

BETALINGSRÅDET

RAPPORT OM BETALINGER MELLEM VIRKSOMHEDER

Maj 2015

Rapport om betalinger mellem virksomheder

Det er tilladt at kopiere fra rapporten, forudsat at Betalingsrådet udtrykkeligt anføres som kilde. Det er ikke tilladt at ændre eller forvanske indholdet.

Rapporten er tilgængelig på Nationalbankens websted, www.nationalbanken.dk, under Bank og betalinger, Betalingsråd.

Arbejdet med rapporten er afsluttet maj 2015.

Henvendelse om rapporten kan ske til:

Danmarks Nationalbank
Kommunikation
Havnegade 5
1093 København K

Telefon 33 63 70 00 (direkte) eller 33 63 63 63
Ekspeditionstider, mandag-fredag kl. 9.00-16.00
E-mail: kommunikation@nationalbanken.dk
www.nationalbanken.dk

INDHOLDSFORTEGNELSE

FORORD	7
1 INDLEDNING OG KONKLUSIONER	8
1.1 Baggrund	8
1.2 Om rapporten	8
1.3 Konklusioner	9
2 B2B-BETALINGER I DANMARK	11
2.1 Indledning og sammenfatning	11
2.2 Beskrivelse af en B2B-handel	12
2.3 Virksomhedens netbank	12
2.4 Løsninger til virksomhedsbetalinger	14
2.5 Omkostninger ved B2B-betalinger	18
2.6 Omfanget af B2B-betalinger	20
2.7 Innovation	21
3 VIRKSOMHEDERNES SYN PÅ BETALINGSLØSNINGER	23
3.1 Indledning og sammenfatning	23
3.2 Overordnet vurdering	24
3.3 Valg af løsning	25
3.4 Andre forhold	30
4 GRÆNSEOVERSKRIDENDE BETALINGER	34
4.1 Indledning og sammenfatning	34
4.2 Løsninger til grænseoverskridende betalinger	34
4.4 Omkostninger ved grænseoverskridende betalinger	38
4.5 Omfanget af grænseoverskridende betalinger	39
4.6 Virksomhedernes syn på grænseoverskridende betalinger	41

5 ELEKTRONISK FAKTURERING	44
5.1 Indledning og sammenfatning	44
5.2 Definition	44
5.3 Udbredelsen af elektronisk fakturering.....	45
5.4 Europæiske initiativer	47
Bilag 1 - Opgavebeskrivelse for analyse af virksomhedsbetalinger	49
Bilag 2 - Undersøgelse om betalinger mellem virksomheder	51

Forord

Det har stor samfundsmæssig betydning, at betalinger mellem virksomheder foregår sikkert og effektivt. Modsat andre betalingsformer foreligger der dog ingen nylige vurderinger af B2B-betalinger i Danmark. Af den årsag besluttede Betalingsrådet at igangsætte en analyse af denne type betalinger.

Denne rapport præsenterer resultaterne af analysen, der bl.a. omfatter en spørgeundersøgelse blandt danske virksomheder, gennemført med hjælp fra DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådet. Desuden indeholder rapporten Betalingsrådets konklusioner på baggrund af analysen.

En af konklusionerne er, at der ikke er identificeret væsentlige problemer ved infrastrukturen for B2B-betalinger. De danske virksomheder har dog ofte ikke tilstrækkelig kendskab til de løsninger, der er til rådighed, og deres viden herom kan med fordel styrkes.

Rapporten er udarbejdet af en arbejdsgruppe med deltagelse af Finansrådet, Nets, DI, Dansk Erhverv, Håndværksrådet, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og Nationalbanken. Deltagerne takkes for den indsats, der er lagt i arbejdet med rapporten.

Nationalbankdirektør Hugo Frey Jensen
Formand for Betalingsrådet

1. Indledning og konklusioner

1.1 BAGGRUND

Danske virksomheder foretager hver dag et stort antal betalinger til andre virksomheder som afregning for køb af varer og tjenester. For den enkelte virksomhed kan det være forbundet med et betydeligt ressourcetilforbrug at håndtere disse betalinger. Nogle betalinger er endvidere af stor værdi, og det kan have væsentlige konsekvenser for en virksomhed, hvis en sådan betaling udebliver eller modtages senere end ventet. Det har derfor stor samfundsmæssig betydning, at denne type betalinger, ofte kaldet B2B-betalinger, foregår sikkert og effektivt.

Betalingsrådet har tidligere analyseret løsninger, der anvendes til betaling for køb af varer og tjenester i forretninger og på internettet.¹ Derimod har rådet ikke beskæftiget sig med betalinger mellem virksomheder, og emnet forekommer generelt kun at være belyst i begrænset omfang. På den baggrund – men uden at være vidende om konkrete problemer – besluttede Betalingsrådet i 2014 at igangsætte et arbejde med en analyse af B2B-betalingsmarkedet i Danmark, som skulle munde ud i en rapport i første halvdel af 2015.

1.2 OM RAPPORTEN

Betalingsrådet nedsatte en arbejdsgruppe til at stå for analysen af betalinger mellem virksomheder. Arbejdsgruppen blev sammensat af repræsentanter fra deltagerne i rådet, jf. boks 1.1. Nationalbanken ledte arbejdet og fungerede som sekretariat for arbejdsgruppen.

ARBEJDSGRUPPENS SAMMENSÆTNING	BOKS 1.1
Rapporten om betalinger mellem virksomheder er udarbejdet af en arbejdsgruppe med følgende medlemmer:	
<ul style="list-style-type: none">• Tobias Thygesen, Finansrådet• Niels Christian Larsen, Nets• Joachim Strikert, DI• Martin Jørgensen, Dansk Erhverv• Morten Simonsen, Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen• Jacob Thiel, Håndværksrådet	
Fra Nationalbanken deltog Anders Laursen og Anders Mølgaard Pedersen.	

Rådet godkendte en opgavebeskrivelse, som fremgår af bilag 1. Ifølge opgavebeskrivelsen var det arbejdsgruppens opgave at:

- i. beskrive eksisterende løsninger til virksomheders betalinger,
- ii. kortlægge virksomheders syn på disse løsninger, og

¹ Betalingsrådet, *Rapport om nye betalingsløsninger*, november 2013 ([link](#)).

iii. belyse relevante aspekter ved virksomheders grænseoverskridende betalinger

Med betalinger mellem virksomheder forstås i denne rapport overførsler, der afregner et mellemværende i et kunde-leverandør forhold. Fokus er på løsninger, som anvendes til denne type betalinger, dvs. rapporten omhandler kun i mindre grad betalinger, der også foretages af privatpersoner, fx afregning af el-, vand- og varmekonsum og betalinger for rejser, inklusive ophold og forførelse.

Som led i analysen har der været gennemført interviews med udvalgte virksomheder om deres brug af og syn på løsninger til B2B-betalinger. Virksomhederne var fordelt på små og store virksomheder fra forskellige brancher. Derudover blev der afholdt interviews med en række pengeinstitutter om de løsninger, de tilbyder, og B2B-betalinger generelt.

Endelig blev der i samarbejde med DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådet gennemført en spørgeundersøgelse om B2B-betalinger med deltagelse af lidt over 400 virksomheder. Undersøgelsen er beskrevet nærmere i bilag 2. Det skal understreges, at resultaterne er forbundet med en vis usikkerhed grundet det forholdsvis beskedne antal deltagere.

Rapporten består af fem kapitler. I kapitel 2 beskrives de eksisterende løsninger til virksomheders betalinger. Dernæst gennemgås i kapitel 3 resultaterne fra spørgeundersøgelsen om virksomhedernes syn på B2B-betalinger. Kapitel 4 omhandler grænseoverskridende betalinger, og kapitel 5 redegør kort for begrebet elektronisk fakturering.

1.3 KONKLUSIONER

På baggrund af rapporten finder Betalingsrådet grundlag for at konkludere følgende om betalinger mellem virksomheder:

- *Det er vigtigt, at virksomheder kan foretage deres betalinger sikkert og effektivt.* Sikre og effektive løsninger for betalinger mellem virksomheder har stor samfundsmæssig betydning. Danske virksomheder foretager hver dag et stort antal B2B-betalinger som afregning af leverandører mv. Hvis håndteringen af disse kræver betydelige ressourcer, vil det medføre store samfundsmæssige omkostninger og svække danske virksomheders konkurrenceevne. Der er ligeledes ofte tale om store beløb, og for mange virksomheder kan det have væsentlige konsekvenser, hvis betalingen fra en kunde ikke modtages eller bliver forsinket. Desuden kan betalingsløsninger, der opfylder virksomhedernes behov, i nogle situationer være afgørende for, om der indgås en aftale mellem parterne i en handel.
- *Der er ikke afdækket problemer ved infrastrukturen, som medfører anbefalinger fra Betalingsrådet.* Analysen blev igangsat, uden at Betalingsrådet havde kendskab til væsentlige problemer ved B2B-betalinger i Danmark. Ifølge spørgeundersøgelsen og de gennemførte interviews er en betydelig del af virksomhederne tilfredse med de løsninger, de tilbydes af pengeinstitutterne og de øvrige udbydere. Andre virksomheder peger primært på store udgifter til udbydere, herunder i forbindelse med grænseoverskridende betalinger, som et problem, mens kun få er kritiske over for forhold ved betalingsinfrastrukturen, fx muligheden for at advisere modtager af en betaling. På den baggrund finder Betalingsrådet ikke anledning til at komme med anbefalinger om konkrete forbedringer af infrastrukturen.

- *For B2B-betalinger er hovedparten af den innovation, der finder sted, rettet mod at effektivisere processer.* Der er stor opmærksomhed om nye løsninger, som er møntet på forbrugernes betalinger, men der foregår også innovation på området for B2B-betalinger. Her er formålet typisk ikke bare at gøre det lettere at betale, men også at reducere virksomhedens tidsforbrug på de opgaver, der ligger før og efter en betaling, fx fakturering, afstemning og bogføring. Et eksempel på denne form for procesinnovation er udviklingen af netbankløsninger, der kan integreres med virksomhedens økonomisystem, så der kan ske automatisk udveksling af betalingsdata med pengeinstituttet. Et andet eksempel er elektronisk fakturering. Blandt især store virksomheder er der betydelig interesse for løbende at effektivisere håndteringen af B2B-betalinger.
- *Virksomhederne ønsker at have kontrol over deres betalinger til andre virksomheder.* Generelt foretrækker virksomhederne selv at igangsætte deres betalinger frem for at lade en leverandør trække pengene på deres bankkonto. Det sikrer, at virksomhederne har styr på, hvilke betalinger der foretages, og hvornår det sker. Dermed kan de fx leve op til interne forretningsgange, der kræver, at regninger først skal godkendes, før der må overføres penge til en leverandør. Virksomhederne har desuden bedre muligheder for at styre deres likviditet. Dette ønske er formentlig den væsentligste årsag til, at Leverandørservice, som er den primære løsning til opkrævninger, kaldet direkte debitering, mellem virksomheder i Danmark er mindre udbredt end den tilsvarende løsning for forbrugerbetalinger i form af Betalingservice.
- *Grænseoverskridende betalinger i euro er blevet effektiviseret.* Danmark er en lille åben økonomi, der har en stor samhandel med udlandet. For danske virksomheder er det derfor vigtigt, at også grænseoverskridende betalinger fungerer sikkert og effektivt. På baggrund af EU-lovgivning og med indførelsen af det fælles detailbetalingsområde i euro, Single Euro Payments Area, SEPA, herunder de nye løsninger til kreditoverførsler og opkrævninger, er virksomhedernes eurobetalinger blevet billigere og hurtigere. Andre typer af grænseoverskridende betalinger er dog fortsat forbundet med væsentlige omkostninger og kan tage relativ lang tid. Derudover oplever virksomhederne indimellem andre problemer med denne type betalinger, fx at blive udsat for svindel med kontonumre i forbindelse med afregning af leverandører.
- *Virksomhederne har ikke altid den fornødne viden om betalingsløsningerne.* En barriere for sikre og effektive betalinger kan være, hvis virksomhederne ikke besidder tilstrækkelig viden om de løsninger, der er til rådighed. Det forekommer i nogen grad at være tilfældet blandt danske virksomheder. Fx viste spørgeundersøgelsen og de gennemførte interviews, at mange virksomheder ikke er bekendt med en række nye tiltag, der har forbedret infrastrukturen for betalinger i Danmark. Derudover er der grund til at tro, at flere danske virksomheder, der eksporterer varer og tjenester til Europa, med fordel kan benytte det nye SEPA-produkt til opkrævning af betalinger. Det giver indtryk af, at virksomhederne mangler information, hvilket er en opgave for flere parter, herunder pengeinstitutter, brancheorganisationer og myndigheder.

2. B2B-betalinger i Danmark

2.1 INDLEDNING OG SAMMENFATNING

Danske virksomheder foretager hver dag et stort antal betalinger som afregning for køb af varer og tjenester. B2B-betalinger tegner sig således for en værdi, der langt overstiger den samlede detailhandel. Derudover er de enkelte betalinger typisk kendetegnet ved at være relativt store beløb.

For virksomhederne er selve betalingen kun en del af det forløb, der udgør en B2B-handel. Andre trin i en handel er bl.a. den faktiske indgåelse af en aftale om et køb eller salg, faktureringen og den efterfølgende bogføring. Virksomhederne tilstræber generelt at optimere alle dele af en handel, da hvert enkelt trin er forbundet med risici eller kræver ressourcer, primært i form af medarbejdernes tidsforbrug.

Bankerne tilbyder virksomhederne forskellige netbankløsninger. Virksomheder med mange betalinger benytter sig typisk af en løsning, hvor der udveksles data mellem økonomisystemet og netbanken. Andre nøjes med en basal netbank med nogle få ekstra funktionaliteter i forhold til den, der er møntet på private. Særligt de største banker bruger desuden betydelige ressourcer på at rådgive virksomhederne om betalingsløsninger.

For så vidt angår de konkrete løsninger, skelnes der mellem kreditoverførsler og opkrævninger. Ved en kreditoverførsel sendes betalingsordren fra betaler til dennes bank. Ofte har betaler forinden modtaget en faktura, der foruden en udspecificering af den købte vare eller tjeneste også indeholder leverandørens kontonummer. Alternativt kan kunden sammen med fakturaen have modtaget et indbetalingskort, der kan betales via netbanken.

Brug af indbetalingskort gør det nemmere for leverandøren at afstemme modtagne beløb, idet der er entydighed om den konkrete betaling. Ved overførsler til et kontonummer kan der, afhængig af kundens advisering, være usikkerhed om, hvilken faktura betalingen vedrører. I 2014 har bankerne dog udvidet mulighederne for advisering i forbindelse med overførsler med henblik på at lette virksomhedernes afstemning.

Når to virksomheder indgår i et løbende aftaleforhold, hvor kunden med jævne mellemrum skal betale et fast eller varierende beløb til leverandøren, kan det være en fordel for begge parter, at dette foregår automatisk. Det kan gøres via en opkrævningsløsning. I Danmark er Leverandørservice det primære produkt til opkrævninger mellem virksomheder. Ved denne løsning er det betalingsmodtager, der efter forudgående advisering af kunden, iværksætter betalingen.

Andre vigtige forhold for virksomhederne ved B2B-betalinger er tiden, det tager at overføre pengene for en betaling, og omkostningerne ved at gøre det. De seneste par år er der gennemført en række tiltag, der har reduceret afviklingstiderne for betalinger i Danmark. Det indebærer flere fordele for virksomhederne, herunder en bedre likviditetsstyring, da der hurtigere kan disponeres over indgåede betalinger.

Virksomhedernes omkostninger ved B2B-betalinger omfatter både gebyrer til udbydere af betalingstjenester og den tid, der bruges på opgaver knyttet til disse betalinger. Gebyrerne til udbydere varierer efter typen af overførsel, mens ressourceomkostninger afhænger af, i hvilken udstrækning virksomheden har rationaliseret sine arbejdsgange.

2.2 BESKRIVELSE AF EN B2B-HANDEL

En handel mellem to virksomheder kan opdeles i forskellige trin. Det præcise forløb af en handel vil typisk afhænge af forholdet mellem kunde og leverandør og den konkrete købsituation. I det følgende beskrives en række processer, der indgår i de fleste B2B-handler.

Den første del af en handel består af selve ordreafgivelsen. Den kan foregå ved, at kunden kontakter leverandøren telefonisk eller pr. e-mail. Derudover foretager et stigende antal virksomheder salg via internetbutikker eller EDI (Electronic Data Interchange), som er ordrer sendt elektronisk mellem to virksomheder i særligt aftalte formater. Ifølge en undersøgelse havde 28 pct. af alle virksomheder i 2013 salg via en hjemmeside eller ved brug af EDI.²

Når varen eller tjenesteydelsen er leveret, sender leverandøren som regel kunden en faktura, der specificerer handlen og opkræver betaling. Fakturaen vil typisk indeholde oplysninger om varen eller tjenesteydelsen, priser og betalingsforpligtelser. Endvidere kan der medfølge et indbetalingskort, jf. nedenfor. I kapitel 5 ses nærmere på denne del af en B2B-handel med fokus på virksomhedernes brug af elektronisk fakturering.

Kunden afstemmer herefter ordren og den modtagne vare eller tjenesteydelse med fakturaen, inden der betales. Afhængig af forholdet mellem kunde og leverandør samt kutyme inden for den pågældende branche kan der aftales forskellige betalingsfrister. Når betalingen er gennemført ved brug af den valgte betalingsløsning, kan leverandøren foretage afstemning af det modtagne beløb, og parterne kan bogføre handlen.

For virksomhederne er det vigtigt, at forløbet af en B2B-handel optimeres, så ressourceforbruget, herunder primært den anvendte tid, minimeres. Mange virksomheder arbejder derfor på at erstatte manuelle rutiner med automatiske processer, der begrænser deres medarbejders tidsforbrug. Det gælder grundlæggende for alle dele af en B2B-handel, lige fra afgivelse af ordren til afstemning af betalingen.

