Viktige trender i regnskapsbransjen

Bransjeutvikling, rekruttering og lønn

Svein Austheim, Fagansvarlig Analyse



Foto: Stockbilder

REGNSKAP NORGE

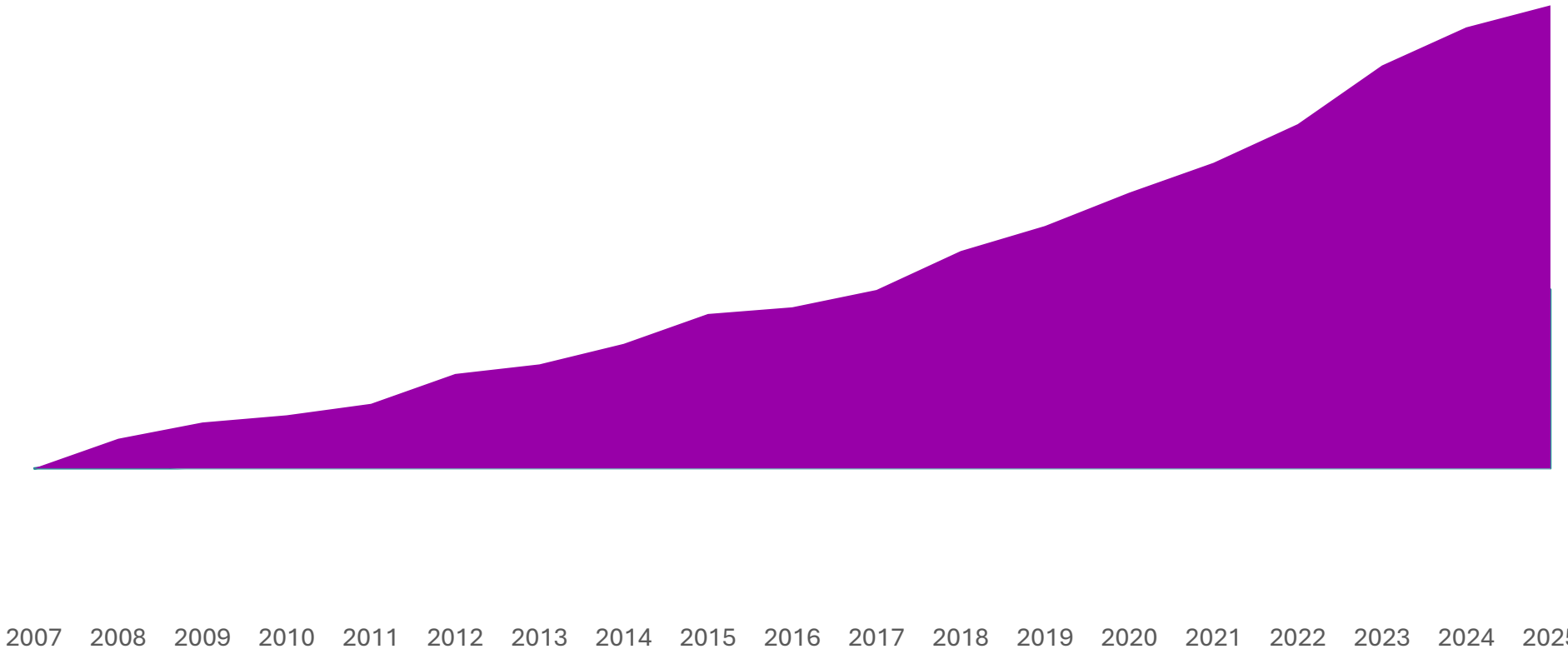
Utvikling i bransjeomsetning

25,7 mrd.

Bransjeomsetning 2025

4,3 % siste år

6,5 % årlig snitt (CAGR)

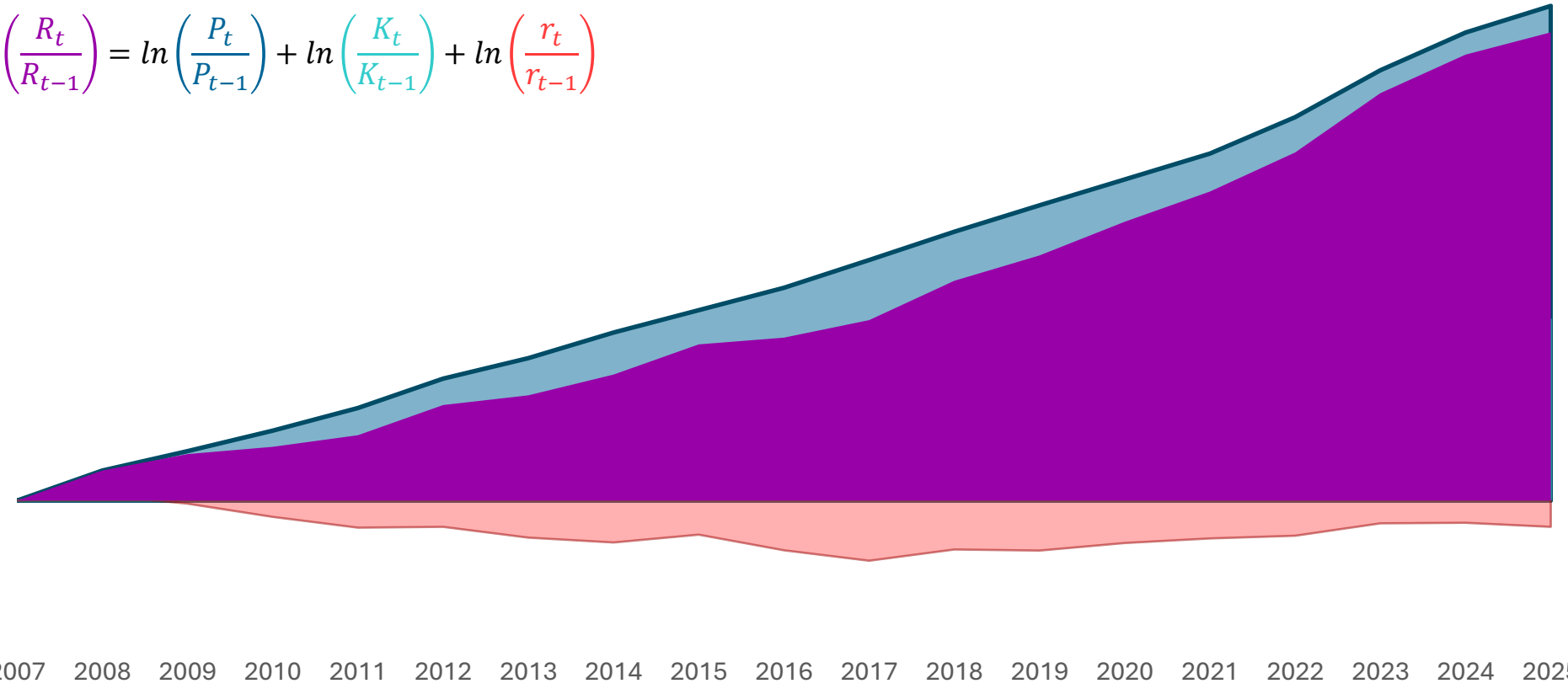


Utvikling i bransjeomsetning

Dekomponering av vekstbidrag basert på data fra perioden 2007 til 2024

Omsetningsvekst = Prisvekst + Oppdragsvekst + realvekst per oppdrag

$$ln\left(\frac{R_t}{R_{t-1}}\right) = ln\left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right) + ln\left(\frac{K_t}{K_{t-1}}\right) + ln\left(\frac{r_t}{r_{t-1}}\right)$$

