

benyttes, basert på standard programvare. OpusCapita har to som jobber i systemutviklerfunksjon, og to som jobber med konfigurering av systemet.

Vi jobber også kontinuerlig for å løfte kompetansen internt hos våre ansatte. Det er en klar fordel med folk som kjenner bedriften og de utfordringer og problemområdene som kundene har, sier prosjektleder Roar Eliassen.

### Andre oppdragsgivere

- Dette er helt tydelig en produksjonsbedrift. Vi produserer elektroniske data og tjenester, og vi har en strømlinjeformet organisasjon i forhold til å gjøre dette, sier Geir Bonsaksen.

Han forteller at kundemassen for OpusCapita kan deles i to, der tre fjerdedeler av oppdragene er fakturaskanning. Annen skanning utgjør en fjerdedel. I den siste gruppen utgjør skatteproduksjonen en stor del.

På fakturaskanning er NorgesGruppen en stor kunde. Antall dokumenter er like høy som for hele produksjonen av selvangivelser, men her er det mer e-postforsendelser og langt færre ark per dokument. Blant annet er det 1,8 sider i gjennomsnitt per faktura som skannes, mens det i skatteproduksjonen er 6 sider i gjennomsnitt per skanning.

Av andre større kunder er NAV, som var den første oppdragsgiveren deres på skanning.

- Vi begynte med skanning av papirkort, og det holder vi fortsatt på med. De var ute en periode og har nå kommet tilbake med dette oppdraget til oss.

I starten hadde vi et bredere produkt- og tjenestespekter for NAV. Nå er print flyttet til avdelingen i Oslo, og applikasjonsvedlikehold for meldekort har opphørt, sier Bonsaksen.

### Raske omstillinger

Det har vært betydelige omstillinger av virksomheten etter at bedriften vokste ut av EDB-avdelingen

ved Norsk Jernverk under omstillingen for 25 år siden. Fortsatt jobber to av de ansatte som var med den gang.

De har hatt et langvarig samarbeid med skatteetaten, og første gang var i 2000, da de fikk oppdrag knyttet til skanning av merverdiavgiftsoppgaver.

- Da var det et intensivt arbeid annen hver måned. Den gang hentet vi også inn midlertidig ansatte via rekrutteringsbyrå. Noen av våre ansatte ble også rekruttert inn i bedriften gjennom dette, forteller han. Den raske teknologiske utviklingen fører også til raske omstillinger innenfor denne bransjen, både knyttet til produkter og tjenester, og til organisasjon. De teknologiske utfordringene er store, blant annet fordi nye elektroniske systemer gir lekkasje fra eksisterende produktspekter.

- Vi har lekkasje på to områder på våre tjenester knyttet til skanning av faktura. Den største er til overgang til å sende faktura på e-post. Dette møter vi med at vi tilbyr våre kunder å sette opp et helautomatisk mottak av fakturaer per e-post på deres vegne. Deretter går de inn i ordinær produksjon hos oss. Datafangst og kvalitet blir da den samme som for ordinære fakturaer. Avlevering til kunde blir da gjennom samme kanal som fakturaer mottatt per papir, sier Geir Bonsaksen.

I august 2012 ble 12 prosent av faktura behandlet hos OpusCapita mottatt per e-post. I februar i år var dette økt til 32 prosent.

Det andre området de har lekkasje er fra papir til digital faktura. Staten har nå etablert EHF-formatet, et heldigitalt format. Det gjør at mye fakturering skjer via egen sentral.

- Her har vi laget vårt eget mottakspunkt, der vi kan betjene kunder som ikke har tilkobling eller mulighet til å lese inn elektroniske fakturaer i sine systemer.

Vi tilpasser og videreutvikler alle systemer for kunder, ut fra den tekniske utviklingen. Og den skjer

svært raskt på dette feltet.

Vi vil ha et godt forhold til kundene i et langt perspektiv. Derfor prøver vi å tenke hva markedet har behov for og hva vi ønsker, slik at vi kan finne løsninger som vi kan tilby kundene våre, sier Bonsaksen.

Han mener de helt sikkert vil merke stor lekkasje til elektroniske tjenester framover. Det har vært spådd skal komme i 15 år, og derfor må de forvente at det snart kommer.

Bonsaksen viser til at dette har vært en utfordring for e-fakturaen i alle år.

- Formatene er der. De store virksomhetene har laget eget oppsett for direktebehandling, og de har råd til det. De mindre har ikke råd til det, og de må kjøpe tjenesten via andre leverandører. Derfor kan vi bidra her.

Vi har leveringskanalen, og vi er oppkoblet mot EHF-sentralen. Vi tilpasser og utvikler systemet for å tilby tjenestene ut til kundene, og vi lanserte en ny tjeneste her på slutten av 2013. Oppkobling for kundene skjer raskt, og de sparer tid de kan bruke på å tjene på egen virksomhet, sier Bonsaksen, som forventer mange flere endringer i hans bransje framover.

- Vi har vist at vi har rett til å være i markedet, gjennom omstilling og videreutvikling av tjenestetilbudet, ut fra nye behov og krav.

Vår fordel er at vi har en relativt effektiv produksjon, med gode strukturer i bunnen av virksomheten. Vi vil fortsatt være en viktig og dyktig leverandør framover, avslutter daglig leder Geir Bonsaksen i OpusCapita AS.

Opus Capita er en produksjonsbedrift, og det krever fagkompetanse og ansvar hos de ansatte for at bedriften skal ha den effektiviteten som kreves for fortsatt å være lønnsom.



Teknisk fagansvarlig Roger Mikkelsen ved skanneren. Skanneroperatøren kjører to skannere samtidig.