faktureringen medan andra hanterar momsen.

6.1.2 Outsourcingrelationen

När ett företag väljer att outsourca en del av verksamheten till en utomstående part så inleds en relation. För att utveckla relationen så behöver en win-win situation skapas där både kunden och leverantören känner sig nöjda (Grönroos, 2002). En av förutsättningarna för en gynnsam relation är ömsesidigt förtroende där en kontinuerlig kontakt mellan parterna bidrar till att tilliten stärks. Om däremot relationen inte fungerar och förtroendet är lågt så blir arbetet lidande (Sjödén, 2018).

Det är även viktigt att de som ingår i relationen visar engagemang och intresse för företaget. För att framstå som en attraktiv samarbetspartner så är det fördelaktigt att uppfattas som tillförlitlig, kompetent och hjälpsam. Kunderna kan även uppleva engagemang genom att företaget hanterar dem individuellt (Grönroos, 2002). Hur kunden upplever tjänsten i sin tur beror på de förväntningar som finns på leverantören, behoven som skall uppfyllas och kraven som skall tillgodoses (Edvardsson, 1998). Om leverantören byggt upp stora förhoppningar på förhand så är chansen större att kunden blir missnöjd än om denne gått in med lägre förväntningar (Grönroos, 2002)

Majoriteten av respondenterna var överens om att deras relation till bokföraren var på en mycket hög nivå. De framhävde att regelbunden kontakt mellan dem och tjänsteleverantören var en viktig del av relationen eftersom de då kan hjälpa varandra och följa upp arbetet på ett bättre sätt. Företagsbyrån var inne på ett liknande spår som mikroföretagen och menade att kommunikationen är väldigt viktig och om den inte fungerar uppstår det lätt problem.

Företaget City Blommor uttryckte ett litet missnöje med deras bokförare, men trots detta så har man valt att stanna kvar hos samma bokföringsbyrå. Detta p.g.a. att de mer ansett att de haft otur med "personalflödet" och fortfarande har förtroende för bokföringsbyrån.

För att utveckla och förbättra relationen framkom det att företagen försökte öka bokförarens förståelse för verksamheten genom att bl.a. informera dem och ta del av deras åsikter

gällande ekonomiska beslut. Flera av företagen uppgav också att de vid jul gav en julklapp för att visa tacksamhet och förbättra relationen. Däremot så fanns det två företag som skiljde sig från mängden och som svarade att de inte försöker förbättra relationen på något speciellt sätt. Open Water Brewery var en av dem och de ansåg att det inte var deras uppgift: *“Nä men jag är ju kund så det är bokföraren som får jobba på det.”*

6.1.3 Granskning av bokföring

I en outsourcingrelation är det viktigt att kunden och leverantören tillsammans reglerar den interna styrningen, kontrollen och rapporteringen i ett avtal för att klargöra vem som är ansvarig över de olika delarna i aktiviteten. Utöver det så är det också viktigt att företaget på eget bevåg och enligt bästa förmåga granskar att processen utförs korrekt och enligt avtal (Wikland, 2012). Om företaget inte granskar arbetet så kan det med tiden leda till att tjänsten blir kostsam och kvaliteten försämrad (Sjödin, 2018). För bokföraren handlar det också om att hålla sig uppdaterad kring lagar och förordningar eftersom bokföringslagen kompletteras fortlöpande. Följer inte bokföraren dessa bestämmelser så finns det risk för att det uppstår väsentliga felaktigheter i företagets bokföring som i sin tur kan ge intressenterna en felaktig bild av verksamheten. Även om det inte är en medveten handling klassas det ändå som ett bokföringsbrott som kan medföra lindrigare straffrättsliga åtgärder. Ifall det rör sig om en medveten gärning där bokföraren försöker skapa en ekonomisk vinning för ettdera sig själv eller företagaren så klassas det däremot som ett grövre bokföringsbrott (Caesar et al., 2007). När det kommer till granskning av den inköpta bokföringen så svarade så gott som alla företag att de utför liknande kontroller. Då bokföraren överlämnat den senaste ekonomiska rapporten så jämförs den med en tidigare månads eller föregående årsrapport för att upptäcka eventuella avvikelser. Skulle fallet vara så att det finns större skillnader från tidigare rapporter så försöker företagaren ta reda på orsaken, antingen genom egen kunskap eller via kontakt med bokföraren. Bokföringsbyrån upplevde att de mindre företagen inte gör någon djupare analys av bokföringen, utan att de främst fokuserar på resultatet.