Et centralt element i virksomhedernes automatisering af trinene i en B2B-handel er deres økonomisystem. Et stort antal virksomheder er de seneste år overgået til såkaldte ERP-systemer (Enterprise Resource Planning), som er software, der kan håndtere deres behandling af ordrer, lagerstyring, bogføring og andre processer. I 2014 blev denne type systemer således benyttet af 42 pct. af alle virksomheder mod 33 pct. året før.³

2.3 VIRKSOMHEDENS NETBANK

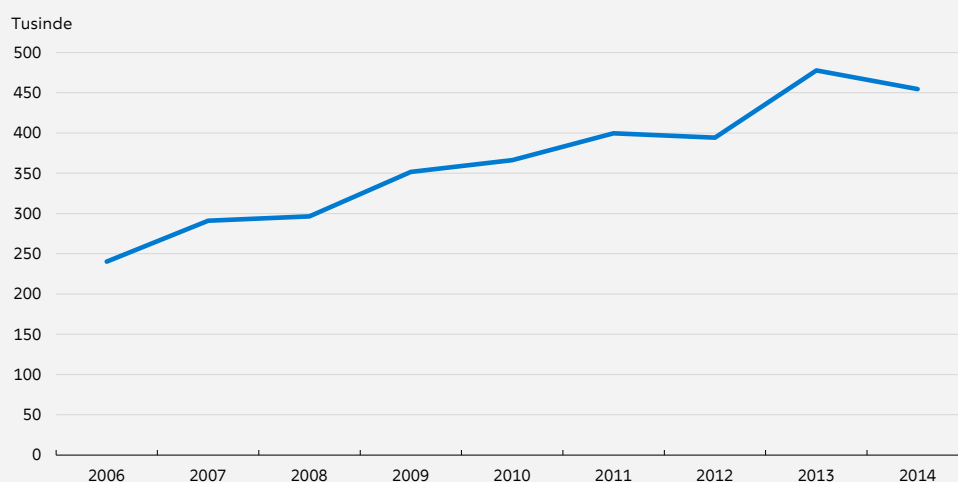
En stor del af virksomhedernes betalinger foretages fra deres netbank. Antallet af erhvervsnetbanker har været stigende og udgjorde ved udgangen af 2014 ca. 450.000, jf. figur 2.1. Det overstiger antallet af virksomheder i Danmark, som er omtrent 300.000. Når der er flere netbankaftaler end virksomheder, skyldes det, at nogle virksomheder har flere bankforbindelser. Derudover kan en virksomhed have flere enheder, der benytter hver sin netbank.

² Danmarks Statistik, *It-anvendelse i virksomheder*, december 2014 ([link](#)).

³ Se fodnote 2.

ANTAL AFTALER OM ERHVERVSNETBANK

FIGUR 2.1



Anm.: Figuren viser antallet af aktive aftaler om erhvervsnetbank, dvs. aftaler, som er benyttet inden for de seneste 3 måneder, ved udgangen af året.

Kilde: Finansrådet.

De danske pengeinstitutter har typisk 2-3 forskellige netbankløsninger, som de tilbyder deres erhvervs-kunder. Derudover har de største institutter også skræddersyede løsninger, hvor en virksomhed efter behov kan tilkøbe bestemte moduler, fx til grænseoverskridende betalinger. Pengeinstitutterne, og særligt de største institutter, bruger generelt betydelige ressourcer på at rådgive virksomhederne i deres valg af netbankløsning og brug af denne.

Mindre virksomheder, der har et begrænset antal betalinger, benytter ofte en netbankløsning med en række af de samme funktionaliteter som den, der tilbydes private. Den giver virksomhederne mulighed for at foretage konto til konto-overførsler, betale indbetalingskort og løbende overvåge betalinger på kontoen. Derudover tillader den i nogle tilfælde virksomhederne at modtage betalinger via indbetalingskort og lade flere brugere tilgå kontoen.

Større virksomheder, der har mange både indenlandske og udenlandske betalinger, anvender som regel en mere avanceret form for netbank. Her er der mulighed for at integrere virksomhedens økonomisystem med netbanken, så der kan ske automatisk udveksling af betalingsdata med pengeinstituttet. Derudover er det normalt, at denne type løsninger kan håndtere mere komplekse fuldmagtsforhold og indeholder funktionaliteter, der letter virksomhedens likviditetsstyring.

Ifølge en undersøgelse har 63 pct. af alle virksomheder med over 10 ansatte indført en løsning, hvor der sker automatisk dataudveksling mellem egne og pengeinstituttets systemer.⁴ Det er mest udbredt blandt større virksomheder, mens der ikke er nogen væsentlig forskel på tværs af brancher. Resultaterne harmonerer med besvarelserne til spørgeundersøgelsen, der blev gennemført som led i arbejdet med denne rapport, jf. bilag 2, hvor der også blev spurgt til brugen af integrerede løsninger.

⁴ Danmarks Statistik, *It-anvendelse i virksomheder*, december 2014 ([link](#)).

2.4 LØSNINGER TIL VIRKSOMHEDSBETALINGER

Overførslen af penge mellem to virksomheder sker ved brug af en betalingsløsning. I rapporten skelnes mellem tre hovedtyper af løsninger:

- i. *Kreditoverførsler*, der indledes af betaler, dvs. kunden, og indebærer, at der sendes en betalingsmeddelelse fra dennes pengeinstitut til modtagers institut. Eksempler herpå er *konto til konto-overførsler* og *overførsler via indbetalingskort*.
- ii. *Direkte debiteringer*, som er opkrævninger, der igangsættes af betalingsmodtager, dvs. leverandøren, og medfører, at der sendes en betalingsmeddelelse fra leverandørens udbyder til betalers pengeinstitut. Et eksempel på denne type løsning er *Leverandørservice*.
- iii. *Kortbetalinger*, fx betalinger med Dankort eller et internationalt kort, fx Visa eller MasterCard.

I det følgende beskrives disse betalingsløsninger mere indgående.

Konto til konto-overførsler

Ved en konto til konto-overførsel instruerer betaler basalt set sit pengeinstitut om at overføre penge til en angiven konto, der kan være i samme pengeinstitut eller – mere hyppigt – et andet institut. Det foregår fx ved, at betaler i sin netbank indtaster beløbet, der skal overføres, og modtagers kontonummer. Derudover har betaler som regel også mulighed for at tilføje en kort tekst til modtager, kaldet advisering.

Pengene har tidligere som standard været til rådighed på modtagers konto dagen efter, at overførslen blev foretaget. De seneste år er der imidlertid gennemført en række tiltag, der har reduceret afviklingstiden for betalinger. I efteråret 2013 fik borgere og virksomheder mulighed for at overføre penge inden for samme dag, såkaldte sammedags-overførsler, og i november 2014 blev der givet adgang til at foretage øjeblikkelige overførsler – straksoverførsler – af beløb op til 500.000 kr.⁵

Opgraderingen af betalingsinfrastrukturen giver en række fordele for virksomhederne. Fx er det nu blevet muligt at teste en kundes betalingsevne i købsituationen ved at bede om en overførsel med det samme. Derudover kan virksomhederne hurtigere disponere over indgåede betalinger samt rette op på eventuelle fejl og forglemmelser. Endvidere har de kortere afviklingstider reduceret virksomhedernes tab af valørdage i forbindelse med betalinger.

I 2014 lancerede pengeinstitutterne to nye funktionaliteter i forbindelse med konto til konto-overførsler i form af en kreditorreference og en end-to-end reference, jf. boks 2.1. Formålet er at automatisere en række processer hos virksomhederne ved at gøre det lettere at afstemme og bogføre modtagne betalinger. De nye funktionaliteter bidrager således med nogle af de samme fordele, der kendetegner indbetalingskort, jf. nedenfor.

Indbetalingskort

Et indbetalingskort er en fysisk eller elektronisk formular, som sendes til betaler på vegne af betalingsmodtager og bruges til opkrævning af betalinger. Det sendes typisk med en faktura, der indeholder oplysninger om den leverede vare eller tjenesteydelse, jf. ovenfor. En betaling af et indbetalingskort er grundlæggende en konto til konto-overførsel, der indeholder oplysninger, som giver mulighed for en automatisk behandling af betalingen.

⁵ Se også Lars Egeberg Jensen og Morten Fremmich Andresen, *Straksoverførsler af penge i Danmark*, Danmarks Nationalbank, Kvartalsoversigt, 3. kvartal 2014 ([link](#)).

For at gøre det nemmere at afstemme og bogføre betalinger introducerede pengeinstitutterne i 2014 to nye funktioner knyttet til konto til konto-overførsler, inklusive sammedags-overførsler og straksoverførsler.

Med indførelsen af en særlig *kreditorreference* har virksomhederne fået mulighed for entydigt at identificere deres kunders betalinger af fakturaer. Referencen dannes af betalingsmodtager, fx i dennes økonomisystem, og kan fx bestå af et fakturanummer og et kundenummer.

Brug af kreditorreference kan foregå som følger:

1. På fakturaen anfører betalingsmodtager den unikke kreditorreference for betalingen, og at betalingen skal foretages som en konto til konto-overførsel med kreditorreference.
2. Kunden modtager fakturaen og udfører betalingen som en konto til konto-overførsel med den oplyste kreditorreference.
3. Kreditorreferencen fremgår af posteringsdetaljerne for betalingen i betalingsmodtagers netbank.
4. Betalingsmodtager kan afstemme betalingen med fakturaen ved at sammenholde kreditorreferencen på de to, hvilket typisk sker automatisk i virksomhedens økonomisystem.

Tal fra Nets viser, at kreditorreferencen kun anvendes i meget begrænset omfang. Det kan skyldes, at det er forbundet med omkostninger for virksomhederne at indføre den. Derudover kan det være udtryk for, at mange virksomheder ikke har kendskab til den nye funktionalitet eller ikke vurderer, at de har behov for den, fx fordi de bruger indbetalingskort og er tilfredse med denne løsning.

Den anden nye funktionalitet er en *end-to-end reference*, der dannes automatisk af betaler i forbindelse med overførslen og videreformidles til betalingsmodtager. Hvis betalingsmodtager ikke kan genkende betalingen, kan virksomheden oplyse end-to-end referencen til betaler, der herefter kan bruge denne til at identificere, hvilken faktura – eller flere fakturaer – betalingen vedrører.

I Danmark findes to papirbaserede indbetalingskort i form af pengeinstitutternes fælles indbetalingskort og giroindbetalingskortet. Det fælles indbetalingskort, som er det mest anvendte, er udviklet af pengeinstitutterne og Nets, mens giroindbetalingskortet er det oprindelige indbetalingskort, som blev udbudt af Postgiro, senere GiroBank A/S. Begge indbetalingskort kan betales via netbank, i pengeinstitutter og på posthuse. Boks 2.2 beskriver det fælles indbetalingskort.

Ud over de papirbaserede indbetalingskort findes der også en elektronisk version, der udbydes af Nets. Det elektroniske indbetalingskort sendes direkte til betalers netbank med alle oplysninger udfyldt på forhånd og kan godkendes med et enkelt klik. En betalingsmodtager, der ønsker at opkræve betalinger ved hjælp af denne løsning, skal indgå aftale med Nets, mens betalerne skal være tilmeldt elektronisk indbetalingskort i deres netbank.

Overførsler via Nationalbanken

Virksomheder har også mulighed for at foretage kreditoverførsler, der afvikles med det samme i Nationalbankens betalingssystem Kronos. Overførsler via Nationalbanken kræver manuel behandling i det enkelte pengeinstitut og er primært tiltænkt store tidskritiske betalinger. Virksomheder, der har relativt mange af denne type betalinger, har typisk valgt en netbankløsning, der giver mulighed for at foretage Nationalbankoverførsler.

Det fælles indbetalingskort indeholder typisk følgende oplysninger, jf. nedenstående billede:

- (1) Betalers navn og adresse
- (2) Eventuel meddelelse til modtager
- (3) Kortartkode
- (4) Betalingsidentifikation
- (5) FI-kreditornummer
- (6) Optisk læsbar kodelinje (OCR-linjen)
- (7) Hovedregistreringsnummer på kreditors bank

Det fælles indbetalingskort har tre kortarter, der giver betalingsmodtager forskellige muligheder for advisering og automatisering: (i) Kortart 71, der indeholder en identifikation, som gør det muligt at bogføre betalingen automatisk i økonomisystemet, (ii) kortart 73, der er uden betalingsidentifikation, men indeholder et felt til en meddelelse fra betaler, samt (iii) kortart 75, der både indeholder en betalingsidentifikation og et felt til fri tekst.

Betalingsmodtagers valg af kortart afhænger af sammensætningen af dens kunder og ønsker til afstemningsrutiner. Fx bruges kortart 75 typisk til opkrævninger, hvor det skønnes, at betaler kan have brug for at sende en meddelelse med betalingen. Derudover er den velegnet til regelmæssige kunder, som ønsker at betale flere fakturaer på én gang i form af et samlet beløb.

Ud over kortart og eventuelt betalingsidentifikation skal indbetalingskortet indeholde et kreditornummer, der er en entydig identifikation, som betalingsmodtager tildeles af sit pengeinstitut. Kreditornummeret er knyttet til betalingsmodtagers konto i dennes pengeinstitut og sikrer, at betalingerne overføres hertil.

OCR-linjen består af kortartkode, betalingsidentifikation og kreditornummer, adskilt af bestemte tegn. OCR – Optical Character Recognition – er betegnelsen for den maskinelle genkendelse af de tegn og tal, der står i kodelinjen. OCR benyttes i pengeinstitutter og på posthuse.

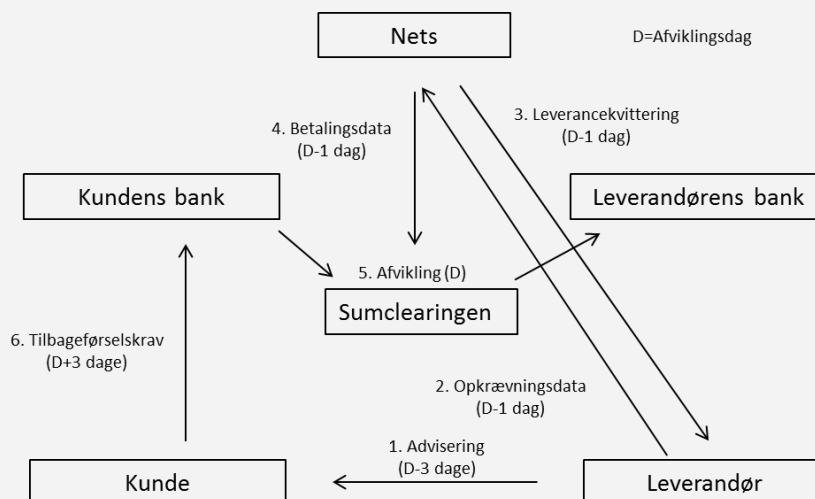
Indbetalingskort kortart 75		INDBETALINGSKORT		KA75	KVITTERING
Reg.nr.	Kontonr.	Kan betales i pengeinstitut og på posthuse		Checks og lignende accepteres under forbehold af at pengeinstituttet modtager betalingen. Ved kontant betaling i pengeinstitut med terminal er det udelukkende pengesinnetlukkede kvitteringstryk der er bevis for hvilket beløb der er indbetalt.	
Indbetaler		Kreditornummer og beløbsmodtager		Kreditornummer og beløbsmodtager	
Fru Olsen Testvej 99 8888 Testby (1)		80 88 29 39 (5) Firma Test Firmavej 77 9991 Firmaby (7) 0890		80 88 29 39 Firma Test Firmavej 77 9991 Firmaby	
Meddelelse til modtager (2)		Underskrift ved overførsel fra konto		Kvittering	
Kroner		Betaldingsdato		Kroner	
Til maskinel aflæsning – Undgå venligst at skrive i nedenstående felt		Dag Måned År		FIK 761 (01,99)	
+75 <0000000000000109 + 80882939< (3)	(4)	(5)	(6)		

Leverandørservice

Leverandørservice er en løsning til opkrævninger, som er forbeholdt betalinger mellem virksomheder. Den giver betalingsmodtager mulighed for at hæve beløbet for en betaling direkte på betalers konto efter forudgående advisering. Med Leverandørservice kan der foretages opkrævninger på daglig basis, modsat fx Betalingservice, der følger en fast månedscyklus, jf. nedenfor. Boks 2.3 beskriver forløbet af en opkrævning via Leverandørservice.

En opkrævning via Leverandørservice kan opdeles i følgende trin:

1. Leverandøren meddeler kunden senest 3 bankdage før afviklingsdagen, at der vil blive trukket et beløb på kundens konto. Denne meddelelse – også kaldet advisering – skal angive, hvad betalingen dækker over, beløbet samt datoen for, hvornår betalingen bliver gennemført.
2. Leverandøren skal senest kl. 16.00 bankdagen før afviklingsdagen sende betalingsoplysninger til Nets. Leverandøren kan indsende data på daglig basis med betaling op til 90 dage frem i tiden.
3. Umiddelbart efter, at Nets har modtaget oplysningerne fra leverandøren, dannes en leverancekvittering, der sendes til leverandøren. Den indeholder oplysninger om, hvorvidt leverandørens forespørgsel er godkendt.
4. Hvis forespørgslen godkendes, iværksætter Nets, at betalingen gennemføres på den af leverandøren valgte dato ved at sende data til Sumclearingen, som er det betalingssystem, der afvikler betalinger med Leverandørservice.
5. Betalingen afvikles.
6. Kunden kan altid afvise en betaling ved at anmode sit pengeinstitut om, at betalingen ikke må gennemføres eller skal tilbageføres. Hvis kunden ønsker at afvise en betaling, skal det ske senest 3 bankdage efter afviklingsdagen. Hvis betalingen er gennemført, vil beløbet blive ført tilbage til kundens konto.



Nets ejer Leverandørservice og indgår aftaler med betalingsmodtagere, der ønsker at benytte løsningen. Betalingsmodtager skal både underskrive en kundeaftale med Nets samt en kreditaftale, der indgås med Nets og betalingsmodtagers pengeinstitut. Derudover skal betaler oprette en betalingstilladelse, der alene gælder over for den konkrete betalingsmodtager. De enkelte betalingstilladelser registreres hos Nets.

For betalingsmodtagere har Leverandørservice først og fremmest den fordel, at der er en betydelig visshed for, at betalingen foretages, og at det sker på det aftalte tidspunkt. Leverandørservice indebærer typisk også en relativ kort kredittid sammenlignet med andre former for B2B-betalinger. For betalere er den væsentligste fordel, at opkrævningen foregår automatisk, dvs. de behøver ikke bruge tid på overføre penge til betalingsmodtager.

Betalingservice

En anden løsning til opkrævninger i form af direkte debitering er Betalingservice, der også ejes af Nets. Betalingservice benyttes fortrinsvis til betalinger mellem forbrugere og virksomheder og er især velegnet, når der er tale om et fast kundeforhold. Betalingservice adskiller sig fra Leverandørservice på flere måder, bl.a. ved kun at tillade månedlig opkrævning og give betaler længere tid til at afvise en betaling, ligesom adviseringen af betaler er en del af løsningen.

Firmakort

Kortbetalinger er som nævnt den tredje type af løsninger til B2B-betalinger. Normalt skelnes der mellem kort, der er udstedt til henholdsvis privatpersoner og medarbejdere i virksomheder. Sidstnævnte kort kaldes firmakort – eller corporate cards – og giver medarbejdere mulighed for at betale for fx indkøb af materialer og rejseudgifter. Forskellen er også væsentlig i juridisk forstand, idet firmakort ikke er omfattet af en nyligt vedtaget EU-forordning om gebyrer ved kortbetalinger.⁶

Et firmakort kan enten være et debit- eller kreditkort. Debetkort er kendetegnet ved, at pengene hæves på forbrugers konto umiddelbart efter, at betalingen er foretaget. Et eksempel herpå er Dankortet. Kreditkort er karakteriseret ved, at pengene først trækkes på betalers konto noget tid efter betalingen, som regel en gang om måneden. Eksempler på kreditkort er MasterCard, herunder Eurocard, American Express og Diners Club.

