

Er det blitt vanskeligere å vokse i regnskapsbransjen?

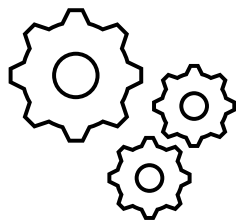
Webinar 26. august 2026

Svein Austheim, Fagansvarlig Analyse
Audun Tenden, Seniorrådgiver



Hva mener vi med å vokse i regnskapsbransjen?

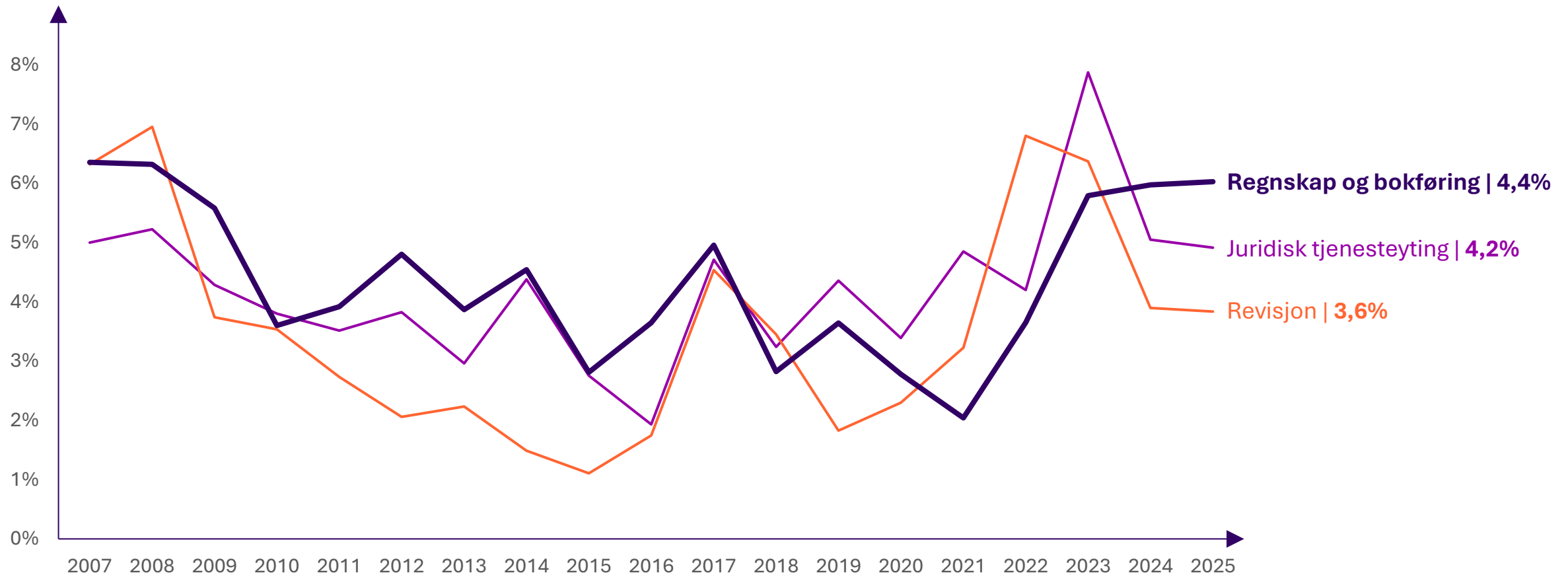
Dekomponering av vekstbidrag basert på data fra perioden 2007 til 2024



$$\begin{aligned} & \textit{Prisvekst} \quad 64\% \\ & + \textit{oppdragsvekst} \quad 41\% \\ & + \textit{realvekst per oppdrag} \quad -5\% \\ & \hline & = \textit{Omsetningsvekst} \end{aligned}$$

