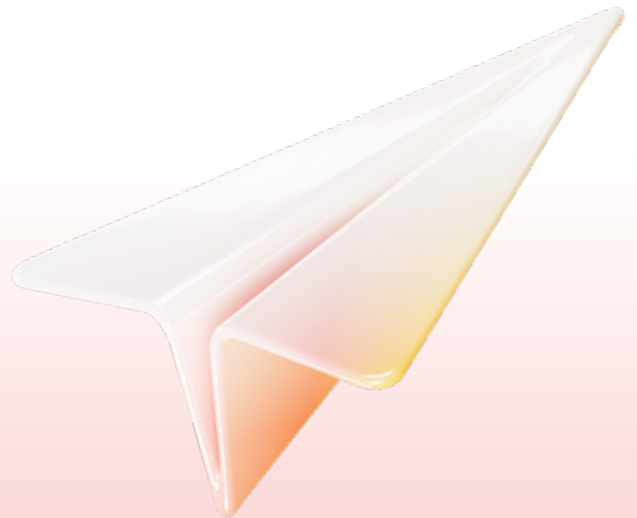




Branschrapport 2025

**Tillväxt, teknikskifte och nya
marknadsstrukturer**



Syftet med rapporten

Det är viktigt att belysa att den svenska redovisningsmarknaden håller på att förändras. Hastigheten i den förändringen bestäms inte bara av teknologi och konsolidering. Den påverkas kanske ännu mer av ekonomiska faktorer.

I dag är utbudet av redovisningstjänster stort, vilket bidrar till en omfattande lågprismarknad. Denna lågprismarknad kommer med tiden att fasas ut, och en premiummarknad kommer att växa sig starkare. Detta innebär också att tillväxten inom redovisning sannolikt kommer att öka kraftigt framöver och därmed skapa större möjligheter för de byråer som vill växa.



Jan Söderqvist
Branschexpert, Spiris

Sammanfattning

Oavsett om du är en liten eller stor byrå, eller ingår i en större kedja, finns det många utmaningar under de kommande åren, men också fler möjligheter än någonsin i ett föränderligt landskap. Inom 5-10 år kan vi vara ganska säkra på att branschen kommer att se annorlunda ut.

Ska vi fortsätta eller inte?

En av de vanligaste frågorna som ställs av byråägare är: Ska vi fortsätta att driva byrå eller inte? Anledningen till att frågan ställs är att man som ägare känner en stor osäkerhet inför framtiden. Teknik och AI som utvecklas i rasande tempo, regleringar, kostnadsökningar, globala förändringar och stora skiften i en bransch som tidigare alltid varit stabil skapar en betydande osäkerhet för många ägare.

Om du driver en välskött byrå med fler än fem anställda kan du nästan alltid vara säker på att du har blivit uppvaktad av någon som vill förvärva ditt livsverk. Många ägare ställer sig frågan: Vilka är mina möjligheter att driva vidare? Eller! Förbättras mina framtidsutsikter i ett större nätverk där det finns tillgång till kompetens och kapital?

Det som fortfarande gör det möjligt för vilken byrå som helst, oberoende av storlek, att driva verksamheten vidare är tillgången till prisvärd och bra teknik. Med branschkunskap och yrkeserfarenhet kan den som vill utan större investeringar starta en byrå och erbjuda revisions- och redovisningstjänster. Efterfrågan finns, och med rätt användning av tekniken kan du producera och leverera tjänster till konkurrenskraftiga priser.

Den stora utmaningen idag, oavsett om du är en liten eller stor byrå, är naturligtvis omställningen. Men det handlar också om att nå dit man vill: att skapa attraktiva arbetsplatser, öka rådgivningen, bredda kunderbudandet, hitta nya och utveckla befintliga kompetenser, följa regleringar och utnyttja tekniken ännu mer. För att nå dit behöver byråer skapa främst en prissättning och effektivitet som täcker kostnaderna.

Tack!

Ett stort tack till Camilla Carlsson på FAR och Lena Lind på Srf konsulterna för ert värdefulla engagemang och för att ni gett mig möjlighet att referera till delar av ert material.

Jag vill även rikta ett varmt tack till de 67 byråägare som gav mig tillgång till sina räkenskaper och därmed möjliggjorde den undersökning som presenteras här.

Tack också till Linnea Palmblad på Spiris, för din hjälp med att matcha stora datamängder, och till Cedric Frostdahl på RAN Group, som ställde upp på en intervju.



Händelser i branschen under 2025 som kommer att driva utvecklingen

Under 2024 och 2025 har vi sett stora rörelser på den svenska redovisnings- och revisionsmarknaden. AI implementeras i byråers verksamheter. Konsolideringen fortsätter i samma tempo men ett större fokus på revisionsbyråer. Här är fyra stora händelser som skett under 2025 som bidrar till att förändra marknaden.

- **Den PE-ägda revisionskoncernen Cedra fortsätter sin snabba expansion.** Efter köpet av delar av PwC:s verksamhet för ägarledda företag förvärvar Cedra nu även 26 kontor från EY. Genom affären tillkommer omkring 400 medarbetare och 500 miljoner kronor i omsättning inom revision, redovisning och skatt. Cedra etableras därmed på ytterligare orter i landet och når en svensk omsättning på cirka 1,5 miljarder kronor och totalt över 270 tidigare tillkomna PwC-anställda.
Källa: Balans och Revisionsvärlden
- **Azets förvärvar delar av KPMG:s verksamhet inom revision, rådgivning och skatt för små företag,** samt delar av erbjudandet mot kommuner, regioner och medelstora bolag. Azets etablerar sig som en av Sveriges största kombibyråer med närvaro i över 30 städer och en omsättning på omkring en miljard kronor. Förvärvet innebär också att 270 medarbetare och 14 partners från KPMG följer med till Azets.
Källa: Balans
- **EQT:s förvärv av Fortnox och delar av Bluebook.** Affären med Fortnox slutfördes i juni 2025. Priset 55 miljarder. Fortnox omsättning ca 2 miljarder.
- **Visma Spcs lanserar Spiris.** Sätter fokus på en flexibel ekonomiplattform för redovisningsbyråer och företag.

Innehåll

1. Nya strukturer skapas	6
Byråmarknaden – utvecklingsscenario 2030	11
2. Små byråer driver förändringstakten	12
Karaktärsdrag för den svenska redovisningsmarknaden	13
Auktorisation eller inte?	17
3. Ekonomi driver utvecklingen	20
Kompetensbrist leder till ökade löner	21
Efterfrågan på redovisningstjänster förväntas öka	23
4. Branschen i siffror	24
Prognos 2026	25
Branschen slåss om en konstant marknad	29
5. Sammanfattning av utvecklingen 2021-2024	34
Pris, löner och debiteringsgrader – möjligheter och risker	35
6. Intervjuer	38
Lena Lind, VD Srf konsulterna	39
Camilla Carlsson, Auktoriserad redovisningskonsult FAR	41
7. Bilagor och referenser	43
Metod	44
Källor och referenser	45

Branschrappport 2025

1. Nya strukturer skapas



Årets branschrappport lyfter de strukturella förändringar som sker inom redovisnings- och revisionsbranschen och konsekvenserna av detta. Digitalisering, AI, konsolidering och förändrade kundbeteenden är drivkrafter som skapar skilda marknadssegment där prisnivåer, tjänsteinnehåll, kompetens och affärsmodeller skiljer sig åt. Från att varit en homogen marknad med endast storlek och timpris som skillnad börjar det utkristallisera nya strukturer men med olika strategier och erbjudanden.

Just nu skapar det en obalans i marknaden. Vi ser idag en premiummarknad och en startupmarknad som växer via förvärv eller nya erbjudanden, dessa ställs mot en lågprismarknad som växer organiskt där samtliga segment kommer att pressas av kostnadsökningar och andra utmaningar.

Områden där branschen ser ökade kostnader fram till 2030

- **Investeringar i teknik** – nya system, automatisering, AI-stöd och integrationer som kräver både licenser och implementering.
- **Kompetensutveckling** – utbildning inom nya regelverk, digitala arbetssätt, rådgivning samt specialisering inom bransch- och nischområden.
- **Rekrytering och personalförsörjning** – högre lönekrav, svårigheter att hitta kvalificerad personal och ökade krav på arbetsgivarattraktivitet.
- **Regel- och kvalitetsarbete** – ökade krav från myndigheter och standarder som innebär mer dokumentation, kontroll och interna processer.
- **Förändringsledning** – kostnader kopplade till att ställa om verksamheten, anpassa arbetssättet och införa nya rutiner.
- **Marknadsföring och kundanskaffning** – konkurrensen ökar och det kräver mer resurser att attrahera rätt kunder och bredda kunderbjudandet.
- **IT-säkerhet och riskhantering** – ökade krav på cybersäkerhet, incidenthantering och dataskydd för att skydda kundinformation och följa lagar.

En lågprismarknad som långsamt övergår till en premiummarknad

Man kan naturligtvis som liten byrå med anställda välja att stå utanför detta ett tag och hålla lägre priser. Chansen att man blir granskad av länsstyrelsen är ganska låg. De övriga kostnadspunkterna kan man också till en viss grad undvika och trycket från kunderna att förändra till ett digitalt beteende är fortfarande ganska lågt.

Alternativet är att sälja sin verksamhet när man som ägare känner att man inte riktigt mår med befintliga utmaningar.

Om man inte säljer kommer man förr eller senare att tvingas göra förändringar. När den förändringen sker i stor skala kommer vi med säkerhet att se hur byråmarknaden och tillväxten ökar i branschen. Det handlar inte om antalet byråer, utan snarare om att det kommer att skapa större byråer än genomsnittet idag. Antalet människor som arbetar i byråbranschen kommer förmodligen inte att minska i någon större skala, men rollerna förändras.

