
MARKNADSRAPPORT

**Den svenska
redovisningsbranschen
2022
Mot nya tider**

Förord

När jag började att skriva den här rapporten var min tanke att det skulle handla om hur man organiserar en redovisningsbyrå för att arbeta effektivt med de minsta företagen. Idag finns det byråer som med hjälp av teknik och affärsmodell uppnår en bra lönsamhet i småföretagsegmentet. Ämnet småföretagsredovisning är intressant med tanke på hur det kan förändra marknaden när nya aktörer tar sig an ett marknadssegment som inte anses vara lönsamt för de etablerade byråerna.

Men! Ju längre tiden gick desto mer förstod jag att man inte längre kan bortse från det som händer runt om i världen och hur makroekonomiska faktorer alltmer påverkar vårt samhälle och våra företag. Att redovisningsbranschen skall stå utanför detta som en isolerad grupp är knappast troligt. Vi har länge pratat om den digitala revolutionen i redovisningsbranschen men det har inte riktigt exploderat och det finns logiska förklaringar till det.

I tidigare rapporter har vi alltid pekat att det enda som förändrar branschen är tvingande åtgärder. En sådan tvingande åtgärd kan vara en förändring i efterfrågan. I en kommande konjunkturförändring kommer förmodligen svenska företag att prioritera realekonomiska krav där effektivisering, digitalisering och automatisering efterfrågas i högre grad.

Pandemin var förmodligen språngbrädan för ökad digitalisering. I en lågkonjunktur kan efterfrågan förändras hos svenska företag. Det innebär även att redovisningsbranschen måste anpassa sig.

För en del kanske det är för sent. Har man kunder som helt plötsligt vill ha hjälp med digitalisering och man själv inte har kunskapen. Hur skall man då kunna hjälpa sina kunder?

Jan Söderqvist

jan.soderqvist@visma.com
072-532 45 06



Innehåll

- 01** FÖRORD
- 03** INDUSTRI 4.0
- 04** FRÅGESTÄLLNING
- 05** SAMMANFATTNING
- 06** PANDEMIN
- 10** BRANSCHEN I SIFFROR
- 14** KONSEKVENSERNA AV EN LÅGKONJUNTUR
- 23** TRENDER FÖR BRANSCHEN 2023 OCH FRAMÅT
- 27** VAD ÄR VIKTIGT I FRAMTIDEN
- 35** HUR GJORDE VI RAPPORTEN
- 39** REFERENSER & LÄNKAR

Vad är industri 4.0?

Industri 4.0 eller "Den fjärde industriella revolutionen" myntades för 10 år sedan. Det handlar om att flytta hem produktionen och konkurrera mot Kina med hjälp av ny teknologi. Men också att skapa en bättre värld med bättre arbetsvillkor samt att värna om miljön.

Sedan finanskrisen 1992 och den svenska kronan fick flyta fritt har framstegen i Sverige varit måttliga vad avser effektivisering och produktionsförbättring. I Sverige har vi haft en stabil ekonomisk utveckling tack vare en lågt värderad krona samt en lågränteekonomi. Svenska företag har haft en bra lönsamhet och man har inte fullt ut behövt applicera all den teknologi som utvecklats. Teknologin som nyttjats har många gånger varit för att underhålla befintliga och ålderdomliga affärsmodeller.

Förändring av världsläget kan göra att allt det vi är van vid de senaste 30 åren håller på att förändras. Kina vacklar i demokratin och tillväxten. Västlänterna ser stora risker med fortsatta samarbeten med Kina. Taiwan självständighet hotas, majoriteten av all högteknologisk halvledarproduktion sker just i Taiwan. Den globalisering vi sett i världen trappas ner och västlänterna flyttar sin produktion till mer närliggande länder. Detta i kombination med en kommande lågkonjunktur, inflation samt ökade energikostnader tvingar företag att effektivisera. Det är här teknologin och automatiseringen kommer in.

Det som ingår i den fjärde industriella revolutionen är exempelvis artificiell intelligens (AI), autonoma system, 5G-nätverk och Internet of things (IoT).

I ett dokument från Mikael Damberg, näringsminister 2018, står det att läsa:

"Sverige är en stark industrination som nu står inför stora möjligheter till ökad konkurrenskraft och framväxt av nya starka företag i hela landet. Digitaliseringen driver på industrins redan höga omställningstakt ytterligare. Automation och digitalisering skapar nya möjligheter för lönsam och hållbar produktion i en helt ny skepnad, uppkopplad, mer automatiserad och kunskapsintensiv."

Detta kan direkt kopplas till det nordiska initiativet Nordic Smart Government som uttrycker sig enligt följande:

Nordic Smart Government and Business "The vision of NSG&B is to create value for the SMEs by making real time business data accessible and usable for innovation and growth across the region, in an automatic, consent based and secure manner."

Frågeställning

När yttre omvärldsfaktorer påverkar svenska företag och samhälle så förändras även spelplanen för den svenska redovisningsbranschen. Som revision- och redovisningsbyrå bör man vara vaksam på hur makroekonomiska faktorer kan förändra efterfrågan på redovisning- och rådgivningstjänster. Här är tre frågor som vi anser vara viktiga som byrå att ställa sig.

1

VAD KAN KONSEKVENSERNA AV EN LÅGKONJUNKTUR BLI FÖR REDOVISNINGSBRANSCHEN?

2

VILKA TRENDER SER VI KOMMA I REDOVISNINGSBRANSCHEN FRAM TILL 2025?

3

VAD ÄR VIKTIGT FÖR EN REDOVISNINGSBYRÅ ATT TÄNKA PÅ FÖR ATT MÖTA FRAMTIDEN?



Sammanfattning & slutsats

TRE SVAR PÅ VARFÖR BYRÅER MÅSTE SÄTTA ETT FOKUS PÅ TEKNIK OCH PROCESSER

Realekonomiska faktorer kommer förmodligen att förändra företagens agerande framåt. Där efterfrågan sannolikt bör öka är inom processer, effektivitet och organisation. Precis som vi energieffektiviserar våra hushåll så kommer företag att effektivisera sina organisationer, små som stora företag.

Den förändrade efterfrågan kan till stor del lösas med teknikens hjälp, men det fordrar en annan kompetens hos byråerna. Kompetensen bör ligga inom teknik kopplat till företagsprocesser. Det innebär både risker och möjligheter för byråbranschen. Risken för byråbranschen är att fortsätta som vanligt och tro att vi snart kommer att återvända till det normalläge vi befann oss i innan pandemin.

Konsekvensen kan bli att vissa byråer tappar relevans. Men möjligheterna är också stora om man som byrå accepterar att med teknikens hjälp, hjälpa sina kunder och företag med den effektivisering de så väl behöver.

1

Den förändrade världsbilden kommer med all säkerhet att påverka redovisnings- och revisionsbranschen i form av en förändrad efterfrågan på redovisningstjänster. Ökad digitalisering och automation av företagens samtliga processer blir viktigt i en konjunkturförändring så att svenska företag kan upprätthålla lönsamhet och konkurrenskraft.

2

De viktigaste trenderna 2023 och framåt är teknik, människor och hållbarhet. Tekniken blir det verktyg som kommer att möjliggöra implementation av **hållbarhet** och **förändrade** och **förbättrade** arbetsförhållanden där annan kompetens än redovisnings blir allt viktigare för byråbranschen.

3

För dig som är byrå. Identifiera era kunders behov. Anpassa er verksamhet, sök ny kompetens inte bara redovisningskompetens och arbeta på att effektivisera och automatisera era processer så att utrymme skapas för att utveckla byrån.

