

Ingrid Reitan, Ingvild Følstad, Julie Storrø og
Marie Hollingen

Regnskapsanalyse med fokus på lønnsomhet for Rema 1000 AS

Semesteroppgave i økonomisk styring

Veileder: Tor-Eirik Olsen

April 2019

Ingrid Reitan, Ingvild Følstad, Julie Storrø og Marie Hollingen

Regnskapsanalyse med fokus på lønnsomhet for Rema 1000 AS

Semesteroppgave i økonomisk styring
Veileder: Tor-Eirik Olsen
April 2019

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen

Forord

Vi har skrevet denne semesteroppgaven i forbindelse med avslutningen av vårt tredje år på bachelorstudiet i økonomi og administrasjon ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim. Dette er en obligatorisk del for studieretningen vi studerer, økonomisk styring. Oppgaven utgjør 7,5 studiepoeng.

Vi har valgt å foreta en regnskapsanalyse med fokus på lønnsomhet for Rema 1000. Rema 1000 er en av Norges største dagligvarekjede, eid av Reitangruppen. Vi har også foretatt en analyse av Kiwi, en av Rema 1000 sine konkurrenter.

Arbeidet med semesteroppgaven vår har vært en givende prosess hvor vi har fått sjansen til å prøve ut kunnskapen vi har tilegnet oss i løpet av studiet. Etter å ha gjennomført dette arbeidet føler vi at vi har fått et innblikk i hvordan teorien faktisk fungerer i praksis. Det har vært både spennende og lærerikt.

Vi vil rette en stor takk til vår veileder Tor-Eirik Olsen for god veiledning og støtte under skriveprosessen.

Trondheim, April 2019.

Sammendrag

Vi har i denne semesteroppgaven gjennomført en regnskapsanalyse med fokus på lønnsomhet i Rema 1000. Rema 1000 AS driver virksomhet både i Norge og i Danmark og eies av Reitangruppen. De rendyrker sin visjon med franchising som organisasjonsform.

Vi vil starte med å presentere tema og problemstilling i oppgaven, deretter vil vi presentere bedriften. I kapittel 2 kommer vi inn på teori som benyttes gjennom oppgaven. Teorien vi benytter dreier seg i hovedsak om regnskapsanalyse og beregning av nøkkeltall. Deretter har vi i kapittel 3 gjort rede for de ulike metodene og valgene vi har tatt underveis i oppgaven. Vi begrunner metodevalg og hvordan dette kan ha påvirket våre resultater i analysen.

I kapittel 4 har vi analysert og kommentert alle nøkkeltallene vi har beregnet for Rema 1000 Fuglset. Dette er hoveddelen i oppgaven. Her har vi fått en oversikt over alle nøkkeltallene og deres utvikling gjennom tidsperioden.

Deretter sammenlignet vi tallene for Rema 1000 Fuglset og Rema 1000 Elgeseter. Her fikk vi se at de to butikkene hadde ulik utvikling i lønnsomhet. For Rema 1000 Fuglset gikk lønnsomheten ned i 2017, i etterkant av lanseringen av bestevenn-strategien, mens hos Rema 1000 Elgeseter holdt den seg relativt stabil gjennom hele tidsperioden.

Avslutningsvis i analysen har vi sammenlignet enkelte tall for lønnsomhet for Rema 1000 Fuglset og Elgeseter mot henholdsvis Kiwi Romsdal og Nordmøre og Kiwi Midt-Norge for å få et bilde på bransjen og konkurransesituasjonen. Her så vi tydelig at Rema 1000 og Kiwi er konkurrenter som hele tiden stjeler markedsandeler fra hverandre.

Abstract

In this study we have conducted an accounting analysis of Rema 1000 with profitability as our main focus. Rema 1000 AS operates in both Norway and Denmark, and is owned by the Reitan group. They cultivate their vision by using franchising as their organizational form.

We will start by presenting the theme and research question in the assignment, then we will present the company. Chapter 2 covers the theory and is mainly centered on accounting analysis and calculation of key financial figures. In chapter 3 we have explained the various methods and choices we have made throughout the research. We justify our methodological choices and explain how these may have affected our results.

In Chapter 4 we have analyzed and commented all the key figures we have calculated for Rema 1000 Fuglset. This is the main part of the assignment. Here we got an overview of all the key figures and their development through the period.

Additionally, we compared the key financial figures of Rema 1000 Fuglset and Rema 1000 Elgeseter. Interestingly, we observe that the two stores have experienced different profitability developments. Rema 1000 Fuglsets' profitability declined in 2017, after the launch of the best friend strategy, while Rema 1000 Elgeseter remained relatively stable throughout the period.

Finally, we compared some of the profitability figures of Rema 1000 Fuglset and Elgeseter with Kiwi Romsdal and Nordmøre and Kiwi Central Norway. This was done to get a picture of the industry and the competition in the market. The figures clearly showed that Rema 1000 and Kiwi are competitors who constantly compete for the market shares.

Innholdsfortegnelse

Forord	1
Sammendrag	2
Abstract	3
1.0 Innledning	8
1.1 Problemstillingen vi jobber ut fra:	9
1.2 Om bedriften	9
2.0 Teori	12
2.1 Regnskapsanalyse.....	12
2.1.1 Lønnsomhet	12
2.1.1.1 Omsetning	12
2.1.1.2 Totalkapitalrentabilitet (ROI - Return on Investment).....	13
2.1.1.3 DuPont-modellen	13
2.1.1.4 Resultatgrad (ROS)	14
2.1.1.5 Kapitalens omløpshastighet (KO)	14
2.1.1.6 Bruttofortjeneste i prosent.....	15
2.1.1.7 Driftsmargin	15
2.1.1.8 Egenkapitalrentabilitet	16
2.1.2 Likviditet	16
2.1.2.1 Arbeidskapital	16
2.1.2.2 Likviditetsgrad 1	16
2.1.2.3 Likviditetsgrad 2	17
2.1.3 Soliditet	17
2.1.3.1 Egenkapitalandel/Egenkapitalprosent	17
2.1.3.2 Gjeldsgrad	18
2.1.4 Finansiering	18
2.1.4.1 Finansieringsgrad 1	18
3.0 Metode	19
3.1 Problemstilling	19
3.2 Undersøkellesdesign.....	19
3.3 Valg av datamateriale.....	20
3.4 Andre momenter.....	20
4.0 Empiri/Analyse	22
4.1 Analyse av Rema 1000 Fuglset	22
4.1.1 Lønnsomhet	22
4.1.1.1 Omsetning	22
4.1.1.2 Totalkapitalrentabilitet	22
4.1.1.3 DuPont - modellen	23
4.1.1.4 Resultatgrad.....	23
4.1.1.5 Kapitalens omløpshastighet.....	24

4.1.1.6	Bruttofortjeneste i prosent	24
4.1.1.7	Driftsmargin	25
4.1.1.8	Egenkapitalrentabilitet	25
4.1.2	Likviditet	25
4.1.2.1	Arbeidskapital	26
4.1.2.2	Likviditetsgrad 1	26
4.1.2.3	Likviditetsgrad 2	26
4.1.3	Soliditet	27
4.1.3.1	Egenkapitalandel	27
4.1.3.2	Gjeldsgrad	27
4.1.4	Finansiering	28
4.1.4.1	Finansieringsgrad 1	28
4.2	Benchmarking	28
4.2.1	Benchmarking - Rema 1000 Fuglset og Rema 1000 Elgeseter	30
4.2.1.1	Lønnsomhet	30
4.2.1.1.1	Omsetning	30
4.2.1.1.2	Totalkapitalrentabilitet	31
4.2.1.1.3	Resultatgrad	32
4.2.1.1.4	Kapitalens omløpshastighet	33
4.2.1.1.5	Bruttofortjeneste i prosent	34
4.2.1.2	Likviditet	35
4.2.1.2.1	Likviditetsgrad 1	35
4.2.1.3	Finansiering	36
4.2.1.3.1	Finansieringsgrad 1	36
4.2.1.4	Soliditet	37
4.2.1.4.1	Gjeldsgrad	37
4.2.2	Benchmarking – Rema 1000 Fuglset og Kiwi Romsdal og Nordmøre	38
4.2.2.1	Lønnsomhet	38
4.2.2.1.1	Omsetning	38
4.2.2.1.2	Totalkapitalrentabilitet	39
4.2.2.1.3	Resultatgrad	40
4.2.2.1.4	Kapitalens omløpshastighet	41
4.2.2.1.5	Bruttofortjeneste i prosent	42
4.2.3	Benchmarking – Rema 1000 Elgeseter og Kiwi Midt-Norge	43
3.2.3.1	Lønnsomhet	43
4.2.3.1.1	Omsetning	43
4.2.3.1.2	Totalkapitalrentabilitet	44
4.2.3.1.3	Resultatgrad	45
4.2.3.1.4	Kapitalens omløpshastighet	46
4.2.3.1.5	Bruttofortjeneste i prosent	47
5.0	Konklusjon	48
6.0	Begrensninger ved studien	49
6.1	<i>Feilkilder</i>	49
7.0	Referanseliste	50
8.0	Vedlegg/Appendix	52

Figur- og tabelliste

Figur 1 Omsetning	30
Figur 2 Totalkapitalrentabilitet	31
Figur 3 Resultatgrad.....	32
Figur 4 Kapitalens omløpshastighet.....	33
Figur 5 Bruttofortjeneste i prosent.....	34
Figur 6 Likviditetsgrad 1	35
Figur 7 Finansieringsgrad 1	36
Figur 8 Gjeldsgrad	37
Figur 9 Omsetning	38
Figur 10 Totalkapitalrentabilitet	39
Figur 11 Resultatgrad.....	40
Figur 12 Kapitalens omløpshastighet.....	41
Figur 13 Bruttofortjeneste i prosent.....	42
Figur 14 Totalkapitalrentabilitet	44
Figur 15 Resultatgrad.....	45
Figur 16 Kapitalens omløpshastighet.....	46
Figur 17 Bruttofortjeneste i prosent.....	47
Tabell 1 Omsetning.....	22
Tabell 2 Totalkapitalrentabilitet.....	22
Tabell 3 DuPont.....	23
Tabell 4 Resultatgrad	23
Tabell 5 Kapitalens omløpshastighet	24
Tabell 6 Bruttofortjeneste i prosent	24
Tabell 7 Driftsmargin.....	25
Tabell 8 Egenkapitalrentabilitet.....	25
Tabell 9 Arbeidskapital.....	26
Tabell 10 Likviditetsgrad 1	26
Tabell 11 Likviditetsgrad 2.....	26
Tabell 12 Egenkapitalandel.....	27
Tabell 13 Gjeldsgrad.....	27
Tabell 14 Finansieringsgrad 1.....	28
Tabell 15 Omsetning.....	30
Tabell 16 Totalkapitalrentabilitet.....	31
Tabell 17 Resultatgrad.....	32
Tabell 18 Kapitalens omløpshastighet	33
Tabell 19 Bruttofortjeneste i prosent	34
Tabell 20 Likviditetsgrad 1	35
Tabell 21 Finansieringsgrad 1.....	36
Tabell 22 Gjeldsgrad.....	37
Tabell 23 Omsetning.....	38
Tabell 24 Totalkapitalrentabilitet.....	39
Tabell 25 Resultatgrad.....	40
Tabell 26 Kapitalens omløpshastighet	41

Tabell 27 Bruttofortjeneste i prosent	42
Tabell 28 Omsetning.....	43
Tabell 29 Totalkapitalrentabilitet.....	44
Tabell 30 Resultatgrad.....	45
Tabell 31 Kapitalens omløpshastighet	46
Tabell 32 Bruttofortjeneste i prosent	47

1.0 Innledning

Dagligvarebransjen er preget av stor konkurranse og små marginer. Med stadige kutt i priser og priskriger blir det en kamp om kundene.

Vi ønsket å gjennomføre en regnskapsanalyse innenfor dagligvarebransjen og valget falt på Rema 1000 AS. Årsaken til at vi valgte Rema 1000 var hovedsakelig fordi vi alle har et forhold til denne dagligvarekjeden, samt at vi har vært opptatt av de strategiske endringene Rema 1000 gjorde i slutten av 2016, og ønsket å se på om dette har hatt påvirkning for kjedens lønnsomhet. I tillegg har vi en far til et medlem i gruppen som er teknisk sjef for Rema 1000 Nordre Vestland, noe som har gjort det lettere å få svar på spørsmål gjennom skriveprosessen. Vi valgte å gjennomføre en regnskapsanalyse fordi vi synes det var et spennende tema å fordype seg i, og en fin måte å få benyttet kunnskapen vi har lært gjennom studiet i praksis.

I slutten av 2016 presenterte Rema 1000 AS stolt sin nye strategi for den folkekjære butikkkjeden, nemlig bestevennstrategien. Samtidig presenterte de den nye Æ-appen som er en del av Remas kundelojalitetsprogram. Bestevennstrategien til Rema 1000 gikk ut på at kjeden nå skulle satse på et færre antall leverandører, ved å øke innkjøp fra enkelte leverandører i bytte mot bedre pris, og kutte ned eller kutte helt ut andre.

Den nye strategien Rema 1000 kom med i 2016, skapte mye medieoppmerksomhet, og det er derfor vi synes det interessant å se på om den dårlige kommunikasjonen av strategien gjorde noe med lønnsomheten til dagligvarekjeden.

Vi vil i oppgaven ta for oss regnskapstallene for Terje Bordal AS som holder til på Rema 1000 Fuglset i Molde. I tillegg vil vi sammenligne disse regnskapstallene med regnskapstallene til Hilde Jørstad AS, som holder til på Rema 1000 Elgeseter i Trondheim. Tallene vi har benyttet i oppgaven går over en periode på fire år, fra 2013 til 2017. Årsaken til at vi velger å sammenligne en butikk i Møre og Romsdal med en butikk i Trøndelag er at vi har en antakelse om at kunder i Trøndelag er mer lojale mot Rema 1000 enn kunder andre steder i landet. Til slutt skal vi sammenligne tallene for Rema 1000 med Kiwi. Grunnen til at

vi valgte Kiwi er at også de er en lavpriskjede slik som Rema 1000. Dette er et godt utgangspunkt for benchmarking.

Vi har en antakelse om at Rema 1000 fikk en nedgang i lønnsomheten på grunn av bestevennstrategien. I tillegg tror vi at kundene i Trøndelag er mer lojale mot Rema 1000 generelt, og følgelig at de ikke har opplevd noe særlig nedgang i Trøndelag som følge av innføringen av bestevennsstrategien. En annen hypotese vi har er at Rema 1000s omdømmesvikt kan ha påvirket konkurrenten positivt Kiwi i form av at de opplevde økning i omsetning og lønnsomhet.

1.1 Problemstillingen vi jobber ut fra:

«Hvordan har lønnsomheten til Rema 1000 Fuglset (Molde) utviklet seg sammenlignet med Rema 1000 Elgeseter (Trondheim) i perioden 2014-2017?»

- *Og hvordan har Rema 1000 sin lønnsomhet utviklet seg sammenlignet med sin konkurrent, Kiwi, i perioden?*

1.2 Om bedriften

Rema 1000 AS er en norsk dagligvarekjede, og omfatter virksomheten til Rema 1000 både i Norge og i Danmark (Reitangruppen, 2019). Virksomheten inngår som en del av Reitangruppen. Rema 1000 var den første dagligvareaktøren i landet som tok i bruk franchisingkonseptet, og er den eneste dagligvarekjeden som rendyrker denne formen i dag. Den aller første Rema 1000 butikken ble åpnet av Odd Reitan i 1979 på Bromstad, og dagligvarekjeden har dermed tilbudt kunder over hele landet et godt utvalg av dagligvarer, til en rimelig penge i 40 år (Rema, 2019).

Da Odd Reitan åpnet egen butikk i 1979, var det med tanken om å etablere et butikkonsept som var annerledes enn de tradisjonelle nærbutikkene. Reitangruppen blir presentert og imponert over den tyske lavpriskjeden ALDI, og deres gjennomførte enkelhet. Butikken som ble åpnet på Bromstad i 1979 hadde på mange måter ALDI som forbilde (Rema, 2019).