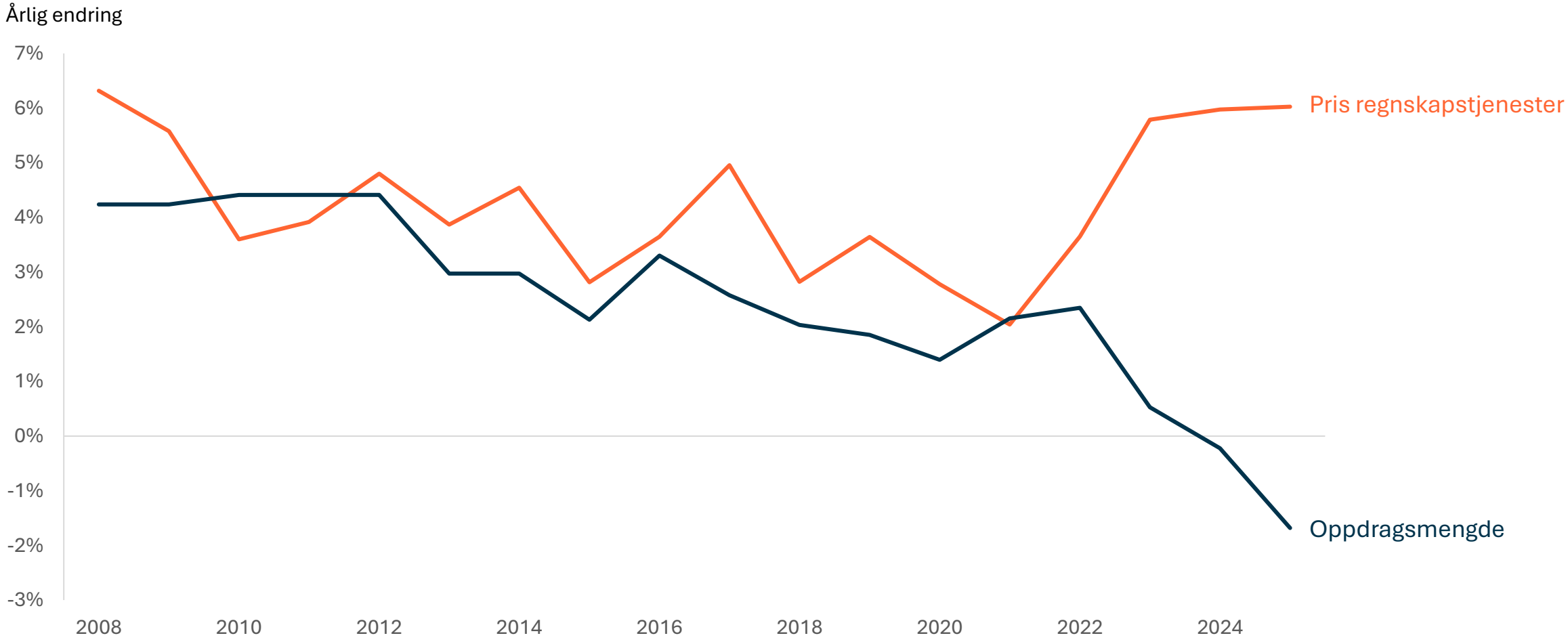


Prisvekst
67 %

Oppdragsvekst
39 %

Realvekst per oppdrag
-6 %

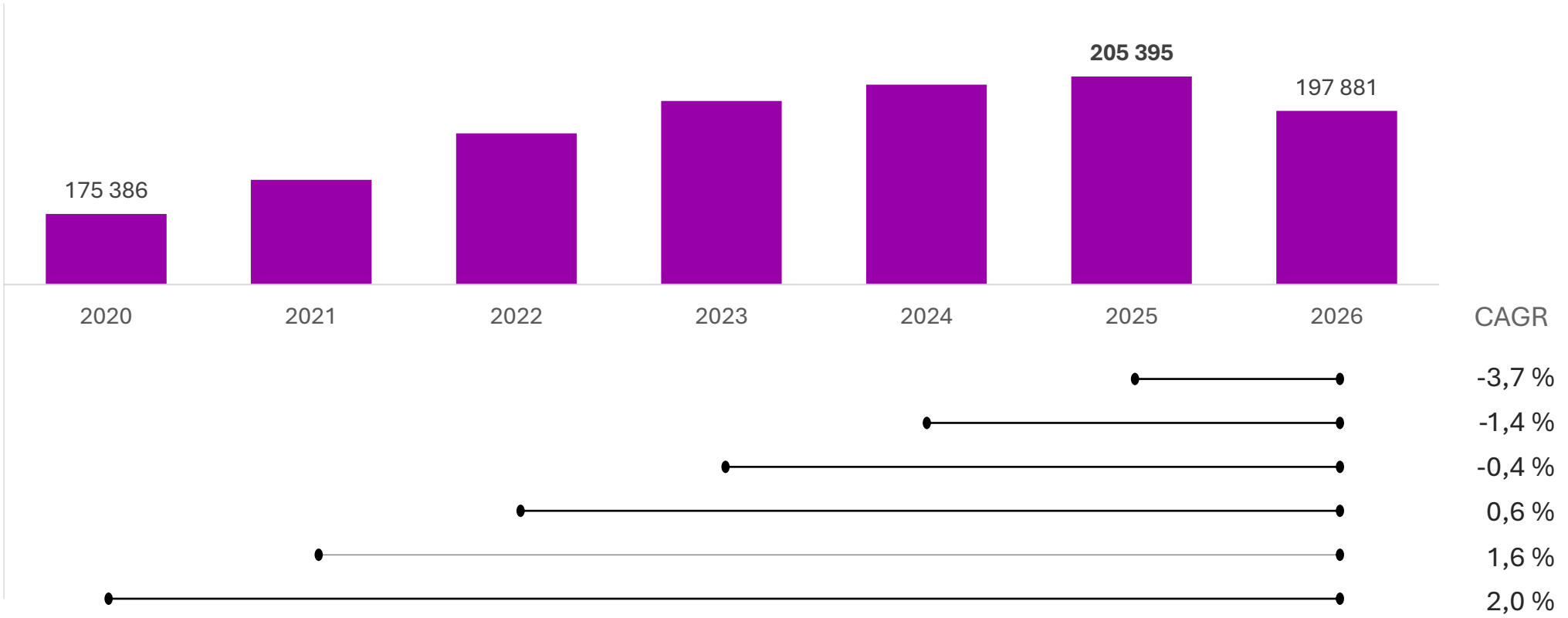
Årlig endring i priser og oppdragsmengde



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

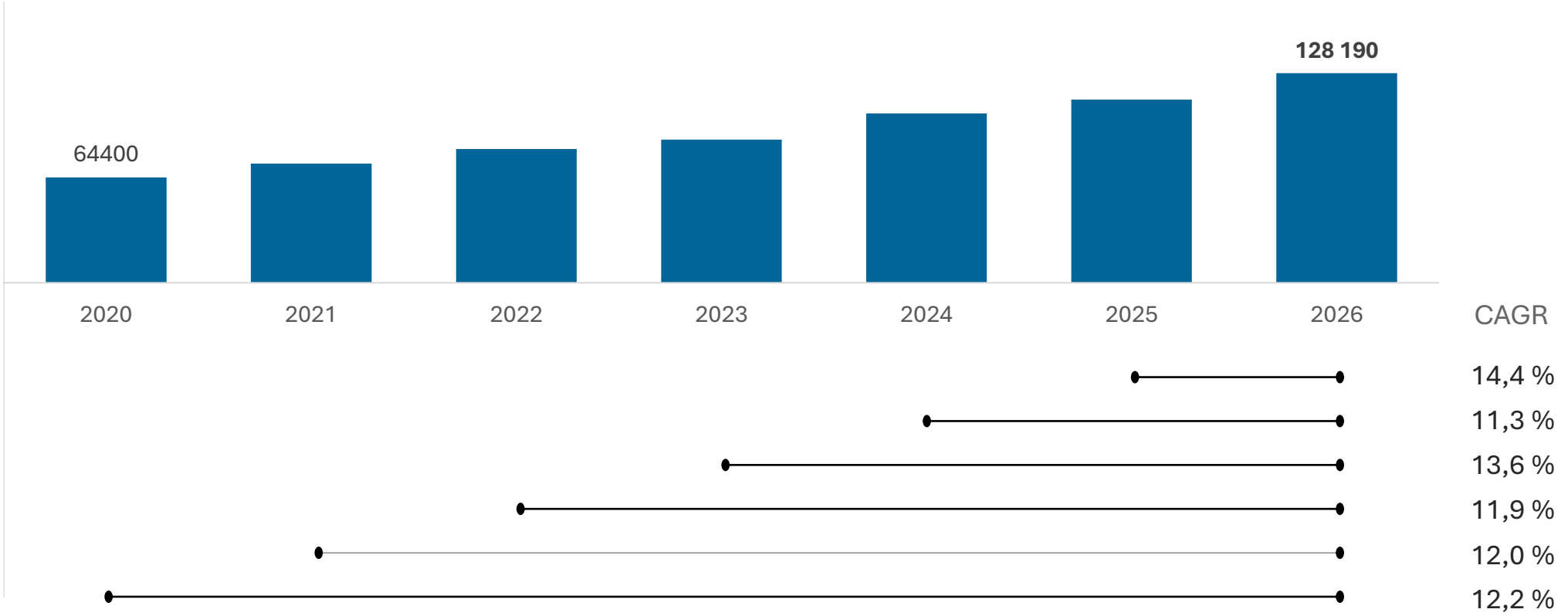
Konsolidering påvirker kundetilfanget

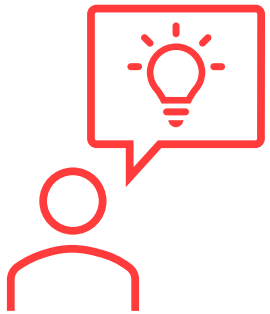
Vekst i oppdragsmengde for regnskapsselskaper som kun vokser organisk.
n=1340



Konsolidering påvirker kundetilfanget

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

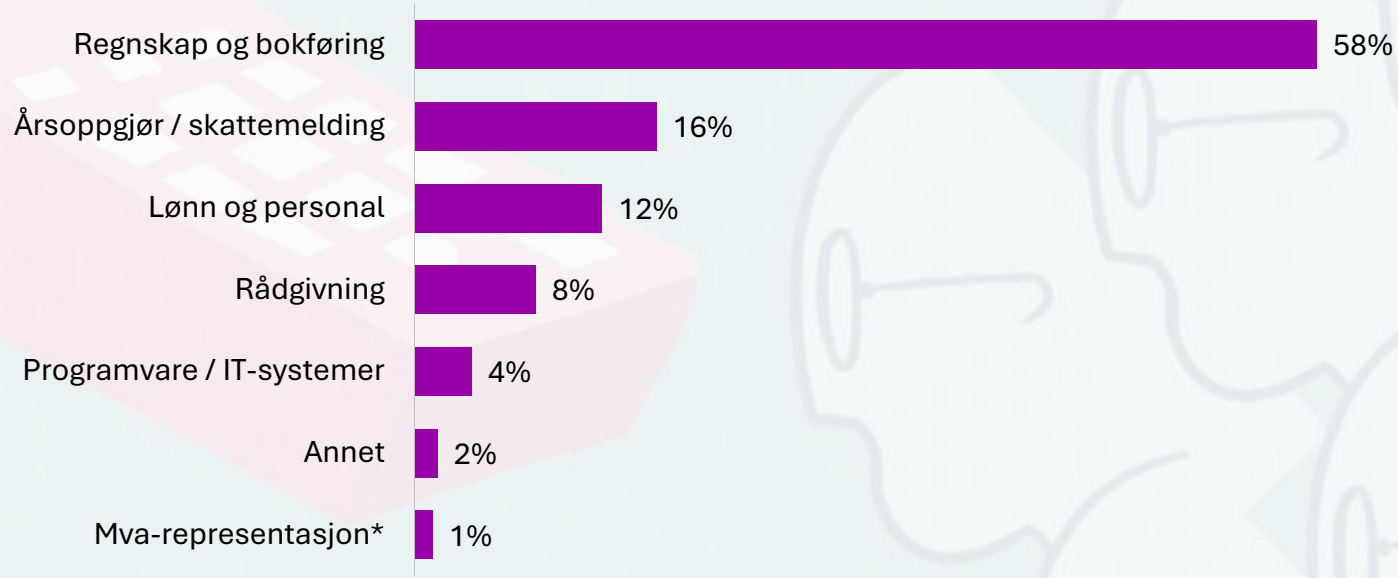




Vekst i regnskapsbransjen skjer i stadig større grad gjennom virksomhetsoverdragelser, ikke gjennom organisk kundevekst. Oppkjøpsdrevet konsolidering fremstår derfor som den dominerende vekststrategien for aktører som vil bli vesentlig større.

