

Jenni Brandt, Birgit Nilsson Valle, Ingvild Bull
Aldal, Tina Tørmoen Øverstad, Anja Fonnum

Lønnsomhetsanalyse av Frati Restaurant AS

Profitability analysis of Frati Restaurant AS

Semesteroppgave i Økonomi og administrasjon

Veileder: Tor-Eirik Olsen

April 2019

Jenni Brandt, Birgit Nilsson Valle, Ingvild Bull Aldal,
Tina Tørmoen Øverstad, Anja Fonnum

Lønnsomhetsanalyse av Frati Restaurant AS

Profitability analysis of Frati Restaurant AS

Semesteroppgave i Økonomi og administrasjon
Veileder: Tor-Eirik Olsen
April 2019

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen

Forord

Denne semesteroppgaven er skrevet våren 2019 som en avsluttende del av vår bachelor i økonomi og administrasjon ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim.

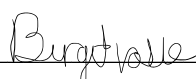
I oppgaven har vi gjennomført en lønnsomhetsanalyse av restauranten Frati AS i perioden 2014-2017. For å gjennomføre lønnsomhetsanalysen har vi innhentet regnskapstall fra Proff.no. Det har vært lærerikt å sette seg inn i regnskapet og nøkkeltallene knyttet til denne analysen. En slik analyse er noe vi gjennom vår utdanning har studert på et teoretisk nivå med fiktive bedrifter og tall. For vår del har det vært lærerikt og interessant å sette seg inn i en eksisterende bedrift, og se at disse analysene er reelle og viktige også i praksis.

Vi har vært en gruppe på fem personer som har samarbeidet med denne oppgaven. Jevnlig har vi møttes for å samle teori, beregne nøkkeltall og gjøre analyser. Dette samarbeidet har beriket oppgaven med flere synspunkter og hjulpet oss til å styrke tolkninger av nøkkeltall.

Vi ønsker å takke vår faglærer Tor-Eirik Olsen som har vært vår veileder gjennom denne semesteroppgaven. Vi er takknemlige for at han har ofret tid og energi på å veilede oss, og vært lett tilgjengelig og behjelpelig gjennom møter og på mail. Vi har hatt god hjelp av hans konstruktive tilbakemeldinger og motiverende engasjement.

NTNU Handelshøyskolen i Trondheim, 26.03.2019

Mars 2019



Birgit Nilsson Valle



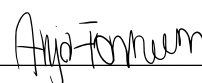
Ingvild Bull Aldal



Tina Tørmoen Øverstad



Jenni Brandt



Anja Fonnum

Sammendrag

Temaet for denne oppgaven er lønnsomhetsanalyse. Vi har valgt å gjennomføre en horisontal analyse av lønnsomheten til restauranten Frati AS i perioden 2014-2017, og samtidig peke på mulige årsaker til denne utviklingen.

Ved innhenting av datamaterialet har vi benyttet Proff.no for å skaffe opplysninger om regnskapet til Frati AS, med utgangspunkt for å danne et helhetlig bilde av bedriften og deres utvikling. Vi var i kontakt med Frati AS for å høre om et eventuelt samarbeid, men dette var noe de ikke ønsket. Det er dermed datainnhenting fra Proff.no som har gitt oss grunnlaget for våre beregninger av nøkkeltall og antakelser i oppgaven. Sammen med dette har vi tatt for oss Porters bransjeanalyse for å analysere markedet selskapet befinner seg i.

For å få et mer presist bilde av lønnsomheten til Frati AS har vi sammenlignet noen utvalgte nøkkeltall med to andre konkurrenter i samme bransje, Tulla Fischer og Una Pizzeria. Frati AS starter med lavt lønnsomhetsnivå sammenliknet med sine konkurrenter de to første årene, men har i løpet av 2016 hatt en særdeles positiv utvikling. Denne positive utviklingen fortsetter i 2017 og bedriften har særdeles tilfredsstillende nøkkeltall på lønnsomhet sammenlignet med konkurrentene.

Abstract

This thesis is based on a horizontal profitability analysis of the restaurant Frati AS located in Trondheim, in the period 2014-2017.

