

UTMANINGAR OCH MÖJLIGHETER FÖR REDOVISNINGSBRANSCHEN

BRANSCHRAPPOR

Innehåll

- 1 Förord
- 2 Sammanfattning av årets rapport
- 3 Året som gått
- 4 Förväntad efterfrågan
5. Varför är digitalisering viktigt?
- 6 Visma Spcs marknadsundersökning
- 7 Fakta
- 8 Branschförbunden

Förord

Sedan vi gick ur pandemin har viljan hos redovisningsbyråer att digitalisera och modernisera sina verksamheter ökat påtagligt. Speciellt har det märkts hos mindre redovisningsbyråer där man tidigare kanske varit lite skeptisk till digitaliseringen.

Det bådär gott och är viktigt för att driva utvecklingen av redovisningstjänster. Svenska företag behöver i sin tur driva sin egen digitalisering för att kostnadseffektivisera och hänga med i AI-utvecklingen som sker. Så långt är allt bra, men tittar man närmare på digitaliseringsgraden hos svenska företag finns också en del orosmoln på himlen.

Visma Spcs presenterade i slutet av oktober en rapport med namnet "e-faktura". Rapporten baseras på en undersökning riktad mot småföretagare. Syftet med undersökningen är att förstå varför använ-

dandet av digitala fakturor är så lågt bland småföretagare. Svaren från företagen varför de inte tar emot eller skickar fakturor digitalt är blandade. Det handlar ofta om att man inte fullt ut förstått fördelarna eller ser det som komplicerat med digitala format. Andra orsaker kan vara gamla vanor eller att man har en felaktig uppfattning om vad bokföringslagen faktiskt kräver. Flera gånger är det tyvärr så att revisorn eller redovisningskonsulten vill ha alla fakturor utskrivna fast det inte behövs. I de flesta fall medför digitala format kostnadseffektivisering, tidsbesparing och fler möjligheter att utveckla företaget.

Idag vet vi att de flesta svenska företag använder ett molnbaserat affärssystem. Enligt vissa uppskattningar kan det vara så att nästan hälften av dessa företag fortfarande lämnar in sitt material manuellt vilket innebär ett enormt tid- och resursslöseri.

FINNS DET EN RISK ATT VI HAMNAR EFTER?

Det som är oroande är att efterfrågan på e-fakturor bland företagen är mycket låg. Samtidigt vet vi att RR&R-branschen ofta är reaktiv och tar inte tag i frågan förrän kunderna börjar efterfråga dessa tjänster. Om ingen driver på digitaliseringen, där kärnan faktiskt består av digitala transaktioner, riskerar Sverige som nation att halka efter ännu mer i den digitala utvecklingen. Den är ett av de främsta verktygen för att kunna uppnå konkurrenskraft gentemot andra länder. Jämfört med andra nordiska länder ligger vi efter. Inom EU kommer en stor andel av fakturorna att vara digitala inom tre år, men Sverige riskerar att stå utanför denna utveckling och fortsätta skicka PDF-fakturor och skriva ut pappersfakturor.

Den digitala revolutionen kommer internationellt att ta fart. AI, maskininlärning och Chat GPT driver denna utveckling snabbt framåt. En av de största aktörerna och möjliggörare för att driva digitalisering är RR&R-branschen. Det är även inom detta område som RR&R-branschen förutspås ha störst potential att utveckla sin affärsmodell. Risken för redovisningsbranschen är att andra aktörer tar över detta område och affärsmöjligheter går förlorade och branschen tappar relevans. Årets branschrapport är en fördjupning i ämnet digitalisering men också en uppföljning på förra årets rapport. Vi analyserar vilka trender och viktiga händelser som har inträffat och hur branschen har utvecklats sedan förra mätningen.



Året som gått

Tiden sedan förra årets marknadsrapport "Mot nya tider" hösten 2022 har varit ganska om-
tumlande. Världen är inte mindre orolig, tvärtom! Fler orosmoln har dykt upp på himlen och
framtiden är ganska oviss.

Hypotesen förra året var att det förändrade världsläget med en annalkande lågkonjunktur skulle
bidra till en ökad kostnadsrationalisering och digitalisering hos våra svenska företag. Prognoserna
förutspådde, och förutspår, att efterfrågan på digitala tjänster kommer öka kraftigt under de kom-
mande åren fram till 2025. Detta kunde bekräftas genom att svenska företag och byråer i allt större
utsträckning började använda moderna molnbaserade tjänster, främst Visma Spcs och Fortnox.

Disruption i redovisningsbranschen

Bilden visar ett ordmoln på vad som rör och påverkar RR&R-branschen just nu. De flesta av orden
är förväntade när teknik och nya affärsmodeller gör sitt inträde på marknaden.



Disruption är när en ny produkt eller tjänst skapar en ny marknad och ersätter be-
fintliga branscher och ledare. Det sker ofta genom snabb utveckling av teknologier
eller affärsmodeller som initialt kan vara underlägsna, vilket gör det svårt för befintliga
företag att konkurrera och i slutet resulterar att de försvinner från marknaden.

2022/2023 en händelserik tid för RR&R-branschen

PENNINGTVÄTTSLAGEN. Finansinspektionen har genom länsstyrelserna granskat verksamheter inom revision och redovisning. Resultaten visar att majoriteten av de granskade verksamheterna har fått ekonomiska påföljder i form av straffavgifter. Denna utveckling har lett till att branschen nu prioriterar detta ämne högst.

KOMPETENSBRIST. Många redovisningsverksamheter upplever en kompetensbrist och svårigheter att hitta personal. Det gäller globalt i alla västländer. Många byråer ser detta som det största hindret för tillväxt. Globalt ser vi hur redovisningsbranschen hittar alternativa modeller för att attrahera personal. Ett exempel är BDO i USA som erbjuder de anställda redovisningskonsulterna att bli delägare. Andra exempel är hur vissa byråer som ett medvetet val anställer unga människor istället för seniora konsulter. Orsaken är den tekniska utvecklingen som kräver annan kunskap.

AI OCH AUTOMATISERING. Lanseringen av Chat GPT är enligt de flesta det största som hänt sedan internet. Att det kommer att påverka redovisningsbranschen är klart. Inom en ettårsperiod väldigt lite men inom 10 år väldigt mycket. En trolig teori som framställs är att det är främst inom rådgivning som vi kommer att se den största förändringen där rådgivning decentraliseras ut i organisationer och blir mer lättillgänglig. Redan idag ser vi hur programvaruleverantörer och nya aktörer skapar lösningar till olika rådgivningstjänster.

ÖKAD ANVÄNDNING AV MOLNTJÄNSTER. Allt fler redovisningsverksamheter lämnar så kallade lokalt installerade programvaror till fördel för SaaS-tjänster. Nu handlar det inte bara om affärssystemen längre utan även hela ekosystemet kopplat till en redovisningsverksamhet.

HÅLLBARHET. Efterfrågan på hållbarhetstjänster bland företag har ökat och påverkar redovisningsbranschen. Allt fler aktörer dyker upp på marknaden med tjänster som underlättar hållbarhetsrapportering. Kraven på hållbarhetsrapportering för små företag förväntas att öka de kommande åren både som underleverantör B2B men också från B2C.

KONSOLIDERING OCH UPPKÖP. Trenden med konsolideringar och uppköp har fortsatt i samma takt som föregående år, även om det har märkts av en viss avmattning under de senaste sex månaderna. Dock ligger budgetarna ganska högt hos

de förvärvande företagen och vi kan förvänta oss fortsatta förvärv. Stora aktörer som finska börsnoterade Talenom, Freedom Group (som kontrolleras av PE-bolaget MVI). Finska Rantalainen, Azet fd. Visma Service och Ludvig med huvudägare Altor. Alla har varit aktiva vad avser uppköp på den svenska redovisningsmarknaden. Ytterligare ett tiotal andra aktörer och då främst utländska visar nu ett växande intresse för den svenska redovisningsmarknaden. Orsaken till det stora intresset kring svenska redovisningsverksamheter är omdebatterat. Den lågt värderade kronan kan vara en orsak till att utländska aktörer har ett intresse, svenska byråer är helt enkelt billiga. En annan intressant teori är att förvärvare vill övertyga intresserade köpare om att man är rätt aktör för att förvärva på den sydeuropeiska marknaden som har betydligt större potential än den svenska marknaden.

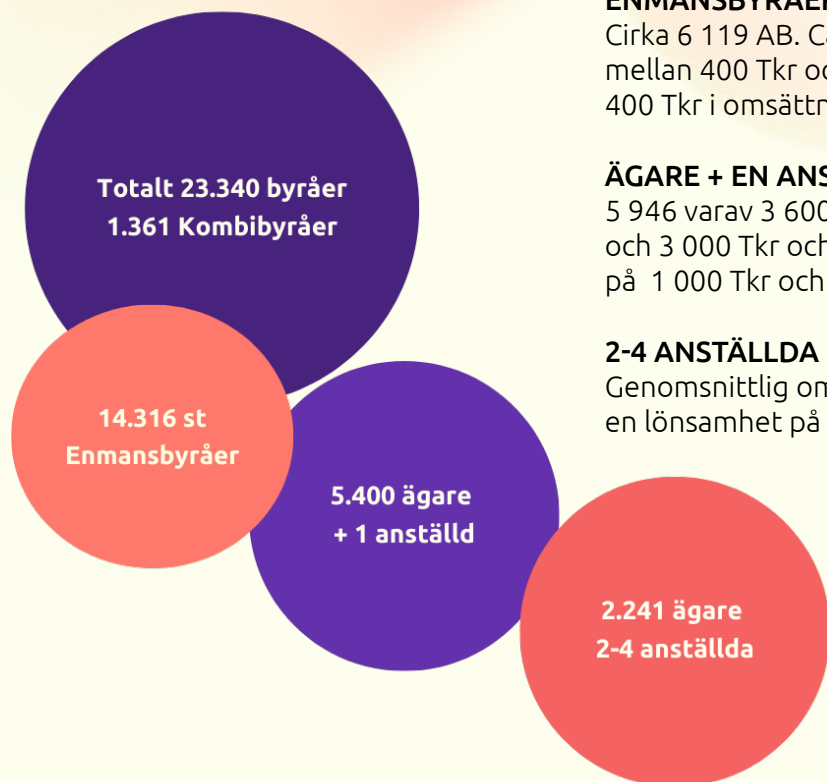
FÖRVÄRV AV KOMBIBYRÅERS REDOVISNINGSDEL. När PWC och KPMG sålde sina redovisningsverksamheter till IK Invest, som i sin tur bildade Aspia, inleddes en våg av uppköp av kombibyråer. Under 2022/23 har exempelvis Talenom förvärvat Mazars och LR i Strängnäs, Azet förvärvade Thorell Revisions redovisningsdel medan Freedom Group har förvärvat Value & Friends, Lidhem, Boström och Lots – alla dessa är mellanstora kombibyråer med en stor andel inom redovisning. Uppköp av kombibyråers redovisningsdel förväntas fortsätta de kommande 5-10 åren.