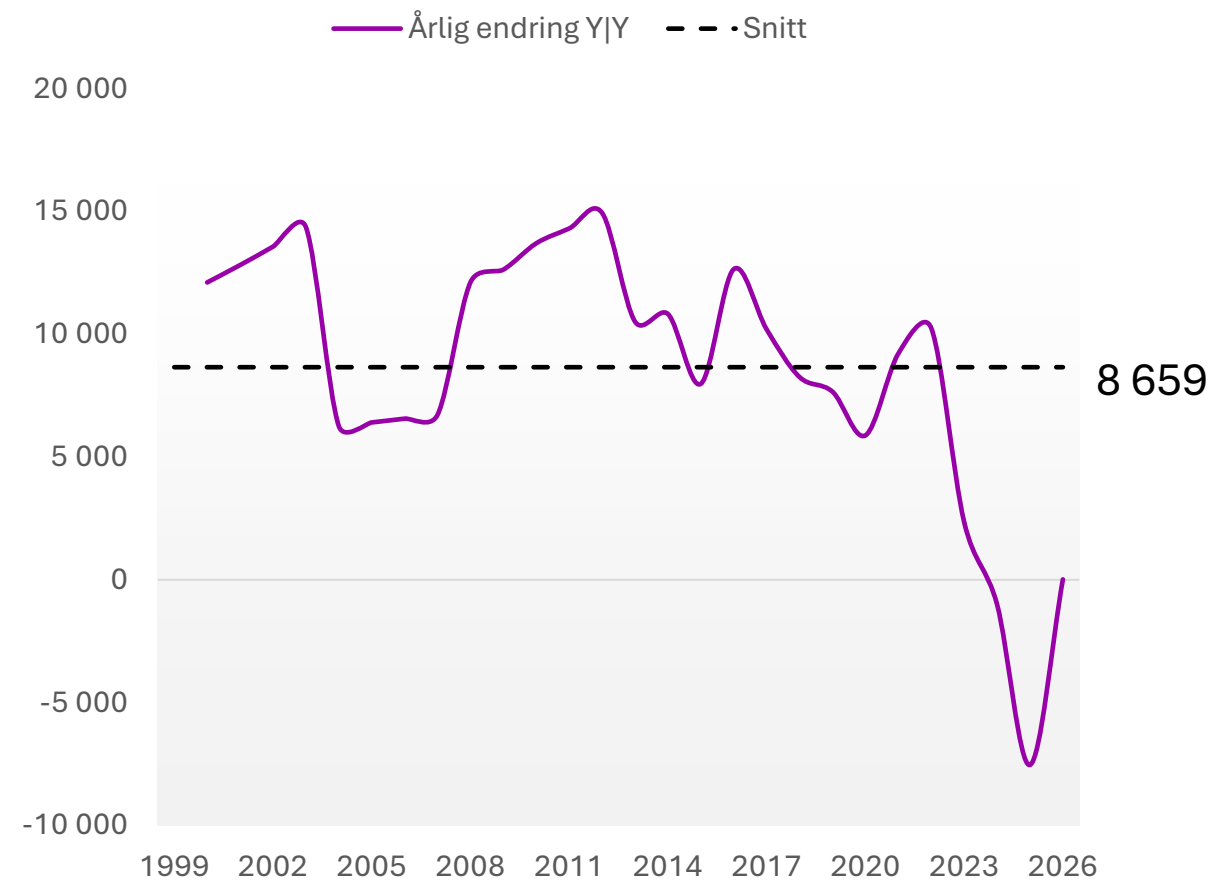
