

Sander Kallasmaa:

klientide ja
töötajate rahulolu
on võrdselt tähtis

TEKST: KAIRE UUSEN, VABAKUTSELINE AJAKIRJANIK JA KOOLITAJA

Fotod: Meeli Küttim

„Päris nii ei ole, et tehnoloogia võtab kogu finantstöö üle ja inimesi pole enam vaja. Töö lihtsalt muutub ja ajaga tuleb kaasas käia,” viitab vandeaudiitor, Baker Tilly Baltics OÜ juhtiv partner Sander Kallasmaa levinud kartusele, et varsti teevad arvutid ja robotid suure osa tööst ära.

” Kui vaadata, mis toimub arvestusvaldkonnas, siis sisestamistööd jääb küll järjest vähemaks, aga finantsinimest või raamatupidajat on tulevikus endiselt vaja selleks, et infot tõlgendada ja seda juhtkonnale edasi anda. Nii et inimesi on ikka vaja,” rõhutab kaksikümmend aastat audiitorina töötanud Sander. Selleks, et arvutid hakkaks päriselt inimese tööd tegema, tuleb veel väga palju vaeva näha. Mida suurem digiteerimine, mida suurem arvutite osatähtsus, seda enam peab finantsspet-



Siia võiks tulla mingi pildi pealkiri.
Siia võiks tulla mingi pildi pealkiri.



sialist oskama suhelda, selgitada, individuaalselt nõu anda, andmeid analüüsida, arvude taha näha ja kliendi soove mitu sammu ette aimata.

Audiitorite, nagu teistegi finantsspetsialistide, elu ja töö on aastatega siiski palju muutunud. „Peamine erinevus on selles, et tänu infotehnoloogia tulekule tehakse see töö, mis kaksikümne aastat tagasi tehti kuue inimesega, nüüd kahe inimesega. Ka audiitorid ei käi enam ringi suurte kohvritega, kus sees on mitu suurt kausta, kuhu kõik üles kirjutatakse. Põhiline töö käib ikka arvutis ja sellist

lihtsakoelisemat tööd, kus midagi on vaja koguda ja läbi vaadata, on palju vähem. Raamatupidaminegi on ju palju enam digiteeritud, nii et audiitorite töö käib sellega samas tempos,” kirjeldab 20-aastase audiitoristaažiga Sander oma igapäevast tööd.

UNISTUS OMA ETTEVÕTTEST

Audiitorfirma Baker Tilly Baltics on Sander Kallasmaa kolmas töökoht. Enne seda, kui ta 2008. aastal koos kolme mõttekaaslasega oma audiitorfirma asutas, töötas ta ligi kümme aastat BIG 4 ehk

nelja suurima audiitor- ja nõustamisteenuste pakkuja hulka kuulavas Deloitte Eestis vandeaudiitorina. Veel enne Deloitte Eestisse tööleminekut oli ta ülikooli teisest kursusest kuni 1999. aastani tööl Eesti audiitorfirmas Audit EA, mis nüüd kannab nime PKF Estonia. Mõlema ettevõtte kohta on tal öelda palju häid sõnu ning ilma nende kogemusteta poleks ta kindlasti täna see, kes ta on.

„See idee, et teha oma ettevõtte ja käia oma teed, küpses peas mõnda aega,” tunnistab Sander, lisades, et varasema töö miinuspool oli liiga palju reegleid, mida

Eestis kohandada oli kohmakas, ja ka enda otsustusõigust ei olnud piisavalt. Kõik see toitis unistust olla ise enda peremees. „Õnnestus leida paar sellist inimest, kellel olid minuga sarnased mõtted ja kes olid ka usaldusväärsed. Tegimegi otsuse koos alustada. Kuna see on valdkond, milles ma päris üksi tegutseda ei tahaks, on hea, kui on inimesi, kellega mõtleme sarnaselt ja kellega saab nõu pidada,” selgitab ta. „Nüüd võib öelda, et oleme jõudnud sinna, kuhu soovisime jõuda.”