ASPIA SÅLDES till till PE-Bolaget Vitruvian Partners. Outsourcingbolaget Accountor kontrolleras av samma organisation. Värderingen sattes högt och det förväntas att driva på uppköpsvågen framåt.

NYA AKTÖRER PÅ MARKNADEN. Ett exempel är Södra (skogsägarförening) som kommer att leverera ett helhetserbjudande till sina 52 000 medlemmar, förutom automatiserad redovisning innehåller det också rådgivning kring skogsekonomi. Det ska tilläggas att i Sverige finns det 300 000 skogsägare varav majoriteten deklarerar det som enskilda firma.

BRANSCHEN I SIFFROR

Branschen i siffror



ENMANSBYRÅER

Cirka 6 119 AB. Ca 700 av dessa ligger med en omsättning mellan 400 Tkr och 1 500 Tkr. 4 600 av dessa ligger med 400 Tkr i omsättning.

ÄGARE + EN ANSTÄLLD

5 946 varav 3 600 ligger mellan en omsättning på 400Tkr och 3 000 Tkr och en genomsnittlig omsättning per anställd på 1 000 Tkr och en lönsamhet på 22% före skatt.

2-4 ANSTÄLLDA

Genomsnittlig omsättning/ anställd 980 Tkr och en lönsamhet på 14% före skatt

REDOVISNINGSBYRÅER MED 0-9 ANSTÄLLDA

Står för ca 65% av all redovisning som görs. Starkast är byråer mellan 2-4 anställda med en omsättning på totalt ca 22%.

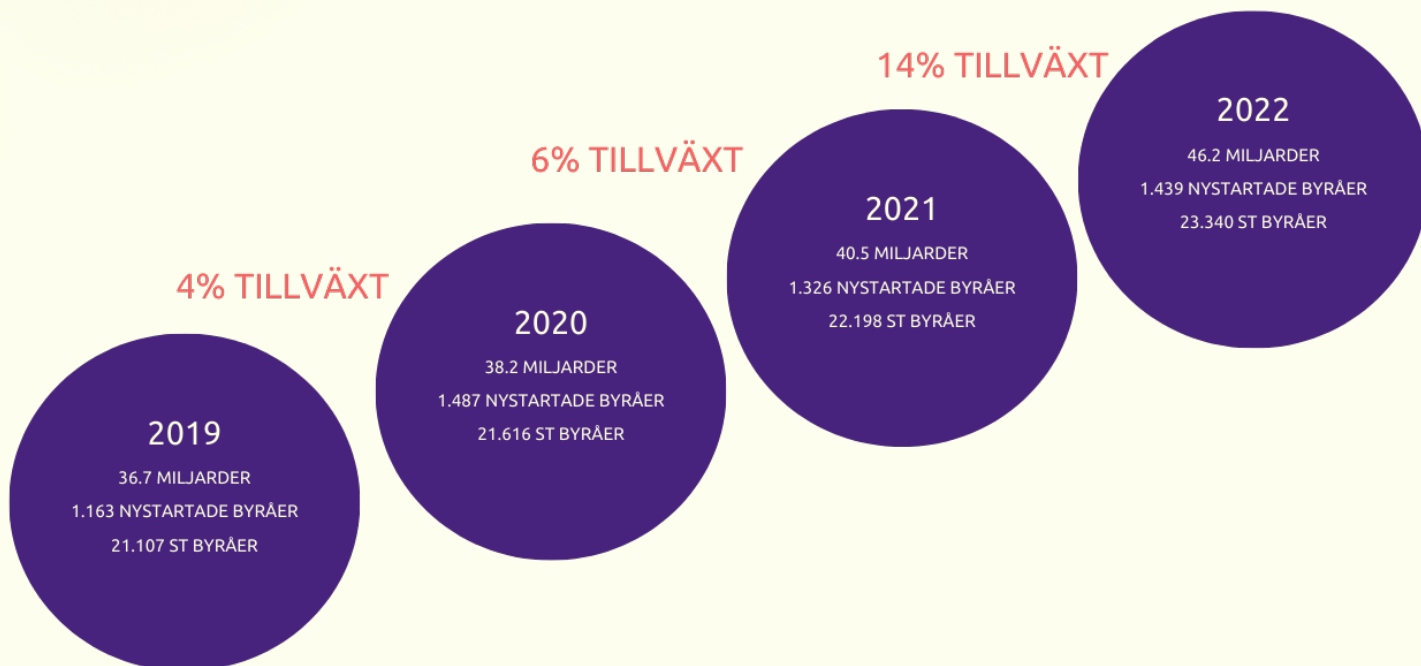
Byråstorlek	Antal anställda 2021	Antal anställda 2022	Diff
1 mansbyråer	13 260	13 381	+121
1-9 anställda	17 458	18 111	+ 653
10-19	2 001	1 580	-421
20-99	814	1 469	+655
>100	3 119	3 222	+103
Total	36 652	37 763	+1.111

Antalet människor sysselsatta i redovisningsbranschen har ökat sedan 2021 till 2022 med 1 111 människor.

Tillväxt

RR&R-branschen hade en god tillväxt under 2022. Totalt sett hade branschen den största omsättningsökningen som hittills uppmätts. Branschens totala omsättning ökade från 40,5 miljarder till 46,2 miljarder.

Den största tillväxten stod "The Big 5" för: PWC, KPMG, EY, Deloitte och Grant Thornton. De ökade tillsammans med cirka 3,2 miljarder. Redovisningsbyråerna ökade också sin omsättning med cirka 2,4 miljarder. Samtliga byråstorlekar har ökat sin omsättning, förutom segmentet med 10-19 anställda där omsättningen har minskat. Det är också inom segmentet 10-19 som antalet redovisningsbyråer har minskat, från 150 till 125. Uppköp är en av orsakerna till denna intäktsminskning.



Orsaken till den höga tillväxten

Tillväxten hos The Big 5 kan enkelt förklaras med merförsäljning inom samtliga områden. Förra året var det rådgivning som stod för den stora omsättningsökningen. När det gäller tillväxten inom renodlad redovisningsverksamhet är orsaken betydligt mer mångfacetterad. Det som gör det svårt att exakt fastställa tillväxten är att antalet företag som definierar sig som redovisningsbyråer har ökat. Det handlar bland annat om äldre företag som tidigare inte varit registrerade som redovisningsbyråer men nu är det.

En annan faktor är att vi ser att aktörer som bedriver blandad verksamhet växer i branschen. Typiska sådana företag är Wint, Voitto och Setly. Även om man tar hänsyn till dessa siffror kan vi se en ökad omsättning. Användandet av molntjänster påverkar omsättningen när man i allt högre grad inkluderar priserna i den egna omsättningen.

Ökad fastprissättning är också en bidragande orsak, där redovisningsbyråer ofta justerar priset något högre, vilket gör att man inte blir beroende av antalet timmar branschen levererar. Naturligtvis är den ökade inflationen också en bidragande orsak.

Avslutningsvis har antalet aktiva företag ökat, och därmed också antalet kunder. Faktorer som bidrar till den höga tillväxten inkluderar återhämtning efter Covid, ökat antal kunder, fastpris och bättre prissättning.

Sysselsättning och effektivitet i branschen

Antalet sysselsatta i branschen har ökat totalt från cirka 51 500 till 53 300. Det som utmärkte sig här är att the Big 5 bara har en marginell ökning av anställda trots en kraftig omsättningsökning. Redovisningsbyråerna har trots sin omsättningsökning bara ökat med strax över 1 000 anställda vilket talar för en ökad effektivitet men också att man tagit tag i prissättningen där fastprissättningen kan vara en del av förklaringen, effektivisering uppnås bäst genom fasta priser och effektivisering med hjälp av digitala verktyg.

