



SMV-virksomheders behov for rådgivning i fremtiden

DANSKE
REVISORER

FSK*

Rapport udarbejdet af **FSR – danske revisorer**
og **Karnov Group** Januar 2020

|||| KARNOV
GROUP

Indhold

Indledning

- › Digital udvikling ændrer efterspørgsel på rådgivningsområder 2

Temaer

- › Nuværende og fremtidig rådgivningsbehov 3
- › Virksomheder vil have mere proaktiv rådgivning 8
- › SMV-virksomheder bliver mere digitale i de kommende år 12
- › Digitalisering skaber nyt rådgivningsbehov 17

- Metode og datagrundlag 22**

Digital udvikling ændrer efterspørgsel på rådgivningsområder

Det er velkendt, at danske virksomheder er blandt de mest digitaliserede i Europa. Mange virksomheder er i gang med en digital omstilling, hvor nye teknologier, i højere og højere grad, indgår i arbejdet med at udvikle og effektivisere forretningen og arbejdsgangene. Undersøgelser viser imidlertid, at virksomhederne er på et meget forskelligt teknologisk stadie. Store virksomheder er som udgangspunkt mere digitale end små- og mellemstore virksomheder (SMV-virksomheder). Til gengæld forventes SMV-virksomhederne at hæve deres digitale niveau væsentligt over de kommende år.

For mange, især SMV-virksomheder, er den digitale omstilling både omkostningstung og besværlig. De kan derfor have behov for råd og vejledning i, hvilke muligheder og løsninger, der bedst kan hjælpe dem med at realisere de digitale gevinster i netop deres virksomhed.

Formålet med denne analyse er at sætte fokus på SMV-virksomhedernes nuværende og fremtidige behov for rådgivning fra deres revisor og andre erhvervsrådgivere.

Revisoren er traditionelt SMV-virksomhedernes vigtigste rådgiver. Det gælder især på områder som regnskab, revision, skat og bogføring. Disse ydelser vil også i fremtiden være efterspurgt, men analysen viser også, at efterspørgslen i fremtiden ændrer karakter. Den digitale og teknologiske udvikling skaber nye behov inden for rådgivning.

Analysen viser, at konkurrencen stiger generelt på alle rådgivningsområder og specielt inden for finansiering, værdiansættelse og digitalisering. Her er revisoren ikke nødvendigvis den foretrukne rådgiver. Dét forhold kan skubbe til den position, som revisoren i dag besidder som virksomhedernes mest betroede rådgiver.



Nuværende og fremtidig rådgivningsbehov

Tre ud af fire SMV-virksomheder har det seneste år modtaget en eller anden form for rådgivning. Jo større SMV-virksomhed, desto mere rådgivning. Der er til gengæld ikke markante branchemæssige forskelle på rådgivningsbehovet blandt SMV-virksomheder.

Regnskab, revision og bogføring er den mest efterspurgte ydelse. 68 % har modtaget rådgivning inden for regnskab, revision og bogføring. Dernæst er rådgivning inden for skat, moms og afgifter mest efterspurgt. Over halvdelen af SMV-virksomhederne i undersøgelsen har modtaget rådgivning inden for dette område det seneste år.

Efterspørgslen på rådgivning forventes at stige i fremtiden. Igen er det særligt rådgivning inden for regnskab, revision, bogføring, skat, moms og afgifter, der vil blive efterspurgt: Henholdsvis 83 % og 77 % af SMV-virksomhederne i undersøgelsen

sen forventer at modtage rådgivning inden for regnskab, revision, bogføring, skat og moms i de kommende tre år.

Selvom størstedelen af virksomhederne fortsat forventer at efterspørge revisors kerneydelser – regnskab, revision og bogføring - er der **også efterspørgsel på andre ydelser som fx finansiering, værdiansættelse, skat, moms og digitalisering.**

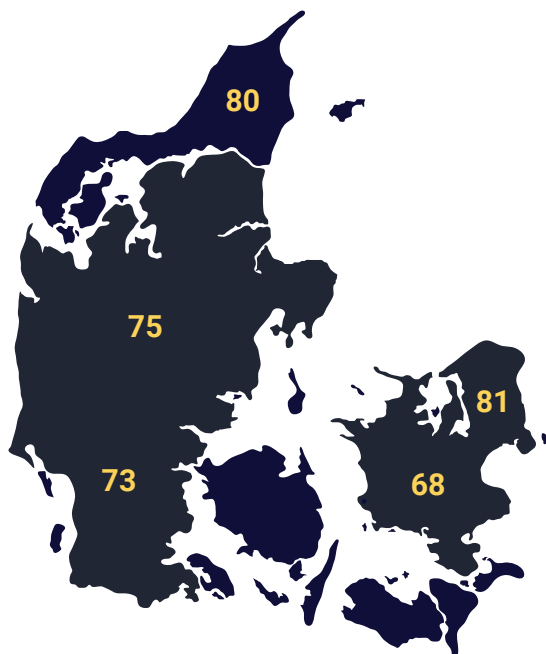
Virksomhedernes fremtidige efterspørgsel afhænger af virksomhedens størrelse. Helt små virksomheder med to-ni ansatte giver i undersøgelsen udtryk for, at de i højere grad vil efterspørge mere rådgivning inden for digitalisering og finansiering i forhold til i dag. De større SMV-virksomheder forventes især at øge efterspørgslen på rådgivning inden for omstrukturering samt skat og moms.

Tre ud af fire SMV-virksomhed har modtaget rådgivning det seneste år

- På landsplan har 76 % af SMV-virksomhederne i undersøgelsen modtaget rådgivning det seneste år.
- Undersøgelsens SMV-virksomheder i Hovedstaden og i Nordjylland har i højere grad modtaget rådgivning end virksomheder i øvrige regioner. SMV-virksomheder i Region

Sjælland har modtaget mindst rådgivning det seneste år.

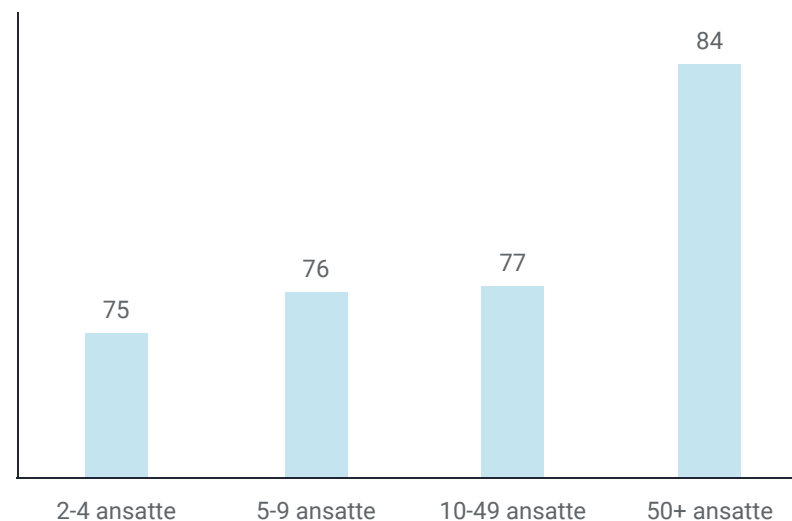
- Jo større SMV-virksomhed, desto mere rådgivning har virksomheden modtaget det seneste år. Overordnet set er der ikke branchemæssige forskelle i rådgivningsniveauet.



Andel af virksomheder, der har modtaget rådgivning det sidste år, fordelt på regioner (pct.)