Siden den gang har Rema 1000 stadig utviklet og forbedret sitt konsept slik at de konstant henger med i den tøffe konkurransen om markedsandelene i bransjen. Kjeden jobber konstant

med å ha en effektiv drift med lave kostnader, lave innkjøpsbetingelser og lave kalkyler, i tillegg til store volum, slik at de kan opprettholde sitt løfte ovenfor sine kunder om bare lave priser (Rema, 2019).

Per februar 2018 hadde Rema 1000 616 butikker i Norge, og 326 butikker i Danmark. Rema 1000 hadde i 2017 en butikkomsetning på over 57 mrd. og en vekst i omsetning på 1,2 prosent. I Norge var likevel året mer krevende enn de foregående årene. En trolig årsak til denne nedgangen er den uheldige kommunikasjonen av bestevennstrategien, som gjorde at Rema 1000 mistet mange kunder, særlig i noen deler av landet (Rema, 2019).

Bestevenn-strategien til Rema 1000 fikk i 2017 mye omtale i norske medier. Rema 1000 gikk flere ganger ut med offisielle uttalelser og intervjuer om strategien, og at den gikk ut på å slanke antallet merkevarer i sortimentet, og inngå langsiktige og eksklusive avtaler med langt færre leverandører enn tidligere. Dette førte til at blant annet Mack-øl falt ut av sortimentet utenfor Troms. Andre sterke merkevarer som Lerum, Kims og Coca Cola (fanta, sprite, urge, osv.), ble også fullt eller delvis kuttet ut av sortimentet (VG, 2017). Dette førte til stor kritikk fra det norske folk, og mange truet med å boikotte Rema 1000 (Nettavisen, 2017).

Mange mener at Rema 1000 har vært dårlig i sin kommunikasjon av bestevenn-strategien. Kundens fordeler med en slik strategi har ikke kommet tydelig nok frem. Hele målet med endringene i sortimentet var å tilby kundene et mer variert utvalg av varer, i form av å bytte ut relativt like produkter og å satse på mer lokalproduserte varer. Dagligvarekjedene i Norge har blitt mer og mer like, og dette ønsket Rema 1000 å gjøre noe med, ved å tilby et større mangfold og flere unike varer. En slik bestevenn-strategi vil også føre til lavere priser for kunden. Mange av disse fordelene har ikke kommet tydelig nok frem til kundene, og det er nok den dårlige kommunikasjonen av strategien og ikke strategien i seg selv som var problemet (e24.no, 2017).

Terje Bordal AS er en del av Rema 1000 AS. Terje Bordal har vært kjøpmann i Rema 1000 i 18 år, og har gjennom sin karriere drevet to Rema 1000 butikker. I dag er han kjøpmann på Rema 1000 Fuglset, og her har han vært i 12 år. Butikken har totalt 22 ansatte.

Hilde Jørstad AS er også en del av Rema 1000 AS. Hilde Jørstad har vært kjøpmann i Rema 1000 i 5 år. Fra 2014 og til i dag har hun drevet Rema 1000 Elgeseter med sine 19 ansatte.

Kiwi er en norsk dagligvarekjede, og er en del av NorgesGruppen. Kiwi startet i Hokksund i 1979, og navnet på butikkjeden kommer fra etternavnet til gründerne Tor og Henning Kirkeng, samt Svein Wike. De to første bokstavene i etternavnene danner til sammen KIWI. I dag er Kiwi Norges nest største dagligvarekjede, og puster Rema 1000 tett i nakken. Kiwi er likevel landets største målt i antall butikker. Per februar 2018 består Kiwi Norge av 652 butikker, mens alle de 103 butikkene i Danmark ble lagt ned våren 2017 (Kiwi, 2019).

Butikkjeden har en stadig omsetningsvekst og øker stadig sine markedsandeler. 2018 var et fantastisk år for Kiwi, og kjeden økte sine markedsandeler med 0,5 prosentpoeng. Butikkjedens omsetningsvekst kan knyttes til flere ting, men særlig mange av deres kontinuerlige kampanjer. Kampanjene er bleieavtale, holdbarhetsgaranti, kvalitetsgaranti på frukt og grønt, og momskutt på frukt og grønt, samt fisk. (Aftenposten, 2019).

2.0 Teori

I dette kapitlet skal vi gjøre rede for teori som vil bli benyttet gjennom oppgaven. Vi vil først overordnet forklare hva en regnskapsanalyse innebærer før vi vil gå inn på de hovedpunktene vi skal jobbe ut i fra; lønnsomhet, likviditet, soliditet og finansiering. Vi vil så gjøre rede for hvert enkelt nøkkeltall.

2.1 Regnskapsanalyse

Ved gjennomføring av en regnskapsanalyse vurderer man bedriftens økonomiske tilstand og utvikling på grunnlag av regnskapsdata (Fagbokforlaget, 2018). Dette er en form for prestasjonsmåling. Analysen kan ha ulike formål, med bakgrunn i hvilke interessenter som gjennomfører den. For eksempel vil investorer og banker henholdsvis ønske informasjon om avkastning og betalingsdyktighet. For bedriften er formålet med analysen sammenligning mot seg selv og/eller konkurrenter for læring og forbedringer (Berg, 2018).

Regnskapsanalysen går ut på beregning av nøkkeltall, hovedsakelig inndelt i følgende hovedområder: lønnsomhet, likviditet, soliditet og finansiering.

Etter å ha gjort en slik analyse er det viktig å avklare årsaken til tallene. Skyldes svekkelsen i lønnsomheten bare tilfeldigheter, eller er det en faktisk årsak til dette?

2.1.1 Lønnsomhet

En bedrifts lønnsomhet sier noe om bedriftens evne til å skape overskudd. For å klare seg i markedet er det nødvendig for bedriften å skape overskudd. Vi har en rekke nøkkeltall for lønnsomhet, og vil her ta for oss omsetning, totalkapitalrentabilitet, bruttofortjeneste, driftsmargin og egenkapitalrentabilitet.

2.1.1.1 Omsetning

Omsetningen viser alle samlede inntekter for en virksomhet i en periode. Dette dreier seg i hovedsak om salgs- og driftsinntekter. Dette er et nøkkeltall som viser inntjeningen fra salg av varer og/eller tjenester for en virksomhet (Visma.net, 2018).

2.1.1.2 Totalkapitalrentabilitet (ROI - Return on Investment)

Dette nøkkeltallet er et lønnsomhetsmål for den totale kapitalen i bedriften, altså den gjelder både for egenkapitalen og fremmedkapital. Dette vil si at den uttrykker hvor mye hver krone som er investert i virksomheten, gir i avkastning uavhengig av hvor finansieringen kommer fra (Berg, 2018). Dette er det mest brukte resultatmålet da det tar høyde for de ulike elementene ved lønnsomhet; inntekter, kostnader og investeringer (Olsen, 2018). For norske bedrifter ligger ROI på ca. 10%, det er dog store variasjoner i de ulike bransjene (Berg, 2018).

Totalkapitalrentabiliteten beregnes som følger:

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \frac{\text{Driftsresultat} + \text{Finansinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig total kapital}}$$

Det finnes flere måter å beregne totalkapitalrentabiliteten på. Man kan bruke resultat før skatt inkludert finanskostnader i stedet for driftsinntekter inkludert finansinntekter i teller. Og i nevner kan man velge mellom gjennomsnittlig total kapital, total kapital, sysselsatt kapital og eiendeler i bruk. Når man har tilgang på tall fra flere år er det mest hensiktsmessig å benytte gjennomsnittlig total kapital i nevner siden man da tar høyde for endringer i løpet av året. Gjennomsnittlig total kapital gir derfor også et bedre bilde av kapitalbindingen gjennom perioden. Vi har derfor benyttet denne i beregningene.

2.1.1.3 DuPont-modellen

DuPont metoden for lønnsomhetsanalyse er første steg i dekomponering av ROI. Her ser man både på hvor mye hver krone omsatt kaster av seg i resultat og sirkulasjonen av kapitalen i bedriften. Ved å dekomponere totalkapitalrentabiliteten får man et klarere bilde av hva som har drevet endringene i totalkapitalrentabiliteten, og dermed hvor det er mest relevant å gjøre tiltak for bedring av inntjening, samt at man får et bilde på hva som driver positiv utvikling i ROI.

DuPont-modellen formuleres som følger:

$$\text{ROI} = \text{Resultatgrad} \cdot \text{Kapitalens omløpshastighet}$$

2.1.1.4 Resultatgrad (ROS)

Dette nøkkeltallet uttrykker hvilken verdiskaping virksomheten sitter igjen med til fordeling til kreditorer, stat og eiere av det salget virksomheten greier å skape (Berg, 2018). Det er positivt at resultatgraden er så høy som mulig; jo høyere resultatgrad, desto større del av driftsinntektene blir igjen i bedriften som fortjeneste. For å øke resultatgraden kan bedriften øke inntektene (noe som også vil øke nevner) eller redusere kostnadene.

Formelen for resultatgrad er:

$$\text{Resultatgrad (ROS)} = \frac{\text{Driftsresultat} + \text{Finansinntekter}}{\text{Driftsinntekter}}$$

2.1.1.5 Kapitalens omløpshastighet (KO)

Kapitalens omløpshastighet er et nøkkeltall som uttrykker hvor store driftsinntekter den kapitalen som har vært i bedriften gjennom året, har klart å generere (Berg, 2018). Jo høyere KO er, jo mer effektivt har kapitalen i bedriften blitt brukt til å generere inntekter.

Kapitalens omløpshastighet kan indikere om det er “død kapital” i bedriften. At en bedrift har “død kapital” vil si at den har eiendeler som ikke brukes til å generere inntekter, men som bare er der på f.eks. et unødvendig stort varelager som binder opp kapital. Det kan også være snakk om maskiner som ikke brukes lengre, lager med varer som blir liggende lenge, eller kundefordringer med lang kreditt-tid. Hvis en bedrift har mye “død kapital” vil dette redusere kapitalens omløpshastighet.

Generelt kan man si at dersom KO er under 1 er den ikke tilfredsstillende. Når den er 1 er den svak, og er den 2-3 er den tilfredsstillende. Er KO 4 er den god og er den over 4 sies den å være meget god.

Kapitalens omløpshastighet beregnes som følger:

$$\text{Kapitalens omløpshastighet (KO)} = \frac{\text{Driftsinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig total kapital}}$$

2.1.1.6 Bruttofortjeneste i prosent

Bruttofortjeneste viser differansen mellom salgspris og innkjøpspris. Bruttofortjeneste er salgs- og driftsinntekter, eksklusive mva., minus den varekostnad som er brukt for å oppnå omsetningen. Den viser da hvor mye av salgsinntektene man sitter igjen med til å dekke indirekte kostnader og fortjeneste etter at de direkte kostnadene knyttet til produktet er dekket inn. Bruttofortjeneste i kroner kalles avanse, og beregnes som nevnt ved varekostnaden. Bruttofortjeneste i prosent derimot, beregnes i forhold til utsalgsprisen, og vil følgelig alltid være lavere enn avansen. Denne viser hvor stor del av hver salgskrone som består i å dekke de faste kostnadene og hvor mye som står igjen til fortjeneste.

Bruttofortjeneste i prosent beregnes slik:

$$\text{Bruttofortjeneste i prosent} = \frac{\text{Salgsinntekter} - \text{Varekostnad}}{\text{Salgsinntekter}} \cdot 100\%$$

2.1.1.7 Driftsmargin

Hvor mye vi sitter igjen med etter å ha benyttet visse ressurser til å frembringe driftsinntekter forklares av driftsmarginen (Berg, 2018). Driftsmarginen sier altså noe om hvor mye et selskap tjener. Jo høyere driftsmarginen er, desto mer lønnsom er virksomheten (investing24h.com, 2016).

Formelen for driftsmargin er:

$$\text{Driftsmargin} = \frac{\text{Driftsresultat}}{\text{Driftsinntekter}} \cdot 100\%$$

2.1.1.8 Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabiliteten viser avkastningen på kapitalen som eierne har investert i bedriften, og er følgelig mest interessant for eierne (Berg, 2018). Dette nøkkeltallet kan beregnes både før og etter skatt. For eierne er det viktigste å finne ut hvor stor andel av resultatet som tilfaller egenkapitalen.

Formelen for egenkapitalrentabilitet er:

$$\text{Egenkapitalrentabilitet} = \frac{\text{Ordinært resultat etter skatt}}{\text{Gjennomsnittlig egenkapital}} \cdot 100\%$$

2.1.2 Likviditet

Likviditet handler om bedriftens betalingsevne og viser hvor god/dårlig bedriften er til å møte sine kortsiktige forpliktelser ved forfall (Visma.net, 2019). Her benytter vi nøkkeltallene arbeidskapital, likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2.

2.1.2.1 Arbeidskapital

Arbeidskapitalen er knyttet opp mot driften. Er arbeidskapitalen positiv, indikerer dette at vi er i stand til å betale regningene våre. Dvs. at andelen omløpsmidler er større enn andelen kortsiktig gjeld, altså har vi nok til å finansiere løpende utgifter.

Arbeidskapitalen er definert som følger:

$$\text{Arbeidskapital} = \text{Omløpsmidler} - \text{Kortsiktig gjeld}$$

2.1.2.2 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 er i prinsippet det samme som å måle arbeidskapitalen. Forskjellen er at dette tallet måler omløpsmidlene i forhold til den kortsiktige gjelden. Vi får dermed et forholdstall som gjør det lettere å benytte til sammenligning. Ideelt sett bør denne være større enn 2. Dette er idealet, men vil i mange tilfeller være nokså strengt. Det vil følgelig være greit å godkjenne en noe lavere likviditetsgrad.

Formel for likviditetsgrad 1:

$$\text{Likviditetsgrad 1} = \frac{\text{Omløpsmidler}}{\text{Kortsiktig gjeld}}$$

2.1.2.3 Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 gir en indikasjon på bedriftens kortsiktige likviditet, hvorvidt bedriften er i stand til å betale alle sine kortsiktige utgifter. Forskjellen fra likviditetsgrad 1 er at vi her justerer for varelageret. På den måten tar man utgangspunkt i de mest likvide omløpsmidlene. Det er ønskelig at likviditetsgrad 2 bør være større enn 1.

Formel for likviditetsgrad 2:

$$\text{Likviditetsgrad 2} = \frac{\text{Omløpsmidler} - \text{Varelager}}{\text{Kortsiktig gjeld}}$$

2.1.3 Soliditet

Soliditet handler om evnen til å tåle tap, det vil i praksis si om bedriften kan gå med underskudd. Her skal vi se på nøkkeltallene egenkapitalandel og gjeldsgrad.

2.1.3.1 Egenkapitalandel/Egenkapitalprosent

Egenkapitalandelen viser hvor stor del av eiendelene som er finansiert med egenkapital. Jo lavere egenkapitalandel, desto mer gjeld har blitt brukt for å finansiere eiendelene. Disse tallene bør sammenlignes med bransjestandarder, siden de viser hvilket nivå på egenkapitalandelen som anses som standard innenfor en bestemt bransje.

Formel for egenkapitalandel:

$$\text{Egenkapitalandel} = \frac{\text{Egenkapital}}{\text{Totalkapital}} \cdot 100\%$$

2.1.3.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgrader viser hvor mye av eiendelen som er finansiert med gjeld i forhold til egenkapitalen. Jo mer gjeld selskapet bruker til å finansiere sin virksomhet, desto høyere er antatt risiko.

Formel for gjeldsgrad:

$$\text{Gjeldsgrad} = \frac{\text{Gjeld}}{\text{Egenkapital}}$$

2.1.4 Finansiering

Finansiering vil si hvordan et foretak har finansiert sine eiendeler, det vil si hvordan de har anskaffet kapital til anlegg og drift, eller til å gjennomføre et bestemt tiltak. Finansiering kan skje ved egenfinansiering, som betyr at foretakseierne skyter inn kapitalen, fremmedfinansiering, som opptak av lån og selvfinansiering, altså at anlegg og/eller drift finansieres ved foretakets eget overskudd (Store Norske Leksikon, 2019). Vi har her benyttet nøkkeltallet finansieringsgrad 1.

2.1.4.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 viser i hvilken grad anleggsmidlene er finansiert med langsiktig kapital. Denne bør etter hovedregel være mindre enn 1. Dette betyr i praksis at anleggsmidlene og deler av omløpsmidlene i bedriften er finansiert langsiktig.