Pengeinstitutterne udsteder forskellige slags firmakort, der adskiller sig i forhold til de tilknyttede tjenester. Det kan være forsikringer, rabatter, loungeadgang o.l. Foruden disse tjenester kan virksomheden opnå forskellige fordele ved at udstyre sine medarbejdere med firmakort, fx spare tid på administrative opgaver som håndtering af kontante udlæg. Pengeinstitutterne tilbyder typisk virksomhederne at følge brugen af firmakort i netbanken, hvor det også er muligt at spærre et givent kort.

2.5 OMKOSTNINGER VED B2B-BETALINGER

Gennemførelse af B2B-betalinger er forbundet med omkostninger for virksomhederne. Disse består primært af udgifter til pengeinstitutter og andre betalingstjenesteudbydere samt af den tid, der bruges på aktiviteter, som er relateret til betalinger.

Udgifter til betalingstjenesteudbydere

Der findes ikke statistik for virksomhedernes udgifter ved betalingstjenester. Det følgende er derfor baseret på prislister fra udvalgte pengeinstitutters hjemmesider og Nets. Det skal bemærkes, at især virksomheder med mange betalinger formentlig kan forhandle sig til rabatter i forhold til de offentliggjorte listepriiser. Der ses nedenfor alene på udgifterne for betalingstjenesterne, der er beskrevet ovenfor, mens priser for grænseoverskridende betalinger beskrives i kapitel 4.

Et grundlæggende problem ved denne type opgørelser er, at pengeinstitutterne anvender forskellige gebyrstrukturer. Fx giver nogle pengeinstitutter som nævnt mulighed for at tilkøbe forskellige moduler til netbanken, mens de samme funktionaliteter i andre institutter kan være en del af standardpakken. Det gør det sværere at sammenligne priser på tværs af pengeinstitutter og beregne gennemsnitlige gebyrer for de enkelte betalingstjenester.

⁶ Europa-Parlamentets og Rådets forordning 2015/751 af 29. april 2015 om interbankgebyrer for kortbaserede betalingstransaktioner ([link](#)).

For så vidt angår pengeinstitutternes *erhvervsnetbank*, er det normalt, at virksomhederne både betaler et oprettelsesgebyr og et løbende – månedligt eller kvartalsvist – abonnement. Størrelsen af abonnementet afhænger af, hvilke tjenester der følger med netbanken. For en basal erhvervsnetbank er prisen op til 100 kr. pr. måned, mens en avanceret netbank med et bredt udvalg af funktionalteter koster op til 500-600 kr. om måneden.

For *konto til konto-overførsler* afhænger gebyrerne af overførselstypen. I de fleste pengeinstitutter er det gratis at foretage overførsler mellem konti i instituttet. Ved overførsler til konti i andre institutter varierer gebyret efter, om det er en standard-, sammedags- eller straksoverførsel, jf. tabel 2.1. Derudover kan det også være en Nationalbankoverførsel, der er væsentligt dyrere end de øvrige overførselsformer. Det er typisk betaler, der afholder alle udgifterne ved en konto til konto-overførsel.

GEBYRER FOR BETALINGER		TABEL 2.1
Konto til konto-overførsel	Standardoverførsel	Op til 1 kr.
	Sammedagsoverførsel	Op til 5 kr.
	Straksoverførsel	Op til 10 kr.
	Nationalbankoverførsel	150-250 kr.
Direkte debitering	Leverandørservice	2,96 kr.

Anm.: Tabellen viser priserne for at foretage forskellige konto til konto-overførsler i virksomhedens netbank. Betalinger, der foretages på anden vis, fx i et pengeinstituts filial, er normalt dyrere end gebyrerne, der er vist her.
 Kilde: Prislister fra udvalgte pengeinstitutters hjemmeside samt Nets.

For *indbetalingskort* opkræver betalingsmodtagers pengeinstitut typisk et gebyr pr. udsendt indbetalingskort og et årligt abonnement. Derudover har virksomheden udgifter ved at få dannet og udsendt indbetalingskortene. Fx er prisen hos en udbyder knap 7 kr. pr. indbetalingskort, hvis det skal udsendes i papirformat, og 2 kr. pr. indbetalingskort, hvis det skal sendes til kundens e-boks. For elektroniske indbetalingskort tager Nets 3,80 kr. pr. opkrævning.

Hvad angår *Leverandørservice*, består betalingsmodtagers udgifter primært af et gebyr på 2,96 kr., der betales til Nets pr. transaktion, jf. tabel 2.1. Derudover opkræver Nets betalingsmodtager et årligt abonnement på 250-400 kr. Normalt betaler virksomhederne ikke deres pengeinstitutter et gebyr for at benytte *Leverandørservice*, og det er heller ikke kutyme, at betalingsmodtager tager et separat gebyr af betaler, dvs. overvælter gebyret, der opkræves af Nets.

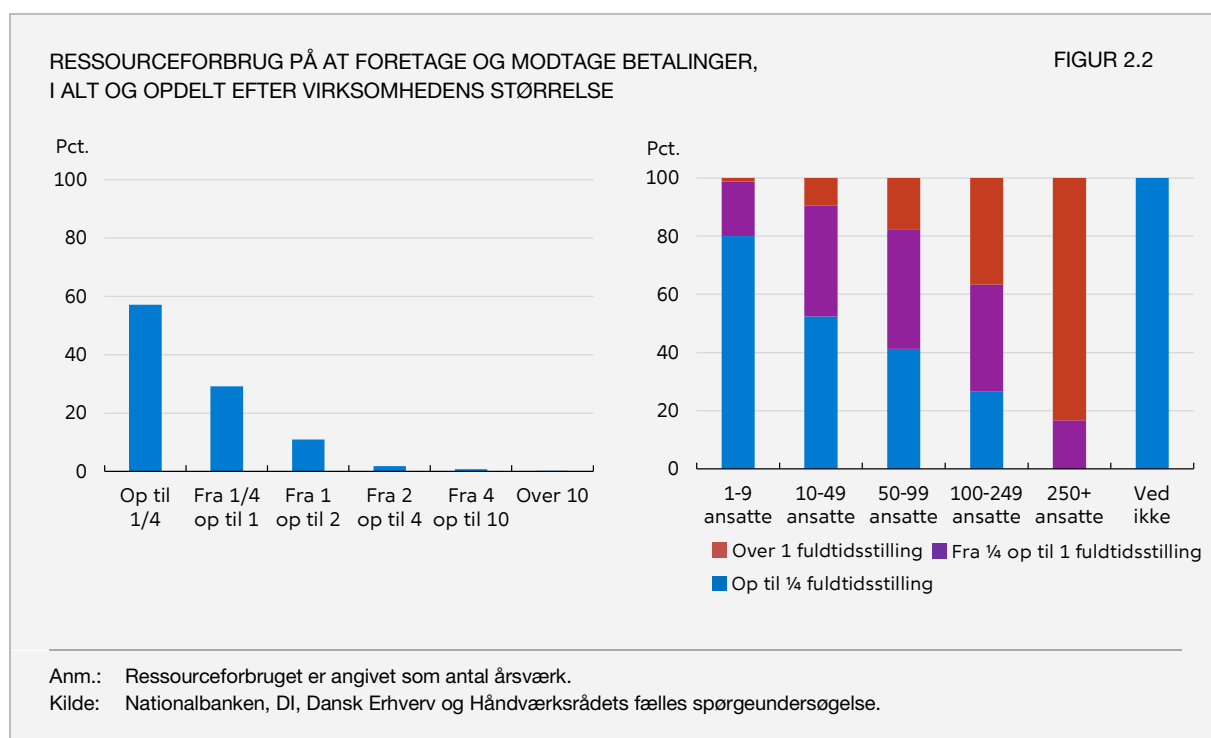
For *firmakort* afhænger gebyret af de tjenester, som er knyttet til kortet. For et almindeligt kreditkort uden særlige tjenester er det årlige abonnement typisk omkring 150 kr., mens andre typer af kort, der giver kortholder forskellige fordele, kan koste op til 1.500-2.000 kr. – eller mere – om året.

Ressourceomkostninger

Ud over udgifterne i form af gebyrer til pengeinstitutter og andre betalingstjenesteudbydere har virksomhederne også ressourceomkostninger forbundet med B2B-betalinger. Disse består fortrinsvis af arbejds-løn til medarbejdere, der står for virksomhedens daglige betalinger og tilknyttede opgaver. Virksomhedens tidsforbrug herpå er principielt en omkostning på lige fod med gebyrerne til udbyderne, men kan være sværere at gøre op end de fakturerede udgifter.

I spørgeundersøgelsen, jf. bilag 2, blev deltagerne bedt om at vurdere deres ressourceforbrug, målt i årsværk, på at foretage og modtage B2B-betalinger. Hovedparten af deltagerne i undersøgelsen bestod af mindre virksomheder, der svarede, at de anvender under en fjerdedel årsværk på B2B-betalinger, jf. figur 2.2. For over 15 pct. af virksomhederne udgør ressourceforbruget på B2B-betalinger dog mere end et årsværk.

For større virksomheder vil den relative belastning ved B2B-betalinger dog normalt være mindre end for andre virksomheder med få ansatte og få betalinger. Det skyldes, at førstnævnte typisk har indført automatiserede løsninger, som reducerer tiden, der bruges på betalinger. I mindre virksomheder, der ikke i samme grad har rationaliseret processerne ved betalinger, kan et færre antal betalinger derimod lægge beslag på en uforholdsmæssig stor del af en medarbejders tidsforbrug.



2.6 OMFANGET AF B2B-BETALINGER

Der eksisterer heller ikke statistik for omfanget af B2B-betalinger i Danmark. For at få et billede af markedets størrelse er der derfor indsamlet data fra tre større pengeinstitutter om deres erhvervskunders konto til konto-overførsler, betalinger med indbetalingskort og brug af firmakort. Efterfølgende er disse data blevet opregnet baseret på de tre institutters andel af de samlede erhvervsindlån. Det skal understreges, at tallene således er behæftet med en vis usikkerhed.

Ifølge beregningerne er værdien af danske virksomheders konto til konto-overførsler ca. 3.000 mia. kr. om året, jf. tabel 2.2. Tilsvarende udgør værdien af opkrævninger ved brug af indbetalingskort ca. 1.100 mia. kr. på årlig basis. Den gennemsnitlige beløbsstørrelse for de to typer overførsler kan opgøres til henholdsvis 40.000 kr. og 23.000 kr., som er væsentligt større end de samme typer overførsler foretaget af forbrugere.⁷

⁷ Se fx Danmarks Nationalbank, *Omkostninger ved betalinger i Danmark, 2011* ([link](#)).

Der skønnes endvidere at være udstedt knap 600.000 firmakort i Danmark, hvilket svarer til ca. 2 kort pr. virksomhed. Værdien af betalinger med firmakort vurderes at udgøre ca. 20 mia. kr. om året – eller omkring 900 kr. pr. betaling. Til sammenligning var værdien af dankortbetalinger i 2014 334 mia. kr. og den gennemsnitlige betaling var 300 kr. Firmakort bruges primært til betaling for transport, bespisning og overnatning i forbindelse med medarbejdernes rejseaktivitet.

Værdien af overførsler via Kronos var i 2014 ca. 2.700 mia. kr., og den gennemsnitlige beløbsstørrelse var 8 mio. kr. Det skal bemærkes, at denne type overførsler også bruges til finansielle transaktioner, fx når en virksomhed optager eller afdrager på et lån.

OMFANGET AF B2B-BETALINGER I DANMARK, 2014

TABEL 2.2

	I alt, mia. kr.	Gennemsnitlig værdi pr. transaktion, kr.
Konto til konto-overførsler	3.000	40.000
Indbetalingskort	1.100	23.000
Firmakort	20	900

Anm.: Virksomhedernes betalinger til det offentlige, fx afregning af skat og moms, indgår som en del af værdien af konto til konto-overførsler og indbetalingskort. Nets har ikke ønsket at levere tal for brugen af Leverandørservice.

Kilde: Danske Bank, Nordea og Sydbank samt egne beregninger.

2.7 INNOVATION

I disse år foregår der en betydelig udvikling på markedet for betalingstjenester. Der lanceres løbende nye løsninger, og nye aktører får stigende betydning.⁸ En stor del af innovationen vedrører initieringen af betalingen, dvs. hvilket instrument, der anvendes, og hvordan betalingen foretages. Det gælder fx løsninger, der er baseret på mobiltelefoner og kontaktløs teknologi. Formålet er typisk at øge bekvemmeligheden i betalingssituationen, fx ved at reducere betalingstiden.

Betalinger mellem to virksomheder – en kunde og en leverandør – sker normalt ikke samtidig med, at ordren afgives, som det er tilfældet ved forbrugernes betalinger i forretninger og på internettet. Som beskrevet i det foregående foregår de i stedet typisk som en konto til konto-overførsel eller betaling af et indbetalingskort på baggrund af en faktura, ofte med en betalingsfrist, der varierer fra nogle få dage til op til en måned eller mere.

For B2B-betalinger er det derfor mindre udbredt med nye tiltag og løsninger, der er rettet mod selve initieringen af betalinger. Her har hovedparten af innovationen i stedet til formål at reducere virksomhedernes tidsforbrug ved de forskellige opgaver, der knytter sig til betalinger, herunder fakturering, afstemning og bogføring. Det er opgaver, der er ressourcekrævende for virksomhederne, og hvor de potentielt kan opnå betydelige besparelser.

Nye løsninger, der skal effektivisere arbejdsgange, kaldes ofte procesinnovation. For betalinger mellem virksomheder har en væsentlig del af denne været udviklingen af netbanker. Det gælder særligt de mere avancerede versioner, som giver mulighed for at integrere virksomhedens økonomisystem med dens

⁸ Se Betalingsrådet, *Rapport om nye betalingsløsninger*, november 2013 ([link](#)).

netbank, jf. afsnit 2.3. Disse løsninger har som nævnt automatiseret udvekslingen af data med banken og reduceret virksomhedernes tidsforbrug i forbindelse med betalinger.

Andre eksempler på procesinnovation er den nye kreditorreference og end-to-end reference, jf. boks 2.1. Begge referencer har til formål at lette virksomheders afstemning af modtagne betalinger. De er som nævnt fortsat ikke særlig udbredt, men vil potentielt kunne indebære en besparelse for mange leverandører. Et yderligere eksempel på denne form for innovation er elektronisk fakturering, der behandles mere indgående i kapitel 5.

Modsat løsninger, der er møntet på forbrugernes betalinger, er der begrænset offentlig interesse om procesinnovation inden for B2B-betalinger. Blandt særligt de største virksomheder er der dog betydelig fokus på løbende at effektivisere håndteringen af disse betalinger og dermed et ønske om, at der sker en fortsat udvikling af de eksisterende løsninger. Det blev bekræftet i de gennemførte interview med virksomheder og i spørgeundersøgelsen, jf. næste kapitel.

3. Virksomhedernes syn på betalingsløsninger

3.1 INDLEDNING OG SAMMENFATNING

I dette kapitel redegøres for virksomhedernes syn på indenlandske betalingsløsninger baseret på spørgeundersøgelsen, der er gennemført til brug for denne rapport, jf. bilag 2. Resultaterne viser, at en betydelig del af virksomhederne grundlæggende er tilfredse med de løsninger, de tilbydes. Som de største problemer ved B2B-betalinger fremhæves høje udgifter til udbydere af betalingstjenester og et betydeligt tidsforbrug ved disse betalinger.

Når der sker afregning af leverandører, er det for tre ud af fire virksomheder meget vigtigt at have kontrol over betalingen. Det er tilfældet, når virksomheden selv foretager betalingen, frem for at lade beløbet blive trukket på dens bankkonto. Det er formentlig den primære årsag til, at Leverandørservice, som anvendes til opkrævninger mellem virksomheder i Danmark, er mindre udbredt end fx Betalingsservice, som er det sammenlignelige produkt møntet på forbrugernes betalinger.

For så vidt angår Leverandørservice, ønsker knap hver tredje virksomhed, der opkræves via produktet, længere tid til at afvise en betaling end de nuværende tre dage. Det modsvares imidlertid af, at en endnu større andel af leverandørerne finder det problematisk, at kunderne kan afvise en betaling, efter at den er gennemført. Samlet er det dog relativt få virksomheder, der peger på utilfredsstillende løsninger til opkrævninger som det største problem ved B2B-betalinger.

For betalingsmodtager er det især væsentligt at have sikkerhed for at modtage pengene og dernæst, at betalingen ikke forsinkes. Det har overordnet set mere at gøre med kundens betalingsevne og -disciplin end den konkrete løsning. Dog kan det anføres, at Leverandørservice i kraft af den korte afregningstid reducerer risikoen for at lide tab på en kunde og ligeledes sikrer, at betalingen modtages rettidigt, og uden at der skal sendes rykkere.

Uagtet lanceringen af Straksclearingen, jf. kapitel 2, angiver en betydelig del af virksomhederne, at de savner bedre muligheder for hurtigt at overføre eller modtage penge. Det kan skyldes, at der i Straksclearingen ikke kan overføres beløb over 500.000 kr. Mere sandsynligt er det, at virksomhederne på tidspunktet for spørgeundersøgelsen ikke var bekendt med de nye muligheder for hurtigere betalinger, som var indført måneden før.

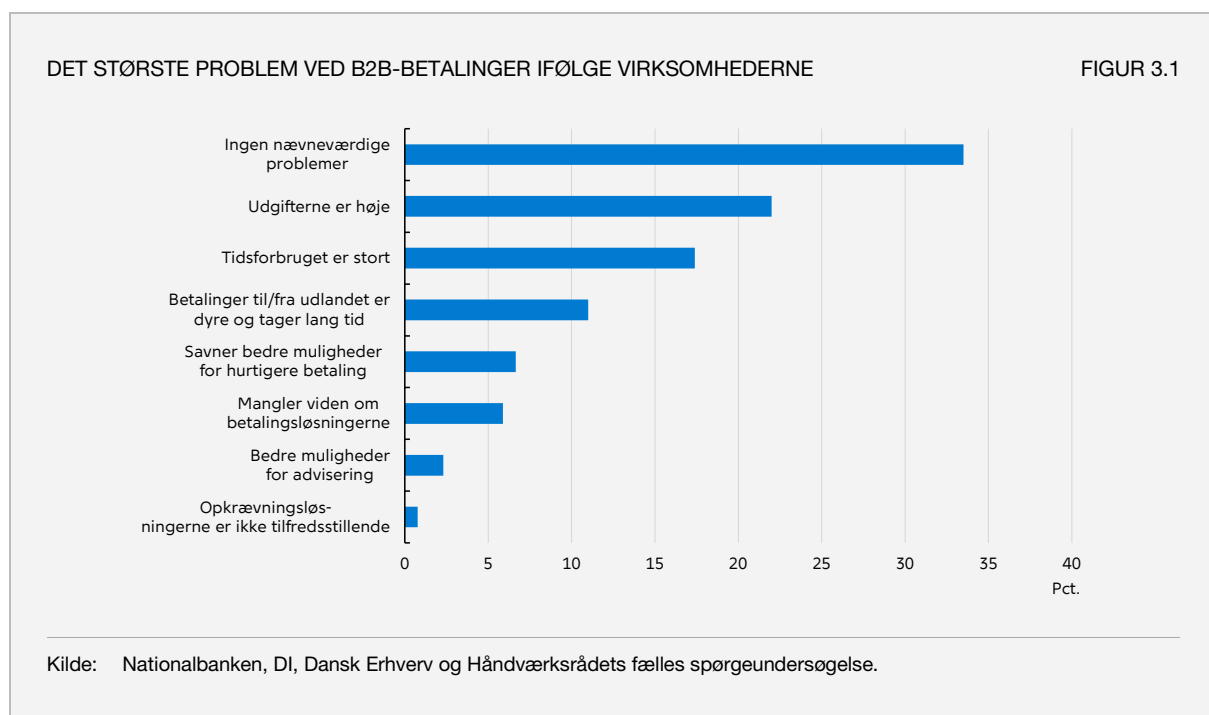
En stor del af virksomhederne ser ligeledes gerne, at der kommer bedre muligheder for advisering i forbindelse med betalinger. Det afspejler, at der i nogle virksomheder bruges betydelige ressourcer på at afstemme modtagne betalinger. Også dette ønske kan i nogen grad skyldes manglende kendskab til de løsninger, der tilbydes, herunder de nye funktionaliteter i form af kreditorreference og end-to-end reference ved konto til konto-overførsler, jf. afsnit 2.4.