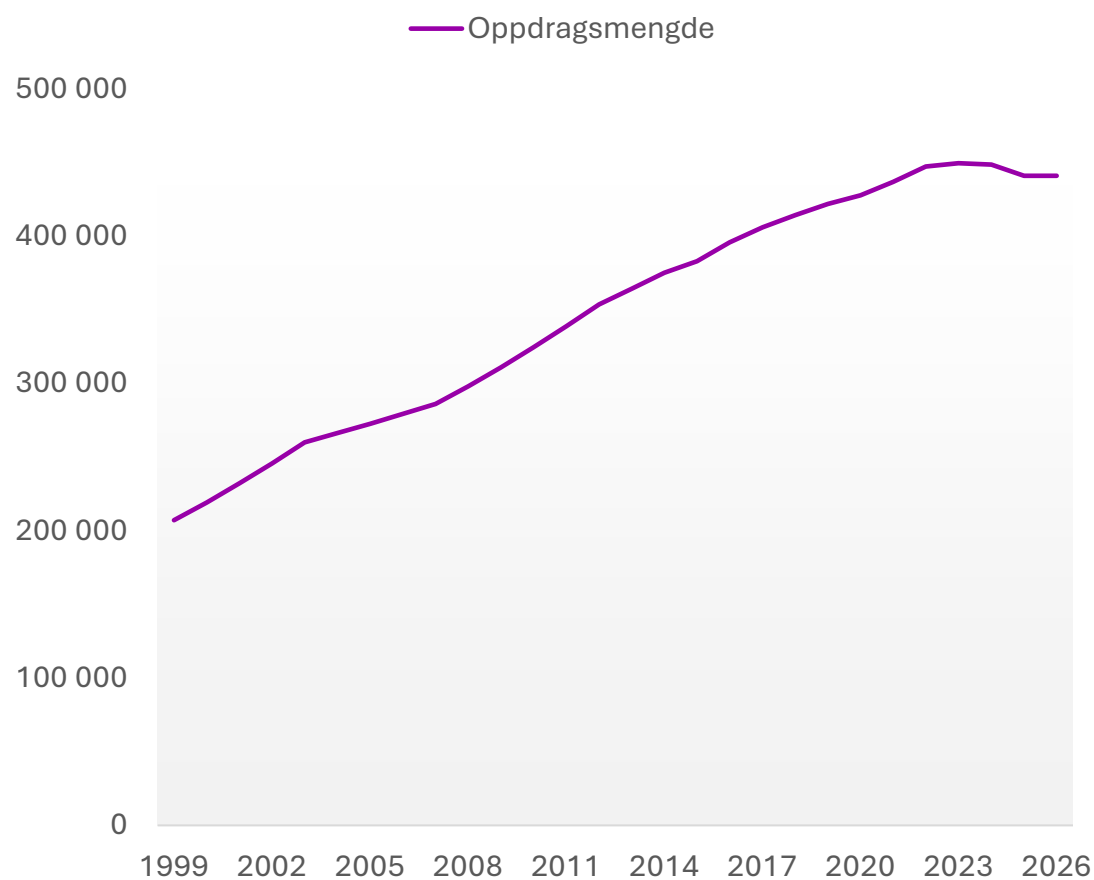
Priser på kunnskapsbasert verdiskaping