Fastän respondenterna uppgav att de granskar bokföringen var de flesta tydliga med att de inte besitter någon djupare kunskap. Även om endel svarade att de skulle upptäcka eventuella felaktigheter så behöver de nog vara av större karaktär för att de skall påträffas. Det fanns

också respondenter som menade att deras kunskap var så pass låg att de inte ens skulle kunna urskilja uppenbara misstag. Den intervjuade bokföringsbyrån tyckte inte att det låg under mikroföretagets ansvar att leta efter fel i bokföringen men att det skulle underlätta ifall de hade mer kunskap.

Företagen var inte det minsta oroliga över att bokföraren skulle utnyttja deras förtroende och brist på kunskap för att bedra dem. Alla var eniga om att de känner full tillit gentemot bokföraren och understryker att relationen bygger på förtroende. Däremot så var samtliga intervjuade medvetna om de förskingringar som skett i omgivningen där andra företags bokförare försummat relationen och överfört företagets pengar till sitt eget konto. Dessa händelser har fått företagen att reflektera över deras situation och relation med bokföraren.

På Choklad Konditori & Bageri så svarade man på frågan på följande sätt: *“Nej, faktiskt aldrig. Men när man läste om förskingringar som skett i närheten så funderade man nog. Men vi litar fullt ut på vår bokförare.”*

Förutom att inneha en intern kontroll kan det höra till företagets plikt att anlita en revisor som utför en extern granskning. Detta är beroende på hur stor omsättning, balansomslutning och personalstyrka företaget har (“Revisionslag 1141/2015,” 2016). Revisionen utförs genom att revisorn granskar delar av företagets ekonomiska rapporter och säkerställer att dessa uppgifter ger en sanningsenlig bild av verksamheten (Johansson et al., 2009). Företaget kan också använda revisorn som ett stöd för att få råd vid finansiella beslut eftersom de i allmänhet besitter en djupare kunskap och är objektiva i sin bedömning (Johansson et al., 2009).

Hälften av respondenterna uppgav att deras verksamhet granskas av en revisor men det föreföll sig råda en viss osäkerhet bland somliga om de egentligen granskas av någon extern part. Två av företagen tillade att den anlitade bokföringsbyrån granskas av någon extern part, men de kunde inte med säkerhet uppge vem som gör det.

6.1.4 Kunskap och förändring gällande outsourcing och bokföring

Merparten av de tillfrågade sade att de gärna skulle besitta en bredare kunskap inom bokföring och frågor anslutna till detta. De främsta orsakerna till att de inte sätter sig in i bokföringen var intresse- och tidsbrist. Några av respondenterna tyckte att de kunskaper och erfarenheter som de fått genom att driva företag en längre tid gett dem en tillräcklig förståelse inom området. På Begravningsbyrån Nocturne så skulle de gärna ha mer kunskap: *“Ja, absolut. Jag har ju lärt mig ganska mycket genom åren och det underlättar ju mer kunskap man har.”*

När vi intervjuade företagen så visade det sig att ingen var intresserad att överta bokföringen internt i nuläget. Anledningarna var bl.a. att det är för dyrt att anställa någon för att sköta det internt och att tiden inte finns till. Företagen var inte heller motiverade att byta leverantör men ett fåtal angav att de hade tänkt tanken, fast så länge de är nöjda så kommer det inte vara aktuellt. Företagsbyrån kunde bekräfta att de flesta kunderna är trogna och att de sällan byter bokföringsbyrå och ifall det sker så beror det ofta på att företaget växt och återtar funktionen.