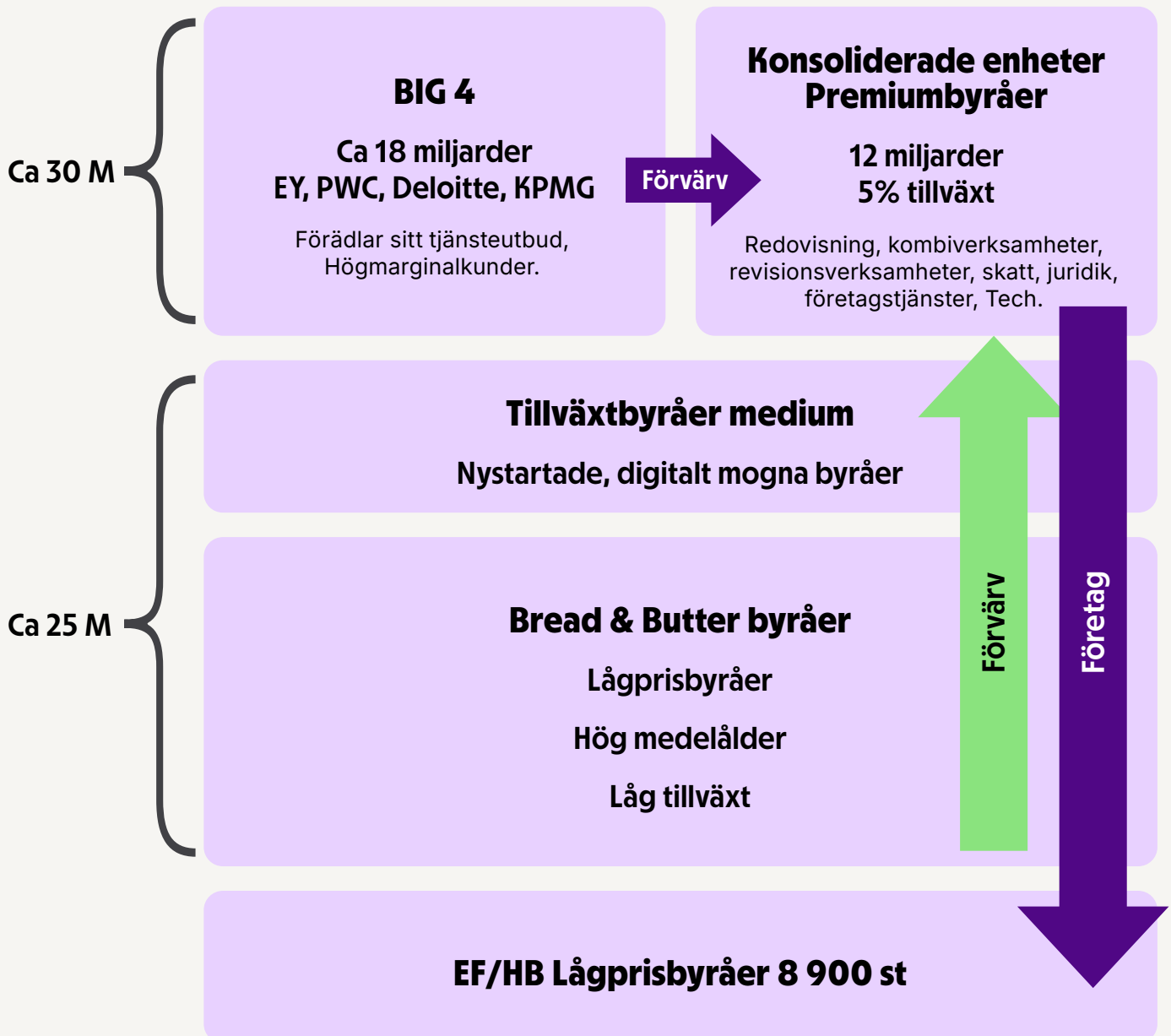
Tillväxten består av en ökning både på tjänsteutbudet och priset. Erbjudandet från etablerade byråer kommer inte att vara lika priskänsligt och konkurrensen mellan premiumbyråer och lågprisbyråer kommer med all säkerhet att jämna ut sig med tiden.

Det vi ser idag är en lågprismarknad som förmodligen gradvis kommer att övergå till en premiummarknad. Men det kommer också leda till en ökad efterfrågan av "gör det själv"-programvaror av företag som i högre grad vill sköta redovisning själva. Orsaken är att de riktigt låga priserna kommer långsiktigt vara svåra att hålla, lågprismarknaden ersätts till viss del av "gör det själv"-programvaror.



Nya strukturer bildas

Bilden nedan visar hur marknaden gradvis segmenteras upp i olika block. Konsoliderade enheter och etablerade premiumbyråer fokuserar på ett kundsegment som är villigt att betala för den servicen de levererar. Oftast företag från tre anställda och uppåt. Samtidigt fyller man på med förvärv från mediumbyråer och lågprisbyråer. Många av de större premiumbyråerna väljer medvetet att höja priser för att komma högre upp i värdekedjan vilket får konsekvenserna att mindre byråer fångar upp många kunder som är priskänsliga.



Utvecklingen kan beskrivas som en marknadssegregering med flera olika aktörer och kundgrupper:

1. Big 4. EY, PWC, Deloitte, KPMG.

Att det skulle ske stora förändringar inom Big 4 var och är förväntat. "The accounting podcast" belyste konsolideringen som det största hotet mot The Big 4 redan 2022 och menade på att Big 4 med sina befintliga utmaningar, med att hitta nya partners, teknikskulden och konkurrenssituationen skulle tvingas till förändringar inom kort. Den slutsats man gjorde var att man förväntade sig att Big 4 skulle fokusera på att förädla sig högst upp i värdekedjan.

2. Konsoliderade och premiumbyråer

De stora nätverken och Private Equity-ägda aktörerna har byggt organisationer med tydlig kvalitetsstyrning, nationell täckning och de har förvärvat både traditionella och toppmoderna byråer. Deras tjänster riktas ofta mot medelstora och större företag (tre anställda och uppåt) som värdesätter stabilitet, regelefterlevnad och rådgivning. Priserna är generellt högre men motiveras av bredd, struktur, kompetens och specialisering.

3. Nya och moderna mediumbyråer

En växande grupp fristående byråer med yngre delägare och digitala arbetssätt. De kombinerar modern teknik, effektivitet och kundnära rådgivning med en tydlig kultur- och varumärkesprofil. Dessa byråer konkurrerar sällan på pris, utan på upplevelse, snabbhet och relation.

4. Lågprissegmentet (små byråer < 10 anställda)

Här återfinns en stor del av redovisningsmarknaden. Byråerna är ofta lokala, personberoende och fokuserade på småföretag. De konkurrerar på pris, tillgänglighet och personlig kontakt, men har samtidigt svårt att uppnå skalbarhet eller differentiering. Deras utmaningar är att möta framtida utmaningar och förbättra sina marginaler när kostnaderna ökar.

5. Enmansbyråer

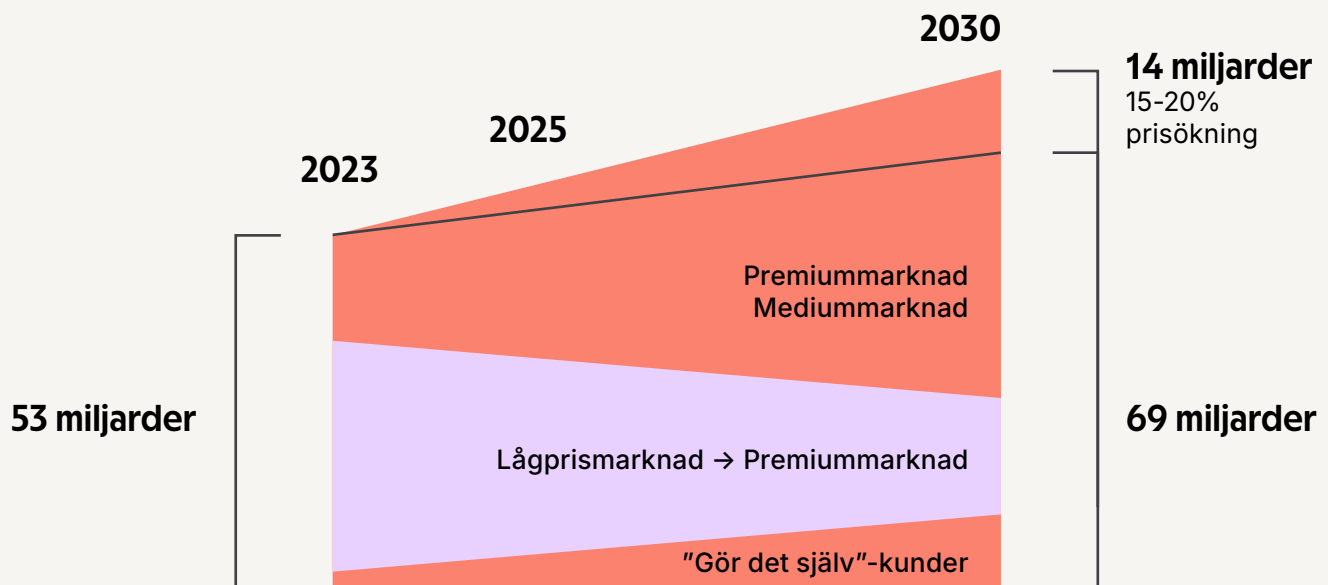
En mycket heterogen grupp som spänner från erfarna seniora konsulter med lojala kundbaser till nyetablerade byråer som drivs på deltid. Kostnadsnivåerna är låga, kundlojaliteten ofta hög, men intäktsnivån per timme begränsad. För många är verksamheten snarare ett livsstilsval än ett tillväxtcase.

6. Programvaruleverantörer och "gör-det-själv"-lösningar

Parallellt med byråmarknaden växer en "självservice-ekonomi", där redovisningsplattformar som Spiris, Fortnox, Björn Lunden och Bokio erbjuder företagare AI och digitala verktyg för att sköta ekonomin själva. Kundgruppen är tudelad: dels mindre bolag med stark digital kompetens och ekonomiansvarig internt, dels de allra minsta som försöker hantera bokföringen själva för att undvika höga byråkostnader. Dessa lösningar har successivt automatiserat delar av redovisningen och förändrat gränsen mellan vad som är en "byråtjänst" och vad som är en "programvara".