Årlig prisvekst



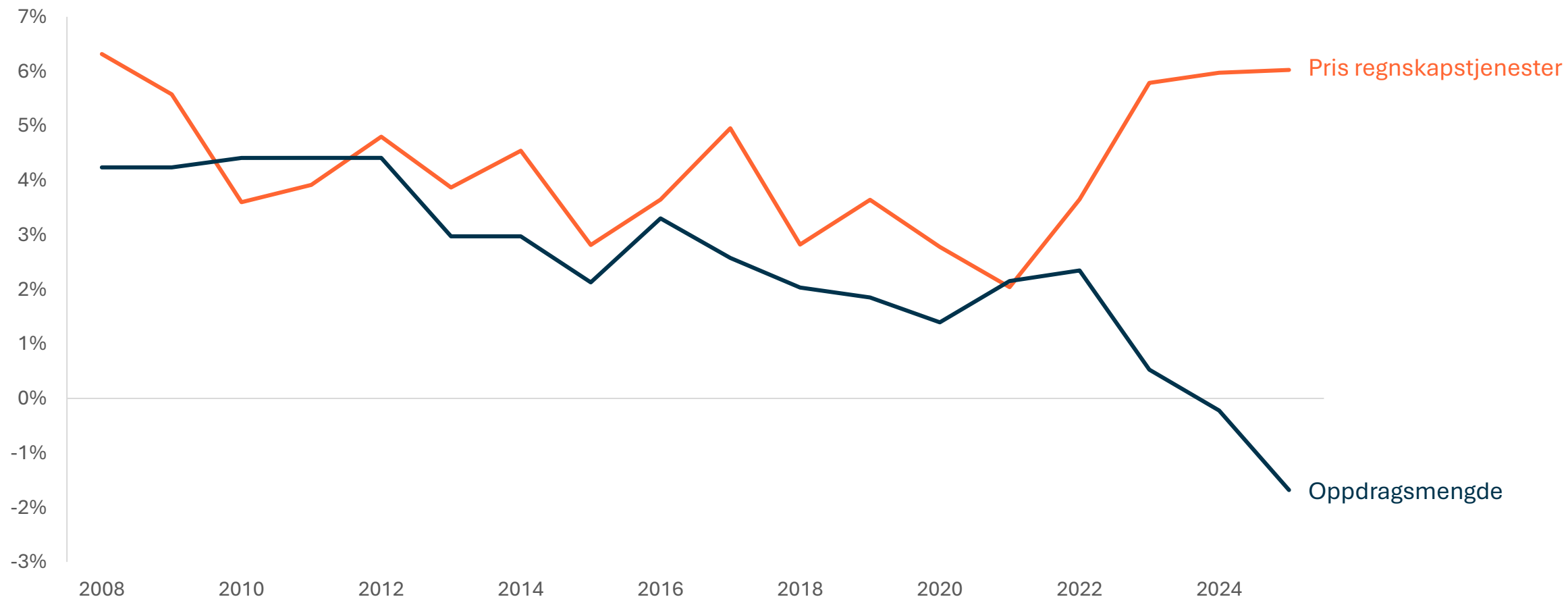
Kilde: <https://www.ssb.no/statbank/table/14335>