Omsetning per tjenesteområde i 2025

Andel av aggregert omsetning, med endring fra 2024 i prosentpoeng



Endring fra 2024 prosentpoeng
−5,6
+2,4
+1,9
+2,3
−0,4
−1,8
+1,2

*Den samlede omsetningen per tjenesteområde viser tydelige tegn til endring . Mye skyldes imidlertid forskjeller i hvilke og hvor store foretak som deltar i vår bransjeundersøkelse hvert år. Blant de samme 40 foretakene økte rådgivningsandelen med **1,2 prosentpoeng** fra 2023 til 2025, men funnet bør betraktes som eksplorativt.*

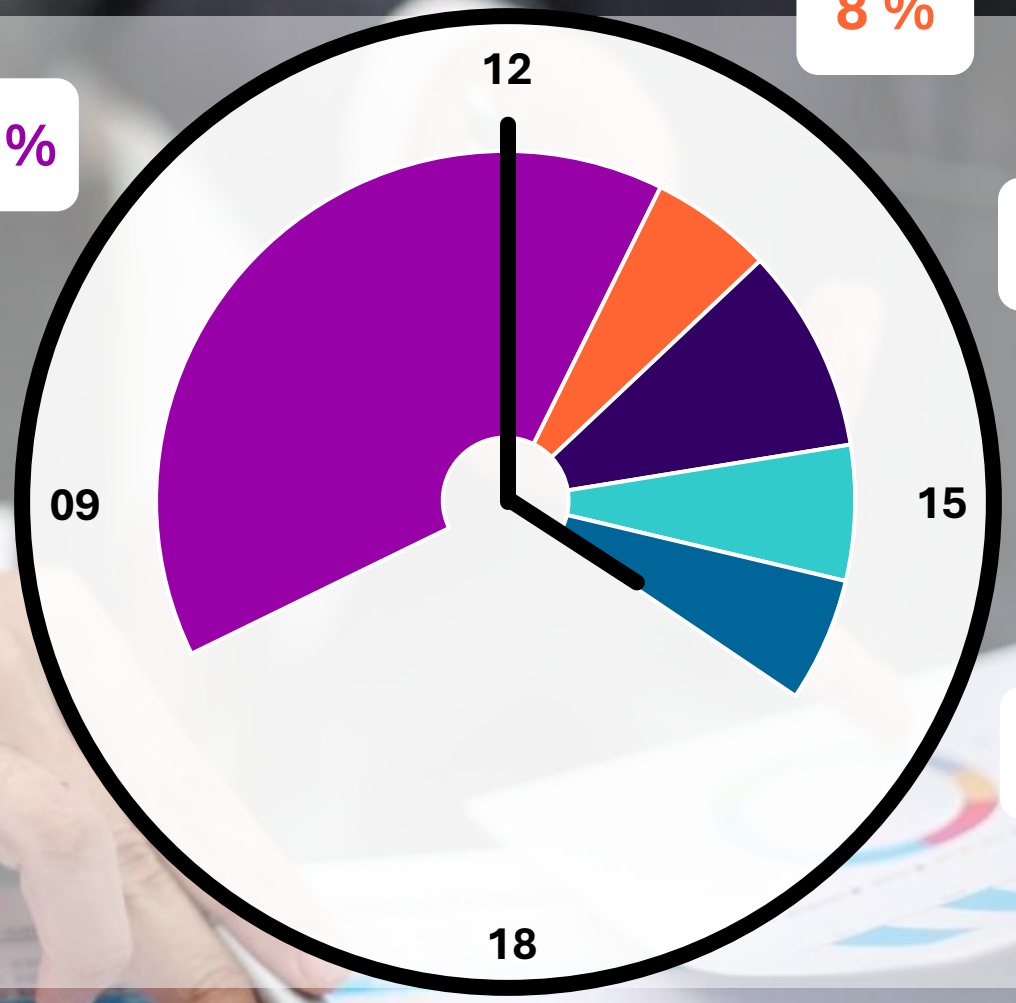
08:00 – 12:45: Løpende regnskapstjenester

12:45 – 13:25: Rådgivning og kundedialog

13:25 – 14:33: Oppdragsstyring, kvalitetsarbeid og anti-hvitvasking

14:33 – 15:18: Intern administrasjon og møter

15:18 – 16:00: Opplæring, salg, annet

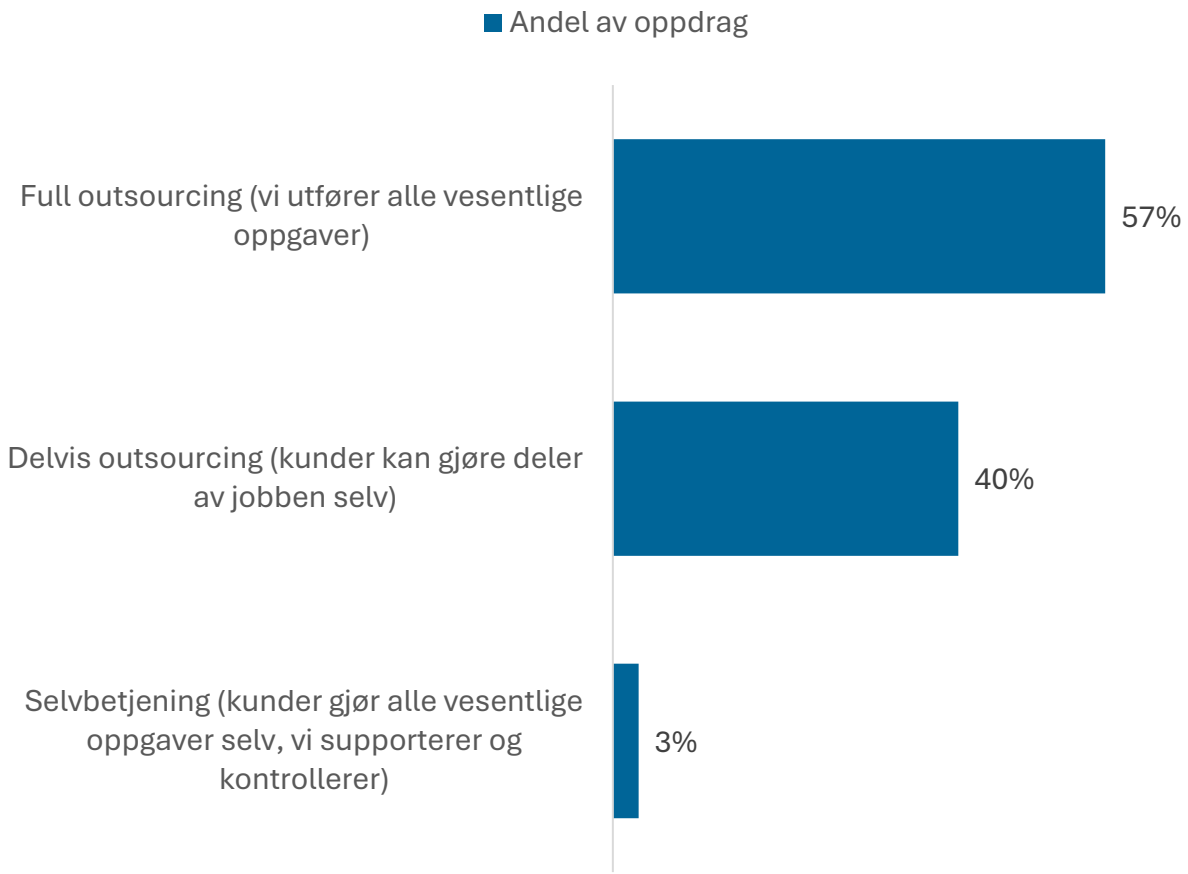


Samlet sett brukes rundt **78 timer** per kunde årlig. Medianen – altså nivået for det typiske foretaket – er om lag **61 timer**.

Tid brukt på rådgivning og kundedialog er relativt konsistent med hvordan tjenesten blir fakturert (utgjør ca 8 prosent av omsetningen og ca 8 % av tidsbruken).

Tallene tyder derfor på at bransjen i betydelig grad får økonomisk uttelling for rådgivningsarbeidet, enten gjennom særskilt fakturering eller som del av den samlede regnskapsleveransen. Resultatene støtter ikke en generell påstand om at rådgivning utføres uten betaling, men viser heller ikke om tjenesten prises optimalt.