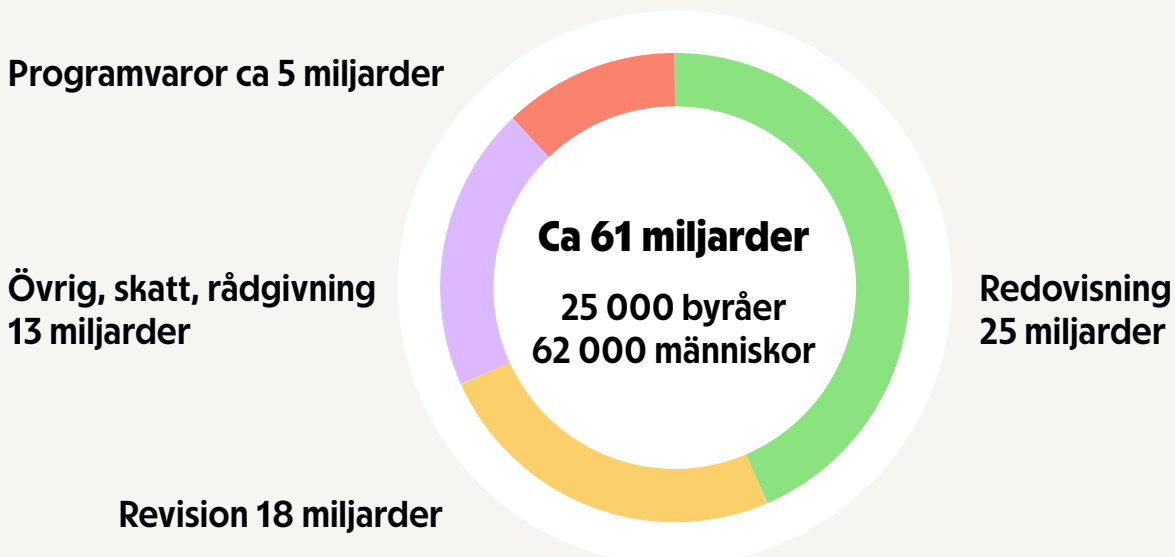
Byråmarknaden – utvecklingsscenario 2030

Beräkningsmodell – den svenska redovisningsbranschen



Bilden ovan visar ett tänkbart utvecklingsscenario över tid och hur premiummarknaden tillsammans med konsoliderade byråer kan växa samtidigt som lågprismarknaden fasas ut. Ökade priser och bättre och mer instruerande programvaror gör att fler företag kommer att försöka göra delar av sin redovisning själv i allt högre grad. Dessa "gör det själv"-kunder kommer att behöva ha hjälp med punktinsatser, kanske som en abonnemangservice hos olika byråer. Det finns redan idag byråer som levererar dessa tjänster.

Programvaro- och affärssystemsmarknaden ser idag ut enligt följande, där programvaror är en uppskattning. Se bild nedan.



Branschrapport 2025

2. Små byråer driver förändringstakten



Karaktärsdrag för den svenska redovisningsmarknaden

Utomstående bedömare ser Sverige som ett tekniskt avancerat land när det gäller affärssystem för SME-branschen. Sverige anses också ligga i framkant när det gäller plattformar för redovisningsverksamheter. Det som särskilt utmärker Sverige är dels den låga nyttjandegraden av systemen men också den oreglerade redovisningsmarknaden som bidrar till en låg prissättning. Vilket gör det möjligt för i princip vem som helst att, utan större kostnaderna, starta eller driva en redovisningsverksamhet. Punkterna nedan visar andra regleringar som applicerats i andra länders regelverk:

- Statlig auktorisation av redovisningskonsulter.
- Regleringar kring Vida och Peppol (EDI fakturor).
- Regleringar kring licensierade affärssystem.

Ökade kostnader på tekniksidan

Svenska byråer har historiskt kommit billigt undan vad gäller teknikkostnader och bristen på regleringar. Fortfarande finns det byråer som använder lokalt installerade programvaror som köptes in redan på 90-talet. Med dessa system har man kunnat hantera hur många kunder som helst inom bokföring och skatt till en låg och fast kostnad. Samtidigt innebär arbetssättet stora risker, särskilt när det gäller säkerheten kring egna servrar, manuella uppdateringar och lokal lagring som ofta är sårbar.

Molnbaserade produkter fungerar annorlunda. Här ligger ansvaret för säkerhet, systemuppdateringar och drift hos leverantören. Uppdateringar sker löpande och automatiskt, och all data lagras i molnet med hög skyddsnivå, vilket minskar risken för både driftstopp och intrång jämfört med lokala installationer. Övergången till att betala per kund, användandegrad eller transaktion innebär visserligen högre teknikkostnader, men också en betydligt tryggare och mer hållbar teknisk miljö. Jämför vi med andra länder är teknikkostnaderna där generellt högre, liksom prissättningen.

“Uppskattningsvis är ca 20-30% av alla B2B-fakturor som skickas i Sverige EDI. Motsvarande siffra i de övriga nordiska länderna är mellan 70 till 90%.”

Många små byråer

Konsekvensen av detta är att Sverige har många små byråer som erbjuder redovisnings- och rådgivningstjänster, ibland till mycket låga priser. Ur ett investeringsperspektiv betraktas detta ofta som en stor risk. Detta eftersom prisskillnaderna är stora och risken betydande för att förlora omsättning till den så kallade lågprismarknaden, eller att tappa anställda eftersom det är så lätt att starta upp en ny verksamhet. Samtidigt innebär det i framtiden stora möjligheter till kraftigare organisk tillväxt för den som är kvar på marknaden. Nästa bild visar att marknaden för redovisning domineras av byråer med färre än 10 anställda.

	Antal	Omsättning miljarder
Redovisningsbyråer AB:n med färre än 10 anställda	14 217	15,7
Större eller lika med 10 anställda	234	9,4
Enskilda firmor och HB	8 916	Okänd
Redovisning och revisionsbyråer med färre än 10 anställda AB:n	15 271	18,6
Övriga byråer med fler eller lika med 10 anställda	354	36,5

Cirka 62% av all redovisning utförs av byråer (AB) med färre än 10 anställda.

Tre orsaker varför priser på redovisningstjänster borde stiga

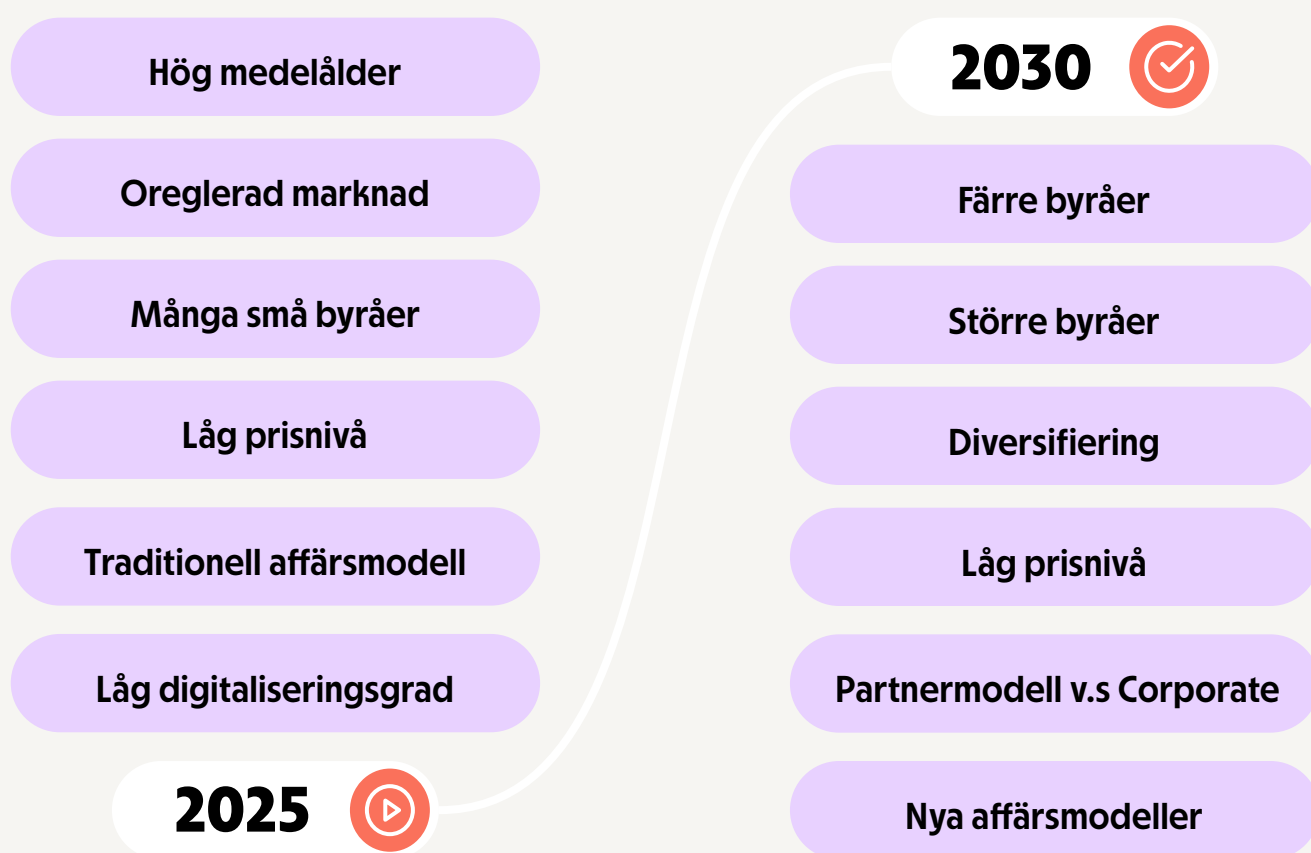
- **Demografiska orsaker** – Stora pensionsavgångar de kommande 5-10 åren, speciellt bland små byråer. Vilket kan leda till minskat utbud och ökad efterfrågan på redovisningstjänster.
- **Konsolidering** – Förvärvade byråer har oftast lägre prissättning än de byråer som de förvärvas av. De konsoliderade byråerna kommer att tvingas höja priserna på sina förvärvade byråer.
- **Byråer som applicerar digitalisering och regleringar** kommer att tvingas balansera effektivitet mot kostnader.