Utvikling i antall oppdragsgivere



Årlig endring i priser og oppdragsmengde

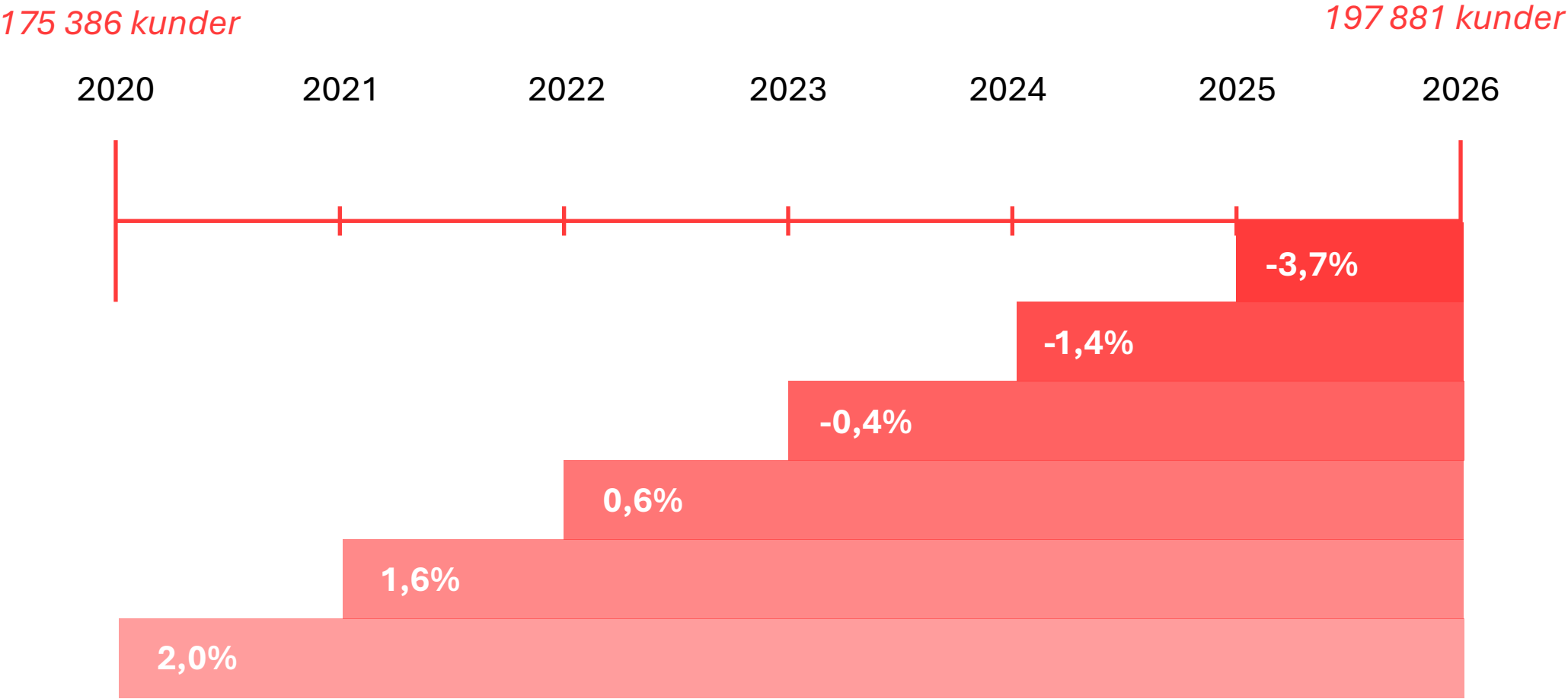
Årlig endring



Kilde: <https://www.ssb.no/statbank/table/14335> og Dun&Bradstreet

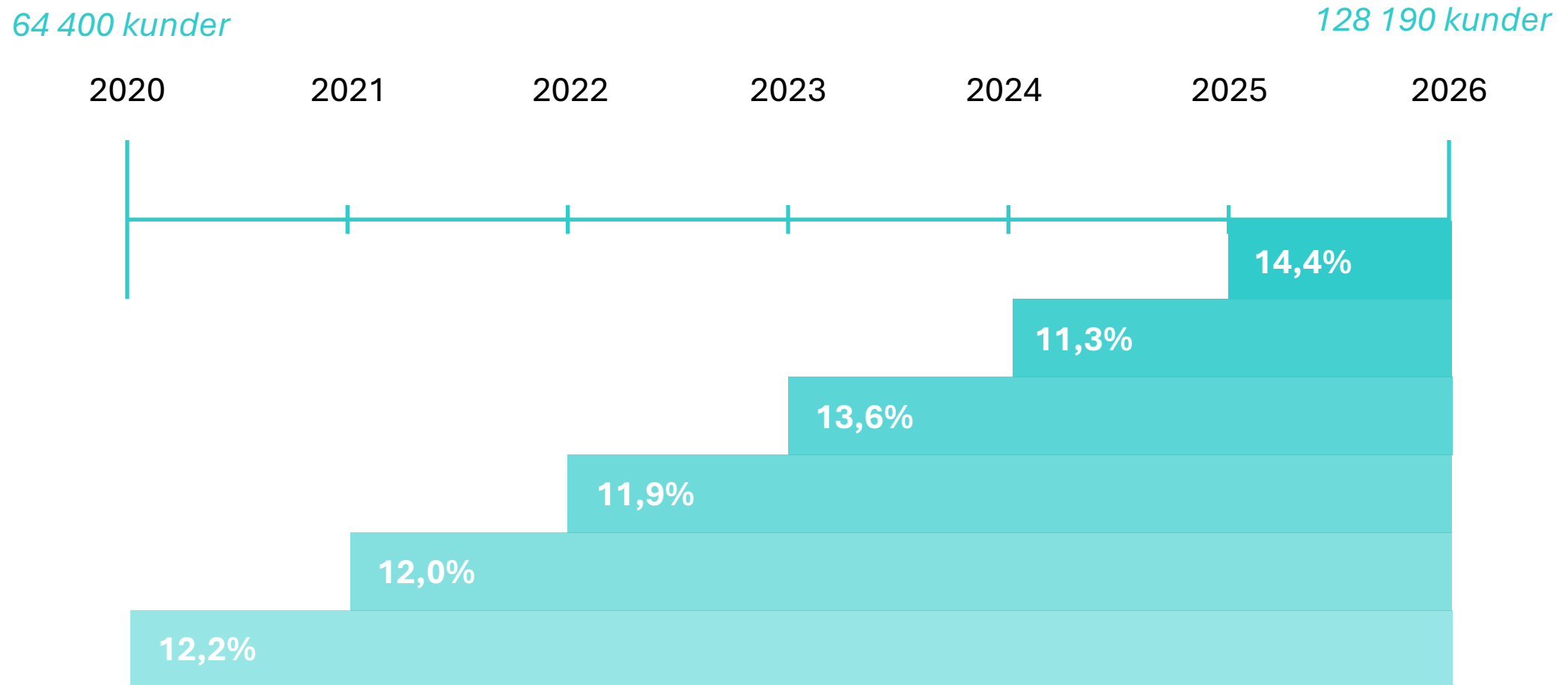
Konsolidering påvirker kundetilfanget

Vekst i oppdragsmengde for regnskapsselskaper som kun vokser organisk.
n=1340



Konsolidering påvirker kundetilfanget

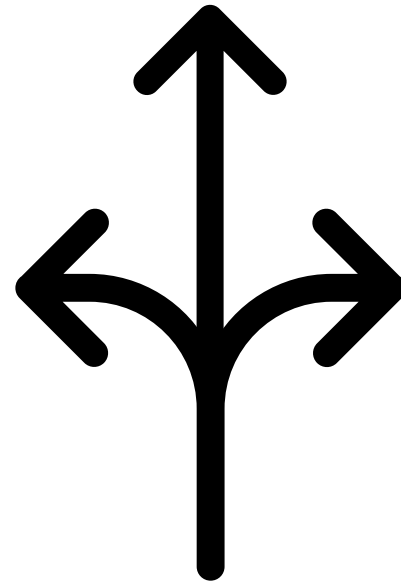
Vekst i oppdragsmengde for regnskapsselskaper som har kunngjort fusjoner (oppkjøp)
n=143



Vekst i regnskapsbransjen skjer i stadig større grad gjennom kjøp av kundeporteføljer, ikke gjennom organisk kundetilgang. Oppkjøpsdrevet konsolidering fremstår derfor som den dominerende vekststrategien for aktører som vil bli vesentlig større.