3.2 OVERORDNET VURDERING

I spørgeundersøgelsen blev virksomhederne bl.a. spurgt om, hvad de oplever som det største problem ved B2B-betalinger. De kunne vælge mellem syv konkrete forhold, der kan være problematiske, når de foretager eller modtager betalinger til og fra andre virksomheder. Desuden havde de mulighed for at angive, at de ikke ser nogen nævneværdige problemer ved denne type betalinger.

En stor del af virksomhederne opfatter generelt området som velfungerende. Således anfører ca. hver tredje virksomhed, at der ingen væsentlige problemer er ved betalinger mellem virksomheder, jf. figur 3.1. Billedet er nogenlunde det samme, når der ses på specifikke brancher og opdeles efter virksomhedernes størrelse, og der er heller ikke forskel på vurderingen blandt virksomheder med og uden udenlandske betalinger.

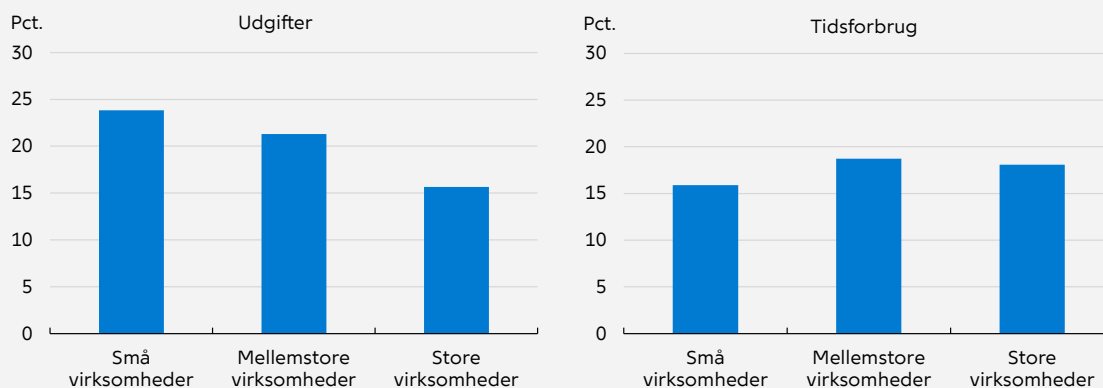
Virksomhedernes overvejende positive vurdering i undersøgelsen stemmer overens med indtrykket fra de gennemførte interviews. Det afspejler en grundlæggende tilfredshed med de løsninger, der tilbydes af pengeinstitutterne mv. Derudover har de fleste virksomheder formentlig større fokus på andre driftsmæssige forhold end de anvendte betalingsløsninger, så længe der ikke er alvorlige problemer med deres betalinger.



Som det væsentligste problem ved B2B-betalinger peger lidt over en femtedel af virksomhederne på store udgifter til deres tjenesteudbydere. Især mindre virksomheder nævner dette som deres største problem, jf. figur 3.2, til venstre. Det kan skyldes, at disse udgifter fylder relativt mere af de samlede omkostninger hos mindre virksomheder. Derudover kan det være sværere at forhandle sig til rabatter mv. for virksomheder med forholdsvis få betalinger.

VIRKSOMHEDER, DER ANSER HØJE UDGIFTER OG TIDSFORBRUG SOM DET STØRSTE PROBLEM VED B2B-BETALINGER, OPDELT EFTER STØRRELSE

FIGUR 3.2



Anm.: Figuren viser andelen af virksomheder, der har angivet, at høje udgifter til tjenesteudbydere henholdsvis et stort tidsforbrug er deres største problem ved B2B-betalinger.

Kilde: Nationalbanken, DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådets fælles spørgeundersøgelse.

Et andet problem, der fremhæves af en del af virksomhederne, er tidsforbruget, som er forbundet med at håndtere B2B-betalinger. Det kan fx være den tid, der bruges på at udsende og modtage fakturaer, udføre betalinger samt afstemme og bogføre ind- og udbetalinger. Virksomhedens tidsforbrug er principielt set en omkostning på lige fod med det, den betaler sin tjenesteudbyder, men kan være sværere at gøre op end de fakturerede udgifter.

Umiddelbart kan større virksomheder med mange betalinger formodes at have større fokus på tidsforbruget end mindre virksomheder, der har færre betalinger. Et højt tidsforbrug opleves dog tilsyneladende som et lige stort problem på tværs af virksomhedsstørrelse, jf. figur 3.2, til højre. Det kan skyldes, at større virksomheder i højere grad har automatiseret processerne ved betalinger og derfor bruger mindre tid pr. betaling end små og mellemstore virksomheder.

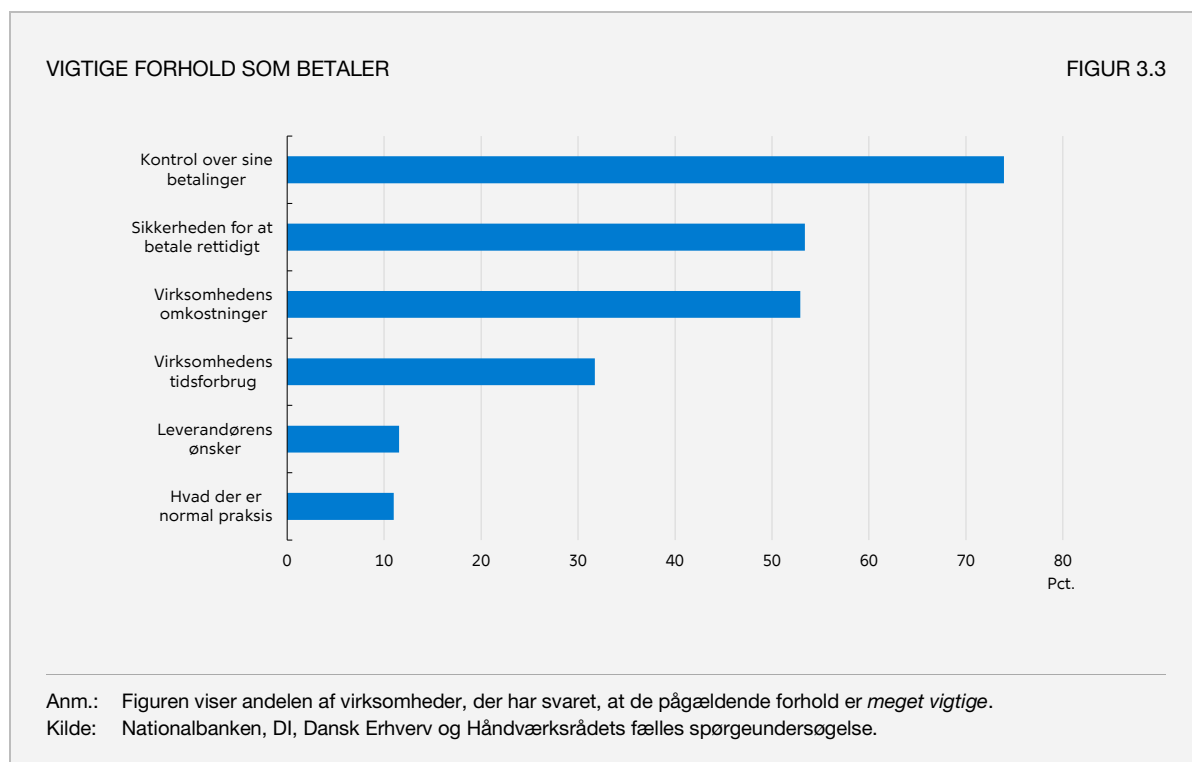
Ud over grænseoverskridende betalinger – der belyses nærmere i næste kapitel – peger en mindre del af virksomhederne desuden på manglende viden om de mulige betalingsløsninger som det største problem. Hovedparten af disse er mindre virksomheder, som har færre ressourcer end store virksomheder til at sætte sig ind i de forskellige løsninger. Det er endvidere primært mindre virksomheder, der savner bedre muligheder for at overføre og modtage betalinger hurtigere, jf. afsnit 3.4.

3.3 VALG AF LØSNING

I undersøgelsen blev virksomhederne også spurgt til, hvilke forhold der er vigtige for deres valg af løsning for B2B-betalinger. Det vil ofte afhænge af relationen til den anden virksomhed, fx om der er tale om en regelmæssig kunde eller en enkeltstående handel. Derudover kan interne forhold spille en rolle, fx hvilke løsninger der understøttes af virksomhedens økonomisystem. Det følgende skal således alene ses som nogle generelle observationer på baggrund af undersøgelsen.

Som betaler

Den egenskab, som virksomhederne tillægger størst værdi, når de foretager betalinger til andre virksomheder, er at have kontrol over betalingen, jf. figur 3.3. Over 70 pct. af virksomhederne angiver således, at det er meget vigtigt for dem at godkende, hvilke betalinger der foretages, samt hvornår det sker. Disse virksomheder ønsker med andre ord ikke, at en leverandør trækker beløbet direkte på deres bankkonto, som det fx er tilfældet ved Leverandørservice, jf. afsnit 2.4.



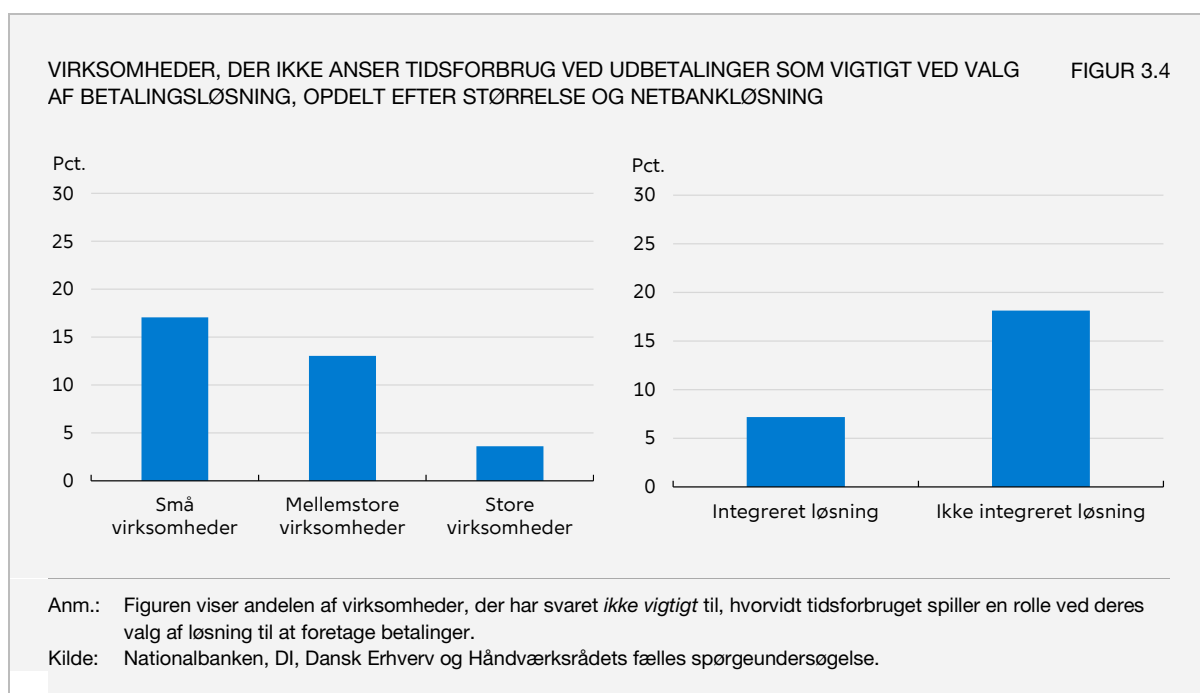
En årsag til, at mange virksomheder er imod, at beløbet for en betaling automatisk trækkes på deres bankkonto, kan være, at det kræver tid at følge de interne procedurer for afregning af leverandører. Disse kan fx indebære, at den leverede vare eller serviceydelse først skal godkendes, før der må ske betaling til leverandøren. Det giver mulighed for at standse en overførsel, hvis fakturaen ikke stemmer overens med den modtagne vare eller ydelse.

Derudover kan virksomhederne have interesse i, at visse betalinger foretages på konkrete dage af hensyn til deres likviditetsstyring. Fx berettede flere af virksomhederne i interviewene, at de som udgangspunkt ikke betaler regninger om fredagen for at undgå at miste valørdage over weekenden. Med de nye tiltag til modernisering af infrastrukturen, jf. afsnit 2.4 ovenfor, er det blevet muligt at foretage betalinger mandag, der er modtageren i hænde samme dag.

Samtidig finder mange virksomheder det dog også meget vigtigt, at de betaler deres regninger rettidigt. En for sen betaling kan være forbundet med et rykkergebyr og eventuelt skade forholdet til leverandøren og virksomhedens generelle omdømme. Internt i virksomhederne er der typisk forretningsgange og kontrolforanstaltninger, fx oprettet i økonomisystemet, der reducerer sandsynligheden for, at der ikke betales til tiden.

Et tredje forhold, der er væsentligt for virksomhedernes valg af løsning til afregning af leverandører, er deres direkte omkostninger i form af gebyrer o.l., der betales til pengeinstitutter og andre tjenesteudbydere. Det harmonerer med, at virksomhederne peger på høje udgifter til tjenesteudbydere som det største problem ved B2B-betalinger, jf. ovenfor. Disse udgifter er som nævnt nemme at gøre op for virksomhederne og derfor ikke overraskende vigtige for deres valg af løsning.

Endvidere er det knap en tredjedel af virksomhederne, der nævner, at også tidsforbruget er meget vigtigt for deres valg af løsning til at foretage betalinger. Det er fortrinsvis de mindre virksomheder, der ikke anser tidsforbruget som en vigtig parameter, jf. figur 3.4, til venstre. Tilsvarende er der, ikke uventet, en tendens til, at virksomheder, der har investeret i en integreret løsning mellem økonomisystemet og netbanken, lægger relativ stor vægt på at minimere tidsforbruget, jf. figur 3.4, til højre.

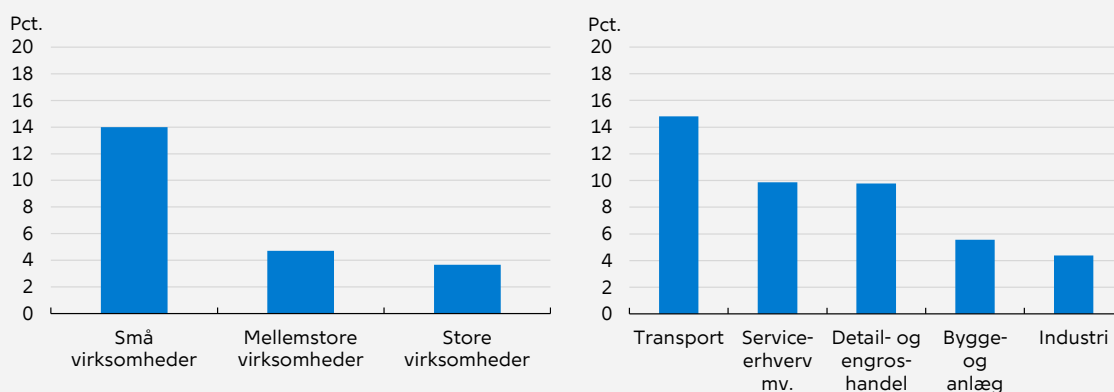


Endelig har leverandørens ønsker tilsyneladende kun mindre betydning for betalers valg af løsning. Det understøttes af, at det ifølge undersøgelsen kun er 8 pct. af virksomhederne, der betaler deres leverandør på en anden måde, end de ønsker, jf. figur 3.5, til venstre. Blandt disse er der en overvægt af mindre virksomheder, der ofte kan være underlegne i forhold til deres leverandør. Det er især i transportbranchen, at der betales på en anden måde end den foretrukne, jf. figur 3.5, til højre.

Som betalingsmodtager

Når virksomhederne er modtagere af betalinger, lægger de mest vægt på deres sikkerhed for at modtage beløbet, jf. figur 3.6. Hvorvidt en betaling modtages, har mere at gøre med kundens betalingsevne end den konkrete løsning. Der kan dog være forskel på, hvor lang kredittid der ydes med en given løsning. Fx har kunden ofte en relativ lang betalingsfrist, når der sker afregning med en kreditoverførsel, mens opkrævninger ved brug af fx Leverandørservice normalt foregår væsentligt hurtigere.

VIRKSOMHEDER, DER ER TVUNGET TIL AT BETALE PÅ EN ANDEN MÅDE, END DE FORETRÆKKER, OPDELT EFTER STØRRELSE OG BRANCHE FIGUR 3.5



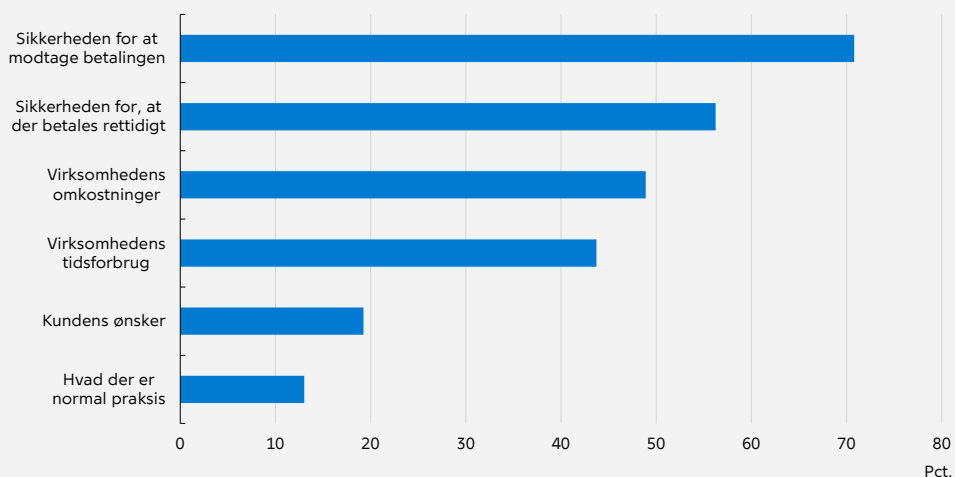
Anm.: Figuren viser de virksomheder, der har svaret meget enig eller enig til spørgsmålet *Virksomheden må ofte betale sine leverandører på en anden måde, end den foretrækker.*

Kilde: Nationalbanken, DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådets fælles spørgeundersøgelse.