Formel for finansieringsgrad 1:

$$\text{Finansieringsgrad 1} = \frac{\text{Anleggsmidler}}{\text{Langsiktig gjeld} + \text{Egenkapital}}$$

3.0 Metode

I dette kapitlet skal vi gjøre rede for hvordan vi har gått frem i oppgaven, både med tanke på det metodiske og det praktiske. Vi vil begrunne valgene vi har gjort, og rette fokus på hvilke konsekvenser det kan ha hatt. Alle valg som er gjort i forbindelse med undersøkelsesprosessen vil kunne påvirke studiens reliabilitet og validitet.

Metode er en fagdisiplin som beskriver anvendelse av teknikker for å samle inn empiri, som er data om virkeligheten. Når man skal gjennomføre undersøkelser er det nødvendig og viktig å ta stilling til hvilken metode man skal benytte da dette setter rammer for hvordan man skal tolke resultatene man får (Jacobsen, 2015).

3.1 Problemstilling

Å utvikle problemstillingen er det første man gjør i undersøkelsesprosessen. Problemstilling er presentert i første kapittel, og er som følger:

«Hvordan har lønnsomheten til Rema 1000 Fuglset (Molde) utviklet seg sammenlignet med Rema 1000 Elgeseter (Trondheim) i perioden 2014-2017?

- *Og hvordan har Rema 1000 sin lønnsomhet utviklet seg sammenlignet med sin konkurrent, Kiwi, i perioden?*

Konkretisering av problemstillingen er en krevende prosess, da denne bør konkretiseres så nøye som mulig slik at den ikke blir for omfattende å jobbe med (Jacobsen, 2015).

Problemstillingen vi har arbeidet oss frem til er beskrivende, og skal svare på hvordan lønnsomheten for våre valgte bedrifter har utviklet seg over en tidsperiode på fire år. Med en slik problemstilling forsøker man å beskrive forskjeller og likheter på et gitt tidspunkt.

Årsaken til at vi valgte lønnsomhet som hovedområde for regnskapsanalysen er at dette var det som var relevant å se på ut i fra det vi ønsket å undersøke. I tillegg ga dette oss muligheten til å avgrense oppgaven ytterligere.

3.2 Undersøkellesdesign

Undersøkellesdesignet er avgjørende for undersøkelsens gyldighet og pålitelighet.

Undersøkelsens gyldighet handler om hvorvidt den måler det den skal. Mens undersøkelsens

pålitelighet handler om man kan stole på resultatene vi har fått. Her ser man på om det kan være trekk ved selve undersøkelsen som kan ha skapt resultatene.

I vår oppgave har vi gjort en case-studie, som er et intensivt undersøkelsesdesign (Jacobsen, 2015). Vi har gått i dybden på få enheter for å få et klart og helhetlig inntrykk av situasjonen. Vi har fokusert på Rema 1000 Fuglset og Rema 1000 Elgeseter, samt at vi har vært innom konkurrentene Kiwi Midt-Norge og Kiwi Romsdal og Nordmøre. Kiwi ble valgt etter samtale med vår veileder Tor-Eirik Olsen. Vi har mange variabler i form av nøkkeltall i den avgrensede perioden vi har jobbet ut fra. Dette fører til at vi ikke kan generalisere utover casen.

Undersøkelsesdesignet tillater oss ikke å si noe om kausalitet. Vi kan ikke tilskrive funnene til bestevennstrategien i sin helhet. Det er mange faktorer som kan spille inn på regnskapet til Rema 1000, og vi dekker kun noen av disse. Studien kan derfor kun gi indikasjoner på om lønnsomheten har blitt påvirket av urolighetene i etterkant av bestevennstrategien.

3.3 Valg av datamateriale

Empiri deles inn i kvantitative og kvalitative data. Kvantitative data gir informasjon i form av tall, mens kvalitative data gir informasjon i form av ord (Jacobsen, 2015).

I vår regnskapsanalyse har vi hovedsakelig benyttet oss av kvantitative data i form av tall hentet fra vår sekundærkilde proff.no. Her er data hentet inn og utformet for samme formål som vårt, nemlig regnskapsanalyser.

3.4 Andre momenter

En rekke andre valg vi har gjort i oppgaven som vi vil få frem er blant annet hvorfor vi har valgt de butikkene vi har valgt. Årsaken til at vi valgte Rema 1000 Fuglset i Molde som hoved-butikk er at vi ønsket å se om bestevennstrategien kunne hatt effekt på kunder i Norge. Siden vi har en hypotese om at kunder i Trøndelag er mer lojale mot Rema 1000 generelt enn kunder andre steder i Norge ble det naturlig å velge en annen butikk enn Trondheim. Vi har så brukt Rema 1000 Elgeseter for å sammenligne tallene fra en tilfeldig butikk i Norge med tallene fra en butikk i Trøndelag.

Vi har så sammenlignet tallene for Rema 1000 med tall fra lavpriskjeden Kiwi som er en stor konkurrent for Rema 1000. Grunnen til at vi sammenligner med Kiwi er fordi de er tett på Rema 1000 i pris, noe som gir godt grunnlag for sammenligning. Det er viktig å merke seg at vi kun har tallene fra region Midt – Norge og region Romsdal og Nordmøre, og ikke tall for enkeltbutikker slik vi har for Rema 1000.

4.0 Empiri/Analyse

I analysekapittelet vil vi gjennomgå hvert enkelt nøkkeltall og se på utviklingen i Rema 1000 Fuglset. Deretter vil vi sammenligne Rema 1000 Fuglset med Rema 1000 Elgeseter som er aktør i samme virksomhet. Til slutt vil vi sammenligne tall fra Rema 1000 AS mot Kiwi AS. I analysen vil alle tall være oppgitt i 1000.

4.1 Analyse av Rema 1000 Fuglset

4.1.1 Lønnsomhet

I lønnsomhetsdelen vil vi gjennomgå og kommentere lønnsomheten for Rema 1000 Fuglset. Vi vil se på nøkkeltallene omsetning, totalkapitalrentabilitet, DuPont-metoden, bruttofortjeneste, driftsmargin, og egenkapitalrentabilitet.

4.1.1.1 Omsetning

År	2014	2015	2016	2017
Driftsinntekter	122 570	126 824	127 445	116 556

Tabell 1 Omsetning

Vi ser av tallene i tabellen at omsetningen er redusert i perioden. Fra 2016 til 2017 gikk den fra 127 445 til 116 556 for Rema 1000 Fuglset. Dette indikerer at lønnsomheten er svekket i perioden. At omsetningen reduseres merkbart i på samme tidspunkt som innføringen av bestevenn-strategien kan indikere at den hadde negativ innvirkning på Rema 1000 Fuglset.

4.1.1.2 Totalkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Driftsresultat + finansinntekter	3 863	3 663	3 684	2 500
Gjennomsnittlig totalkapital	15 553	16 665	17 565	16 677
Totalkapitalrentabilitet	24,84 %	21,98 %	20,97 %	14,99 %

Tabell 2 Totalkapitalrentabilitet

Tabellen viser at total kapitalrentabiliteten har gått ned i perioden. Utviklingen er negativ fra 24,84% i 2014 til 14,99% i 2017. Lønnsomheten er likevel fortsatt god for Rema 1000 Fuglset.

4.1.1.3 DuPont - modellen

År	2014	2015	2016	2017
Resultatgrad	3,15 %	2,89 %	2,89 %	2,14 %
Kapitalens omløpshastighet	7,88	7,61	7,26	6,99
DuPont	24,84 %	21,98 %	20,97 %	14,99 %

Tabell 3 DuPont

Vi har her dekomponert total kapitalrentabiliteten i nøkkeltallene resultatgrad og kapitalens omløpshastighet. Det gjør det lettere å se mer konkret hvilke faktorer som har påvirket total kapitalrentabiliteten.

4.1.1.4 Resultatgrad

År	2014	2015	2016	2017
Driftsresultat	3 655	3 536	3 612	2 447
Finansinntekter	208	127	72	53
Driftsinntekter	122 570	126 824	127 445	116 556
Resultatgrad	3,15 %	2,89 %	2,89 %	2,14 %

Tabell 4 Resultatgrad

Også resultatgraden til Rema 1000 Fuglset har gått ned i perioden, dette ser vi av tabellen over. Finansinntektene har gått ned fra 208 000 til 53 000 i perioden og har følgelig vært med å påvirke nedgangen i resultatgraden. Driftsinntektene er nokså jevne i perioden frem til 2017 hvor de får et større fall i negativ retning. Driftsresultatet har hatt en kraftig nedgang fra 2016 til 2017, noe som skyldes både reduksjon i inntekter og økning i kostnader. Dette understreker at lønnsomheten er svekket. Dette ses i sammenheng med tallene for driftsmarginen i perioden.

4.1.1.5 Kapitalens omløpshastighet

År	2014	2015	2016	2017
Driftsinntekter	122 570	126 824	127 445	116 556
Gjennomsnittlig total kapital	15 553	16 665	17 565	16 677
Kapitalens omløpshastighet	7,881	7,610	7,256	6,989

Tabell 5 Kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet har gått ned i perioden, fra 7,881 til 6,989. Denne er med på å påvirke total kapitalrentabiliteten i negativ retning ved at kapitalen i bedriften genererer mindre driftsinntekter enn tidligere år. Kapitalens omløpshastighet er likevel relativt høy gjennom hele perioden. Dette er noe som kjennetegner dagligvarebransjen, særlig Rema 1000, som kjøper inn et stort kvantum av et begrenset sortiment for å få høy omløpshastighet på varene kundene konsumerer mest.

4.1.1.6 Bruttofortjeneste i prosent

År	2014	2015	2016	2017
Salgsinntekt	122 471	126 392	127 320	114 651
Varekostnad	101 448	105 432	106 054	97 957
Bruttofortjeneste i %	21 023	20 960	21 266	16 694
Bruttofortjeneste i %	17,17 %	16,58 %	16,70 %	14,56 %

Tabell 6 Bruttofortjeneste i prosent

Bruttofortjenesten har vært relativt jevn i hele perioden, med en nedgang fra 16,70% i 2016 til 14,56% i 2017. Dette skyldes en sterk nedgang i salgsinntekter, og en ikke like sterk nedgang i varekostnader i 2017.

4.1.1.7 Driftsmargin

År	2014	2015	2016	2017
Driftsinntekter	122 570	126 824	127 445	116 556
Driftskostnader	118 915	123 288	123 833	114 109
Driftsresultat	3 655	3 536	3 612	2 447
Driftsmargin	2,98 %	2,79 %	2,83 %	2,10 %

Tabell 7 Driftsmargin

Driftsmarginen til Rema 1000 Fuglset er redusert i perioden fra 2,98% til 2,10%.

Driftsinntektene har variert noe i perioden, men opplever en markant nedgang i 2017. Det samme gjelder driftskostnadene. Vi ser av dette at andelen av driftsinntektene som er overskudd i bedriften er redusert og følgelig at lønnsomheten er svekket.

4.1.1.8 Egenkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Ordinært resultat etter skatt	2 815	2 676	2 764	1 896
Gjennomsnittlig egenkapital	2 877	2 892	2 635	2 521
Egenkapitalrentabilitet	97,86%	92,55%	104,90%	75,21%

Tabell 8 Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabiliteten hadde en positiv utvikling fra 2014 til 2016, men fikk et dropp i 2017. Droppet i egenkapitalrentabiliteten er negativt for eierne da dette nøkkeltallet viser hvor mye avkastning eierne får igjen på den investerte kapitalen i bedriften. Nedgangen fra 105% i 2016 til 75% i 2017 er merkbar, og viser at lønnsomheten til bedriften er svekket.

4.1.2 Likviditet

I dette kapittelet vil vi gjennomgå nøkkeltall knyttet til Rema 1000 Fuglsets likviditet. Her vil vi gå inn på nøkkeltallene arbeidskapital, likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2.

4.1.2.1 Arbeidskapital

År	2014	2015	2016	2017
Omløpsmidler	13 712	14 720	15 061	14 192
Kortsiktig gjeld	12419	14921	14726	13470
Arbeidskapital	1 293	-201	335	722

Tabell 9 Arbeidskapital

Tabellen viser en nedgang i arbeidskapitalen fra 1293 i 2014 til 722 i 2017, med en kraftig nedgang i 2015. Dette skyldes en merkbar økning i kortsiktig gjeld dette året. Den kortsiktige gjelden holder seg stabilt høy resten av perioden. Nedgangen gjør at selskapet har mindre daglige kontantmidler tilgjengelig, og kan følgelig sies å ha mindre handlingsrom.

4.1.2.2 Likviditetsgrad 1

År	2014	2015	2016	2017
Omløpsmidler	13 712	14 720	15 061	14 192
Kortsiktig gjeld	12 419	14 921	14 726	13 470
Likviditetsgrad 1	1,10	0,99	1,02	1,05

Tabell 10 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 har ligget nokså stabilt gjennom hele perioden. Dette nøkkeltallet skal i teorien ligge opp mot 2, men dette er sjeldent i praksis. Likevel kan vi si at en likviditetsgrad rundt 1 er tilstrekkelig.

4.1.2.3 Likviditetsgrad 2

År	2014	2015	2016	2017
Omløpsmidler	13 712	14 720	15 061	14 192
Varelager	5 211	5 243	5 390	5 147
Kortsiktig gjeld	12 419	14 921	14 726	13 470
Likviditetsgrad 2	0,68	0,64	0,66	0,67

Tabell 11 Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 har også holdt seg stabil gjennom hele perioden mellom 0,64 og 0,68. Den skal ideelt sett være større enn 1. Vi ser fra likviditetsgrad 1 at etter å ha utelatt varelageret er likviditeten nå dårligere. Dette kan være et tegn på et likvid varelager, da varene er lett omsettelige.

4.1.3 Soliditet

I dette kapittelet vil vi se på nøkkeltall som sier noe om Rema 1000 Fuglsets soliditet. Vi skal her se på egenkapitalandelen og gjeldsgraden.

4.1.3.1 Egenkapitalandel

År	2014	2015	2016	2017
Egenkapital	3 127	2 656	2 614	2 428
Totalkapital	15 627	17 703	17 426	15 928
Egenkapitalandel	20,01 %	15,00 %	15,00 %	15,24 %

Tabell 12 Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen er redusert i perioden, samtidig som totalkapitalen har økt i samme periode. Fra 20,01% i 2014 til 15,24% i 2017. I 2017 var dermed 15,24% av bedriftens eiendeler finansiert av egenkapital. Jo lavere egenkapitalandel, desto mer gjeld ble brukt for å finansiere eiendelene. Vi ser også her en negativ utvikling for Rema 1000 Fuglset.

4.1.3.2 Gjeldsgrad

År	2014	2015	2016	2017
Gjeld	12 500,00	15 047,00	14 812,00	13 500,00
Egenkapital	3 127	2 656	2 614	2 428
Gjeldsgrad	4,00	5,67	5,67	5,56

Tabell 13 Gjeldsgrad

Gjeldsgraden for Rema 1000 Fuglset har økt i perioden fra 4,00 i 2014 til 5,56 i 2017. Dette er ikke gunstig for bedriften da man gjerne ønsker en lav gjeldsgrad. Utviklingen viser at selskapet nå finansieres i større grad av gjeld enn av egenkapital, noe som er knyttet til høyere risiko.

4.1.4 Finansiering

Her vil vi se på tall knyttet til Rema 1000 Fuglsets finansiering. Nøkkeltallet vi vil gjennomgå er finansieringsgrad 1,

4.1.4.1 Finansieringsgrad 1

År	2014	2015	2016	2017
Anleggsmidler	1 915	2 984	2 364	1 736
Langsiktig Kapital	3 208	2 782	2 700	2 458
Finansieringsgrad 1	0,60	1,07	0,88	0,71

Tabell 14 Finansieringsgrad 1

Som hovedregel skal nøkkeltallet finansieringsgrad 1 ligge under 1. Denne viser hvor stor andel av anleggsmidlene som er finansiert ved hjelp av langsiktig gjeld. Finansieringsgraden har hatt en positiv utvikling fra 1,07 i 2015 til 0,71 i 2017. Den er i 2015 høyere enn 1, noe som er negativt for bedriftens finansiering.

4.2 Benchmarking

Etter å ha gjort en nøkkeltallsanalyse, vil det være naturlig å sammenligne tallene med andre. Man kan da benytte seg av benchmark-selskaper. Man velger da en annen bedrift i samme bransje som referanseverdi for sammenligning (Investing24h, 2016).