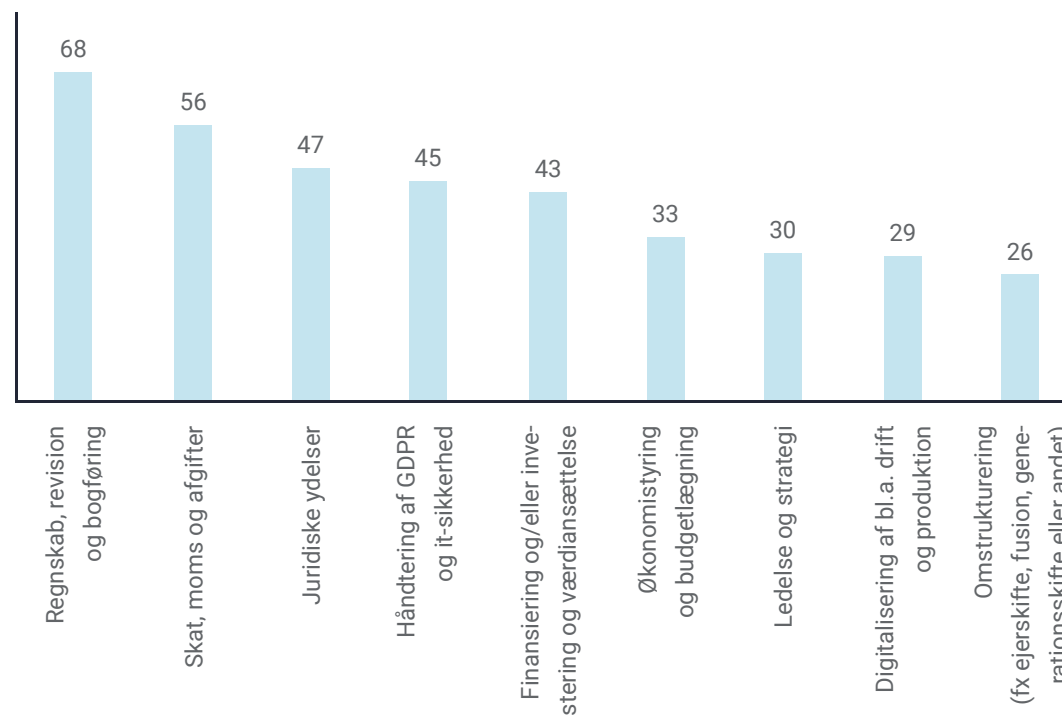
Har din virksomhed brugt ekstern rådgivning inden for de seneste 12 måneder?



Andel af virksomheder, der har modtaget rådgivning det sidste år, fordelt på virksomhedsstørrelse

SMV-virksomheder er især blevet rådgivet om regnskab, revision og bogføring

- 68 % har modtaget rådgivning inden for regnskab, revision og bogføring.
- SMV-virksomheder i undersøgelsen har i gennemsnit fået rådgivning inden for fem forskellige områder det seneste år. En mindre del af virksomhederne er kun blevet rådgivet inden for ét område, mens andre har modtaget rådgivning inden for alle ni forskellige områder.



I hvor høj eller lav grad har rådgivningen, som din virksomhed har modtaget, omhandlet?

Andel af virksomheder, der har modtaget rådgivning det sidste år, fordelt på rådgivningsydelser

Anm.: Indeholder virksomheder, der har modtaget rådgivning det sidste år i lav grad, i nogen grad, i høj grad og i meget høj grad.

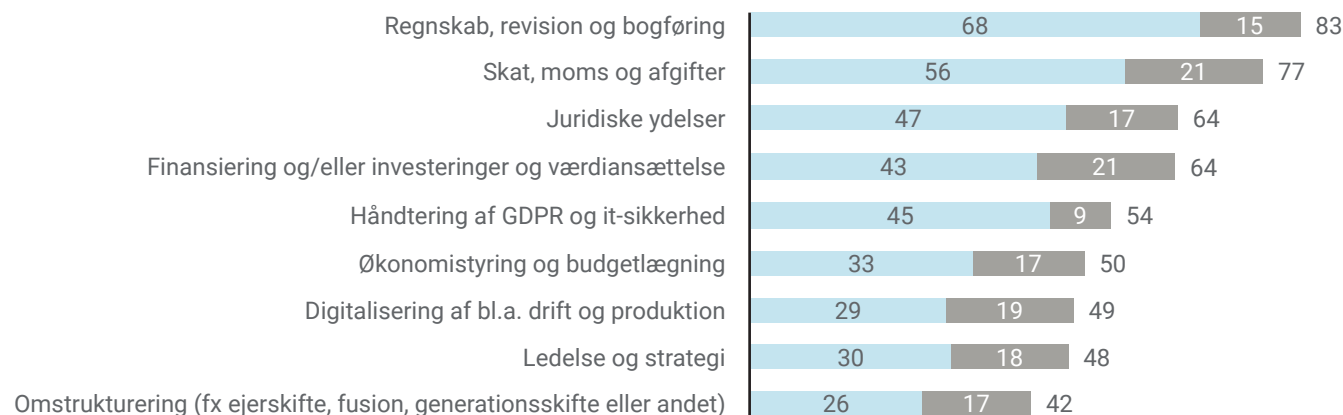
Stor efterspørgsel på rådgivning i fremtiden - også efterspørgsel på nyere rådgivningsområder

- Også de næste tre år forventer SMV-virksomhederne i undersøgelsen at modtage rådgivning.
- 83 % forventer at modtage rådgivning inden for regnskab, revision og bogføring.
- 77 % inden for skat, moms og afgifter.
- 77 % inden for skat, moms og afgifter.
- Der ses en stigning i efterspørgslen inden for alle rådgivningsydelser de næste tre år blandt SMV-virksomheder.
- Den største ændring imellem andelen af virksomheder, der har fået og forventer at modtage rådgivning, er inden for finansiering og værdiansættelse, skat og moms samt digitalisering.

■ Rådgivning det sidste år
 ■ Vækst i rådgivning de næste tre år



I hvor høj eller lav grad har rådgivningen, som din virksomhed har modtaget, omhandlet? Og i hvor høj eller lav grad forventer du, at virksomheden inden for tre år vil få brug for rådgivning, der omhandler?



Andel af virksomheder, der har modtaget rådgivning og andel af virksomheder, der forventer at modtage rådgivning, fordelt på rådgivningsydelser

