



Kartlegging av bruk av elektronisk faktura

Rapport utarbeidet for Kommunal- og moderniseringsdepartementet og Nærings- og fiskeridepartementet, mai 2020

Om Oslo Economics

Oslo Economics utreder økonomiske problemstillinger og gir råd til bedrifter, myndigheter og organisasjoner. Våre analyser kan være et beslutningsgrunnlag for myndighetene, et informasjonsgrunnlag i rettslige prosesser, eller et grunnlag for interesseorganisasjoner som ønsker å påvirke sine rammebetingelser. Vi forstår problemstillingene som oppstår i skjæringspunktet mellom marked og politikk.

Oslo Economics er et samfunnsøkonomisk rådgivningsmiljø med erfarne konsulenter med bakgrunn fra offentlig forvaltning og ulike forsknings- og analysemiljøer. Vi tilbyr innsikt og analyse basert på bransjeerfaring, sterk fagkompetanse og et omfattende nettverk av samarbeidspartnere.

Kartlegginger

Oslo Economics tilbyr kartlegginger og evalueringer til offentlige virksomheter og bedrifter basert på vår omfattende kvalitative og kvantitative verktøykasse. Vi tilbyr virksomhetsanalyser, kartlegginger av verdistrømmer og evalueringer av prosesser og programmer, tiltak, virkemidler og organisasjoner.

Vi har bred erfaring med analyser innen digitalisering, både tidligfaseutredninger, evalueringer og samfunnsøkonomiske analyser. Vi har spesifikk erfaring med digitalisering av anskaffelsesprosessen gjennom diverse oppdrag for Digdir.

Kartlegging av bruk av elektronisk faktura/OE-rapport nr. 2020-37

© Oslo Economics, 29. mai 2020

Kontaktperson:

Finn Gjerull Rygh / Director

fgr@osloeconomics.no, Tel. 928 28 616

Innhold

Sammendrag og konklusjoner	4
1. Om oppdraget	5
2. Elektronisk faktura	6
2.1 Ulike former for elektroniske fakturaer	6
2.2 Ikke-elektroniske fakturaformater	7
2.3 Markeder for elektronisk faktura	7
3. Fakturavolum i Norge	9
3.1 Betalingsstatistikk og fakturavolum	9
3.2 Girobetalinger i Norge i 2019	9
3.3 Fakturavolum i B2B/B2G-segmentet	10
3.4 Fakturavolum i B2C-segmentet	11
3.5 Oppsummering fakturavolum	12
4. Markedsandeler for elektronisk faktura	13
4.1 Markedsandelen for elektronisk faktura i B2B/B2G-segmentet	13
4.2 Markedsandelen for elektronisk faktura i B2C-segmentet	15
5. Tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura	18
5.1 Tidsgevinst ved overgang til utsendelse av elektronisk faktura	18
5.2 Tidsgevinst ved overgang til mottak av elektronisk faktura	20
5.3 Variasjoner og usikkerhet	22
6. Beregning av samfunnets tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura	24
6.1 Verdien av samfunnets tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura	24
6.2 Andre gevinster ved overgang til elektronisk faktura	27
6.3 Sammenligning med analyse av gevinster ved elektronisk faktura i Sverige	27
7. Drive og hindre for økt bruk av elektronisk faktura	29
7.1 Insentiver for økt bruk av elektronisk faktura	29
7.2 Hindre for økt bruk av elektronisk faktura	30
7.3 Hvilke virksomheter har kommet lengst i overgangen til elektronisk faktura?	31
8. Referanser	33
Vedlegg A Bransjer som sender færrest og flest papirfakturaer til DFØ	35
Vedlegg B eFaktura fordelt på største bransjer	36
Vedlegg C Fordeling på EHF, PDF og papir	37

Sammendrag og konklusjoner

En elektronisk faktura er en faktura som sendes elektronisk fra utsteder til mottaker, og som kan åpnes og behandles automatisk i mottakers økonomisystem. Elektroniske fakturaer benyttes i ulike formater i ulike markeder. EHF-faktura, som er en del av standarden elektronisk handelsformat (EHF), er obligatorisk for alle offentlige virksomheter i offentlige anskaffelser omfattet av anskaffelsesloven (B2G), og er også utbredt blant private virksomheter (B2B). Produktet eFaktura benyttes hovedsakelig i markedet mellom private virksomheter og personkunder (B2C).

Det er stor usikkerhet knyttet til det totale fakturavolumet i Norge, totalt sett og for hvert av segmentene. Det finnes en sentral betalingsstatistikk, men denne skiller ikke mellom fakturaer og andre typer transaksjoner. Det er derfor nødvendig å gjøre en rekke usikre forutsetninger for å estimere fakturavolumet i Norge. Vårt estimat tilsier i overkant av 136 millioner fakturaer per år i B2B/B2G-segmentet og i underkant av 250 millioner årlige fakturaer i B2C/G2C-segmentet.

Markedsandelen for elektronisk faktura anslås til å være 42 prosent i B2B/B2G-segmentet i 2019. Registrerte mottakere og volumet av EHF-fakturaer har vokst jevnt siden 2015, og samlet anslår vi at markedsandelen for elektronisk faktura i B2B/B2G-segmentet har økt fra 10 prosent i 2015 til 42 prosent i 2019. Informasjonsgrunnlaget tyder på at andelen er høyere i B2G-segmentet enn i B2B-segmentet. Vi anslår grovt at de isolerte markedsandelene er 75-85 prosent i B2G-markedet og 35-45 prosent i B2B-markedet i 2019.

Markedsandelen for elektronisk faktura i B2C-segmentet anslås til å være 56 prosent i 2019. Både volumet av eFaktura og antall aktive brukere av eFaktura har økt betydelig siden 2018, og veksten har tiltatt, etter å ha hatt en jevn, men moderat vekst mellom 2015 og 2018. Vi anslår at markedsandelen til elektronisk faktura i B2C-segmentet har økt fra 29 prosent i 2015 til 56 prosent i 2019.

Tidsgevinsten ved overgang til elektronisk faktura anslås til ca. 1 minutt for avsender og 3 til 5 minutter for mottaker i B2B- og B2G-markedet. Disse anslagene stemmer godt overens med tidligere estimater, når en tar hensyn til at behandling av utgående og innkommende ikke-elektroniske fakturaer allerede i all hovedsak foregår digitalt. Tidligere - og langt høyere - estimerte tidsgevinster, tok utgangspunkt i en helmanuell fakturabehandling som i dag i stor grad er erstattet med digital behandling.

Vi anslår at samfunnets totale tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura gir en potensiell besparelse på 4,2 mrd. kroner per år. Gevinster knyttet til reduserte distribusjonskostnader bidrar med ytterligere et potensial på 1 mrd. kroner per år. Anslagene er basert på estimerte andeler og tidsgevinster fra 2019, og usikkerheten er betydelig. Vår oppfatning er at andelen elektroniske fakturaer vil fortsette å øke i årene som kommer, slik at bruken av papir- og PDF-fakturaer gradvis vil reduseres uten innføring av tiltak og i all hovedsak falle bort i løpet av en femtenårsperiode. En gradvis overgang til elektronisk faktura innebærer at den potensielle årlige besparelsen vil reduseres år for år.

1. Om oppdraget

Oslo Economics ble tildelt et oppdrag utlyst av Kommunal- og moderniseringsdepartementet og Nærings- og fiskeridepartementet med formål om å kartlegge bruk av elektronisk faktura i transaksjoner i B2C-, B2B- og B2G-markedene. I oppdraget er det også undersøkt om det lar seg avdekke systematiske forskjeller mellom brukere av elektronisk faktura, kartlagt hindringer og drivere for økt bruk av elektronisk faktura og oppdatert estimer på tidsbesparelser ved overgang til elektronisk faktura.

Oppdraget har bestått av tre deler. Den første delen var å kartlegge i hvilken grad elektronisk faktura benyttes innenfor ulike deler av den norske økonomien: B2B, B2G og B2C. På bakgrunn av dette er det utarbeidet anslag på markedsandeler for elektronisk faktura, der beregningsmetode og data, samt usikkerheten i estimatene er vurdert og dokumentert. I den grad informasjonsgrunnlaget har tillatt det har vi forsøkt å vurdere om det er systematiske forskjeller mellom bransjer, bedriftsstørrelse eller lignende i bruken av elektronisk faktura. Andre del av oppdraget har undersøkt potensielle tidsbesparelser ved overgang til elektronisk faktura. Flere studier av tidsbesparelser er av eldre dato, og det var behov for å vurdere dette på nytt siden regnskapsprosesser er vesentlig mer digitalisert nå enn da tidligere tidsestimater ble utarbeidet. Tredje del av oppdraget innebar å belyse drivere og hindre for økt utbredelse av elektronisk faktura.

Informasjonsgrunnlag

Datagrunnlaget for å kartlegge bruken av elektronisk faktura og totalt fakturavolum i Norge i B2G-, B2B- og B2C-segmentene er fragmentert. I arbeidet er det derfor benyttet mange kilder som til sammen kan belyse problemstillingene.

Kvantitativ data

- Offisiell statistikk fra Norges Bank om girobetalinger
- SSB-statistikk på antall virksomheter og husholdninger i Norge
- Data på EHF-transaksjoner fra Digitaliseringsdirektoratet
- Data på eFaktura fra BITS AS
- Data på totale fakturavolum og elektronisk faktura fra DFØ
- Data på totale fakturavolum og elektronisk faktura fra to store kommuner i Norge
- Spørreundersøkelse om mottatte fakturaer til medlemmer av Regnskap Norge, utført av Regnskap Norge
- Data innsamlet av Visma både fra egne regnskapssystemer og utvalgt regnskapsfører

Kvalitativ data

I prosjektet har vi gjennomført intervjuer med:

- Norges Bank
- Regnskap Norge
- DFØ
- Digitaliseringsdirektoratet
- Vipps
- BITS AS
- Visma

I tillegg har vi gjennomført intervjuer med 5-7 virksomheter som har erfaring med fakturering. Det ble videre nedsatt en referansegruppe og gjennomført to referansegruppemøter med representanter fra: Kommunal- og moderniseringsdepartementet, Nærings- og fiskeridepartementet, Digitaliseringsdirektoratet, Norges Bank, Regnskap Norge, Vipps, DFØ og Visma.

Tidsperiode

Oppdraget er gjennomført i perioden februar 2020 - mai 2020.

2. Elektronisk faktura

En elektronisk faktura er en faktura som sendes elektronisk fra utsteder til mottaker, og som kan åpnes og behandles automatisk i mottakers økonomisystem. Elektroniske fakturaer benyttes i ulike formater i ulike markeder. EHF-faktura, som er en del av standarden elektronisk handelsformat (EHF), er obligatorisk for alle offentlige virksomheter i offentlige anskaffelser omfattet av anskaffelsesloven (B2G), og er også utbredt blant private virksomheter (B2B). Produktet eFaktura benyttes hovedsakelig i markedet mellom private virksomheter og personkunder (B2C).

Med elektronisk faktura menes betalingskrav som er utformet, oversendt og mottatt elektronisk fra fakturautsteder til fakturamottaker, og som kan behandles automatisk i fakturamottakers økonomisystem (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2019). Selve fakturaen

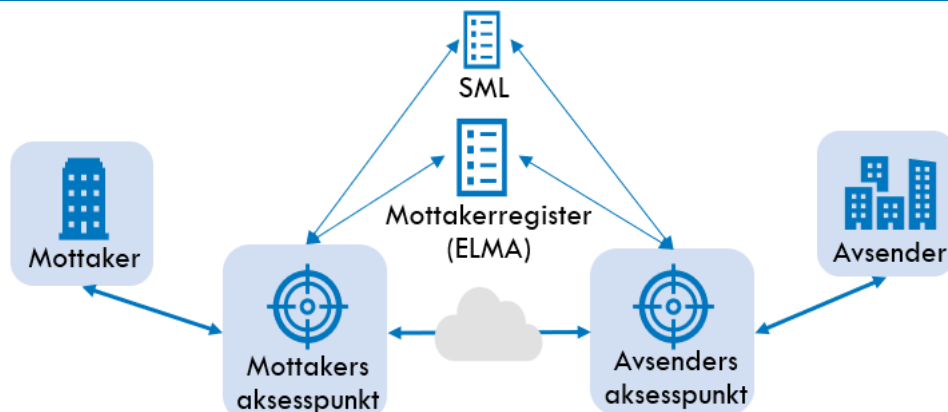
er en elektronisk fil som inneholder alle faktura-dataene i et strukturert format, slik at de kan forstås av ulike datasystemer. Fakturaer som sendes som vedlegg på e-post kan ikke åpnes elektronisk i mottakers system for håndtering av inngående fakturaer, og regnes derfor ikke som elektroniske fakturaer.

2.1 Ulike former for elektroniske fakturaer

2.1.1 EHF-faktura

En EHF-faktura er en del av standarden Elektronisk handelsformat (EHF) som omfatter elektronisk utveksling av informasjon mellom oppdragsgiver og leverandør i hele anskaffelsesprosessen (Digdir, 2020). Ved å følge standarden vil dokumenter som sendes fra en leverandør kunne leses inn i kundens datasystem, til tross for at de to har ulike datasystemer. EHF er kompatibelt med det europeiske formatet Peppol BIS, som gjør det mulig for brukere i europeiske land å kommunisere med hverandre. Figur 2-1 illustrerer infrastrukturen for EHF og Peppol-nettverket.

Figur 2-1 Infrastruktur for EHF og Peppol-nettverket



Kilde: Digdir (2018)

En EHF-faktura sendes fra avsender via avsenders aksesspunkt via mottakers aksesspunkt til mottakers økonomisystem. Aksesspunktene er elektroniske postkontor som sender dokumenter mellom hverandre i Peppol-nettverket.

Alle foretak som vil ta imot EHF-dokumenter må være registrert i elektronisk mottakerregister (ELMA).¹ For å bli registrert i ELMA må aktørens fakturasystem støtte EHF og Peppol BIS, og aktøren må være kunde av en

leverandør som kan registrere organisasjonen i disse. Mottakere registrert i ELMA må ta imot dokument fra alle avsendere. Avsender forplikter seg til å sende i standardformat og versjonen som er ført opp i ELMA.

Det er Digitaliseringsdirektoratet (Digdir) som forvalter EHF og den norske delen av Peppol-nettverket. Mottak av EHF-faktura har fra 2011 vært obligatorisk ved fakturering i staten, mens det fra 2012 har blitt stilt krav til leverandører om å sende

¹ ELMA er norsk Service metadata publisher (SMP) i OpenPeppol-infrastruktur.

EHF-faktura. I 2018 ble kravet utvidet til å tilby også næringsdrivende EHF-faktura. Fra og med 1. april 2019 er alle offentlige virksomheter pålagt å kreve fakturering ved EHF-faktura i offentlige anskaffelser som omfattes av anskaffelsesloven, dvs. anskaffelser med en anslått verdi som er lik eller overstiger 100 000 kroner eksklusiv mva (Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2019). Fra 2015 har det vært obligatorisk å bruke EHF i kommunal sektor, dersom det stilles krav om elektronisk fakturering.

2.1.2 eFaktura

eFaktura er bankenes løsning for elektronisk formidling og presentasjon av regninger i nettbanken (Nets, 2013). Mottaker får fakturaen ferdig utfyllt med beløp, kontonummer og KID-nummer rett i nettbanken, og godkjenner denne enten manuelt eller gjennom AvtaleGiro.

Det er Nets som leverer produktet eFaktura til bankene. Løsningen er tilgjengelig for alle utstedere som inngår avtale om bruk av tjenesten med sin bankforbindelse. Mottakere inngår som hovedregel avtale med hver enkelt utsteder den ønsker å motta eFaktura fra, uavhengig av bankforbindelse. Vipps har innført en løsning der Vipps-brukeren kan akseptere eFaktura fra alle utstedere med ett trykk en gang for alle. eFaktura kan kombineres med AvtaleGiro dersom betalingsmottakeren tilbyr dette.

2.1.3 Andre elektroniske fakturaformater

Det finnes andre typer elektroniske fakturaformater som er eller har vært i bruk i Norge. Før innføringen av EHF som standardformat i 2012 var EDIFACT og e2b to formater som hadde stor oppslutning. Begge ble vurdert som uegnet som forvaltningsstandard; EDIFACT fordi formatet var komplisert å vedlikeholde,

og e2b fordi den kun inkluderte fakturaer og ikke øvrige handelsdokumenter (Difi, 2013).

EDIFACT er i dag fortsatt i bruk i dagligvarebransjen, og standardiseringsutvalget for norsk dagligvarebransje (STAND) baserer seg på at all dokumentasjon til en leveranse, herunder fakturering, utveksles i EDI-format (STAND, 2019).