Vi vil som nevnt innledningsvis sammenligne nøkkeltallene til Rema 1000 Fuglset i Molde med Rema 1000 Elgeseter i Trondheim, med hovedfokus på nøkkeltall for lønnsomhet. På denne måten får vi et bilde av om lønnsomheten til Rema 1000 Fuglset er god sammenlignet med en bedrift i samme bransje, som også er av samme størrelse, men med en annen lokasjon. Videre vil vi sammenligne Rema 1000 Fuglset og Rema 1000 Elgeseter med hhv. Kiwi region Romsdal og Nordmøre, og Kiwi region Midt-Norge. Dermed får vi et bilde på om lønnsomheten til Rema 1000-butikkene er god sammenlignet med en av de største rivalene i lavpriskonkurransen.

Ved sammenligning fokuserer vi på et utvalg av nøkkeltall innenfor noen av kategoriene i regnskapsanalysen, som vi mener er relevante for å svare på problemstillingen. Blant annet

har vi utelatt driftsmargin, fordi det er svært lave finansinntekter i bransjen slik at resultatgrad og driftsmargin viser noenlunde det samme.

Vi har kun tall fra fire perioder for Rema 1000 Elgeseter, og sammenligner derfor kun nøkkeltall for 2014-2017. Vi gjør oppmerksom på at noen av grafene har korte intervaller, som kan gi en illusjon av større endringer enn det som er tilfellet. Vi har likevel valgt å holde intervallene korte, fordi det er små marginer i bransjen som utgjør vesentlige forskjeller for lønnsomheten i bedriftene.

4.2.1 Benchmarking - Rema 1000 Fuglset og Rema 1000 Elgeseter

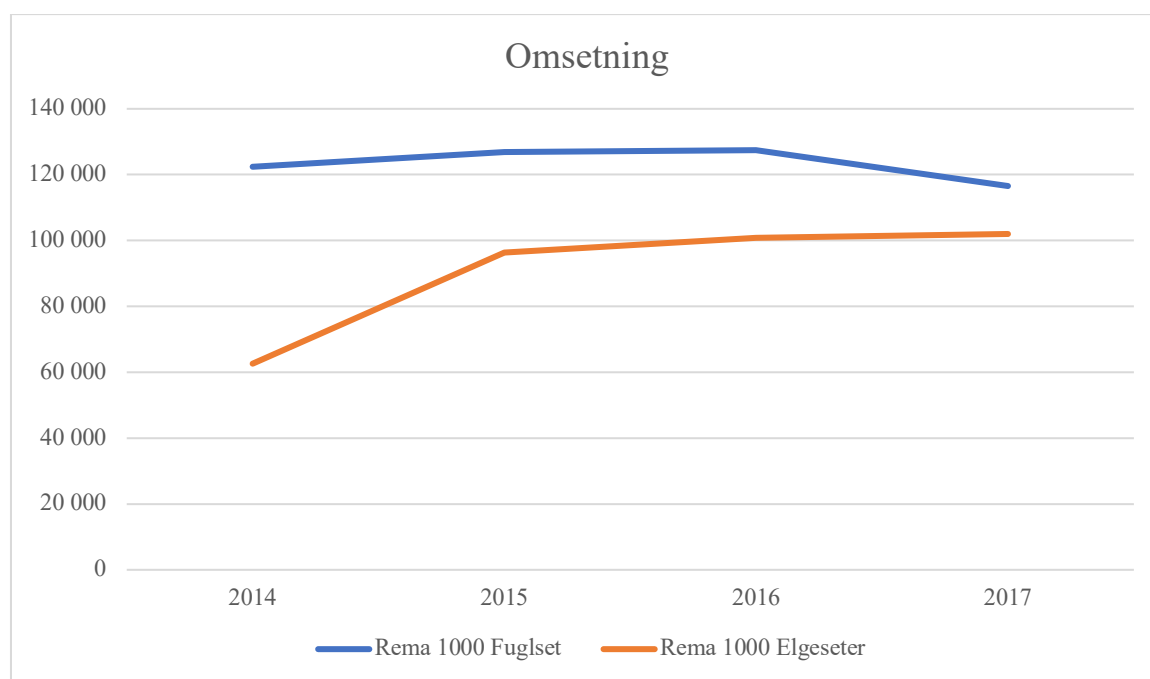
4.2.1.1 Lønnsomhet

4.2.1.1.1 Omsetning

År	2014	2015	2016	2017
Rema 1000 Fuglset	122 471	126 824	127 445	116 556
Rema 1000 Elgeseter	62 602	96 330	100 803	101 995

Tabell 15 Omsetning

Rema 1000 Elgeseter har en kraftig økning i omsetning i 2015, som videre holder seg relativt stabil resten av perioden. Rema 1000 Fuglset opplever derimot en nedgang i omsetning i 2017 på hele 10,8 millioner. Dette kan være en indikasjon på den negative effekten av bestevennstrategien, og videre på trøndernes lojalitet overfor Rema 1000.



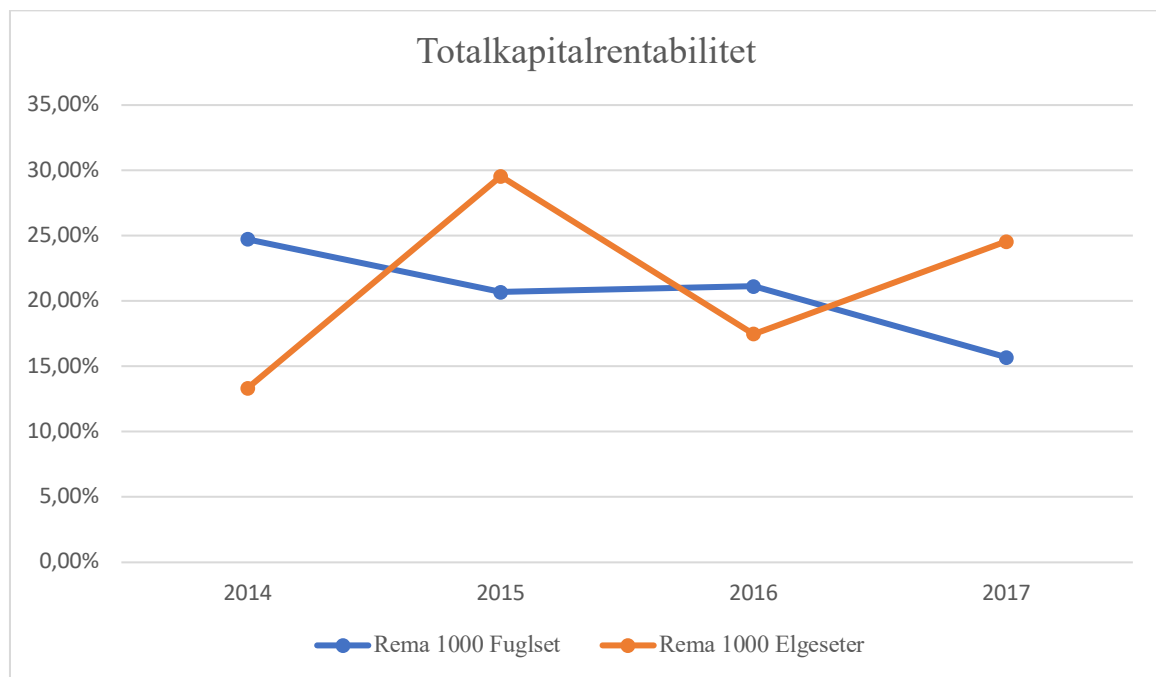
Figur 1 Omsetning

4.2.1.1.2 Totalkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Rema 1000 Fuglset	24,72%	20,69%	21,14%	14,99%
Rema 1000 Elgeseter	13,35%	29,55%	18,33%	24,56%

Tabell 16 Totalkapitalrentabilitet

Vi ser at total kapitalrentabiliteten var en del høyere for Rema 1000 Fuglset enn for Rema 1000 Elgeseter i 2014. En årsak til dette kan være at Rema 1000 Elgeseter var relativt ny. Rema 1000 Elgeseter opplever en sterk positiv økning i 2015. For Rema 1000 Fuglset synker den jevnt og ender opp lavere enn for Rema 1000 Elgeseter i 2017. Det vil si at hver investert krone hos Rema 1000 Elgeseter gir mer avkastning enn hos Rema 1000 Fuglset. For å undersøke hva denne utviklingen kommer av dekomponerer vi ROI ved hjelp av DuPont metoden.



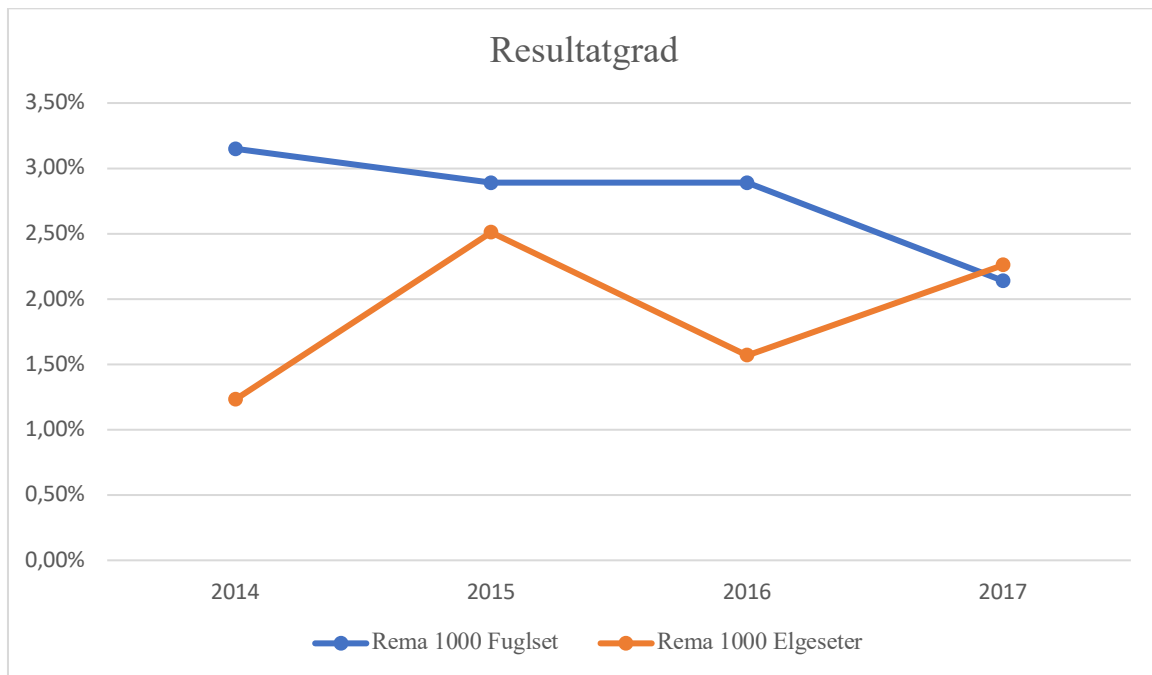
Figur 2 Totalkapitalrentabilitet

4.2.1.1.3 Resultatgrad

År	2014	2015	2016	2017
Rema 1000 Fuglset	3,15%	2,89%	2,89%	2,14%
Rema 1000 Elgeseter	1,23%	2,51%	1,57%	2,26%

Tabell 17 Resultatgrad

Resultatgraden til Rema 1000 Fuglset har gått ned i perioden, men har for Rema 1000 Elgeseter økt i samme periode. Dette skyldes blant annet at for Rema 1000 Fuglset har finansinntektene og driftsinntektene sunket jevnt, mens de for Rema 1000 Elgeseter har økt. Denne utviklingen gjenspeiler utviklingen vi ser i ROI.



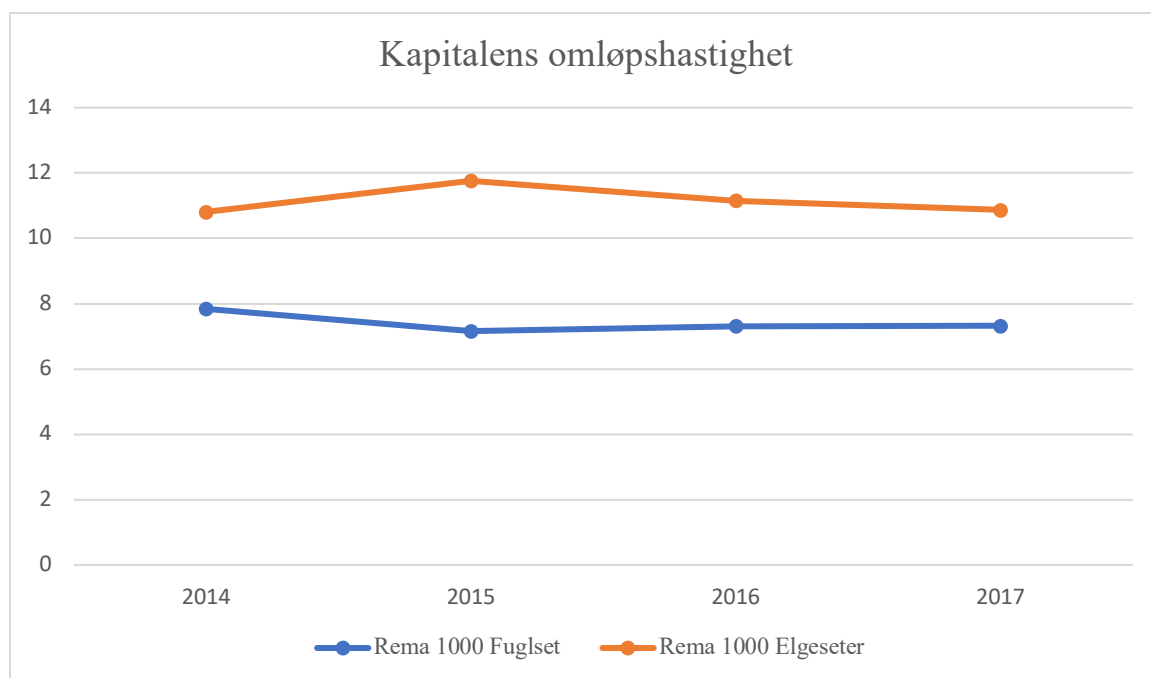
Figur 3 Resultatgrad

4.2.1.1.4 Kapitalens omløpshastighet

År	2014	2015	2016	2017
Rema 1000 Fuglset	7,84	7,16	7,31	6,99
Rema 1000 Elgeseter	10,81	11,76	11,70	10,87

Tabell 18 Kapitalens omløpshastighet

Begge bedrifter har meget god omløpshastighet, da de i hele perioden ligger over 4, jf. Teoridel. Rema 1000 Elgeseter ligger jevnt over litt høyere enn Rema 1000 Fuglset i hele perioden. Høy omløpshastighet for Rema 1000-bedrifter er forventet, da deres strategi går ut på å ha lite sortiment med høy omløpshastighet. Bestevennstrategien ble for øvrig innført som et forsøk på en forsterkning av akkurat dette. Vi ser at kapitalens omløpshastighet har vært nokså stabil for begge butikkene i perioden. Resultatgraden er derfor den viktigste faktoren til å forklare endringene i total kapitalrentabiliteten