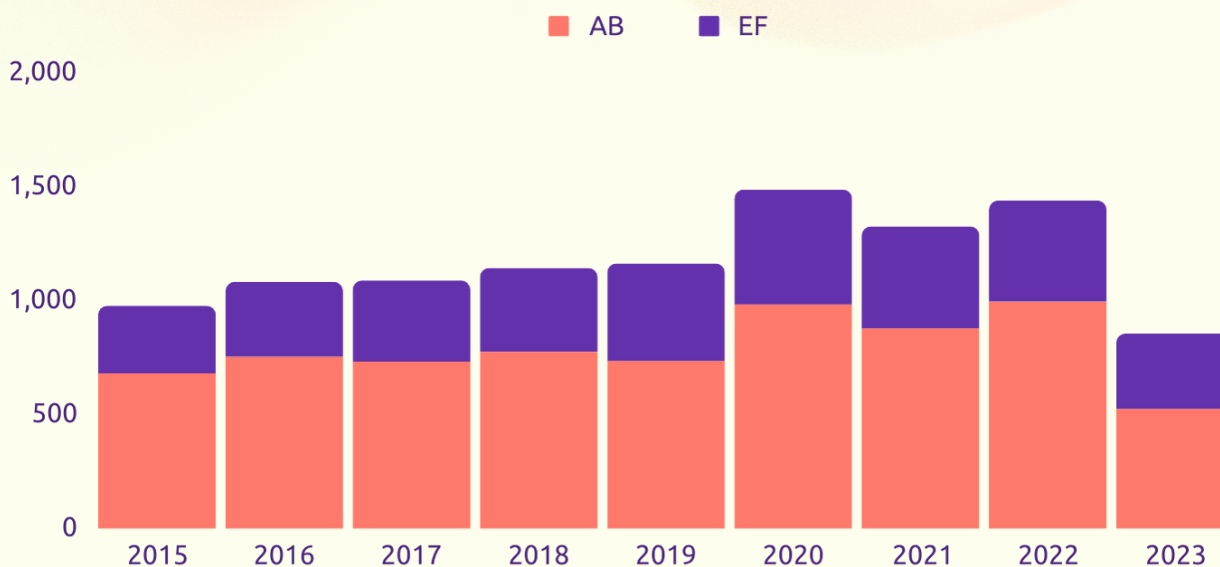
Den största marknadsandelen har byråer med fler än 1 000 anställda. Den största orsaken är the Big 5 där andelen tjänster inte är redovisning utan revision och rådgivning. Marknadssegmentet har också en stark tillväxt 0-9 anställda. Segmentet består till större delen av redovisningsverksamheter där också antalet ökat.

Omsättning kombi/redovisning	Omsättning 2021	Omsättning 2022	Diff	% tillväxt	Marknadsandel
Enmansbyråer	1 933716	2 319219	38 5503	19,94%	5,02%
1 anställd	4 330065	5 035620	70 5555	16,29%	10,89%
2-4 anställda	4 661939	5 247967	58 6028	12,57%	11,35%
5-9 anställda	3 147361	3 580071	43 2710	13,75%	7,74%
10-19 anställda	3 167092	2 844691	-32 2401	-10,18%	6,15%
20-99 Anställda	2 496456	2 987962	49 1506	19,69%	6,46%
100-999 anställda	3 318242	3 380760	6 2518	1,88%	7,31%
> 1.000 anställda	17 416913	20 836724	341 9811	19,64%	45,07%
	40 471784	46 233014	576 1230	14,24%	

Nystartade byråer

Bilden visar att tillväxten av nya byråer fortfarande är stark. En av orsakerna är avhoppare och yngre kvalificerade förmågor som startar upp nya verksamheter. Trenden tycks fortsätta.

Totalt omsätter redovisningsbyråer som startades 2015 och framåt cirka fem miljarder.



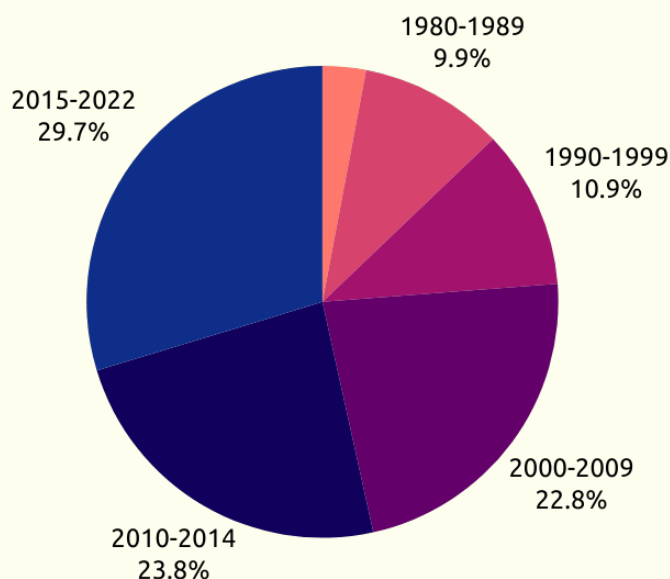
Marknadsandel byråer och startår

De är ungefär 8 500 till antalet, vilket motsvarar cirka 30% av marknadsandelen.

Dessa siffror inkluderar dock inte Aspia och Ludvig. Man bör även beakta att vissa redovisningsverksamheter har ombildats och därför har ett tidigare startår. Men faktum kvarstår att det snarare handlar om ett generationsskifte.

Bland byråerna som har mellan 20-99 anställda är majoriteten så kallade disruptiva byråer, det vill säga de konkurrerar mot byråmarknaden med andra tjänster, exempelvis egen mjukvara. Exempel på sådana byråer kan vara Voitto eller Setly.

Det starkaste segmentet består av byråer med 1 ägare + 1 anställd som startades sedan 2015. Dessa utgör 7 785 stycken och har en omsättning på cirka 2,8 miljarder.



Vad möter den etablerade redovisningsmarknaden?

Den svenska redovisningsmarknaden blir allt mer heterogen. Kunderbjudandet blir alltmer varierat från olika aktörer.

Antalet nystartade byråer som pressar priserna och förbättrar helhetserbjudandet fortsätter att öka under 2022 och 2023. Som etablerad byrå möter du allt oftare:

- **En marknad** som pressar priserna (1 500-2 000/månad all inclusive) för mindre bolag
- **Underleverantörer** som gör redovisningen till en lägre kostnad
- **Aktörer som levererar snabbare** (nästan i realtid)
- **Svarar på offerter snabbare** (vändande mail)
- **Erbjuder extratjänster gratis**, reskontrabevakning och påminnelsehantering

Antal byråer 2021/2022	Antal 2021	Antal 2022	Diff	%
Enmansbyråer	13 859	14 316	457	3,30%
1 anställd	5 391	5 946	555	10,29%
2-4 anställda	2 154	2 270	116	5,39%
5-9 anställda	487	516	29	5,95%
10-19 anställda	230	194	-36	-15,65%
20-99 Anställda	68	83	15	22,06%
100-999 anställda	9	9	0	0,00%
> 1.000 anställda	6	6	0	0,00%
	22 204	23 340	1 136	

FÖRVÄNTAD EFTERFRÅGAN

Förväntad efterfrågan

Ett grundläggande fel i de flesta förutsägelser som görs om redovisningsbranschen är att de inte utgår ifrån deras klienters efterfrågan. Det är lätt att glömma att redovisningsmarknaden levererar exakt vad deras kunder efterfrågar och att man agerar reaktivt.

Det visar Svenskt Kvalitetsindex² som årligen gör en undersökning bland tjänstemän, redovisningskonsulten ligger alltid högst. Tekniska innovationer och trender spelar mindre roll eftersom efterfrågan oftast inte finns hos byråns kunder. I den senaste rapporten säger man dock att proaktiviteten har ökat hos byråerna men den kan absolut bli bättre. Redovisningsbranschens kunder är väldigt nöjda oavsett vad de levererar.

Enligt Svenskt kvalitetsindex är byråns kunder idag väldigt nöjda med det sätt branschen bidrar och skapar förutsättningar för framgång. Redovisningsbyrån ser helheten i kundens omgivning och bidrar med hjälp för att skapa lönsamhet och likviditet. Det man efterfrågar som kund till en redovisningsbyrå enligt Svenskt kvalitetsindex är i högre grad hjälp kring hållbarhetsfrågor och rapportering. Man poängterar även att branschen har blivit bättre vad gäller proaktivitet, men avslutar med att det fortfarande finns mycket kvar att göra kring det.

Vad efterfrågar svenska företag?

Tittar man på statistik från Visma Spcs efterfrågar potentiella kunder (små företag) hjälp med punktinsatser, som hjälp med att rätta bokföring, bokslut eller till exempel deklarationer. Många gånger är det egentligen oklart exakt vad företaget efterfrågar och det visar sig oftast i ett samtal med kunden. Orsaken till en ökad efterfrågan av punktinsatser tros vara att små företag i allt större utsträckning gör delar av redovisningen själv. Vissa delar klarar man inte av själv och efterfrågar därför hjälp kring detta.

Byråer som levererar till lite större företag, med fler än fem anställda och uppåt, intervjuades 2022. Samtliga angav att befintliga kunder oftast gick från det absolut mest nödvändiga till att efterfråga alla slags tjänster kopplat till ekonomi, digitalisering och rådgivning. Konsultinsatserna ökade starkt på just befintliga kunder. Men även efterfrågan på insourcinguppdrag där redovisningsbyrån tog över hela ansvaret för all administration ökade för befintliga kunder.

Vad önskar svenska och internationella företag framåt?

Prognosen 2022 var också att RR&R's leverans av standardtjänster (redovisning, bokslut och deklarationer) kommer att tappa omsättning tack vare ökad automatisering och en prispress på marknaden. Prispressen beror på att en ny generation, som är mer digitaliserad och produktionseffektiv, kan leverera till lägre priser och ersätta den mer traditionella generationen. **Risken är att man som byrå missar den egentliga efterfrågan hos svenska företag.**

² <https://www.kvalitetsindex.se/branschundersokningar/redovisning/>

Prognoser satta 2022

Förra årets rapport utgick från "The good, the bad & the ugly rapporten" som vägt samman samtliga rapporter om kommande efterfrågan i redovisningsbranschen globalt. Det fanns en konsensus kring ett antal punkter. Dessa punkter kvarstår och räknas gälla till 2025.



EKONOMISK RÅDGIVNING

Den vanliga löpande rådgivningen kring företagsekonomiska frågor beräknas vara konstant de kommande åren fram till 2025. Orsaken baseras på att efterfrågan av extra rådgivningstjänster inte ökar om de inte är tvingande. Den avancerade rådgivningen för till exempel förvärv och speciella konsultinsatser beräknas öka men fångas upp av de stora konsultbolagen och då främst "The big 4".



REDOVISNINGSTJÄNSTER

Automatiseringen gör att företag inte köper samma mängd redovisningstjänster som tidigare. Lågkonjunkturen bidrar också till att företag försöker minska administrativa kostnader.