2.2 Ikke-elektroniske fakturaformater

Papirfakturaer og PDF-fakturaer er begge ikke-elektroniske fakturaformater:

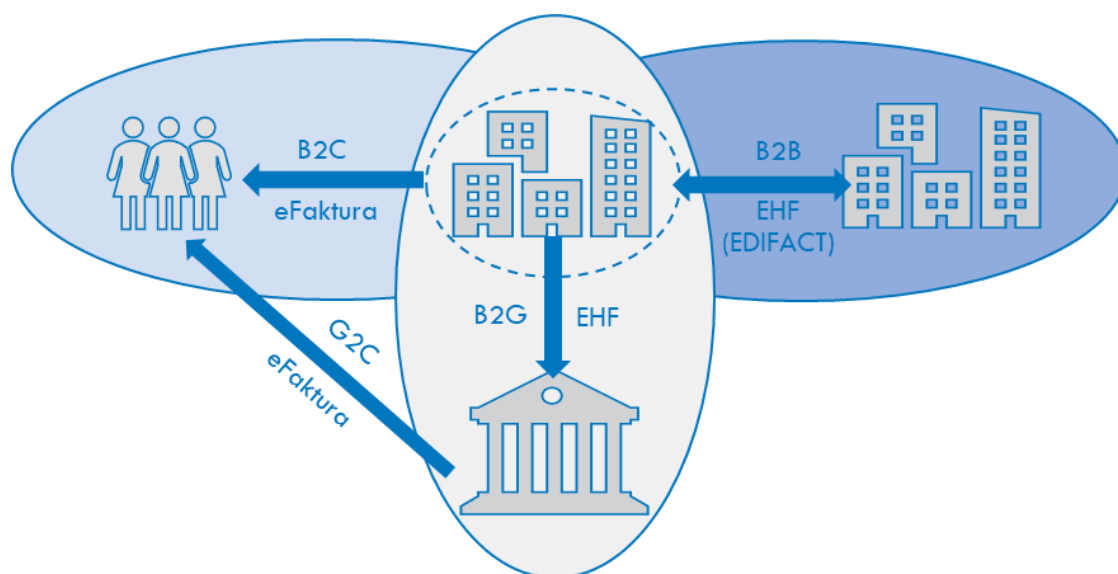
- En papirfaktura er en fysisk faktura som fraktes som brev fra avsender til mottaker
- En PDF-faktura er en faktura sendt som vedlegg til e-post i PDF-format. Til tross for at den sendes digitalt og kan åpnes elektronisk, er den ikke en elektronisk faktura fordi den ikke kan åpnes i mottakers system for håndtering av inngående fakturaer. Fakturaer fra det offentlige sendt som Digipost regnes som PDF-fakturaer.

Felles for både papirfakturaer og PDF-fakturaer er at for å behandle disse elektronisk, må fakturadetaljene først skannes eller punches inn manuelt i mottakers regnskapssystem.

2.3 Markeder for elektronisk faktura

I denne rapporten tar vi for oss bruk av elektronisk faktura i markedene B2B, B2G og B2C/G2C, som illustrert i Figur 2-2.

Figur 2-2 Markeder for elektronisk faktura; B2B, B2G og B2C/G2C



Kilde: Oslo Economics

B2G er markedet for fakturaer mellom private bedrifter og myndigheter, og består av fakturaer fra leverandører som tar på seg oppdrag for aktører i offentlig sektor. Det er obligatorisk for alle offentlige virksomheter å kreve EHF-faktura ved offentlige anskaffelser omfattet av anskaffelsesloven, dvs. anskaffelser med en anslått verdi som er lik eller overstiger 100 000 kroner eksklusiv mva.

B2B er markedet for fakturaer mellom private bedrifter. Det er ikke krav til bruk av EHF som i B2G, men det er hovedsakelig EHF-standard som benyttes også i dette markedet. Ett unntak er dagligvarebransjen, som benytter EDIFACT i stor grad.

B2C er markedet for fakturaer mellom private bedrifter og privatkunder/ husholdninger, mens G2C

er markedet mellom myndigheter og privatkunder/ husholdninger. All elektronisk fakturering til privatkunder/husholdninger skjer gjennom eFaktura.

I kartleggingen av bruken av elektronisk faktura måler vi omfang av elektronisk fakturering som antallet fakturaer henholdsvis private bedrifter, offentlig sektor og privatkunder/husholdninger mottar. I B2B-markedet, som dekker totalt antall fakturaer mottatt av private bedrifter, inkluderer vi derfor også fakturaer mottatt fra myndighetene (G2B). B2G dekker totalt antall fakturaer offentlig sektor mottar fra private bedrifter. I B2C inkluderer vi alle fakturaer privatkunder/husholdninger mottar fra både private bedrifter og offentlige aktører (G2C).

3. Fakturavolum i Norge

Det er stor usikkerhet knyttet til det totale fakturavolumet i Norge, totalt sett og for hvert av segmentene. Det finnes en sentral betalingsstatistikk, men denne skiller ikke mellom fakturaer og andre typer transaksjoner. Det er derfor nødvendig å ta en rekke usikre forutsetninger for å estimere fakturavolumet i Norge. Vårt estimat tilsier at det er om lag 136 millioner fakturaer i B2B/B2G-segmentet og 250 millioner fakturaer i B2C/G2C-segmentet.

3.1 Betalingsstatistikk og fakturavolum

Det utarbeides ikke statistikk for det totale antallet fakturaer som sendes per år i norsk økonomi. Datagrunnlaget for å utarbeide anslag på totalt fakturavolum er Norges Banks årlige statistikk over betalinger i Norge (Norges Bank, 2020).² For formålet i denne rapporten er det relevante statistikkgrunnlaget girobetalinger i Norge. Girobetalinger er kontooverføringer mellom personer og/eller virksomheter, og ekskluderer transaksjoner med betalingskort og bruk av kontanter.

En forutsetning for å kunne bruke statistikk på girobetalinger er at det er en nær sammenheng mellom én betaling og en faktura. I våre beregninger legger vi til grunn at én faktura gir opphav til én betaling.

En forutsetning for å kunne bruke statistikk på girobetalinger er at det er en nær sammenheng mellom girobetaling og faktura. I våre beregninger legger vi til grunn at én faktura gir opphav til én betaling. Denne forutsetningen er ikke nødvendigvis helt presis, siden det forekommer at flere fakturaer slås sammen til én betaling. Gjennom intervjuer kommer det imidlertid frem at de fleste virksomheter betaler hver enkelt faktura hver for seg og at «bulking» av fakturaer ikke er normen. Ettersom vi måler transaksjoner og fakturaer i millioner, må «bulking» av fakturaer skje i en nokså høy grad for at det skal gi vesentlige utslag på estimatene som er utarbeidet, men det er likevel en mulig feilkilde.

3.2 Girobetalinger i Norge i 2019

Tabell 3-1 viser statistikk for girobetalinger i Norge i 2019. Det var om lag 880 millioner girobetalinger i Norge totalt i 2019, opp fra 797 millioner girobetalinger i 2018. Private og offentlige virksomheter stod bak om lag 321 millioner girobetalinger, mens privatpersoner stod bak i overkant av 558 millioner girobetalinger. Norges Bank har fordelt girobetalinger på husholdninger og bedrifter/offentlige virksomheter for 2018³, og vi har brukt samme prosentandeler i anslagene for andre år.

Det var om lag 880 millioner girobetalinger i Norge i 2019, opp fra 797 millioner i 2018. Private og offentlige virksomheter stod bak om lag 321 millioner girobetalinger, mens privatpersoner stod bak 558 millioner girobetalinger.

² (Visma, 2019) tok i bruk samme kilde for tilsvarende analyse.

³ Dokumentert i en e-post fra Norges Bank til Oslo Economics

Tabell 3-1: Girobetalinger i Norge i 2019 (millioner)

Private og offentlige virksomheter	Antall betalinger
Bedriftsterminalgiro	23,8
Nettbank: Foretakskunder	270,0
Andre elektroniske kreditoverføringer	24,1
Bedriftsterminalgiro og nettbank med tilvising	0,2
Direkte debiteringer	3,1
Totalt	321,3
Privatpersoner	
Telegiro	3,0
Nettbank og mobilbank	255,7
Straksbetalinger	122,7
Andre mobilbetalinger fra bankkonto	31,5
Andre elektroniske kreditoverføringer	24,1
Blankettbasert – Brevgiro	4,8
Blankettbasert - Giroer leverte inn på ekspedisjonssted – kontobelastninger	0,8
Direkte debiteringer	115,0
Giroer leverte inn på ekspedisjonssted – kontante innbetalinger	0,7
Totalt	558,3

Kilde: Norges Bank (2020). Fordelingen mellom personkunder (C2C/C2G/C2B) og virksomheter (B2B/B2G/G2B) er gjort av Norges Bank for 2018 og samme andeler er brukt for 2019.

3.3 Fakturavolum i B2B/B2G-segmentet

I 2019 var det 321,3 millioner girobetalinger i B2B/B2G-segmentet, som tilsvarer 36,5 prosent av alle girobetalinger i 2019. Dette betyr imidlertid ikke at det ble sendt 321,3 millioner fakturaer. En betydelig andel betalinger mellom bedrifter, og mellom bedrifter og offentlig sektor har ikke opphav i en faktura.

Norges Bank (2014) anslo at omlag 66,5 prosent av alle foretaksbetalinger fra nettbank var knyttet til lønnsoverføringer, overføringer av pensjoner, barnetrygd og andre statlige overføringer⁴. Dette er eksempler på store volumer av girobetalinger som ikke har en underliggende faktura. Tilsvarende andel av foretaksbetalinger fra nettbank i 2019 tilsier at 87,8 av 270 girobetalinger hadde en

bakenforliggende faktura. Det vil heller ikke ligge en faktura bak de aller fleste direkte debiteringer, siden dette er faste betalingsoppdrag med avtale om å trekke direkte fra konto. Vi legger til grunn at 10 prosent av alle direkte debiteringer hadde en bakenforliggende faktura i 2019. Det er imidlertid rimelig å tro at det ligger enda færre fakturaer bak direkte debiteringer. I B2B/B2C utgjør uansett direkte debiteringer et meget begrenset volum, og forutsetningene vil i liten grad påvirke resultater.

Trekker man fra det anslåtte volumet av girobetalinger som ikke skyldes en bakenforliggende faktura fra antallet girobetalinger fra private og offentlige virksomheter, var det totale fakturavolumet i B2B/B2G-segmentet på 136,3 millioner fakturaer i 2019. Tabell 3-2 viser vi vårt anslag på antallet betalinger i B2B/B2G-segmentet med en underliggende faktura, både elektroniske og ikke-elektroniske fakturaer.

⁴ Det foreligger ikke bakgrunnsdata som kan underbygge Norges Banks estimat. Vi har derfor heller ikke hatt mulighet til å vurdere

hvorvidt denne andelen kan antas å gjelde også for 2019-dataene. Det knytter seg derfor usikkerhet til denne andelen.

Tabell 3-2: Estimert på totalt fakturavolum i B2B/B2G-segmentet (millioner)

Betalingstype	Betalinger	Andel faktura	Antall fakturaer
Bedriftsterminalgiro	23,8	100 %	23,8
Nettbank foretakskunder	270,0	32,5 %	87,8
Andre elektroniske kreditoverføringer	24,1	100 %	24,1
Bedriftsterminalgiro og nettbank med tilvising	0,2	100 %	0,2
Direkte debiteringer	3,1	10 %	0,3
Totalt	321,3		136,3

Kilde: Betalingsstatistikk Norges Bank (2019), anslag andel nettbetalinger med bakenforliggende faktura: Norges Bank (2014). Andre estimater gjennomført av Oslo Economics.

Mange betalinger skjer ikke før det er sendt ut purring. Visma (2019) finner i sin Digital Index for 2019 at 90 prosent av alle elektroniske fakturaer betales i tide, sammenlignet med 72 prosent av PDF-fakturaer og 66 prosent av papirfakturaer. Det betyr at det samlede fakturavolumet består av et antall opprinnelige fakturaer og et antall puringer. Dersom man antar at 40 prosent av fakturaene er elektroniske, 30 prosent på papir og 30 prosent som PDF, vil det sendes ut i størrelsesorden 0,22 puringer per utsendt faktura. Det er grunn til å tro at denne andelen varierer mellom de tre segmentene B2G, B2B og B2C, men siden vi ikke har data som skiller mellom segmentene, benytter vi den samme justeringsfaktoren for alle tre sektorer.

Vårt estimat på 136,3 millioner betalinger med bakgrunn i en faktura, tilsier derfor at det årlig sendes om lag 167,1 millioner fakturaer i B2B/B2G, når vi også inkluderer puringer.

3.3.1 Estimert fakturavolum basert på andre datakilder

Visma har gjort en analyse vi har fått tilgang til, der de har hentet ut det inngående fakturavolumet for drøyt 40 000 av sine kunder. Basert på data om totalpopulasjonen av virksomheter i Norge, estimerer Visma at det i B2B-segmentet årlige sendes 117 millioner fakturaer i Norge. En mulig feilkilde i dette estimatet er at små virksomheter (med få eller ingen ansatte) som sender relativt mange fakturaer, i større grad benytter regnskapssystem enn små virksomheter som sender få eller ingen fakturaer. Slik sett vil antagelig Vismas tall, som er basert på egne kunder, og dermed virksomheter som bruker regnskapssystem, i noen grad overvurdere totalvolumet. Når 48 millioner av de 117 millionene fakturaene i Vismas estimat mottas av virksomheter med ingen eller inntil 4 ansatte, er det klart at skjevhet i utvalget her vil ha mye å si for det estimerte totaltallet.

Vi har fått tall fra DFØ over det inngående fakturavolumet for virksomhetene DFØ fører regnskap for. Når vi kombinerer disse dataene med data fra

Digitaliseringsdirektoratet om statlige og offentlige innkjøp⁵, estimerer vi at det samlede fakturavolumet B2G er på knapt 20 millioner fakturaer årlig. Dette igjen samsvarer godt med analyser basert på fakturavolumet i to store kommuner i Norge, som tilsier et årlig inngående fakturavolum på under 10 millioner i kommunesektoren.

Totalt tilsier dette et fakturavolum på i underkant av 140 millioner i B2B/B2G-samlet sett, eller antagelig noe lavere hvis man legger til grunn at Vismas utvalg ikke er helt representativt for norske virksomheter totalt sett.

3.4 Fakturavolum i B2C-segmentet

I B2C-segmentet er de største kategoriene giro-betalinger: nettbank, direkte debiteringer og straksbetalinger. Ikke alle betalinger fra bankkontoen til en husholdning er en betaling av en faktura.

- Vi anslår at 70 prosent av betalingene i privatpersoners nettbank og mobilbank er en fakturabetaling. Resterende 30 prosent er betalinger knyttet til husholdningers lån og overføringer mellom personer. I kapittel 4.2 viser vi et regneeksempel som sannsynliggjør dette som en rimelig størrelsesorden.
- Straksbetalinger er i all hovedsak betalinger mellom personer og skyldes ikke en faktura. Vipps opplyser at om lag 11 millioner straksbetalinger var fakturabetalinger i 2019. Straksbetalinger blir stort sett brukt til betaling C2C, i tillegg til noe kjøp i butikk, nettbutikk mm.
- Direkte debiteringer utgjør et visst volum av betalingene til privatpersoner. Avtalegiro er ofte avtaler med månedlig fakturering, som for eksempel telefoni, bredbånd og strøm. Det vil oftest kun faktureres første gang i avtaleforholdet, deretter er man over på avtalegiro. Dersom avtaler i gjennomsnitt sies opp en gang i året, tilsier det 1 faktura og 11 debiteringer uten faktura. Det vil si litt under 10 prosent. I likhet som i B2B/B2G-segmentet legger vi derfor til grunn at

⁵ <https://www.difi.no/rapporter-og-statistikk/nokkeltall-og-statistikk/innkjop#4328>

10 prosent av direkte debiteringer hadde en bakenforliggende faktura i 2019. Vi mener dette er en konservativ antagelse, fordi mange avtaleforhold kan vare i mange år.

Trekker man fra vårt anslag på antall betalinger fra privatpersoner som ikke skyldes en bakenforliggende faktura, gir det 249,7 millioner fakturabetalinger i B2C-segmentet i 2019. Tabell 3-3 viser våre anslag.

Tabell 3-3: Estimert på totalt fakturavolum i B2C -segmentet

Betalingstype	Betalinger	Andel faktura	Antall fakturaer
Telegiro	3,0	100 %	3,0
Nettbank og mobilbank	255,7	70 %	179,0
sStraksbetalinger	122,7	9 %	11,0
Andre mobilbetalinger fra bankkonto	31,5	70 %	22,1
Andre elektroniske kreditoverføringer	24,1	70 %	16,9
Blankettbasert – Brevgiro	4,8	100 %	4,8
Blankettbasert, Giroer levert ekspedisjonssted, kontobelastning	0,8	100 %	0,8
Direkte debiteringer	115,0	10 %	11,5
Giroer levert på ekspedisjonssted – kontante innbetalinger	0,7	100 %	0,7
Totalt	558,3		249,7

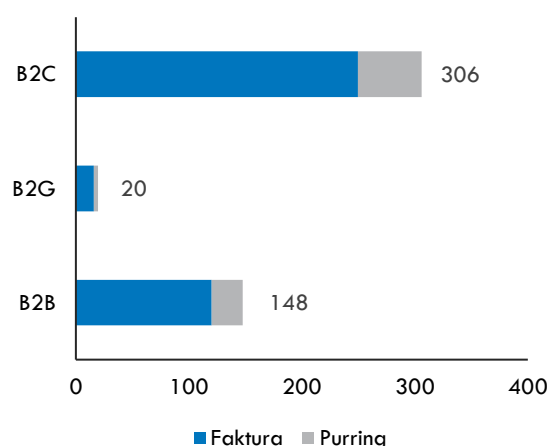
Kilde: Estimer av Oslo Economics, basert på betalingsstatistikk Norges Bank (2019) og Norges Bank (2014).

Som for B2B/B2G vil disse betalingene av og til være betalinger av den originale fakturaen og av og til betaling av purring. Det totale volumet av fakturaer og purringer vil derfor være høyere enn 249,7 millioner. Hvis vi antar samme forholdstall mellom faktura og purringer som over, tilsier det at husholdninger årlig mottar om lag 306 millioner fakturaer og purringer.