“Vissa bedömare anser att det finns utrymme för en prisökning på 20-30% på en marknad som omsätter 16 miljarder (byråer med färre än 10 anställda), det vill säga att branschen är lågt värderad i dagsläget.”

Var hamnar vi i framtiden?

Bilden nedan visar karaktärsdrag för den marknad som definieras som lågprismarknad. För det mesta är det byråer med färre än 10 anställda. Ökade krav, ålder och konsolidering kommer att fasa ut en del av denna marknad. Samtidigt finns det ett segment i denna storleksklass som växer kraftigt, byråer startade efter 2015.

Lågprismarknad – redovisningstjänster < 10 anställda

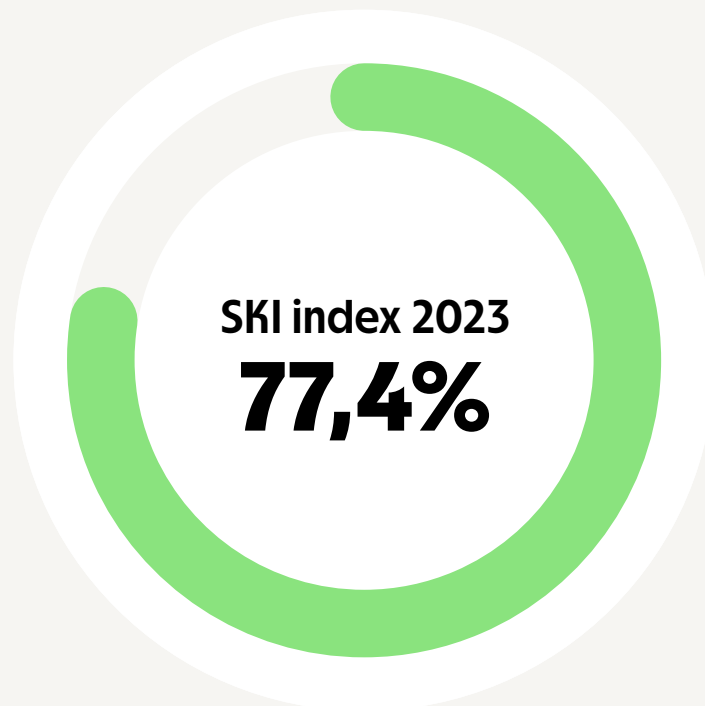


Många duktiga små byråer

Trots att många små byråer på grund av demografi, förvärv och nedläggning fasas ut från marknaden så matchar dessa små byråer exakt mot rådande efterfrågan. Deras kunder är nöjda med vad de erbjuds både vad gäller service och pris. Enligt undersökningar med Svenskt Kvalitetsindex (SKI), som görs årligen beställt av Srf konsulterna, ligger auktoriserade konsulter alltid högst av alla tjänstemän i nöjdhetsindex. Många av dessa byråer är anslutna till branschförbunden. Det finns även många enmansbyråer, där medelåldern av nystartade byråer sedan 2020 är 64 år, många är erfarna, auktoriserade och populära hos sina kunder.

SKI index

Kunder som använder en auktoriserad leverantör signalerar ett tydligt mervärde, och för den här kundkategorin är nöjdheten högre än genomsnittet. Det var också något som noterades tidigare år.



Auktorisation eller inte?

Den organiserade ekonomiska brottsligheten fortsätter att öka, och redovisningsbranschen pekas ut som en bransch där möjliggörare finns. Den statliga auktorisationen är fortfarande ett diskussionsämne och en svår fråga att lösa som motåtgärd för att bekämpa den ekonomiska brottsligheten. Frågan om "vara eller inte vara" kvarstår.

År 2023 gjordes en inventering av antalet auktorisationer i Sverige, vilket presenterades i förra årets rapport.

Siffrorna nedan visar vilka auktorisationer som fanns hos FAR och Srf konsulterna.

Kategori	Antal
Auktoriserad Affärsrådgivare	432
Auktoriserad Lönekonsult	835
Total Auktoriserade Konsulter	4 161
Auktoriserad Revisor	2 816
Auktoriserad Skatterådgivare	371
Godkänd Revisor	237
Licensierad – Finansiella företag	88
Redovisningsspecialist	17
Total	8 957

Totalt är det ca 62 000 människor som arbetar i branschen vilket innebär att bara en liten del av alla som är sysselsatta inom redovisning och revision har någon form av auktorisation.

I Sverige är titeln "redovisningskonsult" inte skyddad av staten. En kartläggning från 2023 visade att det fanns cirka 4 200 auktoriserade redovisningskonsulter som arbetade på 1 900 byråer, varav 1 300 byråer endast hade en auktoriserad konsult. Samtidigt finns det omkring 25 000 aktörer som erbjuder redovisningstjänster utan krav på auktorisation, utbildning eller kvalitetskontroll. Detta har skapat en oreglerad marknad där vem som helst kan starta en verksamhet utan att uppfylla några formella kvalifikationer. Följden är en bransch som saknar enhetliga standarder och som inte är reglerad på samma sätt som revisionsbranschen.

"Omsättningen för de byråer som inte har en auktoriserad redovisningskonsult uppskattas till 8-10 miljarder kronor vilket utgör ca 30-40% procent av redovisningsbranschens totala omsättning."



"2024 var 12 888 redovisningsverksamheter anmälda i Bolagsverkets register mot penningtvätt. En stor del har inte registrerat sig vare sig som redovisningsbyrå eller i penningtvättsregistret."



Lena Lind VD Srf konsulterna efterlyser en mer riskbaserad granskning från myndigheterna.

I en intervju med Lena lyfte hon att det finns många svårigheter och utmaningar med en statlig auktorisation men betonade vikten av att lyfta värdet av auktorisation. Lena var också kritisk till den granskning av redovisningsbyråer som skett av länsstyrelsen.

“Det handlar om att myndigheter ska kunna arbeta mer riskbaserat. Om man till exempel ser på små företag som anlitar en auktoriserad redovisningskonsult, är det kanske inte där man ska lägga det mesta krutet. Det är precis den typen av samtal vi har med länsstyrelserna.”

Myndigheterna har granskat många av dem som faktiskt sköter sig – byråer med auktoriserade konsulter eller de som anmält sig i registret mot penningtvätt.

Se ytterligare en intervju med Lena längre ner i rapporten.

Branschrapport 2025

3. Ekonomi driver utvecklingen



Kompetensbrist leder till ökade löner

Redovisningsbranschen står inför en krympande rekryteringspipeline vad gäller redovisningskompetens. I USA förväntas 75% av alla amerikanska CPA:s gå i pension inom 15 år, och Europa följer en liknande utveckling. Trots det finns det redan idag en stor brist på CPA:s i USA, men också i Europa när det kommer till auktoriserad personal. I USA lämnar många yngre CPA:s branschen för att söka jobb inom techsektorn i stället, där lönerna är betydligt högre. Många yngre lockas inte heller av delägarskap.

AI kan naturligtvis agera som en "digital junior accountant" som hanterar kategorisering, avstämningar och grundläggande rapportering.

Tittar vi på Sverige kan vi notera att antalet människor som arbetar i branschen har ökat kraftigt de senaste åren. Det finns ingen statistik på vilka yrkesroller som finns i branschen, men det är rimligt att anta att nya typer av yrkesroller redan är etablerade på byråerna.

Nya yrkesroller som är vanliga inom redovisning:

- **Onboardingspecialister** – kan teknik och de system som byrån arbetar med. Ofta i nära samarbete med programleverantören. Även insatta i integrationer, API:er och har verksamhetsförståelse.
- **Koordinatorer** – den som organiserar arbetet på byrån och fördelar resurser.
- **Säljare** – säljer in byråns lösningar.
- **Kundansvariga / KAM / AM** – ytterst ansvariga för att kunderna är nöjda med leveransen.
- **Säljare** – En allt vanligare tjänst även hos byråer med fler än 10 anställda.

Framtida kompetenskrav på redovisningskonsulter

Arbetsgivare som är inom branschen redovisning och revision förväntar sig ökad kompetens. Så framställde Akavia kompetensbehoven ute på byråerna. Vad byråer sökte idag var stark redovisningskompetens (särskilt koncernredovisning och compliance), hög analytisk och strategisk förmåga, sociala egenskaper god matematisk grund, digital och datadriven arbetsförmåga samt förmåga till lärande och anpassning i en snabbt föränderlig arbetsmiljö. Det finns också en tydlig press på att utveckla dessa färdigheter genom internutbildning och att hantera regionala kompetensskillnader. Byråer ser behov av stöd och internutbildning, men också av att behålla kompetent personal över tid; förmåga att arbeta i team och bidra till kompetensutveckling.

Källa: Akavia-rapporten Redovisning, ett ämne i kris? (2023)

Byrån står för utbildningskostnader

Den förutspåelse Akavia gör är att byråerna själva måste stå för en stor del av vidareutbildningen av framtiden byråmedarbetare. Det innebär att kompetensbehovet måste balanseras med effektivitet eller prishöjningar.



Löneökningar – i nivå med eller något över prisökningarna

I en genomgång av Srf konsulternas pris- och löneenkät mellan 2021-2024 kan vi konstatera att lönerna i genomsnitt har ökat med 10-12%, vilket innebär att löneökningarna nästan exakt följer prisutvecklingen.