PANDEMIN

"When the entire world shut down because of the coronavirus (COVID-19) pandemic, the accounting profession had to adapt quickly. Not only did many CPA firms have to figure out how to provide services remotely, they also had to ensure that they were able to help their clients adapt to the many uncertainties facing them. The time since has been different, unusual, and stressful for many."

CPA Journal

Branschen under pandemin

Coronapandemin har orsakat en omfattande nedgång i den globala ekonomin och även Sveriges ekonomi har drabbats hårt. Den svenska regeringen lanserade stödpaket för att mildra krisens effekter på företag och individer.

I slutet av pandemin såg man en återhämtning enligt UC. År 2021 var ett år av kraftig tillväxt i Sverige. Antalet konkurser i landet minskade i jämförelse med 2020 och inom flera konkursutsatta branscher har antalet nystartade bolag ökat. Hög tillväxt, vaccin och stödåtgärder har hjälpt småföretagen igenom pandemin och många konkurser har undvikits, enligt UCs årliga sammanställning.

Digitaliseringen har ökat bland svenska företag och byråer under pandemin

Byråerna tvingades kommunicera med sina kunder med hjälp av digitala verktyg. Många byråer skickade hem sina medarbetare, vilket tvingade fram andra arbetssätt. Antalet svenska företag som använder molnbaserade affärssystem ökade kraftigt och bedöms idag till att uppgå till över 700.000 svenska företag.

Redovisningsbranschen har klarat sig bra under pandemin

Byråerna har varit fullt sysselsatta med att hjälpa företagare med stödåtgärder och redovisningen måste ändå skötas vilket säkrat upp byråernas intäkter.

Totalt så ökade branschen sina intäkter

Men det beror i huvudsak på en ökad rådgivning från de stora kombibyråerna.

Standardtjänsterna hos byråer tappade i omsättning

Standardtjänster är bokföring, årsavslut och enkel rådgivning. Det finns en risk att tappet är större än vad siffrorna visar. I dessa omsättningssiffror döljer sig en stor del av de extrainsatta hjälpåtgärder som redovisningsbyråer levererade under pandemin.

Antalet nystartade byråer har ökat kraftigt under pandemin

Tekniken är lättåtkomlig och billig. Vem som helst kan idag starta en byrå. De flesta som startar en byrå är idag oftast erfarna konsulter.

Uppköpen av byråer har fortsatt att öka

De största aktörerna är Ludvig och den finska uppkomlingen Talenom, men även aktörer som ECIT, Viewledger och MVI-Bfree.

Ur askan in i elden

Hur ser våra branschorganisationer på pandemin och framtiden. Vi ställde frågan till respektive branschorganisation för att få svar.



Rådgivare behövs i tuffa tider

Vi har gjort flera enkäter under pandemin och vet därför att våra konsulter har haft det tufft men ändå klarat av sina leveranser gentemot kund, något som även branschens höga SKI-betyg visar.

Det är just i tuffa tider som företagen behöver sin kloka rådgivare. En auktoriserad konsult har inte bara kompetens och erfarenhet utan håller sig även uppdaterad på aktuella frågor som kan påverka kundernas verksamhet. Det rådande världsläget ställer verkligen både företag och deras rådgivare på prov. En duktig konsult vet minst lika mycket om kundens verksamhet som kunden själv, ibland till och med mer. Därför kan konsulten hjälpa företaget ta sig an utmaningar, just tack vare kombinationen av kundkännedom och omvärldskunskap.

*Lali Fjellström
Branschansvarig Redovisning på Srf konsulterna*

SRF Konsulterna

7.000 medlemmar | 3.600 Auktoriserade redovisning- och lönekonsulter | Bistår 330.000 företag

Digitaliseringen fick en skjuts!

Digitaliseringen fick en rejäl skjuts under pandemin när processer och arbetsverktyg digitaliserades i hög takt. I vår senaste framtidsstudie som publicerades hösten 2022 ser vi att digitaliseringen fortfarande är en av de viktigaste förändringskrafterna i samhället och därmed fortsatt kommer att påverka revisions- och rådgivningsbranschen i stor utsträckning.

Det är oroliga tider och det sker snabba förändringar på många plan, socialt, ekonomiskt och geopolitiskt. Det innebär ändrade förutsättningar för företagen och därmed blir branschens tjänster mer relevanta. Vad vi måste fundera hur vi möter de nya behoven för att bidra till samhället och företagens bästa.

*Karin Apelman
Generalsekreterare och VD FAR*



FAR

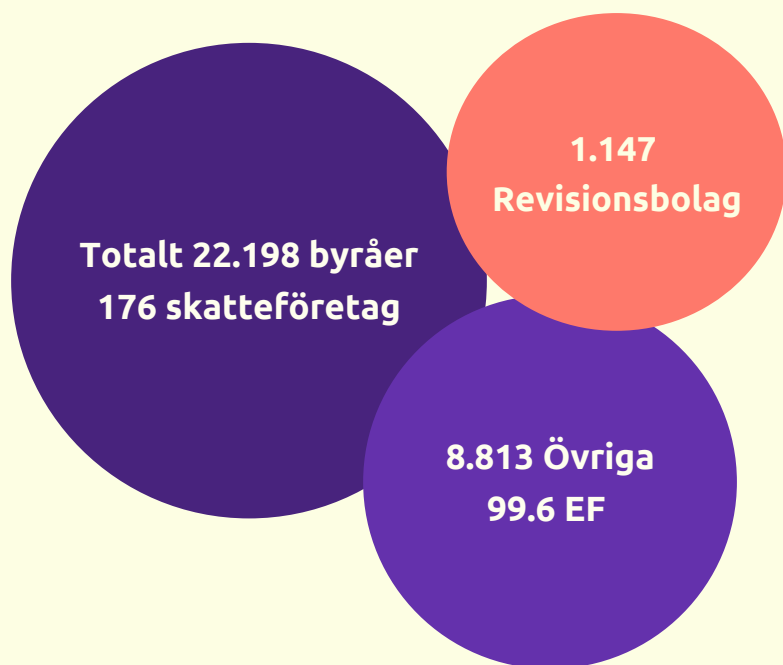
5.011 medlemmar | 2789 auktoriserade och godkända revisorer | 1.371 Auktoriserade redovisningskonsulter

BRANSCHEN | SIFFROR

"90% of accountants feel that there is a cultural shift in accountancy that leans toward technological adoption."

Finance online

En ny generation dyker upp



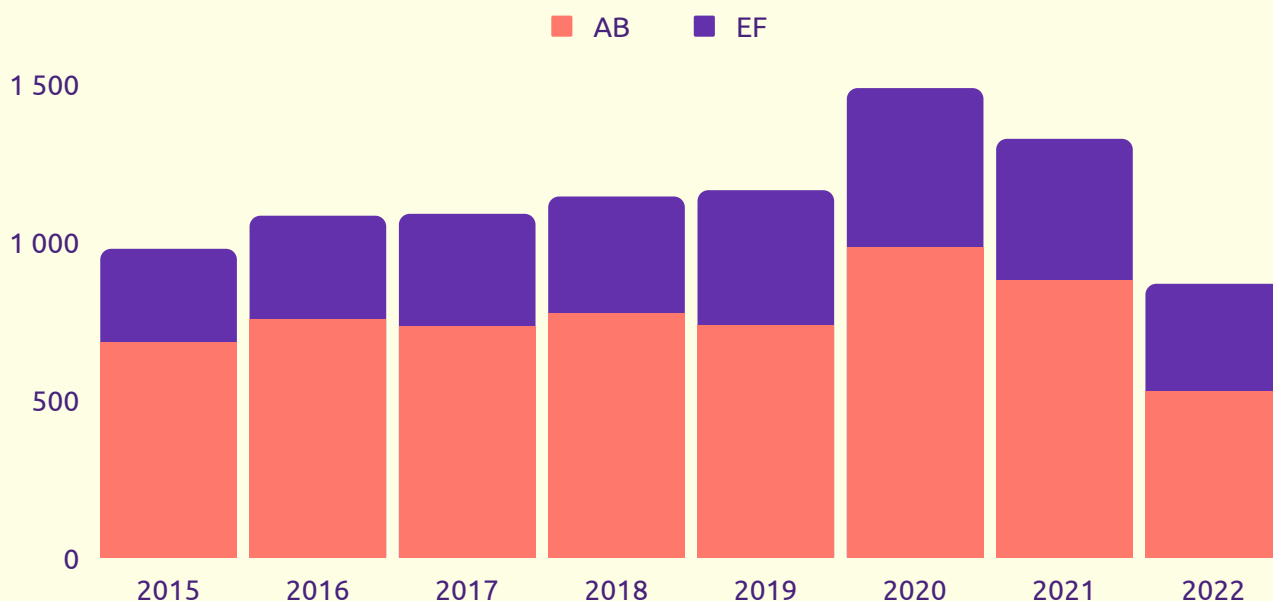
Över 60% av all redovisning hanteras av byråer med mindre än 10 anställda. Redovisningsområdet står för 39 procent av omsättningen i branschen och 49 procent av de anställda. (Källa FAR)