3.5 Oppsummering fakturavolum

Samlet estimerer vi at det årlig sendes og mottas drøyt 473 millioner fakturaer (inkludert purringer) i Norge. Av dette er om lag 386 millioner opprinnelig faktura og om lag 87 millioner purringer. Det knytter seg betydelig usikkerhet til disse størrelsene.

Figur 3-1: Estimert årlig fakturavolum, inkluderer purringer, i millioner.



3.5.1 Estimert fakturavolum basert på andre datakilder

En svensk undersøkelse fra 2017 (Tillväxtverket, 2017) estimerer 680 millioner fakturaer i Sverige. Når vi justerer det svenske tallet for antall foretak i Sverige og Norge, tilsier det svenske estimatet at det burde være rett over 400 millioner fakturaer i Norge. Når vi samtidig vet at kortbruken per capita i Norge er høyere enn i Sverige (se for eksempel (Deloitte, 2019)), burde det norske volumet ligget under 400 millioner. Det er uklart hvorvidt det svenske estimatet inkluderer purringer, og det kan synes som om det svenske estimatet ikke tar med fakturaer sendt av virksomheter uten ansatte. Det er derfor ikke gitt at det svenske estimatet er sammenlignbart med vårt estimat, men det synes i hvert fall som om vårt estimat og det svenske estimatet er i samme størrelsesorden.

4. Markedsandeler for elektronisk faktura

Markedsandelen for elektronisk faktura anslås til å være 42 prosent i B2B/B2G-segmentet i 2019. Markedsandelen er høyere i B2G enn i B2B, sannsynligvis som følge av lovkrav om å sende EHF-faktura til offentlig sektor. Samlet går utviklingen i retning av høyere markedsandel for elektronisk faktura. Markedsandelen for elektronisk faktura i B2C-segmentet anslås å være 56 prosent i 2019. Dette har økt betydelig siden 2018, som følge av høy vekst i antall eFaktura det siste året.

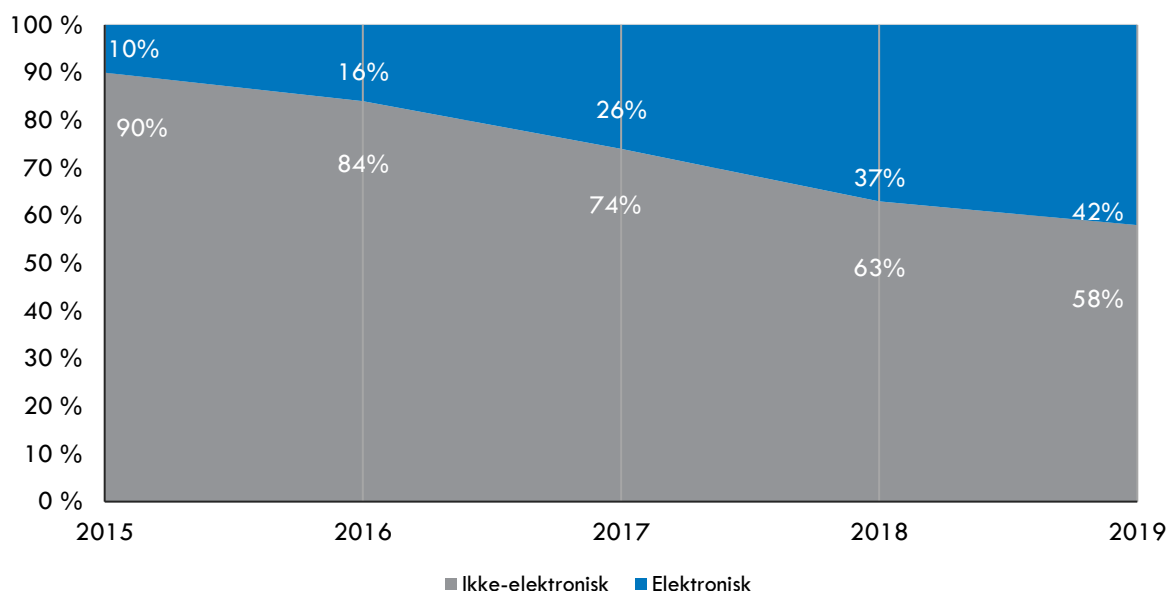
4.1 Markedsandelen for elektronisk faktura i B2B/B2G-segmentet

Vi har anslått at fakturavolumet i B2B/B2G-segmentet i 2019 var på til sammen 136,3 millioner elektroniske og ikke-elektroniske fakturaer, ekskl. purringer. Data

fra Digitaliseringsdirektoratet om EHF-transaksjoner tilsier at det var om lag 57,7 millioner EHF-fakturaer i 2019. Det innebærer at det var om lag 79 millioner ikke-elektroniske fakturaer i dette segmentet i 2019. Markedsandelen for elektronisk faktura i det samlede B2B- og B2G-segmentet blir dermed 42 prosent i 2019. Inkluderer vi purringer er markedsandelen for elektronisk faktura i underkant av 38 prosent. Dette avviker noe fra estimater utarbeidet av (Visma, 2019) der det er anslått at 53 prosent av mottatte fakturaer for kundene som er spurt er elektroniske. Vismas estimat er basert på et relativt lite utvalg i en spørreundersøkelse, og slik sett kan det godt være at 53 prosent ikke er representativt for samtlige virksomheter i Norge.

Tilsvarende beregning som for 2019 er gjennomført med samme forutsetninger for perioden 2015-2018, som gir et estimat for utviklingen av markedsandelen til elektronisk faktura i B2B/B2G-segmentet. Dette er vist i Figur 4-1.

Figur 4-1: Anslag på utviklingen i markedsandelen til elektronisk faktura i B2B/B2G-segmentet, perioden 2015-2019, i prosent



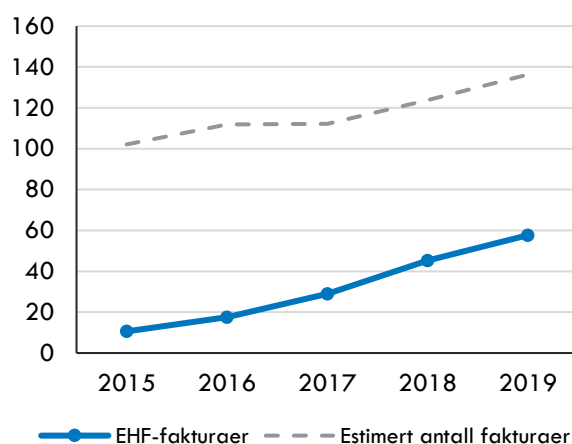
Kilde: Beregninger av totalt fakturavolum utført av Oslo Economics på bakgrunn av data fra Norges Bank (2019). Antallet elektroniske fakturaer er anslag basert på antallet EHF-transaksjoner som er mottatt fra Digdir.

4.1.1 Utviklingen i elektronisk faktura (EHF-formatet)

Elektroniske fakturaer i B2G/B2B-segmentet sendes normalt i EHF-format. Som man ser av Figur 4-2, har utviklingen i bruk av EHF-fakturaer økt nokså jevnt i perioden 2015-2019. I figuren viser vi også vår

anslåtte utvikling i totalt fakturavolum i B2G/B2B-segmentet i samme periode, basert på beregningsmetoden forklart ovenfor.

Figur 4-2: Utviklingen av EHF-faktura og anslått fakturavolum. Perioden 2015-2019, i millioner



Kilde: Beregninger av Oslo Economics. Antallet EHF-fakturaer er anslag basert på antallet EHF-transaksjoner som er mottatt fra Digdir. Beregninger av totalt fakturavolum utført av Oslo Economics på bakgrunn av data fra Norges Bank (2019).

Tabell 4-1 viser den estimerte utviklingen i antallet elektroniske fakturaer og totalt fakturavolum i B2B/B2G-segmentet i tabellform. Den årlige veksten i EHF-fakturavolum har vært i snitt på 53 prosent fra 2015 til 2019.

Tabell 4-1: Utviklingen i anslått markedsandel for elektronisk faktura, perioden 2015-2019, i millioner

År	EHF-faktura	Estimert fakturavolum	Andel elektronisk faktura
2015	10,6	102,1	10 %
2016	17,6	111,9	16 %
2017	29,0	112,1	26 %
2018	45,3	123,7	37 %
2019	57,7	136,3	42 %

Kilde: Beregninger av Oslo Economics, eksl. anslag på antall purringer. Antallet elektroniske fakturaer er anslag basert på antallet EHF-transaksjoner som er mottatt fra Digdir. Beregninger av totalt fakturavolum utført av Oslo Economics på bakgrunn av data fra Norges Bank (2019).

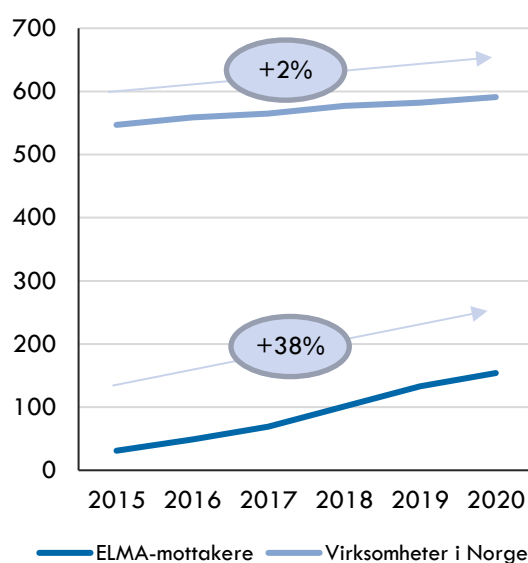
4.1.2 Jevn vekst i antall brukere av EHF

For å kunne motta en EHF-faktura må virksomheten være registrert i ELMA-registeret. Man trenger derimot ikke å være registrert i ELMA for å sende en EHF-faktura. Figur 4-3 viser utviklingen i antall virksomheter som er registrert i ELMA per 1. januar i perioden 2015-2020. Som man ser av figuren har antallet mottakere registrert i ELMA hatt en kraftig vekst i 5-årsperioden (38 prosent årlig vekst mot 2

prosent for antall virksomheter i Norge). 1. januar 2020 var det registrert 154 000 virksomheter i ELMA.

I samme figur har vi også plottet inn antall virksomheter i Norge. Andelen virksomheter som er registrert i ELMA-registeret utgjør én fjerdedel av det totale antallet norske virksomheter. 65 prosent av alle virksomheter i Norge hadde imidlertid ikke ansatte, og kun 10 prosent av virksomhetene i Norge hadde mer enn 10 ansatte. Dette tilsier at en vesentlig andel av virksomhetene i Norge har derfor lave fakturavolum.

Figur 4-3: Utviklingen i antall mottakere av EHF og utvikling i antall virksomheter i Norge, per 1. januar



Kilde: ELMA-registeret til Digdir. Antall virksomheter, SSB: <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/bedrifter>

Selv om kun én fjerdedel av virksomhetene i Norge er registrert i ELMA, er sannsynligvis dette virksomhetene med det største fakturavolumet per år. Når man ser bort fra virksomheter uten ansatte (i totalmengden virksomheter, ikke ELMA-registrerte), er drøyt 76 prosent av virksomhetene registrert i ELMA. Vi har ved hjelp av kobling mot Enhetsregisteret funnet at de ELMA-registrerte virksomhetene utgjør 73 prosent av samtlige virksomheter i Enhetsregisteret målt etter antall ansatte (om lag 2,8 millioner ansatte i ELMA-virksomhetene mot 3,8 millioner ansatte i Enhetsregisteret totalt). Også virksomheter uten ansatte kan ha behov for å ta imot fakturaer, men en slik beregning illustrerer at andelen virksomheter som kan motta fakturaer elektronisk i liten grad sier noe om andelen fakturaer som mottas elektronisk. Tabell 4-2 viser antall virksomheter i Norge fordelt på antall ansatte.

Tabell 4-2: Antall virksomheter i Norge fordelt etter størrelse, 1. januar 2020

Størrelsesgrupper	Antall virksomheter	Prosent
Ingen ansatte	387 923	65,7
1-4 ansatte	100 326	17
5-9 ansatte	41 438	7
10-19 ansatte	30 051	5,1
20-49 ansatte	21 062	3,6
50-99 ansatte	6 334	1,1
100 - 249 ansatte	2 831	0,5
250 ansatte og over	845	0,1

Kilde: SSB, <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/bedrifter>

4.1.3 Fordeling av fakturavolum på EHF, PDF og papir

I intervjuer med stat, kommune og regnskapsbyråer har vi spurt om anslag på fordelingen av fakturaer på elektronisk format, PDF og papir i post. Kommunene vi har mottatt data fra er store kommuner som, basert på befolkning, utgjør over 15 prosent av kommune-Norge. Data mottatt fra DFØ dekker en betydelig del av fakturavolumet i statlig sektor.

Dataene antyder at det er høy grad av elektronisk faktura (EHF-faktura) i både stat og kommune. Av ikke-elektroniske fakturaer er en vesentlig andel PDF-fakturaer. I samtale med regnskapsbyråer virker det som at private virksomheter har en mindre andel elektroniske fakturaer og en større andel er fakturaer på papir i post.

Vårt samlede estimat er at 42 prosent av fakturavolumet i B2B/B2G er elektronisk, men både oversendt data og intervjuer antyder at andelen er høyere i B2G-segmentet og mindre i B2B. Samtidig er det et vesentlig høyere fakturavolum i B2B. Vårt grove anslag vil være en markedsandel for elektronisk faktura på 75-85 prosent i B2G-markedet og 35-45 prosent i B2B-markedet.

4.1.4 Usikkerhet i estimatene

Det er noe usikkerhet knyttet til at det ikke finnes data på antall EHF-fakturaer, men på antall EHF-transaksjoner. Hvis en faktura sendes mellom to aksesspunkter, genererer én faktura to EHF-transaksjoner. Hvis en faktura sendes mellom to virksomheter innad i samme aksesspunkt, er det mer usikkert om det genererer én transaksjon per faktura eller to. Anslaget på antallet EHF-faktura er basert på at alle EHF-fakturaer genererer to transaksjoner. Hvis det heller hadde vært tilfellet at fakturaer innad i samme aksesspunkt genererte én transaksjon, ville delingstallet vært omtrent 1,6 og det ville da vært rundt 72 millioner EHF-fakturaer i 2019, med en markedsandel på rundt 50 prosent. Digitaliseringsdirektoratet har på bakgrunn av samtaler med

utvalgte aksesspunkter oppgitt at vi kan legge til grunn et delingstall på 2. Det er allikevel en usikkerhet knyttet til delingstallet, som trekker i retning av at markedsandelen for elektronisk faktura kan være noe høyere.

Et annet usikkerhetsmoment er at elektronisk faktura i B2G/B2B-segmentet også består av eFaktura mellom foretak og EDIFACT-formatet, som er vanlig i dagligvarebransjen. Informasjonsgrunnlaget tilsier at volumet av eFaktura for foretak og EDIFACT utgjør et begrenset volum, men kan summere seg til noen millioner fakturaer totalt sett.⁶ Ettersom vi ikke har medregnet disse formatene i basisestimatet, er antallet elektronisk faktura sannsynligvis noe høyere enn anslått.

I tillegg er det usikkerhet knyttet til antallet betalinger som ikke har en bakenforliggende faktura. Andre studier antyder at totalantallet fakturaer er noe lavere enn vi har anslått. En annen viktig forutsetning er anslaget til Norges Bank (2014) på antall fakturaer i nettbank for foretak og offentlige virksomheter som ikke er fakturabetalinger. Det kan hende at dette anslaget av ulike årsaker er annerledes for 2019. Det er imidlertid tvilsomt at for eksempel andelen lønnsutbetalinger og statlige overføringer er vesentlig redusert siden 2014.

Usikkerheten går begge veier, så det mest forsvarlige er å legge til grunn en markedsandel for elektronisk faktura i B2B/B2G på 40-45 prosent. Samlet sett mener vi imidlertid at usikkerheten knyttet til beregningene trekker noe mer i retning av en høyere markedsandel for elektronisk faktura enn 42 prosent.