The restaurant's financial statements form the empirical basis for the thesis and were gathered from Proff.no. We contacted Frati AS to ask for a collaboration, something they were not interested in. The data collection from Proff.no is therefore the basis for our calculations and assumptions. In order to identify Frati AS's position in the market, we have drawn on Porters Five Forces analysis.

To get a more accurate picture related to how the company is performing, we have compared Frati AS with Tulla Fischer AS and Una Pizzeria AS, two other restaurants in the same industry, Italian food. The results from our study shows that Frati AS has a remarkable positive development during 2016. It continues to increase in 2017, and the company has highly satisfactory key figures on profitability compared to competitors.

Innholdsfortegnelse

Forord	1
Sammendrag	2
Abstract	3
Figurliste	5
Tabelliste	5
1. Innledning	6
1.1 Om bedriften, Frati Restaurant AS	6
1.2 Bakgrunn for oppgaven.....	6
1.3 Problemstilling	7
1.4 Avgrensning	7
1.5 Struktur	7
2. Teori	8
2.1 Porters bransjeanalyse	8
2.2 Regnskapsanalyse	9
2.2.1 Finansiering.....	10
2.2.2 Soliditet	10
2.2.3 Likviditet.....	11
2.2.4 Lønnsomhet.....	12
3. Metode	16
3.1 Tema og problemstilling	16
3.2 Analyse av problemstilling.....	16
3.3 Undersøkellesdesign og valg av metode.....	17
3.4 Valg og konsekvenser.....	18
3.4.1 Reliabilitet og validitet	18
4. Analyse	20
4.1 Porters bransjeanalyse	20
4.2 Analyse av finansielle nøkkeltall.....	22
4.2.1 Finansiering.....	23
4.2.2 Soliditet	24
4.2.3 Likviditet.....	26
4.2.4 Lønnsomhet.....	28
4.3 Benchmark	33
5. Konklusjon	39
6. Referanseliste	41

Figurliste

Figur 1 - Porters bransjeanalyse	8
Figur 2 - Finansieringsgrad 1.....	23
Figur 3 - Egenkapitalandel	24
Figur 4 - Gjeldsgrad.....	24
Figur 5 - Likviditetsgrad 1	26
Figur 6 - Likviditetsgrad 2.....	26
Figur 7 - Varelagerets omløpshastighet.....	27
Figur 8 - Bruttofortjeneste i %.....	28
Figur 9 - Totalkapitalrentabilitet.....	28
Figur 10 - Resultatgrad	29
Figur 11 - Totalkapitalens omløpshastighet	30
Figur 12 - Egenkapitalrentabilitet før skatt.....	31
Figur 13 - Omsetning per lønnskrone	31
Figur 14 - Bruttofortjeneste i prosent	34
Figur 15 - Totalkapitalrentabilitet.....	35
Figur 16 - Resultatgrad	36
Figur 17 - Totalkapitalens omløpshastighet	37

Tabelliste

Tabell 1 - Analyse av finansielle nøkkeltall	23
Tabell 2 - Bruttofortjeneste i prosent.....	34
Tabell 3 - Totalkapitalrentabilitet	35
Tabell 4 - Resultatgrad	36
Tabell 5 - Totalkapitalens omløpshastighet.....	37

1. Innledning

1.1 Om bedriften, Frati Restaurant AS

Frati Restaurant AS, heretter omtalt Frati, er en italiensk restaurant i Trondheim sentrum som ble etablert i 1973 av Paolo Minervini. Aksjeselskapet ble stiftet i 1989. Frati var den første italienske restauranten i Trondheim da den ble etablert. Restauranten blir i dag drevet av George Michael Tokle Minervini, sønnen til Paolo. De serverer pizza, pasta, fisk- og kjøttretter, og har et bredt utvalg av gode viner. Restauranten sikter seg ikke inn på en spesiell målgruppe, men satser på et bredt kundespekter. På deres hjemmeside står det *“I den familiedrevende restaurant krydres gode råvarer med livsglede og trivelig mennesker. Gjestfriheten er stor, og alt er lagt til rette for du kan senke skuldrene og nyte en kveld med god mat og godt selskap i en ekte italiensk restaurant”* (Frati.no). Ut fra dette kan man tolke at deres visjon er å skape en god atmosfære ved å ha stort fokus på service. Frem til 2015 holdt Frati til i andre etasje i Munkegata 25, i et lite, slitt og utdatert lokale. I dag holder de til i første etasje i den nye delen av Residencekvartalet på torvet, en veldig sentral beliggenhet i Trondheim sentrum.