Fortsette som
selvstendig aktør

Gå inn i en
franchisebasert kjede



Selge regnskapsforetaket
til et konsern / PE-fond

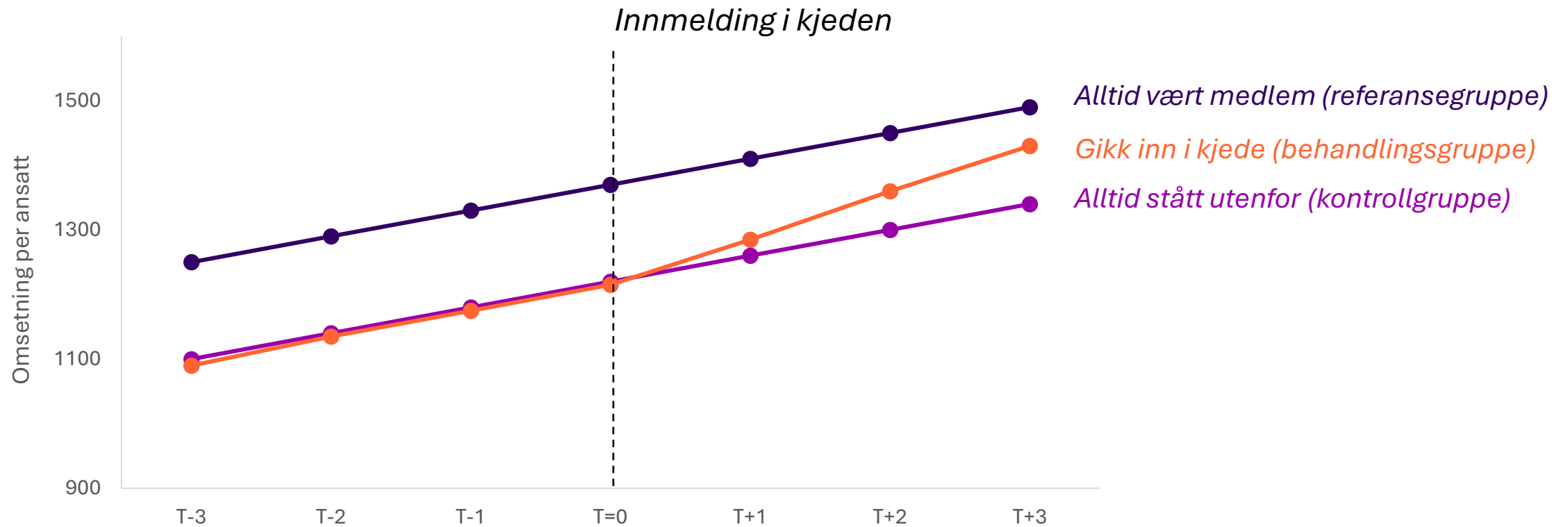
Gå inn i en franchisebasert kjede

- **Kjernekonsept:** Du betaler vanligvis en løpende kontingent/avgift til franchisegiveren. Til gjengjeld får du tilgang til et sterkt faglig felleskap, innkjøpsfordeler, felles kvalitetssikring, markedsføring og ferdige systemplattformer.
- **Hvem passer det for:** Regnskapsforetak som vil beholde 100 % lokalt eierskap, men samtidig ser fordelene av å ha tilgang til større faglige og teknologiske fellesskap.

Analyse av målbare kjedeeffekter

Forskjell-i-forskjeller (DID) over en tidsperiode – hva skjer etter innmelding?

Konseptuell modell (fiktive tall)

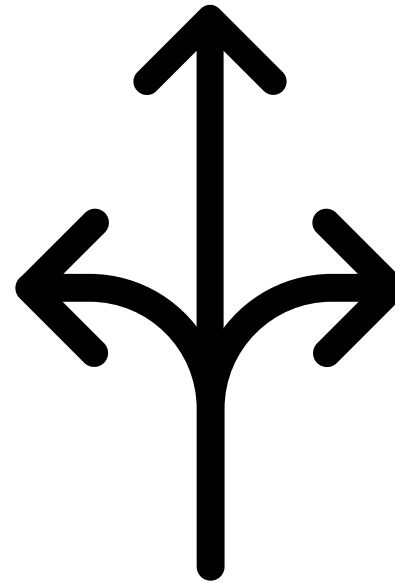




Kjedetilhørighet i regnskapsbransjen er i stor grad et strategisk valg fremfor et økonomisk. For selskaper som står i kjedemodellen over tid, leveres en robust driftsramme som er fullt ut konkurransedyktig, men regnskapsforetak som går inn i kjeden kan ikke vise til en økonomisk utvikling som er signifikant forskjellig fra verken referansegruppen eller kontrollgruppen. Driftsmodellen i en kjede ser ut til å være like sunn som den frittstående, men har en noe annerledes sammensetning av inntekter og kostander.

Fortsette som
selvstendig aktør

Gå inn i en
franchisebasert kjede



Selge regnskapsforetaket
til et konsern / PE-fond

Selge regnskapsforetaket til et konsern / PE-fond

- **Hva er et PE-Fond:** Fondene henter vanligvis kapital fra institusjonelle investorer — pensjonskasser, forsikringsselskaper, stiftelser — investerer i selskaper, utvikler dem og selger dem senere med gevinst. Modellen beskrives gjerne som «kjøpe for å selge».
- Fondene har normalt en levetid på rundt ti år. De første årene brukes til oppkjøp, resten til å utvikle og realisere verdiene. Investorene er bundet gjennom hele perioden, og forvalterne får hoveddelen av sin gevinst først når selskapene selges.

Selge regnskapsforetaket til et konsern / PE-fond

Hvordan skaper fondene verdi:

- **Multippelarbitrasje** er den viktigste. Små regnskapsforetak prises normalt lavere enn store konsern. Når mange mindre selskaper samles i én organisasjon, øker verdsettelsen ofte mer enn den underliggende inntjeningen. Verdien ligger dermed ikke bare i bedre drift, men i selve strukturen. Et lite selskap kan verdsettes til 4-5 ganger EBITDA, et stort konsern til 10-12 ganger EBITDA.
- **Rollover** binder selgerne. De mottar ofte ikke hele kjøpesummen kontant, men reinvesterer deler av oppgjøret i plattformen. Eventuell gevinst påvirkes dermed også av salgssummen.
- **Gjeldsfinansiering** inngår ofte i transaksjonsstrukturen og brukes til å finansiere ytterligere oppkjøp.
- **Operasjonelle forbedringer** gjennom standardisering, teknologi, felles systemer og stordriftsfordeler mv.