6.2 Slutsats

Undersökningens syfte var att studera åländska mikroföretag och få en utvidgad förståelse i varför företagen väljer att outsourca sin bokföring. Dessutom var vi intresserade av vilka faktorer som är avgörande i valet av bokföringsbyrå samt i vilken utsträckning företagen granskar den outsourcade bokföringen.

För att precisera studiens syfte tog vi del av redan befintliga kunskaper och teorier inom ämnet. Målet med vår undersökning var att koppla ihop dessa tidigare kunskaper med det vi observerade i verkligheten genom intervjuer. I studien ingick sammanlagt nio företag av vilka åtta var mikroföretag och en var bokföringsbyrå. Mikroföretagen vi valde att intervjua var verksamma i olika branscher i ett försök att få en bättre spridning och övergripande bild av resultatet.

De bakomliggande orsakerna till att företagen väljer att utkontraktera sin bokföring var främst den brist på kunskap och tid som råder i deras verksamhet. Det vanligaste sättet som de kom i kontakt med sin bokförare på var antingen genom rekommendationer eller personliga kontakter. Vid valet av bokföringsbyrå visade det sig att företagen värdesätter bokförarens kunskap och tillgänglighet. Många av företagen har trots outsourcingen valt att behålla en eller några ekonomiska aktiviteter inom företaget vilket gör att de fortfarande lägger ned ett antal timmar i veckan på bokföringsarbete.

När det kommer till företagets relation till bokföraren så kunde vi se att så gott som alla var väldigt nöjda med samarbetet och detta berodde till stor del på den kontinuerliga kontakten mellan parterna. För att ytterligare förbättra relationen försöker företagen engagera bokföraren i beslut som berör verksamheten.

Förutom att företagen har en bra relation till bokföraren känner de också fullt förtroende till denne och är inte det minsta oroliga över att bli utnyttjade. Detta leder i sin tur till att företagen inte granskar bokföringen i någon större utsträckning och känner inte heller något behov av att besitta mer kunskap inom området.

Vår bild av företagen är att de är nöjda med hur deras situation ser ut och att de i dagsläget inte är intresserade av att varken sköta bokföringen internt eller att byta bokföringsbyrå. Utöver detta så upplever vi att företagarna har en låg kunskapsnivå inom bokföring och fördelaktigt skulle kunna lägga ned mer tid på granskning och analysering. Dock förstår vi att företagarna hellre väljer att koncentrera sig på de områden som de tycker att är intressant och har kunskap inom.

6.3 Arbetets tillförlitlighet

Arbetets reliabilitet anser vi vara relativt hög eftersom resultatet med stor sannolikhet skulle vara detsamma vid en upprepad undersökning. Detta kan vi motivera genom att vi sett stora likheter i respondenternas svar trots att de bl.a. är från olika branscher. Dessutom så har respondenterna vid intervjutillfällena getts samma förutsättningar, t.ex. att frågorna har varit

okända fram till intervjutillfället, att frågorna har ställts i en förutbestämd ordning och att samtliga intervjuer ägt rum i företagarnas egna lokaler.

Omständigheter som påverkar reliabiliteten negativt är att svaren speglar de tillfrågades åsikter vid intervjutillfället och kan ha förändrats om samma fråga ställdes vid ett senare tillfälle. Utöver detta så kunde vi ha intervjuat ytterligare någon bokföringsbyrå för att öka bredden och tillförlitligheten. Eftersom undersökningen är gjord enligt en kvalitativ metod kommer vi som forskare i direkt kontakt med respondenten vilket kan ha en inverkan på svaren och hur vi transkriberat intervjuernas data.

Validiteten i undersökningen upplever vi som förhållandevis hög för att vara en kvalitativ undersökning. Vi bedömer att undersökningens frågor och svar fastställt det vi avsett att mäta och att de stämmer överens med syftet och frågeställningen.