Revision omsätter nästan **14 miljarder** och de **11 största revisionsbyråerna omsätter över 9 miljarder.**

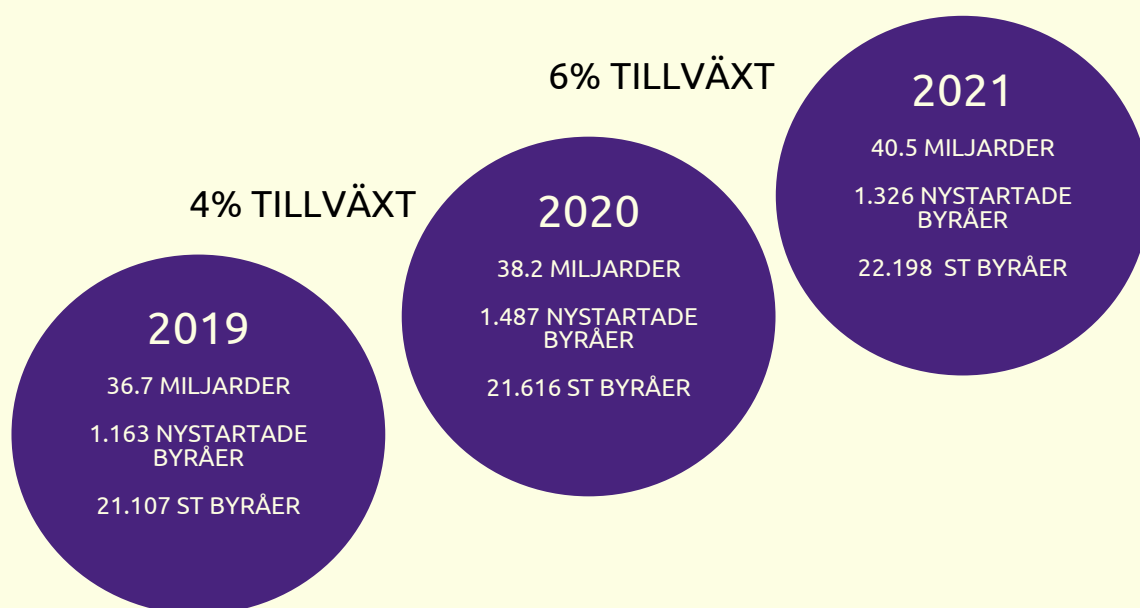
Redovisning omsätter 17.2 miljarder Består i huvudsak av s.k standardtjänster. Dvs bokföring, bokslut, deklaration och enklare rådgivning.

Antalet nystartade byråer

Pandemin lockade många att starta upp en byrå. Rekordet sattes 2020 med nästan 1.500 nystartade byråer. Därefter fram till oktober månad 2022 har det sjunkit till normal takt. Under hösten 2022 kan det märkas en avmattning vilket förmodligen beror på världsläget och den osäkra framtiden som råder. Många som funderar på att starta byrå väljer förmodligen att stanna kvar i en trygg anställning i stället för att starta upp sin egna verksamhet.



Tillväxt på den totala redovisning-, revision och rådgivningsmarknaden



Stark tillväxt bland kombibyråerna

Den starka tillväxten inom branschen beror i huvudsak på de större aktörerna där revision & rådgivning går väldigt starkt.



Redovisningstjänster backar

Bryter man ner intäkterna på olika tjänster som revision, skatt, rådgivning och redovisning så ökar samtliga tjänster förutom redovisningstjänster. De bolag som tappar marknad är redovisningsbyråer med en omsättning större än 100 miljoner. Däremot ökar byråer med en omsättning mindre än 10 miljoner. Orsaken kan man bara spekulera i men troligtvis beror det på följande:

Ökad automatisering. Leder till antal mindre debiterbara timmar.

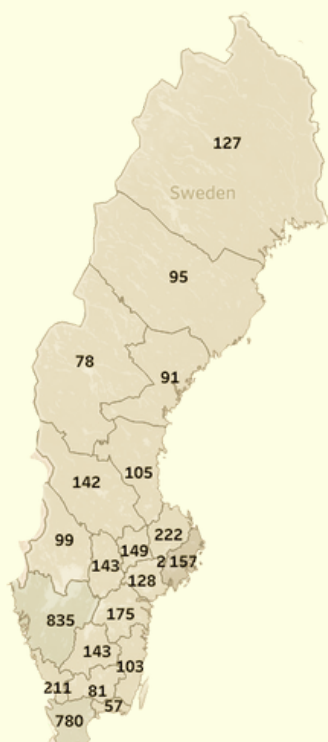
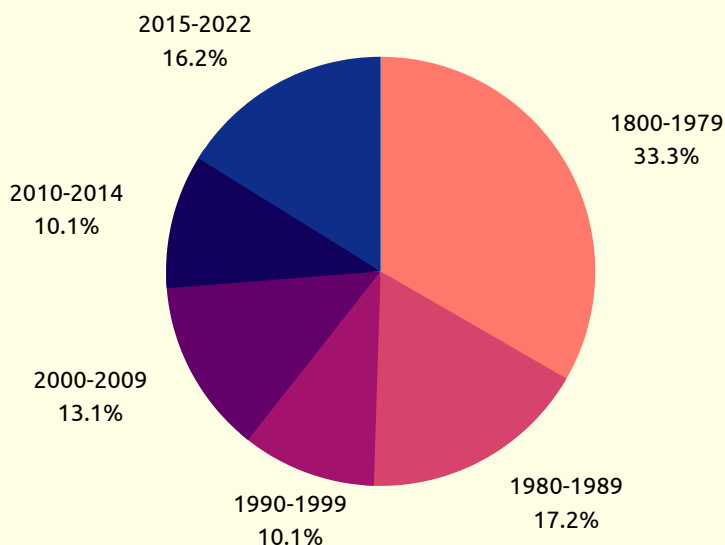
Priseffekten. Samma erbjudande hos de mindre byråerna till lägre priser.

Coronaeffekten. Antalet konkurser ökade

En ny generation dyker upp och konkurrerar med de etablerade byråerna

Bilden till höger visar hur stor marknadsandel byråer år 2021 har beroende på när de startades. Fortfarande finns en stor volym av byråer som startades mellan 1980-1999 som förmodligen kommer att konsolideras av större byråer.

De byråer som startat upp efter 2015 står för en marknadsandel på dryga 16%.