Leveransemodell



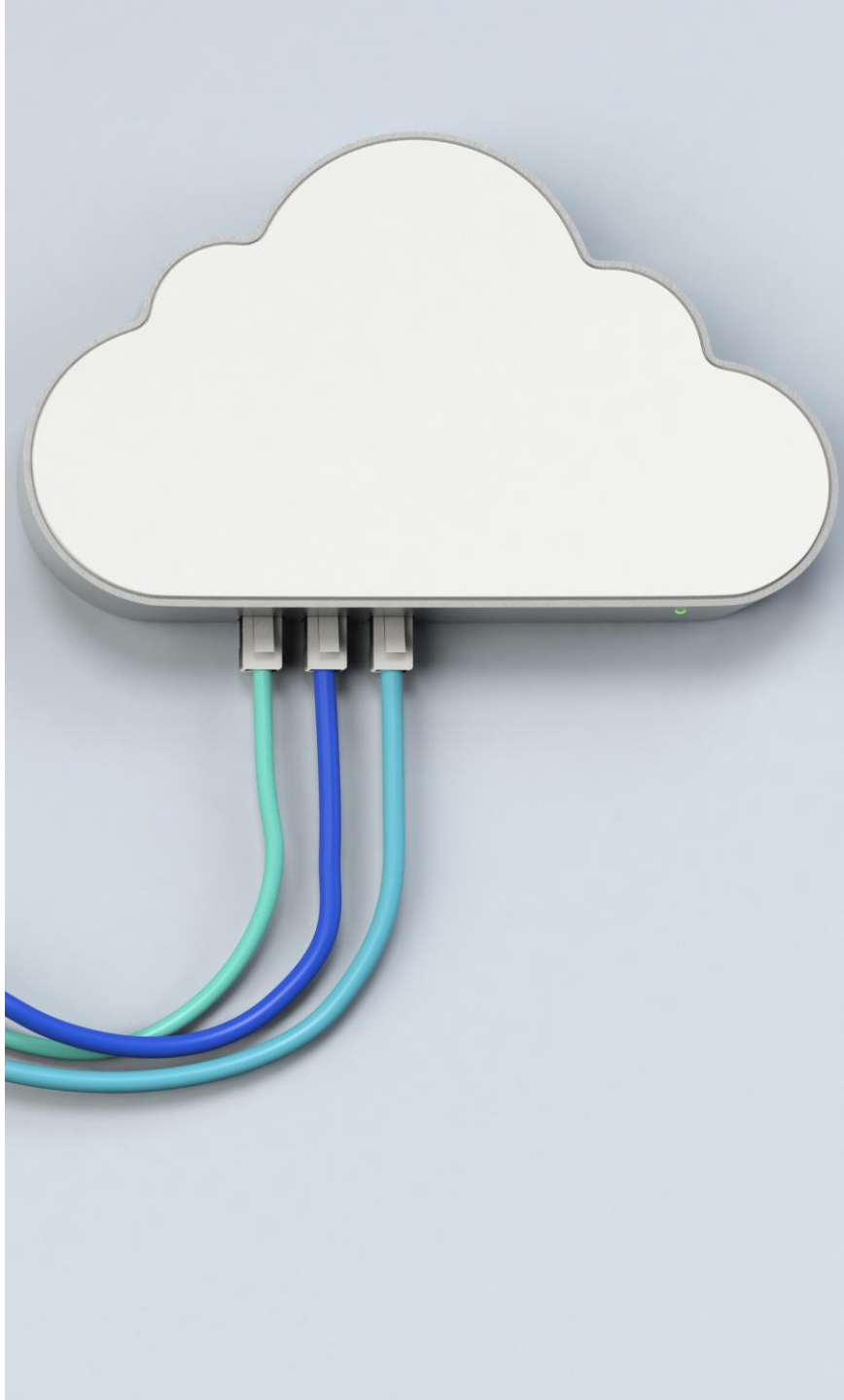
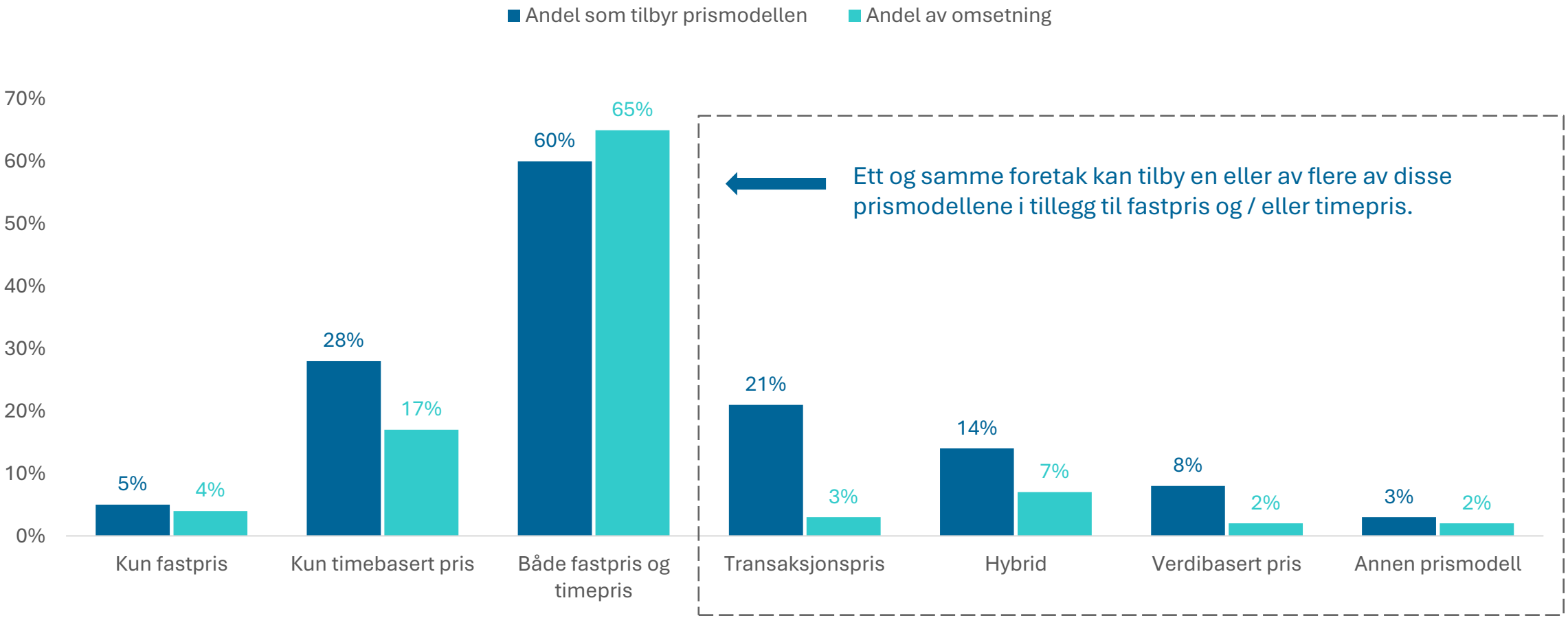


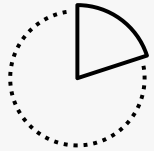
Foto: Stockbilder

Prismodell og omsetningsfordeling

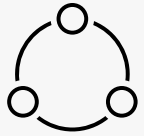


Hva kan forklare forskjeller i driftsmargin?

Tjenestemiks



Leveransemodell



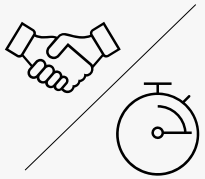
Totalt antall kunder



Arbeidstidsbruk

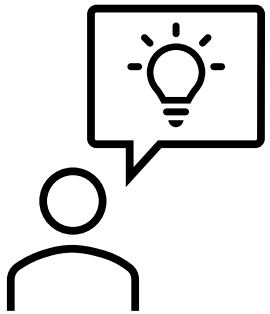


Prismodell



Kunder per ansatt

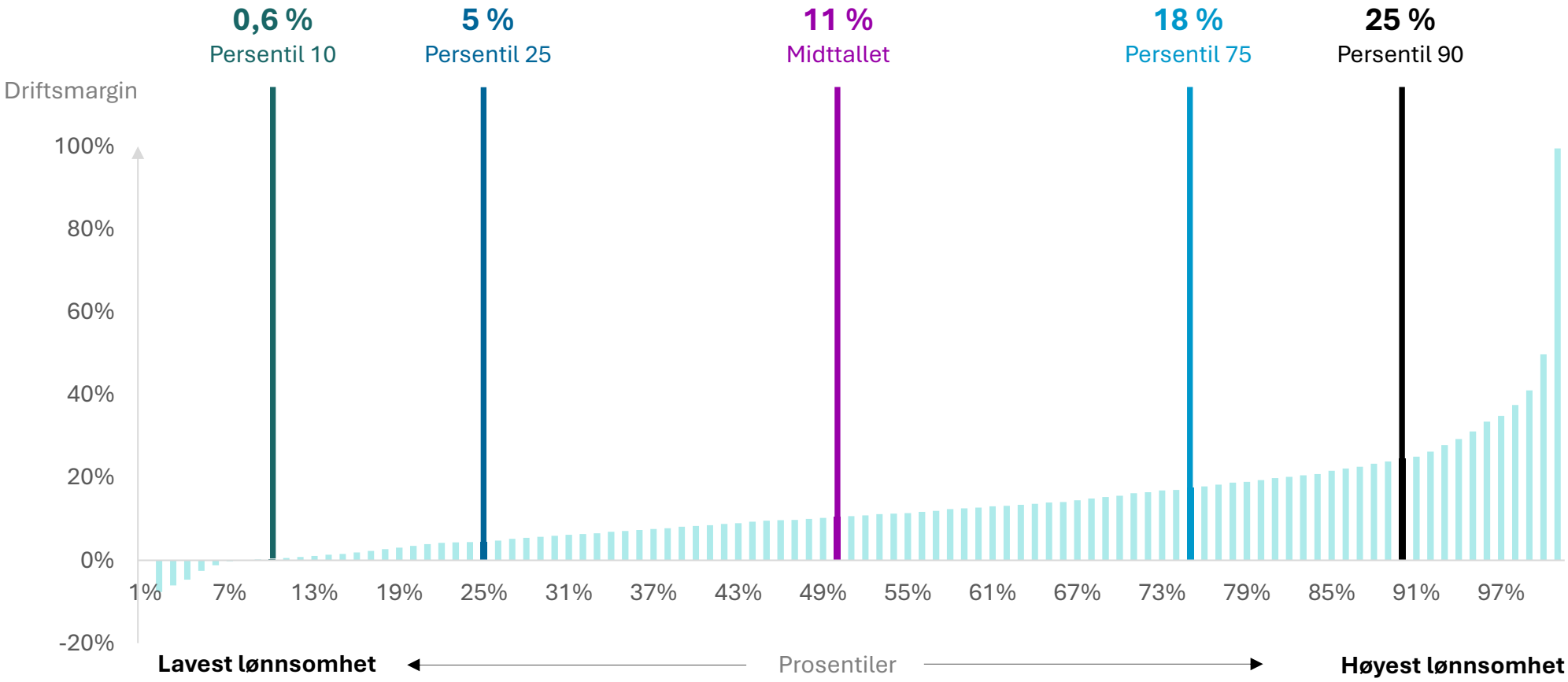




Vi finner ingen entydig oppskrift på høyere driftsmarginer. **Rådgivningsandel og fastpris gir enkelte positive indikasjoner**, men resultatene er ikke stabile på tvers av analyser. Funnene beskriver sammenhenger og kan ikke tolkes som årsakseffekter.