4.2 Markedsandelen for elektronisk faktura i B2C-segmentet

Markedsandelen for elektronisk faktura i B2C-segmentet er anslått til å være om lag 56 prosent i 2019; inkluderer vi vårt usikre anslag på antall purringer er markedsandelen for elektronisk faktura i

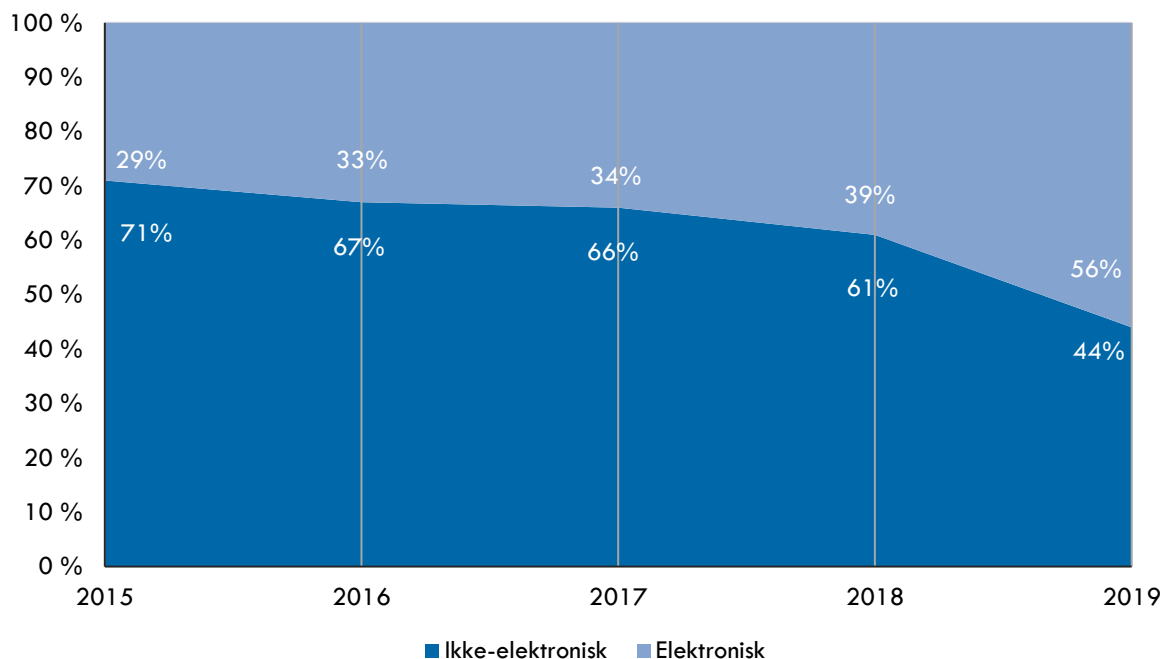
⁶ En masteroppgave fra 2015 (Rognhaugen, 2015) hevder at det er 6 millioner elektroniske fakturaer i dagligvarebransjen, og det

kan antas at størstedelen av dette er Edifact. Vi har ikke kunnet bekrefte dette tallet.

B2C-segmentet på 46 prosent. Figur 4-4 viser den anslåtte utviklingen i markedsandelen for elektronisk faktura i perioden 2015-2019. Som man ser av

figuren var det en vesentlig økning i antall eFaktura fra 2018 til 2019, der markedsandelen anslås å ha økt fra 39 prosent til 56 prosent.

Figur 4-4: Anslag på utviklingen i markedsandelen til elektronisk faktura i B2C-segmentet, perioden 2015-2019, i prosent



Kilde: Beregninger av totalt fakturavolum utført av Oslo Economics på bakgrunn av data fra Norges Bank (2019). Antallet elektroniske fakturaer er anslag basert på statistikk fra Bits.

4.2.1 Utviklingen i elektronisk faktura

Figur 4-5 viser utviklingen av antall eFaktura i perioden 2015-2019. Som man ser av figuren, økte antallet eFaktura betydelig i 2019. Der det tidligere var en jevn vekst på om lag 10 millioner i året, økte antallet eFaktura med ca. 40 millioner fra 2018 til 2019.

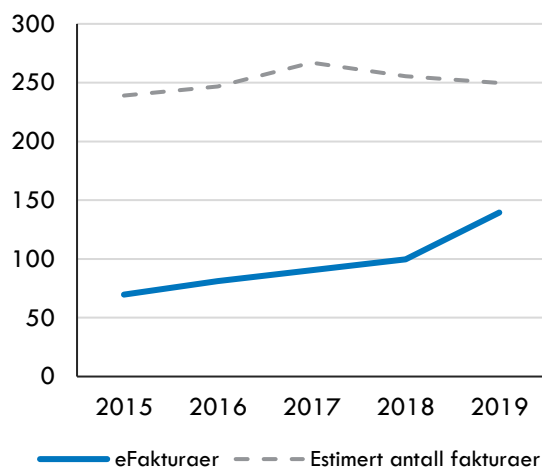
Årsaken til den sterke veksten i 2019 er antagelig primært at brukere av Vipps og enkelte nettbanker har fått mulighet til å akseptere eFaktura fra alle som tilbyr dette én gang for alle, i stedet for å måtte akseptere dette hver gang det inngås et nytt avtaleforhold.

Der det tidligere var en jevn vekst på om lag 10 millioner i året, økte antallet eFaktura med 40 millioner fra 2018 til 2019.

I figuren viser vi også anslaget på totalt fakturavolum i samme periode. Estimaten i 2015-2018 fremkommer på identisk vis som for 2019. Den svake nedgangen i anslått fakturavolum fra 2017 skyldes hovedsakelig en nedgang i blankettbaserte giroer,

reduksjon i nettbetalinger til fordel for straksbetalinger, og en økning i direkte debiteringer.

Figur 4-5: Utvikling i antall eFaktura og anslått utvikling i fakturavolum innen B2C, i millioner

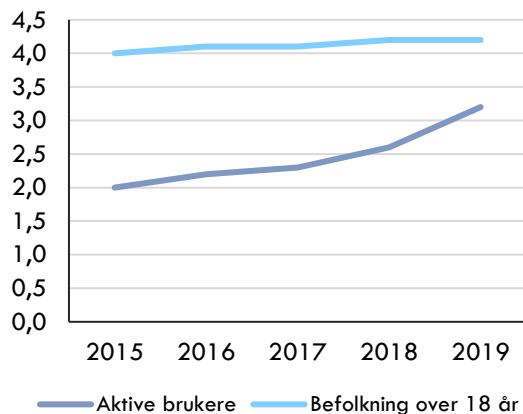


Kilde: eFaktura-volum fra Bits, anslått utvikling i fakturavolum av Oslo Economics.

Figur 4-6 viser utviklingen av aktive brukere av eFaktura. Fra 2018-2019 var det en betydelig vekst i antallet aktive brukere, fra 2,6 millioner til 3,2 millioner aktive brukere. Dette betyr at $\frac{3}{4}$ av den

norske befolkningen over 18 år var aktive brukere av eFaktura i 2019.

Figur 4-6: Utvikling i aktive brukere av eFaktura sammenlignet med utviklingen i befolkning over 18 år, i millioner



Kilde: aktive brukere fra BITS, utvikling i befolkning over 18 år fra SSB.

Regneeksempel på antall papirfakturaer per husholdning i 2019

I 2019 var det i overkant av 2,4 millioner husholdninger i Norge. Anslaget på ikke-elektroniske fakturaer samme år har vi beregnet til om lag 110 millioner. Det tilsier at i gjennomsnitt mottok en norsk husholdning 45,2 fakturaer i posten eller vedlagt e-post i 2019, som tilsvarer 3,8 ikke-elektroniske fakturaer per måned. Det er store forskjeller på mottak av papirfakturaer mellom husholdninger i Norge. Mange husholdninger i dag mottar nær null ikke-elektroniske fakturaer, mens andre ikke har opprettet AvtaleGiro for faste månedlige betalinger og mottar mange ikke-elektroniske fakturaer. 45,2 ikke-elektroniske fakturaer mener vi ikke fremstår som et spesielt lavt estimat.

4.2.2 Usikkerhet i estimatene

Anslagene på det totale fakturavolumet i B2C-segmentet er beheftet med en god del usikkerhet. Det er spesielt knyttet usikkerhet til andelen transaksjoner i nettbank og mobilbank som har en bakenforliggende faktura. Vi har anslått at 70 prosent av disse girobetalingene har en bakenforliggende faktura, mens det resterende antallet girobetalinger består av nedbetalinger på lån, samt overføringer C2C fra nettbank og mobilbank.

Siden det ikke er statistikk på dette volumet kan man bruke regneeksempler for å sette estimatet i kontekst. Over viste vi at med våre estimater vil en husholdning i gjennomsnitt motta 45,2 fakturaer per år i post eller på e-post. En annen kontekstualisering er å beregne antallet betalinger som ikke har en bakenforliggende faktura ved å se på statistikk for slike størrelser. I estimatet har vi forsøkt å trekke fra betalinger i nettbank knyttet til blant annet boliglån, studielån og billån mm. I regneeksempelet antar vi at hver husholdning i Norge i gjennomsnitt ett lån, enten boliglån, lån til fritidsbolig eller et topplån. I tillegg oppgir Lånekassen at det er 1,1 millioner studielån⁷ i Norge. Videre eier en husholdning i Norge i gjennomsnitt 1,15 biler⁸, der vi antar at 50 prosent av disse bilene innebærer en nedbetaling på et billån. Med dette utgangspunktet er det 59 millioner girobetalinger knyttet til nedbetaling av kun lån per år i Norge. Det er rundt 60 prosent av alle nettbank-, mobilbank- og andre kredittoverføringer som vi har antatt ikke skyldes en faktura. Resterende 40 prosent, det vil si om lag 38 millioner girobetalinger eller 12 prosent av girobetalinger fra nettbank og mobilbank, antar vi er overføringer C2C. I praksis betyr det at hver husholdning i Norge utfører rundt 16 nettbank- eller mobilbankbetalinger i året som ikke skyldes en faktura eller nedbetaling av lån, for eksempel en betaling til en venn eller en fast overføring til et familiemedlem. Dette kan synes noe lavt. Etter vår oppfatning fremstår det derfor heller som et for høyt enn et for lavt anslag at 70 prosent av girobetalinger i nettbank, mobilbank og andre kredittoverføringer har en bakenforliggende faktura.

I tillegg er det et usikkerhetsmoment knyttet til antall fakturaer som ligger bak en direkte debitering. Vi har lagt til grunn at 10 prosent av alle direkte debiteringer har en bakenforliggende faktura. Dette er et usikkert anslag og vi mener det er sannsynlig at prosentandelen er lavere. Samlet tror vi at det er mer sannsynlig at usikkerheten trekker i retning av et lavere totalt fakturavolum i B2C-segmentet og en noe høyere markedsandel av elektronisk faktura.

Det er også verdt å påpeke at betalinger for eksempelvis strømtenester, kollektivtransport og andre tjenester som trekkes månedlig, ofte trekkes fra et betalingskort. Slike betalinger har verken en bakenforliggende faktura eller er en del av girobetalingsstatistikken. Slike tjenester og betalingsform blir stadig vanligere og dette gir derfor grunn til å vente en reduksjon i det totale fakturavolumet i B2C-segmentet over tid.

⁷ Data fra Lånekassens nettside (2018-tall)

⁸ Store Norske leksikon

5. Tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura

Vi anslår at tidsgevinsten ved overgang til elektronisk faktura er ca. 1 minutt for avsender og 3 til 5 minutter for mottaker i B2B- og B2G-markedet. Disse anslagene stemmer godt overens med tidligere estimater, når en tar hensyn til at behandling av utgående og innkommende ikke-elektroniske fakturaer allerede i all hovedsak foregår digitalt. Tidligere - og langt høyere - estimerte tidsgevinster har i større grad tatt utgangspunkt i en helmanuell faktura-behandling som i dag i stor grad er erstattet med digital behandling.

Det finnes flere studier som estimerer tidsgevinster ved overgang til bruk av elektronisk faktura, både i Norge og i andre land. Felles for mange av studiene er imidlertid at de begynner å bli gamle, og det er usikkert hvor relevante flere av estimatene er. I det følgende beskriver vi våre egne anslag på tidsgevinster ved overgang til utsendelse og mottak av elektronisk faktura, og sammenligner disse med tidligere estimater.

5.1 Tidsgevinst ved overgang til utsendelse av elektronisk faktura

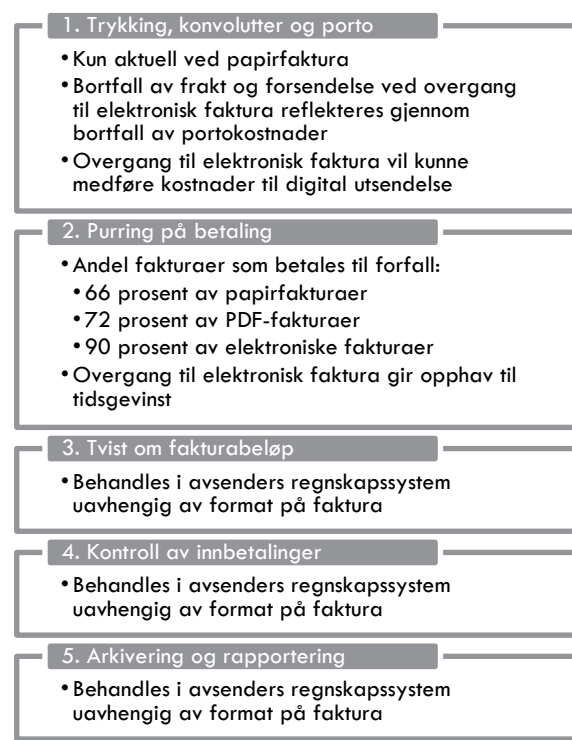
Utsendelse av en faktura kan deles inn i fem overordnede delprosesser, som illustrert i Figur 5-1. Prosessene er basert på Billentis (2013), som gjengitt av Norges Bank (2014). Utsendelsesprosessen ser lik ut for avsender uavhengig av om denne skjer innenfor B2B, B2G eller B2C. Figur 5-1 viser hvilke av delprosessene som påvirkes av overgang fra enten papir- eller PDF-faktura til elektronisk faktura. Merk at den første delprosessen baseres på manuell utsendelse av en papirfaktura, og ikke er relevant for elektroniske fakturaer eller PDF-fakturaer. Digital utsendelse vil kunne medføre andre kostnader for avsender.

Vårt anslag er at overgang til utsendelse av elektronisk faktura vil gi en tidsgevinst på ca. 1 minutt per faktura, og at denne tidsgevinsten kun består i redusert tidsbruk til purring. Anslaget bygger på en forutsetning om at bortfall av frakt og forsendelse ved overgang fra papirfaktura til elektronisk faktura reflekteres gjennom bortfall av porto- og trykkekostnader (ikke tidskostnader). Videre forutsetter vi at de øvrige delprosessene ved utsendelse av en faktura, knyttet til kontroll, arkivering og rapportering samt eventuelle tvister knyttet til

fakturabeløp skjer gjennom avsenders regnskapssystem uavhengig av formatet på den utsendte fakturaen.

Det er viktig å merke seg at tidsbruken ved utsendelse av faktura i all hovedsak skjer allerede før fase 1 i figuren under. Utarbeidelse av fakturagrunnlaget, det vil si hva kunden skal betale for, hvilket beløp, med hvilken frist, og hvordan fakturaen skal merkes for å komme riktig frem til mottaker, kan være meget krevende. Noen utsendere har gode forsystemer der fakturagrunnlaget defineres automatisk, og overføres til regnskapssystemet. Andre utsendere utarbeider fakturagrunnlagene manuelt, før dette legges inn i regnskapssystemet. Uansett vil denne prosessen være lik, uavhengig av hvilket format fakturaen skal sendes på. Vi forutsetter at dette også gjelder eventuelle tvister om fakturabeløp (i fase 3).

Figur 5-1 Delprosesser ved utsendelse av faktura



Kilde: Billentis (2013), Norges Bank (2014), Visma (2019)

5.1.1 Tidsgevinst ved redusert behov for purring

Årsaken til redusert tidsbruk til purring er at elektroniske fakturaer oftere betales til forfallsdato enn papir- og PDF-fakturaer. Visma (2019) finner i sin Digital Index for 2019 at 90 prosent av alle elektroniske fakturaer betales i tide, sammenlignet med 72 prosent av PDF-fakturaer og 66 prosent av papirfakturaer. Vi forutsetter at total tidsbruk per purring er 4 minutter, for både avsender og mottaker.

Dette er basert på PwC (2015), som i sin studie finner at bedriftene bruker mellom 1,15 min og 4,52 min på å følge opp fakturaer som ikke er godkjent. Vi forutsetter at bedrifter som følger opp ubetalte fakturaer i snitt bruker 3 minutter per faktura, mens bedrifter som mottar purring i snitt bruker 1 minutt på å behandle denne. Regneeksemplet under viser hvordan vi kommer frem til estimert tidsgevinst ved redusert behov for purring.

Regneeksempel på tidsgevinst ved redusert behov for purring

For hver papirfaktura sendes det 0,34 purring, for hver PDF-faktura sendes det 0,28 purring og for hver elektronisk faktura sendes det 0,1 purring. Videre forutsetter vi at tidsbruken ved en purring er 4 minutter totalt, for både utsender og mottaker.

Beregnet tidsbruk til purring per faktura:

- Papirfaktura: $0,34 \times 4 \text{ min} = 1,36 \text{ min}$
- PDF-faktura: $0,28 \times 4 \text{ min} = 1,12 \text{ min}$
- Elektronisk faktura: $0,1 \times 4 \text{ min} = 0,4 \text{ min}$

Reduksjon i antall purring vil ifølge disse beregningene gi en tidsgevinst på ca. 1 minutt sammenlignet med papirfaktura og ca. 0,7 minutt sammenlignet med PDF-faktura. Vi runder av anslaget til 1 minutt per faktura både for papir- og PDF-fakturaer. Merk at det er usikkerhet knyttet til dette estimatet, som følge av ulik grad av digitalisering og automatisering av purreprosessen.

5.1.2 Gevinst knyttet til kontroll av innbetalinger

Det kan også argumenteres for at det vil kunne være noe gevinst ved overgang til elektronisk faktura som en følge av at det blir mindre arbeid med kontroll av innbetalinger. Faktura på papir eller i PDF medfører risiko for at betaler ikke legger inn data som gjør det enkelt for betalingsmottaker å forstå hvem som har betalt, for dermed å få «match» i eget regnskaps-system. Ved bruk av elektronisk faktura vil det ikke oppstå slike situasjoner der betalingen mangler informasjon. Vi har ikke grunnlag for å si noe om hvilket omfang slik mangelfull betalingsinformasjon vil ha ved papirfakturaer og PDF-fakturaer, og samtaler vi har hatt med aktører tilsier at denne gevinsten antagelig er svært liten. Et regneeksempel kan illustrere dette; dersom det tar 3 minutter å kontrollere en betaling der det er mangelfull informasjon, og det er mangelfull informasjon i 5 prosent av tilfellene ved papir- eller PDF-faktura, og 0 prosent av tilfellene ved en elektronisk faktura, vil en gjennomsnittlig gevinst ved overgang fra papir eller PDF til elektronisk faktura være på 9 sekunder. Vi legger derfor til grunn at gevinsten er tilnærmet 0.