Det innebär att bruttomarginalen i stort har bibehållits, men inte förbättrats. Detta trots att den ökade digitaliseringen borde ha stärkt marginalerna.

Roller med kombinerad kompetens (t.ex. Auktoriserad redovisningskonsult + Auktoriserad lönekonsult + rådgivning) har haft de största löneökningarna, samtidigt som juniora och administrativa roller haft en något långsammare utveckling. Detta speglar den ökade efterfrågan på senior kompetens i en mer komplex kundmarknad.

Källa: Srf konsulternas Pris- och löneenkät 2021-2024

Debiteringsgrader – stabila på branschnivå

Debiteringsgraderna har ökat marginellt. Frågan är om det är möjligt att höja dem mycket mer i genomsnitt. Ofta finns det ett mörkertal i timmar som aldrig kommer in i tidredovisningen på många byråer.

- **83-82%** för auktoriserade konsulter
- **81-82%** för ej auktoriserade
- **76-79%** för assistenter
- **77%** för byråledare

Det betyder att om majoriteten av byråerna tillämpar löpande timprissättning kan taket vara nått. Det kan helt enkelt vara svårt att ta ut fler debiterbara timmar eller höja timpriset ytterligare.

Efterfrågan på redovisningstjänster förväntas öka

Det finns en förväntan på stark tillväxt för redovisningsbranschen från 2026 fram till 2030. Orsaken är prisjusteringar från lågprismarknaden och ökat tjänsteutbud mot kunder som idag till stor del hanteras manuellt och till ett lågt pris. Finansiell och ekonomisk rådgivning beräknas vara avtagande för marknaden i helhet men ökande för de som har kompetens och förmåga att leverera finansiell och ekonomisk rådgivning.

Prognos 2023-2030 miljarder	2023	Trend	2030
Redovisning	21,3	Starkt växande ^	33,0
Revision	16,5	Svagt/starkt växande ^	21,5
Skatt	3,7	Konstant >	4,8
Finansiell/Ek Rådgivning	7,5	Konstant/avtagande v	(9,7)
*Övriga tjänster	4,5	Starkt växande ^	---
Totalt	53,3	Växande ^	69,3

Övriga tjänster där efterfrågan förväntas öka är:

Implementering
av teknik och
processer

HR & Lönetjänster

Outsourcing
av ekonomi-
avdelningar

Punktinsatser

Branschrapport 2025

4. Branschen i siffror





Prognos 2026

Tillväxten inom redovisning och revision har mattats av under 2024 och 2025. Sverige befinner sig fortfarande i en långdragen lågkonjunktur. Utvecklingen av BNP sedan 2023 har kännetecknats av låg tillväxt och en svag återhämtning under 2024, med en svagt ökande trend hittills under 2025.

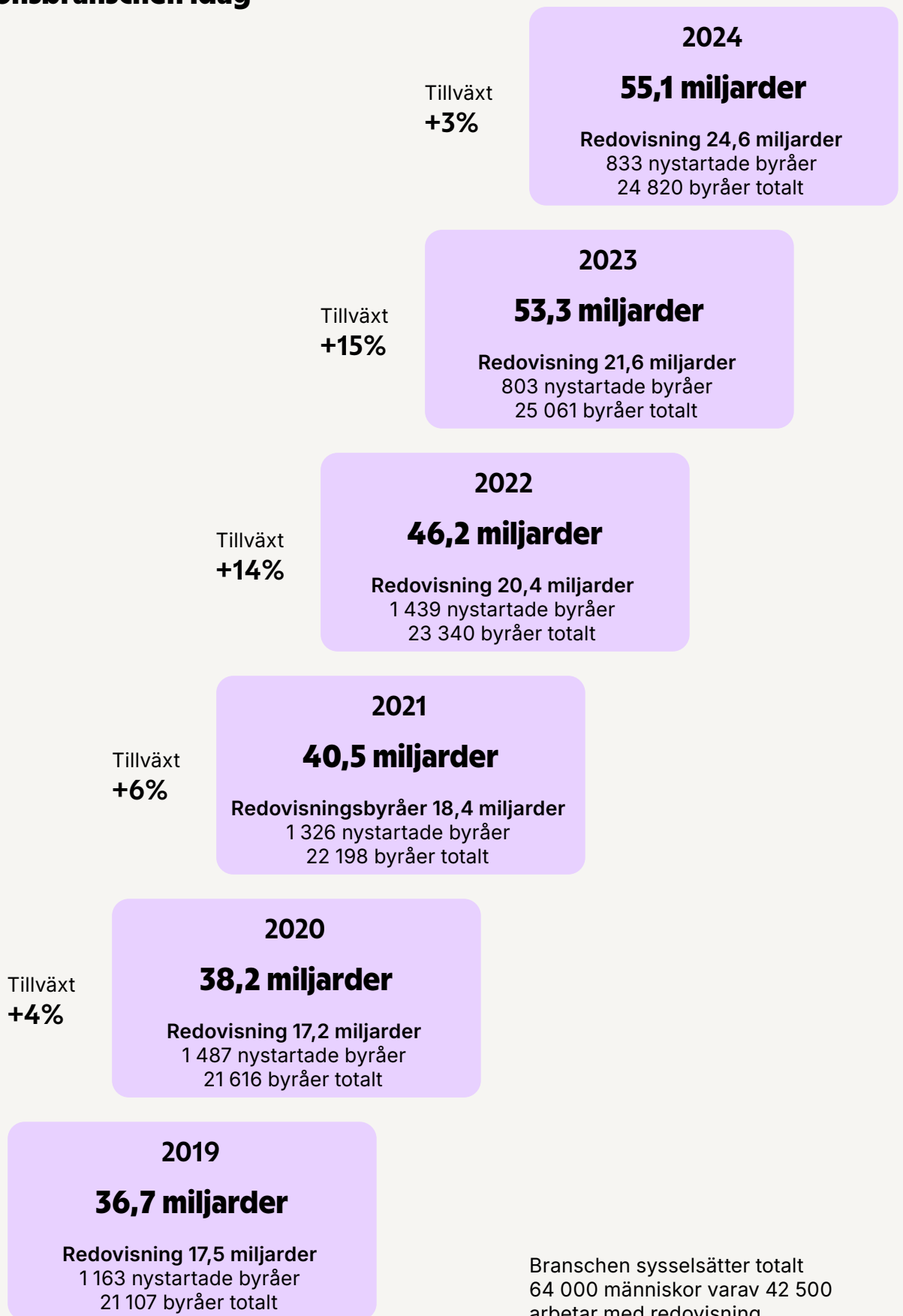
Den svenska ekonomin visar tydliga tecken på återhämtning. Hushållens ekonomi har utvecklats starkare än väntat och konsumtionen steg under tredje kvartalet 2025. KI-barometern ligger för första gången sedan pandemin över 100. Samtidigt kvarstår global osäkerhet med handelsspänningar och geopolitisk oro. Hushållen är fortfarande påverkade av tidigare ränteuppgångar och behovet att stärka sparatet kan dämpa utvecklingen.

Trots detta väntas både konsumtion och sparande öka när ekonomin förbättras. Värderingarna är höga och finanspolitiken blir mer expansiv. EU-kommissionen bedömer att Sverige blir EU:s snabbast växande ekonomi nästa år, med en tillväxtprognos på 2,6-2,8%.

Svensk industri står stark. Arbetsmarknaden är fortsatt stabil och korttidsarbetslösheten har minskat tydligt. Den samlade arbetslösheten har sjunkit från 8 till 6,8%.

Källa: Dagens Industri

Omsättning redovisnings- och revisionsbranschen idag



Enligt föregående bilden har redovisning ökat med cirka 16% från 2023, medan branschen totalt har ökat med 3%. Samtidigt vet vi att konsolideringen har bidragit till att bryta upp en del kombiverksamheter mellan revision och redovisning på ett tydligare sätt. Tidigare har vi utgått från att den största delen bestod av revision, men det har visat sig att redovisning faktiskt utgjorde en större andel än vi tidigare trodde.

Det utökade sökbegreppet av SNI-koder bidrar också till att förklara tillväxten i redovisningssektorn. Idag hittar man många byråer under SNI-kod 7.

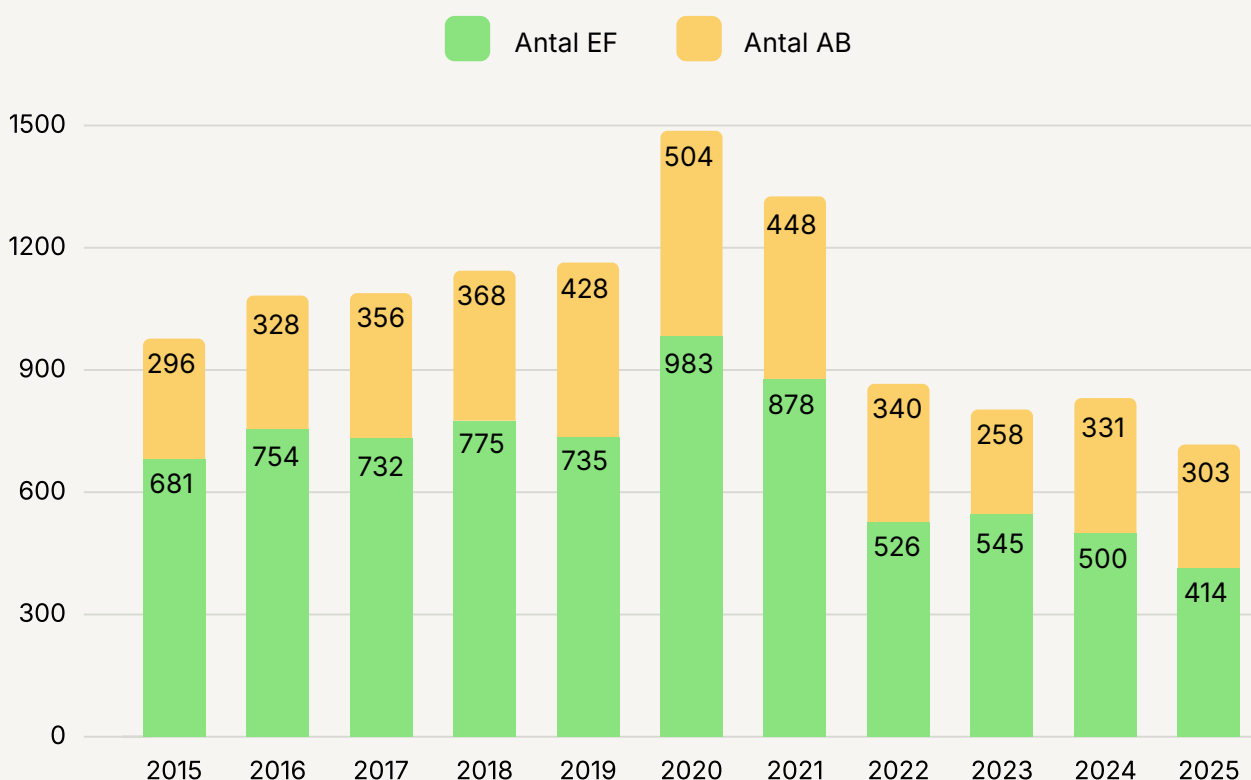
Kostnadsökningarna hos byråerna bidrar naturligtvis till att man tvingas höja priserna. Det finns skäl att tro att mycket av tillväxten bland större och konsoliderade byråer består av prisökningar istället för nyanskaffning av kunder. Naturligtvis har förvärven hos vissa kedjor påverkat och ökat omsättningen,