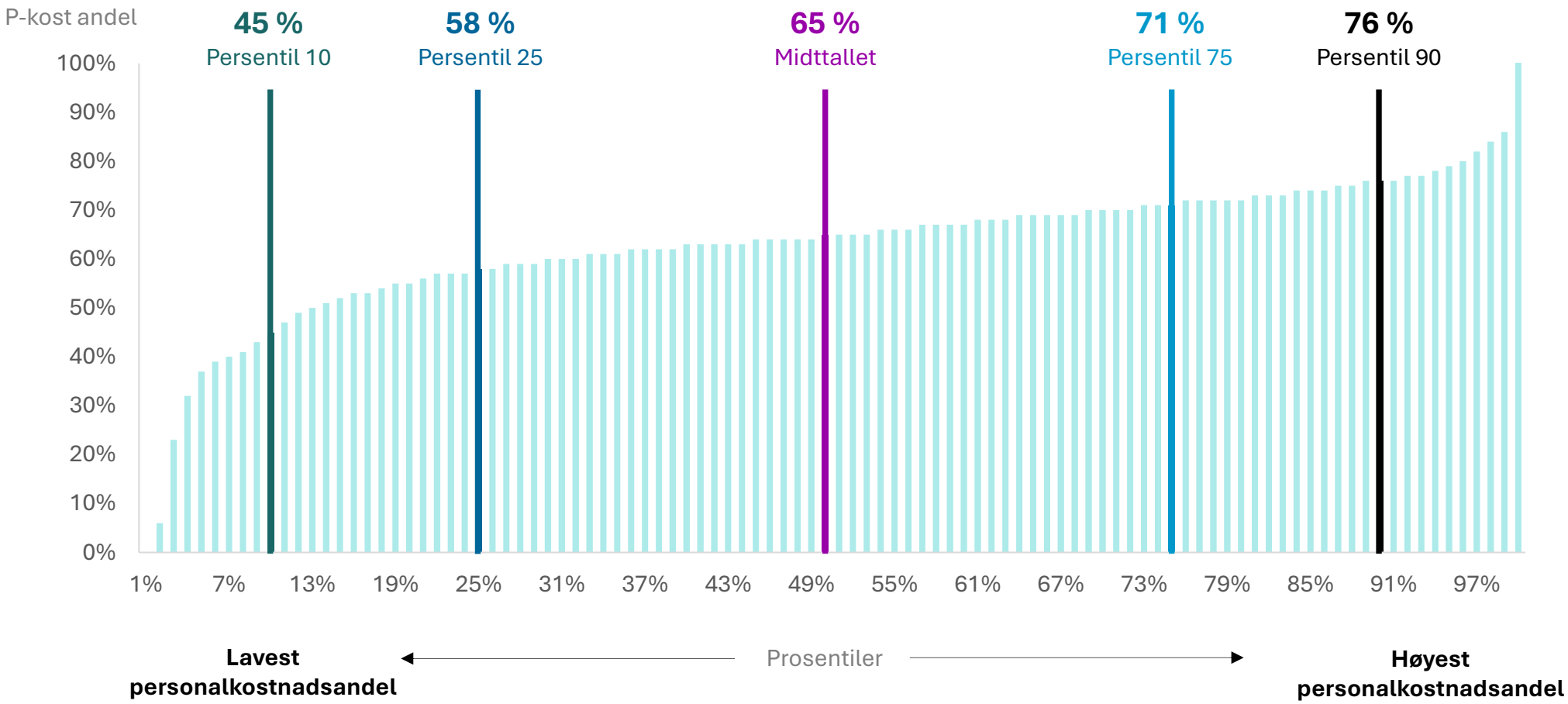
Driftsmargin

n = 798, begrenset til regnskapsforetak med konsesjon, NACE 69.202 Regnskapsføring og bokføring, AS og minimum 5 mill. i omsetning.



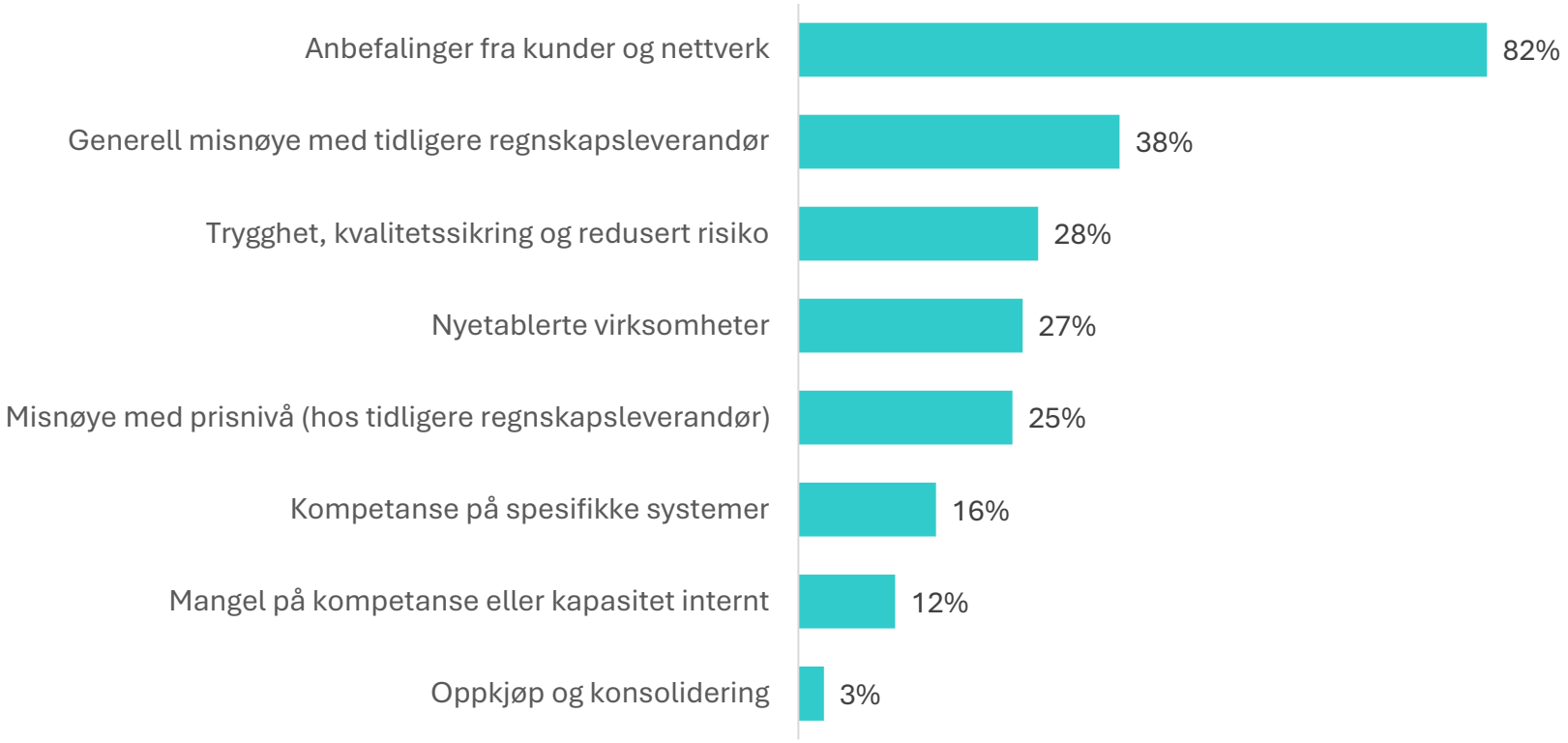
Personalkostnadsandel

n = 798, begrenset til regnskapsforetak med konsesjon, NACE 69.202 Regnskapsføring og bokføring, AS og minimum 5 mill. i omsetning.



Kundevekst handler mer om omdømme og kundeopplevelser enn lav pris.

Viktigste årsaker til at foretaket får flere kunder. Flere svar mulig.

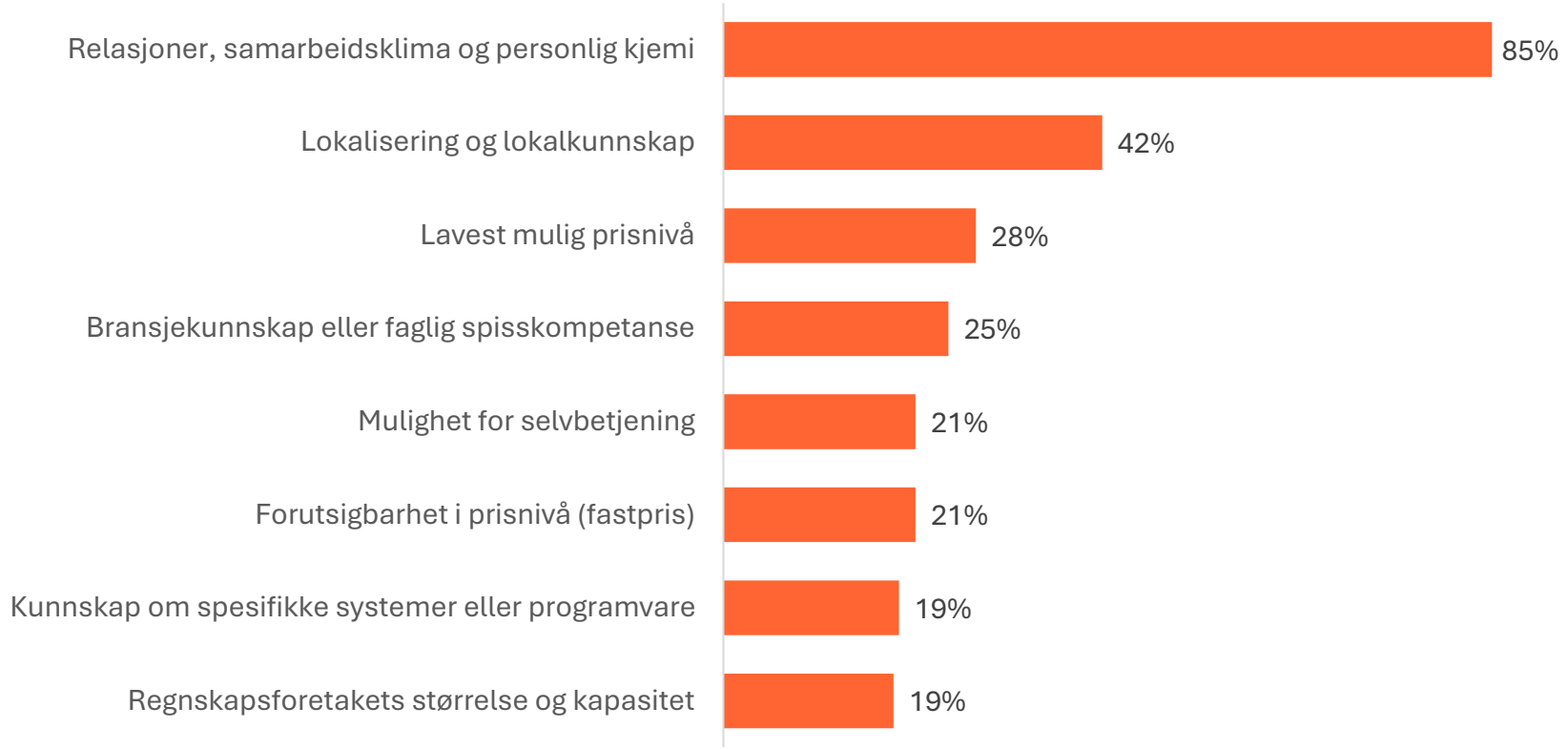


Gode ambassadører er den viktigste årsaken til at man får nye kunder.