Som i andra kvalitativa undersökningar utan anonymitet kan det finnas svårigheter i att få fram respondentens verkliga åsikter. I ett försök att få fram företagets faktiska synpunkter så gav vi dem möjligheten att vara anonyma.

Det insamlade materialet från undersökningen ser vi som tillförlitligt i.o.m. att vi använt oss av röstinspelare för att sedan transkribera detta till textformat. Respondenterna fick därefter ta del av materialet för att godkänna det innan publikation.

6.4 Reflektioner över undersökningen

Såhär i efterhand är vi nöjda med studiens utförande, men med facit i hand så finns det såklart en del saker som man hade kunnat göra på ett annorlunda sätt. En av sakerna nämnde vi redan tidigare, nämligen att vi kunde ha intervjuat fler bokföringsbyråer.

Vad gäller branschspridningen i arbetet är vi rätt nöjda, men trots det så anser vi att det hade varit intressant att intervjua ett hantverkarföretag. Sammanlagt kontaktade vi 27st företag inom den sektorn men ingen av dem verkade intresserade av att delta i undersökningen.

Under studien blev vi positivt överraskade av det till synes öppna och ärliga sätt som företagen valde att besvara frågorna med. Det gav oss känslan av att de svarade på frågorna så gott och uppriktigt de kunde, även fast ämnet kan upplevas som känsligt.

Ytterligare en reflektion över arbetet är att vi kunde ha gjort en bredare studie genom att kombinera den kvalitativa metoden med ett kvantitativt inslag. Förutom intervjuerna hade vi i sådana fall skickat ut enkäter till ett stort urval respondenter. Enkäten skulle då ha baserat sig på de utförda intervjuerna och således höjt såväl reliabiliteten som validiteten.

6.5 Förslag till framtida forskning

Som förslag till en framtida undersökning så tycker vi att det skulle vara intressant att studera företagarnas bokföringskunskaper på en djupare nivå och klargöra hur vanligt det är att väsentliga misstag och förskingringar förblir ouppmärksammade en längre tid i såväl företag som i samhället. Förslagsvis kunde forskningen utgå ifrån respondenter som blivit utsatta för bokföringsbrott och innehar sådana negativa, men för samhället värdefulla erfarenheter. En annan infallsvinkel kunde vara att undersöka om revisionen i mikroföretag är tillräcklig eller om den borde vara mer ingående för att upptäcka bedrägerier.

KÄLLOR

- Alquist, K., & André, J. (Maj 2015). *Bokföringspraxis i mikroföretag - Extern eller intern hantering* (Magister). (A. Anell, Ed.). Lunds Universitet. Retrieved from <http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOid=7472361&fileOid=7472378>
- Andersson, G., Klackenstam, K., & Laurelii, G. (2000). *Affärsredovisning och företagsanalys: Övningsbok*. Studentlitteratur.
- Ax, C., Johansson, C., & Kullvén, H. (2009). *Den nya ekonomistyrningen (4. uppl.)*. (O. Håkansson, Ed.). Liber AB.
- Axelsson, B. (1998). *Företag köper tjänster*. SNS (Studieförb. Näringsliv och samhälle).
- Bagieńska, A. (2016). The demand for professional knowledge as a key factor of the development of outsourcing of financial and accounting services in Poland. *Business, Management and Education, 14*(1). <https://doi.org/10.3846/bme.2016.313>
- Bennett, L. (2017). BOOKKEEPING... In-House or Outsource? *Georgia Trend; Norcross, 32*(9), SB18.
- Bokföringslagen 1336/1997. (1997, December 31). Retrieved from <https://www.finlex.fi/sv/laki/ajantasa/1997/19971336>
- Bragg, S. M. (2006). *Outsourcing: A Guide to ... Selecting the Correct Business Unit ... Negotiating the Contract ... Maintaining Control of the Process*. John Wiley & Sons.
- Bryman, A. (2008). *Samhällsvetenskapliga Metoder*. Liber AB, 2.
- Caesar, V., Söderstierna, C., & Åkesson, M. (2007). *Bokföringsbrott - Anledningar och åtgärder utifrån kontrollväsendets perspektiv* (Magister). (G. Wahlström, Ed.). Ekonomihögskolan, Lunds universitet. Retrieved from <http://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordOid=1338968&fileOid=2434595>
- Darmer, P., & Freytag, P. V. (1995). *Företagsekonomisk undersökningsmetodik*. Studentlitteratur.
- Denscombe, M. (2017). *Forskningshandboken: för småskaliga forskningsprojekt inom*