Vikten av lokalisering

Trots digitalisering och platsberoende ses ingen större centralisering vad avser redovisningstjänster.

Byråer startar upp där det lokala behovet uppstår. Bilden t.v visar nystartade byråer i landet de senaste 5 åren. Bilden nedan visar vad nystartade byråer sedan 2015, deras omsättning och storlek. I dessa siffror ingår inte Ludvig och Aspia

STORLEK	ANTAL BYRÅER	OMSÄTTNING
Enmansbyråer	5.064 st	633.036 Tkr
1 Anställd	2.052 st	1.689.226 Tkr
2-9 Anställda	685 st	1.658.521 Tkr
10-19 Anställda	25	319.201 Tkr
20-99 Anställda	2	39.754 Tkr

KONSEKVENSERNA AV EN LÅGKONJUNKTUR?

"Recession-proofing your firm is only as successful as recession-proofing your clients' businesses. The recession will end at one point. But the client relationships you preserve will last well beyond"

CPA Practice advisor

Svenska företag sedan 1992

Enligt en artikel i dagens Industri (Mikael Valenius) så har svenska företag haft en gynsam ekonomisk utveckling sedan finanskrisen 1992. Trots att räntan i Sverige har varit låg speciellt sedan 2008 har driftsöverskottet som andel av kapitalstocken hos svenska företag pendlat kring 14%. Det är en väldigt hög nivå. Svenskarna har tjänat pengar på aktier och bostäder vilket gynnat tillgången till kapital.

Mer uppseendeväckande är däremot den långsamma tillväxten av fabriker, utrustning och andra tillgångar som legat på 0.8% vilket är lågt speciellt i jämförelser med andra länder. Någon större press på svenska bolag att investera i produktivitetshöjande åtgärder verkar inte ha funnits enligt Mikael.

Redovisningsbranschen har anklagats för att vara långsam och konservativ vad avser digitalisering och effektivisering men sanningen kanske är att man har agerat precis likadant som sina klienter eller erbjudit sina klienter vad de efterfrågat.

Svenskarna arbetar idag i genomsnitt 1.605 timmar om året. För 30 år sedan arbetade vi 1.563 timmar per år. 2019 är det bara Österrike i Europa som arbetar fler timmar än svenskarna. Minst arbetar danskarna med 1.381 timmar per år.

(källa Dagens industri)

Svenska redovisningsbyråers bruttovinster

2019 gjordes en jämförelser mellan redovisningsverksamheter från Nya Zeland och Australien (Visma Spcs/Panalitix). I urvalsgruppen redovisningsbyråer var bruttovinsterna i Sverige ca 10% lägre i genomsnitt än sina branschkollegor i Australien och Nya Zeeland. Det kan naturligtvis vara vanskligt att jämföra bruttovinster länder emellan men det som var värt att uppmärksamma var att bruttovinsterna hos svenska byråer låg ganska konstant mellan 2014 och 2019 medan de stadigt förbättrades i Australien och Nya Zeeland. Varför?

Orsaken till skillnaderna tros vara:

- **Ett bättre nyttjande av tekniken.** Det är relativt vanligt att svenska byråer inte samarbetar med sina kunder i molnbaserade lösningar vilket är väldigt ovanligt i Australien och Nya Zeeland.
- **Ett högre nyttjande av outsourcingtjänster** i låglöneländer hos redovisningsbyråerna i Australien och Nya Zeeland
- **Vanligare med en successionsordning hos redovisningsbyråer** i Nya Zeeland och Australien men även övriga engelsktalande länder. Orsaken är att byråerna växer över tid och tar in fler och yngre delägare vilket driver teknisk innovation på ett tydligare sätt. Antalet små byråer i dessa länder är inte lika vanligt. Detta kan kopplas till att yngre förmågor ser en karriärsmöjlighet genom att stanna kvar i byrån istället för att starta en egen byrå. Fenomenet en ägare är i högre grad vanligare i Sverige. Det får konsekvensen att en yngre generation inte driver utveckling i samma grad.

Är det nu branschen blir digitaliserad?

Sedan finanskrisen 2008 har vi haft en lågränteekonomi samtidigt som vi har haft en teknologi som utvecklats i en rasande fart. Enligt Joakim Rönning utrikesredaktör och Martin Nilsson IG Markets Marknadsanalytiker i "follow the money" har svenska företag beroende på en stabil ekonomi inte haft kraven på sig att effektivisera och nyttja den moderna teknologin med automation.

Det förändrade världsläget med konsekvenser som en ökade kostnader och högre avkastningskrav gör att svenska företag tvingas effektivisera sin verksamhet i allt högre utsträckning.

Eftersom byråer samarbetar med sina kunder drabbas byrån indirekt av företagens effektiviseringskrav och en förändrad efterfrågan.

Detta kan innebära att redovisningsbranschen själva behöver se över sin effektivitet och hur väl man nyttjar tekniken. Viktigt för byrån blir också förmodligen att bredda sitt utbud av tjänster alternativt att renodla sitt erbjudande för att hålla en lägre prisnivå. Effektivisering innebär att göra samma jobb men till färre antal timmar.



– Företag som digitaliserar sina verksamheter har behov av väldigt mycket utveckling, därför kommer alla verktyg kring mjukvaruutveckling att växa kraftigt. Men vi ser också en stark tillväxt inom administrativa program som affärssystem och CRM.

Martin Sundblad, analyschef på IDC

– Energikrisen och en lågkonjunktur kan ge samma skjuts till digitaliseringen som pandemin gjorde. Vinnarna i ett läge som nu med hög inflation är de som lyckas digitalisera och automatisera som gör att man blir mindre inflationsberoende.

Per Wallentin. Ordförande för branschorganisationen Techsverige och vd för it-konsultjätten Knowit



– Sverige har stora behov av verksamhetsnära IT. Stora delar av industrin ligger sent i den digitala transformationen, och har först nyligen börjat rensa upp i sin legacystruktur av gamla system och integrationer. Marknaden för ERP och produktionsnära system växer starkt både 2022 och 2023

Martin Sundblad IDG

Hur kan branschen påverkas av en lågkonjunktur?

Historiskt har alltid redovisningsbranschen anpassat sig snabbt, även när det gäller minskad efterfrågan och intäktsförluster. Det är sällan man belastar sin verksamhet med kostsamma tekniska investeringar och belåningsgraden hos byråer är oftast låg. Det högre ränteläget och ökade energikostnader lär knappast drabba den vanliga byrån i någon större omfattning. Risken för sämre lönsamhet finns men eftersom majoriteten av byråerna bara har en ägare blir inte kraven så hårda, det är "bara" den egna plånboken som blir lite tunnare. En minskad kundstock för byråer betyder bara att man behöver anpassa sina personella resurser efter de nya kraven.

Byråer som däremot blivit uppköpt av riskkapital eller har andra finansiärer riskerar att få ökade krav på lönsamhet, vilket kan bli en utmaning för många av dem men det kan också driva utvecklingen. Att höja priser och debiteringsgrader är enkelt, men att verkligen effektivisera sin verksamhet är en större utmaning. Risken med att höja priserna blir att man tappar kunder eftersom lågprismarknaden är lättillgänglig och erbjuder många gånger ett likvärdigt alternativ. Effektivisering leder oftast bara till mindre antal debiterbara timmar som behöver kompletteras med annat, i värsta fall likartade tjänster. Det som återstår är att bredda eller renodla sitt erbjudande vilket kräver investeringar i resurser och kompetens.

Viljan att göra förändringar på byrån har ökat

Efter pandemin har efterfrågan på affärsutveckling och digitalisering av byråns processer ökat bland de mindre och medelstora byråerna. Oftast inte p.g.a förändrad efterfrågan hos kunderna utan snarare att man förstår möjligheterna i att digitalisera.