1.2 Bakgrunn for oppgaven

Restaurantbransjen har de siste årene hatt en stor vekst på landsbasis. I 2017 vokste restaurantbransjen raskere enn dagligvarebransjen, nettmatt og bensinstasjonene sammenlagt (e24.no). Bransjen endres stadig og nye trender vokser frem. De siste årene har blant annet tjenester som tilbyr bestilling og levering via nettet blitt svært populært. Det har åpenbart skjedd endringer i markedet de siste årene, og den store veksten i restaurantbransjen gjør denne bransjen interessant. Vi ønsker å gjøre en lønnsomhetsanalyse på en utvalgt restaurant og se på utviklingen gjennom de fire årene fra 2014 til 2017, og sammenlikne denne restauranten med to andre bedrifter i samme bransje.

Som studenter i Trondheim gjennom nesten tre år har vi en viss kjennskap til restaurantbransjen her i byen. Frati har en sterk merkevare og er derfor kjent for mange, og har i tillegg en sentral beliggenhet i Trondheim sentrum som gjør restauranten synlig og attraktiv. Frati er dermed et naturlig valg av bedrift for denne oppgaven.

1.3 Problemstilling

Med bakgrunn i forholdene vi beskrev i forrige avsnitt, ble vår problemstilling:

“Hvordan har lønnsomheten utviklet seg for Frati AS i perioden 2014-2017, og hva kan være mulige årsaker til denne utviklingen?”

1.4 Avgrensning

I oppgaven gjør vi en analyse av ulike nøkkeltall for Frati gjennom de fire årene. Vi kunne sett på alle disse nøkkeltallene opp mot Una Pizzeria AS og Tulla Fischer AS, men dette blir uoversiktlig og dessuten ikke nødvendig. Vi har derfor valgt ut de nøkkeltallene vi mener er relevante og nødvendige å sammenligne.

1.5 Struktur

Vi begynner oppgaven med relevant teori for analysen. Vi gir en kort forklaring av analyseverktøy og nøkkeltall som er brukt videre i oppgaven. Her er alle formlene som er brukt oppgitt.

I det neste kapittelet presenterer vi de metodiske valgene vi har gjort gjennom oppgaven. Kapittel 3 avsluttes med en drøfting av konsekvensene knyttet til disse valgene i lys av reliabilitet og validitet.

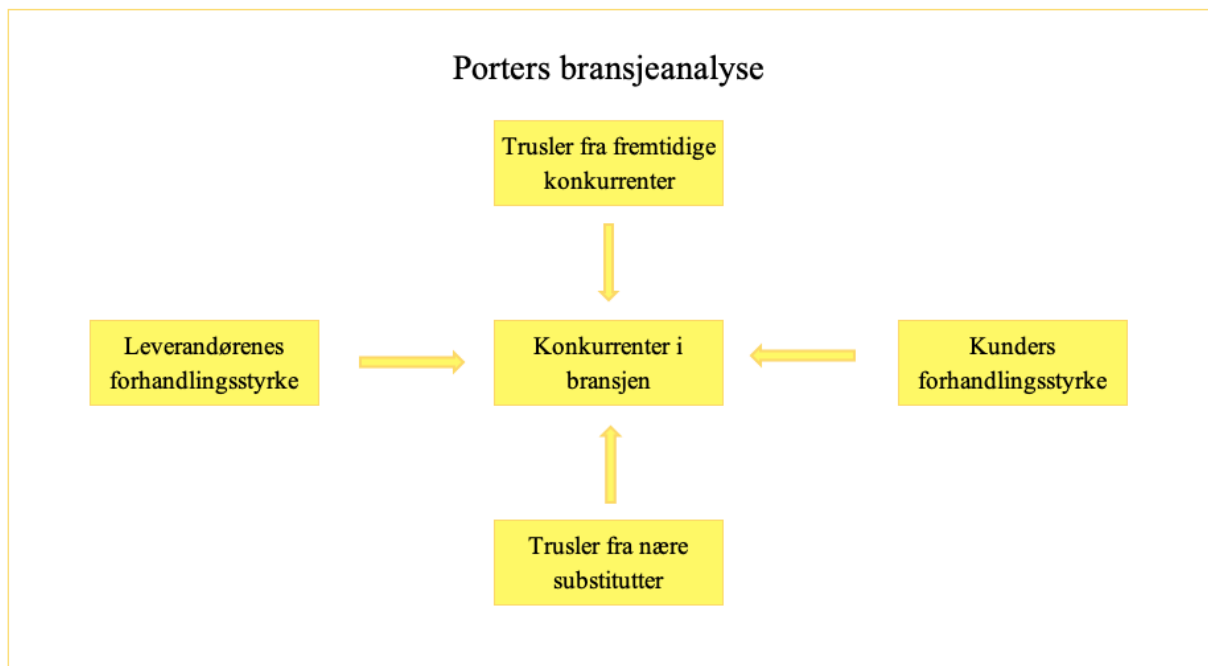
I kapittel 4 kommer den strategiske analysen og nøkkeltallanalysen. Her har vi regnet ut og fremstilt nøkkeltallene, som gir en oversikt over lønnsomhetsutviklingen til Frati fra 2014 til 2017. I tillegg har vi trukket inn Porters bransjeanalyse som vi mener kan belyse markedssituasjonen. Først er det gjort en analyse av Frati individuelt, før benchmarking mot Una Pizzeria og Tulla Fischer.