samhällsvetenskaperna (Vol. 4).

Edvardsson, B. (1998). Service quality improvement. *Managing Service Quality; Bedford*. Retrieved from

<https://search-proquest-com.ha.idm.oclc.org/docview/198023735/fulltext/9A56ADF6C9FE4BBBPQ/2?accountid=49176>

Finder.fi yrityshaku. (2019, March 25). Retrieved March 25, 2019, from <https://www.finder.fi/>

Foerstl, K., Kirchoff, J. F., & Bals, L. (2016). Reshoring and insourcing: drivers and future research directions. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management; Bradford*.

Retrieved from

<https://search-proquest-com.ha.idm.oclc.org/docview/2115757710/7422B53482054DC3PQ/1?accountid=49176>

Företag på Åland - aland.com. (2019, March 25). Retrieved March 25, 2019, from

https://www.aland.com/foretag_aland

Glaser, B. G., & Strauss, A. L. (1967). The Discovery of Grounded Theory; Strategies for Qualitative Research. Retrieved from

http://www.sxf.uevora.pt/wp-content/uploads/2013/03/Glaser_1967.pdf

Grönroos, C. (2002). *Service management och marknadsföring - en CRM ansats*. (O. Håkansson, Ed.). Liber ekonomi.

Hald Sundtoft, K., & Ellegaard, C. (2011). Supplier evaluation processes: the shaping and reshaping of supplier performance. *International Journal of Operations & Production Management; Bradford*. Retrieved from

<https://search-proquest-com.ha.idm.oclc.org/docview/878728384/EDA9498E888A4070PQ/2?accountid=49176>

Johansson, C., Johansson, R., Marton, J., & Pautsch, G. (2009). *Extern redovisning*. (H. Laurin, Ed.) (Vol. 3). Bonnier Utbildning.

Johansson, S.-E., Häckner, E., & Wallerstedt, E. (2005). *Uppdrag revision. : Revisorsprofessionen i*

takt med förväntningarna? SNS förlag.

Karlsson, J. (2018, November 8). Företagen på Åland 31.12.2017 | Ålands statistik- och

utredningsbyrå. Retrieved December 8, 2018, from

<https://www.asub.ax/sv/statistik/foretagen-pa-aland-31122017>

Liversedge, K. (2009). A culture of awareness: Working together to build a successful outsourcing relationship. Retrieved from

<https://search-proquest-com.ha.idm.oclc.org/docview/305158671/fulltextPDF/784B814F72024BABPQ/1?accountid=49176>

Ålands Näringsliv. (2019, March 25). Retrieved March 25, 2019, from

<https://www.naringsliv.ax/om-oss/medlemsregister>

Mustafa, U., Cevdet, K., & Uzhan, O. (2018). Problems of Accounting Professionals Residing in Istanbul and the Suggested Solutions. *Emerging Markets Journal; Pittsburgh*, 8(1), 18–27.

Nyberg, R., & Tidström, A. (2012). *Skriv vetenskapliga uppsatser, examensarbeten och avhandlingar*. Studentlitteratur.

Olsson, H., & Sörensen, S. (2011). *Forskningsprocessen - Kvalitativa och kvantitativa perspektiv* (Vol. 3). Stockholm: Liber.