Byråer med teknik- och processkompetens som är digitala kommer i en lågkonjunktur att få en konkurrensfördel genom att erbjuda samma tjänster till ett lägre pris. Dels beroende på att de har en högre produktionseffektivitet men också en förmåga att hjälpa företag på ett bättre sätt. Det kan leda till att vi ser en ökad konkurrens mellan etablerade, traditionella byråer mot nya och moderna byråer som nyttjar teknologin bättre. Tidigare innan pandemin var inte detta lika uppenbart eftersom efterfrågan på effektiviseringstjänster hos företag var ganska konstant. I en lågkonjunktur kommer denna efterfrågan förmodligen att öka.

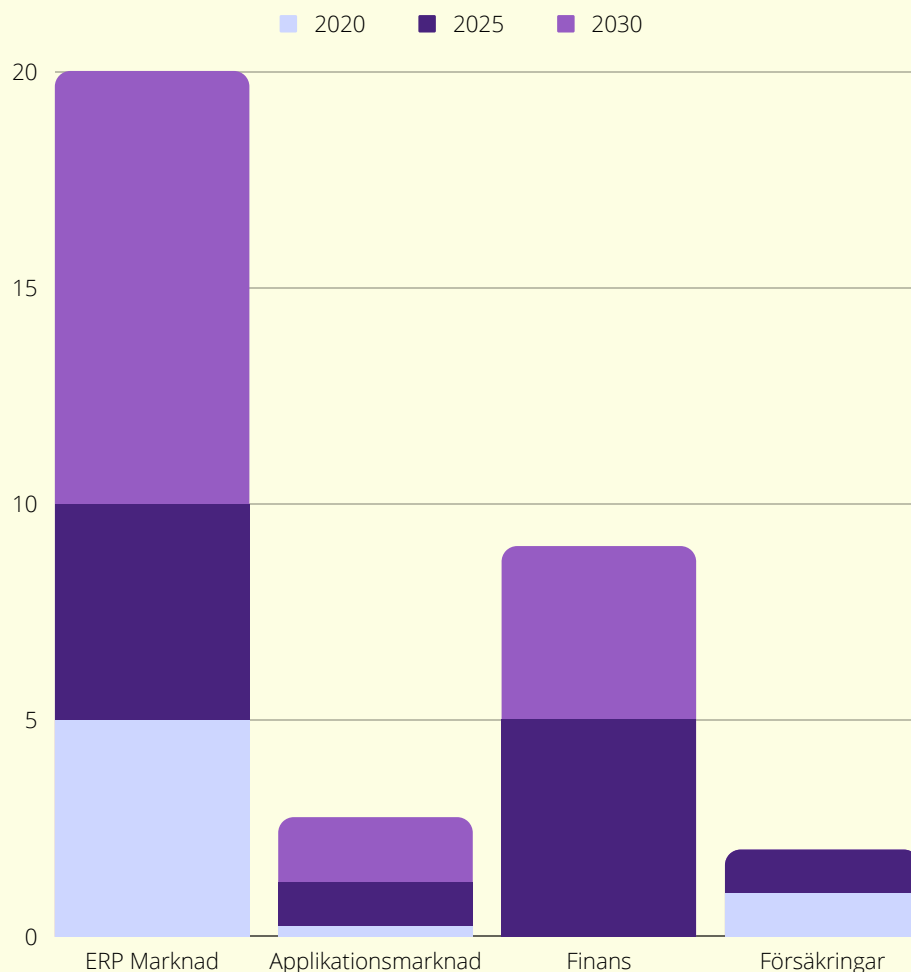
Risker för byråbranschen

De största risken för redovisningsbranschen i en tid av förändring torde vara att man missar den framtida efterfrågan hos små- och mellanstora företag. Idag efterfrågar företag **redovisningstjänster** och **service** av sina **byråer i framtiden kanske något annat**.

"Vi serverar våra kunder" säger byråerna. Vilket är sant, det är service och redovisningstjänster man levererar. De flesta redovisningsbyråer anger att efterfrågan på rådgivningstjänster, hållbarhetstjänster o.s.v är nästan obefintlig. Dessa rådgivningstjänster är oftast en s.k dold efterfrågan eftersom de flesta företagare inte ens vet om att dom kanske behöver det. De flesta byråerna arbetar på att förbättra sig på att identifiera rådgivning hos sina klienter, vilket alltid är en pågående process. Men många gånger fångas den avancerade rådgivningen upp av andra aktörer som tex kombibyråer och andra konsultföretag.

Förväntad framtida efterfrågan

- **Ekonomiskt rådgivning:** Konstant
- **Redovisningstjänster:** Minskande
- **Tjänster relaterat till teknik:** Ökande
- **Service:** Ökande



Staplarna ovan visar vilka tjänster och hur mycket plattformarna kommer att växa fram till år 2030. Den efterfrågan kommer från svenska små och medelstora företag. Källa SEB



Efterfrågan efter effektivisering!

Vi ser en alltmer ökad efterfrågan från våra klienter, och även från övriga näringslivet, som rör system som effektiviserar administrationen. Ofta börjar det med att vi har digitaliserat delar, eller hela, redovisningen vilket skapar intresset hos företagen att titta på ytterligare processer.

Lagerhantering, säljstöd, ärendehantering och projekthantering är olika exempel på sådana processer. Dessa vill man gärna integrera så mycket som möjligt med det gemensamma syftet att minimera tidsåtgång vid manuell hantering och därmed då också kostnaderna för dessa processer”

Jerry Fager, Ekonomibyrån i Tranås

Finanskrisen i Sverige 1990–1994

Finanskrisen 1990-1994 kan inte jämföras med den situation vi har idag men krisen påverkade efterfrågan på redovisningstjänster.

Orsaken var att det sammanföll med plattformbyte från DOS till Windows samt möjligheten för företag att köpa enkla billiga ekonomiprogram där man kunde sköta sin egna redovisning. På den tiden ett sätt att sänka kostnaderna som företagaren hade när man anlidade en byrå. Många svenska småföretagare valde bort redovisningskonsulten för det löpande arbetet. Visma Spcs på den tiden Scandinavian PC System insåg var efterfrågan fanns och sålde Administration till företagen. Byråbranschen tappade många av sina uppdrag och efter 15 år så hade vartannat företag en Administration från Spcs installerat på sin lokala dator.

Idag är svenska företag mitt uppe i ett plattformbyte från lokalt installerade programvaror till molnbaserade, automatiserade redovisningstjänster. En eventuell kommande lågkonjunktur där kostnader skenar för den vanliga företagaren. Det kan sätta den nya arenan för redovisningsbranschen som vi i princip haft sedan finanskrisen 1990-1994.

Automatisering & effektivisering kan leda till en prispress på byråmarknaden

Många tjänster som tidigare har haft ett högt värde för företagare kan idag automatiseras vilket många gånger gör att värdet på tjänsten sjunker om den säljs på den öppna marknaden. Om redovisningsbyrå väljer att sälja samma tjänst till samma ursprungsvärde ökar byråns marginaler. Men vad händer om en konkurrerande byrå gör det motsatta? Dvs säljer samma tjänst men utan marginaler. Jo detet uppstår en konkurrenssituation.