RÅDGIVNINGSTJÄNSTER RELATERADE TILL TEKNIK

Fram till 2025 förutspås en markant ökning i efterfrågan på rådgivningstjänster som fokuserar på implementering av tillgänglig teknik, effektivisering av processer och optimerad användning av befintlig teknik. Denna trend drivs av företagets växande behov av att förbättra sina operationella processer och maximera värdet av deras tekniska investeringar.

Samtidigt växer efterfrågan på tjänster relaterade till hållbarhetsrapportering, vilket speglar en ökad medvetenhet om miljömässiga och sociala ansvarsfrågor.

Dessutom finns det ett växande intresse för att integrera AI-funktionalitet i olika affärsområden, där rådgivning kring AI:s potential och praktiska tillämpningar blir alltmer eftertraktad.

Tillkommande efterfrågan satta 2023



OUTSOURCING AV HELA EKONOMIAVDELNINGEN förutspås att öka kraftigt i Sverige de kommande åren. Orsaken är att just företag med fler än fem anställda och uppåt är lite eftersatta i Sverige och behovet av förbättringar är stort. Orsaken till varför Sverige bedöms ligga lite efter är att väldigt få byråer på den svenska marknaden använder affärssystem i mellanklassen. Många svenska medelstora företag har ofta behov av större system om arbetet skall bli kostnadseffektivt. Men också den begränsade rapporteringen i de mindre systemen nämndes som en svaghet i intervjuerna. I dagsläget beräknas det finnas en stor volym av företag som har gamla lokalt installerade system som måste bytas ut i framtiden och där byråer med system i mellanklassen kan möta upp efterfrågan.



LÖN- OCH HR-TJÄNSTER är ett område som kräver rationell hantering men också en högre kunskap. Efterfrågan på dessa tjänster ökar och beräknas öka i framtiden.



ÄGARPERSPEKTIVET får en allt viktigare betydelse framåt. Pension, företagarens totala ekonomi och framtid blir viktigare. Efterfrågan prognostiseras öka för de byråer som har den kompetensen. Vi ser också nya programvaror på marknaden som täcker upp just det behovet, nämns kan – Your Company, som har ägaren i fokus. Södra Skogsägarna väljer en annan utgångspunkt "Gården" och all den ekonomi som är kopplad till just "Gården". Alla skogsägare och jordbrukare vet att det är gården och ett långsiktigt tänkande kring den som är viktigt.

**VARFÖR ÄR
DIGITALISERING
VIKTIG?**

Varför är digitalisering viktigt för svenska företag?

Syftet med rapporten är att förstå varför digitaliseringen bland småföretagare går långsamt i Sverige. Vi kan konstatera genom olika undersökningar att nyttjandegraden av teknik i ekonomisystemen hos svenska företag är låg. Ser man på antalet skickade e-fakturor i Sverige är vi i jämförelse med övriga nordiska länder långt efter. Det finns en betydande risk för att Sverige hamnar efter i digitaliseringen, särskilt i jämförelse med andra EU-länder och övriga nordiska grannländer.

AI och omvärlden

Idag ser vi en global acceleration av teknisk utveckling. Den snabba framfarten inom teknik bidrar till hållbarhet och effektivisering, vilket är direkt kopplat till artificiell intelligens. USA och Kina har ledande positioner i denna utveckling, medan EU kämpar för att hålla jämna steg men stöter på hård konkurrens. Även EU:s gröna omställning riskerar att förlora momentum när USA, genom Inflation Reduction Act – ett paket med skattesubventioner – gör landet extremt attraktivt för investeringar inom grön teknik, vilket hotar att urholka konkurrensen.

Norden och Nordic Smart Government & Business

Även om inte EU besitter spjutspetsteknologi blir användandet av befintlig teknologi viktig. På nordisk nivå togs initiativet Nordic Smart Government & Business (NSG&B), som initierades av de nordiska ministrarna år 2018. NSG&B:s vision är att göra den nordiska regionen till världens mest integrerade region till år 2027. NSG&B uttrycker sin vision som följer:

Ett av målen är att förenkla livet för små- och medelstora företag (SMEs) samt att skapa nya affärs-möjligheter och tillväxt baserat på ekonomisk data, vilket i sin tur stödjer en mer konkurrenskraftig region.

- NSG&B framhäver flera praktiska fördelar för SMEs (små- och medelstora företag).
- Mindre manuellt arbete och en högre grad av automatisering.
- Förbättrad datakvalitet och stramare kontroll i beställnings- och upphandlingsprocesser.
- En Realtidsöversikt över företagets lönsamhet, kassaflöde och lager.
- Förenklad rapportering samt förbättrad spårbarhet och datautbyte med intressenter.
- Möjlighet till spårbarhet av produkter och material, som till exempel kemikalier och avfall.

För att uppnå dessa mål har delmål fastställts. Ett av NSG&B:s delmål är att till 2024 ska 80 % av alla fakturor som sänds inom Norden vara digitala, vilket är en förutsättning för att uppnå det övergripande slutmålet och visionen.

Sverige och digitalisering

I en rapport av DIGG (Digitala Sverige 2022 - En samlad analys av samhällets digitalisering) står Sverige sig relativt väl i internationell jämförelse inom alla dessa områden. EU:s olika mätningar visar dock att trenden över tid är att andra länder hinner i kapp Sverige och även kommer gå om. Undantaget är näringslivets digitala omställning, där Sverige i flera avseenden fortfarande presterar på topp. Men när det gäller centrala nya tekniker såsom användningen av artificiell intelligens (AI), blir bilden något mindre positiv. Sverige är således inget digitalt föregångsland enligt DIGG.

Det finns orosmoln

Att Sverige ligger relativt långt framme vad avser digital utveckling är klart. Svenska småföretag har sedan pandemin ökat användningen av molnbaserade ekonomisystem avsevärt. Dock är nyttjandegraden av dessa molnbaserade system dålig. Användandet av e-fakturer och digitala transaktioner är lågt bland småföretagare. Det finns också en stor grupp av småföretagare och föreningar som inte använder några system överhuvudtaget, så kallade pås- och pärmkunder där användandet av e-fakturer i princip är obefintligt.

Den låga användningsgraden av de befintliga molnbaserade systemen innebär en risk för småföretagen att hamna efter och förlora konkurrenskraft och att NSG&Bs mål att 80% av alla fakturer skall vara digital förmodligen inte uppnås.

Ytterligare orosmoln

I rapporten "E-fakturering i framtiden" framtagen av Magnus Kempe från Skatteverket betonas vikten för Sverige att röra sig mot standardiserade digitala lösningar för att hålla jämna steg med internationella trender samt förbättra effektiviteten och säkerheten i affärstransaktioner. Rapporten belyser risken för att svenska företag hamnar efter i digitaliseringen jämfört med EU och närliggande länder om inga åtgärder vidtas.

De nordiska länderna avancerar också inom e-fakturering. Danmark kommer snart kräva att alla företag med en omsättning över 300 000 danska kronor ska ha system som hanterar e-fakturering. Finland har idag en hög anpassningsgrad, med att över 90% av alla fakturorna är elektroniska, medan Norge ligger på 80%. Vad Sveriges grad ligger på är osäkert men enligt Magnus Kempe, som har gjort en grov uppskattning, är den på ca. 20-30%.

Flera EU-länder har infört eller planerar att införa obligatorisk e-fakturering och transaktionsbaserad rapportering (TBR). Länder som Italien, Frankrike, Polen, Rumänien, Spanien och Tyskland vilket representerar ungefär 75% av EU:s befolkning och en liknande andel av faktureringen i EU.

Skatteverket i Sverige ser positivt på införandet av obligatorisk B2B e-fakturering, och det pågår en dialog med Finansdepartementet för nationellt genomförande av EU-lagstiftning. Olika scenarier presenteras, från landspecifika standarder till en värld med en gemensam standard för e-fakturering, som Peppol. Peppol är ett internationellt nätverk för elektroniska inköp som gör e-handel och e-upphandling enklare. Peppol är öppet för alla och finns etablerat i stora delar av världen.

Vad är Peppol?

Peppol är ett internationellt nätverk för elektroniska inköp som gör e-handel och e-upphandling enklare. Peppol är öppet för alla och finns etablerat i stora delar av världen.

Ekonomisk brottslighet

I en intervju med Magnus Kempe i tidningen Balans påtalar Magnus att fördelarna med e-fakturer via betrodda tjänsteleverantörer är att det blir betydligt svårare att skicka bluffakturor.



Användningen av e-fakturor i Sverige är liksom i många andra europeiska länder fortfarande låg. För att öka användningen av e-fakturering i hela EU och minska ekonomisk brottslighet och skattefel fattade EU-kommissionen i december beslut om ett förslag om krav på digital rapportering.

Kristina Israelssons intervju i tidningen Balans med Magnus Kempe, Skatteverket.

Varför är det viktigt att vi blir digitala?

Lanseringen av Chat GPT ger oss en insikt i vad som är möjligt med AI, idag är det oöverskådligt hur långt AI kommer att ta oss. Hur världen påverkas av detta inom fem år kan ingen förutsäga men att som företagare stå utanför utvecklingen kan bli förödande när konkurrenter skapar konkurrensfördelar genom att nyttja AI.

AI behöver bränsle

För att maximera nyttjande av AI behövs data, ju mer data desto mer kan AI kan uträtta. Digitala transaktioner och e-fakturor innehåller säkerställd information i betydligt större mängder än till exempel en PDF-faktura, PDF:er, scannade och tolkade underlag är inte digitalt.

I en intervju med Stefan Anjou, som är Co-founder, COO och CTO på Atmoz, poängterar Stefan vikten av digitala transaktioner för att fullt ut kunna använda AI-baserade produkter som Atmoz. Träffsäkerheten och precisionen för klimatrapportering i deras produkt blir så pass mycket bättre när företaget och byrån maximerar antalet e-fakturor.

Atmoz är en plattform utformad för att hjälpa små och medelstora företag och redovisningsbyråer med allt de behöver för att enkelt övervaka, hantera och minska sina utsläpp – allt genom deras befintliga ERP- eller bokföringsplattform.