Generell misnøye med tidligere leverandør oppgis oftere enn misnøye med prisnivå.

Kundene velge relasjon og nærhet foran pris og systemer

Hva vi tror kundene legger vekt størst vekt på når de velger regnskapsleverandør. Flere svar mulig.



Den menneskelige faktoren er aller viktigst.

Relasjoner og personlig kjemi trumfer både pris og programvare

Fagkunnskap står sterkt, men KI forventes å gi prispress

Andel som svarer enig eller svært enig.

Teknologi påvirker markedet og prisbildet, men har foreløpig ikke erstattet behovet for fagkunnskap, proaktivitet og menneskelig oppfølging.

83 %

Fagkunnskap og proaktivitet er viktigere enn systemfunksjoner

67 %

Systemkompetanse er viktigere enn hvilket system som benyttes

54 %

KI vil føre til lavere etterspørsel og / eller prispress

38 %

Forutsigbarhet i prisnivå er viktigere enn lavest mulig pris

38 %

Færre oppdragsgivere betyr lite fordi de er de minst lønnsomme kundene som forsvinner

24 %

KI dekker allerede kundenes behov for support og rådgivning

Planlegg for liten vekst i totalmarkedet, og bygg egne vekstmål på å beholde eksisterende kunder, vinne nye fra konkurrenter, og øke inntektene per kunde. Test hvilke tilleggstjenester kundene vil betale for. Eventuelle oppkjøp bør vurderes som en egen vekststrategi

Færre regnskapsforetak rekrutterer

Andelen som har ansatt nye medarbeidere falt fra ca. **70 % i 2024** til **59 % i 2026**. Nedgangen er statistisk signifikant.

Blant virksomhetene som rekrutterte, økte andelen som opplevde prosessen som enkel.

År	Enkel rekruttering
2024	17,0 %
2025	22,1 %
2026	26,4 %

*Samtidig falt andelen som måtte fire på kvalifikasjonskravene fra **23 % i 2024** til **19 % i 2026**.*



Foto: Stockbilder

“Bransjen skal fremdeles ansette, men færre enn tidligere

Andelen som planlegger nye ansettelser falt fra:

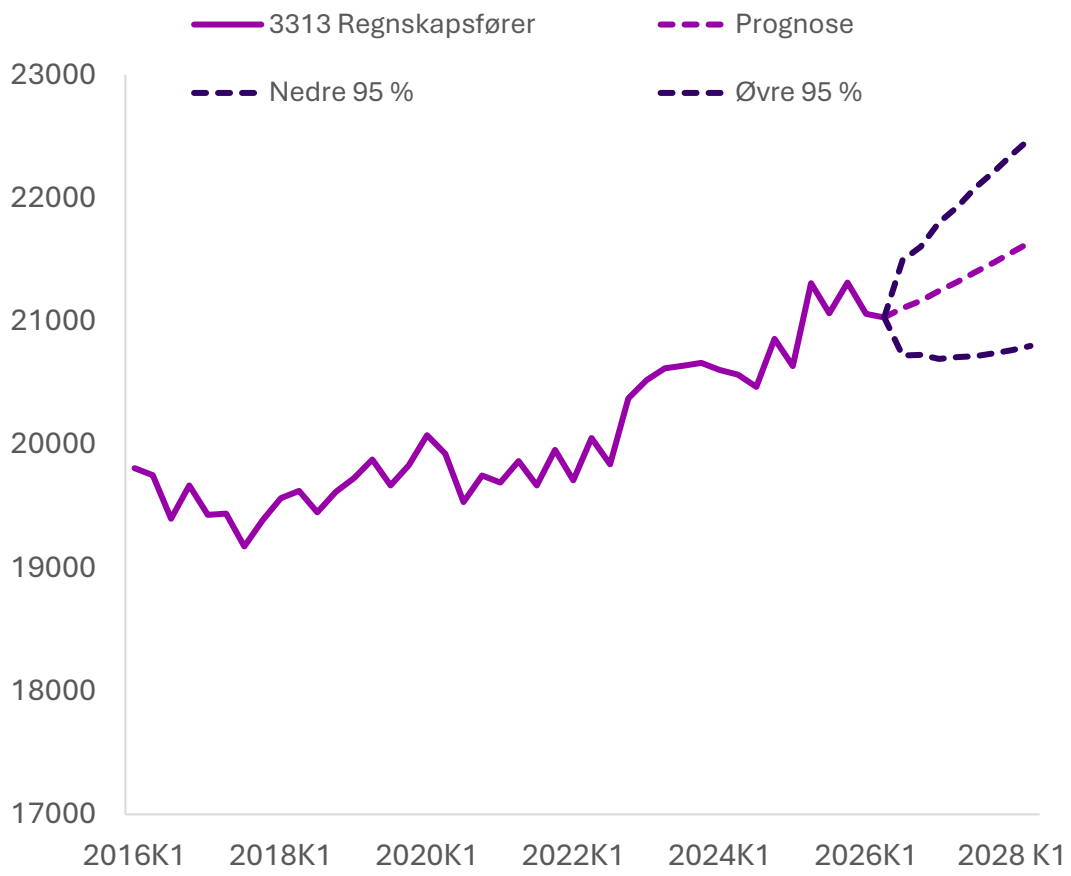
- **66,8 %** i 2024–2025
- til **57,5 %** i 2026

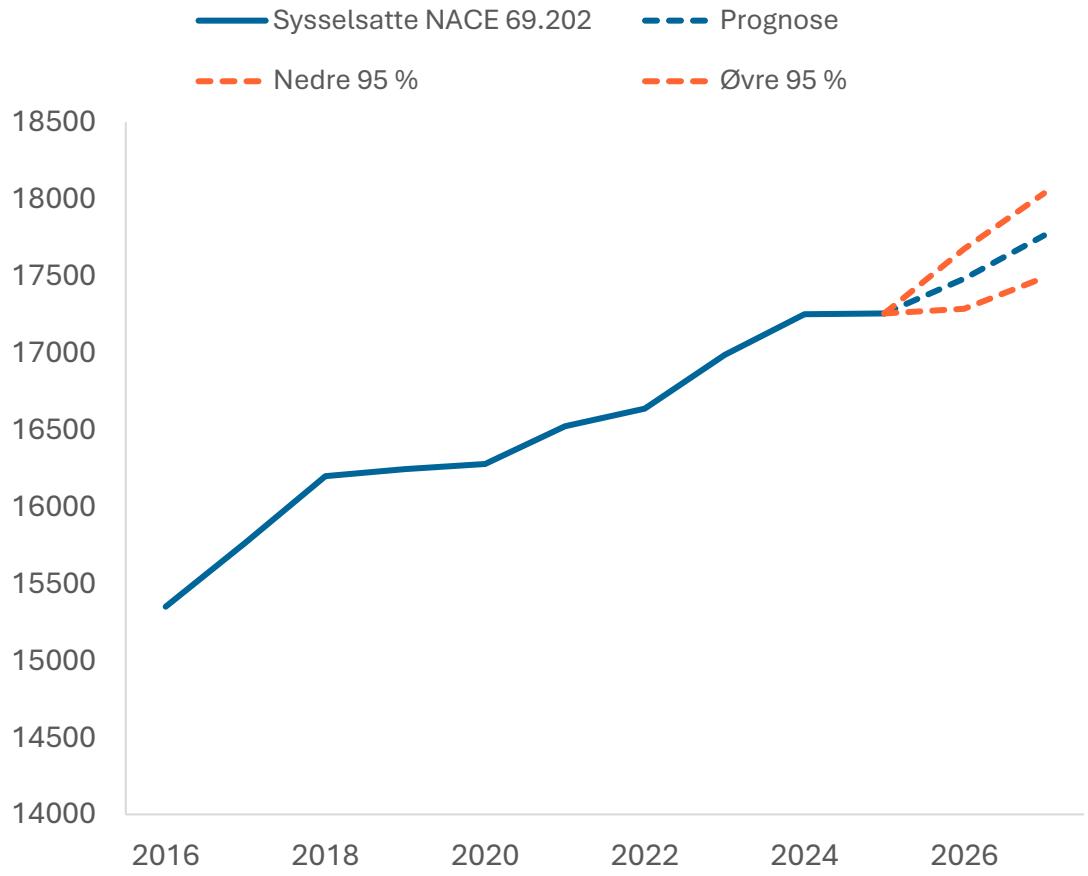
*Forskjellen er **–9,3 prosentpoeng** og statistisk signifikant*

Foto: Stockbilder

Prognoser på antall regnskapsførere og sysselsatte

Kilder og metode: Basert på tabeller fra SSB. Yrkeskode 3313 Regnskapsførere viser antall arbeidsforhold og er prognostisert med ARIMA basert på kvartalstall. NACE 69.202 viser sysselsatte personer etter arbeidssted og bygger på sammenlignbare år 2015–2025. Sistnevnte er en eksponentielt vektet, dempet trend der nyere observasjoner tillegges størst vekt. Prognosene viser sannsynlige utviklingsbaner, ikke fasit.





Færre vurderer jobbskifte

Jobbskifteviljen har falt siden 2024, samtidig øker forventningene om høyere lønn blant de som faktisk vurdere å bytte.

3,3 pp vs 2024

30 %

Andel som vurderer jobbskifte i 2026.