5.1.3 Sammenligning med tidligere estimater

Vi har ikke funnet norske studier som estimerer tidsgevinster ved overgang til utsendelse av elektronisk faktura. Derimot er det to finske studier som har gjort dette, se Tabell 5-1. Federation of Finnish Financial Services (2010) anslår basert på en casestudie at tidsgevinsten ved overgang fra papir- til elektronisk faktura er 4,5 min. Penttinen (2008) estimerer at tidsgevinst ved overgang fra papir- til elektronisk faktura for et lite finsk selskap er 3,85 min. Ved overgang fra PDF-faktura anslår Penttinen at tidsgevinsten faller bort.

Tabell 5-1 Estimerte tidsgevinster ved utstedelse av faktura (minutter). B2B, B2G og B2C.

	Overgang fra papirfaktura til elektronisk faktura	Overgang fra PDF-faktura til elektronisk faktura
FFFS (2010)	3,85	-
Penttinen (2008)	4,5	0
Oslo Economics (2020)	1,0	0,7

Kilde: Federation of the Finnish Financial Services (2010), Penttinen (2008), Oslo Economics (2020).

At våre anslag for tidsgevinst ved overgang til elektronisk faktura er lavere enn de finske estimatene kan forklares med økt digitalisering og automatisering i regnskapsproduksjonen siden 2008 og 2010. Tall fra Regnskap Norge viser at regnskapssystemene digitaliseres i stadig større grad. Deres gjennomgang fra 2019 viser at kun 15 prosent av regnskaps-kontorene har en hovedsakelig manuell regnskaps-produksjon. Denne andelen var langt høyere for 10 år siden. Høyere grad av digital regnskapsproduksjon tilsier gradvis realisering av potensialet for

besparelser, slik at tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura er redusert over tid. Dette henger både sammen med at en helmanuell prosess for attestering og godkjenning av fakturaer er svært tidkrevende, og at systemer for skanning av papirfakturaer er langt mer tilgjengelige og treffsikre nå enn tidligere.

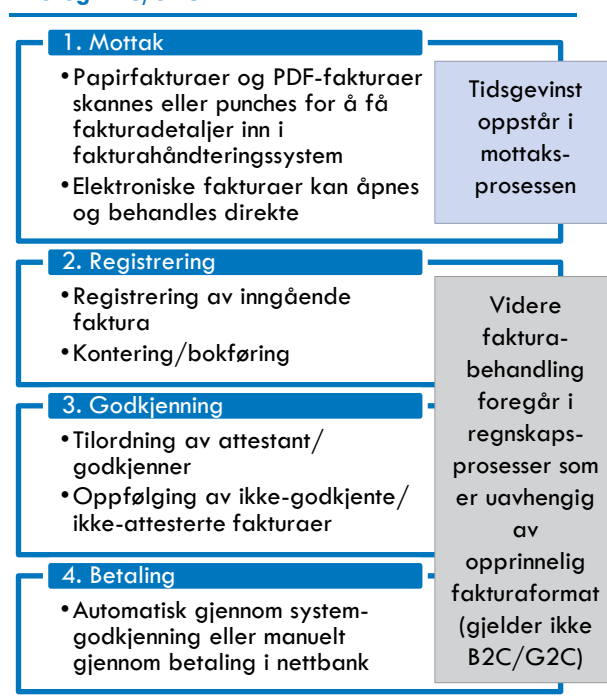
5.2 Tidsgevinst ved overgang til mottak av elektronisk faktura

I likhet med utsendelse av faktura kan også mottak av faktura deles inn i overordnede delprosesser. Figur 5-2 illustrerer fire delprosesser som inngår i forbindelse med mottak og betaling av en faktura, basert på PwC (2015). Figuren viser hvilke av delprosessene som påvirkes av overgang fra enten papir- eller PDF-faktura til elektronisk faktura.

Vårt anslag er at overgang til mottak av elektronisk faktura vil gi en tidsgevinst på 3 til 5 minutter per faktura i B2G- og B2B-markedet. Tidsgevinsten består i effektivisering av mottaksprosessen; en innkommende elektronisk faktura vil ikke behøve manuell skanning eller punching av detaljer før videre behandling. Etter mottaksprosessen vil videre fakturabehandling foregå i mottakers regnskapssystem, uavhengig av opprinnelig fakturaformat. Merk at purregebyr ikke inkluderes i regnestykket, da dette er en overføring mellom aktører og ikke en samfunnsøkonomisk kostnad.

I B2C- og G2C-markedet vil overgang til elektronisk faktura i tillegg medføre tidsgevinster ved godkjenning og betaling. Dersom eFaktura-avtalen kombineres med en avtale om Avtalegiro, faller behovet for manuell godkjenning bort. Vårt anslag er at tidsgevinsten ved overgang til elektronisk faktura er 1-3 minutter ved eFaktura uten avtalegiro, og 3-5 minutter ved eFaktura med Avtalegiro.

Figur 5-2 Delprosesser ved mottak av faktura. B2B, B2G og B2C/G2C



Kilde: PwC (2015)

5.2.1 Tidsgevinst ved effektivisering av mottaksprosess i B2B- og B2G-markedet

I dag oppstår tidsgevinsten ved overgang til elektronisk faktura hovedsakelig i mottaksprosessen. Dersom fakturaen mottas på papir eller som PDF, må den først skannes før den registreres for videre behandling i dokumentsenteret. Når fakturaen først er registrert i systemet, behandles den likt i de neste delprosessene. Godkjenning og attestering er langt på vei standardisert, uavhengig av opprinnelig fakturaformat. Betalingsprosessen kan variere fra faktura til faktura, avhengig av kompleksiteten, men denne variasjonen er også uavhengig av fakturaformat. Digitalisering og automatisering av regnskapsprosessene har dermed langt på vei fjernet forskjeller i tidsbruk knyttet til videre fakturabehandling.

Vårt anslag, basert på intervjuer med Regnskap Norge, DFØ og to store norske kommuner, er at tidsgevinsten ved overgang til mottak av elektronisk faktura vil utgjøre mellom 3 og 5 minutter. DFØ sitt estimat er basert på en grundig tidsstudie av behandling av innkomne fakturaer i sitt system. Anslaget gjelder overgang fra både papir- og PDF-faktura, selv om enkelte oppgir at tidsbruken knyttet til åpning og skanning av en papirfaktura er noe høyere enn for PDF.

De fleste vi har snakket med oppgir en tidsgevinst på rundt 3 minutter. Det er imidlertid viktig å merke seg at det er stor variasjon i behandlingstid av innkommende fakturaer, som følge av variasjon i kompleksitet, og grad av digitalisering og automatisering. Som beskrevet over finner Regnskap Norge at 15 prosent av regnskapskontorer har hovedsakelig manuell regnskapsproduksjon. I en manuell verdikjede mottar kunden selv sine leverandørfakturaer, og sørger for at alle bilag er både godkjent og betalt før de overleveres til regnskapsfører. Til sammenligning baseres en digital verdikjede på at regnskapsfører mottar alle inngående fakturaer på kundens vegne. Kontorene med manuell regnskapsproduksjon, i tillegg til gruppen som benytter en kombinasjon og digital og manuell regnskapsproduksjon, vil trekke opp den anslåtte tidsgevinsten. Vi har derfor anslått et spenn mellom 3 til 5 minutter for å ta høyde for aktører som i liten eller ingen grad har digitalisert og automatisert behandling av innkommende fakturaer, samt ekstra tidsbruk som oppstår i en avvikssituasjon, ved manuell behandling av kreditnota mm. Fordi det er en tydelig trend i retning av økt digitalisering og automatisering er imidlertid vår oppfatning at tidsgevinsten vil gå mot 3 minutter.

Mulig gevinst også i godkjenningsfasen

Hos mange aktører påligger det attestant et ansvar for å splitte opp fakturaer i enkeltkonti og med ulike

mva-satser. Dette kan være et tidkrevende arbeid. Samtidig vil det være mange fakturaer det bare er én varelinje, og denne i sin helhet skal føres på én konto. Vi har lagt til grunn at arbeidet med å dele fakturaer på ulike konti og mva-klasser er omfattet av estimatet på 3-5 minutters gevinst ved overgang til elektronisk faktura.

Mulig gevinst som følge av mer komplett informasjon på elektroniske fakturaer

Det er blitt argumenter for at elektroniske fakturaer medfører mindre arbeid for attestanter og godkjennerne fordi fakturaene inneholder mer komplett informasjon. Det er ikke opplagt at dette er en nødvendig forskjell mellom fakturaer på papir/PDF og elektroniske fakturaer. I hovedsak bør det være

utarbeidelsen av fakturagrunnlaget som er avgjørende for informasjonen som fremkommer på fakturaen, uansett hvilket format fakturaen sendes på. Det kan likevel tenkes at bruk av elektronisk faktura «tvinger frem» et mer komplett fakturagrunnlag. Da vil gevinsten hos mottaker fort kunne oppveies av merkostnaden hos avsender. Vi har derfor ikke funnet grunnlag for å estimere noen gevinst som følge av økt informasjonsinnhold i elektroniske fakturaer.

Sammenligning med tidligere estimater for tidsgevinster i B2B- og B2G-markedet

Tabell 5-2 viser vårt anslag på tidsgevinst ved overgang til mottak av elektronisk faktura, sammenlignet med estimater fra tidligere norske studier.

Tabell 5-2 Oversikt over tidligere estimater på tidsbruk ved mottak av ulike typer fakturaer og estimerte tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura (i minutter). B2B og B2G.

Kilder	Papir-faktura	EFB papir*/PDF-faktura	Elektronisk faktura	Tidsgevinst papir	Tidsgevinst EFB papir*/PDF
SSØ (2005)	30,6	15,5	12,3	18,3	3,3
FAD (2008)	30,6	15,5	10,6	20	4,9
Metier (2011)	27,0	10,0	7,0	20	3
Visma (2019)	25	12	7,0	18	5
PwC (2015)	6-18	4-17	0-10	-	-
Oslo Economics (2020)	-	-	-	3-5	3-5

Kilde: Norges Bank (2014), Visma (2019), Senter for statlig økonomistyring (2005), Fornyings- og administrasjonsdepartementet (2008), Metier (2011). *Merk at SSØ oppgir sitt estimat for EFB papir, det vil si elektronisk fakturabehandling av papirfaktura.

Det fremgår av tabellen at vårt anslag for tidsgevinst ved overgang fra papirfaktura til elektronisk faktura er langt lavere enn tidligere estimater. Anslaget samsvarer imidlertid godt med estimerte tidsgevinster ved overgang fra PDF-faktura til elektronisk faktura. Dersom en ser nærmere på studien til SSØ fra 2005, som danner utgangspunktet for senere norske studier, er de estimerte tidsgevinstene veldig like.

SSØ-studien fra 2005 tar utgangspunkt i tre alternativer for mottak av faktura. Nullalternativet er datidens helmanuelle behandling av en innkommende papirfaktura, mens de øvrige alternativene er elektronisk fakturabehandling (EFB) av henholdsvis papirfaktura og elektronisk faktura. Tidsgevinsten ved overgang fra datidens manuelle behandling av papirfaktura til elektronisk behandling av elektronisk faktura ble estimert til 18,3 minutter. Bak dette estimatet ligger en manuell prosess som ikke kan sammenlignes med dagens mottak av papir- eller PDF-faktura. Totalt anslås det at mottak og behandling av en innkommende faktura i gjennomsnitt tar 20 min, før attestering og godkjenning. Selv om enkelte fakturaer også i dag kan være komplekse nok

til at behandlingen av dem kan ta inntil 25 minutter, gjelder dette et fåtall av alle fakturaer.

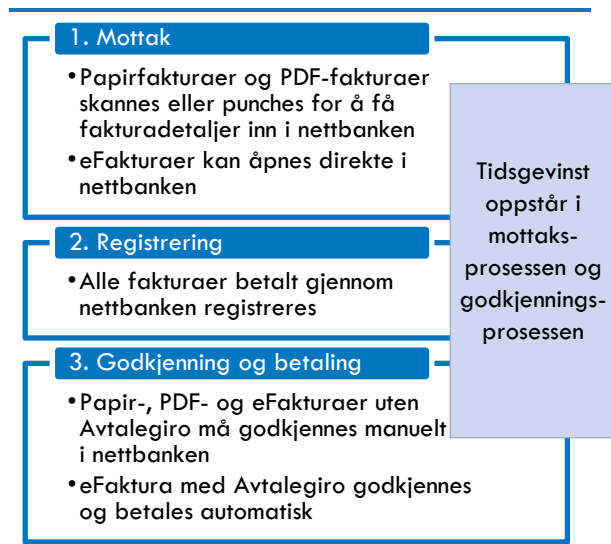
Som beskrevet over skjer behandlingen av de fleste fakturaer i dag elektronisk, uavhengig av opprinnelig fakturaformat. Det som av SSØ i 2005 ble kalt elektronisk fakturabehandling av en papirfaktura er derfor langt på vei tilsvarende behandling av en innkommende papirfaktura eller PDF-faktura i dag. Som det fremgår av kolonnen lengst til høyre i tabellen, er SSØ sitt anslag for tidsgevinst ved overgang fra EFB papir til elektronisk faktura 3,3 min. Senere studier, fra FAD (2019) til Visma (2019), anslår også at tidsgevinsten ved overgang fra PDF-faktura til elektronisk faktura utgjør mellom 3 og 5 minutter. Vårt anslag samsvarer altså med estimater fra tidligere studier, når en tar hensyn til at nullalternativet i dagens situasjon er elektronisk behandling også av det som i utgangspunktet er ikke-elektroniske fakturaer. Det at DFØ (tidligere SSØ) har gjennomført nye tidsstudier som er et viktig underlag til vårt estimat, styrker troen på at vårt estimat treffer ganske godt.

5.2.2 Tidsgevinst ved overgang til mottak av elektronisk faktura i B2C- og G2C-markedet

Privatkundene som utgjør B2C- og G2C-markedet vil i all hovedsak bruke nettbanken sin til å betale innkommende fakturaer, uavhengig av om de kommer som papirfakturaer i posten eller som vedlegg på mail (PDF-faktura). Basert på PwC (2015) har vi laget en oversikt over delprosesser ved mottak av faktura i B2C- og G2C-markedet, se Figur 5-3. Figuren viser hvilke av delprosessene som påvirkes av overgang fra enten papir- eller PDF-faktura til elektronisk faktura.

Vårt anslag er at overgang fra papir- eller PDF-faktura til elektronisk faktura vil gi en tidsgevinst mellom 1 og 5 minutter, avhengig av om eFakturaen er knyttet til en Avtalegiroavtale eller ikke.

Figur 5-3 Delprosesser ved mottak av faktura. B2C og G2C



Kilde: PwC (2015), Oslo Economics

Ved overgang til eFaktura vil betalingen fortsatt skje gjennom nettbank, men mottaker vil ikke bruke tid på betalingen utover å bekrefte den innkommende eFakturaen. Dersom fakturaen er tilknyttet en AvtaleGiro-avtale, vil heller ikke en bekreftelse være påkrevd. Så lenge det er tilstrekkelig dekning på konto, vil alt av betalingspåminnelser, inkassovarsel og inkasso unngås.

Som for mottak i B2B- og B2G-markedet, er nullalternativet for mottak av ikke-elektroniske fakturaer i B2C-markedet i endring. Bankene tilbyr nå skanningsteknologi som gjør det mulig å direkte registrere nødvendige fakturadetaljer i nettbanken uten å taste disse inn. Tiden brukt på mottak av en papir- eller PDF-faktura er derfor redusert over tid, og består for flere og flere privatkunder hovedsakelig av inn- og utlogging av nettbanken. Tidsgevinsten ved overgang til eFaktura uten avtalegiro (som krever manuell godkjenning) vil derfor gå mot null i takt med

at flere tar i bruk skanningsteknologi. Tidsgevinsten ved overgang til eFaktura med avtalegiro vil imidlertid være større, fordi denne ikke krever manuell godkjenning, og dermed heller ikke innlogging i nettbanken.

Vårt anslag for tidsgevinster ved overgang til mottak av elektronisk faktura er som følger:

- 1-3 minutter fra papir- eller PDF-faktura til eFaktura uten avtalegiro
- 3-5 minutter fra papir- eller PDF-faktura til eFaktura med avtalegiro

Merk at dette er omtrentlige estimer basert på vår egen erfarte tidsbruk knyttet til mottak av ulike typer faktura. Det vil åpenbart være variasjoner i tidsbruk og -gevinster mellom ulike typer av brukere og for ulike typer av fakturaer.

5.3 Variasjoner og usikkerhet

Som vi har nevnt flere ganger, vil det være store forskjeller i gevinstenes størrelse avhengig av arbeidsform hos fakturaavsender og fakturamottaker (digitalisering, automatisering, utnyttelse av stordriftsfordeler) og avhengig av fakturaens informasjonsmengde og kompleksitet. Alle synes å være enige om at variasjonen er stor, og diskusjonen om gevinstenes størrelse synes derfor å dreie seg rundt hva som er en typisk aktør og en typisk faktura.