Til slutt vil vi i kapittel 5 oppsummere funnene vi har gjort i analysen, og besvare problemstillingen.

2. Teori

I vår teoridel vil vi ta for oss og beskrive et strategisk analyseverktøy, som vi vil benytte oss av i vår analyse. Dette analyseverktøyet vil gi oss et bedre bilde av markedet Frati befinner seg i, og gir et inntrykk av konkurransesituasjonen. Videre vil vi ta for oss alle nøkkeltall som blir benyttet under analysen for å gi et overordnet bilde av den totale lønnsomheten til bedriften.

2.1 Porters bransjeanalyse



Figur 1 - Porters bransjeanalyse

Vårt strategiske analyseverktøy er Porters Bransjeanalyse (Porters Five Forces). Dette er en modell som brukes for å analysere muligheter og utfordringer i en allerede etablert bransje. Utvikleren av modellen, Michael Porter, mente at konkurransefortrinn oppnås ved å posisjonere seg strategisk overfor fem ulike konkurransekrefter. Modellen består som nevnt av fem punkter:

1. Kundernes forhandlingsstyrke.

Kundernes forhandlingsstyrke går på hvor lett det er for kundene å få prisen presset nedover. Dette avhenger av antall og størrelsen på kundene, og kundenes avhengighet til bedriften.

2. Leverandørens forhandlingsstyrke.

Dette går på hvor lett det er for bedriftens leverandører å øke prisen på produktene som bedriften er avhengig av for å produsere endelig produkt til sine kunder. Dette avhenger også av antall leverandører på markedet, og hvor enkelt det er for bedriften å bytte leverandør.

3. Trusler fra fremtidige konkurrenter.

Fremtidige konkurrenter er andre restauranter som ikke er i markedet i dag, men som kan etablere seg i markedet dersom de ønsker. Her må man analysere hvor enkelt det er for nye bedrifter å etablere seg i det allerede eksisterende markedet, med tanke på reguleringer av staten, størrelse på målgruppen og behovet i markedet. Hvor høye barrierene er, avhenger av konkurransesituasjonen og antall tilbydere på markedet. Et monopolmarked, altså et marked med kun én tilbyder som sitter med alle markedsandeler, kjennetegnes med svært høye barrierer. I et frikonkurransemarked vil det derimot ikke eksistere noen inngangsbarrierer.

4. Trusler fra nære substitutter.

Punkt fire handler om hvor lett det er for forbrukeren å finne en ny måte å få tak i en tilsvarende tjeneste som den bedriften allerede tilbyr. Denne trusselen avhenger av hva slags produkt det er snakk om, og om produktet/tjenesten er standardisert eller ikke.