Digitala fakturor och AI ger konkurrensfördelar

I den utveckling vi ser idag är AI förmodligen den viktigaste komponenten i framtiden för en företagare att skaffa sig konkurrensfördelar.

Digitala fakturor centraliserar datalagring, vilket gör det lättare för AI-system att komma åt och bearbeta information från en enda källa. Några exempel på hur AI kan användas av ett företag är att till exempel analysera historisk fakturadata för att förutsäga framtida trender, vilket hjälper företag att bättre hantera kassaflöde och finansiell planering. Detta leder till förbättrat beslutsfattande. För en ekonomiavdelning eller redovisningsbyrå kan AI och digitala fakturor minska kostnaderna för att hantera fakturor genom att automatisera rutinuppgifter och på så sätt minska arbetsbelastningen på ekonomimedarbetare. Insikterna som erhålls från en AI-analys av fakturadata kan ligga till grund för strategiska beslut, vilket ger en konkurrensfördel på marknaden.

Varför är digitala fakturor och transaktioner viktiga för en företagare?

Idag finns teknik tillgänglig för att skicka och ta emot e-fakturor från de flesta ekonomisystem i Sverige. En e-faktura är baserad på strukturerad information (data), vilket innebär att det är läsbart för andra system. På så sätt kan andra manuella moment som stansning och efterbearbetning minskas och därmed mänskliga fel och misstag undvikas. Anledningar till varför man ska skicka och ta emot e-fakturor enligt NEA:

- Miljövänligt/Hållbart
- Enkel och automatiserat
- Tryggt och säkert
- Snabbt och ekonomiskt

För en företagare är fördelarna många. Du sparar tid, slipper arkivera papper och risken för fel minskar, Snabbare betalt (se NEA-Rapporten). Som företag har du alltid realtidsinformation, uppdaterad ekonomisk överblick och bättre stöd för beslut. Men du spar också mycket tid <https://www.nea.nu/rapporten-80-e-faktura-2024/>

E-fakturorna är alltid tillgängliga för spårbarhet och ursprungskontroll. På så sätt säkerställs det att informationen är korrekt i bokföringen. Tekniken finns för att säkerställa att fakturan kommer fram i tid.

E-fakturor ger goda förutsättningar för statistik och uppföljning av till exempel inköp och försäljning. Vilket ger en god inblick i företagets ekonomi.



Idag kan vi tack vare bankkoppling och digitala fakturor i Visma eEkonomi leverera redovisning i realtid.

Matilda Engelbrektsen, Erik Haster, JDG Revision



Digitalisering = effektivisering

Idag vet vi att även de minsta företagen och redovisningsbyråer oavsett storlek sparar främst tid, men de sparar även kostnader genom att nyttja de molnbaserade lösningarna fullt ut med till exempel e-fakturor och andra digitala transaktioner. Priserna för att använda e-fakturor har också sjunkit kraftigt de senaste 10 åren. Trots detta visar Visma Spcs undersökning att småföretagare och mindre organisationer med begränsad ekonomi värderar likvida medel högre än tid.

”En liten vägförening med 60 medlemmar sparade in 80% av tiden, dvs från fem arbetsdagar till en arbetsdag, systemkostnaden ökade dock från 2 500 till 5 000 per år.”

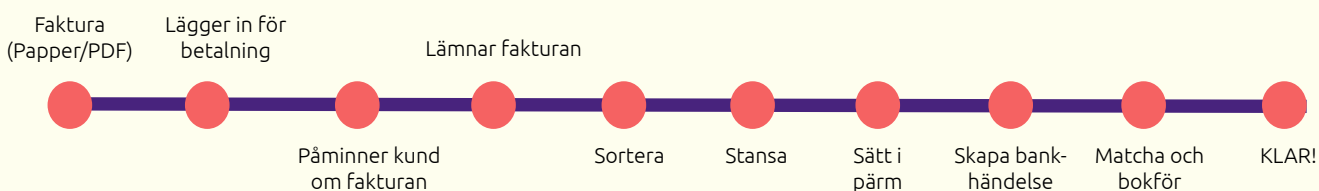
Bilden nedan visar arbetet på en redovisningsbyrå med att hantera leverantörsfakturor på ett traditionellt sätt kontra 100% digitalt.

Caset utgår från att

- Kunden har 100 leverantörsfakturor/år (7-8 i månaden)
- Konsulten har 30 klienter
- Konsulten jobbar 1 800h/år vilket är 45 veckor/år
- Tjänsterna digitala fakturor & dokument, bankkoppling och automatisk attest används i Visma eEkonomi.

Redovisningskonsulten sparar minst en hel arbetsdag i veckan om de hanterar sina leverantörsfakturor i Visma eEkonomi jämfört med om de arbetar traditionellt system.

TRADITIONELLT ARBETSSÄTT



DIGITALT I VISMA EEKONOMI



Digitalisering på riktigt

Vad krävs för att ett litet företag ska vara digitalt, vad avser redovisning?

1. Företagskonto kopplat till redovisningen
2. Företagskort kopplat till företagskontot och affärssystemet (utlägg).
3. E-fakturor (kund och leverantörer)
4. Lön (digitala underlag)
5. Koppling till Kivra

Slutsats

Slutsatsen som görs i denna rapport grundar sig på olika undersökningar utförda av Visma Spcs. Undersökningarna är "e-faktura" och "Visma eEkonomi AO 2023", redovisningsbyråer och föreningar indikerar att företagare har en vilja men upplever för många hinder för att implementera e-fakturor och digitala format i sina verksamheter. Det finns heller inga yttre drivkraft från vare sig myndigheter eller redovisningsbranschen som är tillräcklig för att motivera småföretagare att göra övergången till digitala lösningar.



Tack vare de digitala och automatiska processerna i Visma Spcs molnbaserade mjukvaror har vi tagit ett helhetsgrepp om vårt interna workflow och samarbete med kunden, för att skapa en arbetsplats fri från övertid.

Utöver fina tidsvinster så har detta tillsammans med en förändrad affärsmodell gett oss kapacitet och möjlighet att leverera en mer proaktiv återkoppling till våra kunder närmare realtiden och samtidigt fått "råd" att utveckla nya framtidsanpassade tjänster och rådgivningar för att ta oss in i vår branschs nästa tidsålder.

Jerry Fager, Ebit AB

Vilka är hindren?

Enligt NEA-rapporten är de största hindren för användning av e-fakturer identifierade i rapporten "80 % e-faktura i Sverige 2024". De är uppdelade efter olika kundsegment och inkluderar:

- ✓ **OFFENTLIG SEKTOR TILL FÖRETAG**
Mindre än 50% av statliga myndigheter uppnår 50% e-fakturering, vilket indikerar att det finns ett behov av ökad dialog för att uppmärksamma kunder på e-fakturaflödet.
- ✓ **SME-FÖRETAG TILL OFFENTLIG SEKTOR**
Det finns en laglig förpliktelse för SME-företag att skicka e-fakturer till den offentliga sektorn, men ofta skickar inte den offentliga sektorn e-fakturer i gengäld, vilket leder till en brist på effektivisering.
- ✓ **STORFÖRETAG TILL SME-FÖRETAG**
Det är stor variation bland storföretag gällande om de skickar e-fakturer till SME-företag eller inte, vilket påverkar målet att uppnå 80% e-fakturering.

SME-företag till/från andra SME-företag Mindre företag som inte börjat med e-fakturering kan se större enkelhet och lägre kostnad i att skicka PDF-fakturer via e-post.
- ✓ **FÖRETAG UTAN EKONOMISYSTEM OCH ENSKILDA FIRMOR**
Småföretag och enskilda firmor, ofta utan ekonomisystem, kan behöva hantera sina fakturer manuellt eller med enkla gratisprodukter, vilket begränsar deras förmåga att skicka eller ta emot e-fakturer.
- ✓ **REDOVISNINGSBYRÅER**
Kräver helt nya rutiner och processer för att hantera e-fakturer, vilket kan vara en utmaning för både redovisningsbyråer och deras kunder.
- ✓ **OPERATÖRER**
Olika affärsmodeller och godkännandeprocesser bland operatörer kan vara ett hinder för att effektivt implementera e-fakturering. En gemensam syn på adresserings- och valideringsprinciper behövs.

Generellt sett hindrar befintliga, inarbetade arbetsmetoder och rutiner en snabbare acceptans och övergång till e-fakturer.

Yttre drivkrafter

Om det inte finns en naturlig efterfrågan på vissa tjänster kan till exempel lagstiftning eller obligatorium vara en yttre drivkraft som ökar på användandet av e-fakturor. En annan yttre drivkraft kan vara att redovisningsbyråer som i egenskap av rådgivare och kunniga i de system som de arbetar i hjälper företagen att bli digitala.

Nöjda kunder

Redovisningsbranschen består också idag av redovisningsbyråer som kommit olika långt i digitaliseringen. Många redovisningsbyråer är idag tyvärr långt efter, vissa väldigt långt framme. Oavsett vilket är deras kunder nöjda och redovisningsbyrån levererar vad som efterfrågas. Om det inte finns någon efterfrågan på e-fakturor är det inte sannolikt att redovisningsbyrån kommer att rekommendera sina kunder att använda e-fakturor.

Kunder i molnet

Antalet företag med eget organisationsnummer som ligger i en molnbaserad programvara bedöms vara över 700 000 företag.

Enligt vissa utomstående bedömare uppskattas det att cirka 30-40% av dessa 700 000 företagslicenser behandlas helt manuellt av en redovisningsbyrå. Det vill säga att cirka 200 000 till 300 000 företag skickar pärmar och papper manuellt till redovisningsbyrån som i sin tur stansar in materialet.

Lägger man till volymen småföretag och föreningar som använder äldre ekonomisystem eller något annat (främst excel) där man inte använder sig av e-fakturor kan man grovt uppskatta att totalt över 500 000 företag inte använder digitala underlag.

Varför hanteras så många företag manuellt?