Vi legger til grunn at fakturaer i stor grad gjennomgår digitale prosesser hos mottaker, ved at fakturaens innhold registreres i et digitalt regnskaps-system, og at videre behandling skjer på samme måte uavhengig av hvilket format fakturaen ble sendt på. Samtidig er vi klar over at det finnes faktura-mottakere som gjennomfører en fullt ut manuell prosess. Vi legger til grunn at disse aktørene står for en svært liten andel av fakturamengden i samfunnet, og at gevinster hos disse aktørene i svært liten grad påvirker gjennomsnittsgevinsten for samfunnet totalt sett.

De aktørene som mottar det største antall fakturaer, er antagelig også de aktørene som har kommet lengst i å innføre digitale og automatiserte prosesser for fakturabehandling. Det er både fordi store virksomheter har ressurser til å gjennomføre slike digitaliserings- og automatiseringsprosesser, men også fordi det er disse aktørene som får de største gevinstene ved slike effektive prosesser, på grunn av det store fakturavolumet. Med effektive prosesser for mottak av faktura på papir eller PDF, mener vi at de gevinstene vi har estimert for overgang til elektronisk faktura er reelle.

Det er viktig at alle som deltar i diskusjoner om gevinster ved overgang til elektronisk faktura har i

mente at det er et svært stort volum av årlige fakturaer, så det skal mye til før gjennomsnittet påvirkes. Anekdotiske bevis fra enkeltvirksomheter eller fra behandling av enkelte typer fakturaer vil

derfor bare være relevant dersom det også kan vises at disse anekdotiske bevisene er dekkende for et svært stort antall fakturaer.

6. Beregning av samfunnets tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura

Vi anslår at samfunnets totale tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura gir en potensiell besparelse på 4,2 mrd. kroner per år, med et usikkerhetsspenn fra 2,4 til 8,6 mrd. kroner. Gevinster knyttet til reduserte distribusjonskostnader bidrar med ytterligere et potensial på 1 mrd. kroner per år. Vår oppfatning er at andelen elektroniske fakturaer vil fortsette å øke i årene som kommer, og at bruken av papir- og PDF-fakturaer gradvis vil reduseres og i hovedsak falle bort i løpet av de 15 neste årene. Dette innebærer at stadig mer av den potensielle besparelsen ved overgang til elektronisk faktura vil hentes ut i markedet, uten særskilte tiltak fra myndighetenes side.

Med bakgrunn i våre estimater for antall papir- og PDF-fakturaer i Norge i dag, samt tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura, har vi anslått samlede tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura i B2B-, B2G- og B2C-markedet. Ved å kombinere anslåtte tidsgevinster med verdi per minutt av henholdsvis arbeidstid og generell tid har vi beregnet verdien av samfunnets totale tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura.

Anslagene er basert på estimerte andeler og tidsgevinster fra 2019. Vår klare oppfatning er at andelen elektroniske fakturaer, som har steget jevnt de siste årene, vil fortsette å øke også i årene som kommer. I tillegg vil ytterligere digitalisering og automatisering av regnskapsprosesser blant virksomheter antakelig redusere tidsgevinsten per faktura. Den årlige potensielle besparelsen ved overgang til elektronisk faktura vil dermed gradvis hentes ut som følge av stadig større grad av elektronisk fakturering.

Merk at vi oppgir verdien av tidsgevinstene som *potensielle besparelser*. Årsaken til dette er at vi, når det legges til grunn en verdi per minutt, tar utgangspunkt i at den frigjorte tiden brukes til noe som gir oss nytte. Verdien av 4 minutter frigjort arbeidstid forutsetter at disse 4 minuttene brukes til annet arbeid. Verdien av 4 minutter frigjort generell tid, fritid eller annen tid for husholdninger, forutsetter også at dette er tid som skaper nytte eller produksjon.

6.1 Verdien av samfunnets tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura

Totalt anslår vi at samfunnets tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura gir en potensiell besparelse på 4,2 milliarder kroner per år. Besparelsen er fordelt på 2,8 milliarder kroner innenfor B2B og B2G og 1,4 milliarder kroner i B2C. Estimater er beregnet med utgangspunkt i 2019.

6.1.1 Verdi av tidsgevinster i B2B og B2G

Vi anslår at overgang til elektronisk faktura for alle aktører i B2B- og B2G-markedet som benyttet papir- eller PDF-faktura i 2019 ville lede til en potensiell besparelse på 2,8 milliarder kroner. Anslaget bygger på forutsetningene oppgitt i Tabell 6-1. Videre anslår vi at overgangen til elektronisk fakturering i B2B- og B2G-markedet gradvis vil øke de neste årene og at alle store aktører vil gå over til elektronisk fakturering i løpet av en femtenårsperiode. Dette innebærer at den årlige, potensielle besparelsen ved overgang til elektronisk faktura vil reduseres for hvert år.

Tabell 6-1 Beregning av verdi av tidsgevinster i B2B og B2G per år. Basert på tall og estimater for 2019.

	2019
Antall papir- og PDF-fakturaer	78,6 mill.
Estimert total tidsgevinst per faktura	5 min
Tidsgevinst utsendelse	1 min
Tidsgevinst mottak*	4 min
Totalt antall minutter spart	393 mill.
Verdi per minutt (arbeidstid)**	7,17 kr
Total potensiell besparelse	2,8 mrd. kr

Kilde: Oslo Economics. *Vi forutsetter at mottak gir tidsgevinst på 4 minutter per faktura, som er gjennomsnittet av 3-5 minutter. **Transportøkonomisk institutt (2015).

Våre beregninger viser at antall EHF-fakturaer fra 2015 til 2019 har økt med mellom 7 og 16 millioner hvert år. I samme periode har beregnet totalt fakturavolum økt totalt med ca. 34 millioner. Andelen elektronisk fakturering har økt fra 10 til 42 prosent. Dersom vi legger til grunn at andel elektronisk fakturering vil øke med 10 prosent hvert år, vil 90 prosent av faktureringen skje elektronisk om 8 år. Dersom vi som et mer konservativt anslag antar at

andelen vil øke med 5 prosent hvert år, vil det i stedet ta drøyt 15 år før 90 prosent av fakturaene er elektroniske. Vi antar som et grovt estimat at andelen vil øke med mellom 5 og 10 prosent hvert år de neste 15 årene, og at andelen vil være avtakende. I løpet av denne perioden vil alle større aktører benytte elektronisk fakturering, og det resterende volumet av ikke-elektroniske fakturaer vil i stor grad sendes ut av små virksomheter.

Det er åpenbart stor usikkerhet knyttet til utvikling i fakturavolumer de neste femten årene. Veksten de siste årene, særlig fra 2018 til 2019, har vært svært høy. Det er imidlertid rimelig å anta at mye av økningen i fakturavolum vil skje blant større aktører som allerede benytter elektronisk fakturering, eller i alle fall har incentiver til å gjøre det. Dette er aktørene som bedriftsøkonomisk har mest å tjene på en overgang til elektronisk faktura, og som derfor i stor grad allerede fakturerer elektronisk. Det samme resonnementet tilsier at mindre aktører, som selv opplever at de har lite å tjene på en overgang til elektronisk faktura, vil bruke lenger tid. Det er grunn til å tro at mange av de minste aktørene ikke selv vil velge elektronisk fakturering, med mindre lovgivning gjør dette obligatorisk. Disse aktørene vil derfor, etter våre vurderinger, utgjøre andelen som fakturerer ikke-elektronisk også om femten år. Men, fordi de representerer en liten andel av det totale fakturavolumet, vil den potensielle besparelsen ved å få denne gruppen aktører over til å fakturere elektronisk være begrenset.

I tillegg til utvikling i fakturavolumer er også teknologisk utvikling innenfor digitalisering og automatisering i behandlingen av ikke-elektroniske fakturaer en usikker faktor. Innovasjon på dette området de neste årene vil kunne redusere tidsgevinsten ved overgang til elektronisk faktura, og dermed også den potensielle besparelsen.

6.1.2 Verdi av tidsgevinster i B2C

Vårt anslag er at overgang til elektronisk faktura for alle aktører i B2C-markedet som benyttet papir- eller PDF-faktura ville leddet til en potensiell besparelse på 1,4 mrd. kroner i 2019. Anslaget bygger på forutsetningene oppgitt i Tabell 6-2. Vi forutsetter at overgangen til elektronisk fakturering vil gå raskere i B2C- enn i B2B- og B2G-markedene, og anslår at i hovedsak all fakturering vil foregå elektronisk i løpet av en periode på maksimalt 10 år. En gradvis økning i elektronisk fakturering vil redusere potensialet for besparelse ved overgang til elektronisk faktura for hvert år.

Tabell 6-2 Beregning av verdi av tidsgevinster i B2C per år. Basert på tall og estimater for 2019.

	2019
Antall papir- og PDF-fakturaer	1 10,2 mill.
Estimert total tidsgevinst per faktura	4 min
<i>Tidsgevinst utsendelse</i>	1 min
<i>Tidsgevinst mottak</i>	3 min
Totalt antall minutter spart	440,8 mill.
Verdi per minutt (generell tid)* ⁹	3,23 kr
Total potensiell besparelse	1,4 mrd. kr

Kilde: Oslo Economics. * Transportøkonomisk institutt (2015).

Tall for utvikling i antall eFakturaer viser en økning på ca. 10 mill. fakturaer per år i perioden 2015 til 2018, og en sterk vekst på ca. 40 mill. fra 2018 til 2019. I samme periode økte det totale fakturavolumet, ifølge våre beregninger, med totalt 10 mill.

Innovasjon i B2C-markedet, som eksempelvis mulighet for å godkjenne eFaktura-avtaler hos alle leverandører som tilbyr dette, har vært sentral i økningen i elektronisk fakturering det siste året. En fortsatt innovasjon, med utvikling og integrering av ulike betalingstjenester osv., vil etter all sannsynlighet fortsette i årene som kommer. Dette gir grunnlag for å tro at økningen i andel elektronisk fakturering i B2C-markedet vil skje i noe raskere takt enn i B2B- og B2G-markedet. Som en grov antagelse forutsetter vi at papir- og PDF-fakturering i all hovedsak vil falle bort i B2C-markedet over en periode på maksimalt 10 år.

6.1.3 Kostnader til porto, trykking og papir

I tillegg til tidsgevinsten ved overgang fra papirfaktura til elektronisk faktura, knytter det seg en gevinst til distribusjonen. Denne gevinsten gjelder kun ved overgang fra papirfaktura, ikke ved overgang fra PDF-faktura vedlagt e-post.

Offentlig tilgjengelige prislister fra Bring viser at porto for masseutsendelser av små brev koster i størrelsesorden 6 kroner per brev. For de fleste fakturautsendelser vil det være en slik type kostnad som er relevant, ikke kostnaden for å sende enkelt-brev (17 kroner). Siden det også vil være noen aktører som sender fakturaer utenom masse-utsendelser, legger vi til grunn en gjennomsnittlig portokostnad på 8 kroner per brev.

⁹ Transportøkonomisk institutt, 2015. *Verdsetting av tid, pålitelighet og komfort tilpasset NTM6*, Oslo: TØI rapport 1389/2015.

Det kan diskuteres om portokostnaden utgjør den relevante samfunnsøkonomiske kostnaden ved å sende et brev i posten. Det kan argumenteres for at det er marginalkostnaden ved ett ekstra brev som skal legges til grunn, og denne kostnaden vil være tilnærmet lik null, siden kostnaden ved postvesenet ikke påvirkes av en slik marginal endring i postvolum. Samtidig er det vanlig praksis i samfunnsøkonomiske analyser å benytte markedspriser der disse er tilgjengelige, så dette taler for at portosatsen skal betraktes som den samfunnsøkonomiske kostnaden ved å sende brev.

I tillegg til porto vil det medføre kostnad å skrive ut fakturaen og å legge denne i konvolutt, både i form av materialkostnader og arbeidskostnader. Også her vil det i de fleste tilfeller være kostnaden ved å gjennomføre slike operasjoner i stort volum som er relevant. Det finnes en rekke selskaper som tilbyr seg å gjennomføre slike masseutsendelser. Våre markedsanalyser tilsier en normal kostnad på 8-12 kroner per utsendelse. Porto inngår i denne kostnaden, så uten porto er kostnaden for utsendelsen i størrelsesorden 2-6 kroner, der det synes å være vanligst å ligge i den nedre enden av intervallet. Noen aktører vil sende ut fakturaer som en helt manuell prosess i liten skala, med langt høyere kostnad enn kostnaden vist over. Dette volumet er antagelig så begrenset at det ikke gjør stort utslag, og vi legger til grunn en gjennomsnittlig kostnad til trykking på 4 kroner.

Vi har ikke tall på hvor stor andel av de 166 millionene ikke-elektroniske fakturaer som er papirfakturaer. Vi kan likevel grovt estimere dette basert på observasjoner hos noen store fakturamottakere og fakturautstedere. Vi legger til grunn at 50 prosent av det ikke-elektroniske volumet er papirfakturaer. Potensialet for sparte kostnader til porto, trykking og papir ved overgang til elektronisk faktura blir derfor som vist i tabellen under.

Tabell 6-3 Beregning av verdi av distribusjonskostnader i alle segmenter per år. Basert på tall og estimater for 2019.

	2019
Antall papirfakturaer	94,4 mill.
Kostnad porto	8 kr
Kostnad trykking	4 kr
Total potensiell besparelse	1,1 mrd. kr

Kilde: Oslo Economics

Også utsendelse av elektroniske fakturaer har en kostnad for utsteder. IT-systemet Tripletex tar som et eksempel 3 kroner for utsendelse av en EHF-faktura, og tilsvarende for utsendelse av en eFaktura. Denne kostnaden er imidlertid først og fremst en ren

fordelingsvirkning, i den forstand at den reelle samfunnsøkonomiske kostnaden representeres av marginalkostnaden ved at sendes en ekstra elektronisk faktura, og denne kostnaden er tilnærmet lik null.

6.1.4 Sensitivitetsanalyser

Som forklart over er vårt anslag på verdien av tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura basert på flere forutsetninger, som alle er beheftet med usikkerhet. Betydningen av denne usikkerheten kan illustreres ved å justere forutsetningene som ligger til grunn for analysen (se Tabell 6-1 og Tabell 6-2).

Vår sensitivitetsanalyse av minuttbesparelsene ved overgang til elektronisk faktura viser at verdien av tidsgevinsten er mellom 2,4 og 8,6 milliarder kroner i 2019.

Vår sensitivitetsanalyse av minuttbesparelsene ved overgang til elektronisk faktura viser at verdien av den totale tidsbesparelsen er mellom 2,4 og 8,6 milliarder kroner i 2019. Dette tar utgangspunkt i et spenn på minuttbesparelser per faktura i B2B/B2G på 3 til 11,5 minutter og på 2 til 6 minutter i B2C-segmentet. Dette viser at selv en vesentlig endring i anslåtte tidsbesparelser har en begrenset betydning for samlede tidsgevinster.

Lignende sensitivitetsanalyse på det ikke-elektroniske fakturavolumet viser at verdien av tidsgevinsten ville ligget på mellom 3,0 og 6,4 milliarder kroner i 2019. Dette tar utgangspunkt i et spenn på ikke-elektronisk fakturavolum i B2B/B2G-segmentet på mellom 55-118 millioner, og 77 til 165 millioner ikke-elektroniske fakturaer i B2C-segmentet. Øverst grense i spennet tilsvarer en økning på 94,4 millioner ikke-elektroniske og et totalt fakturavolum på hele 480,5 millioner fakturaer i Norge i 2019. Dette viser at selv en vesentlig endring i estimert antall ikke-elektroniske fakturaer har en begrenset effekt på gevinsten av tidsbesparelser.

Dersom vi kombinerer begge sensitivitetsanalysene, og både antar at antallet ikke-elektroniske fakturaer er 50 prosent høyere enn hva vi har beregnet, i tillegg til det øverste spennet av minuttbesparelser per faktura, vil verdien av potensiell besparelse ved overgang til elektronisk faktura ligge på 12,9 milliarder per år. Dette anser vi som svært usannsynlig basert på informasjonsgrunnlaget. For å få betydelig høyere estimater på tidsbesparelser må man legge til grunn minuttbesparelser for en overgang fra en full-manuell regnskapsprosess, som et minimum doble volumet av ikke-elektroniske fakturaer i begge segmenter og

endre de normalt benyttede satsene på verdien per minutt for husholdninger.

Tabell 6-4 viser en oversikt over hvilke anslag som er gjort for estimert tidsgevinst per faktura og økning i fakturavolum. Som beskrevet i kap. 6.1.1 og 6.1.2 representerer disse spennene maksimal potensiell besparelse per år, med utgangspunkt i 2019.

Tabell 6-4 Sensitivitetsanalyse tidsgevinster ved overgang til elektronisk faktura, B2B, B2G og B2C. 2019.