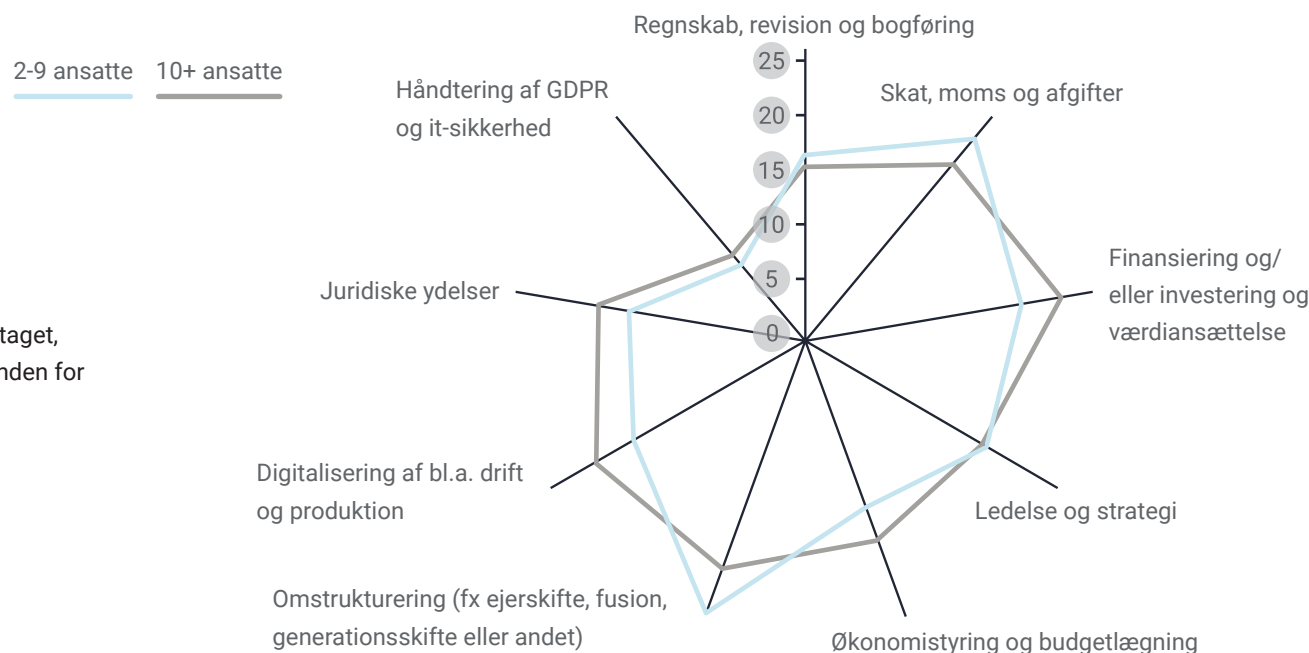
Anm.: Indeholder virksomheder, der har modtaget rådgivning det sidste år og forventer at modtage rådgivning de næste tre år i lav grad, i nogen grad, i høj grad og i meget høj grad.

De helt små SMV-virksomheder vil fremover efterspørge mere rådgivning inden for digitalisering og finansiering

- Virksomhedernes størrelse har betydning for i hvor høj grad, de vil efterspørge forskellig rådgivning fremover.
- Små virksomheder med to til ni ansatte forventer især at øge deres efterspørgsel efter rådgivning inden for digitalisering og finansiering.
- De større virksomheder forventer at øge efterspørgslen efter rådgivning inden for omstrukturering samt skat og moms.



I hvor høj eller lav grad har rådgivningen, som din virksomhed har modtaget, omhandlet? Og i hvor høj eller lav grad forventer du, at virksomheden inden for tre år vil få brug for rådgivning, der omhandler?



Ændring i efterspørgslen de næste tre år fordelt på virksomhedsstørrelse (ændring i procentpoint)

Anm.: Indeholder virksomheder, der har modtaget rådgivning det sidste år i lav grad, i nogen grad, i høj grad og i meget høj grad.



Virksomheder vil have mere proaktiv rådgivning

- For 33 % af SMV-virksomhederne i undersøgelsen **er revisoren den mest betroede rådgiver, når der skal tages større beslutninger i virksomheden.**
- Ses der bort fra rådgivning inden for regnskab og skat, bliver det tydeligt, at andre rådgivere også er i spil. Det gælder fx i forhold til rådgivning om omstrukturering, ejerskifte og juridiske ydelser, hvor **revisorer konkurrerer med advokater.**
- Det gælder også i forhold til håndtering af GDPR, it-sikkerhed og digitalisering, **hvor it-konsulenter er stærke konkurrenter.**
- Resultaterne skal ses i sammenhæng med, at 31 % af **SMV-virksomhederne i undersøgelsen ikke mener, at revisorer udnytter deres unikke kendskab til virksomheden tilstrækkeligt.** Virksomheder efterspørger mere proaktiv rådgivning og branchekendskab.

Revisor er SMV-virksomhedernes mest betroede rådgiver

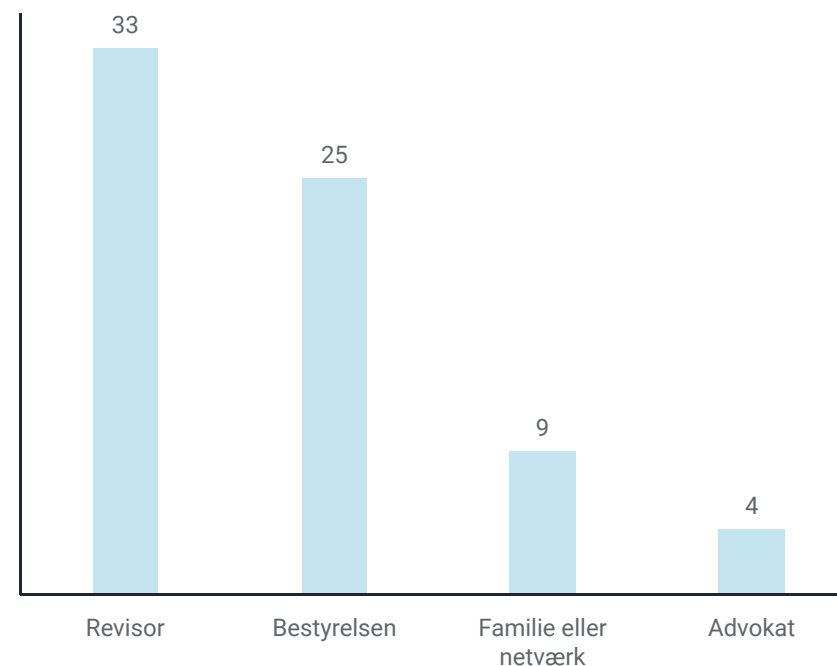
- For 33 % af SMV-virksomhederne i undersøgelsen er revisoren den mest betroede rådgiver, når der skal træffes større virksomhedsbeslutninger. For en fjerdedel af virksomhederne er bestyrelsesmedlemmer de mest betroede rådgivere.
- Valget mellem revisor eller bestyrelse, som mest betroet rådgiver, afhænger af virksomhedens størrelse – mindre virksomheder har måske ikke en bestyrelse og søger

derfor typisk rådgivning hos revisoren.

- Ud over revisoren, bestyrelsen, familien, netværk og advokater er der en gruppe af andre rådgivere (29 %), der blandt andet udgør it-konsulenter, banker, management-konsulenter, rådgivende ingeniører, der fungerer som de mest betroede rådgivere.