6,2 pp vs 2025

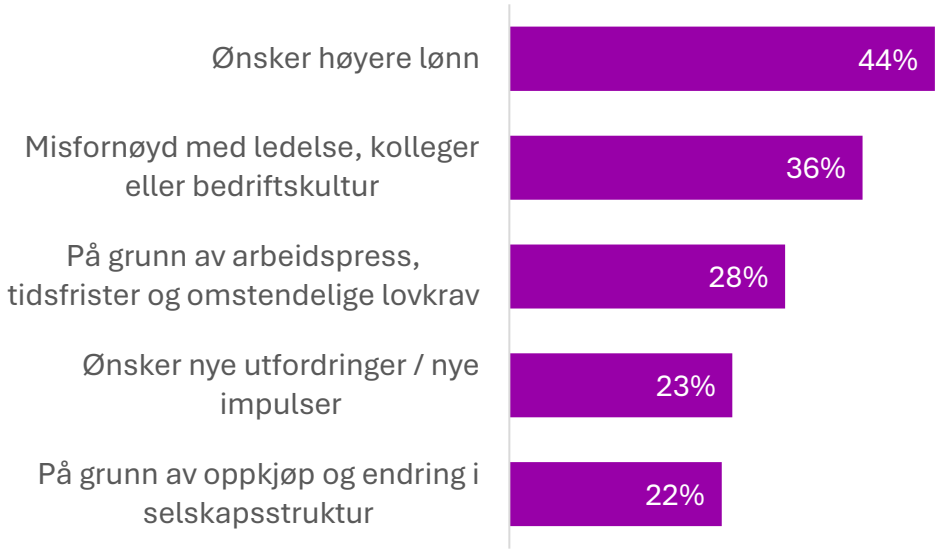
40 %

Andel som vurderer at en alternativ arbeidsgiver sannsynligvis vil tilby høyere lønn (8-10)

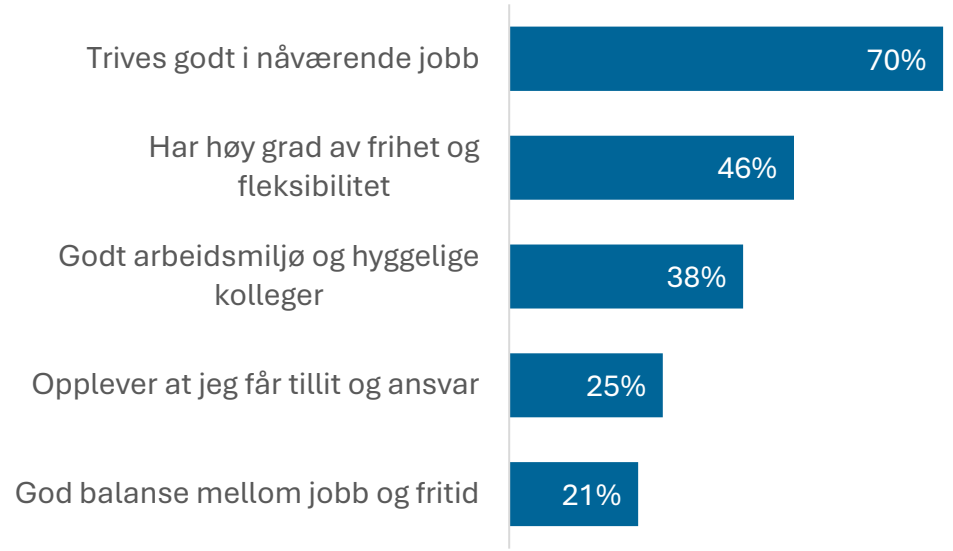
De som vurderer jobbskifte har noe lavere årslønn enn dem som ikke vurderer jobbskifte. Forskjellene må likevel ikke tolkes som en isolert effekt av jobbskiftevilje, fordi gruppen som vurderer jobbskifte er også yngre og har færre års erfaring, noe som sannsynligvis forklarer en del av lønnsgapet

Lønn utløser ønske om jobbskifte, men trivsel og fleksibilitet får ansatte til å bli

5 viktigste drivere for jobbskifte

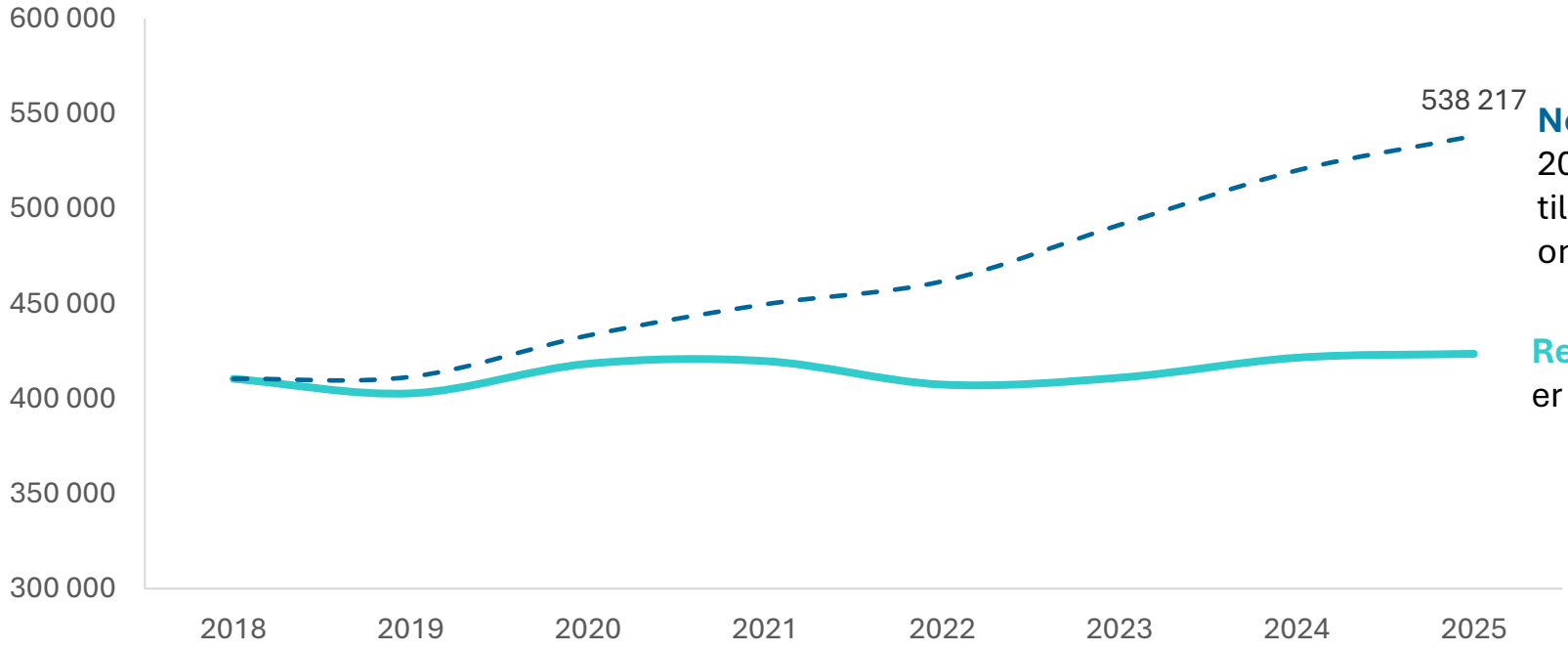


5 viktigste drivere for å bli i jobben



Utvikling i startlønn for bachelorutdannede

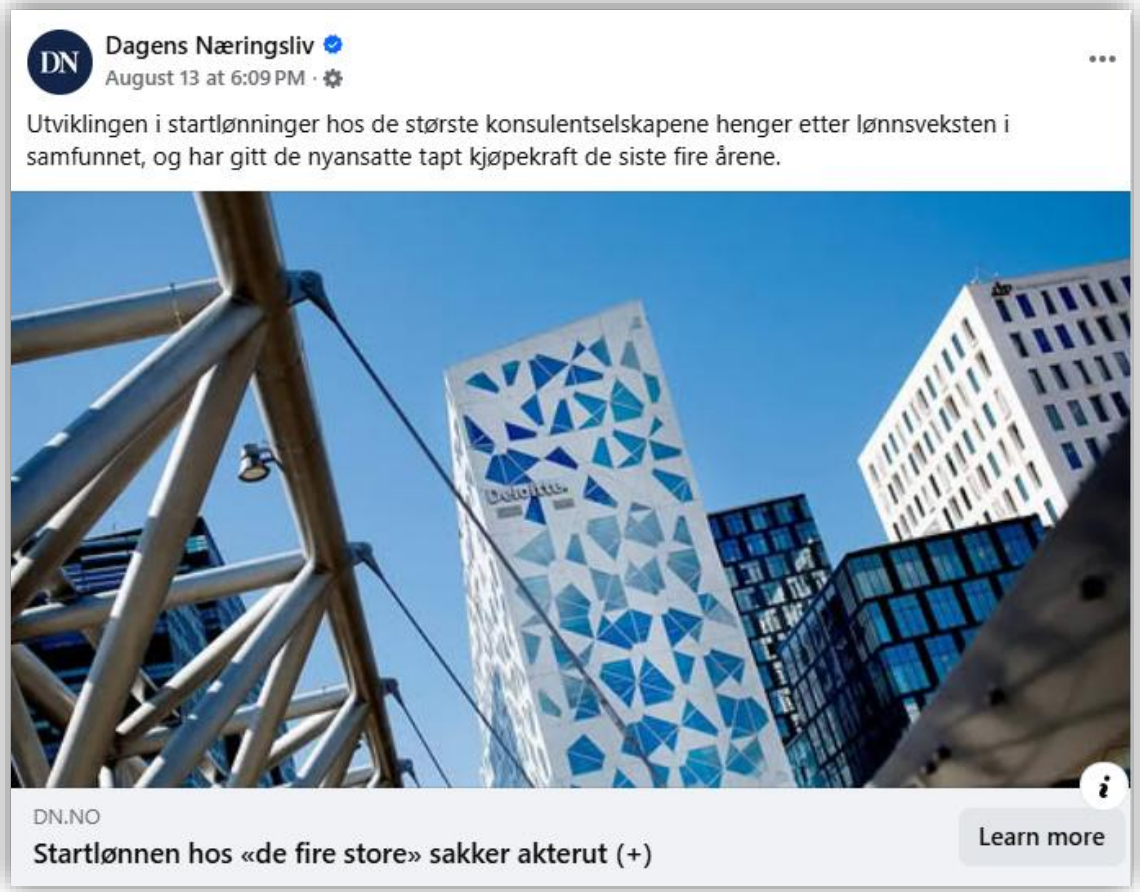
Startlønnen for nyansatte med bachelorgrad har økt noe mer enn prisveksten siden 2018, men har ikke holdt tritt med lønnsveksten blant statsautoriserte regnskapsførere.



Nominell startlønn økte med 31 prosent fra 2018 til 2025. I samme periode økte lønnen til statsautoriserte regnskapsførere med om lag 38 prosent.