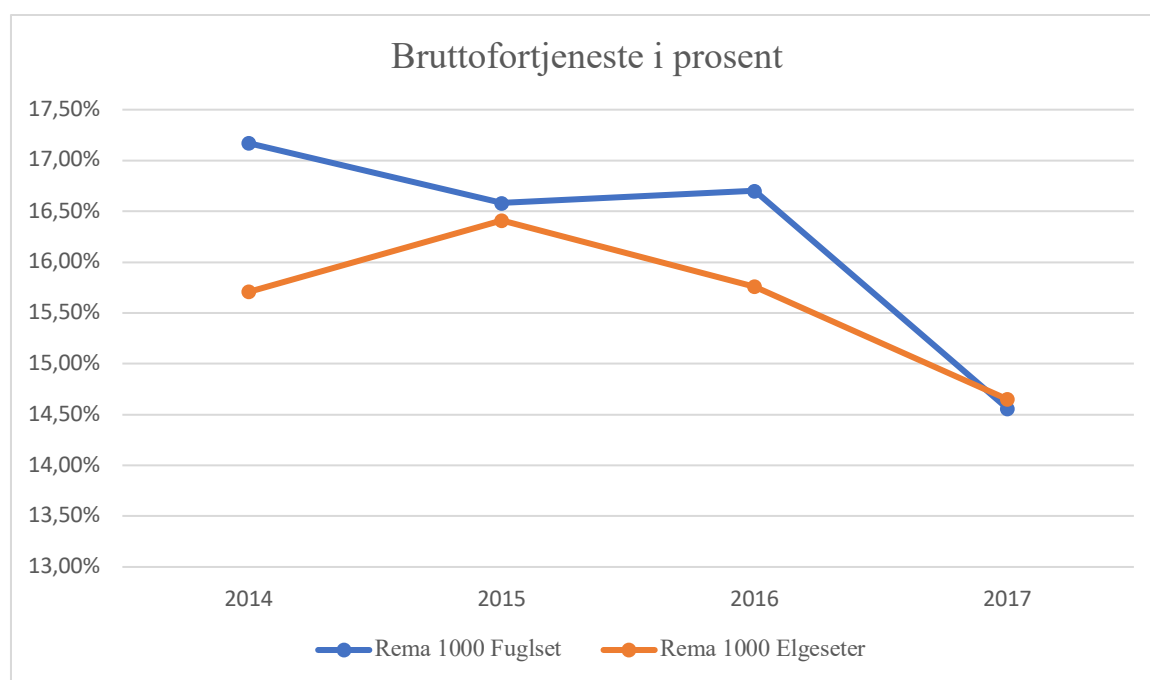
Figur 4 Kapitalens omløpshastighet

4.2.1.1.5 Bruttofortjeneste i prosent

År	2014	2015	2016	2017
Rema 1000 Fuglset	17,17%	16,58%	16,70%	14,56%
Rema 1000 Elgeseter	15,71%	16,41%	15,76%	14,65%

Tabell 19 Bruttofortjeneste i prosent

Rema 1000 Fuglset ligger noe over Rema 1000 Elgeseter i bruttofortjeneste i 2014. Begge bedriftene opplever en nedgang i løpet av den fireårige perioden, hvor de begge havner på ca. 14,5%. For Rema 1000 Elgeseter skyldes dette blant annet en nedgang i salgsinntekter fra 2016 til 2017, men hovedsakelig økningen i varekostnad gjennom hele perioden. Økt varekostnad kan blant annet skyldes høyt svinn av varer. Nedgangen i bruttofortjenesten til Rema 1000 Fuglset skyldes hovedsakelig nedgangen i salgsinntektene gjennom perioden, da varekostnaden har redusert i samme periode. Jevnt over er tallene jevne for begge bedriftene.



Figur 5 Bruttofortjeneste i prosent

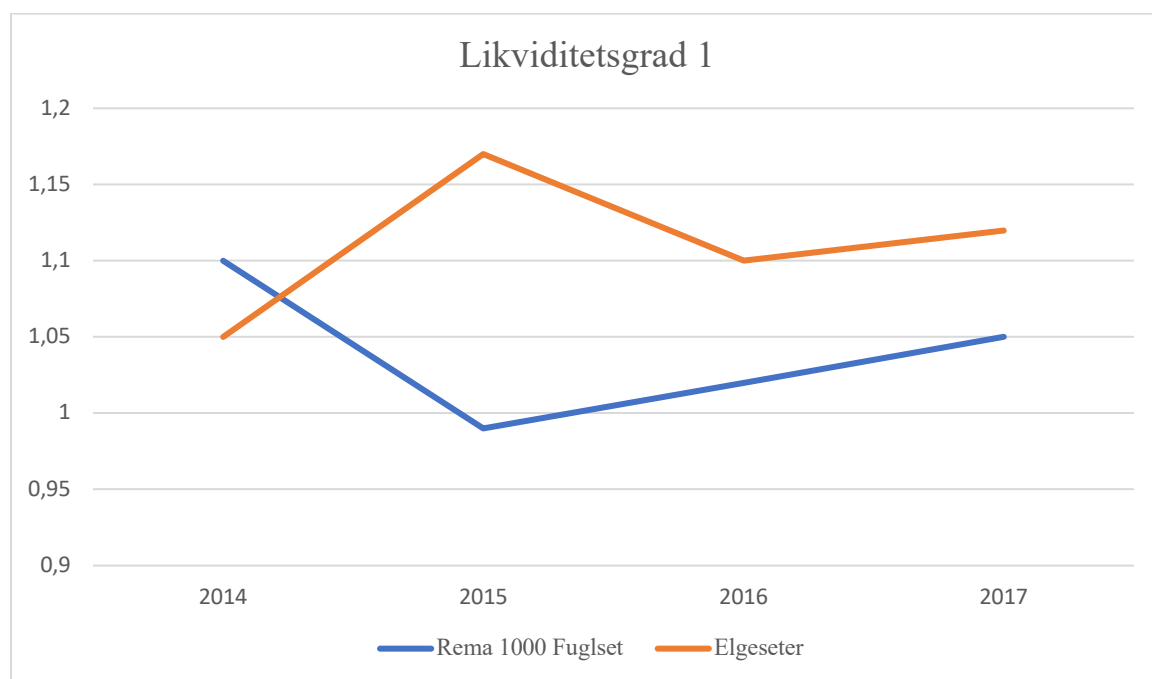
4.2.1.2 Likviditet

4.2.1.2.1 Likviditetsgrad 1

År	2014	2015	2016	2017
Rema 1000 Fuglset	1,10	0,99	1,02	1,05
Rema 1000 Elgeseter	1,05	1,17	1,10	1,12

Tabell 20 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgraden til Rema 1000 Elgeseter ligger over 1 i hele perioden, noe som anses som tilfredsstillende i bransjen. For Rema 1000 Fuglset ligger den like under 1 i 2015, noe som likevel er så marginalt under at det ikke er noe vi tillegger særlig vekt.



Figur 6 Likviditetsgrad 1

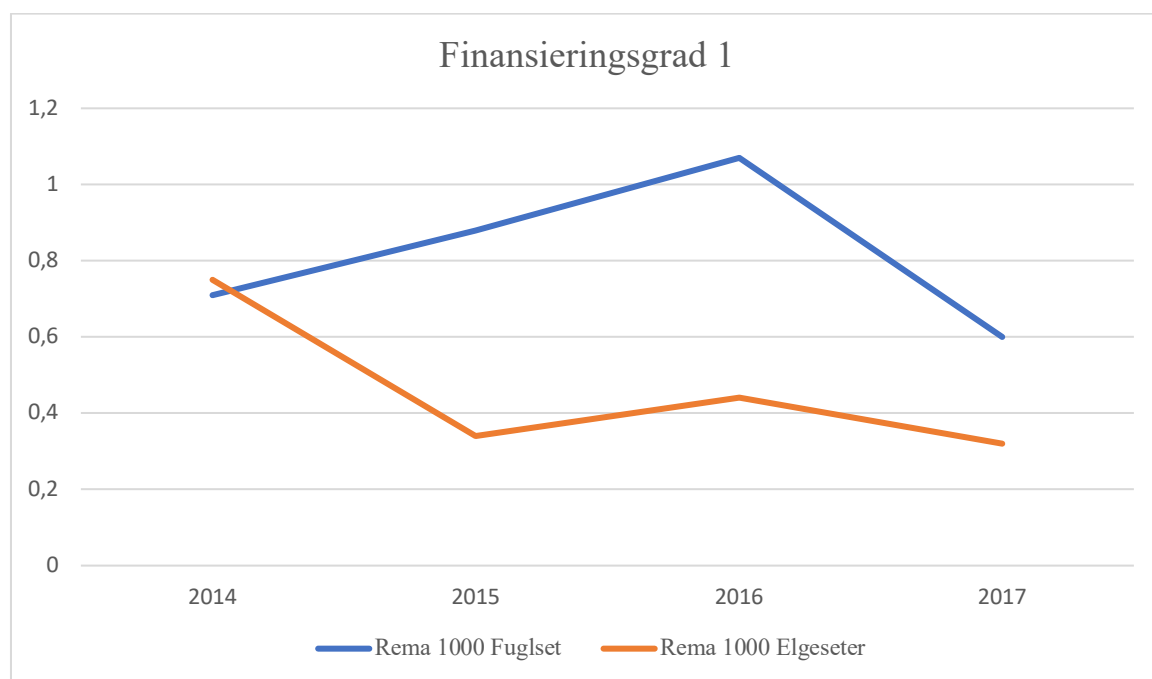
4.2.1.3 Finansiering

4.2.1.3.1 Finansieringsgrad 1

År	2014	2015	2016	2017
Rema 1000 Fuglset	0,71	0,88	1,07	0,60
Rema 1000 Elgeseter	0,75	0,34	0,44	0,32

Tabell 21 Finansieringsgrad 1

Rema 1000 Elgeseter har best finansieringsgrad gjennom perioden, sett bort i fra 2014. Den er for Rema 1000 Fuglset høy i 2016, med en negativ utvikling fra 2014-2016. I 2016 er den over 1, noe som er svært negativt for bedriften.



Figur 7 Finansieringsgrad 1

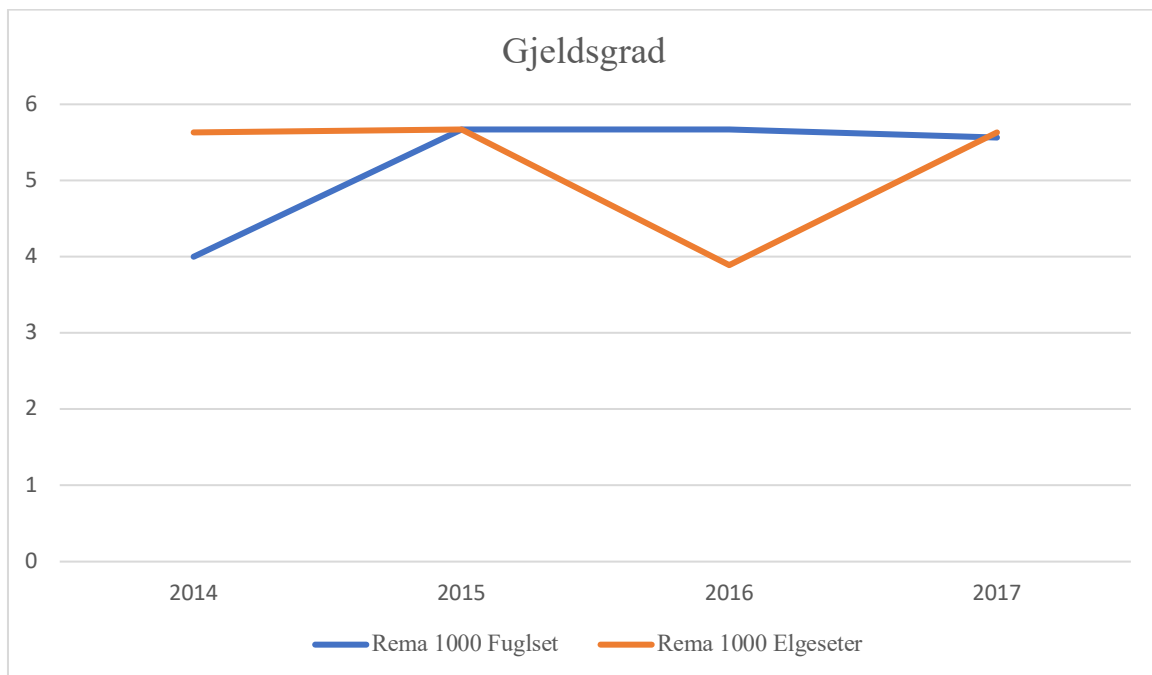
4.2.1.4 Soliditet

4.2.1.4.1 Gjeldsgrad

År	2014	2015	2016	2017
Rema 1000 Fuglset	4,00	5,67	5,67	5,56
Rema 1000 Elgeseter	5,63	5,67	3,89	5,63

Tabell 22 Gjeldsgrad

Gjeldsgraden til bedriftene har økt gjennom perioden, med unntak av en nedgang i 2016 for Rema 1000 Elgeseter og i 2017 for Rema 1000 Fuglset. Dette skyldes hovedsakelig en nedgang i langsiktig og kortsiktig gjeld for begge bedriftene.



Figur 8 Gjeldsgrad

Vi ser av nøkkeltallene at Rema 1000 Fuglset har opplevd en nedgang i lønnsomhet, likviditet og finansiering fra 2014 til 2017. Rema 1000 Elgeseter holder en jevnere utvikling, og opplever økning i flere av lønnsomhetstallene i 2017.

4.2.2 Benchmarking – Rema 1000 Fuglset og Kiwi Romsdal og Nordmøre

Ved beregning av nøkkeltall for Kiwi har vi holdt oss til lønnsomhetsanalyse av regionene. Vi har først tatt for oss Kiwi region Romsdal og Nordmøre, som vi sammenligner med Rema 1000 Fuglset.

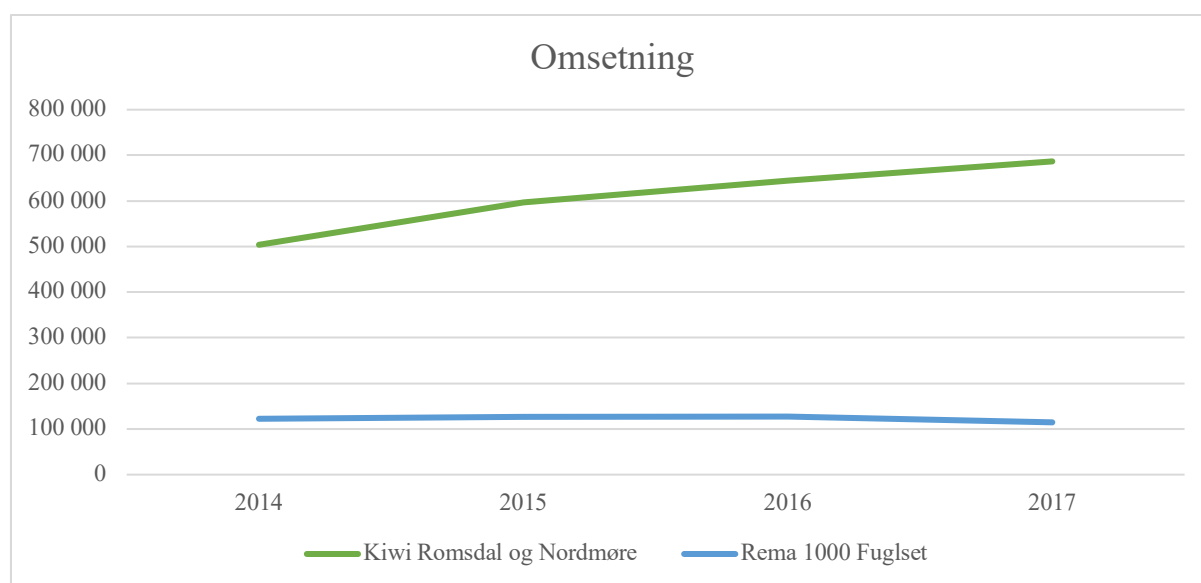
4.2.2.1 Lønnsomhet

4.2.2.1.1 Omsetning

År	2014	2015	2016	2017
Kiwi Romsdal og Nordmøre	520 998	622 354	661 684	701 880
Rema 1000 Fuglset	122 570	126 824	127 445	116 556

Tabell 23 Omsetning

Ved sammenligning av driftsinntekter sammenligner vi oppgang og nedgang i bedriftene, ikke størrelsesforholdet mellom dem. Vi ser av tabellen at Kiwi har opplevd en oppgang i driftsinntekter, dette med 36,28% fra 2014 til 2017. Denne økningen i omsetningen kan dog skyldes at Kiwi har ekspandert i perioden og opprettet flere nye butikker. Rema 1000 Fuglset har derimot hatt en nedgang fra 122 570 000 kr i 2014 til 116 556 000 kr i 2017 som utgjør en prosentvis nedgang på 4,9%.