I Srf konsulternas pris- och löneenkät syns tydligt att storstad konsekvent ligger 10-20% över rikssnittet i medianpriser, medan landsort ofta ligger 10-20% under rikssnittet.

Samtidigt minskar gapet något mellan 2023 och 2024, vilket tyder på:

- Ökad prispress i storstäderna.
- Att små och medelstora byråer på mindre orter höjer priserna för att komma ikapp.

Tillväxten på nystartade byråer ser ut att minska även under 2025



Bilden ovan visar att antalet nystartade byråer inklusive revisionsbyråer minskar i antal och antalet byråer totalt har minskat under 2024. Prognosen visar också på ett minskat antal nystartade byråer under 2025.

Det totala antalet byråer minskar

För första gången på årtionden ser vi att antalet byråer totalt minskar med några hundratal. Det är för tidigt att säga om den här trenden kommer att fortsätta men det är rimligt att anta trenden kommer att fortgå.

Fler människor i branschen

Antalet människor som arbetar i branschen har dock ökat från tidigare år. 2023 sysselsatte branschen totalt 60 000 människor varav 40 000 arbetade med redovisning. 2024 sysselsatte branschen totalt 64 000 människor varav 42 500 arbetade med redovisning.

En ny våg av nystartade byråer förväntas 2026-2030

Det förutspås att en ny våg av nystartade byråer kan komma när PE-bolagen säljer av sina innehav och många före detta byråägare och nyckelpersoner frigörs från sina avtal i samband med ägarbyten. Antalet nystartade revisionsbyråer beräknas också öka mellan 2026-2030, eftersom många yngre auktoriserade revisorer ser bättre avkastning i en verksamhet där de har eget självbestämmande.

Andelen auktoriserade revisorer under 40 år ökar kontinuerligt, eftersom det totala antalet revisorer minskar. Även om vi kommer att se en våg av nystartade byråer kommer det totala antalet byråer med säkerhet att minska.

Startår	Antal byråer	Omsättning i miljarder
1900-1989	1 206	1,4
1990-1999	1 105	1,3
2000-2009	1 830	2,5
2010-2019	6 543	7,7
2020-2025	3 840	3,7
Grand Total	14 524	16,6

Bilden ovan visar byråer mellan 1-10 anställda och vilken omsättning byråerna har utifrån startår. Många små byråer kommer att gå upp i större byråer.



Branschen slåss om en konstant marknad

I intervjuer med ett antal större byråer och kedjor framkommer en tydlig strategi: man väljer att renodla sig mot kundsegmentet med tre anställda och uppåt. Orsaken är att det är inom detta segment som byråerna kan leverera högre kompetens och ett större värde, samtidigt är det där som kundnöjdheten är som störst. Att maximera effektiviteten i detta segment är inte lika prioriterat. Enligt många beror det på att den personliga kontakten är avgörande. Och det är inte möjligt att hantera hur många kundrelationer som helst utan att tappa i förtroende. Dessa kunder är oftast i hög grad redan väldigt digitaliserade och den stora marginalnyttan redan uppnådd.

Kunder i detta segment har dessutom ofta, tillsammans med byrån, investerat i tekniska lösningar och processer som skapar höga byteskostnader – både vad gäller byrå och system. Detta gör marknadssegmentet med tre anställda och uppåt är relativt trögrörligt, vilket innebär att de större byråerna aktivt vårdar dessa kundrelationer. Samtidigt är marknaden begränsad i både antal företag och i rörlighet.

Tillväxten av nystartade företag

Tillväxten av nystartade företag i Sverige har varit låg sedan 2020. Trots en svag nettotillväxt väljer många nystartade företag att minimera sina administrativa kostnader. Valet faller ofta på en lågprisbyrå eller annan kostnadseffektiv lösning.

Nedan visas nettotillväxten av företag per storleksklass i Sverige, för perioden 2020-2024. Storleksklasserna är indelade efter antal anställda och följer SCB och Ekonomifakta. Frågan som man kan ställa sig är hur de större byråerna skall kunna växa i samma kundsegment (tre anställda och uppåt) annat än via förvärv?

År	0-9 anställda	10-49 anställda	50-249 anställda	250+ anställda
2020	1 126 000	32 000	6 400	1 200
2021	1 160 504	33 742	5 864	1 200
2022	990 835	31 205	5 857	1 195
2023	1 100 000	37 000	6 800	1 200
2024	1 150 000	37 000	6 900	1 305

OBS: siffrorna för denna statistik varierar något beroende på källa.

- Nästan 96-97% av alla företag har färre än 10 anställda under hela tidsperioden.
- Över 500 000 företag redovisar moms en gång per år.
- Ca 300 000 företag är enskilda näringsidkare inom skogsbruk.

Tabellen ger dig tydlig översikt över företagsstrukturen och dess utveckling under de fem senaste åren.



Nykundstillströmning

Många av de större byråerna vittnar om en låg nykundstillströmning och om att de förlorar kunder i prisdiskussioner. Dessa kunder beskrivs ofta som mycket priskänsliga och det är många gånger ett medvetet val av de större byråerna.

Samtidigt uppger många små byråer med färre än tio anställda att deras nykundstillströmning är god, vilket siffrorna visar.

Det finns även ett antal fristående och medelstora kombibyråer på specifika orter, ofta där det även finns konsoliderade byråer, som uppger att nykundstillströmningen är stabil eller ökande. Enligt de intervjuade beror detta på att nya kunder har känt sig åsidosatta men också upplevt att priserna har höjts för mycket hos de konsoliderade och större enheterna. Som en följd väljer de istället att vända sig till lokala och ägardrivna byråer. Många kombibyråer utanför storstäderna ser samma trend.

Premiumbyråers tillväxtutmaningar

Majoriteten av de konsoliderade och större byråerna riktar sitt fokus mot företag med fler än tre anställda. Det är rimligt att anta att de flesta svenska företag med 3-50 anställda redan idag använder ett molnbaserat system och på något sätt samarbetar med en redovisnings- eller revisionsbyrå. Många av dessa företag är dessutom redan i hög grad digitaliserade.

Samtidigt utgör just dessa kunder en stor del av de trygga intäkterna för både byråer och programvaruföretag. Incitamenten för företagare i detta segment att byta affärssystem eller byrå är ofta låga.

Eftersom majoriteten av premiumbyråerna fokuserar på kunder med fler än tre anställda, samtidigt som denna marknad är relativt liten, uppstår en växande risk för marknadsmättnad, hårdare konkurrens och begränsad organisk tillväxt i det segmentet.

Detta kan leda till:

- Ökad prispress mellan byråer.
- Att flera aktörer jagar samma kunder.
- Längre säljtider och högre kundanskaffningskostnader.
- Att tillväxten bromsas när inflödet av nya kunder inte matchar antalet aktörer som konkurrerar om dem.

Var växer marknaden

Bilden nedan visar matchade organisationsnummer på 9 468 redovisningsbyråer som har haft tillväxt sedan 2022, och 3 972 byråer som har haft en tillbakagång sedan 2022. Totalt är omsättningsökningen för tillväxtbyråer 93% från 10,5 miljarder till 20,3 miljarder. Samtidigt har byråer som tappat omsättning gått från 6,2 miljarder till 4,2 miljarder.

	2022	2023	2024
Omsättning tillväxtbyråer	10,5 miljarder	13,3 miljarder	20,3 miljarder
Omsättning ej tillväxtbyråer	6,2 miljarder	5,7 miljarder	4,2 miljarder

Tillväxtbyråer med färre än 10 anställda har vuxit med 5,1 miljarder och har ökat sin personalstyrka med ca 2 600 personer. Byråer med fler än nio anställda har ökat med 4,7 miljarder och ökat sin personalstyrka med ca 3 100. Byråer startade efter år 2000 står för 8,8 miljarder och byråer som startat efter 2010 står för 7,5 miljarder.

Nedåtgående byråer med färre än 10 anställda, har en nedgång på 1,8 miljarder och en förlust i antalet anställda med nästan 1 000 anställda. Oftast är det byråer med äldre delägare. Medan byråer med fler än 10 anställda bara har en nedgång på 270 miljoner och har förlorat ca 270 medarbetare.

Bilden nedan visar också redovisningsbyråer med färre än 10 anställda och när de startades, med genomsnittsålder och lönsamhetsmått.

