**Tugba Illhan**

**Bolag: Aspia**

**Ludwig & CO**

**Positi**

**A. Trender & behov**

1. Vilka är de 2-3 viktigaste trenderna på marknaden för redovisningstjänster/ ekonomiadministrativa och närliggande tjänster?

**1: Att allting blir digitalt. 2: Outsourcing på outsourcing t.ex Ludvig and CO’s bokföring sköts mest i Indien**

2. Vilka är topp 2-3 utmaningar för kunder & leverantörer på marknaden för redovisningstjänster / ekonomiadministrativa och närliggande tjänster?

**1: Äldre kunder har svårt att acceptera digitalisering. 2: Att konsulterna har tid att möta kundernas behöv. De vill att vi ska vara deras ekonomiavdelning men det är väldigt tidskrävande för en person.**

3. Hur skulle du beskriva kundföretagens 2-3 viktigaste behov avseende dessa tjänster?

**1: Att konsulterna alltid är tillgängliga. 2: Att konsulterna agerar som rådgivare t.ex skatteplanering.**

**B. Tillväxt och tjänster**

4. Ca hur stor årlig tillväxt är det på marknaden för redovisnings-/ ekonomiadministrativa tjänster som helhet?

(i) +/- 0%

(ii) ca 1-2 %

(iii) 3-5 %

**(iv) 6-8 %**

(v) >8 %

5. Vilka faktorer driver främst tillväxten?

**1: Många nystartade företag som behöver hjälp.**

6. Vilka specifika tjänster har högst tillväxt dvs där efterfrågan ökar mest (på marknaden för redovisningstjänster/ ekonomiadministrativa och närliggande tjänster)?

**1: Bokslut och årsredovisningen. 2: Inkomstdeklarationer.**

7a. Om man förenklat delar upp hela marknaden i dels mer kvalificerade rådgivningstjänster och dels mer standardiserade / enkla redovisningstjänster - hur snabbt växer de mer *kvalificerade* rådgivningstjänster (ex. kring skatt, juridik, revision mm) årligen i % ca?

**Växer extremt mycket iom digitalisering. Lite över 10%**

7b. Hur mycket växer *enklare* redovisningstjänster årligen i % ca?

**Svårt att säga**

8. Vilka toppar 3-4 bastjänster är nödvändiga att kunna erbjuda inom redovisningstjänster / ekonomiadministrativa och närliggande tjänster?

**1: Bokföring 2: Lönehantering.**

9. Vilka tjänster eller faktorer är allra viktigast för att kunna differentiera & särskilja sig mot andra byråer / leverantörer?

**Man måste vissa att man är digitaliserad och har bred kompetens för rådgivining t.ex Ludvig & CO har jurister som kan skriva avtal och testamente.**

10a. Vilken kategori av byråer växer snabbast?

**(i) De mindre redovisningsbyråerna (ex upp till 10-12 anställda)**

(ii) Medelstora redovisningsbyråer (ex ca 15-50 anställda)

(iii) Riktigt stora redovisningsbyråer (ex. >50 anställda)

10b. Motivera kort svaret i fråga 9a?

**Mindre byråer är mer lönsamma eftersom de har inte lika höga kostnader som har större byråer. De debitera samma tid som större byråer men har inte lika höga kostnader.**

**C. Outsourcing**

11. Bland kundföretag med upp till 100 anställda - ungefär hur stor del i genomsnitt av redovisnings-/ekonomiadministrativa tjänsterna (ex. lönehantering, fakturahantering, utläggsredovisning, årsredovisning etc.) är outsourcade dvs sköts av en extern redovisningsfirma?

(i) 0-10 %

(ii) Ca 10-20%

(iii) Ca 20-30%

(iv) Ca 30-40%

(v) Ca 40-50%

(vi) Ca 50-60%

(vii) Ca 60-70%

(viii) Ca 70-80%

**(ix) Ca 80-90%**

(x) Annan % sats, ange vilken

12. Bland kundföretag med upp till 100 anställda – ca hur mycket växer outsourcing per år avseende redovisnings-/ekonomiadministrativa tjänster (ex. lönehantering, fakturahantering, utläggsredovisning, årsredovisning etc.)?