Derudover angiver over halvdelen af virksomhederne, at det er meget vigtigt for dem, at betalingen sker rettidigt. Det afspejler, at forsinkede betalinger er forbundet med administrative omkostninger, fx når der skal udsendes rykkere. Endvidere gør forsinkede betalinger det sværere for en virksomhed at styre sin likviditet, ligesom det øger kreditrisikoen på kunden, dvs. risikoen for, at kunden ikke kan betale sit mellemværende.

VIGTIGE FORHOLD SOM BETALINGSMODTAGER

FIGUR 3.6



Anm.: Figuren viser andelen af virksomheder, der har svaret, at de pågældende forhold er *meget vigtige*.

Kilde: Nationalbanken, DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådets fælles spørgeundersøgelse.

Det er i mange lande forholdsvis udbredt, at virksomheder og det offentlige betaler sine regninger for sent. Overordnet set vurderes dette at være et større problem i andre europæiske lande end i Danmark. Desuagtet oplyste lidt over halvdelen af de danske virksomheder i 2014, at de oplevede likviditetsproblemer på grund af forsinket betaling.⁹ For at reducere problemerne med forsinkede betalinger blev der i 2011 vedtaget et EU-direktiv, der i dag regulerer området, jf. boks 3.1.

DIREKTIV OM FORSINKET BETALING

BOKS 3.1

I 2011 vedtog Ministerrådet og Europa-Parlamentet et direktiv om forsinkede betalinger, der generelt styrkede betalingsmodtagers retsstilling. Direktivet indførte regler om betalingsfrister, morarentesatser og en ret til et minimumsgebyr til dækning af inddrivelsesomkostninger. Det gælder for betalinger mellem virksomheder og mellem virksomheder og offentlige myndigheder, men ikke betalinger, der involverer forbrugere.

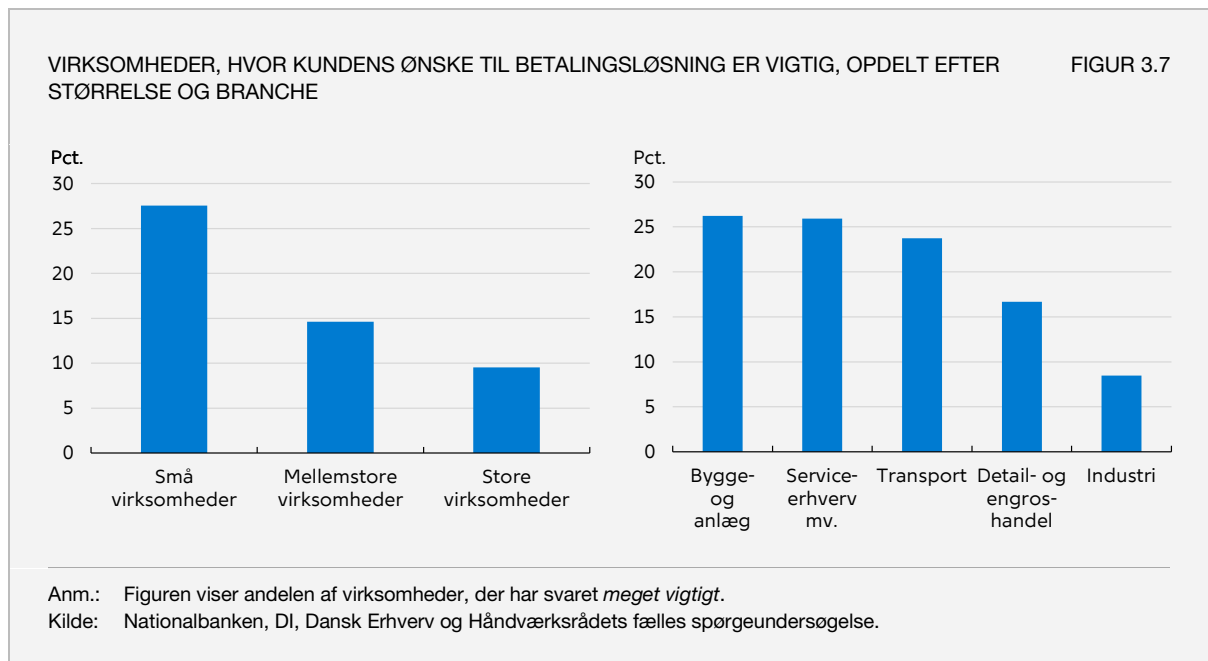
Direktivet skulle gennemføres i national lovgivning i marts 2013. I Danmark blev der nedsat en arbejdsgruppe med deltagelse af myndigheder, erhvervsorganisationer og eksperter, der fik til opgave at overveje, hvordan direktivet kunne implementeres i dansk ret. Arbejdet udmøntede sig i en betænkning, der har givet anledning til ændringer i lov om renter og andre forhold ved forsinket betaling (renteloven).

Som led i gennemførelsen af direktivet er det bl.a. blevet indført, at betalingsmodtager i sine standardbetingelser ikke kan forventes at have en betalingsfrist på over 30 dage. Hvis betaler ønsker en længere kredittid, skal det udtrykkeligt aftales mellem parterne. Hvis der fra betalers side er ønske om en længere frist end 60 dage, kræver det en særlig begrundelse.

Der er endnu ikke foretaget en evaluering af, om de nye regler har medført færre forsinkede betalinger og kortere betalingsfrister. Ifølge de gennemførte interviews med virksomheder og anden anekdotisk information forekommer det dog fortsat, at især mindre leverandører fra tid til anden må acceptere relativt lange betalingsfrister, hvis de vil have en given ordre.

Endelig er de direkte omkostninger og tidsforbruget også meget vigtigt for mange virksomheders valg af løsning som betalingsmodtagere. Desuden anfører ca. hver femte virksomhed, at dette også gælder kundernes ønsker til den anvendte løsning. Det er især mindre virksomheder, der tager hensyn til, hvordan kunderne gerne vil betale, og opdelt på brancher er det fortrinsvis virksomheder i bygge og anlæg, transport og serviceerhverv, jf. figur 3.7.

⁹ Se Intrum Justitia, *Risk Index 2014 Danmark*, 2014 ([link](#)).



3.4 ANDRE FORHOLD

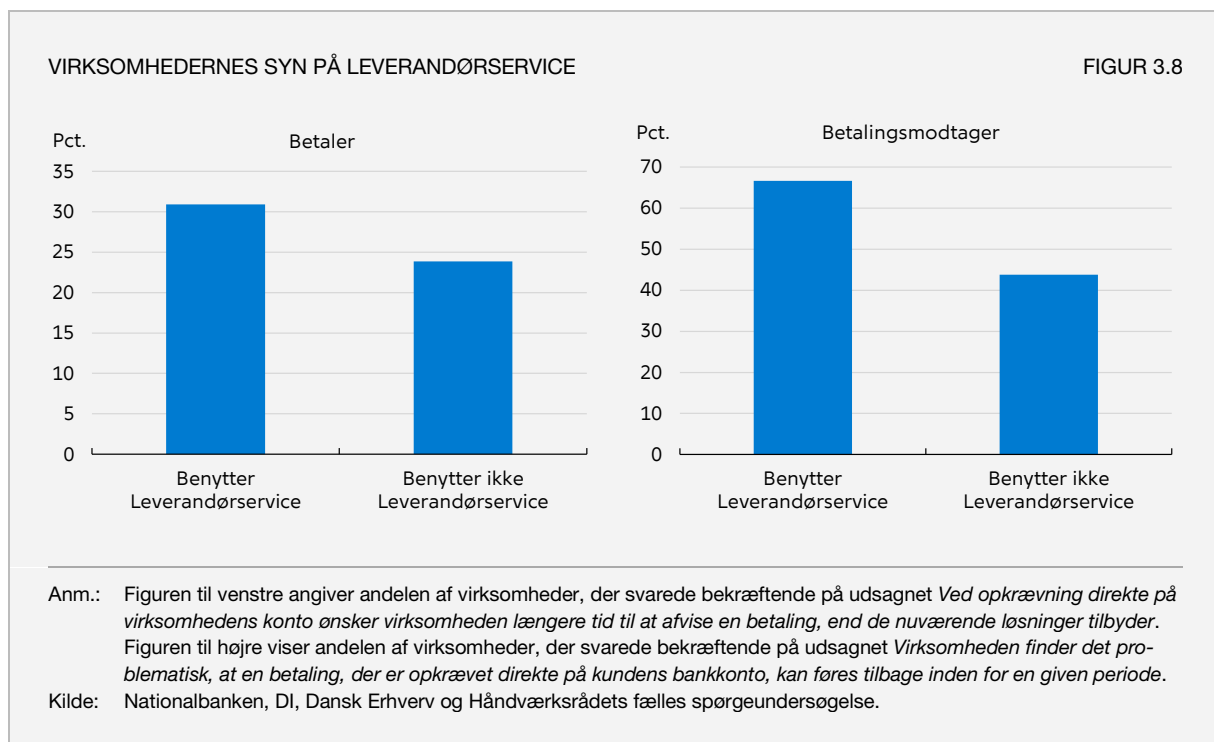
Endelig blev virksomhederne i undersøgelsen også stillet en række mere konkrete spørgsmål vedrørende de nuværende løsninger til B2B-betalinger.

Direkte debitering

Ved løsninger til direkte debitering har betaler typisk et antal dage til at afvise en betaling som en forudsætning for at acceptere denne opkrævningsform. Det kan både omfatte dage før og efter, at beløbet hæves på betalers konto. Ved Leverandørservice har betaler fx tre bankdage efter afviklingsdagen til at kræve pengene tilbageført, uden at det forudsætter en begrundelse, jf. beskrivelsen af produktet i afsnit 2.4.

I undersøgelsen blev virksomhederne spurgt om deres syn på fristen for betalingsafvisninger i Leverandørservice. Blandt virksomhederne, der opkræves via produktet, udtrykte knap en tredjedel ønske om længere tid til at afvise en betaling, jf. figur 3.8, til venstre. Omvendt svarede ca. to-tredjedele af betalingsmodtagerne, der anvender Leverandørservice, at betalers mulighed for at kræve et beløb tilbageført er problematisk, jf. figur 3.8, til højre.

Trods disse modstridende holdninger til fristen for betalingsafvisning er det dog tilsyneladende relativt få virksomheder, som finder de eksisterende produkter til direkte debitering utilfredsstillende, jf. figur 3.1. Når brugen af Leverandørservice ikke desto mindre må betegnes som relativ beskeden, skyldes det overvejende, som beskrevet, at virksomhederne foretrækker at have kontrol over deres betalinger i stedet for at blive opkrævet direkte på deres bankkonti.



Afviklingstid

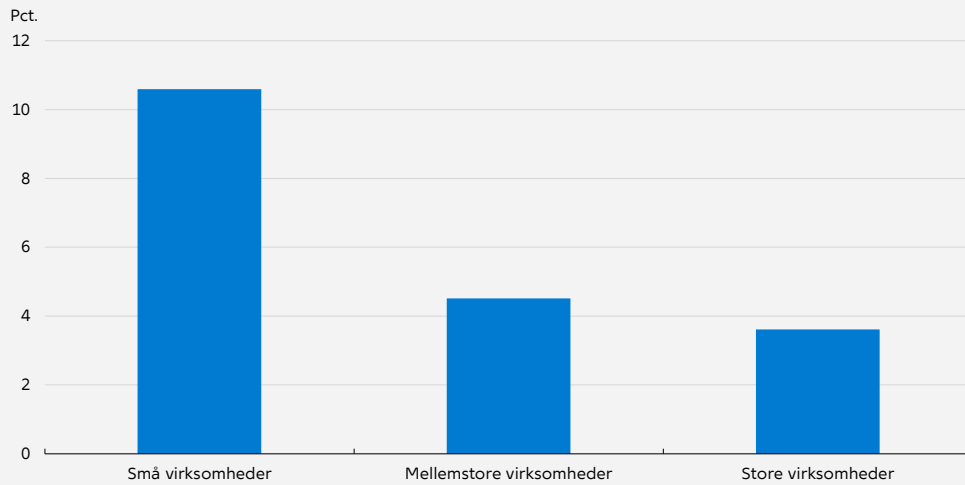
Som beskrevet i afsnit 2.4 er der inden for de seneste år gennemført en række tiltag, som har reduceret afviklingstiden for betalinger, herunder gjort det muligt at foretage overførsler, der er modtager i hænde med det samme.

I undersøgelsen blev virksomhederne også spurgt til, om de var tilfredse med de gældende afviklingstider for betalinger. Ca. en fjerdedel af virksomhederne svarede, at de savner bedre muligheder for at overføre penge med det samme eller inden for samme dag, mens 40 pct. af virksomhederne angav det samme ønske som modtagere af betalinger. Det var dog kun 7 pct. af virksomhederne, der anførte, at de savnede bedre muligheder for hurtigere betalinger, jf. figur 3.1.

Undersøgelsen blev gennemført umiddelbart efter lanceringen af straksoverførsler i Danmark. Den begrænsede tilfredshed med afviklingstiderne kan således i nogen grad skyldes, at virksomhederne ikke var bekendt med de nye muligheder. Det harmonerer med, at det fortrinsvis var mindre virksomheder – der kan ventes at blive opmærksomme på nye funktionaliteter senere end store virksomheder – der angav, at lange afviklingstider er deres største problem ved betalinger, jf. figur 3.9.

VIRKSOMHEDER, DER PEGER PÅ AFVIKLINGSTIDEN SOM DERES STØRSTE PROBLEM VED B2B-BETALINGER, OPDELT EFTER STØRRELSE

FIGUR 3.9



Anm.: Figuren viser andelen af virksomheder, der har angivet muligheder for hurtigere betaling, som deres største problem i relation til virksomhedsbetalinger.

Kilde: Nationalbanken, DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådets fælles spørgeundersøgelse.

Advisering

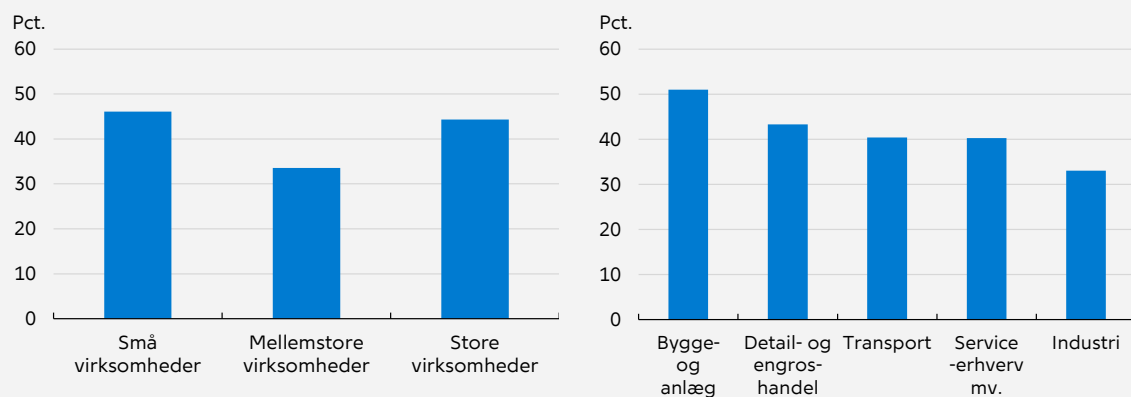
Under de afholdte interviews nævnte flere virksomheder, at de bruger megen tid på at afstemme betalinger og fakturaer. Det kan fx være en leverandør, der har sendt et antal fakturaer til en kunde, som efterfølgende betaler disse ved en samlet overførsel. Leverandøren skal herefter bruge tid på at undersøge, hvilke fakturaer der er betalt. På den baggrund blev der efterlyst nye funktioner til advisering i forbindelse med konto til konto-overførsler.

I undersøgelsen anførte 40 pct. af virksomhederne, at de savner bedre muligheder for advisering, jf. figur 3.10, til venstre. Dette er tilsyneladende et ønske, som er mest udbredt blandt små og store virksomheder. Opdelt efter branche er det især bygge- og anlægsvirksomheder, der anfører et behov for bedre advisering, jf. figur 3.10, til højre, hvilket kan afspejle, at der er i denne branche sendes relativt mange fakturaer.

Som nævnt i afsnit 2.4 har pengeinstitutterne indført to nye funktionaliteter – en kreditorreference og en end-to-end reference – der skal gøre det lettere at afstemme og bogføre modtagne betalinger. Det er tænkeligt, at disse i et vist omfang kan løse nogle virksomheders behov. Når et relativt stort antal virksomheder efterlyser bedre muligheder for advisering, kan det til dels skyldes, at de ikke er bekendt med de nye funktionaliteter.

VIRKSOMHEDER, DER SAVNER BEDRE MULIGHEDER FOR ADVISERING, OPDELT EFTER STØRRELSE OG BRANCHE

FIGUR 3.10



Anm.: Figuren viser andelen af virksomheder, der ønsker bedre muligheder for advisering i forbindelse med afstemning af modtagne betalinger.

Kilde: Nationalbanken, DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådets fælles spørgeundersøgelse.

4. Grænseoverskridende betalinger

4.1 INDLEDNING OG SAMMENFATNING

Danmark betegnes ofte som en lille åben økonomi, der har en stor samhandel med andre lande. Det er derfor vigtigt, at danske virksomheder har mulighed for at foretage grænseoverskridende betalinger sikkert og effektivt.

Eksport- og importvirksomheder skal typisk være i stand til henholdsvis at modtage og foretage betalinger i fremmed valuta. Til det formål kan de vælge at have en valutakonto, enten i et dansk eller udenlandsk pengeinstitut. Alternativt kan de nøjes med en kronekonto og løbende veksle mellem kroner og valuta. Over halvdelen af de danske virksomheder med grænseoverskridende betalinger anfører, at de har en valutakonto, hvilket sparer dem for vekselomkostninger.

Betalinger på tværs af landegrænser har historisk set været forbundet med høje omkostninger og taget længere tid end indenlandske betalinger. EU-lovgivning og etableringen af det fælles detailbetalingsområde i euro, SEPA, har dog medvirket til at reducere gebyrerne og afviklingstiderne for betalinger inden for EU. Ikke desto mindre ser en relativ stor del af virksomhederne fortsat dyre og langsomme grænseoverskridende betalinger som deres største problem ved betalinger.

Hovedparten af danske virksomheders betalinger over landegrænserne er til og fra andre EU-lande. Disse betalinger gennemføres med de nye SEPA-produkter i form af SEPA Credit Transfer til kreditoverførsler og SEPA Direct Debit til opkrævninger. I den version, der er møntet på betalinger mellem virksomheder, kan SEPA Direct Debit sammenlignes med Leverandørservice. SEPA Direct Debit anvendes kun i begrænset omfang og kan være et nyttigt produkt for flere virksomheder.