Startår	Antal byråer	Median lönsamhet	Genomsnittlig ålder VD	Median ålder VD	Omsättning i miljarder
1900-1989	1 206	12TKr	65	66	1,4
1990-1999	1 105	13TKr	64	64	1,3
2000-2009	1 830	13TKr	59	59	2,5
2010-2019	6 543	15TKr	53	54	7,7
2020-2025	3 840	20TKr	46	45	3,7
Grand Total	14 524	16TKr	54	54	16,6

Marknadspyramiden fördelat på antal anställda samt omsättning för revision och redovisning sedan 2021.

Kategori	Omsättning 2021	Omsättning 2022	Omsättning 2023	Omsättning 2024	Kommentar
≥ 1 000 anställda	17 416 913	20 836 724	23 075 695	25 703 817	Stabil tillväxt
100-999 anställda	3 318 242	3 380 760	3 971 211	2 786 706	Minskning
20-99 anställda	2 496 456	2 987 962	4 412 106	4 183 371	Minskning
10-19 anställda	3 167 092	2 844 691	3 742 886	3 827 563	Positiv utveckling
5-9 anställda	3 147 361	3 580 071	4 056 855	4 130 407	Positiv utveckling
2-4 anställda	4 661 939	5 247 967	5 824 806	6 065 328	Stark tillväxt
1 anställd	4 330 065	5 035 620	5 683 453	5 853 591	Positiv tillväxt
Enmansbyrå	1 933 716	2 319 219	2 588 572	2 599 489	Begränsad tillväxt
Totalt	40 471 784	46 233 014	53 355 584	55 150 272	

Slutsatsen är att vi ser ett antal snabbväxande nystartade byråer som tar marknadsandelar från äldre byråer men som också fångar upp kunder från de större och dyrare byråerna.

Bilden nedan visar antalet byråer sedan 2021.

Kategori	Antal byråer 2021	Antal byråer 2022	Antal byråer 2023	Antal byråer 2024	Antal byråer 2023 utökat begrepp
Enmansbyråer	13 859	14 316	15 376	15 047	15 446
1 anställd	5 391	5 946	6 283	6 474	6 351
2-4 anställda	2 154	2 270	2 357	2 390	2 382
5-9 anställda	487	516	529	554	530
10-19 anställda	230	194	235	240	235
20-99 anställda	68	83	99	98	99
100-999 anställda	9	9	11	8	12
> 1 000 anställda	6	6	6	9	6
Totalt	22 204	23 340	24 896	24 820	25 061

Branschrappport 2025

5. Sammanfattning av utvecklingen 2021-2024



Pris, löner och debiteringsgrader – möjligheter och risker

Enligt Srf konsulternas pris- och lönenkäter mellan 2021 och 2024 har redovisnings- och rådgivningsbranschen genomgått tydliga förändringar i både prisnivåer, löner och arbetssätt. Samtliga kategorier visar ökningar, men förhållandet mellan dem skapar både möjligheter och risker för branschens framtida lönsamhet.

Prisökningar – stabil men varierad utveckling

Timpriserna har ökat med cirka **10-13%** under perioden, vilket motsvarar ungefär **3-4% per år**. Ökningarna är relativt jämnt fördelade mellan tjänstekategorier, men mer kvalificerade områden såsom – årsredovisning, rådgivning, HR-stöd och internationell lönehantering – har ökat något snabbare. Det tyder på att kunderna värderar specialiserad kompetens högre samtidigt som byråerna förflyttar mer fokus mot rådgivningstjänster.



Här är analysen av prisökningar 2021-2024 för de tjänster som utgör kärnan i byråernas verksamhet – redovisning, bokslut, årsredovisning och deklarationer (tillsammans $\approx 90\%$ av debiterad tid):

Tjänst	2021→2022	2022→2023	2023→2024	CAGR (2021-2024)
Redovisning/ Bokföring	+3,5%	+4,3%	+6,9%	+4,9% /år
Bokslutsarbete	+5,7%	+3,7%	+2,1%	+3,8% /år
Årsredovisning	+3,5%	+4,4%	+2,5%	+3,5% /år
Deklaration	+3,1% (senaste två år)	—	—	$\approx +3\%$ /år (2022–2024)

Prissättning

Premiummarknad v.s lågprismarknad

Jämför man prisnivåer specifikt mellan redovisningsbyråer kan timpriserna skilja sig åt med det dubbla, ibland ännu mer. Lågprissegmentet återfinns främst bland byråer med färre än 10 anställda och där syns det mest, särskilt bland dem med färre än fem anställda. Där finns byråer som erbjuder löpande tjänster från cirka 350 kronor i timmen och uppåt (ej branschanslutna).

Även i Srf konsulternas pris- och löneenkät 2024 framgår att timpriserna varierar kraftigt. Ser man dessutom till byråer utanför de branschanslutna och med färre än 10 anställda är prisspannet ännu större.

Skillnader mellan regioner – storstad drar priserna uppåt

Prislogik som växer fram i branschen

Datan visar att marknaden kan delas in i följande:

1. **Lågprismarknad**
350-650 kr/tim – ofta små aktörer, basleverantörer.
2. **Mellanskikt (huvudmarknaden)**
700-1 000 kr/tim – de flesta ägarledda byråer.
3. **Premium**
900-1 500 kr/tim – ofta större byråer, specialister, rådgivare.

RCP-analys av prissättning och lönsamhet

RCP-kalkyl står för Revenue, Capacity och Profit. En enklare analys av byråernas prissättning, debiteringsgrad, effektivitet och omsättning per anställd. Sedan 2023 har vi tittat på 67 stycken olika byråer i storleken 3 till 40 anställda. Några nyckeltal är relevanta för att indikera vilken prisbild byrån håller. Bilden nedan visar på en låg prissättning hos byråer med 3-9 anställda samt en högre prissättning hos traditionella och digitala byråer. Samtidigt är det en högre effektivitet och lönsamhet hos digitaliserade byråer.

Definitionen på digitaliserade byråer är: Inga papper och pärmar samt digitaliserade flöden, bankkoppling och kunder sköter sin egna fakturering.

	Traditionella Redovisningsbyråer 3-9 anställda 45 st	Traditionella Redovisningsbyråer 10-40 anställda 17 st	Digitala byråer 10-18 anställda 5 st
Genomsnittlig omsättning/anställd	850 000 kr	1 200 000 kr	1 150 000 kr
Genomsnittlig debiteringsgrad	83%	82%	75%
Genomsnittlig AHR Kundtimmar	630	910	990
Löpande uppdrag Genomsnittlig årsintäkt	30 000 kr	42 000 kr	35 000 kr
Årskunder Genomsnittlig årsintäkt	9 000 kr	12 000 kr	Inga
Bruttovinst Genomsnittlig	32%	39%	41%

Branschrapport 2025

6. Intervjuer



Inför denna rapport ställde jag några frågor till Lena Lind, Srf konsulterna och Camilla Carlsson från FAR om vad de ser för utmaningar och möjligheter för branschen framåt. Nedan hittar du deras svar och syn på framtiden.

Lena Lind, VD Srf konsulterna

Vilka möjligheter ser du för mindre byråer att driva och utveckla sin verksamhet fram till år 2030?

De mindre byråerna fortsätter spela en central roll i Sverige. *"En mindre byrå behövs ju"* och många företagare föredrar lokala aktörer. Den lokala närheten skapar både förtroende och arbetstillfällen. Samtidigt finns det utmaningar särskilt kring prissättning. Det kan vara svårt att ta betalt av kunder man möter i vardagen, men man behöver jobba mer med sina marginaler för att kunna vara långsiktig och finnas kvar lokalt.

Hur kan de små byråerna hantera utmaningarna?

Samarbete blir allt viktigare. Små byråer kan inte täcka all kompetens själva och *"nätverken blir allt viktigare för de här små byråerna."* Tekniska investeringar och kompetensbredd kräver partnerskap, och man kan behöva samarbeta med exempelvis jurister eller andra konsulter. Syftet är att skapa en mer heltäckande service mot kund och samtidigt avlasta den egna byrån.



Hur tror du redovisningskonsultens roll kommer att se ut framöver?

Jag förutspår en tydlig utveckling mot specialisering. Att *"många redovisningskonsulter kommer att välja att nischa sig"* mot specifika branscher eller företagsformer. Dessutom tror jag att arbetet blir mer teambaserat, där flera kompetenser samverkar kring varje kund. Att branschen går mot *"nya affärsmodeller"*, bortom traditionell fast eller rörlig prissättning.

Hur kommer branschorganisationernas roll att se ut år 2030?

Organisationerna framöver behöver anpassa sig efter hur byråer har olika behov. Vi måste arbeta med *"ett differentierat medlemskap"* där medlemmarna kan välja servicenivå. En viktig roll för organisationerna är att skapa mötesplatser där medlemmar kan dela kunskap och få stöd i sin yrkesvardag.

"En viktig roll för organisationerna är att skapa mötesplatser där medlemmar kan dela kunskap och få stöd i sin yrkesvardag."

Srf konsulterna har infört ett juridiskt medlemskap för att kvalitetssäkra hela byrån, inte bara individen: *"Vi vill omfamna och kvalitetssäkra hela byrån."* Ett viktigt arbete blir att få marknaden att förstå skillnaden mellan auktoriserade och icke-auktoriserade aktörer.

Varför ska man ansluta sig till en branschorganisation om man nyligen startat en redovisningsbyrå?

Det handlar främst om att få tillgång till ett sammanhang och professionellt stöd. Ett medlemskap innebär att man *"ställer sig bakom det vi står för – kompetens och kvalitet."* Branschorganisationerna skapar trygghet både för konsulter och kunder genom sin kvalitetsstämpel och genom det stöd de kan ge gentemot myndigheter och andra intressenter.

"Vi vill omfamna och kvalitetssäkra hela byrån."

Nätverken är en av de största fördelarna: *"Man har ett naturligt sammanhang där man kan stöta och blöta frågor."* För nystartade byråer kan detta vara mycket värdefullt.