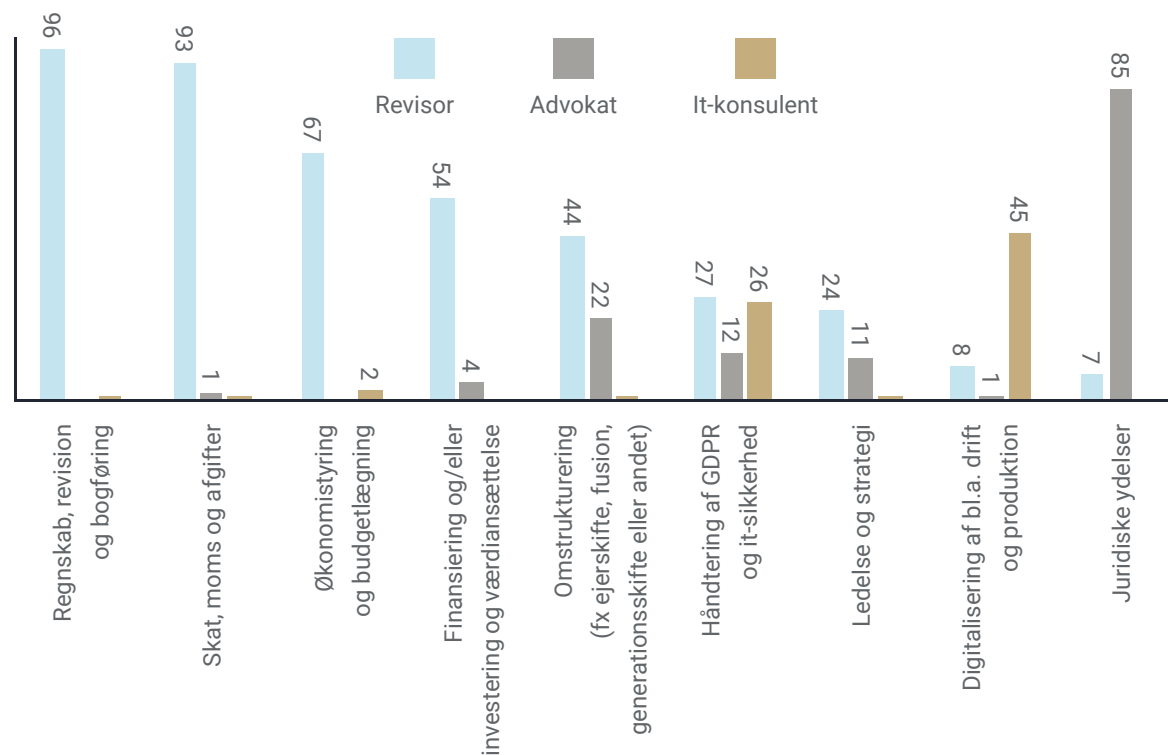
Hvem er din mest betroede rådgiver, når der skal træffes større beslutninger vedr. virksomheden?



Virksomhedernes mest betroede rådgiver, når der skal træffes større beslutninger (pct.)

Revisorens position er udfordret af andre rådgivere

- Revisoren er en central SMV-rådgiver i forhold til rådgivning om regnskab, revision, bogføring og skat, moms og afgifter. Langt størstedelen af de virksomheder, der har modtaget denne type rådgivning, har modtaget den fra deres revisor.
- Ses der bort fra rådgivning inden for regnskab og skat, er det tydeligt, at andre rådgivere spiller en vigtig rolle.
- I forbindelse med rådgivning om omstrukturering og fx ejerskifte og juridiske ydelser, er revisorer ikke overraskende i konkurrence med advokater.
- I forhold til håndtering af GDPR, it-sikkerhed, digitalisering, ledelse og strategi er advokaterne og - især it-konsulenter - store konkurrenter.



Hvem er du primært blevet rådgivet af i forhold til de forskellige rådgivningsydelser?

Primære rådgiver fordelt på rådgivningsydelser (pct.)

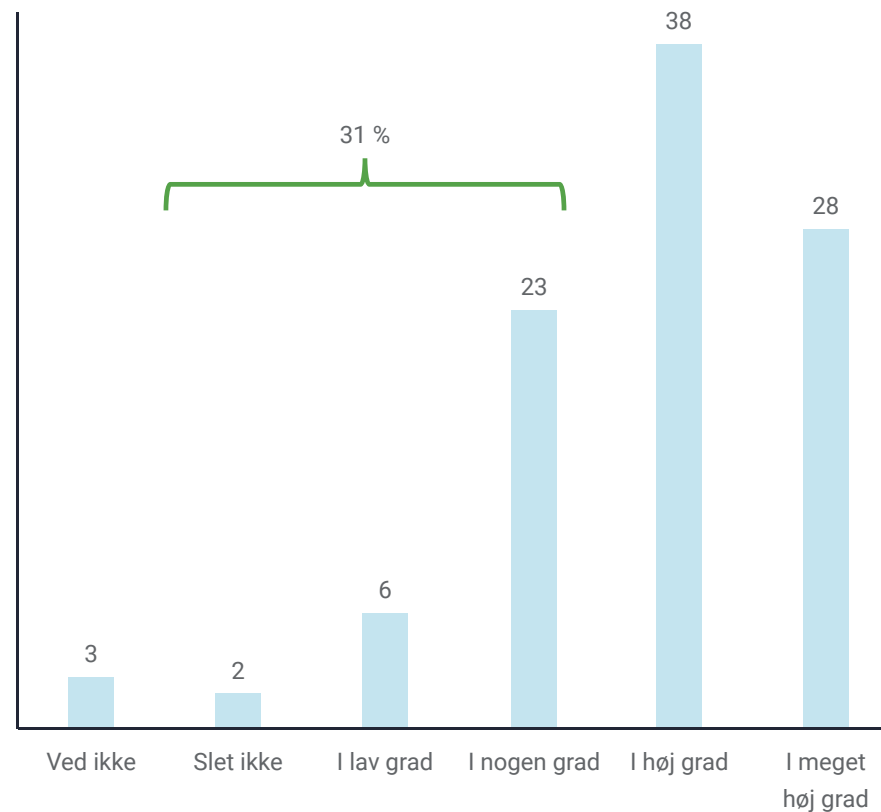
Anm.: Indeholder virksomheder, der har modtaget rådgivning det sidste år i lav grad, i nogen grad, i høj grad og i meget høj grad.

31 % mener ikke, at revisor udnytter deres kendskab til virksomheden aktivt nok

- 31 % af SMV-virksomhederne i undersøgelsen mener, at revisorer slet ikke eller kun i lav/nogen grad, udnytter det unikke kendskab til virksomheden aktivt nok.
- Nogle virksomheder efterspørger mere proaktiv rådgivning og bedre branchekendskab.



I hvor høj grad mener du, at din revisor udnytter sit kendskab til din virksomhed aktivt nok i rådgivningen af din virksomhed?





SMV-virksomheder bliver mere digitale i de kommende år

- **43% af SMV-virksomhederne har en digitaliseringsgrad på mellemniveau, og 32 % har en lav digitaliseringsgrad.**
- **I de kommende tre år vil virksomhedernes digitaliseringsgrad stige ved øget anvendelse af teknologier.**
- **Omkring halvdelen af SMV-virksomhederne overvurderer deres eget digitale niveau, mens 35 % af virksomhedernes vurdering stemmer overens med deres digitaliseringsgrad.**