Forskningsprosjekt i samarbeid med Nord Universitet

- Studentoppgaver peker på at åtte oppkjøpsplattformer med private equity-fond på eiersiden står bak rundt 290 oppkjøp av norske regnskapsforetak. Omtrent halvparten av alle oppkjøp ble imidlertid gjennomført før fondene kom inn.
- Regnskapsforetakene som blir kjøpt har en omsetning ca 3,4 ganger høyere enn median (dvs. de er allerede ganske store).
- Fondene har ofte en strategi som tilsier fullt fokus på vekst og oppkjøp i starten av eiertiden, og deretter vendes blikket mot operasjonelle forbedringer.
- Vi vet ikke om de PE-eide regnskapsforetakene kan vise til en økonomisk utvikling som ikke ellers ville funnet sted (DID-varianten).

Forskningsprosjekt i samarbeid med Nord Universitet

Hva skjer etter oppkjøpet:

- En av studentoppgavene peker på at styringssystemene oppleves mer formelle. Rapportering skjer oftere, økonomiske nøkkeltall får større oppmerksomhet, og prestasjoner blir mer synlige og sammenlignbare på tvers av kontorer. KPI-er, budsjetter og resultatoppfølging får en mer sentral rolle.
- Studentene beskriver også en underliggende spenning mellom to måter å forstå virksomheten på. På den ene siden står profesjonslogikken, hvor faglig kvalitet, kundekunnskap, tillit og profesjonelt skjønn er sentralt. På den andre siden investorlogikken, som vektlegger vekst, skalerbarhet, effektivitet og lønnsomhet.
- Studentene finner ikke at den profesjonelle logikken forsvinner. Den står fortsatt sterkt. Men økonomiske mål får større oppmerksomhet enn tidligere.

Hvem skal kjøpe av PE-fondene

- Fem av de åtte fondene etablerte seg mellom tredje kvartal 2024 og første kvartal 2025. Med normal eiertid gir det en opphopning av salgsprosesser innenfor et begrenset tidsvindu.
- En sentralt spørsmål er hvem som skal kjøpe selskapene når PE-fondene går videre, og hvilken pris vil de egentlig oppnå. I et marked uten løpende prising blir den første plattformtransaksjonen referansen alle andre måles mot.

Hva vi vet om regnskapsbransjen i dag

- Regnskapsforetak med en høyere andel av inntektene fra salg av **rådgivning eller andre tjenester** har noe bedre lønnsomhet enn de som kun fokuserer på basistjenester. Det er svært viktig å finne flere ben å stå på.
- Betalingsvilje for rådgivning er en egenskap ved kundebedriften, ikke regnskapsforetaket. Skal du lykkes med en rådgivningssatsing må du aktivt tiltrekke deg bedrifter som faktisk etterspør og verdsetter faglig bistand.
- Fastpris kan være en god løsning, men med mindre det foretas en reell endring i forretningsmodellen, kan fastpris i praksis bli en “forkledd timepris”, der regnskapsforetaket overtar risikoen for ineffektivitet.
- Det finnes ingen fasit som garantert leder til suksess. Du kan lykkes som liten og du kan lykkes som stor. Strategien må tilpasses de kortene du har på hånden, og bygges rundt dine unike styrker og svakheter.

Uavhengig av hvor veien går videre bør du vurdere:

1. Er det sannsynlig at betalingsvilligheten for dine regnskapstjenester vil øke de neste årene?
2. Er det sannsynlig at du vil få flere eller færre oppdragsgivere de neste årene?
3. Kunstig intelligens setter kunder i stand til å gjøre stadig mer av jobben selv, og dermed reduserer de kjøp av ekstern profesjonell bistand, særlig hvis prisen oppleves som høy i forhold til verdien.



REGNSKAP
NORGE