(i) Kundföretagens outsourcing ökar i snitt 2-5% årligen

(ii) Kundföretagens outsourcing ökar i snitt 5-10% årligen

**(iii) Kundföretagens outsourcing ökar i snitt>10% årligen**

(iv) Kundföretagens outsourcing ökar inte +/- 0%

(v) Annan % sats, ange vilken

13a. För vilka specifika redovisnings-, ekonomiadministrativa- och närliggande tjänster ökar outsourcing till externa byråer mest?

**1: Lönehantering 2: Löpande årsredovisning 3: Årsredovisning**

13b. Motivera kort svar i 13a

**Standardtjänster.**

**D. Digitalisering**

14. Bland kundföretag med upp till 100 anställda – i vilken genomsnittlig omfattning är hanteringen redovisningstjänster ’digitaliserad’?

*[dvs digitaliseringsgrad i % genom hela kedjan: input av redovisningsdata – hantering/processande av data – output / presentation av data för olika redovisningstjänster]*

(i) 0-10 %

(ii) Ca 10-20%

(iii) Ca 20-30%

(iv) Ca 30-40%

(v) Ca 40-50%

(vi) Ca 50-60%

(vii) Ca 60-70%

(viii) Ca 70-80%

**(ix) Ca 80-90%**

(x) Annan % sats, ange vilken

15a. I vilken takt ökar digitaliseringen dvs digital hantering av redovisningstjänster bland kundföretag med upp till 100 anställda?

(i) Mycket hög takt, ex >20% årligen

**(ii) Hög takt ex 10-20% årligen**

(iii) Ganska hög takt, ex 5-10% årligen

(iv) Låg takt, ex <5% årligen

15b. Motivera kort svar i 12a

16. Förenklat – ca vilken digitaliseringsgrad ligger er byrå på avseende hantering av redovisningstjänster uppskattningsvis?

(i) 0-20 %

(ii) Ca 20 - 40 %

(iii) Ca 40 - 60 %

(iv) Ca 60 – 80 %

**(v) Ca 80 – 90 %**

(vii) Annan % - ange

17. Vilka är de 2-3 största utmaningarna för en redovisningsbyrå i omställningen till ett effektivt digitaliserat arbetsflöde för redovisningstjänster?

**1: Kunderna upplever att det är jobbigt att attestera. Innan kom fakturer direkt till kunden. Men nu kommer de till Fortnox och därefter till byrån. Sen skickar byrån fakturan till kunden för de att attestera.**

18a. Hur svårt på en skala 1-10, där 7 är svårt och 9 är mycket svårt, är det att få medarbetare på byrån att effektivt ställa om till digitala arbetsflöden?

**6**

18b. Motivera kort svar i 18a

**Mänga äldre har det svårare jämfört med unga medarbetare; har gjort det svårt för oss att digitalisera för att de äldre har vägrat.**

19. Vad krävs konkret för att klara av de största utmaningarna i omställningen till ett effektivt digitaliserat arbetsflöde för redovisningstjänster?

**1: Kunderna måste se fördelarna; real-tid rapportering, mycket säkrare och mycket enklare att få överblick i sitt bolag.**

**E. Effekter av skala och digitalisering**

20. Vi kan inte se att större redovisningsbyråer som vuxit & konsoliderats och som dessutom satsar på digitala arbetssätt har en högre lönsamhet än branschen som helhet – vilka faktorer förklarar att det ser ut så?

**1: Större byråer har mycket mer kostnader. t.ex IT, utveckling, marknadsförings och extremt höga personalkostnader.**

21. Vad krävs för att större redovisningsbyråer som växer och satsar på digitala arbetssätt även ska lyckas få en högre lönsamhet än branschen som helhet?

**1: Flytta tjänster till andra länder t. ex som Indien för att få billigare kostnader; Ludvig and CO går åt den sidan.**

**F. Leverantörer – Lojalitet & byte**

22a. Hur lätt eller svårt är det för ett kundföretag med upp till 100 anställda att byta leverantör av redovisningstjänster?