Kolme mehe loodud konsultatsiooni- ja audiitorettevõtte liitus rahvusvahelise Baker Tilly võrgustikuga. Kui enamasti on harjutud sellega, et rahvusvaheline ettevõtte on emafirma, kellel on üle maailma hulk tütarettevõtteid, kes järgivad rangelt kontserni reegleid, siis siin on asjaolud teistsugused.

VÕRGUSTIK PAKUB EELISEID

Nimelt on Baker Tilly võrgustik esindatud 150 riigis. Siin pole ühte keskset emafirmat, vaid palju iseseisvaid tegijaid. Võib leida näiteid, kus üks ettevõtete grupp katab mitut riiki, ja on ka riike, kus võrgustikul on mitu ettevõtet. Baker Tilly kaubamärgi all tehakse koostööd nii klientide teenindamise kui ka oskusteabe osas. Loomulikult on kindlad reeglid, mida võrgustikku kuuluv ettevõtte võib kaubamärgiga „teha“, ka on olemas üldreeglid äriree-tika kohta ning tehnilised reeglid auditite jaoks, aga muus mõttes ajab iga ettevõtte äri täpselt nii, nagu õigeks peab.

Mõte Baker Tilly võrgustikuga liituda seisnes Sandri sõnul selles, et nad nägid ette olukordi, et võib tulla kliente, kel on tütarettevõtted välismaal. „Kui kuulume võrgustikku, on meil neid ettevõtteid parem teenindada. Tihti otsib rohkem kui ühes riigis tegutsev ettevõtete grupp audiitorit, kes n-ö kataks samamoodi rohkem kui ühte riiki. See oli üks argument, miks me liitusime.” Teine põhjus oli see, et tänu võrgustikule saab Baker Tilly Baltics OÜ ligipääsu oskusteabele, mida ühel väikesel Eesti audiitorfirmal oleks muidu märksa keerulisem saada.

Lätis-Leedus on eraldi ettevõtted, ehkki Läti oma kannab samuti nime Baker Tilly Baltics. Omavahel käiakse siiski parasjagu läbi. „Meil on kliente, keda teenindavad mõlemad ettevõtted,” selgitab

Sander võrgustiku toimimist ja suhteid lätlaste-leedulastega. „Äri ajamise osas meile midagi ette ei kirjutata. See oli üks pluss, miks sai sellisel kujul ettevõtte asutatud.”

Otsest kvantitatiivset eesmärki, et teatud aja jooksul saavutataks kindel müügikäive või mingi kindel klientide või töötajate arv, Eesti Baker Tilly Baltics endale seadnud ei ole. „Meie eesmärk oli teha selline ettevõtte, et oleksime ise rahul ja saaksime elada oma reeglite järgi: pakkuda võrreldes suure nelikuga oma töötajatele paindlikku töökeskkonda ja ka endale paremaid tingimusi ning samas hoida oma teenuste kõrget kvaliteeti. Loomulikult soovime pakkuda paremaid tingimusi ka klientidele, rohkem isiklikku lähenemist, et klient saaks ikka silmalt silma kohtuda luust ja lihast inimesega, mitte piirduda vaid allkirjaga paberil.”



**Juhi ja omanikuna
tuleb pidevalt mõelda
sellele, kuidas veel
paremaks saada.**

PLUSSE ROHKEM KUI MIINUSEID

Baker Tilly Balticsi kliendid on peamiselt keskmise suurusega ja väiksemad ettevõtted. „Kuna me ise oleme väiksemad, siis on nemad meile klientidena just parajad.”

Sander märgib, et väiksema ettevõtte puhul peab olema ise paljude valdkondade ja teemadega kursis, mis teeb audiitori elu huvitavamaks. „Kui vaadata kliendi pilguga, siis, nagu eelnevalt ütlesin, suudame kliendiga rohkem isiklikul tasandil suhelda, oleme paindlikud, saame pakkuda kliendile sobivamat aega kui näiteks suur ettevõtte.” Pluss on see, et oleme kliendi jaoks põhimõtteliselt alati olemas.