		Lavt	Basis	Høyt
Sensitivitet tidsgevinst per faktura	Estimert tidsgevinst B2B, B2G (antall min)	3	5	11,5
	Estimert tidsgevinst B2C (antall min)	2	4	6
	Antall ikke-elektroniske fakturaer, B2B og B2G	79	79	79
	Antall ikke-elektroniske fakturaer, B2C	110	110	110
Total potensiell besparelse, anslått fakturavolum (milliarder NOK)		2,4	4,2	8,6
Sensitivitet tidsgevinst per faktura, økt fakturavolum	Estimert tidsgevinst B2B, B2G (antall min)	4	5	11,5
	Estimert tidsgevinst B2C (antall min)	2	4	6
	Antall ikke-elektroniske fakturaer, B2B og B2G. Økning 50 prosent.	118	118	118
	Antall ikke-elektroniske fakturaer, B2C. Økning 50 prosent.	165	165	165
Total potensiell besparelse, større fakturavolum (milliarder NOK)		3,6	6,3	12,9
Sensitivitet tidsgevinst per faktura, redusert fakturavolum	Estimert tidsgevinst B2B, B2G (antall min)	4	5	11,5
	Estimert tidsgevinst B2C (antall min)	2	4	6
	Antall ikke-elektroniske fakturaer, B2B og B2G. Reduksjon 30 prosent.	55	55	55
	Antall ikke-elektroniske fakturaer, B2C. Reduksjon 30 prosent.	77	77	77
Total potensiell besparelse, mindre fakturavolum (milliarder NOK)		1,7	3,0	6,0

Kilde: Oslo Economics

6.2 Andre gevinster ved overgang til elektronisk faktura

Vi har i henhold til vårt mandat konsentrert vår kartlegging om endring i tidsbruk ved overgang til elektronisk faktura. I tillegg vil det være andre potensielle gevinster ved en slik digitalisering. Særlig to gevinster synes å være aktuelle:

- Økt mulighet for automatisering på tvers av anskaffelsesprosessen
- Redusert mulighet for skatte- og mva-unndragelser

I en heldigital anskaffelsesprosess vil avtaler, bestillinger, pakksedler og fakturaer være digitale, og informasjon kan utveksles sømløst. Dermed vil det ikke være behov for manuell kontroll. Fakturaene vil ha et innhold som er i samsvar med hva som er levert (konsistent med pakksedlene), hva som er bestilt (konsistent med data i bestillingssystemet) og med hvilke vilkår som ligger i avtalen (konsistent med katalog og avtale). Da kan også godkjenning og betaling skje uten manuelle prosesser. Det synes klart at en heldigital anskaffelsesprosess kan gi vesentlige gevinster, men vi har ikke gjort forsøk på å estimere størrelsen på disse.

Digital informasjonsflyt gjør det enklere for skattemyndighetene å få innsyn i transaksjonene i samfunnet, og gjør det derfor mer krevende å forsøke å unndra skatt og avgifter. Det er uklart hvor stor denne gevinsten er ved overgang fra papirfaktura til elektronisk faktura, da mye av utfordringen i dag antagelig knytter seg til transaksjoner der det ikke foreligger faktura i det hele tatt. Likevel synes det klart at enhver digitalisering av regnskapsrelevant informasjon vil gjøre det enklere for skattemyndighetene, og mer krevende for dem som ønsker å unndra skatt.

6.3 Sammenligning med analyse av gevinster ved elektronisk faktura i Sverige

I fremlegget av forslag til ny lov om elektronisk faktura i Sverige (Lag (2018:1277) om elektroniska fakturor till följd av offentlig upphandling) fremkommer det at det er gjennomført en økonomisk analyse av konsekvensene ved å ikke bare innføre EUs efaktureringsdirektiv i en minimumsversjon, men å også stille krav til at leverandører til det offentlige sender fakturaer i elektronisk format (Sveriges regjering, 2018).

Gevinsten er beregnet til 1,4 milliarder svenske kroner som nåverdi over en syvårsperiode. I denne nettogevinsten ligger både implementerings- og

driftskostnader samt tidsgevinster og andre gevinster for både avsendere og mottakere av fakturaer. Analysen er ikke gjort offentlig tilgjengelig, så det er ikke kjent hvordan tidsgevinstene er beregnet og hvor mye de utgjør, og det er viktig å huske at analysen

kun omfatter B2G-segmentet. Likevel synes det som om denne svenske analysen legger til grunn mer begrensede gevinster enn det vi finner i våre estimer.

7. Drivere og hindre for økt bruk av elektronisk faktura

Vi har tidligere vist at bruken av elektronisk faktura har økt jevnt de siste årene, både i B2C- og B2B/B2G-markedene. Utviklingen har sannsynligvis vært drevet av blant annet krav om elektronisk faktura fra det offentlige, at bedrifter ser effektivitetsgevinster ved overgang til elektronisk faktura og av husholdningers ønske om raskere fakturabehandling. Likevel er det en betydelig andel bedrifter og personer som ikke har gjort overgangen til elektronisk faktura, og dette kan ha flere årsaker. En viktig årsak er antagelig at gevinstene ved elektronisk faktura fremstår som større for mottaker enn for utsteder.

7.1 Insentiver for økt bruk av elektronisk faktura

Vi deler incentiver for økt bruk av elektronisk faktura inn i strukturelle forhold og fordeler ved elektronisk faktura. Med strukturelle forhold mener vi forhold ved markedene som gjør det nødvendig og/eller mer fordelaktig å gå over til elektronisk faktura. Med fordeler ved elektronisk faktura, mener vi egenskaper ved elektronisk faktura som kan gjøre at produktet i seg selv er bedre enn ikke-elektronisk faktura. Både strukturelle forhold og andre fordeler kan gjøre det attraktivt å gå over til elektronisk faktura.

7.1.1 Konkurransen om kunder, krav om elektronisk faktura og innkjøpermakt bidrar til økt bruk av elektronisk faktura

Det finnes flere strukturelle forhold ved markedene som kan bidra til økt bruk av elektronisk faktura. Kjennetegnet for disse forholdene er at de fremmer overgangen fra ikke-elektronisk til elektronisk faktura, på tross av at avsender i utgangspunktet ikke driver denne utviklingen selv.

I B2C-markedet har det skjedd en rekke endringer innen betalingsformidling de siste årene. Dette har også økt forbrukernes forventninger om problemfri betaling. Sømløse betalingsprosesser er derfor en konkurranseflate i B2C-segmentet. Konkurransen mellom bedrifter om å både tiltrekke seg og holde på kunder, fører til at bedrifter må tilby mest mulig sømløse betalingsløsninger. Sannsynligvis er dette spesielt

viktig for bedrifter som fakturerer jevnlig og genererer et stort volum av fakturaer i B2C-segmentet. eFaktura er det produktet som tilbys som en elektronisk fakturaløsning for konsumenter, og basert på utviklingen i antall brukere vist i kapittel 4.2, er det rimelig å anta at flere og flere forbrukere vil ha forventninger om at eFaktura tilbys av bedriftene. Dette gir bedrifter et sterkt incentiv til å tilby elektronisk faktura til sine privatkunder.

Konkurransen mellom bedrifter om å både tiltrekke seg og holde på kunder, fører til at bedrifter må tilby mest mulig sømløse betalingsløsninger.

I B2G-markedet er det viktigste incentivet til økt bruk av elektronisk faktura at myndighetene setter krav til at alle fakturaer som sendes til dem, er i EHF-format. Kravet reguleres gjennom *Forskrift om elektronisk faktura i offentlige anskaffelser*, som har som formål å fremme effektiv og miljøvennlig fakturahåndtering i offentlige anskaffelser. Forskriften gir oppdragsgivere anledning til å holde tilbake betalinger dersom leverandør sender faktura i ikke-godkjent format, dersom det har blitt gitt rimelige advarsler.¹⁰ At det offentlige krever at leverandører sender elektronisk faktura, er utvilsomt et forhold som fører til økt bruk av elektronisk faktura. Funn fra Sverige tyder videre på at mindre bedrifter i større grad lar seg styre av lovkrav, heller enn effektivitetsgevinster, når det gjelder å gjøre overgangen til elektronisk faktura (Tillväxtverket, 2017). Her finner man at over 30 prosent av bedrifter med 1-9 ansatte sier at lovkrav har vært drivkraften for å begynne med elektronisk faktura, mens tilsvarende tall er rundt 15 prosent for bedrifter av alle større størrelser (Tillväxtverket, 2017).

Virksomheter med størst innkjøpermakt er sannsynligvis store virksomheter, som også mottar et stort fakturavolum.

Virksomheter som selv er store innkjøpere av varer og tjenester kan også ha en viss innkjøpermakt ved å kunne kreve at leverandører sender elektronisk faktura, på samme måte som offentlige virksomheter.

¹⁰ Det er imidlertid ikke vårt inntrykk at betalinger blir tilbakeholdt i særlig grad, basert på samtaler med DFØ.

Dette bidrar til å øke volumet av elektronisk faktura i B2B-markedet. Virksomheter med størst innkjøpermakt er sannsynligvis store virksomheter, som også mottar et stort fakturavolum. Det er derfor ikke urimelig at en stor andel av fakturavolumet er elektronisk, selv om det er mange bedrifter som ikke bruker elektronisk faktura.

Kostnaden ved å sette seg inn i hvordan man bruker elektronisk faktura forsvinner også ved bruk. Det innebærer at man vil forvente at utviklingen som allerede har skjedd med elektronisk faktura, også øker tilbøyeligheten til å sende elektronisk faktura uten at det stilles krav om det. Kravene det offentlige og store private aktører setter til sine leverandører senker terskelen for leverandørene til å sende elektronisk faktura.

7.1.2 Regnskapsførere har insentiver til å gjøre regnskapsproduksjonen mer effektiv

Det finnes en rekke fordeler ved å bruke elektronisk faktura, og fordelene kan gjelde både for avsender og mottaker. Regnskapsførers fordeler ved overgang til elektronisk faktura kan gjøres gjeldende på både avsender- og mottakersiden.

Slik regnskapsbransjen ser ut i dag, kan regnskapsførere ha insentiver til å effektivisere driften sin. Tall Regnskap Norge har samlet inn viser at bransjen har opplevd økt omsetning og oppdragsmengde de siste årene. Dette har ifølge Regnskap Norge skjedd samtidig som at bransjen er i ferd med å endre prisene på sine basistjenester, slik at man går over fra hovedsakelig timepris til fastpris, transaksjonspris eller en kombinasjon av disse. Utviklingen i markedet tilsier at det er insentiver for regnskapsførere til å gjøre regnskapsproduksjonen så effektiv som mulig. I de fleste tilfeller vil dette innebære å ha digital regnskapsproduksjon og gå over til hovedsakelig elektronisk fakturabehandling.

Utviklingen i markedet tilsier at det er insentiver for regnskapsførere til å gjøre regnskapsproduksjonen så effektiv som mulig.

Videre kan også regnskapsførers ønske om å innta en ny, aktiv rolle i kunderelasjonen være drivende for en digital utvikling. Yngre kunder ønsker gjerne i større grad å ha effektiv kommunikasjon med regnskapsfører, og regnskapsfører selv kan ønske å gå over fra å gjøre mest vanlig regnskapsproduksjon til å gjøre regnskapsanalyser og gi rådgivning til kunden. Yngre kunder vil også, ifølge Regnskap Norge, i større grad kreve regnskapsførere med spesifikk data- og systemkunnskap, noe som driver etterspørselen etter moderne regnskapsførere med digital kompetanse. En slik

endring og digitalisering av regnskapsbransjen er med på å drive overgangen til elektronisk faktura.

7.2 Hindre for økt bruk av elektronisk faktura

På tross av fordelene ved overgang til elektronisk faktura, som finnes både i B2C-, B2G- og B2B-markedene, viser tallene at det fremdeles er et stort antall virksomheter i alle disse segmentene som fremdeles ikke har gjort overgangen til elektronisk faktura. Med utgangspunkt i at alle aktører i et marked tilpasser seg på den mest effektive måten, må det derfor eksistere markedsmessige hindre eller andre hindre som gjør at elektronisk faktura ikke synes som den mest effektive løsningen for alle aktører.

7.2.1 Kostnadene ved overgang til elektronisk faktura kan overstige gevinstene for mindre aktører

Et hinder for at ikke flere virksomheter gjør overgangen til elektronisk faktura, er at prisen for å sende for eksempel EHF eller eFaktura, er høyere enn for å sende en ikke-elektronisk faktura i form av en PDF vedlagt e-post. Med en antagelse om at det er utarbeidelsen av fakturagrunnlaget som utgjør størstedelen av ressursinnsatsen ved å sende ut en faktura, og at denne er lik uavhengig av fakturaformat, vil virksomheten stå overfor valget om å betale i størrelsesorden 3-7 kroner for å sende EHF, men 0 kroner ved å sende PDF. Fordi fakturautstedere direkte konfronteres med en slik prisforskjell, kan det være lett å velge det billigste alternativet, selv om kanskje det burde blitt lagt større vekt på den opplevelsen kunden får ved de ulike formatene. Dette bidrar til at mange bedrifter, særlig små, fremdeles sender ikke-elektroniske fakturaer.

Videre kan et hinder for økt utbredelse av elektronisk faktura være at aktuelle virksomheter ikke har god nok informasjon eller kunnskap om fordelene ved overgang til elektronisk faktura.

Marginalkostnaden for samfunnet ved distribusjon av en ekstra EHF-faktura er antagelig nær null. For å få en optimal tilpasning i form av riktig antall EHF-fakturaer i et samfunnsøkonomisk perspektiv, burde dermed prisen for å sende en EHF-faktura også være tilnærmet null. Det kan være mange årsaker til at denne prisen er høyere enn den samfunnsøkonomiske marginalkostnaden, men det vil uansett være slik at en lavere pris vil bidra til å redusere hindringer mot bruk av elektronisk faktura. Denne forskjellen mellom samfunnets marginalkostnad og prisen i markedet

utgjør en markedssvikt som er til hinder for en optimal bruk av e-faktura i samfunnsøkonomisk forstand.

Videre kan et hinder for økt utbredelse av elektronisk faktura være at aktuelle virksomheter ikke har god nok informasjon eller kunnskap om fordelene ved overgang til elektronisk faktura. Dette stemmer overens med funn i Danmark, der det fremkommer at manglende informasjon om fordelene ved elektronisk faktura er en av de viktigste barrierene for økt utbredelse (KPMG, 2017). Det er sannsynlig at dette gjelder særlig de virksomhetene som ikke sender fakturaer til det offentlige eller til større aktører som setter krav, samt små virksomheter med begrenset fakturavolum uten en tilknyttet regnskapsfører. I og med at den danske undersøkelsen er noen år gammel, og volumet av elektronisk faktura er økt betraktelig i mellomtiden, er det rimelig å legge til grunn at dette hinderet er blitt mindre viktig nå i 2020.

I tillegg kan det hende at kostnaden ved å be om en elektronisk faktura som erstatning for en allerede mottatt PDF-faktura eller papirfaktura, overstiger kostnaden ved å bare prosessere den ikke-elektroniske fakturaen. Hvis for eksempel en virksomhet har mottatt en PDF-faktura, kan tidsbruken på å få avsender til å heller sende en EHF-faktura være høyere enn tidsbruken til bedriften med å behandle en PDF-faktura. I så tilfelle er det mer lønnsomt for bedriften å bare behandle en mottatt PDF-faktura enn å få leverandøren til å sende samme faktura som EHF. Det kan imidlertid føre til at avsender av PDF-fakturaen sannsynligvis ikke endrer atferd på et senere tidspunkt og fortsetter å sende ikke-elektronisk faktura.

Et annet hinder kan være at enkelte regnskapsførere ikke har tilstrekkelige incentiver til å initiere en overgang til elektronisk faktura for kunden. På tross av fordelene for regnskapsfører diskutert over, finnes det fremdeles regnskapsførere som fører timepris for det arbeidet de gjør, og som derfor ikke har like sterke incentiver til å initiere en overgang til mer effektiv fakturahåndtering. På samme måte som at manglende kunnskap hos virksomheter kan hindre overgang til elektronisk faktura, kan eventuelt også manglende kunnskap hos enkelte regnskapsførere bidra til det samme. Dette har vi imidlertid inntrykk av at gjelder et fåtall regnskapsførere.

Det er høye gebyrer for å motta faktura på papir, og for flere bedrifter kan dette også være en betydelig inntektskilde.

I tillegg til mangel på informasjon, kan også eksisterende vaner og eventuelle opplevde bytte-

kostnader bidra til å bremse utviklingen av bruk av elektronisk faktura. For små virksomheter med små fakturavolum, kan det oppleves som en stor kostnad å sette seg inn i hvordan man gjør elektronisk fakturering, og denne kostnaden kan potensielt overstige den gevinsten de som avsendere opplever å få ved å ha en heldigital prosess.

Videre kan SMB-bedrifter ha lav betalingsvilje for regnskapssystemer med kostnad for lisens, kostnad per elektronisk faktura og kostnad for tidsbruk til regnskapsfører, der systemet har en rekke funksjoner for analyse. For mange av disse kan det å føre regnskapet selv gjennom billigere programmer som Fiken eller PowerOffice, være mer relevant. Dersom de ikke har tilstrekkelig informasjon om elektronisk faktura og ikke har en regnskapsfører som gir råd, kan det at bedriftene fører sitt eget regnskap hindre økt bruk av elektronisk faktura.

I B2C-markedet har i utgangspunktet mange bedrifter incentiver til å tilby eFaktura, ettersom 3,3 millioner nordmenn allerede er eFaktura-kunder. De aller fleste bedrifter tilbyr likevel kundene muligheten til å få faktura på papir, ettersom omtrent en fjerdedel av alle nordmenn over 18 fremdeles kun mottar dette. Det er høye gebyrer for å motta faktura på papir, og for flere bedrifter kan dette også være en betydelig inntektskilde. Ifølge Dagens Næringsliv mottar Telenor og DNB til sammen opp mot en halv milliard kroner i året på gebyrer for papirfaktura (DN, 2018). For større bedrifter koster det omtrent 6 kroner i porto å sende ut en papirfaktura, mens de kan motta 60-70 kr. per faktura i gebyr (DN, 2018). Denne inntekten, sammen med kundemassen som fremdeles ikke går over til elektronisk faktura, kan derfor være et hinder for økt volum.