5. Konkurransesituasjon.

Det siste analysemomentet handler om å se på allerede eksisterende konkurrenter i markedet. Hvor mange konkurrenter er det, og hvor store markedsandeler har de i forhold til bedriften? Hvordan er deres tjenester sammenlignet med bedriften sin?

2.2 Regnskapsanalyse

Regnskapsanalyse brukes for å kunne uttale seg om en bedrifts økonomiske utvikling over en gitt periode. Kristoffersen definerer regnskapsanalyse som *“alle teknikker som benyttes for å kartlegge og belyse en bedrifts økonomiske utvikling og stilling”* (Kristoffersen, 2016, s. 437).

For å skape et helhetlig bilde av en bedrifts økonomiske tilstand benyttes det gjerne analyser av nøkkeltall fra fire perspektiver; finansiering, soliditet, likviditet og lønnsomhet. Formler for nøkkeltall er hentet fra læreboken Kristoffersen (2016).

Innenfor regnskapsanalyse kan man gjøre en horisontal eller vertikal analyse. En vertikal analyse tar utgangspunkt i en basisstørrelse og uttrykker hvert beløp i finans- eller resultatregnskapet som en prosentandel av basisstørrelsen. I vår problemstilling tar vi utgangspunkt i en horisontal analyse som ser utvikling i form av tall fra år til år. Ut ifra regnskapstallene har vi beregnet nøkkeltall vi ser på som nødvendige for å kunne beskrive den økonomiske tilstanden til bedriften.

2.2.1 Finansiering

Gjennom finansieringsanalyse ser man på sammenhengen mellom forventede innbetalinger og utbetalinger, og hvordan disse skal finansieres. Er kapitalen finansiert på kort eller lang sikt? Finansieringsgrad omhandler hvordan bedriften har finansiert sine eiendeler. Vi ser på om eiendelene er finansiert gjennom kortsiktig gjeld, langsiktig gjeld eller egenkapital.

Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 beskriver hvor mye av anleggsmidlene som er finansiert med langsiktig gjeld eller egenkapital. Anleggsmidler som er ment å ha lang funksjonstid bør i hovedsak være langsiktig finansiert. Finansieringsgrad 1 bør derfor være mindre enn 1 og innebærer at deler av omløpsmidlene er langsiktig finansiert.

$$\text{Finansieringsgrad 1} = \frac{\text{Anleggsmidler}}{\text{Langsiktig kapital}}$$

2.2.2 Soliditet

Soliditet sier noe om bedriftens evne til å tåle tap og innfri langsiktige forpliktelser.

Selskapets soliditet er gjerne knyttet til størrelsen på egenkapitalen i forhold til den samlede kapitalen i selskapet (Kristoffersen, 2016).

Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen viser hvor mye av eiendelene som er finansiert av egenkapital. Jo større egenkapitalandel, jo større evne til å tåle tap - altså bedre soliditet. En god egenkapitalandel vil befinne seg mellom 18-40 %, mens den er tilfredsstillende fra 10-17 % (Proff.no).

$$\text{Egenkapitalandel} = \frac{\text{Egenkapital}}{\text{Totalkapital}}$$

Gjeldsgrad

“Gjeldsgraden forteller hvor mange kroner det er i gjeld per krone i egenkapital” (Langli, 2016, s.709). Det viser altså forhold mellom kapital skaffet eksternt og kapital finansiert av eierne. En gjeldsgrad på 0 vil si at bedriften ikke har gjeld. Gjeldsgrad på 1 vil si at bedriften har like mye gjeld og egenkapital. Soliditeten svekkes jo høyere gjeldsgraden er.

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

2.2.3 Likviditet

Likviditet er et uttrykk for en bedrifts betalingsevne. Dette gir et øyeblikksbilde på hvor god kjøpekraft selskapet har. “En bedrift med god likviditet vil til enhver tid kunne kjøpe varer, betale regninger og andre kortsiktige forpliktelser innenfor forfallsdato” (Visma.no). Det er viktig for en bedrift å se på deres likviditet, da bedriftens evne til å følge opp sine forpliktelser til riktig tid er en stor faktor til at en virksomhet overlever. Man kan benytte flere ulike nøkkeltall for å finne ut hvor likvid en bedrift er.

Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 forteller oss hvor mye av omløpsmidlene som er finansiert av kortsiktig gjeld. I utgangspunktet ønsker vi at så mye som mulig av omløpsmidlene skal være kortsiktig finansiert. En bedrift med svak likviditet vil ha nøkkeltall på under 1, mens et nøkkeltall på over 2 vil være meget godt (Proff.no). Eksempler på omløpsmidler er kundefordringer, varelager og ulike typer verdipapirer.

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

Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 måler, som likviditetsgrad 1, forholdet mellom kortsiktig gjeld og omløpsmidler. Forskjellen er at man i teller trekker varelageret fra omløpsmidler. Varelageret regnes som det minst likvide omløpsmidlet, i motsetning til penger som regnes som det mest likvide omløpsmidlet. Likviditetsgrad 2 bør være større eller lik 1, men i praksis er dette relativt strenge krav og svært bransjespesifikt.

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

Varelagerets omløpshastighet

Omløpshastigheten på varelageret måler hvor ofte varelageret blir byttet ut i løpet av et år. Dette nøkkeltallet er bransjeavhengig og det er dermed vanskelig å antyde hva en normalverdi bør være. Om varelagerets omløpshastighet er høy, vil det være mindre sjanse for at varelageret blir gammelt og reduseres i verdi. Er dette nøkkeltallet lavt kan det være en indikasjon på at varelageret er for stort eller at salget av varer går dårlig. Dette nøkkeltallet kan variere mye, som blant annet skyldes sesong og trender.

$$\text{Varelagerets omløpshastighet} = \frac{\text{Vareforbruk}}{\text{Gjennomsnittlig varelager}}$$

2.2.4 Lønnsomhet

Lønnsomhetsanalyse gjør man for å se om bedriften er økonomisk lønnsom og deres evne til å skape overskudd. Det innebærer at kostnadene må være lavere enn inntektene for å oppnå et positivt resultat. For å se på lønnsomheten til Frati har vi valgt å fokusere på følgende nøkkeltall: bruttofortjeneste i prosent, totalkapitalrentabilitet, resultatgrad, totalkapitalens omløpshastighet, egenkapitalrentabilitet før skatt og omsetning per lønnskroner.

Bruttofortjeneste i %

Bruttofortjenesteprosenten forteller prosentvis hvor mye av hver salgskrone som går til dekning av indirekte kostnader og fortjeneste (Kristoffersen, 2016). Det viser altså det økonomiske overskuddet i prosent i en gitt periode. Tall fra Statistisk Sentralbyrå fra 2008 viser at gjennomsnittlig bruttofortjeneste for norske bedrifter er på 25,6 %. Dette varierer mye med hvilken vare/tjeneste de selger, og er bransjespesifikt. Dette nøkkeltallet beregnes slik:

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

Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabilitet viser kort fortalt nivået på inntjeningen over en periode, altså avkastningen på den investerte kapitalen. Nøkkeltallet tar utgangspunkt i totalkapitalen. Denne defineres som summen av bedriftens egenkapital og gjeld, som tilsvarer bedriftens eiendeler. I formelen har vi brukt gjennomsnittlig totalkapital fordi dette gir et bedre bilde på rentabiliteten, ettersom totalkapitalen kan variere en del fra år til år. Det er vanskelig å si noe om totalkapitalrentabiliteten er høy eller ikke, da man må se dette i sammenheng med risikovilligheten til bedriften. *“Avkastningen bør ikke være mindre enn risikofri rente med tillegg for risiko”*. Likevel kan man argumentere for at minstekravet for totalkapitalrentabiliteten er at den skal ligge over 1 %. Gjennomsnittet for norske aksjeselskaper lå på 6,3 % i 2014 (Kristoffersen, 2016).