Potentiell marknad för ett eget affärssystem som marknaden ser ut idag bedöms ligga kring 1.1 miljon. Orsaken till att inte alla företag bedöms som användare av eget ekonomisystem är för att deras omsättning är för låg och man redovisar bara moms en gång per år - behovet av ett eget system föreligger inte. Bilden visar antal företag och storlek i Sverige.

Antal företag och antal anställda per storleksklass	Antal företag	Antal anställda
Enmansföretag (0)	909 860	0
Mikroföretag (1-9)	257 797	646 843
Små företag (10-49)	41 162	808 895
Medelstora företag (50-249)	7 272	701 952
Stora företag > 250	1 332	1 176 543
Totalt 0 - > 250	1 217 423	3 334 233

Källa: 2022-12-31 <https://www.ekonomifakta.se/Fakta/Foretagande/Naringslivet/Naringslivets-struktur/>

Påskunder

På en redovisningsbyrå finns det ofta något som många gånger kallas för påskunder. I engelsktalande länder kallas de för Shoebox Customers. Orsaken till varför de kallas så är att företagen oftast är enmansföretag som kommer in en gång per år till redovisningsbyrån med en låda eller påse fylld med bokföringsunderlag. Redovisningskonsultens uppgift är att bringa ordning i dessa papper och göra ett årsavslut eller bokslut samt en deklaration. Varför man som företag kan göra så är därför att omsättningen är låg och att man bara deklarerar moms en gång per år.

Många av dessa företag tycker att det är för dyrt och komplicerat att använda ett eget program. Det vill säga att man tar emot pappersfakturor, skriver ut PDF på papper och samlar dem till redovisningskonsulten.

Antalet årskunder på en byrå är ofta ganska många. Det är också en bra inkomstkälla för redovisningsbyråer. Många byråer säger sig ha en bra lönsamhet på dessa kunder. Kostnaden för en årskund brukar ligga på allt mellan 5 000 och 15 000 för att få ordning på sin redovisning.

Antalet företag som redovisade moms en gång per år under 2022 uppgick till ca 554 000 enligt Skatteverkets statistik. Då ingår alla företagsstorlekar. Selektar man bland dessa företag så redovisar ca 65 000 av dessa företag 0 kr i omsättning. Antalet enmansföretag som omsätter mellan 0 kr och 1 miljon och redovisar moms en gång per år uppgår dessa till ca 267.000 enligt bilden nedan (då ingår inte 78.000 företag med oidentifierad omsättning).

Inkomstnivå	Antal stycken
0 kr	6 465
1 kr - 100 tkr	16 233
100 - 200 tkr	39 779
200 - 300 tkr	58 066
300 - 400 tkr	55 853
400 - 500 tkr	52 529
500 tkr - 1 mnkr	77 854
	267.000

(Många av dessa företag har inget eget etablerat system utan väljer att lämna in sitt material en gång per år till byrån som i sin tur stansar in materialet).

Enskilda firmor

Vid ingången av 2022 fanns det ca 465 000 enskilda firmor. En av de utmaningar som enskilda firmor står inför, när det gäller att ta emot e-fakturor, är kopplad till deras användning av personnummer som identifieringsnummer. Eftersom enskilda firmor ofta registrerar sig med sitt personnummer istället för ett organisationsnummer. Ett sätt att lösa det är att registrera ett GLN-nummer. Men det måste göras av ägaren och det upplevs av många som komplicerat.

Vad är alternativen till om man saknar affärssystem?

Sverige har en stor del små företag som väljer att vara utan affärssystem därför att det finns ett bra alternativ - Redovisningsbyrå.

VISMA SPCS MARKNADS- UNDERSÖKNING

SAMMANFATTNING & SLUTSATS E-FAKTUROR

Sannolikheten att det blir någon form av ett obligatorium inom de kommande tre åren vad avser e-fakturor i Sverige är inte sannolikt. Vi kan bara se hur trögt det går kring ett förnyande av bokföringslagen.

Den digitala utvecklingen exploderade efter pandemin. AI kommer inte att gå obemärkt förbi företag och våra svenska byråer de kommande tre åren. För att kunna nyttja AI och konkurrera behövs digitala transaktioner i en större utsträckning. Ett ökat användande av e-fakturor hos företag skulle innebära fördelar som:

- Minskade kostnader för företagens administration
- Snabbare och säkrare
- Mindre fel i bokföringen
- Försvåra för ekonomisk brottslighet
- Större möjligheter för företag att få tillgång till relevanta beslutsunderlag
- Bättre konkurrensmöjligheter

Visma Spcs marknadsundersökning visar att företagen har en vilja men upplever det som svårt att komma igång, därför efterfrågar de inte tjänsten i någon större omfattning. Det som blir tydligt i mätningen är att detta är en lång kedja som påverkar varandra, och den enskilda företagaren har svårt att påverka val av metoder. Men det finns också avsaknad av yttre påverkan som driver och hjälper företagen med utamingen att använda e-fakturor.

1

VANANS MAKT OCH BEFINTLIGA RUTINER

Många småföretagare har etablerade rutiner och system som ofta involverar manuell hantering av pappersdokument. Det finns en betydande resistens mot att ändra inarbetade processer, vilket gör övergången till e-fakturor mindre attraktiv.

2

OSÄKERHET OCH KUNSKAPSBRIST

En del företagare är osäkra på reglerna kring e-fakturor, inklusive om de uppfyller lagliga krav. Det finns en uppfattning att fysiska dokument kan vara nödvändiga för att följa bokföringslagen, vilket kan avskräcka användning av e-fakturor.

3

EKONOMISKA OCH TEKNISKA HINDER

Kostnaden för att införa e-fakturasystem kan upplevas som hög, särskilt för småföretagare med begränsade resurser. Dessutom kan tekniska hinder som brist på kompatibilitet med befintliga system eller brist på teknisk kompetens göra övergången svår.

Programvaruföretagen och redovisningsmarknadens ansvar

I avsaknad av ett obligatorium landar det ett ansvar på programvaruföretagen och redovisningsverksamheterna att driva frågan hos sina kunder. Att ursäkta sig med att kunderna inte vill räckes inte längre. Det är viktigt att programvaruföretagen utbildar redovisningsbranschen i hur man implementerar processer och rutiner för att driva användandet av e-fakturor så att byråns rådgivare i sin tur kan övertyga sina kunder att det är viktigt.

Vad kan redovisningsbranschen göra för att öka antalet e-fakturor?

För redovisningsbyråer kan följande åtgärder bidra till ökad användning av e-fakturor:

1

TEKNISK SUPPORT OCH SAMARBETE BYRÅ - KUND

Anställa eller utbilda personal med teknisk kompetens som kan hjälpa småföretagare att övergå till att använda molnbaserade lösningar och samarbeta med sina kunder. Detta inkluderar också att förstå och integrera olika e-fakturaplattformar med kundens befintliga system.

2

AKTIVT FRÄMJA E-FAKTUROR

Redovisningsbyråer kan spela en nyckelroll i att övertyga sina kunder om fördelarna med e-fakturor. Genom att aktivt rekommendera och demonstrera effektiviteten med e-fakturering kan de öka acceptansen bland småföretagare.

3

ERBJUDA INTEGRERADE LÖSNINGAR

Utveckla eller samarbeta med leverantörer för att erbjuda integrerade bokföringslösningar som inkluderar e-fakturering som en central funktion. Redovisningsbyråer kanske inte använder e-fakturering av liknande skäl som småföretagare.

Alla som tar emot e-fakturor i Visma Spcs undersökning upplever att det går snabbare, men har svårt att uppskatta hur mycket snabbare det går.

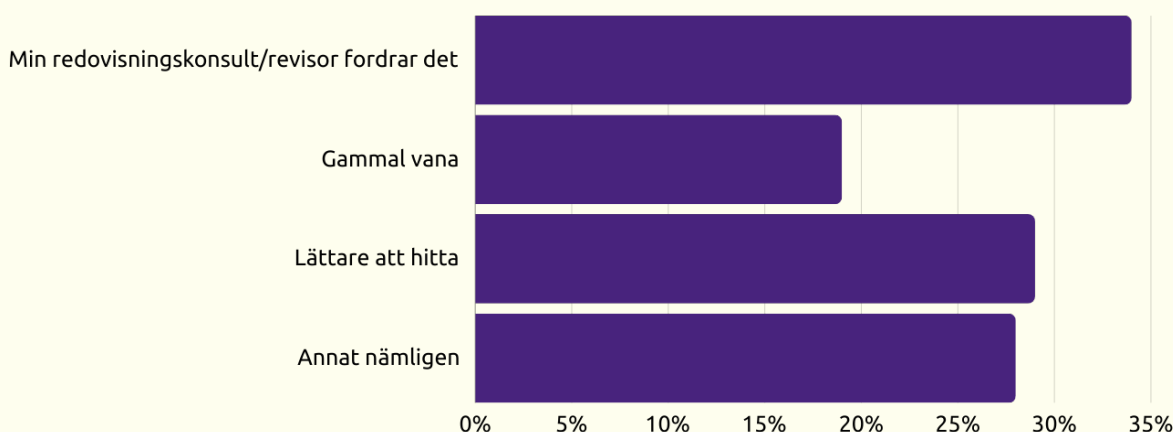
Vad säger företagarna om inkommande fakturor?

Kommentarerna i undersökningen visar att företagare ofta inte kan bestämma hur de ska hantera fakturor och vill undvika att använda olika system för att behålla kontrollen. Detta leder till att även digitala fakturor skrivs ut och hanteras i pärmar.

Orsaken till det är enligt respondenterna:

- Eftersom fakturor även kommer fysiskt är det enklare att ha alla i ett system.
- Det kan bli förvirrande om vissa fakturor bokförs automatiskt och andra inte, så allt hanteras likadant för att undvika fel.

De vanligaste formerna, vad avser leverantörsfakturor, tycks vara brev och PDF. När man tar emot en faktura i PDF svarar 69% att man skriver ut fakturan på papper. Orsaken till att man gör det anges enligt följande:



(Bilden ovan visar att den största orsaken till att man skriver ut fakturan på papper är att revisorn eller redovisningskonsulten önskar det).