Et andet problem ved grænseoverskridende betalinger kan være svindel med kontonumre. Det forekommer, når en kunde overfører penge til en oplyst konto, der viser sig ikke at tilhøre den tilsigtede modtager af betalingen. Der findes ikke statistik for omfanget af denne type svindel, men ifølge virksomheder og pengeinstitutter er der tale om et ikke uvæsentligt problem. Pengeinstitutterne arbejder løbende på at hjælpe virksomhederne og bekæmpe svindlen.

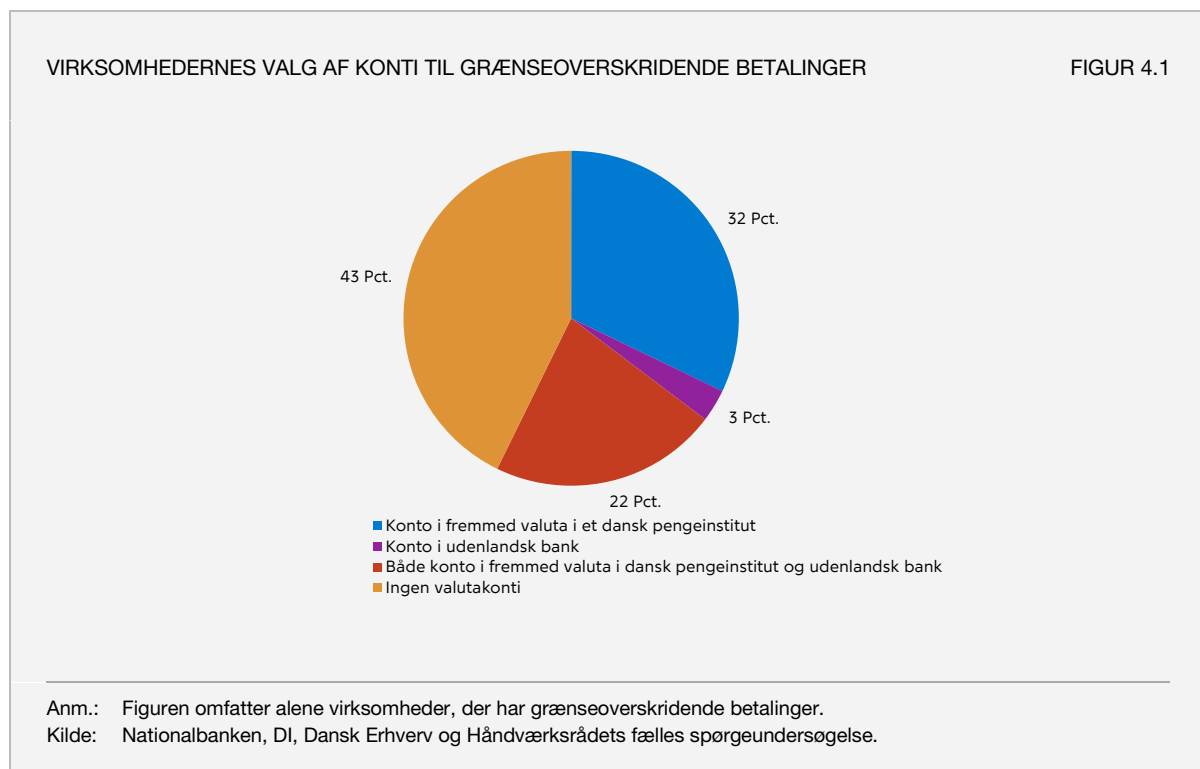
4.2 LØSNINGER TIL GRÆNSEOVERSKRIDENDE BETALINGER

Hvis en virksomhed har samhandel med udlandet, har den som regel behov for at kunne betale eller modtage betalinger i fremmed valuta. De fleste danske pengeinstitutter tilbyder sine erhvervskunder adgang til valutakonti – enten i form af konti i pengeinstituttet eller ved at instituttet hjælper med at åbne en konto i en udenlandsk bank. Alternativt kan virksomheden nøjes med at have en kronekonto i sit pengeinstitut og veksle mellem kroner og valuta i forbindelse med betalinger i fremmed valuta.

I spørgeundersøgelsen anførte lidt over halvdelen af virksomhederne med udenlandske betalinger, at de benytter konti i fremmed valuta ved grænseoverskridende betalinger, jf. figur 4.1. De virksomheder, der ikke har nogen valutakonto, er primært mindre virksomheder, hvis udenlandske betalinger kun udgør en

lille andel af deres samlede køb og salg. En fjerdedel af virksomhederne med grænseoverskridende betalinger har konto i en udenlandsk bank.

Hvilken løsning, der er den bedste for den enkelte virksomhed, afhænger bl.a. af, hvilke og hvor mange betalinger den har i den pågældende valuta. Hvis virksomheden både foretager og modtager mange betalinger i samme valuta, kan det være billigere at have en valutakonto og derved undgå vekselgebyrer mv. Derudover skal virksomheden forholde sig til, hvordan det påvirker dens samlede valutakursrisiko at have en valutakonto.



Kreditoverførsler i fremmed valuta

Langt de fleste af virksomhedernes grænseoverskridende betalinger gennemføres som kreditoverførsler. Hovedparten af disse foretages fra den enkelte virksomheds netbank. Derudover tager de fleste pengeinstitutter også imod ordrer om en overførsel til udlandet på anden vis, fx ved kassen i en filial eller via telefonen. Det er typisk forbundet med et højere gebyr end en overførsel fra virksomhedens netbank.

De fleste pengeinstitutter skelner mellem tre typer af kreditoverførsler til udlandet, afhængig af valuta og vilkårene for betalingen:

- En *SEPA-betaling* er en kreditoverførsel i euro, der kan foretages til alle EU-lande samt en række andre europæiske lande. Beløbet er til rådighed på modtagers konto bankdagen efter, at pengene er hævet på betalers konto. Denne type betaling gennemføres som en SEPA Credit Transfer, der er det fælleseuropæiske produkt for kreditoverførsler i euro. Boks 4.1 indeholder en beskrivelse af SEPA.
- En *standardbetaling* anvendes til kreditoverførsler i andre valutaer end euro. Beløbet er normalt til rådighed på modtagers konto to bankdage efter, at pengene er hævet på betalers konto.

- En *ekspresbetaling*, hvor pengene fra en overførsel er til rådighed for modtager hurtigere end ovenfor. For de mest almindelige valutaer, fx euro og dollar, vil det typisk være samme dag, mens det for mindre benyttede valutaer kan være dagen efter.

For at kunne foretage en kreditoverførsel, skal betaler anføre modtagers kontonummer og bankforbindelse. Ved en kreditoverførsel til udlandet anvendes ofte modtagers internationale bankkontonummer, IBAN (International Bank Account Number) og modtagerbankens identifikationskode, BIC (Bank Identifier Code). Det er fx tilfældet ved SEPA-betalinger. Fra februar 2016 vil det for SEPA-betalinger kun være nødvendigt at oplyse modtagers IBAN, jf. boks 4.1.

SEPA

BOKS 4.1

SEPA – Single Euro Payments Area – er betegnelsen for visionen om et fælleseuropæisk betalingsområde i euro. I SEPA skal borgeres, virksomheders og offentlige myndigheders grænseoverskridende betalinger gennemføres lige så effektivt, som var de nationale betalinger. I dag omfatter SEPA 34 lande i form af de 28 EU-lande, Schweiz, Norge, Island, Lichtenstein, San Marino og Monaco.

SEPA omfatter i første omgang to fælles produkter til kreditoverførsler og opkrævninger, kaldet SEPA Credit Transfer, SCT, og SEPA Direct Debit, SDD. Produkterne er udviklet af European Payments Council, EPC, der er bankernes organisation til håndtering af detailbetalingsspørgsmål på europæisk niveau. Fra dansk side deltager Finansrådet, der repræsenterer pengeinstitutterne i Danmark, og Danske Bank.

I eurolandene er alle kreditoverførsler og opkrævninger i euro siden august 2014 blev gennemført ved hjælp af de nye SEPA-produkter. Det følger af en EU-forordning fra 2012, der satte en frist for udfasningen af de nationale løsninger til kreditoverførsler og direkte debitering. For ikke-eurolande er fristen udgangen af oktober 2016. I Danmark foretages alle kreditoverførsler og opkrævninger i euro i dag som hovedregel ved brug af SEPA-produkterne.

En væsentlig ændring for brugerne ved overgangen til SEPA-produkterne var et krav om at anføre modtagers internationale bankkontonummer, IBAN, ved alle overførsler, inklusive indenlandske betalinger. Ved grænseoverskridende betalinger skal bruger desuden normalt oplyse modtagerbankens identifikationskode, BIC (Bank Identifier Code). Ifølge ovennævnte forordning skal det dog fra februar 2016 være tilstrækkeligt med IBAN for alle betalinger.

SEPA forventes især at komme virksomhederne til gode. Fx konkluderede en analyse fra 2014, at virksomheder i euroområdet vil opnå besparelser for 13 mia. euro, når SEPA er fuldt realiseret.¹ Det skyldes bl.a. øget konkurrence blandt banker mv., der vil medføre lavere priser på betalingstjenester, samt effektivitetsgevinster i virksomhederne, fx ved at samle alle betalinger i euro på én konto.

¹ PwC, *Economic analysis of SEPA. Benefits and opportunities ready to be unlocked by stakeholders*, 2014 ([link](#)).

Direkte debitering i euro

Ud over kreditoverførsler kan danske virksomheder også foretage og modtage grænseoverskridende betalinger ved hjælp af en fælleseuropæisk løsning til opkrævninger i euro, kaldet SEPA Direct Debit B2B, SDD B2B. Den er beregnet til betalinger mellem virksomheder og kan bedst sammenlignes med Leve-
randørservice. Den væsentligste forskel er, at betaler ved brug af SDD B2B ikke har ret til at få en betaling tilbageført, hvis den er gennemført korrekt. Boks 4.2 beskriver SDD B2B.

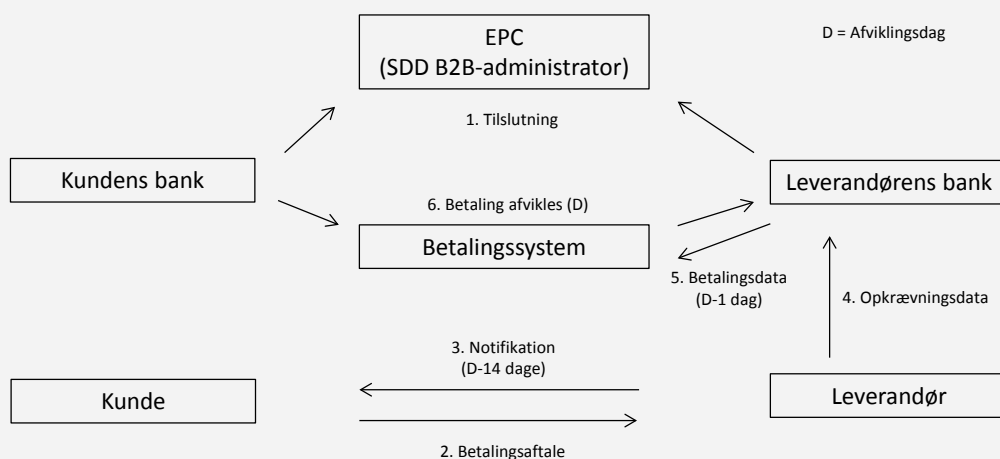
SEPA Direct Debit B2B, SDD B2B, er det fælleseuropæiske produkt til opkrævninger, eller direkte debiteringer, i euro mellem virksomheder. Reglerne og vilkårene for brug af SDD B2B er beskrevet i et regelsæt, der opdateres ca. en gang om året.

Processen for en opkrævning med SDD B2B kan opdeles i følgende trin (se også figuren nedenfor):

1. Betalers og betalingsmodtagers bank skal være tilsluttet SDD B2B hos European Payments Council, jf. boks 4.1, der administrerer SEPA-produkterne. Derudover skal både betaler og betalingsmodtager have indgået en aftale med deres bank om vilkårene for opkrævninger via SDD B2B.
2. Betaler underskriver en betalingsaftale, ofte kaldet et mandat, der overdrages til betalingsmodtager. Aftalen giver betalingsmodtager ret til via sin bank at hæve betalingen – og eventuelt fremtidige betalinger – på betalers konto.
3. Første gang, der foretages en opkrævning, skal betalingsmodtager, medmindre andet er aftalt, orientere betaler om betalingen, betegnet notifikation, med mindst 14 dages varsel.
4. Betalingsmodtager sender løbende opkrævningsdata til sin bank.
5. Senest dagen før afviklingsdagen skal betalingsmodtagers bank sende betalingen til et betalingssystem, der afvikler SDD B2B, eller direkte til betalers bank.
6. Betalingen gennemføres, dvs. betalers konto debiteres, og betalingsmodtagers konto krediteres.

Betaler eller betalers bank kan uden særskilt begrundelse afvise en opkrævning, indtil den er gennemført. Betalers bank kan desuden afvise en opkrævning i op til to bankdage efter afviklingsdagen, fx på grund af manglende dækning på betalers konto.

Efter gennemførelse af en betaling har betaler ikke ret til at få det hævede beløb tilbageført, såfremt alle procedurer er korrekt gennemført. Såfremt betalingen har været uautoriseret, fx hvis der ikke foreligger en underskrevet betalingsaftale, kan betaler kræve beløbet tilbageført i op til 13 måneder.



Andre tjenester

Ud over at stå for overførslen tilbyder pengeinstitutterne også virksomhederne en række andre tjenester knyttet til grænseoverskridende betalinger. Et eksempel er remburser, hvor købers, dvs. importørens, pengeinstitut udsteder en betalingsgaranti på baggrund af fx et afskibningsdokument. Med en remburs undgår importøren at binde likviditet i form af en forudbetaling af varerne og risikerer heller ikke at betale for varer, der ikke modtages.

Eksempler på lignende tjenester, der tilbydes af flere pengeinstitutter, er andre former for garantier, eksportfinansiering og udenlandsk inkasso. Disse har grundlæggende til formål at reducere virksomhedernes risici ved handel med udenlandske virksomheder eller yde mellemfinansiering i forbindelse med hand-

len. Denne type tjenester falder dog uden for analysens afgrænsning og vil ikke blive gennemgået nærmere her.

4.4 OMKOSTNINGER VED GRÆNSEOVERSKRIDENDE BETALINGER

Grænseoverskridende betalinger har traditionelt været væsentligt dyrere end indenlandske betalinger og forbundet med relativt lange afviklingstider. Det har været tilfældet for overførsler mellem Danmark og lande uden for EU, men også mellem Danmark og andre EU-lande. Fx viste en undersøgelse i 2001, at det i gennemsnit kostede 21 euro at foretage en overførsel på 100 euro fra Danmark til et til andet EU-land og indebar en afviklingstid på 4 dage.¹⁰

Siden er omkostningerne og afviklingstiderne ved overførsler mellem Danmark og andre EU-lande reduceret markant. Det skyldes ikke mindst, at der med EU-lovgivning er indført regulering af bankernes gebyrer for grænseoverskridende betalinger og af tiden, det må tage at gennemføre en betaling. Derudover har bankerne med etableringen af SEPA opbygget en infrastruktur, der yderligere har medvirket til at nedbringe omkostningerne ved grænseoverskridende betalinger i Europa.

Ifølge en gennemgang af udvalgte pengeinstitutters offentliggjorte prislister koster det en dansk virksomhed 15-30 kr. at foretage en grænseoverskridende kreditoverførsel i euro, jf. tabel 4.1. For en standardbetaling, dvs. en kreditoverførsel i en anden valuta end euro, er prisen 40-50 kr. pr. betaling, mens der for en ekspresoverførsel, hvor pengene er modtager i hænde samme dag, opkræves 250-300 kr. En opkrævning via SDD B2B koster typisk betaler 10-30 kr.

GEBYRER FOR GRÆNSEOVERSKRIDENDE BETALINGER

TABEL 4.1

Konto til konto-overførsler.	SEPA-betaling	15-30 kr.
	Standardbetaling	40-50 kr.
	Ekspresbetaling	250-300 kr.
Direkte debitering	SDD B2B	10-30 kr.

Anm.: Tabellen viser det typiske gebyr, der betales af betaler ved forskellige typer af grænseoverskridende betalinger, der udføres via netbank. For betalinger, der foretages på anden vis, fx i et pengeinstituts filial, er gebyret som regel højere.
Kilde: Udvalgte pengeinstitutters offentliggjorte prislister.

Det er også normalt, at betalingsmodtager betaler et gebyr ved grænseoverskridende betalinger. Grundlæggende kan omkostningerne fordeles på betaler og betalingsmodtager på tre forskellige måder. Det mest almindelige er, at parterne betaler hver deres del af omkostningerne, kaldet SHARE, hvilket er et krav ved overførsler inden for EU, inklusive for SEPA-betalinger. Derudover er det muligt at lade betaler og betalingsmodtager afholde alle omkostninger, kaldet henholdsvis OUR og BEN.

Ovennævnte gebyrer kan vurderes ved at sammenligne med dem, der opkræves for de samme typer betalinger i andre lande. Ifølge prislisterne fra de største pengeinstitutter i Norge og Sverige er gebyrerne her på niveau med de danske. Dog er det tilsyneladende relativt billigt at gennemføre en SEPA-betaling,

¹⁰ Retail Banking Research, *Study on the verification of a common and coherent application of directive 97/5/EC on cross-border credit transfers in the 15 member states – transfer exercise, 2001* ([link](#)).

dvs. en grænseoverskridende kreditoverførsel i euro, i Sverige, hvor den typisk kun koster ca. 2 svenske kroner.

4.5 OMFANGET AF GRÆNSEOVERSKRIDENDE BETALINGER

Der findes ikke statistik for grænseoverskridende betalinger foretaget eller modtaget af danske virksomheder. Tal for udenrigshandlen giver dog et skøn på omfanget af disse betalinger. I 2014 udgjorde den samlede eksport og import henholdsvis 1.022 mia. kr. og 914 mia. kr., jf. tabel 4.2. Heraf tegnede handlen med EU-lande sig for knap 60 pct. Generelt har lande uden for EU de seneste år fået stigende betydning for den samlede udenrigshandel.

UDENRIGSHANDEL MED VARER OG TJENESTER, 2014				TABEL 4.2		
	Eksport, mia. kr.			Import, mia. kr.		
	Varer	Tjenester	I alt	Varer	Tjenester	I alt
I alt	617	406	1.022	556	358	914
- EU	385	177	563	386	193	579
- Resten af verden	231	228	459	170	165	335

Kilde: Danmarks Statistik

I praksis er det kun en mindre del af de danske virksomheder, der har grænseoverskridende betalinger. Ifølge tal fra Danmarks Statistik var der i 2013 25.000 virksomheder, der eksporterede varer og dermed var modtagere af denne type betalinger. Det svarer til 8 pct. af alle aktive virksomheder i Danmark. Store virksomheder, defineret som virksomheder med over 250 ansatte, stod for ca. halvdelen af den samlede eksport.