Miinuseks võib pidada seda, et enne uue kliendi võtmist on vaja kindlaks teha, kas on võimekust tema teemadega tegeleda ja talle parimat teenust pakkuda. „Me ei hakkaks näiteks finantssektoris trüginä, kuna seal on vaja väga spetsiifilisi

teadmisi, aga meie suurusega ettevõtte ei ole mõtet seda spetsiifilist teadmist välja arendada,” selgitab Sander.

Kliendid on Baker Tilly Balticsisse tee leidnud valdavalt isiklike kontaktide kaudu. „Me ei ole huvi tundnud riigihangetes osalemiste vastu, nii et tulnud on tõesti isiklike kontaktide ja soovitude kaudu. Kuna meie töötajad teevad ka koolitusi, siis kindlasti levib info ka sealt kaudu. Meie klientideks on erinevad tootmisettevõtted, on esindatud hulgi- ja jaekaubandus, logistika, IT, teadusarendus, kinnisvara,” loetleb Sander.

Tegelikult ei ole see audiitorfirmale oluline, mis valdkonnas ettevõtte tegutseb. „Ma ütleks nii, et kliendisuhe sõltub ikka inimestest, kellega suhtled, mitte ettevõtte profiilist või tegevusest. Oleneb ettevõtte kultuurist ja selles töötavatest inimestest ja siin pole ka vahet, kas on Eesti või väliskapitalil ettevõtte.”

KLIENDID EI OLE MUUTUNUD

Kui muidu on arvestusala hoopis teistsugune kui kakskümmend aastat tagasi, siis üllatuslikult ei ole kliendid Sandri sõnul ajaga väga palju muutunud. „Klient on ikka selline, kes tahab saada igakülgselt nõu. Palju sõltub nõu andes pigem sellest, kas klient on ise finantstaustaga, on ta omanik või kohaliku haru juht,” nendib Sander. „Meie töö on muutunud pigem tehnilises osas, nagu digiteerimine, aga kliendi põhiootused väga palju muutunud ei ole. Kuigivõrd on digiteerimise tõttu vähenenud näost näkku suhtlemine, aga mina ise pean vahetut suhtlemist jätkuvalt oluliseks. Just praegu tulengi kliendiga kohtumast.”

Kui pakkuda klientidele paindlikku ja individuaalset lähenemist, saab kogu auditeerimine samuti kiiremini tehtud. „See ei tähenda, et teised audiitorfirmad ei suudaks sama head tööd teha. Ja tuleb tunnistada, et eks meilgi tekib vahel takistusi,” tõdeb Sander.

Audiitorteenuste turg on aja jooksul natuke muutunud. On tegureid, mis on muutnud seda turgu tihedamaks, ja nii jäi näiteks mõni aasta tagasi auditioobjekte vähemaks. „Mina näen aga seda, et audiitorfirmasid pole oluliselt juurde tulnud. Pigem on see trend isegi negatiivne olnud. Kui mõni aasta tagasi oli tugev hinnakon-

kurents, millega meie kaasa ei läinud, siis nüüd tundub, et hinnatase hakkab pigem tõusma. Nagu paljusid teisi sektoreid, mõjutab meidki üha rohkem pigem see, kuidas töötajaid saada ja hoida.”

Inimeste liikumist tuleb ikka ette. Sander rõhutab, et kui mõni audiitor läheb ühest firmast teise, siis üldiselt seda ei taunita. „Küll aga võib probleem olla see, kui teise ettevõttesse minnakse üle terve kliendiportfelli, teiste töötajate ja klientidega. Meilgi on kord juhtunud, et töötaja läks teise firmasse üle koos kliendiportfelliga, aga mõne aja pärast tulid nii mõnedki kliendid meie juurde tagasi. See näitab, et oli midagi, mis neile meie juures meeldis, ja see ei olnud kindlasti mitte hind.”