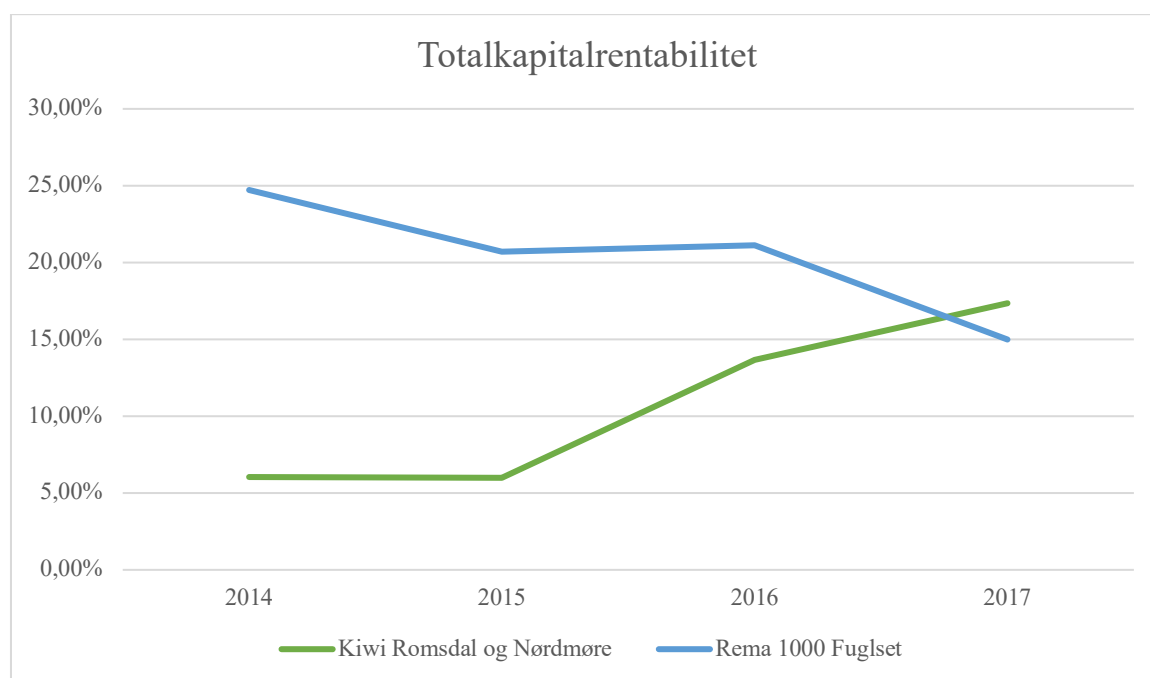
Figur 9 Omsetning

4.2.2.1.2 Totalkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Kiwi Romsdal og Nørdmøre	6,05%	5,99%	13,68%	17,35%
Rema 1000 Fuglset	24,72%	20,69%	21,14%	14,99%

Tabell 24 Totalkapitalrentabilitet

Av tabellen leser vi at Kiwis total kapitalrentabilitet har økt relativt sterkt fra 6,05% til 17,35% i perioden. Rema 1000 Fuglset har derimot hatt en sterk nedgang fra 24,72% til 14,99% i samme periode. Vi ser av grafen at Kiwi og Remas total kapitalrentabilitet går i motsatt retning. Dette understreker at Rema 1000 og Kiwi er sterke konkurrenter, og at Kiwi har tatt markedsandeler fra Rema 1000, særlig i perioden fra 2016 til 2017.



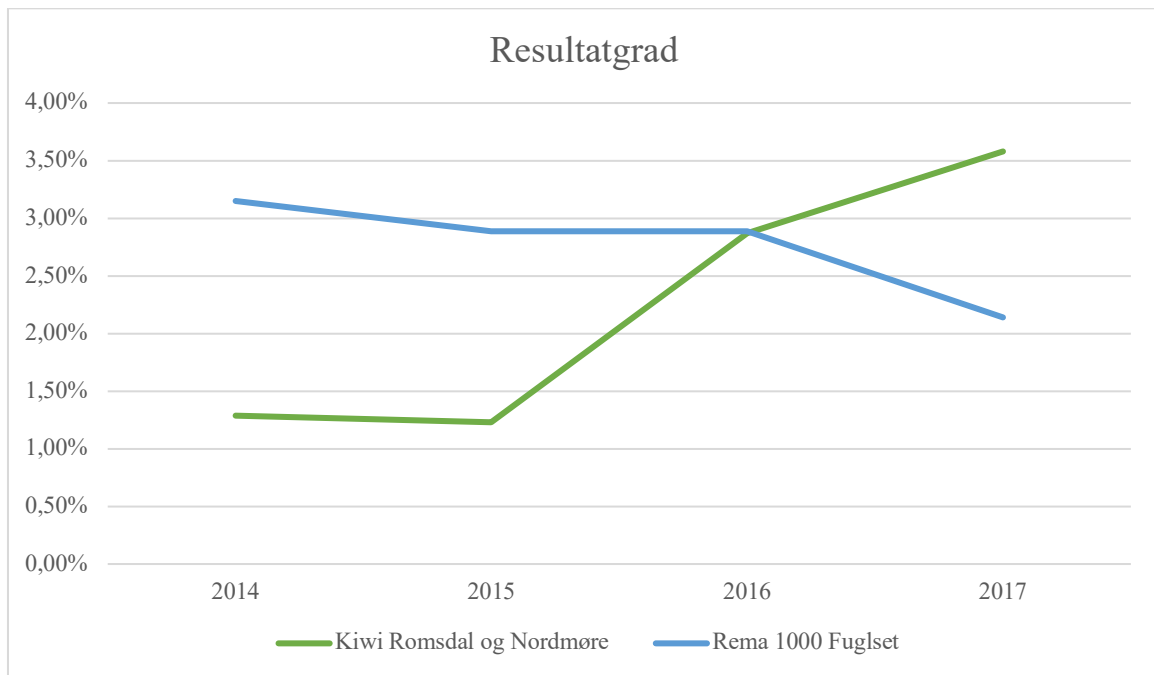
Figur 10 Totalkapitalrentabilitet

4.2.2.1.3 Resultatgrad

År	2014	2015	2016	2017
Kiwi Romsdal og Nordmøre	1,29%	1,23%	2,87%	3,58%
Rema 1000 Fuglset	3,15%	2,89%	2,89%	2,14%

Tabell 25 Resultatgrad

Resultatgraden til Kiwi har økt i perioden fra 2014 til 2017 med litt over 3%. Rema 1000 Fuglset har opplevd en nedgang med ca. 1%. Endringene er dog relativt små jevnt over i perioden for begge aktører.



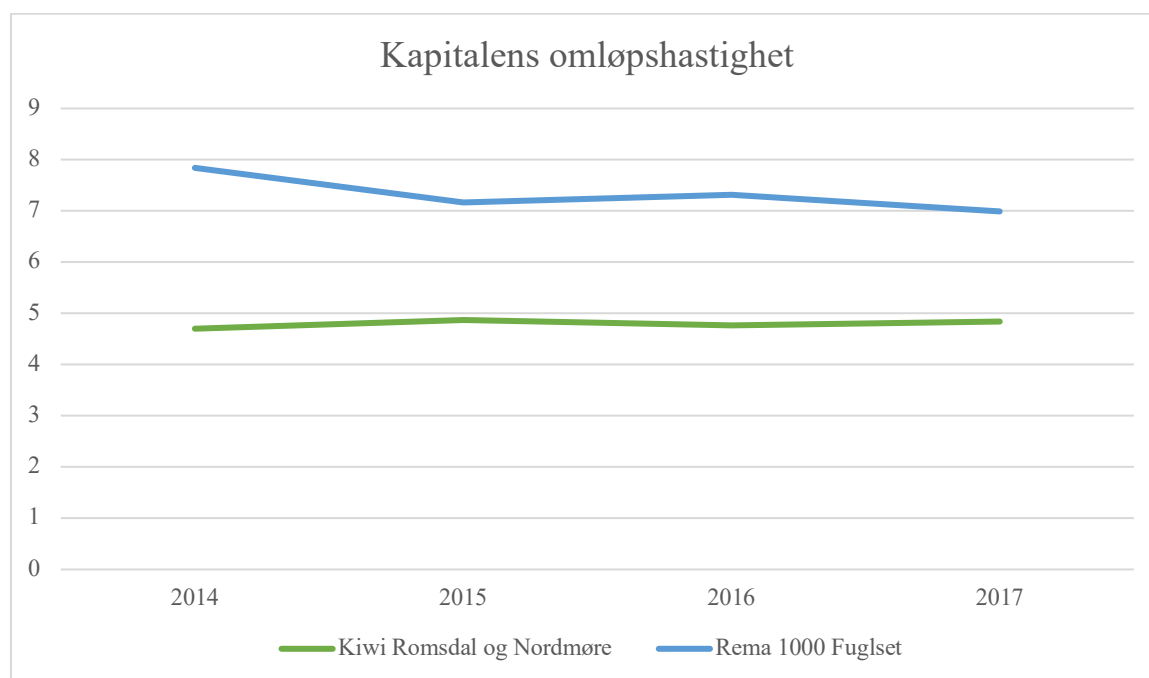
Figur 11 Resultatgrad

4.2.2.1.4 Kapitalens omløpshastighet

År	2014	2015	2016	2017
Kiwi Romsdal og Nordmøre	4,70	4,87	4,77	4,84
Rema 1000 Fuglset	7,84	7,16	7,31	6,99

Tabell 26 Kapitalens omløpshastighet

Vi forventer at Rema 1000 i utgangspunktet skal ligge høyere enn Kiwi når det gjelder kapitalens omløpshastighet da Remas hovedfokus ligger på høyt varetrykk på det kundene kjøper mest av. Det vil si at de bestiller store kvantum av varene det selges mest av, og holder dermed en svært høy omløpshastighet. I løpet av perioden har Rema Fuglset opplevd en liten nedgang fra 2014 til 2017, hvor de ender opp med en KO på 6,99. Kiwi Romsdal har hatt en oppgang i KO fra 4,70 i 2014 til 4,84 i 2017.



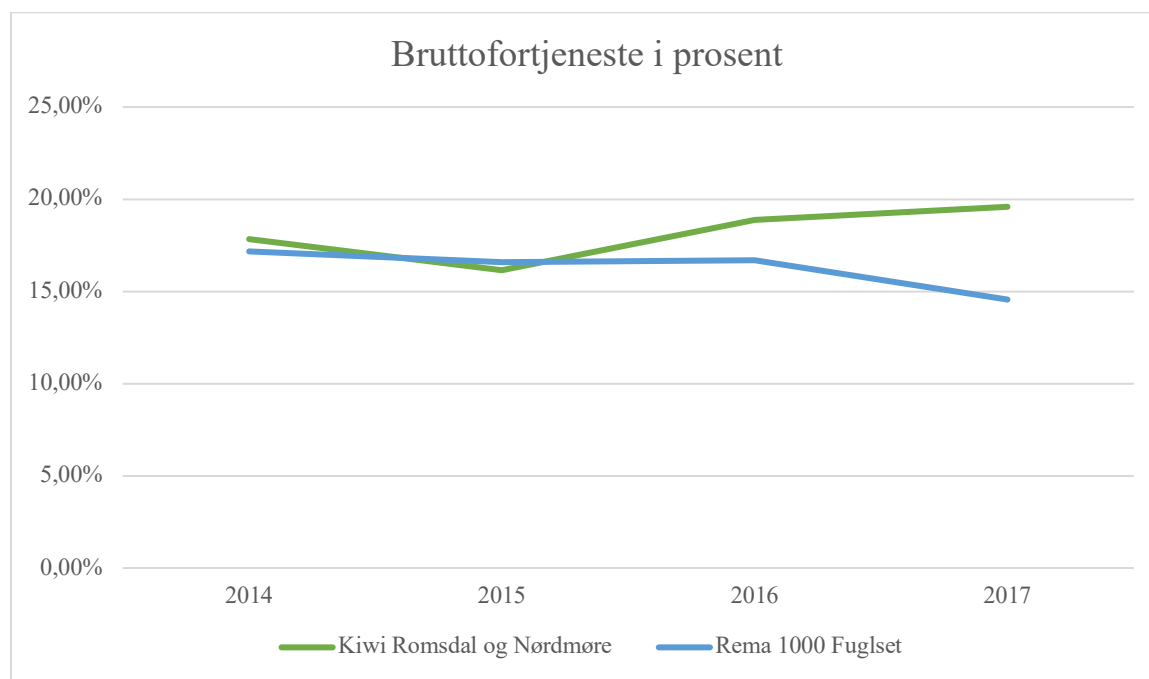
Figur 12 Kapitalens omløpshastighet

4.2.2.1.5 Bruttofortjeneste i prosent

År	2014	2015	2016	2017
Kiwi Romsdal og Nørdmøre	17,82%	16,15%	18,89%	19,59%
Rema 1000 Fuglset	17,17%	16,58%	16,70%	14,56%

Tabell 27 Bruttofortjeneste i prosent

Tallene for bruttofortjeneste viser en oppgang for Kiwi som ender på 19,59% i 2017. Rema 1000 Fuglset opplever derimot en nedgang i perioden. Bedriften har en bruttofortjeneste på 14,56% i 2017, noe som har sammenheng med de reduserte salgsinntektene i 2017. Tallene er dog relativt jevne for begge konkurrenter i perioden.



Figur 13 Bruttofortjeneste i prosent

Vi ser av lønnsomhetsanalysen at Kiwi region Romsdal og Nordmøre har hatt en bedre lønnsomhetsutvikling fra 2014 til 2017 enn Rema 1000 Fuglset.

4.2.3 Benchmarking – Rema 1000 Elgeseter og Kiwi Midt-Norge

Videre vil vi sammenligne lønnsomhetstall for Kiwi Midt-Norge og Rema 1000 Elgeseter.

3.2.3.1 Lønnsomhet

4.2.3.1.1 Omsetning

År	2014	2015	2016	2017
Kiwi Midt-Norge	1 256 327	1 467 478	1 600 707	1 663 821
Rema 1000 Elgeseter	62 602	96 330	100 803	101 995

Tabell 28 Omsetning

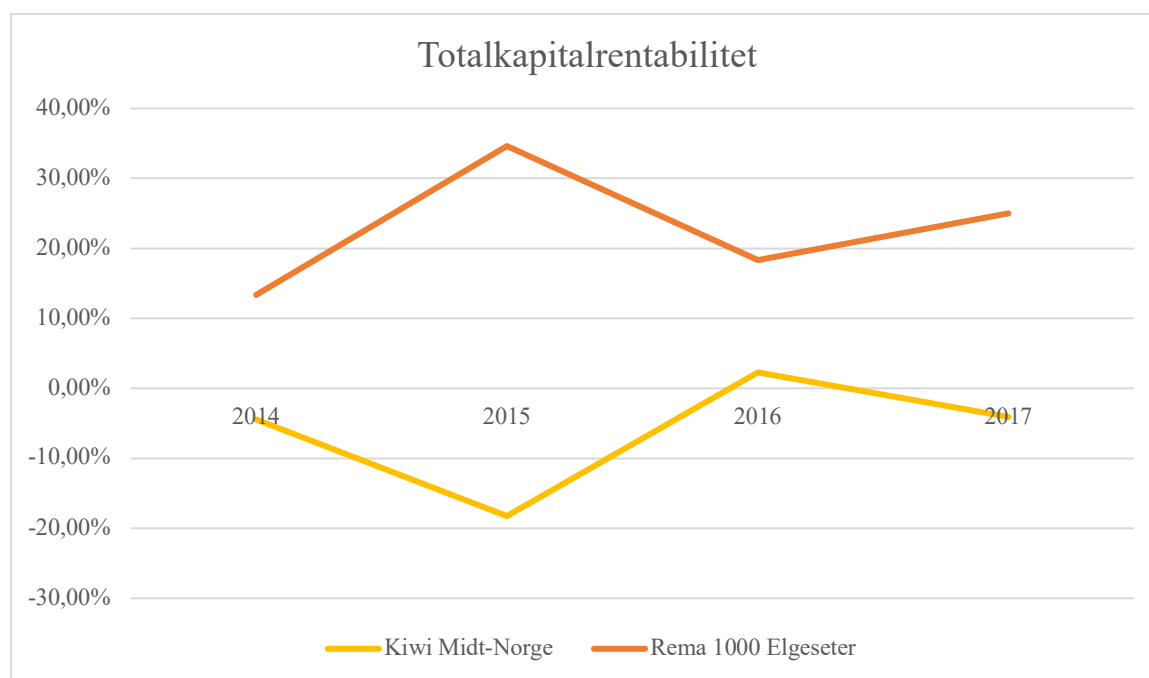
Ved sammenligning av salgsinntekter sammenligner vi oppgang og nedgang i bedriftene, ikke størrelsesforholdet mellom dem. Kiwi Midt-Norge har opplevd en oppgang i driftsinntekter, dette med 32,4%. Samtidig har Rema 1000 Elgeseter hatt en oppgang på 62,9%, hvor den største økningen skjedde i 2015.