Revisionslag 1141/2015. (2016, January 1). Retrieved February 6, 2019, from

<https://www.finlex.fi/sv/laki/alkup/2015/20151141>

Sjödén, M. (2018). *Outsourcing av ekonomifunktionen i små företag* (Magister). (P. Öhman, Ed.).

Mittuniversitetet. Retrieved from

<http://www.diva-portal.org/smash/record.jsf?pid=diva2:1188450>

Skärvad, P.-H., & Olsson, J. (2015). *Företagsekonomi 100*. (C. Nevby, Ed.) (Vol. 17). Liber AB.

Thiss, L. (2005). Outsourcing accounting makes sense. *Accounting Technology*, 8.

Tomperi, S. (2011). *Bokföring i praktiken* (Vol. 4). Edita Prima Oy.

Statens Offentliga Utredningar. (2009). *Försenad årsredovisning och bokföringsbrott, m.m.*

(Regeringskansliet, FA/ kommittéservice, Ed.) (Vol. 1). Edita Sverige Ab.

Van Weele, A. J. (2012). *Inköp och supply chain management: analys, strategi, planering och praktik*.

Studentlitteratur.

Wikland, T. (2012). *Intern styrning och kontroll: både lönsamt och säkert*. Far akademi.

Yrittäjät - Företagarna i Finland. (Mars 23 2018). Retrieved December 8, 2018, from

<https://www.yrittajat.fi/foretagarna-i-finland/foretagande-i-finland-316225>

Appendix

Bilaga 1. Kontaktmail till mikroföretagen

Bilaga 1.1 Intresseförfrågan om deltagande i undersökningen

Hej,

Vi är två studerande från programmet företagsekonomi vid Högskolan på Åland som arbetar med vårt examensarbete. Ämnet vi har valt att skriva om är outsourcing av bokföring och de frågeställningar vi i huvudsak har riktat in oss på är:

- Hur mikroföretag och entreprenörerna bakom affärsrörelserna väljer vilken bokföringsbyrå de ska vända sig till?
- Vilka kriterier är det som är avgörande för dem i valet av bokförare?
- Hur vet de att bokföringen blir korrekt?

Vi undrar om ni skulle vara intresserade av att delta i en intervju med syftet att svara på frågorna ovan?

Kriterierna för att ni skall kunna delta i undersökningen är att företaget är ett s.k. mikroföretag och att ni outsourcar hela er bokföring.

Enligt bokföringslagen är mikroföretag ett företag som under räkenskapsperioden maximalt innehar (dock kan en av följande kriterier överskridas):

1. en balansslutning om 350 000 euro,
2. en omsättning om 700 000 euro,
3. genomsnittligt antal anställda under räkenskapsperioden 10 personer.

Vi hoppas att ni har möjlighet att träffa oss och ställa upp i en kort intervju. Om man önskar så kommer uppgifterna att behandlas anonymt.

Mvh, Lucas Boman & Andreas Beckman

Bilaga 1.2 Möjlighet till korrigering efter intervju

Hej,

Vi vill börja med att tacka er för intervjun och era värdefulla svar.

Nu när vi kommit till det stadiet att vi är klara med samtliga intervjuer så vill vi säkerställa att vi förstått varandra på rätt sätt och därmed undvika eventuella felaktigheter. Vi börjar med att skicka ut svaren individuellt så att ni har möjlighet att korrigera felaktigheterna innan arbetet presenteras för allmänheten.

Nedan följer en sammanfattning av era svar.

Om ni önskar kommer vi i ett senare skede skicka ut den slutgiltiga versionen.