Need, kellega Baker Tilly Baltics Eesti audiitorteenuste turul kõige tõsisemalt konkureerib, on nelja suure järel olevad järgmised viisteist ettevõtet. „Samas püüame oma teed käia ning latti ja taset kõrgel hoida,” lubab Sander. Küll ei pea paika arvamus, nagu oleks Eestis kindlad sektorid ja ettevõtted, mida teenindavad vaid BIG 4 ettevõtted ja millele teised ligi ei saa. „Õnneks need asjad nii hullud ka pole, et üks audiitor oleks teisele hunt. Vahel juhtub hoopis seda, et teeme ka suurtega koostööd.”

Kui vaadata valdkondi, mida Baker Tilly Baltics OÜ pakub, siis seni on audit olnud ettevõtte vanim ja tugevam külg, ehkki hoogu on juurde saanud ka raamatupidamisteenuse pakkumine. „Kaks aastat tagasi tuli meile üks inimene, kes hakkas raamatupidamise osa vedama ja arendama. Praegu on meil seal juba kolm inimest. Näen, et raamatupidamise osa võiks tugevalt edasi areneda ja kasvada.” Samuti võiks Sandri hinnangul olla neil maksu ja juriidilise nõustamise pool tugevamalt esindatud, kuigi see ei ole otsene eesmärk.

INIMESI TULEB HOIDA

„Minu meeskond, kus töötan, on aja jooksul kasvanud ja sealt ei ole keegi veel ära läinud. Kõik on asjalikud ja mõistlikud inimesed ning samas ka üks tore seltskond,” kiidab Sander.

Kuidas head töökeskkonda ja inspireerivat õhkkonda luua, õppis Sander enda sõnul just oma esimeses töökohas, mis praegu on PKF Estonia. „Sealt sain pari-

mat eeskuju, kuidas töötajatesse suhtuda ja kui suur positiivne mõju on paindlikkusel. Tänu neile õnnestus mul ülikooli ajal ära lõpetada,” on ta kindel.

Oma ettevõttes peab ta tähtsaks, et töötajad jagaks kokkuvõttes samu väärtusi ja kõik tunneksid ennast hästi, sest siis on tööl head tulemused ning töö teeb rõõmu. „Ma ei taha mingil juhul suruda inimestele peale üheksast viieni töötamist. Kes soovib, võib minu poolest ka osajaga töötada. Samuti pole tähtis, kus inimene töötab, oluline on paindlikkus. Muidugi, kui teeme kliendile tööd, on ideaalne, kui töö toimub kliendi juures. Põhiväärtused on meil kokku lepitud ja oluline on, et töö oleks tehtud korrektselt. Ka meie partneritel on vabadus otsustada, kuidas nad oma tööaega ja ülesandeid jagavad.”



Tähtis on, et töötajad jagaks samu väärtusi ja kõik tunneksid end hästi.

Küsimusele, kui palju on ta aastate jooksul inimese ja juhina muutunud, vastab Sander, et mingid asjad on kindlasti muutunud. „On asju, millesse suhtun täna palju rahulikumalt. Olen üldiselt positiivse ellusuhtumisega, aga enda ja teiste suhtes väga nõudlik, põhjalik. Samas püüan järgida põhimõtet, et käitu teistega nii, nagu tahad, et sinuga käitutakse. Kui tööalaselt mõtlen, et ma ei taha olla üheksast viieni tööl, kus pealegi kõik mulle täpselt ette öeldakse, mida ja kuidas teha, siis ei taha ma seda ka teistele oma firmas peale suruda.”

Sander ei usu, et ta oleks juhiks sündinud või üldse unistanud juhiks saamisest. „See roll on aja jooksul iseenesest n-ö kaasa tekkinud. See pole olnud mulle kunagi eesmärk omaette, vaid on tulnud loomulikult.”