**(i) Mycket svårt**

(ii) Svårt

(iii) Ganska svårt

(iv) Inte så svårt

(v) Enkelt

22b. Motivera kort svar i fråga 22a

**1: Jätte svårt, komplicerat och dyrt att byta system 2: Tar tid att lära sig ett nytt system 3: Äldre kunder vägrar att övergå till ett nytt system.**

23. Vad får kundföretag att byta leverantör av redovisningstjänster – exemplifiera 2-3 anledningar?

**1: Inte nöjd med konsulterna 2: Litet bolag passar inte med ett stort byrå eftersom de tar ut ett högre pris att täcka kostnader.**

24a. Hur många år i genomsnitt stannar ett kundföretag hos en och samma leverantör av redovisningstjänster?

(i) 2-5 år

(ii) 5-10 år

(iii) 10-20 år

**(iv) >20 år**

24b. Kort motivering till fråga 24a, vilka faktorer förklarar att kundföretagen i genomsnitt använder samma leverantör under den genomsnittliga tid du anger i 24a?

**Branschen drivs mycket av personliga relationer; om kunden känner sig sedda kommer de nog att stanna.**

**G. Sälj**

25. Hur vinner man effektivt nya kunder; 2-3 viktigaste framgångsfaktorerna / argumenten?

**1: Personliga rekommendationer 2: Stor brand; större bolag kan förlita sig på sin brand för att få nya kunder.**

26. Som grov tumregel, av de som arbetar direkt med kunder, ca hur stor del av totala arbetstiden läggs på aktivt sälj i %?

(i) Ca 10-20% aktivt sälj

(ii) Ca 20-40% aktivt sälj

**(iii) Ca 40-60% aktivt sälj**

(iv) Ca 60-80% aktivt sälj

(v) Annan % sats på aktivt sälj – ange %

**H. Konkurrens**

27a. Är framväxten av aktörer som Aspia och Ludwig ett stort eller litet konkurrenshot?

**Nej**

27b. Motivera kort svar i 27a?

**Vi får jätte många förfrågningar och vi hinner inte alls att tacka ja till alla kunder.**

28a. Är ökad digitalisering i marknaden ett stort eller litet hot?

**Beror på.**

28b. Motivera kort svar i 28a

**Många äldre personal är rädd att de kommer förlora sitt jobb. Om man inte utvecklar sig själv för att kunna jobba som rådgivare kommer man nog att försvinna.**

29. Vilka är ert företags 3 främsta styrkor, som gör er mer framgångsrika än andra byråer?

**1: Brett erbjudanden; kunden får allting i ett paket 2: Mycket digitaliserad 3: Bredd kompetens t.ex jurister, skatteplanering.**

**I. Pris**

30a. Många tjänster som förenklas & digitaliseras prissätts som abonnemang med fasta priser per månad och användare eller anställd – är det en bra modell för digitaliserade redovisningstjänster?

**(i) Ja**

(ii) Nej

(iii) Vet ej

30b. Motivera kort svar i fråga 30a

**Ludwig and CO vill ha en fastprismodell i framtiden. Bra för kunden eftersom de vet precis hur mycket de ska betala och kan budgetera.**

31a. Ca vad är marknadens spann avseende timpris idag för redovisningstjänster (medel timpris eller spann i kronor)?

**800kr-1000kr**

31b. Vad är ca årlig prisökning i % avseende timpris för redovisningstjänster?

**6%**

31c. Vad gäller timpris för redovisningstjänster – är stora bolag som Aspia, Luwig, Accountor dyrare än medelstora & mindre byråer med 5-30 anställda?

**(i) Ca 50% dyrare (80%)**

(ii) ca 30-40% dyrare

(iii) Ca 20-30% dyrare

(iv) Ca 10-20% dyrare

(v) Ca 5-10% dyrare

(vi) Ca 2-5% dyrare

(vii) Lika dyra

(viii) Vet ej

32. Ca vad är marknadens spann avseende abonnemangspris för redovisningstjänster ex. per användare och månad eller liknande?

**Ingen aning**

**J. Övrigt**

33. Ungefär hur är omsättningsuppdelning i % mellan era 3-5 huvudsakliga tjänsteområden?

**1: Bokföring 2: Deklarationer 3: Årsredovisning 4: Lönehantering**