Vikten av att upprätthålla sin konkurrenskraft

För att upprätthålla sin konkurrenskraft kan redovisningsbranschen inom snar framtid tvingas att prissänka eller effektivisera sin produktion, kanske både och. En typisk sådan tjänst är t.ex. reskontrabevakning för kunder och leverantörer. En motsvarande tjänst kan idag fås till i princip 0 kr i automatiserade ERP system. Vissa, oftast yngre byråer väljer att bara addera liknande tjänster till sitt erbjudande utan att få en kickback från programvaruleverantörer. Medan mer etablerade byråer som tidigare haft detta som en betald tilläggstjänst väljer att betalt för samma tjänst vilket leder till en konkurrenssituation mellan den etablerade byrån och den nya byrån. Samma erbjudande men en avsevärd prisskillnad.

Byråbranschen måste bli effektivare

En effektivisering av hela redovisningsbranschen med 10 % skulle minska antalet debiterbara timmar med 2.4 miljoner arbetstimmar eller ca 1.700 heltidstjänster men också en minskning av intäkterna med motsvarande 1.7 miljarder om man timdebiterar. Risker är att branschen tappar relevans om man inte breddar sitt kunderbjudande. För att upprätthålla intäkterna måste det till en prishöjning med ca 10% i timarvode. Det andra alternativet är att nyttja fasta priser och investera effektivitetsvinsterna i alternativa tjänster som kompetens kring t.ex. rådgivning, system eller processkunskande. Men det skulle också ge en möjlighet att konkurrera med högre löner och bättre utvecklingsmöjligheter för medarbetare i byråbranschen.

Vad är de stora byråernas strategi?

De flesta större byråer och kedjor med vissa undantag tillämpar en traditionell affärsmodell med timprissättning. Man kan fråga sig varför? Vi vet inte varför man som större byrå förespråkar traditionella affärsmodeller. Men vid intervjuerna har frågan ställts. En av de intervjuade är kopplad till en större byrå. Han säger "kompetensen är mitt levebröd och jag är delägare. Jag måste leverera resultat och omsättning, jag kommer alltid att vara eftersökt på arbetsmarknaden". Det kan förklara en del av de större byråerna och kombibyråernas strategier med att inte förändra affärsmodellen. Omsättning på individnivå är viktigt hos de större kombibyråerna. Men man får skilja på byråer med delägare och byråer utan ett partnerupplägg.

Större byråer där partnerupplägg saknas kommer förmodligen att renodla sitt kunderbjudande mot större företag. Undantaget är Ludvig som har ett stort fokus på små bolag. Ludvig har också en djup kompetens speciellt i den gröna näringen. Ca 300.000 svenska företag är skogsägare.

Kanske finns det ett antagande bland större byråer med delägare om att standardtjänster kommer att fasas ut och automatiseras. För att kunna behålla kunderna på en lägre prisnivå och snabbare anpassa organisation väljer man timpris istället. Timmarna minskar per uppdrag. Större byråer sitter oftast på väldigt bred kompetens som är kopplat till individer. Många gånger partners. När redovisningen i princip är automatiserad återstår bara den avancerade rådgivningen som idag växer, speciellt hos de större byråerna. Större byråer har råd att anställa specialistkompetens och har förmodligen ett kundunderlag för att sysselsätta specialister. Det blir lättare att gasa och bromsa med den modellen när efterfrågan förändras. Kompetensen är på individnivå istället för att sprida kunskapen ut till organisationen vilket kan vara svårt och kostsamt.

Risken finns naturligtvis att om man bara arbetar med timpriser så kan organisationen bli ineffektiv och konkurreras ut av de mindre byråerna när det avses standardtjänster som alltmer börjar på bli digitaliserad och automatiserad.

Risken för stora byråer att bara arbeta mot större kunder är att man underskattar komplexiteten. Det krävs större system och man konkurrerar mot en väldigt kompetent marknad som besitter helt andra kompetenser än vad en traditionell byrå har.

Det är möjligt att skapa en bättre lönsamhet med fasta priser ibland mindre byråer ser vi en ökning av fasta priser och en bättre lönsamhet men också tappra försök till att leverera andra tjänster än bara standardtjänster. Kvalificerad rådgivning har en tendens att hamna hos andra aktörer än just den lilla redovisningsbyrån.

TRENDER FÖR BRANSCHEN 2023 OCH FRAMÅT

"Intelligent technology is shaping the future of accounting by impacting the types of jobs that will become available. As advanced systems handle repetitive work, humans will deal with more of the analysis, becoming the crucial link between data and clients. Technology will continue to impact the role of the accountant and the demand for accountants in the future."

Maryvilles University 2022

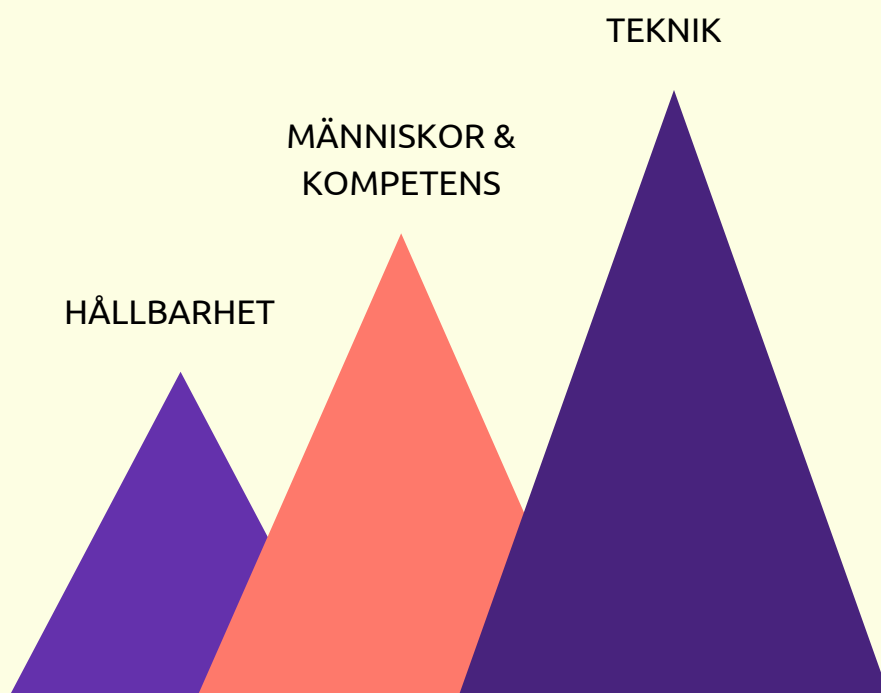
Topp tre trender 2023 och framåt

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.

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 allt viktigare

Tekniken blir viktigare de närmsta 5-10 åren för redovisningsbranschen, enligt en undersökning gjord av Sage (se nedan). Undersökningen visar på att användandet av AI och Machinelearning 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)

Nordic Smart Government
Financial service providers, To realise the future digital ecosystem with all its benefits however also means changes for Financial service providers.

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

Kompetens överskuggar allt

I den första studien som gjordes 2020 var ämnet "Framtida kompetenser i redovisningsbranschen". Det visade det sig att svenska byråer har en ständig brist på redovisningskonsulter. Många byråer sökte också andra egenskaper hos konsulterna som t.ex. tekniskt kunnande, social och kommunikativ förmåga. Byråer som intervjuats denna gång lyfter samma problemet igen. Det är svårt nästintill omöjligt att hitta kompetens.

Detta gäller i de flesta länderna. I USA har ett åtgärdsprogram implementerats bland byråer för att råda bot kompetensbristen hos byråer. Detta kopplas ihop med hållbarhet och hållbara organisationer inom skräet. Åtgärderna ser ut enligt följande:

- **Förbättra anställdas ersättningar – och förmåner med tanke på de högre kraven som ställs.**
- **Förbättra flexibiliteten på arbetsplatserna med hemarbete och flextider.**
- **Investera i utbildning**

Orsaken till åtgärdsprogrammet har varit den rådande kompetensbristen. Men också för att lyfta jämlikhetsfrågor.