SMV-virksomhederne vil hæve deres digitale niveau

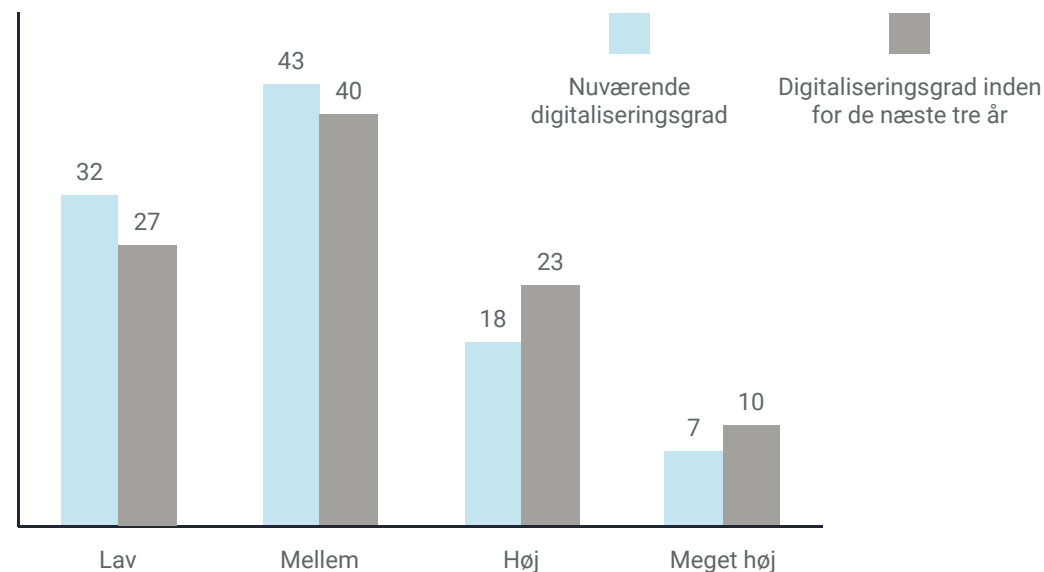
- Digitaliseringsgraden bruges som indikator for, hvor digital en virksomhed er.
- 43 % af SMV-virksomhederne har en digitaliseringsgrad på mellemniveau. En tredjedel har en lav digitaliseringsgrad, og en fjerdedel har en høj/meget høj digitaliseringsgrad.
- I de kommende tre år vil virksomhederne øge deres anvendelse af teknologier og dermed også deres digitaliseringsgrad.

Digitaliseringsgraden opgøres i denne undersøgelse som følgende:

- Lav: Virksomheden anvender mellem 0-2 teknologier, heraf ingen avancerede teknologier*.
- Mellem: Virksomheden anvender mellem 3-6 teknologier, heraf evt. 1-2 avancerede teknologier.
- Høj: Virksomheden anvender mellem 7-9 teknologier, heraf evt. 1-2 avancerede teknologier.
- Meget høj: Virksomheden anvender mellem 5-11 teknologier, heraf er 3-4 af disse avancerede teknologier**.

*De pågældende teknologier er præsenteret på næste side.

**Avancerede teknologier i denne analyse er: kontor- og softwarerobotter, industrirobotter, internetforbundne censorer (IOT) og machine learning og AI.



I hvor høj eller lav grad anvender virksomheden følgende digitale løsninger og teknologier, og forventer du, at din virksomhed vil bruge flere penge og/eller ressourcer på digitale løsninger og nye teknologier inden for de næste tre år til at understøtte virksomheden?

Virksomhedernes digitaliseringsgrad i dag og om tre år (pct.)

Anm.: Den fremtidige digitaliseringsgrad er opgjort ved at undersøge om virksomhederne vil bruge flere teknologier i fremtiden i forhold til i dag.

Hvilke områder kan digitaliseres?

- Figuren viser de områder i en virksomhed, der kan digitaliseres, når de understøttes af teknologier og digitale løsninger. Ikke alle områder vil være lige relevante for alle virksomheder.
- I denne undersøgelse er der spurgt ind til fire områder, der kan digitaliseres. Til disse er knyttet underliggende teknologier. Der er selvfølgelig andre områder, der kan digitaliseres, men fokus i analysen er på: **Administration og drift, Produktion, Køb og salg og Analyse af data**
- Til hver overordnet område er udpeget en række teknologier, som forventes at være kendte for størstedelen af virksomhederne. Nogle teknologier er ældre og etablerede teknologier (fx økonomi- og regnskabssystemer og e-fakturering). Andre teknologier er nyere, avancerede og mindre udbredte som fx CRM-systemer, internetforbundne sensorer og machine-learning.

Analyse af data

- Analyse af regnskabsdata for at optimere drift, likviditet, performance
- Analyse af kunde- og salgsdata
- Maskinlæring eller kunstig intelligens

Administration og drift

- Kontorrobotter, softwarerobotter eller digitale og virtuelle assistenter
 - Økonomi- og regnskabssystemer
 - CRM-systemer

Teknologier

Køb og salg

- Digital marketing
- Elektronisk bestilling, betaling og levering af varer
- Elektronisk fakturering

Produktion

- Internetforbundne sensorer (IOT)
- Industrirobotter eller maskiner til automatisering

Større SMV-virksomheder er mere digitale

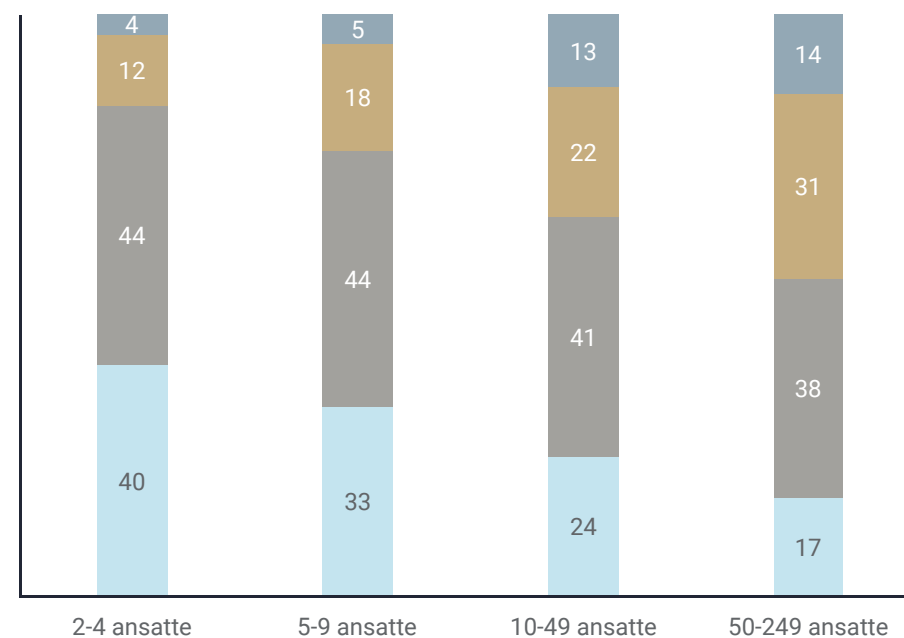
- Digitaliseringsgraden stiger med virksomhedens størrelse. Der er dog en lille andel af små virksomheder med en meget høj digitaliseringsgrad.
- Små virksomheder, der har et meget højt digitaliseringsniveau er oftest inden for brancherne handel, transport, information og kommunikation. Der er overordnet set ikke en sammenhæng mellem digitaliseringsgrad og branche.
- Bygge- og anlægsbranchen har en relativt høj andel selskaber med lavt digitaliseringsniveau,

mens industrien har en relativt høj andel af virksomheder med et meget højt digitaliseringsniveau.

- Fordelingen af virksomhedernes digitaliseringsgrad adskiller sig fra Erhvervsministeriets årlige 'Redegørelse om Danmarks Digitale Vækst 2019', hvor virksomhederne generelt har en højere digitaliseringsgrad. Det skyldes, at populationen i denne analyse inkluderer virksomheder med under ti ansatte, hvilket Erhvervsministeriets redegørelse ikke gør.



I hvor høj eller lav grad anvender virksomheden følgende digitale løsninger og teknologier?



Virksomheders digitaliseringsgrad fordelt på størrelse (pct.)