Reallønn, det vil si lønn justert for prisvekst, er om lag 3 prosent høyere i 2025 enn i 2018.

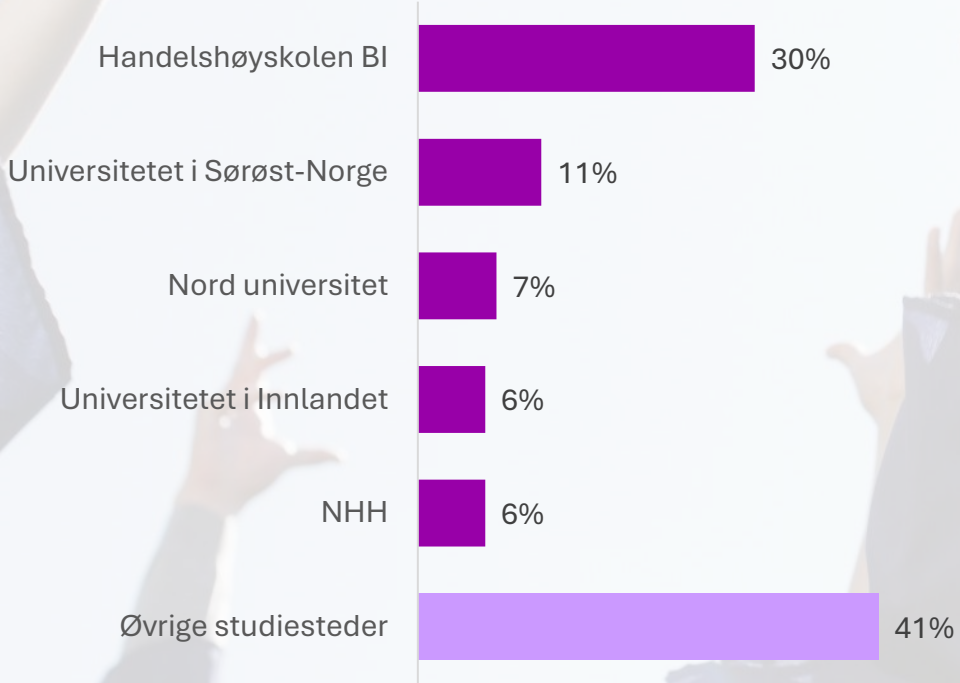
Utvikling i startlønn hos “de fire store”



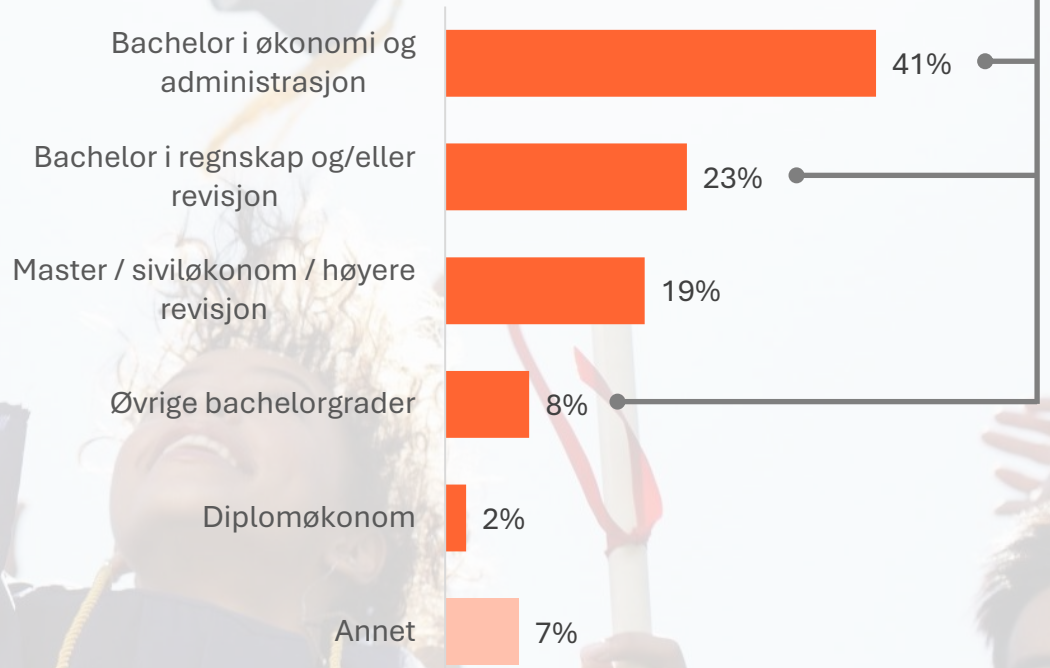
- **Nivå:** Startlønnen for nyutdannede hos de fire store i Norge ligger på rundt 580 000 til 600 000 kroner.
- **Stagnasjon:** Til sammenligning lå de fleste på rundt 550 000 til 560 000 kroner i 2022–2023, noe som betyr svært moderat oppjustering i en periode med rundt fem prosent årlig gjennomsnittlig lønnsvekst.
- **Sammenligning:** Lønnsutviklingen har gjort at andre tradisjonelle akademikeryrker, som nyutdannede lektorer, nå har en garantert startlønn som overgår flere av konsulentselskapene.

Kilde: DN

Studiesteder



Utdanningsgrader



72%

Andel 3-årig bachelor



Nyere kull kommer inn i bransjen med lengre utdanning

Første arbeidsår	Andel 4 – 5 år
Før 1990	20,1 %
1990–1999	27,4 %
2000–2009	28,1 %
2010–2019	35,8 %
2020–2025	30,1 %

+69 % høyere odds for et høyere utdanningsnivå for hvert tiår senere man startet i arbeidslivet.

Lønnsnivå 2026

Snittlønn for statsautorisert RF (49/21)

921 891

***Kilde**: RN Lønnsundersøkelse 2026*

4,4 %

Lønnsvekst siste år

Annualisert månedslønn etter yrke

***Kilde**: SSB tabell 11418, justert med 4,4 prosent lønnsvekst i 2026*

2411 Revisorer, regnskapsrådgivere	**1 029 426**
3313 Regnskapsfører	**850 830**
4311 Regnskapsmedarbeidere	**738 776**
4313 Lønningsmedarbeidere	**737 273**

Lønnsfaktorer

3-årig Bachelor: **7,9 %**

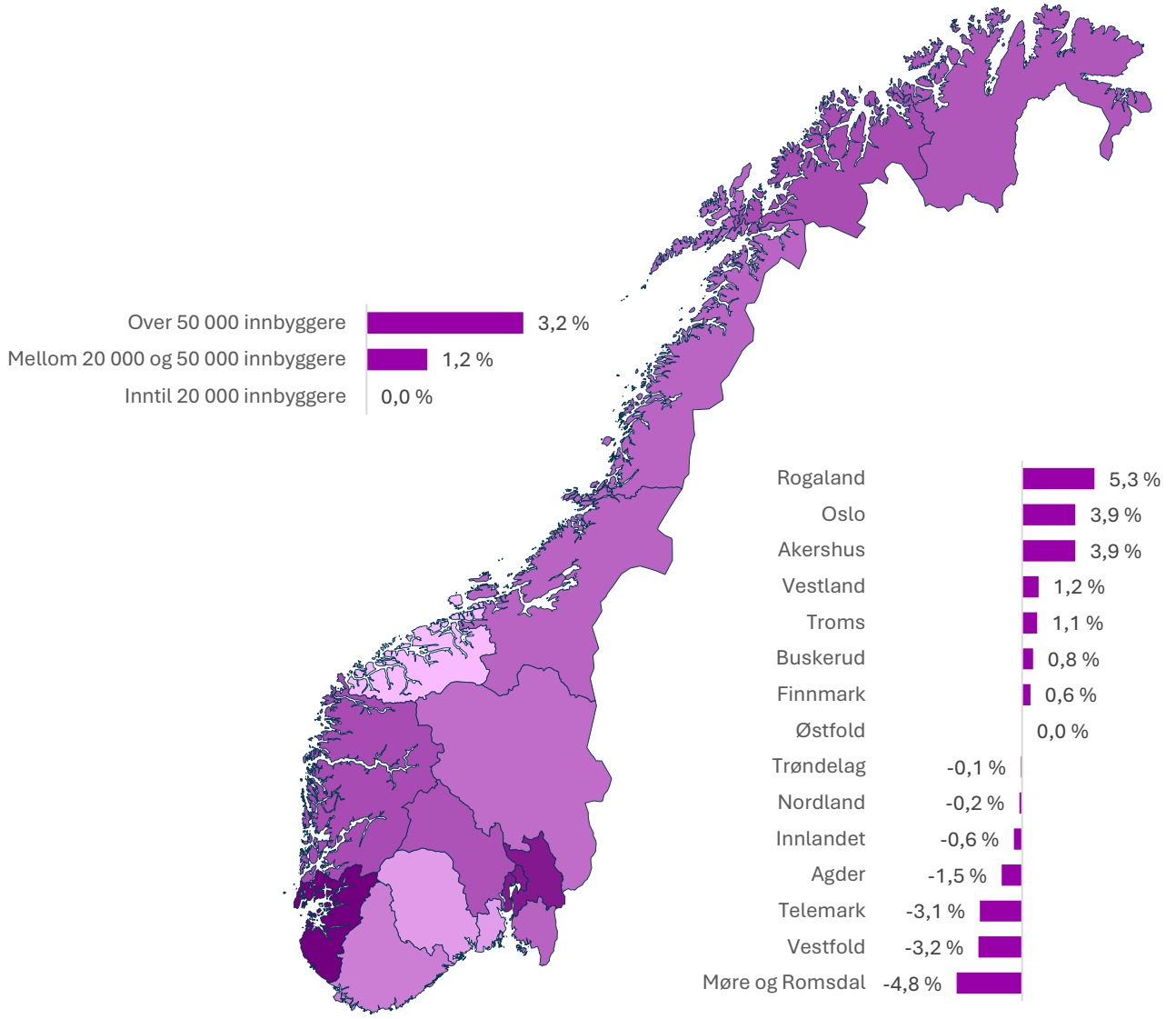
5-årig Master: **13,6 %**

10-års erfaring: **7,1%**

Øverste leder: **13,2 %**

Mellomleder: **13,0%**

Personalansvar: **5,6%**




REGNSKAP
NORGE