4.2.3.1.2 Totalkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Kiwi Midt-Norge	-4,49%	-18,25%	2,28%	8,78%
Rema 1000 Elgeseter	13,35%	34,63%	18,33%	25,02%

Tabell 29 Totalkapitalrentabilitet

Kiwi har i de to første periodene hatt negativ ROI. De har stigende driftskostnader som i de første periodene er høyere enn driftsinntektene. Driftsinntektene stiger i de siste periodene mer enn driftskostnadene og skaper dermed positiv lønnsomhet de siste to periodene. ROI har en jevn stigning frem til 2017, og ender opp med en ROI på 8,78%. Rema 1000 Elgeseter har et svært lønnsomt år i 2015, med en påfølgende nedgang i 2016, og ender med en ROI på 25,02% i 2017.



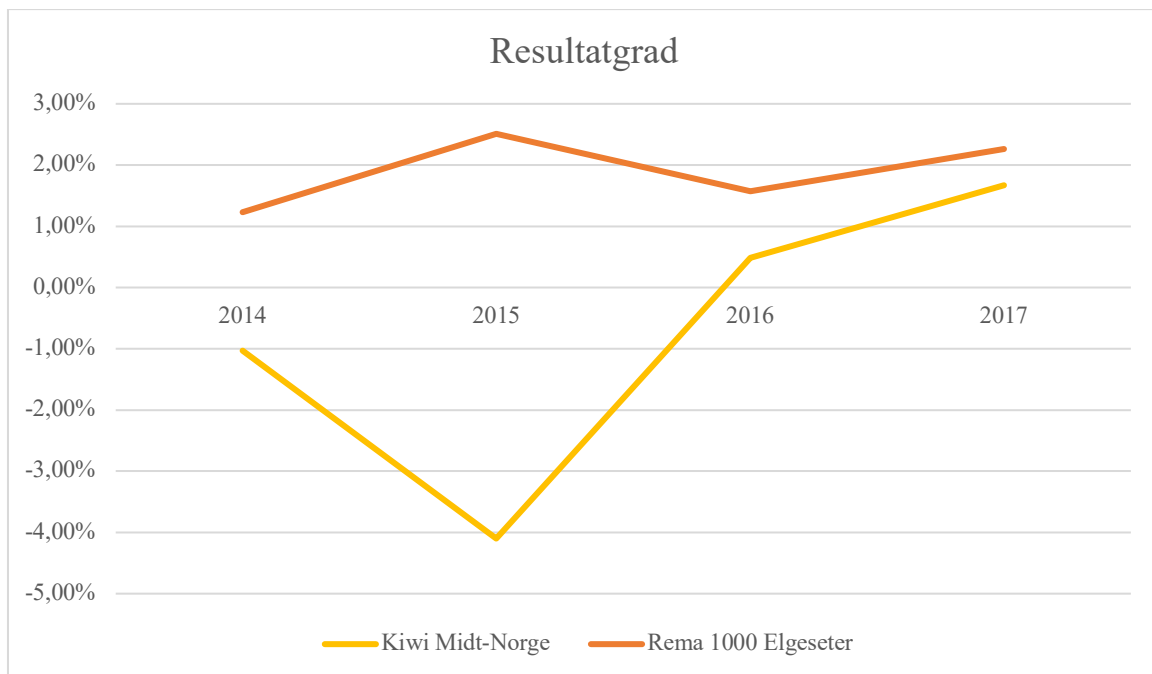
Figur 14 Totalkapitalrentabilitet

4.2.3.1.3 Resultatgrad

År	2014	2015	2016	2017
Kiwi Midt-Norge	-1,03%	-4,10%	0,48%	1,67%
Rema 1000 Elgeseter	1,23%	2,51%	1,57%	2,26%

Tabell 30 Resultatgrad

Resultatgraden til Kiwi Midt-Norge har vært negativ i de to første periodene, men stiger jevnt etter 2015 og havner på 1,67% i 2017. Rema 1000 Elgeseter holder seg relativt jevnt og har i 2017 en resultatgrad på 2,26%. Vi ser at utviklingen i ROS har påvirket utviklingen i ROI.



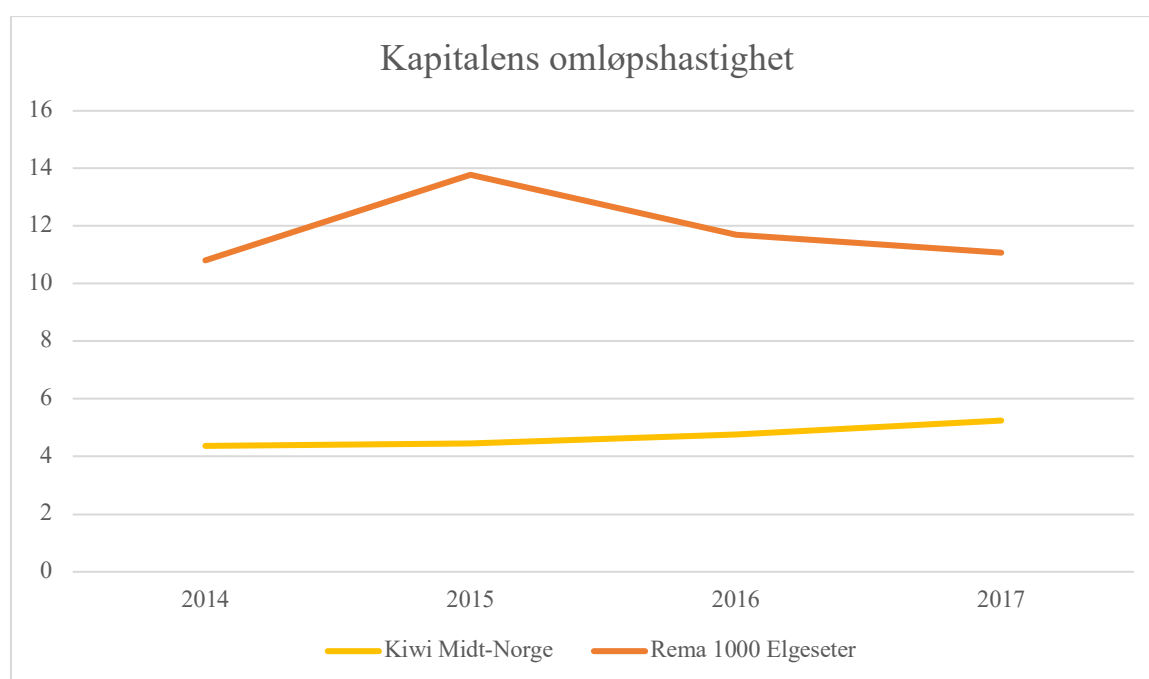
Figur 15 Resultatgrad

4.2.3.1.4 Kapitalens omløpshastighet

År	2014	2015	2016	2017
Kiwi Midt-Norge	4,37	4,45	4,76	5,25
Rema 1000 Elgeseter	10,81	13,78	11,70	11,07

Tabell 31 Kapitalens omløpshastighet

Tallene for Kiwi Midt-Norge har vært svært stabile når det gjelder kapitalens omløpshastighet. De har i 2017 en KO på 5,25. Rema 1000 Elgeseter har en KO på 11,07 i 2017, hvor de har opplevd en nedgang siden 2015.



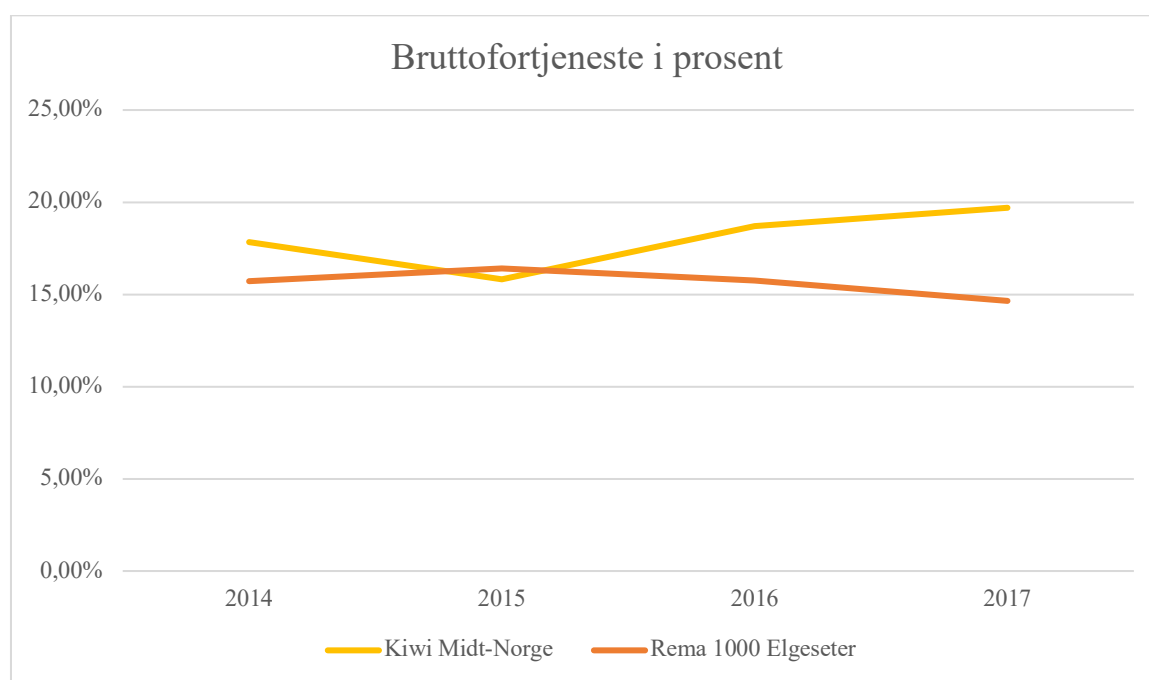
Figur 16 Kapitalens omløpshastighet

4.2.3.1.5 Bruttofortjeneste i prosent

År	2014	2015	2016	2017
Kiwi Midt-Norge	17,84%	15,82%	18,69%	19,70%
Rema 1000 Elgeseter	15,71%	16,41%	15,76%	14,65%

Tabell 32 Bruttofortjeneste i prosent

Bruttofortjenesten til Kiwi Midt-Norge har hatt en nedgang i 2015, og deretter steget til 19,70% i 2017. For Rema 1000 Elgeseter har utviklingen gått mer eller mindre motsatt, med en økning i 2015, og videre nedgang fram til 2017 hvor den er på 14,65%. Nedgangen skyldes først og fremst lavere salgsinntekter for Rema 1000 Elgeseter. For Kiwi skyldes dette i størst grad økte salgsinntekter, som har økt mer enn varekostnadene.



Figur 17 Bruttofortjeneste i prosent

Vi ser av lønnsomhetsanalysen at Rema 1000 Elgeseter har hatt en bedre lønnsomhetsutvikling fra 2014 til 2017 enn Kiwi region Midt-Norge.

5.0 Konklusjon

Avslutningsvis kan vi trekke noen slutninger av regnskapsanalysen av Rema 1000 Fuglset, og sammenligningen med de respektive bedriftene. Nøkkeltallsberegningene viser til en fallende lønnsomhet for Rema 1000 Fuglset i perioden fra 2014 til 2017. Vi finner av analysen at den største nedgangen oppstår i perioden fra 2016 til 2017, som er samtidig som bestevennstrategien til Rema 1000 ble innført. Det kan derfor se ut til at vår hypotese, om at bestevennstrategien kan ha medført redusert lønnsomhet for Rema-butikken, samsvarer med våre resultater. Vi konkluderer derfor med at det kan være en sammenheng mellom Rema 1000s bestevennstrategi og Rema 1000 Fuglsets reduserte lønnsomhet.

Videre i oppgaven har vi sammenlignet nøkkeltall for Rema 1000 Fuglset med nøkkeltall for Rema 1000 Elgeseter i Trondheim. Vi presenterte innledningsvis en hypotese om at Trondheimsbutikken ikke ville være like påvirket av bestevennstrategien som Rema 1000 Fuglset. Av analysen kommer det fram at lønnsomheten til Rema 1000 Elgeseter har vært mye bedre enn for Moldebutikken, og at den faktisk har vært stigende. Det ser dermed ut som at resultatene av regnskapsanalysen samsvarer med vår hypotese. Konklusjonen blir dermed at det kan være en sammenheng mellom bestevennstrategiens grad av påvirkning og hvorvidt Rema-butikken er i Trondheim eller ikke.

Vi sammenligner til slutt de respektive Rema-butikkene med Kiwi-regionen i samme område. Her får vi understreket at Kiwi er en sterk konkurrent, ved at lønnsomhetstallene for de to bedriftene konsekvent beveger seg motsatt av hverandre. I Molde ser vi at når Rema 1000 Fuglset opplever en nedgang i lønnsomheten, har Kiwi Romsdal og Nordmøre god og stigende lønnsomhet. Den samme tendensen viser seg i Trondheim, bare at her har Rema 1000 Elgeseter god lønnsomhet, mens Kiwi Midt-Norge har en lønnsomhet som ligger under normalkravet. Vi får dermed bekreftet at Kiwi er en sterk konkurrent, og sammenligningen gir oss derfor et bilde på hvordan de to Rema-butikkene lønnsomhet ligger an i forhold til en av sine sterkeste konkurrenter. Konklusjonen blir dermed at Rema 1000 Fuglset er underlegen i forhold til Kiwi i regionen, mens Rema 1000 Elgeseter viser seg som mer lønnsom enn konkurrenten og ser ut til å være på en svakt stigende kurve.

6.0 Begrensninger ved studien

6.1 Feilkilder

En undersøkelse vil kunne ha feilkilder. Vår nøkkeltallsanalyse er basert på tall fra bedriftenes finansregnskap, hentet fra *proff.no*. Ved høy konkurranse mellom kjøpmenn og bedrifter i bransjen kan det oppstå incentiv til å “pynte” på tallene mot slutten av regnskapsåret. Dette kan skje gjennom ulike transaksjoner som gjøres like før årsslutt, som korrigeres igjen på starten av neste regnskapsår (Investing24h, 2016). Vi må regne med at disse tallene er pålitelige, og at de er sammenlignbare med andre tall i bransjen.

Når man benytter seg av benchmarking ved å sammenligne selskaper må man vurdere om selskapene er sammenlignbare. Bedriftene kan ha ulik regnskapspraksis, i form av ulik verdivurdering av selskapets eiendeler eller ulike avskrivningsmetoder. Dette kan gjøre at sammenligningen ikke blir nøyaktig. Hos Rema 1000 sender selskapene inn tallene til regionen de tilhører, som fører regnskapet felles. Regionene har et felles regnskapssystem, og følger samme regler og retningslinjer. Vi antar derfor at sammenligningen kan anses som pålitelig. Videre har vi sammenlignet lønnsomhetstallene til Rema-butikkene med Kiwi region Midt-Norge og region Romsdal og Nordmøre. Tallene til Kiwi viser da regnskapet for en hel region, ikke bare en enkeltbutikk. Vi må da ta høyde for at Kiwi kan ha bygd nye butikker i perioden, som vil være med på å påvirke regnskapet i regionen. Dette kan svekke sammenligningsgrunnlaget.

Det kan også stilles spørsmål ved om de Rema 1000-butikkene vi har valgt er representative for alle Rema 1000 butikker. Rema 1000 Elgeseter er en butikk mange går forbi på veien, og mange studenter handler der da den er i nærheten av to campuser og mange studentboliger. Kanskje velger kundene i denne butikken mer ubevisst og er mindre kritiske til hvor de handler fordi det er enkleste valg. Rema 1000 Fuglset derimot er en butikk man faktisk må kjøre innom for å handle på, her er kanskje kundene mer bevisst på at de hvor de ønsker å handle, og faktisk velger Rema 1000 fordi de foretrekker det.