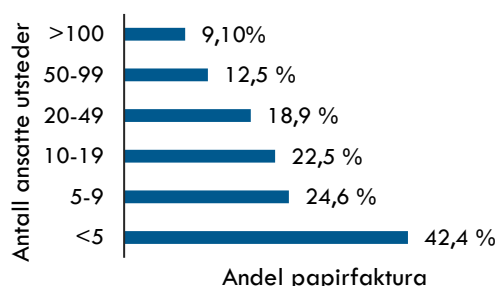
Et annet, mer teknisk hinder for økt bruk av elektronisk faktura er visningsformatet for EHF som følger med EHF 3.0. Det nye formatet gjør at visningen av EHF-fakturaen ikke lenger er scærnorsk, men et europeisk format som gjelder for hele EU. I Norge har enkelte regnskapsførere reagert på at det nye formatet ikke er brukervennlig og at det gjør at elektronisk faktura-behandling tar lenger tid. Dette har ifølge undersøkelser gjennomført av Regnskap Norge gjort at flere regnskapsførere er mer skeptiske til EHF enn før, noe som kan hindre økt bruk av elektronisk faktura. Det jobbes imidlertid med å løse denne utfordringen.

7.3 Hvilke virksomheter har kommet lengst i overgangen til elektronisk faktura?

Store virksomheter med betydelige fakturavolum virker å ha kommet lengst i overgangen til elektronisk faktura. Dette understøttes av intervjuer og av

mottatte data fra DFØ. DFØs data viser antall mottatte papirfakturaer (inkluderer PDF) og elektroniske fakturaer for de drøyt 1 300 virksomhetene som sender flest papirfakturaer. Dataene gjelder fakturaer mottatt av DFØs regnskapskunder i 2019. Det fremgår tydelig av grafen under at det er en tydelig sammenheng mellom antall ansatte i bedriften som utsteder faktura og sannsynlighet for at fakturaen sendes som en papirfaktura.

Figur 7-1 Andel papirfaktura per virksomhet sortert etter antall ansatte i virksomheten, fakturaer sendt til DFØs regnskapskunder



Kilde: DFØ, Brønnøysundregistrene, Oslo Economics. Note: Datasettet inkluderer de 1320 virksomhetene som sender flest papirfakturaer til DFØ.

Vi har målt størrelse på virksomheter ved hjelp av antall ansatte. For vårt formål ville det vært mer relevant å måle etter antall utsendte fakturaer totalt, da hypotesen ville vært at fakturaer med et stort fakturavolum også har en høy andel elektronisk faktura. Siden vi ikke har tilgang på data over totalt fakturavolum for norske virksomheter enkeltvis, kan vi ikke gjøre denne analysen, men det er grunn til å tro at det er en korrelasjon mellom antall ansatte og fakturavolum.

Det synes videre som at små virksomheter, med lite fakturavolum, og som er lite eksponert for offentlige kunder eller store, profesjonelle private kunder, er dem som har kommet kortest i overgangen til elektronisk faktura.

Det synes altså som at små virksomheter, med lite fakturavolum, og som er lite eksponert for offentlige kunder eller store, profesjonelle private kunder, er dem som har kommet kortest i overgangen til elektronisk faktura. Det er mange virksomheter med ingen eller få ansatte i Norge, og intervjuer antyder at disse virksomhetene i mindre grad benytter EHF-

faktura, og istedenfor sender PDF-faktura. Selv om dette er mange virksomheter, står disse virksomhetene bak nokså få fakturaer. Dette er i samsvar med studier fra Sverige som viser at bruk av elektronisk faktura øker med bedriftsstørrelse målt i antall ansatte (Tillväxtverket, 2017).

Enkelte bransjeforskjeller innen B2C-segmentet

Innen B2C-segmentet er de største avsenderne av eFaktura virksomheter innen bransjer som elektrisitets-omsetning, telekommunikasjon, internett, bank, forsikring, kreditt, inkasso, fjernsyn, aviser og borettslag. I Vedlegg B viser vi en liste over alle bransjer som sender mer enn én million eFaktura-krav i året, og står for om lag 90 prosent av totalvolumet. Bransjene som sender flest eFaktura er bransjene som står bak en betydelig andel av husholdningers årlige fakturavolum, og er utsatt for sterk konkurranse om kunder der en konkurranseflate nettopp er å tilby mest mulig sømløs betaling av faktura. Dataene tyder også på at det er nokså uvanlig at husholdninger mottar eFaktura-krav for mer sporadiske regninger, som eksempelvis håndverktjenester.

Innen B2G/B2B-segmentet er det mindre tilgjengelig informasjon om bruk av elektronisk faktura på tvers av bransjer. I den grad vi observerer bransjeforskjeller, er det at bransjer med lave totalvolumer av utsendte fakturaer ikke sender elektroniske fakturaer i det hele tatt, mens bransjer som genererer et stort totalvolum med utsendte fakturaer har en andel elektroniske fakturaer på nærmere 100 prosent. Dette underbygges av data fra DFØ, se Vedlegg A. I disse dataene er det tydelig at bransjene som står bak store volumer med faktura også sender elektronisk faktura, mens bransjer som sender et lite antall fakturaer sender på PDF eller papir. At det fortsatt er et stort volum ikke-elektronisk faktura kan skyldes at det er mange bransjer som hver for seg ikke har store fakturavolumer, men som tilsammen genererer et nokså stort volum.

Store, profesjonelle virksomheter er i større grad i stand til å se gevinsten ved elektronisk faktura

Samlet antyder dette at bransjer og virksomheter som har det største potensialet for å oppnå store gevinster ved en overgang til elektronisk faktura, også er de bransjene som har vært i forkant av i å ta i bruk elektronisk faktura. Selv om vi har sett at gevinsten ved å sende elektronisk faktura primært ligger hos mottaker, har profesjonelle leverandører forstått at det er viktig for kundeopplevelsen at kunden mottar elektroniske fakturaer, og dette gir en nytte for utsteder i form av lojale kunder. For mindre virksomheter, med mindre hyppig fakturering, er det kanskje ikke like lett å se denne sammenhengen mellom fakturaformat og kundeloyalitet.

8. Referanser

- Billentis, 2013. *E-Invoicing / E-Billing. The catalyst for AR/AP automation*. [Internett]
Available at: <http://www.gxs.co.uk/wp-content/uploads/billentis-2013-report.pdf>
[Funnet 1 4 2020].
- Billentis, 2017. *Business Case E-Invoicing/E-Billing*. [Internett]
Available at: <https://www.billentis.com/e-invoicing-businesscase.pdf>
[Funnet 2 4 2020].
- Billentis, 2019. *The e-invoicing journey 2019-2025*. [Internett]
Available at: https://www.billentis.com/The_einvoicing_journey_2019-2025.pdf
[Funnet 25 5 2020].
- Bits, 2015. *ISO 20022 - Ny meldingsstandard*. [Internett]
Available at: <https://www.bits.no/innforing-av-iso-20022-den-nye-meldings-standard-for-finansiell-meldingsutveksling/>
[Funnet 14 4 2020].
- Deloitte, 2019. *Chasing cashless? The Rise of Mobile Wallets in the Nordics*, Oslo: Deloitte.
- Difi, 2013. *Revisjon av standarder for faktura og kreditnota*. [Internett]
Available at: <https://www.difi.no/sites/difino/files/revisjon-av-faktura-og-kreditnotaformat-v0.9.pdf>
[Funnet 27 4 2020].
- Digdir, 2018. *EHF infrastruktur - kontraktsoppfølging (for systemleverandører)*. [Internett]
Available at: <https://www.anskaffelser.no/verktøy/veiledere/ehf-infrastruktur-kontraktsoppfølging-systemleverandører>
[Funnet 28 4 2020].
- DN, 2018. *Drar inn flere hundre millioner på papirfakturaagebyr: – En skikkelig melkeku for bedriftene*. [Internett]
Available at: <https://www.dn.no/marked/telenor/dnb/lyse-energi/drar-inn-flere-hundre-millioener-pa-papirfakturaagebyr-en-skikkelig-melkeku-for-bedriftene/2-1-409039>
[Funnet 28 April 2020].
- Federation of Finnish Financial Services, 2010. *Environmentally friendly electronic invoice*. [Internett]
Available at: https://www.finanssiala.fi/en/material/Environmentally_friendly_electronic_invoice.pdf
[Funnet 1 4 2020].
- Fornyrings- og administrasjonsdepartementet, 2008. *AGFA - vurderinger og anbefalinger om elektronisk faktura i staten*. [Internett]
Available at: <https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/fad/vedlegg/ikt-politikk/agfarapportweb.pdf>
[Funnet 6 4 2020].
- Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2019. *Forskrift om elektronisk faktura i offentlige anskaffelser*. [Internett]
Available at: <https://lovdata.no/dokument/LTI/forskrift/2019-04-01-444>
[Funnet 14 2 2020].
- Kommunal- og moderniseringsdepartementet, 2019. *Forskrift om elektronisk faktura i offentlige anskaffelser*. [Internett]
Available at: <https://lovdata.no/dokument/LTI/forskrift/2019-04-01-444>
[Funnet 27 4 2020].
- KPMG, 2017. *Elektronisk fakturering - analyse af udbredelse og anvendelse blandt danske virksomheder*, København: Erhvervsstyrelsen.
- Metier, 2011. *Samfunnsøkonomisk analyse: Innføring av elektronisk faktura i kommunal sektor. Rapport til Fornyrings-, administrasjons- og kirke departementet (FAD)*. [Internett]
Available at: <https://www.yumpu.com/no/document/read/18333025/rapport-1-blogg-regjeringen/58>
[Funnet 6 4 2020].
- Nets, 2013. *Brukerhåndbok eFaktura Utsteder. Versjon 2.8*. [Internett]
Available at: <https://web.archive.org/web/20151222125001/http://efaktura.no/bedrift/Brukerdokumentasjon/Brukerhåndbøker/Documents/eFaktura%20B2C%20-%20Brukerhåndbok%20for%20Utsteder.pdf>
[Funnet 27 4 2020].
- Norges Bank, 2014. *Samfunnets besparelse ved overgang til elektronisk faktura. Staff Memo 7/2014*. [Internett]
Available at: https://static.norges-bank.no/contentassets/ffb29a59ca1e4794b636e2267c0dd109/staff_memo_2014_7.pdf?v=03/09/2017123542&ft=.pdf
[Funnet 1 4 2020].

Norges Bank, 2020. *Kunderetta betalingsformidling 2019*, Oslo: Norges Bank.

Penttinen, E., 2008. *Electronic Invoicing Initiatives in Finland and in the European Union - Taking the Steps towards the Real-Time Economy*. [Internett]

Available at:

<http://epub.lib.aalto.fi/pdf/hseother/b95.pdf>

[Funnet 1 4 2020].

Poel, K., Marneffe, W. & Vanlaer, W., 2015. *The Cost Savings, Enablers and Barriers of Electronic Invoicing in Belgium*. [Internett]

Available at:

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2546815

[Funnet 2 4 2020].

PwC, 2015. *PwCs benchmark av fakturahåndteringsprosessen i norske økonomiavdelinger*. [Internett]

Available at:

<https://www.pwc.no/no/publikasjoner/center-of-excellence-innen-okonomistyring/pwc-effektiv-handtering-av-inngaaende-faktura.pdf>

[Funnet 1 4 2020].

Regnskap Norge, 2015. *Er det stor forskjell i tidsbruk på manuell og digital bokføring?*. [Internett]

Available at:

<https://www.regnskapnorge.no/faget/artikler/teknologi2/er-det-stor-forskjell-i-tidsbruk-pa-manuell-og-digital-bokforing/>

[Funnet 25 5 2020].

Rognhaugen, R., 2015. *Profesjonell e-handel i Norge - Status, årsaker og framtid*, s.l.: Universitetet i Oslo.

Senter for statlig økonomistyring, 2005. *Nytte-kostnadsanalyse av å innføre elektronisk fakturabehandling for virksomhetene som er kunder hos SSØ*. [Internett]

Available at:

<https://dfo.no/filer/Fagområder/Utreddinger/Eksempler/SSØ-elektronisk-fakturabehandling.pdf>

[Funnet 1 4 2020].

SSB, 2019. *SSB virksomheter og foretak*. [Internett]

Available at: <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/bedrifter>

[Funnet 15 mai 2020].

STAND, 2019. *Fakturering*. [Internett]

Available at:

<https://www.stand.no/prosess/oppgjor/fakturering/#>

[Funnet 14 4 2020].

Statnett, 2018. *Elhub. Overgangsregler for Elhub Go Live*. [Internett]

Available at:

<https://elhub.no/documents/2018/09/overgangsregler-elhub-go-live.pdf/>

[Funnet 14 4 2020].

Sveriges regering, 2018. *Regeringens proposition 2017/18 :153 Elektroniska fakturor til följd av offentlig upphandling*, s.l.: s.n.

Tillväxtverket, 2017. *Åtgärder för en ökad användning i företagen av elektroniska fakturor och kvitton*, Stockholm: Tillväxtverket.

Transportøkonomisk institutt, 2015. *Verdsetting av tid, pålitelighet og komfort tilpasset NTM6*, Oslo: TØI rapport 1389/2015.

Visma, 2019. *34 milliarder kroner står på spill: En rapport om elektronisk faktura og potensielle besparelser*, Oslo: Visma.

Visma, 2019. *Digital Index 2019: En undersøkelse om digital modenhet i norske bedrifter*, Oslo: Visma.

Vedlegg A Bransjer som sender færrest og flest papirfakturaer til DFØ

	Antall papir	Antall EHF	Andel papir
Reisebyrå- og reisearrangørvirksomhet og tilknyttede tjenester	1270	113860	1 %
Tjenester tilknyttet eiendomsdrift	896	24785	3 %
Oppføring av bygninger	37	1015	4 %
Serveringsvirksomhet	680	12213	5 %
Tjenester tilknyttet finansierings- og forsikringsvirksomhet	229	3626	6 %
Elektrisitets-, gass-, damp- og varmtvannsforsyning	843	12736	6 %
Tjenester tilknyttet informasjonsteknologi	1156	17169	6 %
Agentur- og engroshandel, unntatt med motorvogner	6746	94501	7 %
Arbeidskrafttjenester	240	3057	7 %
Post og distribusjonsvirksomhet	2426	28789	8 %
Veterinærtjenester	539	0	100 %
Lufttransport	144	0	100 %
Reparasjon og installasjon av maskiner og utstyr	108	0	100 %
Produksjon av gummi- og plastprodukter	46	0	100 %
Reparasjon av datamaskiner, husholdningsvarer og varer til personlig bruk	31	0	100 %
Produksjon av elektrisk utstyr	15	0	100 %
Produksjon av metallvarer, unntatt maskiner og utstyr	13	0	100 %
Film-, video- og fjernsynsprogramproduksjon, utgivelse av musikk- og lydopptak	253	1	100 %
Annen personlig tjenesteyting	214	1	100 %
Jordbruk og tjenester tilknyttet jordbruk, jakt og viltstell	40	2	95 %

Kilde: DFØ.

Vedlegg B eFaktura fordelt på største bransjer

Under vises bransjene som sendte ut mer enn 1 million eFaktura-krav i 2019. Disse bransjene utgjør om lag 92 prosent av totalvolumet av eFaktura.

Tabell 8-1: Bransjer med over 1 million sendte eFaktura i 2019

Bransje	Antall eFaktura
Handel med elektrisitet	18,8
Annen kredittgivning	18,8
Trådløs telekommunikasjon	16,7
Bankvirksomhet ellers	16,0
Butikkhandel med telekommunikasjonsutstyr	10,4
Skadeforsikring	9,5
Generell offentlig administrasjon	7,3
Offentlig administrasjon tilknyttet næringsvirksomhet og arbeidsmarked	5,9
Ukjent	5,8
Kabelbasert telekommunikasjon	4,4
Inkasso- og kredittopplysningsvirksomhet	3,5
Distribusjon av elektrisitet	3,3
Produksjon av elektrisitet fra vannkraft	1,6
Fjernsynsringkasting	1,5
Drift av bomstasjoner	1,4
Utgivelse av aviser	1,3
Arbeidstakerorganisasjoner	1,1
Satellittbasert telekommunikasjon	1,0

Kilde: Bits

Vedlegg C Fordeling på EHF, PDF og papir

I intervjuer med stat, kommune og regnskapsbyråer har vi spurt om anslag på fordelingen av fakturaer på elektronisk format, PDF og papir i post. Tabell 8-2 viser resultatene fra intervjuene.

Tabell 8-2: Anslag på mottak av faktura: fordeling på elektronisk, papir i post og PDF-fakturaer

Aktør	Andel elektronisk	Andel PDF	Andel papirfaktura i post
DFØ	82,5 %	n/a	n/a
Stor kommune #1	93 %	2 %	5 %
Stor kommune #2	85 %	10 %	5 %
Anslag intervjuer regnskapsbyrå	n/a	n/a	< 20 %

Kilde: DFØ, to store norske kommuner, intervjuer med regnskapsbyråer.

osloeconomics

www.osloeconomics.no

post@osloeconomics.no
Tel: +47 21 99 28 00
Fax: +47 96 63 00 90

Besøksadresse:
Kronprinsesse Märthas plass 1
0160 Oslo

Postadresse:
Postboks 1562 Vika
0118 Oslo