Camilla Carlsson, Auktoriserad redovisningskonsult FAR

Vilka möjligheter ser ni för mindre, fristående byråer att driva och utveckla sin verksamhet fram till 2030, utifrån det vi har hört idag?

Vi tror att det kommer att finnas en fortsatt efterfrågan på tjänster från mindre lokala aktörer som satsar på att bygga starka kundrelationer. Men precis som tidigare är byråns affärsmodell oerhört viktig liksom att byrån drivs som ett företag, det vill säga i en entreprenöriell anda.

En utmaning är att avsätta tid för den egna verksamheten och dess utveckling samt för kompetensutveckling. Även den mindre byrån kan behöva se över vilka kompetenser som behövs, exempelvis inom IT och marknad/sälj, men även när det gäller att skapa en förståelse för rådgivningens betydelse.

“Kundrelationen är nyckeln för de mindre byråerna”

Hur tror ni att redovisningskonsultens roll kommer att förändras – och hur förbereder ni er för den utvecklingen?

Det är givetvis en utmaning att sja om hur kundernas förväntningar ser ut om fem år – vilken påverkan kommer till exempel AI att ha i vardagen? När det gäller AI så tror vi att branschens yrkesroller kommer att förändras, med ännu större fokus på analys och kvalitetssäkring. Det kommer också att bli än mer viktigt med ett kritiskt förhållningssätt för att kunna identifiera fel och risker och säkerställa hög kvalitet i bolagens bokslut och årsredovisningar.

Specialiseras eller breddas

Utvecklingen går snabbt och i framtiden tror jag att man kommer att behöva specialisera sig inom vissa områden. Jag har svårt och se att samma person kommer att kunna vara expert inom såväl rådgivning som komplexa regelverk och digitala verktyg.

Vi får inte glömma den samhällsnytta som konsulterna gör redan i dag, allt från att kvalitetssäkra rapporter och reda ut komplexa frågeställningar till att sammanställa underlag till Skatteverket och Bolagsverket. Men i framtiden ser vi att analytisk förmåga kommer att bli allt viktigare för att säkerställa kvalitet, liksom att ett kritiskt förhållningssätt för att kunna identifiera fel och risker i rapporteringen kommer att öka i betydelse. Därtill kommer det att krävas social kompetens och förmåga att kommunicera kring komplexa frågor på ett sätt så att alla kunder förstår.

Hur tror ni att våra branschorganisationer kommer att se ut och arbeta år 2030?

Kvalitet är grunden för FAR:s verksamhet och genomsyrar vårt erbjudande – allt ifrån hur vi säkerställer ändamålsenlig auktorisation till standarder och kvalitetssystem. Att bjuda på kunskap är en självklar del i vårt arbete men även att erbjuda våra medlemmar en arena och ett sammanhang för att driva viktiga branschfrågor och påverka utvecklingen både i Sverige och internationellt. Med en gemensam röst, som inkluderar alla FAR:s yrkesroller (redovisning, lön, skatt och revision), blir vi starkare och kan driva ett effektivt påverkansarbete.



"Varför ska man ansluta sig till någon av branschorganisationerna?"

FAR finns till för dig som medlem och kan fungera som "en kollega" och bollplank i vardagen. Våra experter finns tillgängliga om du behöver hjälp med en knivig fråga eller behöver exempelmallar, checklistor och vägledning som stöd i din yrkesvardag.

Ett medlemskap i FAR står för förtroende och kvalitet och innebär en trygghet för både dig och dina kunder. Genom att använda FAR:s logotyp i kommunikationen med dina kunder, exempelvis i din mejlsignatur, kan du sprida budskapet att du är auktoriserad och medlem i FAR på ett smidigt sätt.

Branschrapport 2025

7. Bilagor och referenser



Metod

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 definitionerna inte självklara. Många företag är registrerade som redovisningsverksamhet fast man egentligen sysslar med något helt annat. Ibland bedriver man blandad verksamhet där redovisningsverksamheten står för antingen en väldigt stor del eller en väldigt liten del av verksamheten.

2025 valde vi att titta på samtliga nivåer. 692010, 692020, 692030. Aktiva bolag, oavsett om man ligger i en annan SNI-klass. När vi tittar på nystartade byråer tar vi med samtliga som har SNI-kod 692010, 692020, 692030. De 500 största företagen som är registrerade inom dessa SNI-koder går manuellt igenom för att rensas ut som eventuella icke-byråer. 2025 matchades urvalet på 2024 års urval med organisationsnummer. Urvalet kompletterades med nytilkomna byråer med SNI-kod 692010, 692020, 692030. Kombibyråer, revisionsbyråer och redovisningsbyråer särskiljs i en egen klassificering. 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. Utöver SNI-kod delar vi in marknaden i följande segment:

Shared Service Center: Oftast en större koncern och dess egna ekonomiavdelning eller ett företag som specialiserar sig mot en bransch. Exempel på detta kan vara till exempel 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: För vissa verksamheter går det inte att definiera vad de faktiskt gör, trots att de är registrerade som byråverksamhet.

Ej byråverksamhet: Företag som är registrerade som byråer men deras verksamhet är något helt annat (De större inom 200 rensas bort). Företag som är registrerade som byråer och bidrar till att påverka redovisningsbranschen. Vissa behålls som till exempel Wint. Och SaaS bolag (Software as a service).

Källor och referenser

Källor

Riksbanken

[Nordic region leads European deal activity in first four months of 2024](#)

Podd: Marknaden

<https://open.spotify.com/episode/0QqRzD6Aa2dRLILxBwFduK?si=59d6cc96d37343bf>
Samtliga avsnitt.

Referenser och länkar

77 Seven Jokes About Accountants

Dagen industri Makropodden

Akavia Rapporten redovisning – Ett ämne i kris

Acca Global Talent trends 2025

[Balans FARs medlemstidning](#)

Global market insights (Accounting Finance Market Report 2024-2032)

[FinancesOnline.com](#)

[Finansinspektionen](#)

[Revisorsinspektionen](#)

[Riksbanken](#)

[Sveriges Riksdag](#)

FAR:s branschrapporter 2013, 2021 och 2022 på [far.se](#)

[Srf konsulterna](#)

Srf konsulterna (Pris och löneenkät, 2022, 2023, 2024)

[UC](#)

[Tillväxtanalys](#)

[Ekonomifakta](#)

[SCB](#)

[Redovisningstjänster – Svenskt Kvalitetsindex](#)

Länkar till rapporter

ACCOUNTING AND ADVISORY IN 2025 – CENSUSWIDE

Everest Group – PRICING INDEX™ H1 2024

alliedmarketresearch.com/accounting-services-market-A12933

obsbusiness.com/the-future-of-accounting-trends-technologies-and-market-growth-projections/

businessresearchinsights.com/market-reports/financial-accounting-advisory-services-market-105386

globalgrowthinsights.com/market-reports/accounting-software-market-100014

factmr.com/report/accounting-and-auditing-market

gminsights.com/industry-analysis/accounting-finance-market

einpresswire.com/article/732467997/at-9-2-cagr-accounting-services-fortifying-the-financial-foundation-of-businesses-expected-to-hit-1-5-tn-by-2032

prnewswire.com/news-releases/accounting-services-market-to-reach--1-5-trillion-globally-by-2032-at-9-2-cagr-allied-market-research-302004559.html

2024/25 Global Accounting Services Industry Report

benchmarkintl.com/insights/2024-global-accounting-services-industry-report/

Hiring demands

roberthalf.com/us/en/insights/salary-hiring-trends/demand-for-skilled-talent/hiring-trends-and-challenges

2024/25 In-Demand Finance and Accounting Roles and Hiring Trends

roberthalf.com/us/en/insights/research/data-reveals-which-finance-and-accounting-roles-are-in-highest-demand

Survey Results Are In: Charting the Future of Accounting

cpapracticeadvisor.com/2024/09/15/survey-results-are-in-charting-the-future-of-accounting/110324/

Bureau of labor statistics

bls.gov/ooh/business-and-financial/accountants-and-auditors.h

Spiris och Panalitix studier

NEA-rapporten

["80% e-faktura i Sverige 2024"](#)

Svenskt Kvalitetsindex

[Undersökningar om redovisningsbranschen och kundnöjdhet](#)

Ekonomifakta

[Statistik över näringslivets struktur och antal företag per storleksklass](#)

DIGG – Digitala Sverige 2022

[Rapport om Sveriges digitalisering och internationella jämförelse](#)

Peppol – Internationellt nätverk för elektroniska inköp och upphandling

EU-kommissionens förslag: Digital rapportering och krav på e-fakturer

[EU:s officiella webbplats](#)

[Oxceed branschrapporter](#)

[024 Global Accounting Services Industry Report](#)

[U.S. hiring plans and challenges](#)

[2024 In-Demand Finance and Accounting Roles and Hiring Trends | Robert Half](#)

[Survey Results Are In: Charting the Future of Accounting](#)

Spiris Branschrapport 2024

[Framtidens redovisning: påverkansfaktorer och trender](#)

Poddar

Survey Results Are In: Charting the Future of Accounting – CPA Practice Advisor

Bureau of labor statistics

Accountants and Auditors: Occupational Outlook Handbook

Finance account

Kapitalet – Samtliga avsnitt. Se specifikt avsnitt *"Fortnox-Börsens guldkalv, och bokföringens oväntat intressanta historia"*

Marknaden – Samtliga avsnitt.

Rekommenderade poddar på Spotify

Marknaden – Samtliga avsnitt.

Follow the money – Samtliga avsnitt.

All-in – Samtliga avsnitt.

Makropodd SEB – Samtliga avsnitt.

The accounting Podcast – Samtliga avsnitt.

Accounting influencers Podcast – Samtliga avsnitt.

Win-win podden – Samtliga avsnitt



Visma Spcs AB
Sambandsvägen 5, 351 94 Växjö
0470-70 60 00
spiris.se