Vi tar også høyde for eventuelle feil ved dataplotting, da oppgaven omfatter mange tall og utregninger.

7.0 Referanseliste

Aftenposten.no (2019) “*Rema fremdeles landets største kjede, men konkurrentene haler innpå*” Lesedato: 01.03.2019

URL: https://www.aftenposten.no/okonomi/i/rLq8Xe/Rema-fremdeles-landets-storste-kjede_-_men-konkurrentene-haler-innpa

Andreassen, T.W. (2017) “*Rema 1000 gjorde to feil*” Lesedato: 01.02.2019

URL: <https://www.nhh.no/nhh-bulletin/artikkelarkiv/2017/mars/rema-1000-gjorde-to-feil/>

Berg, T., 2018. *Grunnleggende økonomistyring. 2. utgave.* Cappelen Damm Akademisk.

Dlf.no (2017) “*Rema 1000 og bestevenn-strategien*” Lesedato: 01.02.2019

<https://www.dlf.no/rema-1000-bestevenner-strategien/>

E24.no (2017) “*Rema har vært klønete med “bestevenn-strategien”*” Lesedato: 19.02.2019

URL: <https://e24.no/naeringsliv/rema-1000/dagligvareekspert-rem-a-har-vaert-kloenete-med-bestevennstrategien/23943047>

Investing24h.com (2019) “*Regnskapsanalyse: introduksjon*” Lesedato: 01.02.2019

URL: <https://investing24h.com/2016/08/08/regnskapsanalyse-introduksjon/>

Jacobsen, D. I., 2015. *Hvordan gjennomføre undersøkelser?*. 3. utgave red. s.l.:Cappelen Damm.

Kiwi.no (2019) “*Presse*” Lesedato: 22.03.2019

URL: <https://kiwi.no/Informasjon/Presse/#/>

Nettavisen.no (2017) “*Folkeopprør mot Rema 1000 i sosiale medier – boikotter heretter Rema grunnet bestevenn-strategien*” Lesedato: 19.02.2019

URL: <https://www.nettavisen.no/na24/folkeoppror-mot-rem-a-1000-i-sosiale-medier--boikotter-heretter-rem-a-grunnet-bestevenn-strategien/3423300068.html>

Proff.no (2019) “*Hilde Jørstad AS Trondheim butikkhandel*” Lesedato: 11.01.2019

URL: <https://www.proff.no/selskap/hilde-j%C3%B8rstad-as/trondheim/butikkhandel/IF3M1U010MC/>

Proff.no (2019) “*Kiwi Midt-Norge AS avd. 140 sorgenfri*” Lesedato: 10.02.2019

<https://www.proff.no/selskap/ng-kiwi-midt-norge-as-avd-140-sorgenfri/trondheim/butikkhandel/IF8PZWA10MC/>

Proff.no(2019) “*Kiwi Romsdal og Nordmøre*” Lesedato: 10.02.2019

URL: <https://www.proff.no/selskap/ng-kiwi-romsdal-og-nordm%C3%B8re-as/lierstranda/butikkhandel/IGC0GR810MC/>

Proff.no (2019) “*Terje Bordal AS Molde butikkhandel*” Lesedato: 11.01.2019

URL: <https://www.proff.no/selskap/terje-bordal-as/molde/butikkhandel/IG93QHY10MC/>

Reitangruppen.no (2019) “*Rema 1000*” Lesedato: 20.02.2019

URL: <https://www.reitangruppen.no/forretningsomrader/rema-1000/>

Snl.no (2019) “*Finansiering*” Lesedato: 22.03.2019

URL: <https://snl.no/finansiering>

Visma.no (2019) “*Likviditet*” Lesedato: 22.03.2019

URL: <https://www.visma.no/eaccounting/regnskapsordbok/l/likviditet/>

Visma.net (2019) “*Nøkkeltallsrapport*” Lesedato: 22.03.2019

URL: https://help.visma.net/no_no/financial-overview/content/online-help/kpi-summary.htm

Visma.no (2019) “*Omsetning*” Lesedato: 22.03.2019

URL: <https://www.visma.no/eaccounting/regnskapsordbok/o/omsetning/>

Vg.no (2017) “*Disse varene vil du ikke lenger finne på rema*” Lesedato: 20.02.2019

URL: <https://www.vg.no/forbruker/mat-og-drikke/i/GWBWV/disse-varene-vil-du-ikke-lenger-finne-paa-rema>

8.0 Vedlegg/Appendix

Terje Bordal AS Molde

REGNSKAPSPERIODE	2017	2016	2015	2014	2013
Sum salgsinntekter	114 651	127 320	126 392	122 471	121 561
Sum driftsinntekter	116 556	127 445	126 824	122 570	121 796
Varekostnad	97 957	106 054	105 432	101 448	100 653
Driftsresultat	2 447	3 612	3 536	3 655	4 107
Sum finansinntekter	53	72	127	208	256
Resultat før skatt	2 498	3 684	3 661	3 862	4 361
Ordinært resultat	1 896	2 764	2 676	2 815	3 175
Årsresultat	1 896	2 764	2 676	2 815	3 175
Sum anleggsmidler	1 736	2 364	2 984	1 915	1 643
Sum varelager	5147	5390	5243	5211	4310
Sum omløpsmidler	14 192	15 061	14 720	13 712	13 836
Sum eiendeler	15 928	17 426	17 703	15 627	15 479
Sum egenkapital	2 428	2 614	2 656	3 127	2 626
Sum langsiktig gjeld	30	86	126	81	15
Sum kortsiktig gjeld	13 470	14 726	14 921	12 419	12 839
Sum gjeld	13 500	14 812	15 047	12 500	12 853
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	15 928	17 426	17 703	15 627	15 479

NØKKELTALL					
Bruttofortjenesteprosent	14,56 %	16,70 %	16,58 %	17,17 %	17,20 %
Driftsmargin	2,10 %	2,83 %	2,79 %	2,98 %	3,37 %
Totalrentabilitet	14,99 %	20,97 %	21,98 %	24,84 %	28,19 %
Resultatgrad	2,14 %	2,89 %	2,89 %	3,15 %	3,58 %
Kapitalens omløpshastighet	6,99	7,26	7,61	7,88	7,87
DuPont	14,99 %	20,97 %	21,98 %	24,84 %	28,19 %
Egenkapitalrentabilitet	75,21 %	104,90 %	92,55 %	97,86 %	120,91 %
Arbeidskapital	722	335	-201	1 293	997
Likviditetsgrad 1	1,05	1,02	0,99	1,10	1,08
Likviditetsgrad 2	0,67	0,66	0,64	0,68	0,74
Egenkapitalandel	15,24 %	15,00 %	15,00 %	20,01 %	16,96 %
Gjeldsgrad	5,56	5,67	5,67	4,00	4,89
Finansieringsgrad 1	0,71	0,88	1,07	0,60	0,62

Gjennomsnittlig egenkapital	2 521	2 635	2 892	2 877
Gjennomsnittlig totalkapital	16677	17564,5	16665	15553

Hilde Jørstad AS Trondheim

REGNSKAPSPERIODE	2017	2016	2015	2014
Sum salgsinntekter	100113	100793	96322	62589
Sum driftsinntekter	101995	100803	96330	62602
Varekostnad	85449	84912	80512	52754
Driftsresultat	2252	1521	2377	744
Sum finansinntekter	53	58	44	29
Resultat før skatt	2290	1571	2420	773
Ordinært resultat	1739	1168	1767	560
Årsresultat	1739	1168	1767	560
Sum anleggsmidler	462	606	577	715
Sum varelager	3303	3426	3725	3252
Sum omløpsmidler	8924	8433	7616	5074
Sum eiendeler	9385	9038	8193	5789
Sum egenkapital	1415	1356	1677	910
Sum langsiktig gjeld	17	22	32	39
Sum kortsiktig gjeld	7953	7660	6483	4839
Sum gjeld	7970	7682	6516	4879
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	9385	9038	8193	5789

NØKKELTALL				
Bruttofortjenesteprosent	14,65 %	15,76 %	16,41 %	15,71 %
Driftsmargin	2,21 %	1,51 %	2,47 %	1,19 %
Totalrentabilitet	25,02 %	18,33 %	34,63 %	13,35 %
Resultatgrad	2,26 %	1,57 %	2,51 %	1,23 %
Kapitalens omløpshastighet	11,07	11,70	13,78	10,81
DuPont	25,02 %	18,33 %	34,63 %	13,35 %
Egenkapitalrentabilitet	125,51 %	77,02 %	136,61 %	61,54 %
Arbeidskapital	971	773	1 133	235
Likviditetsgrad 1	1,12	1,10	1,17	1,05
Likviditetsgrad 2	0,71	0,65	0,60	0,38
Egenkapitalandel	15,08 %	15,00 %	20,47 %	15,72 %
Gjeldsgrad	5,63	5,67	3,89	5,36
Finansieringsgrad 1	32,26 %	43,98 %	33,76 %	75,34 %

Gjennomsnittlig egenkapital	1 386	1 517	1 294
	9211,5	8615,5	6991

Bruttofortjeneste i %

År	2014	2015	2016	2017
Salgsinntekt	122 471	126 392	127 320	114 651
varekostnad	101 448	105 432	106 054	97 957
Bruttofortjeneste i kr	21 023	20 960	21 266	16 694
Bruttofortjeneste i %	17,17 %	16,58 %	16,70 %	14,56 %

Driftsmargin

År	2014	2015	2016	2017
Driftsinntekter	122 570	126 824	127 445	116 556
Driftskostnader	118 915	123 288	123 833	114 109
Driftsresultat	3 655	3 536	3 612	2 447
Driftsmargin	2,98 %	2,79 %	2,83 %	2,10 %

Totalkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Driftsresultat + finansinntekter	3 863	3 663	3 684	2 500
Gjennomsnittlig totalkapital	15 553	16 665	17 565	16 677
Totalkapitalrentabilitet	24,84 %	21,98 %	20,97 %	14,99 %

Resultatgrad

År	2014	2015	2016	2017
Driftsresultat	3 655	3 536	3 612	2 447
Finansinntekter	208	127	72	53
Driftsinntekter	122 570	126 824	127 445	116 556
Resultatgrad	3,15 %	2,89 %	2,89 %	2,14 %

Kapitalens omløpshastighet

År	2014	2015	2016	2017
Driftsinntekter	122 570	126 824	127 445	116 556
Gjennomsnittlig totalkapital	15 553	16 665	17 565	16 677
Kapitalens omløpshastighet	7,88	7,61	7,26	6,99

Egenkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Ordinært resultat etter skatt	2 815	2 676	2 764	1 896
Gjennomsnittlig egenkapital	2 877	2 892	2 635	2 521
Egenkapitalrentabilitet	97,86 %	92,55 %	104,90 %	75,21 %

Finansieringsgrad 1

År	2014	2015	2016	2017
Anleggsmidler	1 915	2 984	2 364	1 736
Langsiktig Kapital	3 208	2 782	2 700	2 458
Finansieringsgrad 1	0,60	1,07	0,88	0,71

Likviditetsgrad 1

År	2014	2015	2016	2017
Omløpsmidler	13 712	14 720	15 061	14 192
Kortsiktig gjeld	12 419	14 921	14 726	13 470
Likviditetsgrad 1	1,10	0,99	1,02	1,05

Likviditetsgrad 2

År	2014	2015	2016	2017
Omløpsmidler	13 712	14 720	15 061	14 192
Varelager	5 211	5 243	5 390	5 147
Kortsiktig gjeld	12 419	14 921	14 726	13 470
Likviditetsgrad 2	0,68	0,64	0,66	0,67

Egenkapitalandel

År	2014	2015	2016	2017
Egenkapital	3 127	2 656	2 614	2 428
Totalkapital	15 627	17 703	17 426	15 928
Egenkapitalandel	20,01 %	15,00 %	15,00 %	15,24 %

Gjeldsgrad

År	2014	2015	2016	2017
Gjeld	12 500,00	15 047,00	14 812,00	13 500,00
Egenkapital	3 127	2 656	2 614	2 428
Gjeldsgrad	4,00	5,67	5,67	5,56

DuPont

År	2014	2015	2016	2017
Resultatgrad	3,15 %	2,89 %	2,89 %	2,14 %
Kapitalens omløpshastighet	7,88	7,61	7,26	6,99
DuPont	24,82 %	21,99 %	20,98 %	14,96 %

Arbeidskapital

År	2014	2015	2016	2017
Omløpsmidler	13 712	14 720	15 061	14 192
Kortsiktig gjeld	12419	14921	14726	13470
Arbeidskapital	1 293	-201	335	722

Kiwi region Romsdal og Nordmøre

Bruttofortjeneste

År	2014	2015	2016	2017
Salgsinntekt	503 861	596 650	644 350	686 672
varekostnad	414 077	500 264	522 603	552 173
Bruttofortjeneste i kr	89 784	96 386	121 747	134 499
Bruttofortjeneste i %	17,82 %	16,15 %	18,89 %	19,59 %

Driftsmargin

År	2014	2015	2016	2017
Driftsinntekter	520 998	622 354	661 684	701 880
Driftskostnader	515 657	614 886	642 783	676 828
Driftsresultat	5 341	7 468	18 901	25 052
Driftsmargin	1,03 %	1,20 %	2,86 %	3,57 %

Totalkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Driftsresultat + finansinntekter	6 708	7 642	18 975	25 136
Gjennomsnittlig totalkapital	110 808	127 672	138 664	144 888
Totalkapitalrentabilitet	6,05 %	5,99 %	13,68 %	17,35 %

Resultatgrad

År	2014	2015	2016	2017
Driftsresultat	5 341	7 468	18 901	25 052
Finansinntekter	1367	174	74	84
Driftsinntekter	520 998	622 354	661 684	701 880
Resultatgrad	1,29 %	1,23 %	2,87 %	3,58 %

Kapitalens omløpshastighet

År	2014	2015	2016	2017
Driftsinntekter	520 998	622 354	661 684	701 880
Gjennomsnittlig totalkapital	110 808	127 672	138 664	144 888
Kapitalens omløpshastighet	4,70	4,87	4,77	4,84

Egenkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Ordinært resultat etter skatt	2 505	4 173	13 066	18 364
Gjennomsnittlig egenkapital	26 247	29 586	38 205	53 920
Egenkapitalrentabilitet	10 %	14 %	34 %	34 %

Kiwi region Midt-Norge

Bruttofortjeneste

År	2014	2015	2016	2017
Salgsinntekt	1 217 080	1 408 297	1 559 296	1 627 941
varekostnad	999 953	1 185 465	1 267 941	1 307 252
Bruttofortjeneste i kr	217 127	222 832	291 355	320 689
Bruttofortjeneste i %	17,84 %	15,82 %	18,69 %	19,70 %

Driftsmargin

År	2014	2015	2016	2017
Driftsinntekter	1 256 327	1 467 478	1 600 707	1 663 821
Driftskostnader	1 269 304	1 527 727	1 593 201	1 636 112
Driftsresultat	-12 977	-60 249	7 506	27 709
Driftsmargin	-1,03 %	-4,11 %	0,47 %	1,67 %

Totalkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Driftsresultat + finansinntekter	-12 915	-60 139	7 680	27 830
Gjennomsnittlig totalkapital	287 724	329 485	336 568	316 962
totalkapitalrentabilitet	-4,49 %	-18,25 %	2,28 %	8,78 %

Resultatgrad

År	2014	2015	2016	2017
Driftsresultat	-12 977	-60 249	7 506	27 709
Finansinntekter	62	110	174	121
Driftsinntekter	1 256 327	1 467 478	1 600 707	1 663 821
Resultatgrad	-1,03 %	-4,10 %	0,48 %	1,67 %

Kapitalens omløpshastighet

År	2014	2015	2016	2017
Driftsinntekter	1 256 327	1 467 478	1 600 707	1 663 821
Gjennomsnittlig totalkapital	287 724	329 485	336 568	316 962
Kapitalens omløpshastighet	4,37	4,45	4,76	5,25

Egenkapitalrentabilitet

År	2014	2015	2016	2017
Ordinært resultat etter skatt	-12 023	-48 375	2 410	18 668
Gjennomsnittlig egenkapital	109 197	100 402	91 520	102 059
Egenkapitalrentabilitet	-11 %	-48 %	3 %	18 %