Andelen af virksomheder, der foretager grænseoverskridende betalinger, er en anelse større. I 2013 var antallet af importører 53.000, dvs. ca. 17 pct. af alle virksomheder. Langt hovedparten af disse importører varer fra andre EU-lande, mens under halvdelen var importører fra lande uden for EU. Engrosvirksomheder, dvs. virksomheder, der har salg til andre virksomheder, står for ca. 60 pct. af den samlede import.

Brugen af SEPA-produkterne

Finansrådet indsamler data for brugen af SEPA-produkterne til kreditoverførsler og direkte debitering, jf. tabel 4.3. Disse tal undervurderer dog de danske virksomheders brug af de nye produkter. Det skyldes, at flere pengeinstitutter gennemfører deres kunders SEPA-betalinger via filialer eller andre koncernforbundne enheder i euroområdet, og at disse betalinger ikke indgår i Finansrådets data. Institutterne oplyser dog, at især anvendelse af SEPA Direct Debit fortsat er relativ beskedent.

	SEPA Credit Transfer (dansk betaler)	SEPA Direct Debit B2B (dansk betalingsmodtager)	SEPA Direct Debit B2B (dansk betaler)
Antal	3.437.445	9.775	2.570
Værdi, mio. euro	39.592	43	21

Anm.: Tabellen viser antal og værdi af betalinger med udvalgte SEPA-produkter, udført via pengeinstitutter i Danmark. Betalinger med SEPA Credit Transfers omfatter også overførsler foretaget af forbrugere.

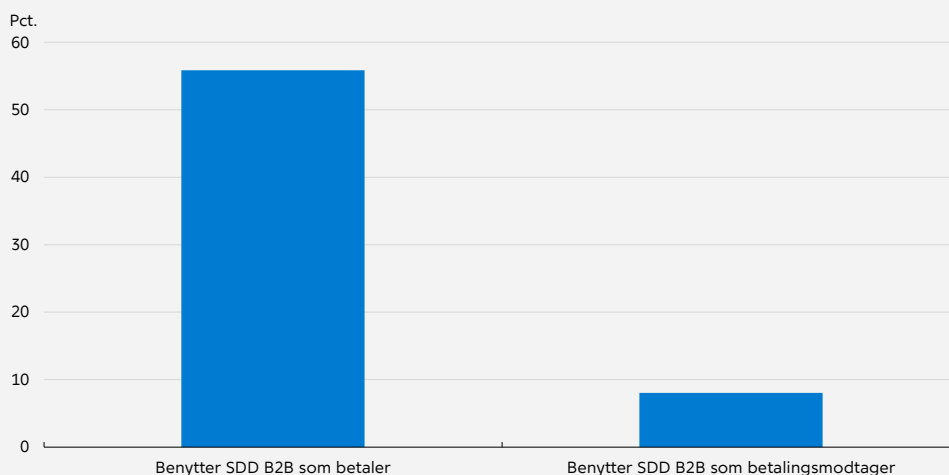
Kilde: Finansrådet.

I spørgeundersøgelsen blev virksomhederne bedt om at angive, om de benytter SEPA Direct Debit B2B, når de betaler leverandører henholdsvis opkræver kunder i euro. Her svarede lidt over halvdelen af virksomhederne, der er importører og foretager betalinger i euro, at de bliver opkrævet via SDD B2B, jf. figur 4.2. Omvendt var det mindre end 10 pct. af virksomhederne, der er eksportører og modtager betalinger i euro, som anførte, at de anvender produktet.

Når flere udenlandske betalingsmodtagere end danske anvender SDD B2B, kan det skyldes, at det tager tid at sætte sig ind i det nye produkt. Det betyder, at SDD B2B skal være relevant for et betydeligt antal betalinger, før en virksomhed begynder at bruge produktet til sine opkrævninger. Det harmonerer med, at der blandt danske eksportvirksomheder er en overvægt af store eksportører, der anvender SDD B2B, mens det anvendes i samme omfang af små og store importører, jf. figur 4.3.

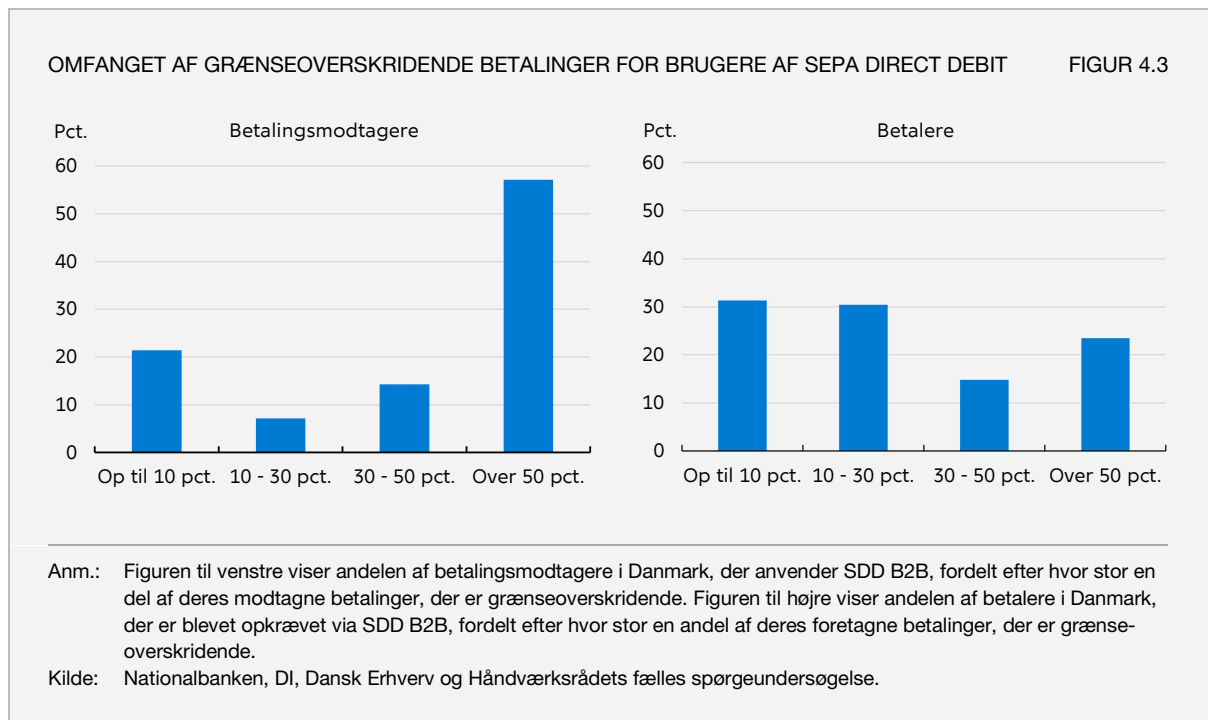
DANSKE VIRKSOMHEDERS BRUG AF SEPA DIRECT DEBIT B2B

FIGUR 4.2



Anm.: Søjlen til venstre viser andelen af importører i Danmark, der foretager betalinger i euro og bliver opkrævet via SDD B2B. Søjlen til højre viser andelen af eksportører i Danmark, der modtager betalinger i euro og opkræver dem via SDD B2B.

Kilde: Nationalbanken, DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådets fælles spørgeundersøgelse.



4.6 VIRKSOMHEDERNES SYN PÅ GRÆNSEOVERSKRIDENDE BETALINGER

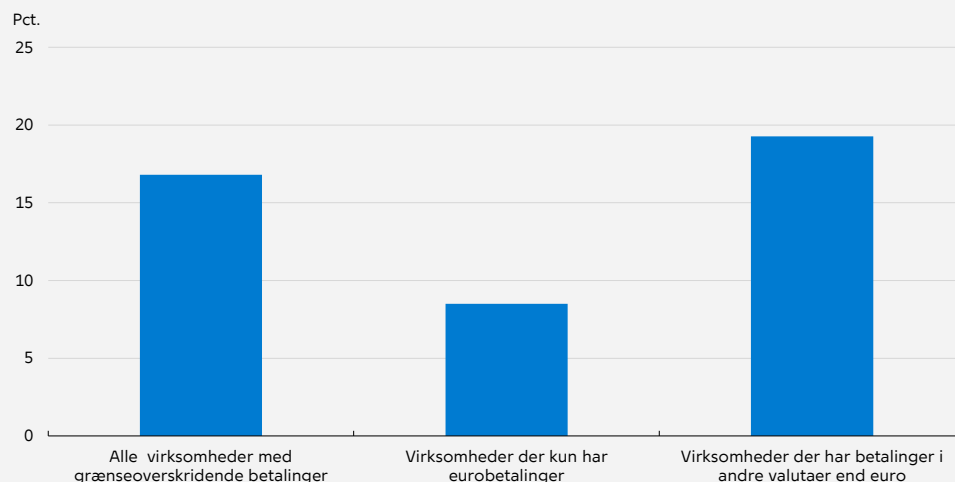
Grænseoverskridende betalinger har traditionelt foregået mindre smidigt end indenlandske betalinger. Ifølge spørgeundersøgelsen er det fortsat tilfældet i nogen grad. Således fremhævede 11 pct. af virksomhederne dyre og langsomme betalinger på tværs af landegrænserne som deres største problem ved B2B-betalinger, jf. figur 3.1. Blandt virksomheder med grænseoverskridende betalinger var andelen 17 pct., jf. figur 4.4.

Når indenlandske betalinger som hovedregel er relativt hurtige og billige, skyldes det en effektiv infrastruktur for disse betalinger. Med SEPA har de europæiske banker tilstræbt at etablere en fælleseuropæisk infrastruktur i euro, hvor der ikke er forskel på indenlandske og grænseoverskridende betalinger. Ideelt set åbner det mulighed for, at virksomhederne kan foretage alle deres eurobetalinger fra én konto, hvor det før kunne være nødvendigt at have konti i flere lande.

Ved samhandel med lande uden for euroområdet oplever virksomhederne fortsat, at betalingsafviklingen er forbundet med betydelige omkostninger. I interviewene med virksomhederne blev det bl.a. nævnt, at det ofte er nødvendigt at åbne en konto i en bank i det pågældende land, eventuelt med hjælp fra virksomhedens pengeinstitut i Danmark. Det kan være både dyrt og tidskrævende for virksomheden.

Resultaterne fra spørgeundersøgelsen bekræfter, at der tilsyneladende er forskel på grænseoverskridende betalinger inden for SEPA og mellem danske virksomheder og virksomheder i lande, der ikke er en del af SEPA. Blandt virksomheder, der kun har betalinger i euro, var det således under 10 pct., der angav grænseoverskridende betalinger som deres største problem ved B2B-betalinger, mens det for virksomheder med betalinger i ikke-euro valutaer var næsten 20 pct., jf. figur 4.4.

VIRKSOMHEDER, DER ANGIVER, AT GRÆNSEOVERSKRIDENDE BETALINGER ER DERES STØRSTE PROBLEM VED B2B-BETALINGER FIGUR 4.4



Anm.: Figuren viser andelen af virksomheder, der angiver, at dyre og langsomme grænseoverskridende betalinger er deres største problem ved B2B-betalinger, fordelt på alle virksomheder med grænseoverskridende betalinger, virksomheder, der kun har betalinger i euro og virksomheder, der har betalinger i andre valutaer end euro.

Kilde: Nationalbanken, DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådets fælles spørgeundersøgelse.

SEPA Direct Debit B2B

I spørgeundersøgelsen blev virksomhederne også spurgt om deres syn på direkte debiteringsløsninger i euro, dvs. SEPA Direct Debit B2B. Blandt de virksomheder, der bliver opkrævet via SDD B2B, svarede kun en femtedel, at der er tale om et nyttigt produkt, jf. figur 4.5. Den forholdsvis beskedne andel skyldes formentlig, ligesom den begrænsede brug af Leverandørservice, at virksomhederne foretrækker selv at foretage deres betalinger frem for at blive trukket et beløb på deres bankkonto.

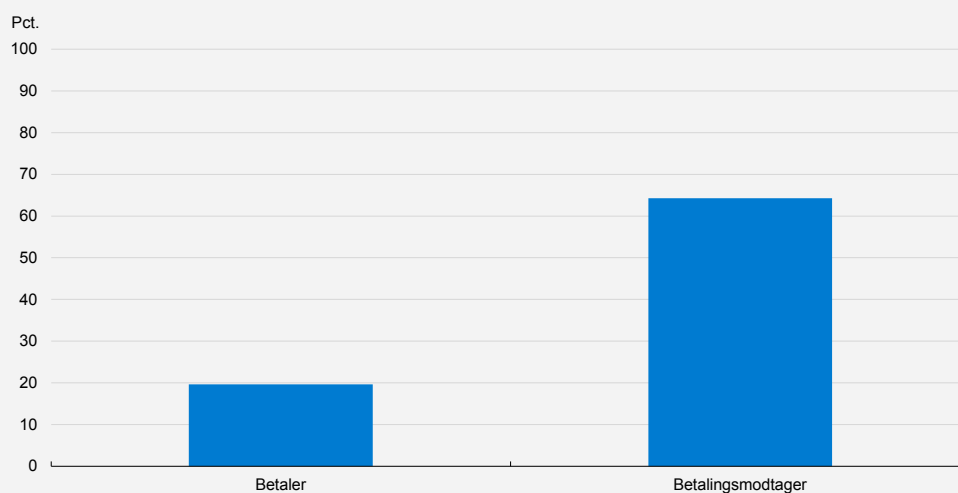
Blandt virksomhederne, der benytter SDD B2B som betalingsmodtagere, er det omvendt over 60 pct., der betegner det som et nyttigt produkt. Det skal ses i lyset af, at virksomhederne med SDD B2B opnår en større vished for at modtage pengene fra et salg, ikke risikerer at beløbet føres tilbage og undgår at skulle åbne en konto i en bank i betalers hjemland. Sammenholdt med den begrænsede brug af SDD B2B tyder det på, at der kan være et betydeligt potentiale for at øge brugen af produktet.

Svindel med kontonumre

I forbindelse med de gennemførte interviews bemærkede flere virksomheder, at de indimellem bliver udsat for svindel – eller forsøg på svindel – med kontonummeret, når de skal overføre penge til udlandet. En større virksomhed nævnte bl.a., at den årligt havde flere af denne type sager. I spørgeundersøgelsen svarede knap halvdelen af virksomhederne, at de fra tid til anden er usikre på, om en udenlandsk leverandørs kontonummer er korrekt.

VIRKSOMHEDER, DER FINDER, AT SEPA DIRECT DEBIT B2B ER ET NYTTIGT PRODUKT

FIGUR 4.5



Anm.: Figuren viser andelen af virksomheder, der benytter SDD B2B som henholdsvis betaler og betalingsmodtager, og som finder, at det er et nyttigt produkt.

Kilde: Nationalbanken, DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådets fælles spørgeundersøgelse.

Svindel med kontonumre kan fx ske ved, at en hacker bryder ind i e-mailkorrespondancen mellem leverandør og kunde og ændrer betalingsoplysningerne. Alternativt kan det foregå ved, at en korrekt faktura følges op af en falsk e-mail med en forklaring om, at pengene skal sendes til en anden konto end den oprindeligt oplyste. Ofte udføres det meget overbevisende, og det kan være svært for en virksomhed at gennemskue, at den bliver udsat for svindel.

I pengeinstitutterne arbejdes der løbende med at bekæmpe denne type svindel, fx via rådgivning af virksomhederne, der advares mod at betale regninger, når der er mistanke om svindel, fx ved ændrede betalingsoplysninger. Derudover registrerer institutterne tilfælde af svindel, når de bliver bekendt med dem, og blokerer overførsler til falske kontonumre. Pengeinstitutterne foretager endvidere gensidig orientering, fx ved at udveksle kontonumre, der er brugt i forbindelse med svindel.

5. Elektronisk fakturering

5.1 INDLEDNING OG SAMMENFATNING

Rapporten har beskrevet, hvordan virksomheder sender og modtager betalinger fra andre virksomheder, både indenlandske og udenlandske. Før en kunde betaler en leverandør, er der normalt modtaget en faktura med oplysninger om indholdet af handlen, og hvordan der skal betales. Faktureringen er ikke en betalingstjeneste i sig selv, men er tæt knyttet til betalingen.

Virksomheder sender stadigvæk i vid udstrækning fakturaer med posten eller som en vedhæftet fil i en e-mail. Inden for de seneste år er brugen af elektronisk fakturering dog blevet mere og mere udbredt. Det indebærer, at leverandører sender fakturaen elektronisk i et format, der kan indlæses direkte i kundens økonomisystem, hvilket kan bidrage til at reducere omkostningerne for begge parter.

Danmark er blandt de lande i Europa, hvor brugen af elektronisk fakturering er mest udbredt. Over halvdelen af de danske virksomheder benytter elektronisk fakturering, mens det på europæisk plan er under en tredjedel. Det skyldes bl.a., at det siden 2005 har været obligatorisk for virksomheder, der har salg til det offentlige, at anvende elektronisk fakturering.

De seneste år har der fra europæiske myndigheder været stor fokus på at øge anvendelsen af elektronisk fakturering. Senest er det besluttet, at det fra udgangen af 2018 skal være obligatorisk for det offentlige at kunne håndtere denne form for fakturering. Derudover arbejdes der i privat og offentlig regi på at opnå standardisering på området.

5.2 DEFINITION

Afregningen for virksomheders køb af varer og tjenester fra andre virksomheder sker normalt på baggrund af en faktura, der specificerer indholdet af handlen, og hvordan der skal betales, jf. afsnit 2.2 ovenfor. På europæisk plan modtager virksomheder og offentlige myndigheder skønsmæssigt 17 mia. fakturaer på årlig basis.¹¹

Fakturaer udsendes enten fysisk, dvs. med almindelig post, eller elektronisk. Hvis en faktura sendes i et format, der gør det muligt at indlæse den automatisk i en virksomheds økonomisystem, kaldes det en elektronisk faktura – eller e-faktura. En faktura, der er sendt elektronisk, men kræver manuel behandling hos modtager, fx indtastning i økonomisystemet, er ikke en e-faktura. Et eksempel herpå kan være en faktura, der er sendt som en pdf-fil i en e-mail.

Udveksling af en e-faktura kræver, at afsender og modtager er enige om, hvilke oplysninger den skal indeholde og deres præcise betydning, kaldet semantikken. Derudover skal parterne også have aftalt syntaksen, der er det maskinlæsbare format, som fakturaen sendes i. Eksempler herpå er UBL og den danske version, der kaldes OIOUBL, som er XML-baserede syntakser. Endelig skal det være fastlagt, hvordan fakturaen skal sendes, dvs. transmissionsmetoden.

¹¹ Se Billentis, *E-Invoicing / E-Billing, International Market Overview & Forecast*, februar 2014 ([link](#)).

En e-faktura kan udveksles direkte mellem parternes økonomisystemer. Det kræver imidlertid, at systemerne kan håndtere samme format. For en virksomhed med mange kunder og leverandører er det resourcekrævende at skulle understøtte forskellige formater. Der eksisterer derfor udbydere, der konverterer fakturaer til modtagerens ønskede format. Det betyder, at den enkelte virksomhed kan sende og modtage fakturaer på samme måde, uanset hvilken virksomhed den handler med.