FINANTSISTIDE PEREKONNAST

Sander tunnistab, et ta ilmselt sobib audiitoriks, sest see valdkond on kooskõlas

tema isikuomaduste, teadmiste ja oskustega. „Õppisin Tallinna 43. keskkoolis, mis minu kooliaja lõpuks muutus Tallinna Tehnikagümnaasiumiks, kus seati suund reaal- ja tehnilistele ainetele. Meie kool hakkas tegema koostööd Tallinna Tehnikaülikooliga ja juba keskkoolis tekkis mul mõte majandust õppima minna. See oli sel ajal suhteliselt uus asi, mis tundus ka huvitav.”

Kui Sander TTÜ-sse majandusteaduskonda astus, ei olnud tal veel kindlat plaani, mis temast lõpuks saab. „Mäletan, et pärast esimest kursust tuli valida suund, mida jätkata, ja ma valisin majandusarvestuse. Kuna mul olid nii põhi- kui ka keskkoolis reaallained tugevad, ning ka minu vanemad on olnud kogu aeg tegevad finantsalal, siis see oli nagu selline geneetiline suundumus,” naerab Sander. Teise kursuse keskel ehk 1995. aasta jaanuaris nägi Sander kord Tehnikaülikooli Kopli hoone fuajees kuulutust, mis kutsus üliõpilasi osalema audiitoriassistendi konkursil. „Lugesin seda ja otsustasin vestlusele ära käia. Mõne aja pärast tuligi kõne, et soovitakse minuga leping sõlmida. Sealt see minu teekond audiitorite maailmas algas,” ütleb Sander. „Põhimõtteliselt võin öelda, et olengi kogu elu teinud auditeid. 1995. aastal alustasin ja 1998. aastal pärast ülikooli lõpetamist tegin audiitori eksami ära.”

Kuna nüüdseks on erialavalikust pea 25 aastat möödas, on Sandri sõnul tal keerule spekulereida, mis eriala võinuks ta veel valida või kellena karjääri teha. „Kõik, mis seotud füüsika või matemaatikaga või ITga, võinuks sobida,” arutleb ta. Aegade jooksul on *head hunter*’id proovinud teda audiitori-rajalt kõrvale, finantsjuhiks tõmmata, aga tulemusi sellel jahil polnud. „Ma küll käisin mõnel vestlusel, aga tundsin alati, et see audiitorimaailm on juba „minu asi”, milles tahan edasi tegutseda. Huvitav, aga viimastel aastatel pole mind enam mujale kutsutud, eriti pärast seda, kui oma ettevõtte sai loodud.”

Kuigi päevapoliitikat jälgib Sander huviga, siis ise ta enne valimisi poliitika poole ei vaata. „See pole üldse minu jaoks!” Samuti tunnistab Sander, et ta pole ka ülemäära loominguline inimene, nii et lauljaks või näitlejaks pole ta tahtnud saada – ja pole ka eeldusi, ehkki muusikat

kuulab ta tihti ja kontserdil-teatris meeldib talle samuti käia. „Elu on selline, kus asju, millega tahaks tegelda, on nii palju, et ööpäev võiks olla 48 tundi.”

Kontoritöötajatele on sport hea vaheldus ja see kuulub ka Sandri ellu. „Ülikooli ajal alustasin sulgpalliga, aga teine suurem armastus on jalgrattasport. Seda sai vahepeal ühes spordiklubis tervisesportlaste tiimis tehtud ja võistlemaski käidud. Nüüd olen jäänud ise metsas sõitjaks, nii et võistlustel enam pole käinud.” Kui aga telekast tuleb sport, siis jalgrattasport ja tehnikaalad Sandrit külmaks ei jäta. „Need on täpselt minu maitse! Vormel 1, ralli, motosport, kõiki neid vaatan, eriti, kui on ka Eesti sportlasi. Kiirus mulle meeldib, nii vaadata kui ka ise nautida, sest see tekitab adrenaliini.”