Vilka kompetenser kommer att efterfrågas och hur förändras yrkesrollen redovisningskonsult

En indikator på att branschen förändras är att se hur efterfrågan på kompetenser vid nyanställning förändras. Den förändrade efterfrågan är ytterst ett resultat av den digitalisering och automatisering som sker hos svenska byråer. Det handlar om förändrade behov och andra kompetenser, för att kunna säkerställa leverans av redovisningstjänster i framtiden.

Studien 2020 är kvalitativ och syftar främst till att lyfta "Vad framtida arbetsgivare inom redovisningsbranschen ser som viktiga kompetenser när man nyanställer". Totalt deltog 12 st byråer som omsättningsmässigt stod för ca 5 % av redovisningsmarknaden. I urvalet fanns både kombibyråer och redovisningsbyråer.

Rådgivning är det övergripande begreppet för ett antal olika kompetenser som efterfrågas av redovisningsbyråer utöver baskunskaperna. De sammanfattas enligt följande:

Mjuka värden:

- Kommunikation
- Social förmåga

Hårda värden:

- Analys
- Teknisk förståelse
- Processer och flöden
- Specialistkunskaper
- Förståelse för vad en byråverksamhet är för något

VAD ÄR VIKTIGT I FRAMTIDEN?

Future accountants will increasingly need education in digital technology (including cloud computing and use of big data), globalization (outsourcing of accounting services), and evolving regulations (tax regulation, new forms of corporate reporting, integrated reporting regulation, and so on)

Ifac International federation of accountants

TEKNIK & PROCESSER

Tre orsaker till varför byråer måste sätta ett fokus på teknik och processer.

1

En förändring av efterfrågan på redovisningstjänster och processer kopplat till affärssystemen. Ökad digitalisering och automation av företagens samtliga processer blir viktigt i lågkonjunkturen för att upprätthålla lönsamhet och konkurrenskraft.

2

Minst 700.000 svenska företag har idag molnbaserade system. Nyttjandegraden är låg både vad avser grundläggande bokföring och tilläggsapplikationer. Många byråer bokför manuellt i molnbaserade system fast de är byggda för automation. Här finns jättestora effektivitetsvinster att göra för företagen

3

Implementationen av Nordic Smart Government får en relevans. Automation blir viktigt när produktionen flyttas närmare marknaden från låglöneländer samtidigt som vi skall leva upp till att skapa bättre arbetsvillkor samt att värna om miljön.



Ett ökat intresse för att vara digital

"Efter pandemin ser vi en ökning av molnbaserade produkter och tjänster men också en tydlig ökning av transaktionstjänster. Det handlar om tjänster som exempelvis digitala fakturor, årsredovisning, bankkoppling, digital signering.

Detta visar på att företag och byråer använder sina molnbaserade produkter i en högre grad, men också att det finns ett ökat intresse, som byrå eller företagare, för att verkligen vara digital. Tekniken finns, nu handlar det om att alla måste förstå hur man nyttjar tekniken på bästa sätt och vilka fördelar den ger."

Charlotte von Sydow, VD Visma Spcs

Att välja väg

Att redovisningsbranschen kommer att genomgå stora förändringar är det knappast någon som motsäger. Att den största delen av allt arbete som görs idag av redovisningsbranschen kommer att automatiseras råder det heller inte någon större oenighet kring. Det handlar egentligen bara om i vilken fart och hur lång tid det kommer att ta. Redovisningsbranschen omsatte 2020 ca 17 miljarder. 80% bedöms kunna automatiseras bort med hjälp av ny teknik.

Det innebär att varje byrå måste välja väg när det kommer till hur man skall möta framtiden. Här är tre frågor du måste ställa:

1

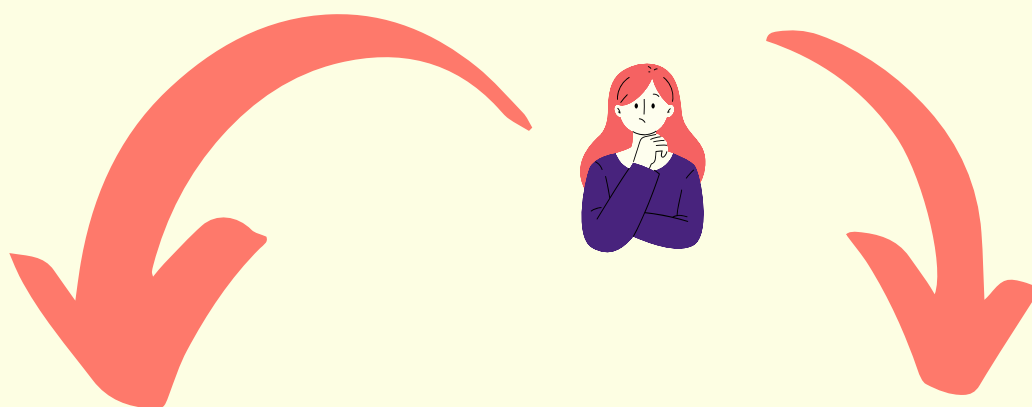
Vilket erbjudande skall jag leverera och vilken väg skall jag välja för att vara konkurrenskraftig? Skall jag som byrå fokusera på att leverera standardtjänster till ett lågt pris eller skall jag också leverera andra tjänster som t.ex .rådgivning och systemkompetens.

2

Hur kan jag som byrå effektivisera min och mina kunders verksamhet. Nu handlar det inte om att dra ner på personal utan hur kan vi på byrån effektivisera våra processer och nyttja teknologin fullt ut så att det skapas tid och marginaler.

3

Hur skall jag hitta kompetens. Antalet redovisningskonsulter är få, men det kanske är så att det är annan kompetens som behövs. Med ökad automatisering och effektivitet är det möjligt skapa tidsutrymme för att bredda sitt tjänsteutbud och komplettera verksamheten med annan kompetens.



Leverera standardtjänster till så lågt pris som möjligt och på så sätt konkurrera ut dyrare och oftast större byråer

Leverera standardtjänster och tilläggstjänster som tex rådgivning och avancerad rådgivning, systemkompetens och annat

Hur skapar man tid och utrymme

Utmaningen för de flesta byråer är att skapa tid och marginaler för att utveckla sina verksamheter.

Panalitix gav insikter

Mellan 2016- 2021 arbetade ett team på Visma Spcs med affärsutveckling för byråer under namnet Panalitix. Byråerna var både Vismakunder och icke Vismakunder. Totalt så coachades ca 100 byråer i varierande storlek. Majoriteten av byråerna följdes upp månadsvis med samtal och bevakning av KPI:er. Lärdomen var att förändring kräver tid och engagemang. Det skapades också en förståelse för de utmaningar man möter som byrå i en förändring. 2021 förändrades konceptet till att bara ges coaching till Visma Spcs kunder i ett enklare och kostnadsfritt program som går under namnet **Growth Program** och sträcker sig upp till 12 månader.

Syftet med att förändra en byrå

Är i grunden att ägarna vill något. Det kan handla om ökad lönsamhet, omsättning, bredda sitt tjänsteerbjudande, skapa en tillväxtmodell eller bara att skapa effektivitet och vinna tid. För en del av byråerna handlade det också om att förbereda för en succession.

2018 var den genomsnittliga tillväxten 14,21% hos Panalitix medlemmar. Hälften av medlemmarna hade en tillväxt på 30% eller mer. Lönsamheten ökade i snitt med 35%.

Debiteringsgrader hos anställda gick från genomsnitt 79% till 77%
Genomsnittlig debiteringsgrad per ägare hade gått från 55% till 46%
Detta trots en ökad lönsamhet.

Kan man förändra en byrå?