En anden type udbydere tilbyder virksomhederne at scanne ikke-elektroniske fakturaer, fx fakturaer, der foreligger som en pdf-fil eller i fysisk form, dvs. på papir, til en e-faktura. Sidstnævnte kan herefter indlæses i virksomhedens, dvs. leverandørens, økonomisystem eller sendes til en kunde. Derudover findes der portaler, hvor leverandører kan indtaste fakturaer, som efterfølgende sendes til kunden som en e-faktura.

Elektronisk fakturering er forbundet med flere fordele. Først og fremmest giver det mulighed for at automatisere processerne ved fakturering, dvs. dannelsen, fremsendelse og modtagelse af fakturaer. Det giver potentiale for hurtigere opkrævninger, reducerer omfanget af fejl og medfører lavere omkostninger til trykning og forsendelse. Endvidere indebærer det, at faktureringen kan integreres med de andre processer i en B2B-handel, fx afgivelse af ordrer og betaling.

I Danmark blev de samfundsmæssige gevinster ved at overgå til elektronisk fakturering ved handel med det offentlige i et tidligt studie opgjort til ca. 750 mio. kr. på årlig basis.¹² Andre undersøgelser finder også, at der er store besparelser ved øget brug af e-fakturaer. Fx er de i Norge blevet opgjort til op mod 25 mia. norske kroner årligt,¹³ mens et studie i 2007 konkluderede, at det i EU vil spare samfundet for knap 240 mia. euro over en seksårig periode at skifte fra fakturaer på papir til e-fakturaer.¹⁴

Disse undersøgelser blev grundlæggende bekræftet af deltagerne i spørgeundersøgelsen, der blev gennemført som led i arbejdet med denne rapport, jf. bilag 2. Her anførte hovedparten af virksomhederne, at elektronisk fakturering har reduceret deres omkostninger.

5.3 UDBREDELSEN AF ELEKTRONISK FAKTURERING

I Danmark har det siden 2005 været obligatorisk for virksomheder, der har salg til det offentlige, at anvende elektronisk fakturering. Siden 2011 er alle fakturaer til det offentlige blevet sendt via NemHandel. Sidstnævnte er en offentlig udviklet teknologi, der gør det muligt at sende elektroniske dokumenter knyttet til en handel, fx fakturaer, sikkert via internettet. NemHandel, der også kan bruges af virksomheder, når de handler med hinanden, er beskrevet nærmere i boks 5.1.

Siden 2010 er der indsamlet oplysninger om danske virksomheders brug af elektronisk fakturering, jf. tabel 5.1. I 2013 sendte 59 pct. af virksomhederne med over 10 ansatte e-fakturaer, mens knap en tredjedel modtog dem. Brugen af elektronisk fakturering har været stigende over perioden og er mest udbredt i bygge- og anlægsbranchen og blandt større virksomheder. Af tabellen fremgår også, at en stor del af virksomhederne fortsat sender fakturaer på papir.

¹² KPMG, *Optimal betalingsformidling i den offentlige sektor*, oktober 2003 ([link](#)).

¹³ Harald Haare, *Samfunnets besparelse ved overgang til elektronisk faktura*, Staff Memo No.7/2014, Norges Bank ([link](#)).

¹⁴ Capgemini, *SEPA: potential benefits at stake, 2007* ([link](#)).

NemHandel er en teknologi, udviklet i offentlig regi, som gør det muligt at sende og modtage elektroniske dokumenter vedrørende en handel via internettet. Overordnet består NemHandel af tre elementer¹:

1. En infrastruktur baseret på åbne standarder, som sikrer, at udvekslingen af dokumenter kan foregå sikkert og pålideligt.
2. Et format for elektroniske dokumenter i form af OIOUBL, som giver mulighed for at digitalisere alle dele af en handel, inklusive faktureringen.
3. Et register over serviceudbydere og brugere, der anvender NemHandel. En leverandør, der alene ønsker at kunne sende fakturaer til offentlige myndigheder, behøver ikke at lade sig registrere.

Der kan sendes fakturaer via NemHandel på forskellige måder. Det kan foregå direkte fra virksomhedens økonomisystem, hvis det understøtter det anvendte format. Eventuelt kan det være nødvendigt at benytte et program, der samler fakturaerne og sender dem til kunderne. Det er også muligt at bruge en indtastningsløsning via internettet eller eventuelt basere sig på en serviceudbyder, der kan tage sig af dele af eller hele processen.

Flere serviceudbydere tilbyder løsninger, der gør virksomheden i stand til at fakturere elektronisk, fx via en portal eller baseret på egen indtastning. Derudover tilbyder Digitaliseringsstyrelsen NemHandelsprogrammet og Fakturablanketten, der kan benyttes gratis. Fakturablanketten kan alene bruges til at sende fakturaer til det offentlige, mens der med NemHandelsprogrammet også kan ske fakturering af private virksomheder.

Virksomheden kan således vælge den løsning, der passer til dens behov. Hvis den sender mange fakturaer, eventuelt både til det offentlige og private, kan det være en fordel med en integreret NemHandelsløsning, så faktureringen kan ske direkte fra økonomisystemet. Hvis der kun sendes få fakturaer, kan virksomheden ofte klare sig med en mere enkel løsning, fx en indtastningsløsning som Fakturablanketten.

Brugen af NemHandel er steget år for år. I 2014 blev NemHandel anvendt til at sende knap 18 millioner dokumenter, jf. nedenstående tabel. Hovedparten af dokumenterne, der sendes via NemHandel, er fakturaer og kreditnotaer, dvs. dokumenter, der angiver en kundes eventuelle tilgodehavende hos leverandøren.

Mio. dokumenter	2012	2013	2014
Dokumenter udvekslet via NemHandel	13,7	16,7	17,9
- heraf fakturaer og kreditnotaer	12,8	14,8	15,3
- heraf afsendt via Fakturablanketten	1,2	1,2	1,2

¹ Se også Digitaliseringsstyrelsens hjemmeside, www.digst.dk.

DANSKE VIRKSOMHEDERS FAKTURERING

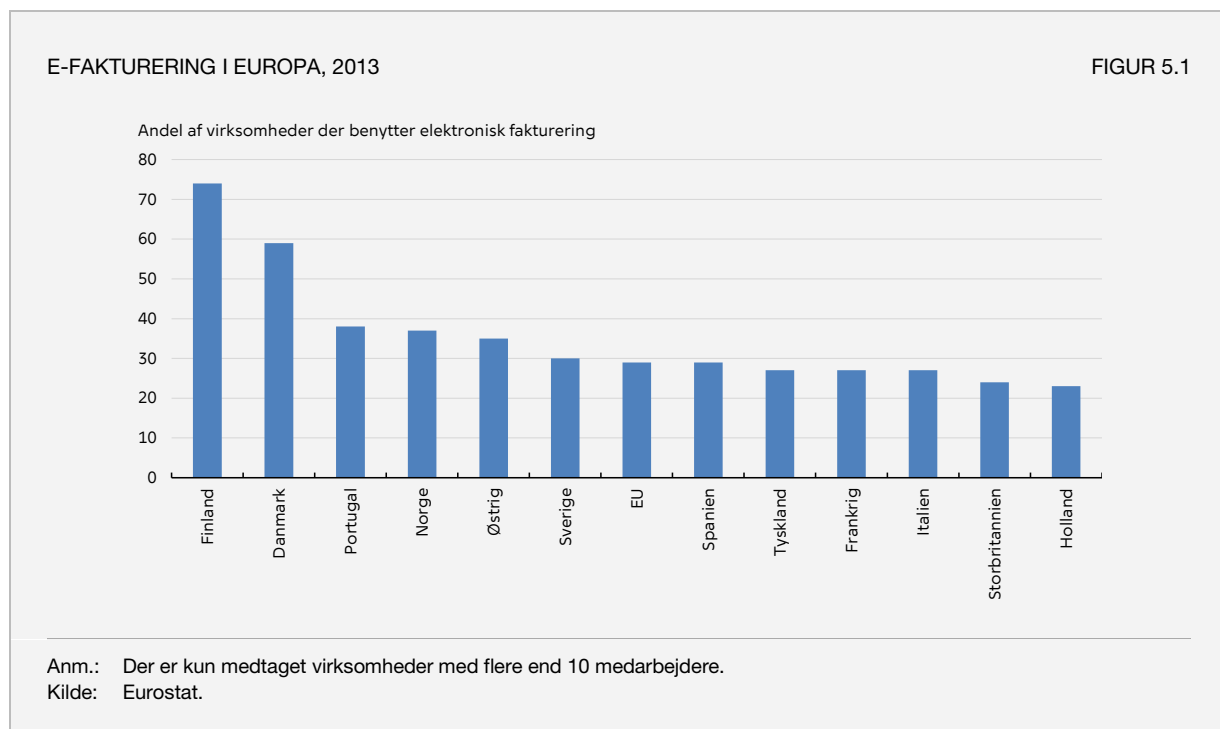
TABEL 5.1

	2010	2011	2012	2013
Afsender fakturaer, pct.				
På elektronisk form, der kan databehandles automatisk	45	52	54	59
På elektronisk form, der ikke kan databehandles automatisk, fx pdf	53	60	69	68
I fysisk form (papirfaktura)	-	-	-	72
Modtager fakturaer, pct.				
På elektronisk form, der kan databehandles automatisk	24	27	25	32

Anm.: Der er kun spurgt til virksomhedernes brug af papirfakturaer i 2013.

Kilde: Danmarks Statistik, forskellige udgaver af *IT-anvendelse i virksomhederne*.

Danmark er et af de lande i Europa, hvor elektronisk fakturering er mest udbredt, jf. figur 5.1. Brugen i Danmark overgås dog af Finland, hvor også forbrugerne opkræves ved hjælp af e-fakturaer, der sendes til betalers netbank, i stedet for ved brug af SEPA Direct Debit. I Norge og Sverige, hvor det også er obligatorisk at fakturere det offentlige elektronisk, er e-fakturaer også relativt udbredt. I gennemsnit sender 29 pct. af alle europæiske virksomheder e-fakturaer.



5.4 EUROPÆISKE INITIATIVER

I flere europæiske lande er der de seneste år sket en markant stigning i brugen af elektronisk fakturering med henblik på at automatisere virksomhedernes forretningsgange.¹⁵ På trods heraf vurderes der fortsat at være et betydeligt potentiale for øget udveksling af e-fakturaer ved handel mellem virksomheder. I lyset af de store besparelser, der kan opnås, har der fra myndighedernes side været stor fokus på at fremme udbredelse af denne type fakturering.

En væsentlig barriere for større anvendelse af elektronisk fakturering er manglende fælles standarder. Der eksisterer i dag ingen generelt accepteret standard for e-fakturaer, men derimod en lang række forskellige, hvoraf kun enkelte kan bruges på tværs af landegrænserne. Denne fragmentering virker grundlæggende som en barriere for virksomheders adgang til andre landes markeder, både som leverandører og kunder.

Ministerrådet og Europa-Parlamentet vedtog i 2014 et direktiv om elektronisk fakturering i forbindelse med offentlige udbud. Et væsentligt formål med direktivet er at gøre det lettere for udenlandske virksomheder at være leverandører til det offentlige i andre lande. Direktivet indebærer, at der skal udvikles en

¹⁵ Se fodnote 11.

europæisk norm for e-fakturaer. Derudover bliver det fra udgangen af 2018 obligatorisk for medlemslandene at tage imod e-fakturaer, der lever op til normen.

Normen vil definere, hvilke oplysninger en e-faktura i EU som minimum skal indeholde. Derudover vil der blive udarbejdet en liste over et begrænset antal syntakser, der er forenelige med normen, samt retningslinjer for, hvordan en e-faktura skal sendes. I forbindelse med fastlæggelsen af normen skal der ifølge direktivet tages højde for de nuværende nationale løsninger, således at disse så vidt muligt kan opretholdes.

Et andet europæisk initiativ til fremme af digitale løsninger ved handel med det offentlige er PEPPOL – Pan-European Public Procurement On-Line – der blev lanceret i 2008 som et pilotprojekt finansieret af bl.a. Europa-Kommissionen. I regi af PEPPOL er der udviklet standarder for elektronisk ordre- og fakturaudveksling med det offentlige. Projektet blev afsluttet i 2012, men arbejdet videreføres i dag i organisationen OpenPEPPOL, der består af både offentlige og private aktører.

PEPPOL omfatter også en internetbaseret platform, hvor der kan udveksles ordrer og fakturaer. Nemhandel er forbundet med PEPPOL via en gateway. Det betyder, at offentlige myndigheder i Danmark kan modtage fakturaer fra leverandører i udlandet. Andre europæiske lande har valgt en anden strategi i forhold til PEPPOL. Fx har Norge indført sidstnævnte som den obligatoriske løsning ved handel med det offentlige, dvs. som den norske pendant til NemHandel.

Bilag 1 - Opgavebeskrivelse for analyse af virksomhedsbetalinger

Opgjort på værdi tegner virksomhedsbetalinger sig årligt for et beløb, der væsentligt overstiger værdien af betalinger i detailhandlen, og i virksomhederne kræver det store resurser at håndtere betalinger til og fra andre virksomheder. Det har derfor stor samfundsmæssig betydning, at denne type betalinger foregår sikkert og effektivt.

Under Betalingsrådet er nedsat en arbejdsgruppe, der skal foretage en analyse af virksomhedsbetalinger. Analysen skal primært omhandle de typer af betalinger, der foretages mellem virksomheder, fx overførsler til leverandører. Derudover kan rapporten dække andre betalinger, der foretages af virksomheder, fx betaling af løn og pension, afregning af skatter og afgifter til de offentlige mv. Rapporten skal både omhandle indenlandske og grænseoverskridende betalinger.

Da analysen har fokus på betalinger, der primært udføres af virksomheder, forventes den således ikke i væsentlig grad at behandle betalinger, som også foretages af privatpersoner, fx afregning af forbrugsrelaterede udgifter som el, vand og varme eller traditionelle kortbetalinger.

Af hensyn til fremstillingen kan der tages udgangspunkt i en række stiliserede typer af virksomheder. Det kan fx være fem typer af virksomheder i form af en produktionsvirksomhed med eksport og import, en engrosvirksomhed, en forsyningsvirksomhed, en detailhandelsforretning og en håndværkervirksomhed.

Analysen skal:

- i. beskrive eksisterende løsninger til virksomheders betalinger, herunder hvilke behov de opfylder, og hvor meget de bruges. Der kan eventuelt sammenlignes med lignende løsninger i andre lande, hvis der foreligger oplysninger herom.
- ii. kortlægge virksomheders syn på de udbudte løsninger til deres betalinger, herunder hvorvidt de opfylder virksomhedernes ønsker til brugervenlighed, hastighed, sikkerhed, osv., og udbydernes opfattelse af eventuelle barrierer for udbredelsen af denne type løsninger.
- iii. belyse virksomheders grænseoverskridende betalinger, herunder at beskrive hvordan disse foretages og redegøre for eventuelle problemer ved denne type betalinger. Et særskilt emne er virksomhedernes foreløbige erfaringer med SEPA Credit Transfer og SEPA Direct Debit og deres forventninger til disse produkter.

Derudover kan analysen omhandle andre emner, fx virksomhedernes brug af tillægstjenester som elektronisk fakturering (e-invoicing) og bogføring (e-reconciliation), betydningen af den igangværende modernisering af den danske betalingsinfrastruktur for virksomhedernes betalinger, osv.

Som en del af analysen skal der gennemføres interviews med udvalgte virksomheder og udbydere. Derudover kan det overvejes at gennemføre en mere kvantitativ-orienteret undersøgelse blandt virksomheder, eventuelt ved brug af de deltagende erhvervsorganisationers regelmæssige undersøgelser.

Analysen fra arbejdsgruppen skal munde ud i en rapport, der skal præsenteres for rådet med eventuelle anbefalinger om tiltag, som arbejdsgruppen finder relevante.

Bilag 2 - Undersøgelse om betalinger mellem virksomheder

Indledning

I slutningen af 2014 gennemførte DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådet en spørgeundersøgelse blandt deres medlemsvirksomheder om betalinger mellem virksomheder. Som led i forberedelsen af undersøgelsen blev der foretaget en række interview med virksomheder og pengeinstitutter med henblik på at tilpasse spørgsmål mv. Undersøgelsen blev desuden drøftet i arbejdsgruppen, der har udarbejdet denne rapport.

Brancheorganisationerne stod for udvælgelsen af virksomhederne og indsamling af spørgeskemaer. Undersøgelsen var generelt udformet, så det skulle være så enkelt som muligt for virksomhederne at deltage. Link til det internetbaserede spørgeskema modtog de pr. mail, og virksomhederne blev kun præsenteret for spørgsmål, der var relevante for deres type virksomhed. Fx blev virksomheder, der ikke havde import eller eksport, ikke bedt om at svare på spørgsmål vedrørende grænseoverskridende betalinger.

I alt indeholder undersøgelsen besvarelser fra 421 betalingsmodtagere fordelt på små og store virksomheder fra forskellige brancher, jf. tabel B.2.1.

ANTAL BESVARELSER FORDELT PÅ BRANCHE OG OMSÆTNING

TABEL B.2.1.

Alle virksomheder	421
Branchegruppe	
Industri	118
Bygge og anlæg	61
Detail- og engroshandel	102
Transport	59
Serviceerhverv mv.	81
Omsætning¹⁶	
Op til 10 mio. kr.	167
Mellem 10 mio. kr. og 100 mio. kr.	164
Over 100 mio. kr.	90

Kilde: Nationalbanken, DI, Dansk Erhverv og Håndværksrådets fælles spørgeundersøgelse.

¹⁶ I rapporten er inddelingen af virksomheder i små, mellemstore og store baseret på størrelsen af deres omsætning. Dvs. at små virksomheder har en omsætning på op til 10 mio. kr., mellemstore virksomheder har en omsætning ml. 10 og 100 mio. kr., mens store virksomheder har en omsætning over 100 mio. kr.

Undersøgelsens indhold

Spørgeundersøgelsen var inddelt i fire dele. Den første del, som alle deltagere blev bedt om at besvare, indeholdt en række generelle spørgsmål om virksomheden. Der blev bl.a. spurgt til virksomhedens branche, omsætning og antal medarbejdere.

Anden del af undersøgelsen omhandlede oplysninger om virksomhedens betalinger. Virksomheden blev bl.a. bedt om at svare på, hvilke betalingsløsninger den anvender i forbindelse med både indenlandske og grænseoverskridende betalinger.

Tredje del af undersøgelsen vedrørte virksomhedens syn på de betalingsløsninger, den anvender. Virksomheden blev bl.a. spurgt om, hvilke forhold den lægger mest vægt ved valg af løsninger, og hvad den ser som de største problemer i relation til sine virksomhedsbetalinger.

Fjerde del drejede sig om virksomhedens fakturering. Her blev virksomheden bl.a. bedt om at anføre, hvordan den sender og modtager fakturaer. Derudover blev virksomheder, der benyttede sig af elektronisk fakturering, bedt om at angive omfanget heraf.

I rapporten er resultaterne opgjort på grundlag af antal virksomheder, dvs. små og store virksomheder indgår med samme vægt.