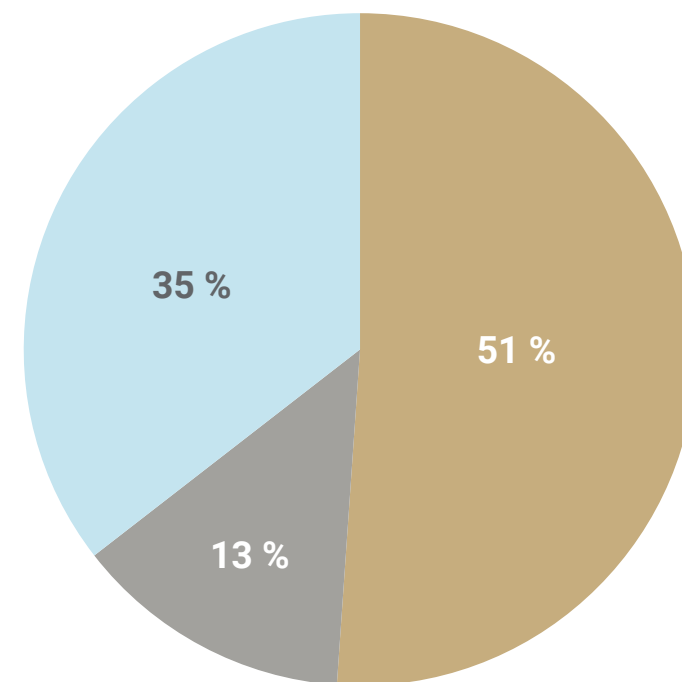
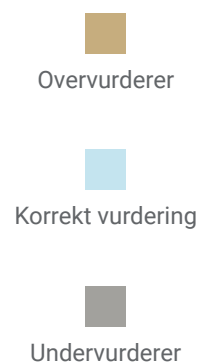
SMV-virksomhederne overvurderer eget niveau

- Virksomhederne i undersøgelsen er blevet bedt om at vurdere deres eget digitaliseringsniveau i forhold til, i hvor høj grad de anvender digitale løsninger og teknologier til at arbejde smartere og mere effektivt.
- Det tyder på, at SMV-virksomhederne i undersøgelsen overvurderer eget digitaliseringsniveau. 51 % af virksomhederne vurderer, at de har et højere digitalt niveau end deres digitaliseringsgrad tilsiger. 35 % af virksomhederne har en realistisk vurdering af deres eget digitale niveau, mens 13 % undervurderer deres egen virksomhed.
- Dét, at de overvurderer deres eget digitale niveau, taler for, at SMV-virksomhederne har et rådgivningsbehov.



I hvor høj eller lav grad anvender virksomheden følgende digitale løsninger og teknologier?

Hvordan passer udsagnet "Vi er en virksomhed, der anvender digitale løsninger og teknologier, der kan hjælpe os med at arbejde smartere, mere effektivt og på nye måder" på virksomheden?





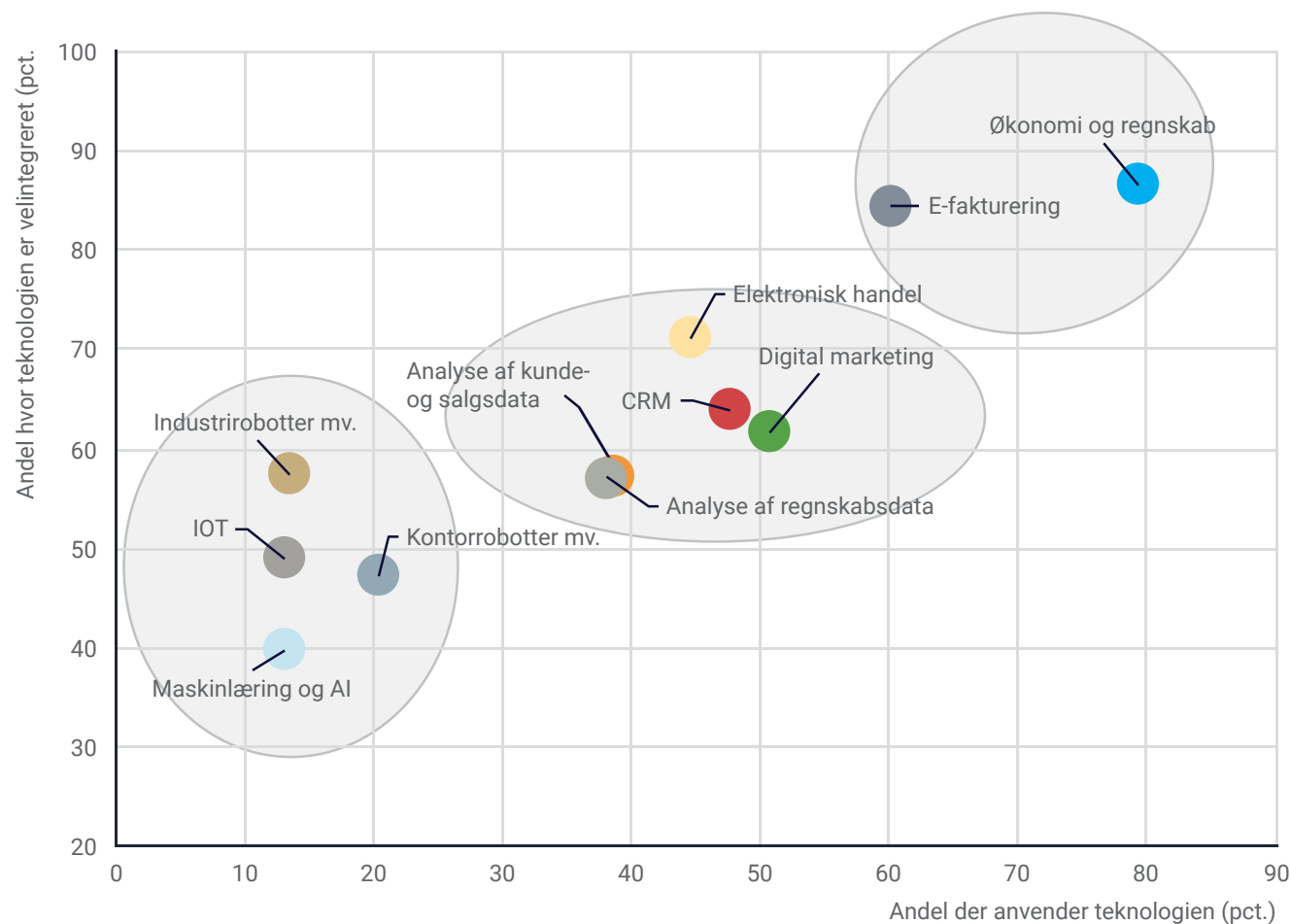
Digitalisering skaber nyt rådgivningsbehov

- **Økonomi- og regnskabssystemer anvendes af 80 % af SMV-virksomhedernes drift og forretning.** For knap 90 % af disse virksomheder er systemerne velintegreret i virksomheden. Det samme gælder for e-fakturering, hvor 60 % anvender det, og i 84 % af disse virksomheder er e-fakturering velintegreret i virksomheden.
- **Nyere teknologier, som analyse af data og digital marketing, er mindre integreret i virksomheden** end de ældre teknologier.
- **Mere avancerede teknologier bliver kun brugt af et fåtal af virksomhederne med en meget høj digitaliseringsgrad.**
- **Størstedelen af SMV-virksomhederne har digitaliseret områder, der understøtter administration og drift.** En mindre del forventer at bruge flere ressourcer de kommende tre år.
- **De næste tre år vil væksten, set i forhold til anvendelse og ressourceforbrug, især være inden for analyse af virksomhedens data** og produktionen i virksomheden.
- **75 % af de virksomheder, der vil digitalisere flere områder i virksomheden de næste tre år, forventer at bruge rådgivning.**
- **Kun 19 % af disse forventer at få rådgivning fra revisorer i forbindelse med digital omstilling.**