Varför skriver man ut leverantörsfakturor?

Redovisningsbyrån spelar en viktig roll och många anger att byrån föredrar fysiska underlag:

- Redovisningskonsulten och revisorn kan inte samarbeta med vissa digitala system, därför behövs pappersfakturor.
- Pärmar lämnas till revisorn.

Det finns osäkerhet kring om endast digitala format är tillåtna eller om bokföringslagen kräver fysiska dokument:

- Många tror att de måste skriva ut alla bokföringsunderlag.
- Enklare att hitta och många tror att det är i enlighet med god redovisningssed.
- Många tror att fysiska verifierationer måste sparas i sju år.

Kostnaden för digitala fakturor

Kostnaden tycks vara ett hinder för att ta emot e-fakturor. Detta är lite märkligt med tanke på hur låg kostnaden för att ta emot digitalt. Kostnaden för att ta emot en e-faktura ligger i genomsnitt på 3-5 kronor. De flesta respondenter har en väldigt låg faktura volym och belastas med en högre kostnad om man scannar en pappersfaktura eller tolkar en Pdf. Än högre blir kostnaden om en redovinningskonsult manuellt skall lägga in fakturan i bokföringsystemet.

Kostnaden är en annan faktor som nämns i övergången till e-fakturering:

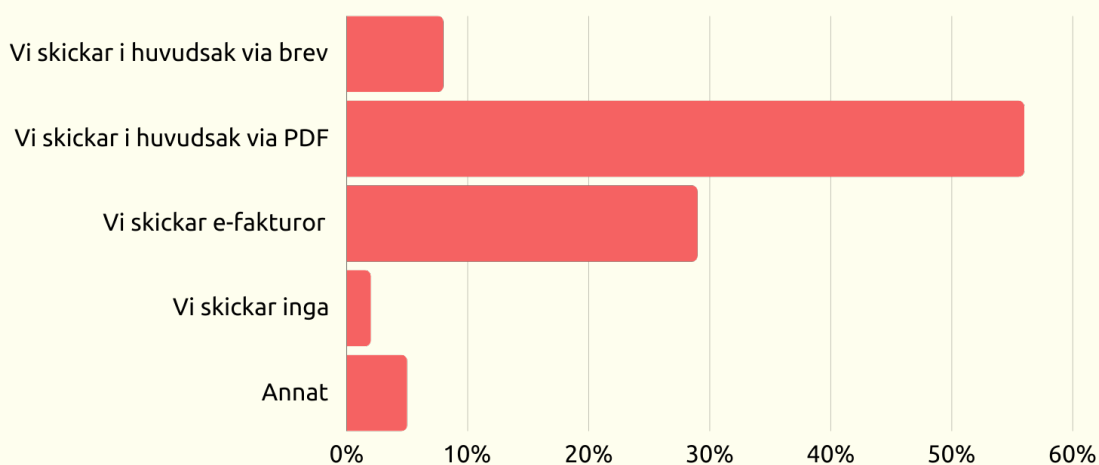
- Vill gärna ta emot fler e-fakturor men vill undvika kostnaden.
- Vill inte betala extra för e-fakturering.
- För dyrt att ta emot elektroniska fakturor.

Majoriteten av de som inte tar emot e-fakturor funderar på att börja.

Vad säger företagen om utgående fakturor?

Enkelhet och kostnaden tycks vara drivkrafter när man skickar ut en kundfaktura. I en mätning från 2016 svarar 54% att man skickar via brev och 38% via e-post, 8% elektroniskt. I årets mätning kan vi se att ökningen går från 8% till strax under 30%. Men tydligt är att Pdf-fakturor är i majoritet.

Fråga: Hur skickar ni era kundfakturor?



En ond cirkel

Om småföretagare inte interagerar med sin redovisningsbyrå via en molnbaserad lösning eller inte använder ett eget system finns heller inga möjligheter att ta emot en e-faktura. Däremot kan de flesta privatpersonerna ta emot digitalt via Kivra, de flesta molnbaserade system har lösningar för att hantera det.

Fråga: Vad är främsta anledningen till att skicka via PDF?

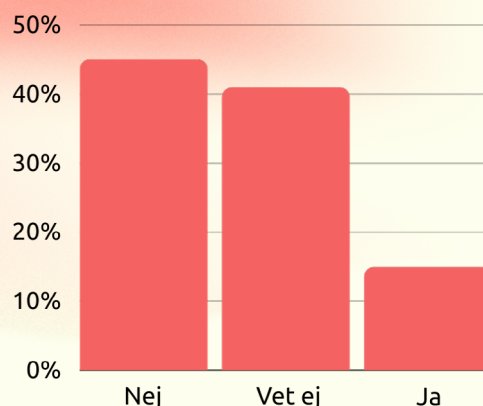
Svar	Svarsfrekvens i procent
Gammal vana	17%
Mina kunder kan inte ta emot e-fakturor	25%
Många privatpersoner kan inte ta emot e-faktura	13%
Billigare	25%
Annat	21%

Man upplever att det är enklare och billigare att skicka kundfaktura via PDF

Fråga Har du funderat på att skicka e-fakturor?

Frågan visar på att väldigt få funderar på att skicka digitalt. Siffran är oroväckande eftersom det idikear på en låg efterfrågan på att skicka e-fakturor

Av de småföretagare som skickar e-faktura upplever 58% av respondenterna att man spar mycket tid och adminstrativt arbete.



Redovisningsbyråers upplevelse av traditionella system

Visma Spcs undersökning av redovisningsbyråer visar att det vanligaste alternativet fortfarande är att redovisningsbyrån gör allt åt sina kunder oavsett system. Redovisningsbyrån får tillgång till materialet i huvudsak på två olika sätt, fysiskt eller att man skickar bildunderlag digitalt via mail eller annan bildhantering.

Många nämner att man vill att de moderna programmen ska fungera mer som de traditionella som var lokalt installerade. Redovisningskonsulterna upplever också att moderna programvaror inte är byggda för professionella användare och upplevs som fyrkantiga.

Redovisningsbyråers upplevelse av automatiserade system

Nöjda redovisningskonsulter av moderna system å andra sidan är väldigt nöjda med de fördelar automatiseringen som moderna programvaror ger. Upplevelsen är också att det är enkelt när man väl fått systemet på plats och samarbetar. Sambandet mellan användande av digitala transaktioner och e-fakturor tycks korrelera med åldern på de som driver byrån. Ju yngre man är desto vanligare är det att man använder digitala format.

TRENDER FÖR BRANSCHEN 2024

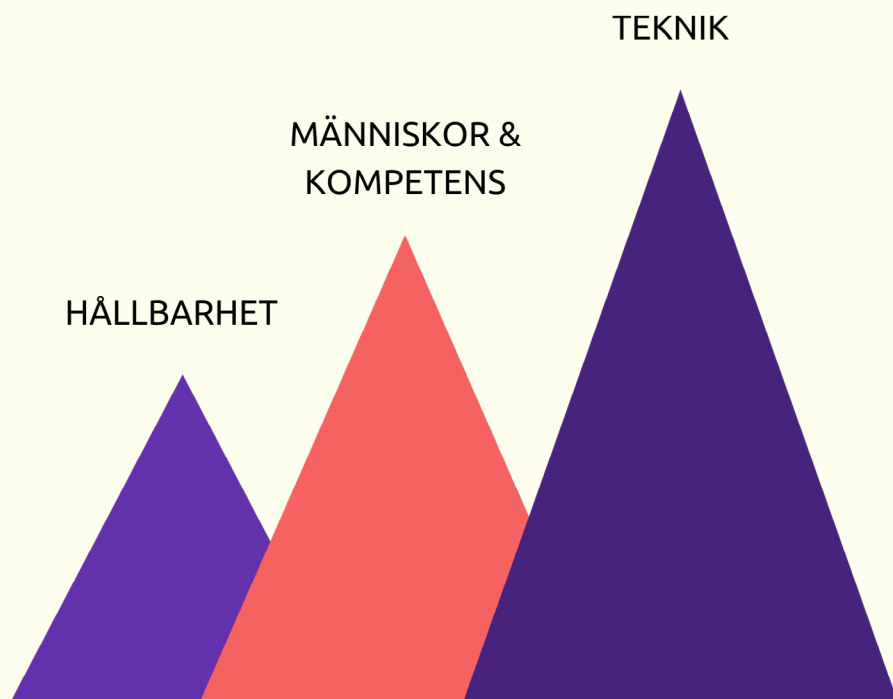
Topp tre trender 2024 och framåt

Allt pekar på att företag de närmsta 5-10 åren vilja nyttja tekniken bättre för att kunna konkurrera. Det handlar om att effektivisera, förbättra, automatisera och utöka tilläggstjänster. 7 av 10 svenska företag är idag kopplade till en byrå och samarbetar med sin byrå via molnlösningar. Om inte byrån arbetar med tekniken fullt gör inte företaget det heller.

Att redovisningsbranschen är på väg in i ett skifte märks tydligt globalt. Diskussionen är globalt centrerad kring den tekniska utvecklingen inom redovisningsområdet. Men det finns också en ökad medvetenhet och verkliga åtgärdsinsatser kring människor, medarbetare och en långsiktig hållbarhet i branschen enligt CA ANZ. (Chartered accountants)

Investeringarna kring teknik kopplat till redovisning har ökat under pandemin. Plattformarna växer nu globalt med ca 7 % per år och är satt att fortgå i samma tempo till 2027 enligt CA ANZ. Denna prognos sattes under pandemin och skruvades upp efter pandemin. Tillväxten inkluderar inte bara ERP-system utan också andra system och tilläggstjänster kopplat till ERP plattformarna.

Glädjande är att automatiseringen inte har fasat ut konsulten. Den alternativa och upplyftande synen är att automatisering kommer att förstärka konsulten roll snarare än att ersätta dem enligt (U.S. Bureau of Labor Statistic). Samtidigt i Sverige ser vi en avmattning på redovisningstjänster. Den avmattningen prognostiseras att accelerera framåt. De tre områden som toppar i form av artiklar, nyheter och forum kopplade till redovisning kan du se i bilden nedan.