Att förändra en byrå är ingen quickfix. Det tar lång tid och handlar främst om att lära sig leva under förändring och skapa sig tid. För vissa byråer är det helt enkelt inte möjligt. Den största orsaken till att vissa byråer inte kan göra större förändringar är ledarskapet där ägarna undskattar arbetsinsatsen, inte är delaktiga och saknar mål med sin verksamhet. De största utmaningarna sammanfattas enligt följande:

- **Formulera ett "Why".**
Vad vill jag eller vi med vår byrå?
- **Att ena delägare**
(Kombibyråer är svårare). Ålderskillnad och när en exit står för dörren spelar roll för målsättningen.
- **Ledarskapet**
(Ägare, mellanchefer.) De flesta ledarna är själva högt involverad i produktionen och har svårt att leda i förändring. **Mellanchefer** som inte är delägare hamnar mellan personal och ägare, där ägarna förväntar sig resultat och att så lite som möjligt av verksamheten påverkas.
- **Personalen**
Förstår sällan varför man gör en förändring och hur deras deras situation skall bli bättre. Dessutom skall debiteringsgraden upprätthållas även när man gör andra projekt.
- **Ägandet av kunden**
Vem äger och bestämmer vad som skall göras på kunden. Är det revisorn, ägaren eller konsulten?
- **Produktionshetsen och timträsket**
Skapa mer tid med åtta timmars arbetsdag och 80-90% debiteringskrav är helt enkelt inte möjligt. Tid behövs.

Tre enkla tips för att bli effektivare

- 1 **Fasta priser.** Enkelt! Var överens om priset innan man gör jobbet.
- 2 **Nyttja tekniken fullt ut.** Det ökar er effektivitet oavsett vad man anser. Det är också den molnbaserade tekniken där utvecklingen och automatiseringen är som kraftigast
- 3 **Arbeta i team.** För att bli ännu effektivare låt teamet ansvara för att leveranserna effektiviseras. Dokumentera upprätta processer.

Ett exempel på hur det är möjligt?

UTMANINGARNA

Exemplet nedan visar med en enkel modell hur man skapar tid och utrymme, samtidigt som man får möjligheten att med den tid man får över kan investera i kompetens eller ta in fler kunder

- Byrån omsätter 10 miljoner
- Nio anställda, debiteringsgrad 85%
- Plus en ägare, debiteringsgrad 80%.
- Totalt 400 kunder

En effektivitetsökning på 10% ger ett ökat *AHR (intäkt/arbetad timme) från 656 kr/debiterad timme till 744 kr/debiterad timme om man samtidigt höjer priserna med 2%, vilket borde vara den minsta tänkbara prishöjningen och göras varje år. Det ger 1.524 timmar till förfogande. I praktiken, nästan en heltidstjänst. Om man investerar 20% av dessa timmar i att sälja tjänster som ger 1.000 i AHR ger det en resultatförbättring med ca en halvmiljon.

Varning. Om man inte höjer priset och inte har fasta priser så betyder en effektivisering med 10% på samma byrå en intäktsförlust på 1 miljon.

Effektivitetsförbättring i %	Antal sparade timmar	Omsättning prishöjning 2%	20% av av antal sparade timmar säljs som rådgivning till ett högre AHR	Resultatökning tot	AHR per debiterad timme
0	0	10 milj	0	0	656
10%	1.524 tim	10.2 milj	305 Tkr	505 Tkr	744
20%	3.048 Tim	10.2 milj	609 Tkr	809 Tkr	837
30%	4.572 tim	10.2 milj	914 Tkr	1,100 Tkr	956

*AHR (Average Hourly Rate)

*AHR = Intäkt per arbetad timme

Är det praktiskt möjligt?

Ja det är det och det är gjort i verkligheten. Se nedanstående exempel:

Panaltixbyråer ökade genomsnittliga AHR:et under 2018 från 676kr/timme till 776kr/timme.

Det innebär att varje anställd kan debitera 70% istället för 80%, eller att 168 timmar per anställd kan användas för att sälja tjänster med ett högre AHR.

Använder den anställda hälften av dessa timmar till att sälja in tjänster med ett AHR på 1.500kr/timme får du 127.000 i vinst per anställd.

Slutsats: 11 byråer hade ett AHR på över 1.000kr/timme och hade ökat sitt AHR med 25% under 2018.

Vilken betydelse har effektivisering?

Att effektivisera en byråverksamhet är i teorin enkelt. Exemplet nedan visar på vilken effektiviseringsförbättringsgrad som krävs för att höja sitt AHR i 100-kronorsintervaller. Exemplet gäller samma byrå som tidigare exempel.

AHR	Effektiviseringsgrad	Antal sparade timmar
600	0%	0
700	14%	2.093 tim
800	25%	3.738 tim
900	25%	4.934 tim
1.000	40%	5.980 tim

Bilden ovan visar en redovisningsbyrå med fasta priser och en omsättning som är konstant.

Vad åstadkom byråerna i Panalitix?

- Av de byråer som deltog i programmet införde en stor del av byråerna fasta priser och förskottsbetalning på standardtjänster, några paketerade och satte fasta priser på rådgivningstjänsterna.
- Flertalet av byråerna rekryterade administratörer istället för ekonomer. Allt för att avlasta konsulterna. Vi räknar på att en byrå med 5-10 medarbetare kan sysselsätta en administratör.
- Minskat debiteringsgraden för ägare och anställda trots en bättre omsättning och lönsamhet.
- Attraherat ny personal med andra kompetenser.
- Fått personalen att förstå "Vad de vinner på förändring".



Daily Huddles som ger effekt!

Största effekten har varit våra daily huddles med tydliga mål på en whiteboard och teamkänslan där hela byrån förstår vad vi behöver göra just nu.

Vi låg två månader före deadlines den här våren jämfört med året innan. Så tid har vi tjänat in, och här har Visma Spcs gett oss struktur och verktyg att göra det.

Daniel Linsten, JDG Revision
Var med i Panalitix 2018-2021

HUR GJORDE VI RAPPORTEN

Metod

Vi väljer att titta på SNI-kod 1. 692010, 692020, 692030. Aktiva bolag. När vi tittar på nystartade tar vi med samtliga. De 200 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.

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.

Totalt så bedöms det att 36 företag som är registrerade som redovisning-, revision- och skatt-företag inte vara kopplade till branschen. Deras omsättning uppgår till 2.8 miljarder.

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 400 miljoner 2019. (Vissa av dessa rensas bort)

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 9.300 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.

URVAL AV RESPONDENTER

Urvalet av respondenter har uppgått till total 19 st och kvalitativa intervjuer.

REFERENSER OCH LÄNKAR

REFERENSER OCH ANVÄNDBARA LÄNKAR

[77 seven jokes about accountants](#)

<https://financesonline.com/>

[Follow the money Pood Spotify](#)

[Riksbanken www.riksbanken.se](http://www.riksbanken.se)

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

[Nordic smart goverment https://nordicsmartgovernment.org/](https://nordicsmartgovernment.org/)

[FAR's branschrapport 2021 och 2022 se www.far.se](http://www.far.se)

[SRF's hemsida se www.srfkonsult.se](http://www.srfkonsult.se)

[XERO's Studie av digitaliserade byråer. "The pacesetters" Doug LaBahn Josh Drummond](#)

[UC Statistik www.uc.se](http://www.uc.se)

[Visma och Panalitix \(XOR\) egna studier \(gjorda sedan 2000\)](#)

[Quickbook https://quickbooks.intuit.com/global/](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

[Måste se. En av de viktigaste filmerna man ska se om man skall förstå redovisning och framtiden Nordic smart Government](#)

[Rapport om smart goverment 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](#)