Enamik vabast ajast kuulub perele. Koos abikaasa, tütre (9) ja pojaga (7) käidi sügiskoolivaheajal pikal reisil, mida laste kooli ja enda kiire töö tõttu pole sugugi kerge ette võtta. „Seekord tegime koolivaheaja nädala võrra pikemaks. Võtsin reisile hunniku ajalooajakirju kaasa, aga ei jõudnudki neid kõiki lugeda. Mul on koduski üks-kaks raamatut pooleli,” tunnistab Sander. „Ega laste elu ka kerge ole, suurema osa ajast võtavad kool, õppimine, trenn. Oma aega on neil samamoodi vaja kui meil. Talveperioodil meil palju muud käimist pole, kui, siis mõnel kontserdil. Vahel on lapsed meilt mõne kontserdi välja nõudnud. Kuna elame Nõmmel, siis käime siin lähedal suusatamas ja seikluspargis.”

Sander tunnistab, et vanem laps saab kooliasjadega iseseisvalt hakkama ning ka hinded on väga head (nagu isalgi). „Vahel harva küsib meilt, mida mõne ülesandega mõeldakse. Samas tajun, et lapsed on erinevad – noorem võtab elu natuke vabamalt, samas kui vanem on enda suhtes nõudlikum ja tahab, et alati kõik hästi välja tuleks. Mõnes mõttes olen samasugune, et põhjalikkus ja soov maksimum välja pigistada sunnivad vahel enesega vähem rahul olema kui võiks.”

ENESE ARENDAMINE ON TÄHTIS

Sander tunnistab, et just esimene ettevõtte andis talle kõige suurema õppetunni – seda mitmes mõttes. „Sain seal aru, et ega keegi teine sinu eest ei õpi, ise pead ennast



Siia võiks tulla mingi pildi pealkiri. Siia võiks tulla mingi pildi pealkiri.

arendama. Audiitorina tehnilises ja ärilises mõttes oli kõige suurem õpetaja Deloitte. Ei tea, kas ma ilma selle kogemuseta oleks ise oma ettevõtet loonud,” arutleb Sander.

Aastaid tagasi tekkis mõte ülikoolis õpinguid jätkata, aga elu tegi omad korektiivid. „Läksin TTÜ magistriõppesse samal ajal, kui läksin PKF-st üle Deloitte'i ehk 1999. aastal. Jõudsin ainetega lõpuni, aga siis tundsin, et magistriteema oli selleks ajaks vananenud. Kuna Deloitte'is oli sel ajal palju tööd, ei jäänud enam tahtmist ja jõudu magistritööga edasi minna. Olen hiljem mõelnud, kas jätkata, aga ma ei ole sellest puudust tundnud. Võib-olla oleks nüüd, kakskümmend aastat hiljem õige teadmisi uuendada, aga teisalt võtab palju aega oma ettevõttega toimetamine, laste kasvatamine. Ja kogu vaba aega ei tahaks ka endalt ära võtta.”

Audiitorina tuleb nagoonii pidevalt õppida, ennast kõigi oluliste muutustega kursis hoida. „See hetk, kui tulin Deloitte'ist ära ja tegin praeguse ettevõtte, muutusin jälle ka spetsialistiks, kes käis ise inventuuridel ja tegi auditi algusest lõpuni ära.”



Finantsala inimene peab ennast kindlasti ka IT-alal täiendama.

Aastate jooksul on Sandril olnud väljaspool põhitööd mitmeid kohustusi, mis pole samuti naljaasi. „Olen aeg-ajalt koolitusi teinud, alates 2007. aastast olen Audiitorkogu metodoloogia komisjoni liige, vahepeal olin Audiitorkogu juhatuses, samuti olnud olen eksamikomisjonis. Viimased viis aastat olen tegev Raamatupidamise Toimkonnas, praegu juhina. Kõik need lisategevused ergutavad professionaalset meelt ja aitavad kompetentsi hoida.”