Mvh, Lucas Boman & Andreas Beckman

Bilaga 2. Kontaktmail till bokföringsbyrå

Bilaga 2.1 Intresseförfrågan till bokföringsbyrå

Hej,

Vi är två studerande från programmet företagsekonomi vid Högskolan på Åland som arbetar med vårt examensarbete. Ämnet vi har valt att skriva om är outsourcing av bokföring och de frågeställningar vi i huvudsak har riktat in oss på är:

- Hur mikroföretag och entreprenörerna bakom affärsrörelserna väljer vilken bokföringsbyrå de ska vända sig till?
- Vilka kriterier är det som är avgörande för dem i valet av bokförare?
- Hur vet de att bokföringen blir korrekt?

Vi undrar om ni skulle vara intresserade av att delta i en intervju med syftet att svara på frågorna ovan? I huvudsak går undersökningen ut på att intervjua mikroföretag om deras val av bokförare, relation till bokföraren samt granskning av bokföringen. För att få en så tillförlitlig bild av situationen som möjligt så skulle vi vara intresserade av att intervjua någon från er redovisningsbyrå utöver de mikroföretag vi intervjuar.

Vi hoppas att ni har möjlighet att träffa oss och ställa upp i en kort intervju. Om man önskar så kommer uppgifterna att behandlas anonymt.

Mvh, Lucas Boman & Andreas Beckman

Bilaga 2.2 Möjlighet till korrigerig efter intervju

Hej,

Vi vill börja med att tacka er för intervjun och era värdefulla svar.

Nu när vi kommit till det stadiet att vi är klara med samtliga intervjuer så vill vi säkerställa att vi förstått varandra på rätt sätt och därmed undvika eventuella felaktigheter. Vi börjar med att skicka ut svaren individuellt så att ni har möjlighet att korrigera felaktigheterna innan arbetet presenteras för allmänheten.

Nedan följer en sammanfattning av era svar.

Om ni önskar kommer vi i ett senare skede skicka ut den slutgiltiga versionen.

Mvh, Lucas Boman & Andreas Beckman

Bilaga 3. Intervjufrågor till mikroföretagen

Intervjufrågor:

1. Varför valde ni att outsourca er bokföring?
2. Hur kom ni i kontakt med er nuvarande bokföringsbyrå?
3. Vilka var det viktigaste och avgörande kriterierna vid valet av bokföringsbyrå?
4. Hur mycket tid lägger ni ned på bokföringsarbete trots att ni outsourcar det? (i veckan/månaden?)
5. Upplever ni att ni har en bra outsourcingrelation?
6. Vad försöker ni göra för att skapa en så bra outsourcingrelation som möjligt?
7. Granskar ni er bokföring och på vilket sätt? (Hur, hur ofta, när?)
8. Upplever ni att ni besitter tillräcklig kunskap för att veta ifall bokföraren begår något misstag?
9. Har ni känt någon oro för att bokföraren skulle kunna utnyttja er i.o.m. att ni valt att överlåta funktionen och kontrollen till dem?
10. Granskas bokföringen av någon extern part förutom bokföringsbyrån?
11. Skulle ni vilja ha mer kunskap inom bokföring? Varför/varför inte?
12. Har ni funderat på att byta leverantör eller ta över bokföringen själv? (Varför?)

Bilaga 4. Intervjufrågor till bokföringsbyrån

Intervjufrågor bokföringsbyrå:

1. Varför tror ni att företagskunder anlitar just er för att sköta bokföringen?
2. Upplever ni att ni har en bra outsourcingrelation med era kunder?
3. Vad försöker ni göra för att skapa en så bra outsourcingrelation som möjligt?
4. I vilken omfattning upplever ni att företagskunderna granskar sin bokföring? (Hur, hur ofta, när?)
5. Upplever ni att företagskunderna besitter tillräcklig kunskap inom bokföring och skulle upptäcka ifall ett misstag begåtts?
6. Kan ni uppleva svårigheter i att få den information ni behöver från företagskunderna?
7. Försöker företagskunderna undanhålla någon information från er?
8. Skulle ni vilja att företagskunderna hade bättre kunskap och förståelse om bokföring?
9. Är det vanligt att företagskunderna byter leverantör eller tar över bokföringen internt?