SMV-virksomhederne overvurderer eget niveau

- Teknologierne kan inddeles i tre grupper ud fra (grå cirkler i figur), hvor mange der anvender dem, og hvor velintegreret de er i virksomhedens drift og forretning. "Ældre" teknologier (fx økonomi- og regnskabssystemer), der har været på markedet længe, er mere anvendt og integreret i virksomhederne, mens nyere teknologier (fx CRM og digital marketing) er mindre udbredt og mindre velintegreret i virksomhedernes forretning og drift.
- Økonomi- og regnskabssystemer anvendes af 80 % af SMV-virksomhederne i dag. Og for knap 90 % af disse virksomheder er systemerne velintegreret i virksomheden. Det samme gør sig gældende for e-fakturering, som 60 % af virksomhederne anvender. For 84 % af disse er e-fakturering velintegreret i virksomheden.
- Omkring halvdelen af virksomhederne anvender teknologier til at analysere salgs- og regnskabsdata, digital marketing, e-handel og CRM-systemer. Men teknologierne og løsningerne er ikke nær så godt integreret i virksomhederne, som økonomi- og regnskabssystemer for eksempel er.
- Mere avancerede teknologier bliver kun brugt af et fåtal af virksomhederne med meget høj digitaliseringsgrad.

? I hvor høj eller lav grad anvender virksomheden følgende digitale løsninger og teknologier?

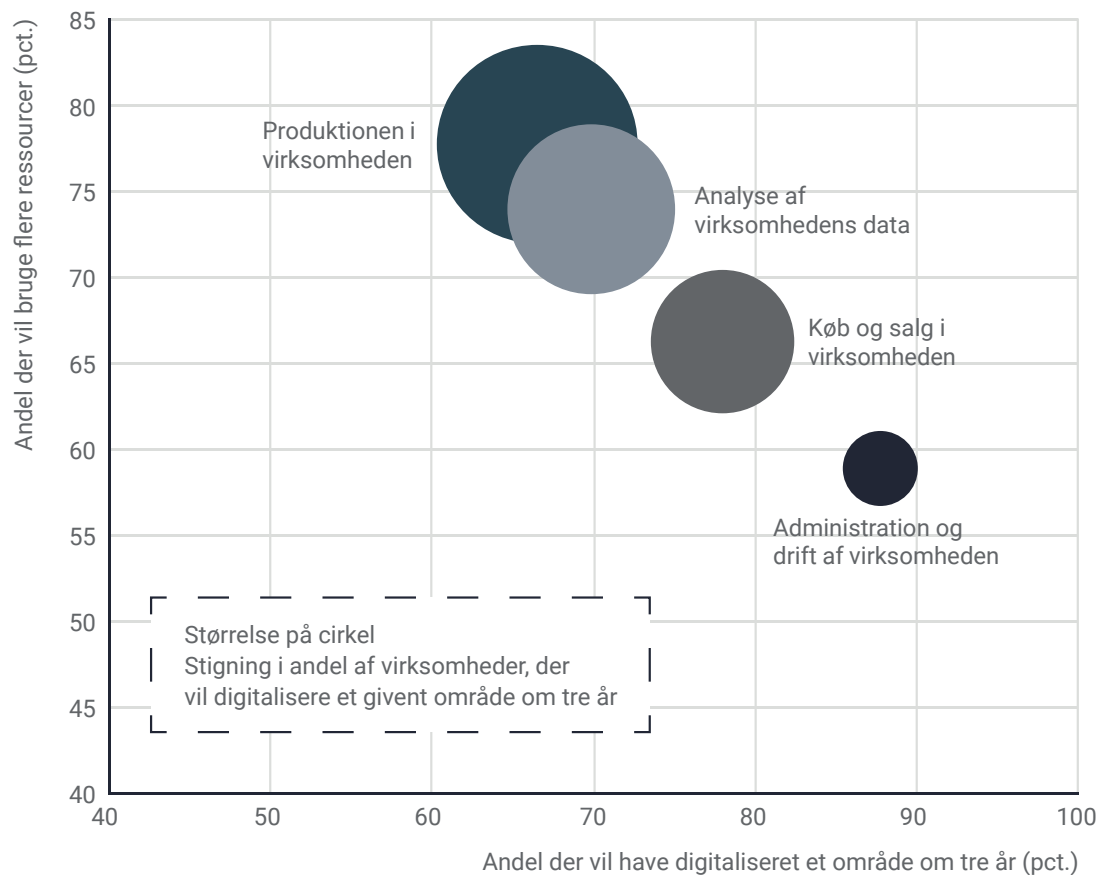


Sammenhæng mellem andel af virksomheder, der anvender en teknologi og hvor velintegreret den er i virksomheden

Anm.: X-akse indeholder andelen af virksomheder, der i lav til i meget høj grad anvender teknologien. Y-aksen indeholder andelen af de virksomheder, der anvender teknologien, hvor den er velintegreret i virksomheden (anvender i høj/meget høj grad).

SMV-virksomhederne overvurderer eget niveau

? Benytter din virksomhed digitale løsninger og nye teknologier, som understøtter nedenstående områder, og forventer du, at din virksomhed vil bruge flere penge og/eller ressourcer på digitale løsninger og nye teknologier inden for de næste tre år til at understøtte virksomheden?



- Størstedelen af SMV-virksomhederne har allerede i dag digitaliseret administrationen og driften af virksomheden med fx økonomi- og regnskabssystemer. Af samme grund er der kun en lille stigning i anvendelsen tre år frem. Andelen af virksomheder, der vil bruge flere ressourcer, er relativt lille.
- De næste tre år vil væksten set i forhold til anvendelse og ressourceforbrug især være inden for analyse af virksomhedens data og produktionen i virksomheden.
- I dag anvender knap 50 % af virksomhederne, der analyserer virksomhedens data, bl.a. salg- og regnskabsdata. 70 % vil analysere virksomhedens data om tre år. Tre ud af fire virksomheder vil bruge flere ressourcer på dette.

Vækst i forhold til anvendelse og ressourceforbrug de næste tre år.