CA ANZ, gjorde en större analys vilka toptrenderna är 2022. Vad är det mest skrivet om vad avser redovisningsbranschen på internet globalt. Dessa trender gäller fortfarande med större fokus på teknik

I början av år 2021 rapporterade U.S. Bureau of Labor Statistics att sysselsättningen

minskade med 140 000 jobb under den fortsatta ekonomiska nedgången, men redovisningssektorn ökade antalet tjänster för redovisningskonsulter till 2 300 jobb. Denna trend håller i sig fortfarande även efter pandemin. Men de jobb som skapats ställer högre krav på redovisningskonsulter – där speciellt en högre analysnivå efterfrågas. Samma trend ses också i Sverige. Efterfrågan på redovisningskonsulter är fortfarande hög och men kraven har vidgats till att innehålla andra kvalifikationer.

Detta åtföljs också av att byråer rapporterar svårigheter med att hitta talanger.

Till exempel i Australien prioriteras revisorer i listan över kvalificerade migrationer. Med dessa förändringar är några förslag för redovisningsverksamheter att behålla talanger och skapa en bättre hållbarhet i branschen.

Tekniken blir ännu viktigare med Chat GPT

Chat GPT kommer att påverka redovisningsmarknaden kraftigt enligt alla bedömare. Tekniken de närmsta 5-10 åren för redovisningsbranschen kommer att spela en avgörande roll, enligt en undersökning gjord av Sage. Undersökningen visar på att användandet av AI och Machine-learning kommer att bli en realitet och ett högre nyttjande av digitala plattformarna både bland byråer och deras kunder förväntas öka. Svenska byråer måste också ta höjd för den tekniska utvecklingen och den komplexitet det innebär där tekniken förmodligen är det viktigaste kompetensområdet.

The survey also found that technology skills ranked as the most important capability for accountants to have in the next five or 10 years, at 51%. However, strategic thinking placed a close second at 43%. Other highly-ranked skills were communication skills (40%), customer service skills (30%), and deep knowledge of growing a business (29%).

(Sage, 2020)

Att som byrå inte ha kompetens i den plattform man arbetar i är en risk för kunden/företagaren att inte digitaliseras och effektiviseras i den grad man så väl behöver.

LÄNKAR & METOD

Metod

Vi väljer att titta på SNI-kod 1. 692010, 692020, 692030. Aktiva bolag. När vi tittar på nystartade tar vi med samtliga. De 500 största företagen som är registrerade inom dessa SNI-koder går igenom för att rensas ut som eventuella icke-byråer.

Det finns verksamheter som befinner sig i gråzonen till att vara byråverksamhet och är disruptiva. Trenden är att dessa aktörer växer sig starkare och delvis inkräktar på byråernas verksamhet och deras intäkter. Vi delar in dessa aktörer enligt följande:

Shared service centra: Oftast en större koncern och dess egna ekonomiavdelning eller ett företag som specialiserar sig mot en bransch. Exempel på detta kan vara t.ex. ICAs egna ekonomiavdelning som sköter ekonomin åt de flesta ICA-butikerna eller SBC som sköter redovisningen åt bostadsrättsföreningar. (De större inom 200 spannet rensas bort)

Tjänsteleverantörer: Inom ekonomi. Blandade ekonomitjänster som lön, rådgivning, kapitalförvaltning, större systemlösningar och andra tjänster. Inte en traditionell redovisning- eller revisionsverksamhet. (De större inom spannet 200 rensas bort)

Oidentifierad verksamhet: Ett antal verksamheter går inte att definiera vad deras verksamhet är trots att de är registrerade som byråverksamhet. (De större inom 200 rensas bort)

Ej byråverksamhet: Företag som är registrerade som byråer men deras verksamhet är något helt annat. (De större inom 200 rensas bort)

SaaS-bolag. (Software as a Service). Företag som är registrerade som byråer och bidrar till att påverka redovisningsbranschen. Vissa behålls.

Vad är en redovisningsbyrå?

Det kan tyckas vara självklart för de flesta. Men när man tittar på statistik och jämför från år till år blir definitionen genast inte självklar. Många företag är registrerade som redovisningsverksamhet fast man egentligen sysslar med något helt annat. Ibland bedriver man blandad verksamhet där redovisningsverksamheten står för en väldigt stor del eller en väldigt liten del av verksamheten.

Kombibyråer där man blandar revision och redovisning är ofta registrerad som redovisningsverksamhet. Det finns också redovisningsbyråer som är registrerade som helt andra slags företag.

Det man tittar på är SNI-koden. En SNI-kod (Standard för svensk näringsgrensindelning) är en kod som används i Sverige för att klassificera och kategorisera företags verksamhet baserat på vilken typ av ekonomisk aktivitet de ägnar sig åt.

SNI-koden används bland annat av Statistiska centralbyrån (SCB) i Sverige för att samla in och publicera statistik relaterad till företag och deras verksamheter. Varje kod motsvarar en specifik bransch eller sektor inom ekonomin. SNI koden är möjlig att byta vilket gör att redovisningsbyråer som varit osynliga helt plötsligt dyker upp som redovisningsbyrå samtidigt försvinner redovisningsbyråer utan egentliga förklaringar.

Klassifiering av byråer

DISRUPTIVA BOLAG

En växande trend som är disruptiv mot redovisningsbranschen är vad som i engelsktalande länder går under namnet "Umbrella companies". Det är företag som fakturerar åt privatpersoner. Istället för att starta företag kan man direkt fakturera kunden via dessa bolag. Här kan företag som CoolCompany, Pay2me och Smartse nämnas. Dessa ingår.

SaaS-bolag. Här kan nämnas företag som Wint, Fortnox, PE Accounting, Billogram, We audit, Dooer osv. Samtliga inom SNI Kod 692010 påverkar naturligtvis redovisningsbranschen framtid. Dessa bolag är registrerade som redovisningsverksamhet och omsätter ca 500 miljoner 2022.

KOMBIBYRÅER

Många kombibyråer är registrerade med SNI kod 692010 (redovisning). Det gör att det finns ett antal kombibyråer som hamnar under redovisningsomsättning. Kombibyråer som är registrerade som kombibyråer men har en relativt stor verksamhet är också svåra att kartlägga eftersom man inte särredovisar intäkterna. För att veta mer exakt hur mycket kombibyråer omsätter hänvisar jag till FAR's marknadsrapport 2021/2022.

ENSKILDA FIRMOR OCH HANDELSBOLAG

Det finns ca 14 300 enskilda firmor och handelsbolag/kommanditbolag registrerade som redovisningsbyråer. Deras omsättning är inte redovisad här eftersom de inte finns som offentliga uppgifter. Däremot räknar vi med dem i antalet byråer eftersom det stora antalet gör att dessa tillsammans påverkar redovisningsmarknaden.

MARKNADSUNDERSÖKNINGAR

Rapporten bygger på två marknadsundersökningar gjorda av Visma Spcs, AO-marknaden och Visma Spcs e-faktura.

REFERENSER & LÄNKAR

REFERENSER OCH ANVÄNDBARA LÄNKAR

[77 seven jokes about accountants](#)

<https://financesonline.com/>

Follow the money podd Spotify

Riksbanken www.riksbanken.se

Riksdagen [www. Riksdagen.se](http://www.Riksdagen.se)

Nordic Smart Government & Budiness <https://nordicsmartgovernment.org/>

FAR's branschrapport 2021 och 2022. www.far.se

SRF's hemsida se www.srfkonsult.se

XERO's Studie av digitaliserade byråer. "The pacesetters" Doug LaBahn Josh Drummond

UC Statistik www.uc.se

Visma och Panalitix (XOR) egna studier (gjorda sedan år 2000)

Quickbook <https://quickbooks.intuit.com/global/>

Rob Nixon "Remaning relevant", Colin Dunn

AIR (Accountants international round table)

Branschstatistik SRF

Länkar kopplat till redovisningsbranschen

https://www.myh.se/Documents/Publikationer/Rapporter/2020/Statistisk_arsrapport_2020.pdf

Rapport om smart government EY

Kairo future och FAR. "Framtidens rådgivning och redovisning Del 1

Nyckeln till framtiden. Del 2

Blockkedjeinspirerande tekniklösningar för redovisning, revision och skatt

The good, the bad and the ugly report. Analys av Australienska marknaden

The Future of Accounting Technology US

IBM Watson HR and TAX Se att även avancerad rådgivning kan automatiseras

[DIGG Digitala Sverige 2022 En samlad analys av samhällets digitalisering DNR 2023-0715](#)

[Tillväxtverket Stockholm, September 2023 Digital: ISBN 978-91-89730-42-7 Rapportnummer 0454](#)

[SKI INDEX https://www.kvalitetsindex.se/branschundersokningar/redovisning/](https://www.kvalitetsindex.se/branschundersokningar/redovisning/)

<https://www.accountingtoday.com/news/accountants-to-rely-more-on-big-data-in-2020>

[Accounting Today, "Let's End the Debate: Automation Will Never Replace Accountants"](#)

[FinancesOnline, "11 Accounting Trends for 2021/2022: New Forecasts & What Lies Beyond"](#)

[Forbes, "Accounting Trends of Tomorrow: What You Need to Know"](#)

[Forbes, "AI's Impact on Accounting and Finance"](#)

[Forbes, "The Digital Transformation of Accounting and Finance — Artificial Intelligence, Robots, and](#)

[Forbes, "3 Trends That Define the Next Phase of Cloud Computing"](#)

[Journal of Accountancy, "4 Steps to Prepare for the Future of Accounting"](#)

[The CPA Journal, "How Robotic Process Automation Is Transforming Accounting and Auditing"](#)

[U.S. Bureau of Labor Statistics, Accountants and Auditors](#)

[U.S. News & World Report, Accountant Overview](#)



 **VISMA** | Spcs