Tema kui Baker Tilly Balticsi juhtivpartneri tööpäevad olenevad sellest, mis aasta-aeg või kuu parasjagu on. „Esimene poolaasta on see kõige tihedam tööpe-

riood. Siis tuleb iga päev üle vaadata palju auditifaile, mida mu kolleegid on ette valmistanud. Või kui on mingeid lahtisi otsi, mida on vaja kliendiga arutada, siis tegelen sellega. Praegu on tööpäevadel palju ringikäimist, teeme klientide juures eelauditeid. Kui hommikul teen tööd kodukontoris, siis lõunast alates kohtun klientidega. See meeldib rohkem, mõjub motiveerivalt ja sobib mulle enam kui see, kui pean hommikul üheksast kella viieni kontoris olema.”

Juhi ja omanikuna tuleb kogu aeg mõelda sellelegi, kuidas veelgi paremaks saada. Kas kasvad või mitte ning millele suuremat rõhku panna. „Oleme oma töö jaoks küll metoodika juba välja arendanud, aga tegeleme sellega jätkuvalt kogu aeg, et oma tööd veel efektiivsemaks

teha. Eesmärk on luua sellised programmid, mille abil saaks kiiremini ja väiksema vaevaga rohkem andmeid läbi töötada. Ehk luua audiitori töös kasutamiseks andmebaas, kus saaks küsimustele kiiremini vastused. Tahaks kasutada mingeid algoritme, mis lihtsustaks seda protsessi. Samas on meiesugusel ettevõttel veidi keerulisem selliseid IT-arendusi teha kui suurtel,” avaldab Sander.

Siiski märgib Sander, et audiitoritöö pole nii tähtis, et kaaluks kõik muu üles ja et ta selleta kuidagi hakkama ei saaks. „Töö ei ole ainus elu eesmärk, seda tuleb kõigil mees pidada. Kui mõtlen tulevikule, siis kõige tähtsam on lapsed üles kasvatada, et nad koolid lõpetaksid ja isesisvalt hästi hakkama saaksid.”

Rp

Sander Kallasmaa soovitused

Raamatupidaja loomuses ongi olla konservatiivsem, alalhoidlikum, see on selles töös vajalik. Paraku on elu pidevas muutumises, seega on raamatupidajatel vaja ajaga kaasas käia. Mida kitsamat tööloiku teha, seda suurem on oht, et digiteerimine võtab töö üle ja lõpuks jäävad ainult algoritmid, mis paljud senised tööd ära teevad.

Finantsinimest või raamatupidajat on ikka vaja, eelkõige selleks, et finantsinfot tõlgendada ja seda juhtkonnale edasi anda. Raamatupidaja ülesandeks jääb edaspidi n-ö pehmem töö, hinnangute andmine. Kui aastaaruannet teha, peab ta oskama hinnata, kas nõuded laekuvad, kas varude ja põhivara väärtus ei ole ülehinnatud. Inimene peab olema nii kompetentne, et ta suudab seda teha.

Kui raamatupidaja töö on olnud seni vaid andmete sisestamine, tasub kindlasti mugavustsoonist välja tulla ja natuke juurde õppida. Eesmärk võiks olla selline, et olla võimeline süsteemi üles seadma, seadistama, aruannetega töötama ja neid tõlgendada.

Finantsala inimene peab ennast kindlasti ka IT alal täiendama. Ma ei pea silmas programmeerimist, vaid et suudetaks andmebaasid tööle panna ja neid omavahel sidustada.

Tänapäevane sisestamistöö lähematel aastatel päris ära ei kao. Paljud väiksemad ettevõtted kasutavad nii või teisiti raamatupidamisbüroode teenuseid ja nende vajadused ei ole sellised, et kogu raamatupidamine tuleks digiteerida, see ei annaks neile võitu. Seega nõuab üks osa raamatupidamistööst endiselt sisestamist, aga samas võiks inimene olla võimeline raamatupidamist algusest lõpuni tegema.

Riigijuhtimise seisukohast on väga oluline ette mõelda, kuidas lahendada sotsiaalsed probleemid, kui tehnoloogia lihtsamad tööd üle võtab. Kuidas neile inimestele rakendust leida, samuti kuidas suurt varanduslikku kihistumist vältida, sest sellises olukorras hakkab rikkus jooksma kapitali omaniku juurde.