Barrierer begrænser digital omstilling

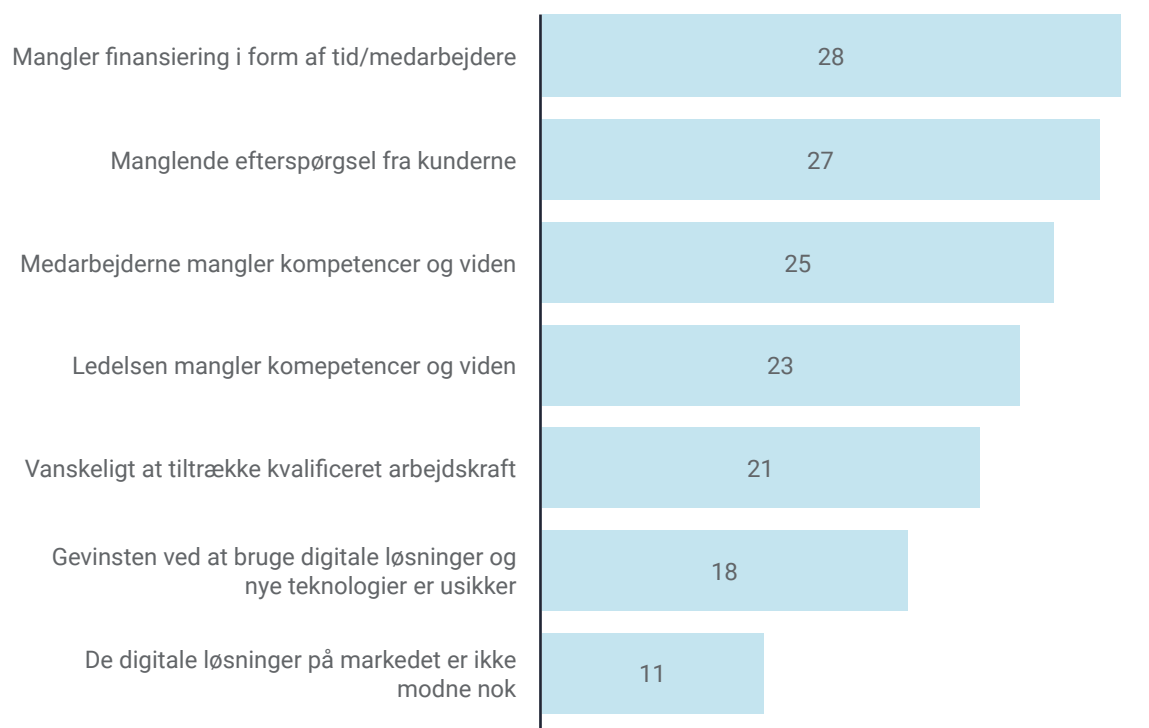
- Alle virksomheder oplever barrierer i forhold til den digitale omstilling, men barriererne stiger, når virksomheden bliver mere digital.
- Manglende adgang til finansiering er en udtalt barriere i virksomheder med høj/meget høj digitaliseringsgrad.
- Virksomheder med meget høj digitaliseringsgrad er ligeledes besværet af mangel på medarbejdere med rette kompetencer - samt evnen til at tiltrække disse.
- Omvendt er manglende efterspørgsel fra kunderne en barriere for virksomheder med lav digitaliseringsgrad. Hvis digitale løsninger ikke efterspørges, investeres der ej digitalt.

Største barrierer for virksomheder med:

- 2-4 ansatte: Manglende efterspørgsel fra kunderne
- 5-9 ansatte: Manglende finansiering eller ressourcer i form af tid/medarbejdere
- 10-49 ansatte: Manglende finansiering eller ressourcer i form af tid/medarbejdere
- 50-249 ansatte: Medarbejdere mangler kompetencer og viden



Hvilke af de følgende forhindringer oplever du som de største for din virksomhed i forhold til at udnytte digitale løsninger og nye teknologier? (Vælg op til tre forhindringer)

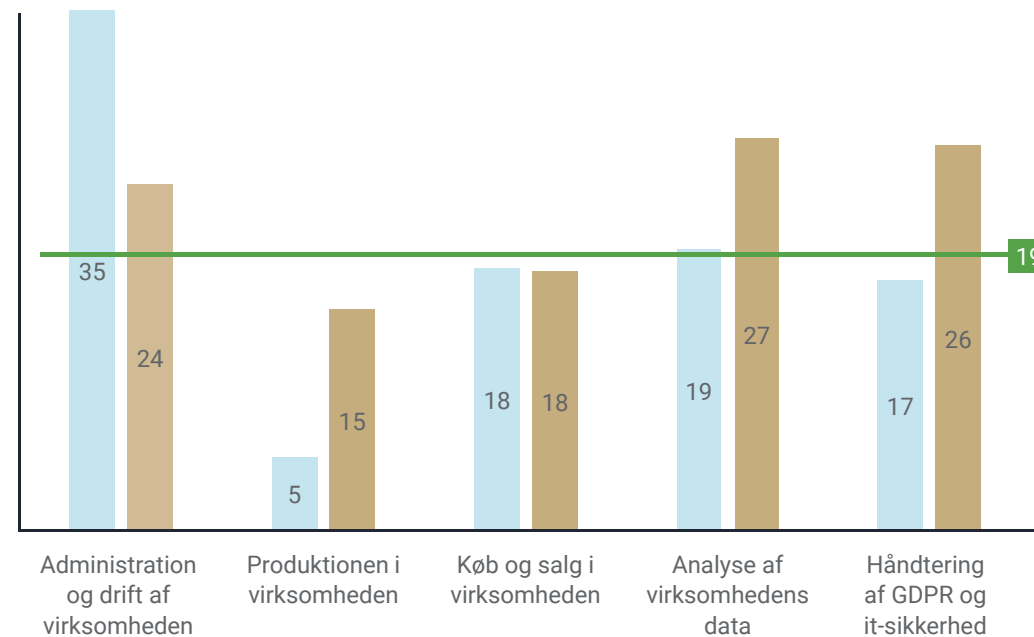
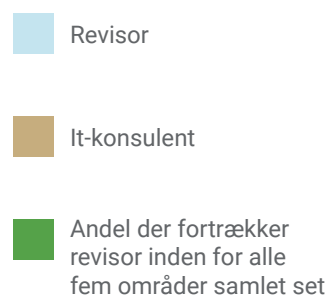


Revisoren er ikke den fortrukne rådgiver, når virksomheden gennemgår en digital omstilling

- Den digitale udvikling påvirker SMV-virksomheders efterspørgsel på rådgivning.
- Af de virksomheder, der efterspørger rådgivning inden for digitalisering overordnet set, er det kun 19 %, der har revisoren som den fortrukne rådgiver.
- Af figuren ses, at revisor bliver fravalgt som rådgiver ved digitalisering af produktionen, køb og salg i virksomheder og analyse af data samt håndtering af GDPR og it-sikkerhed.
- Kun ved digitalisering af administrationen og driften vil omkring en ud af tre virksomheder anvende revisor som rådgiver.



Hvilke eksterne rådgivere forventer du, at din virksomhed vil bruge inden for de næste tre år inden for følgende områder?



Andel af virksomheder, der vil søge rådgivning hos revisor og it-konsulent fordelt på rådgivningstype (pct.)

Anm.: Ud over revisoren og it-konsulenter er der en gruppe af andre rådgivere, der blandt andet udgør advokater, bank, managementkonsulenter, rådgivende ingeniører og væksthuse, der fungerer som primære rådgivere.



Metode og datagrundlag

Spørgeskemaundersøgelse

- › Epinion er ansvarlige for dataindsamlingen i september 2019.
- › Undersøgelsen er gennemført som onlineinterview.
- › Interviews med lederen af virksomheden eller den person i virksomheden, som har et indgående kendskab til virksomhedens ledelse, strategi og økonomi, særligt med fokus på digitalisering og teknologi.

Antal respondenter (gennemførte interviews)

- › 801 interviews
- › Besvarelser er vægtet ud fra beskæftigelse, region og branche for at afspejle et repræsentativt udsnit af populationen.

Målgruppe

- › Anparts- og aktieselskaber.
- › Mellem 2-249 ansatte.
- › Ingen revisionsvirksomheder.

Kontakt

Anders Lau

Kommunikationschef, FSR – danske revisorer
Tlf.: 41933147
ala@fsr.dk

Agnethe Larsen

Analytiker, FSR – danske revisorer
Tlf.: 20565435
aln@fsr.dk

Peter Christophersen

Customer Insight Manager, Karnov Group
Tlf.: 21494199
peter.christophersen@karnovgroup.com

Gitte Trier

PR & Brand Communications Manager, Karnov Group
Tlf.: 25477799
gitte.trier@karnovgroup.com