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \frac{\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}} \times 100 \%$$

DuPont-modellen

Totalkapitalrentabilitet kan også deles inn i resultatgrad og totalkapitalens omløphastighet, som er første steg i den såkalte DuPont-modellen. Modellen ble utviklet av et amerikansk selskap kalt “DuPont,” med formål om å få en bedre forståelse av hva som avgjør avkastning på investert kapital i bedriften. Sammenhengen mellom disse nøkkeltallene kan illustreres slik:

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \text{Resultatgrad} \times \text{totalkapitalens omløphastighet}$$

Resultatgrad

Resultatgraden viser forholdet mellom driftsresultatet og inntektene knyttet til driften i en gitt periode, og forteller oss hvor mye bedriften tjener på hver omsatt krone. Finansinntektene skal her inkluderes, og består blant annet av renter og utbytte. Hvor høy resultatgraden skal være varierer fra bedrift til bedrift, men et minimumskrav er at den skal være positiv. En lav resultatgrad kan forbedres gjennom å utføre tiltak for å øke driftsresultatet.

$$\text{Resultatgrad} = \frac{\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter}}{\text{Driftsinntekter (omsetning)}} \times 100 \%$$

Totalkapitalens omløpshastighet

Videre har vi totalkapitalens omløpshastighet. Dette nøkkeltallet forteller oss hvorvidt bedriften har en effektiv bruk av sine ressurser, og gir en indikasjon på om det er mye død kapital i bedriften. Død kapital kan være store varelagre eller ubrukte maskiner, som ikke genererer inntekter. Dette nøkkeltallet er bransjespesifikt, for eksempel vil matbutikker ofte ha en høy verdi på omløpshastigheten på totalkapitalen, da totalkapitalen består av forholdsvis billige produkter som blir byttet ut ofte.

$$\text{Totalkapitalens omløpshastighet} = \frac{\text{Driftsinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}}$$

Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabilitet er et nøkkeltall som viser avkastningen på eierens investering i bedriften, og en endring i dette nøkkeltallet vil vise hvordan tidligere investeringer har utviklet seg (Kristoffersen, 2016). Dette er et interessant nøkkeltall for eierne, da det viser om drift av selskapet gir høyere avkastning på investert kapital, enn om pengene skulle blitt plassert et alternativt sted. Egenkapital er den delen av selskapets ressurser som tilhører eierne av selskapet, og beregnes ved å trekke gjelden fra eiendelene. Egenkapitalrentabiliteten kan både beregnes før og etter skatt, men vi vil kun ta utgangspunkt i nøkkeltallet før skatt. Det er likevel en enkel sammenheng mellom begge alternativene. Med dagens skattesats (2019) på alminnelig inntekt på 22 % blir egenkapitalrentabilitet etter skatt lik egenkapitalrentabilitet før skatt multiplisert med 0,78 (1-22 %).

$$\text{Egenkapitalrentabilitet før skatt} = \frac{\text{Ordinært resultat før skatt}}{\text{Gejnomsnittig egenkapital}} \times 100 \%$$

Omsetning per lønnskrone

Omsetning per lønnskrone er et forholdstall som viser hvor mye bedriften omsetter i forhold til lønnskostnadene (Proff Forvalt).

$$\text{Omsetning per lønnskrone} = \frac{\text{Sum driftsinntekter}}{\text{Lønnskostnader}}$$

3. Metode

I dette kapittelet vil vi redegjøre for hvordan vi har gått fram for å svare på vår problemstilling, hvilke valg vi har foretatt og hvorfor. Avslutningsvis vil vi drøfte konsekvenser av valgene i lys av reliabilitet og validitet.

3.1 Tema og problemstilling

Ved utvikling av problemstilling må spørsmål utformes, og vi avgrensner hva vi skal fokusere på. Avgrensning av en problemstilling kan skje *eksplisitt* eller *implisitt*. Eksplisitt skjer når en forsker klart sier ifra hva som skal fokuseres på, mens ved implisitt skjer avgrensninger mer ubevisst (Jacobsen, 2015). I denne oppgaven har vi valgt å fokusere på lønnsomheten til Frati i en avgrenset periode. Dette er et eksplisitt valg vi har tatt, da vi bevisst har valgt en klar avgrensning på vår problemstilling.

3.2 Analyse av problemstilling

For å få en bedre forståelse av hva slags type problemstilling vi har, har vi analysert problemstillingen ved å skille mellom tre ulike dimensjoner; om problemstillingen er uklar eller klar, beskrivende eller forklarende og om vi har et ønske om å generalisere eller ikke.

I vår problemstilling går vi i dybden og studerer nøkkeltall til Frati. Vi har god oversikt over relevante regnskapstall og følgelig nøkkeltall, og kan derfor argumentere for at vi har en klar problemstilling. På en annen side, kan vi også si vi har en uklar problemstilling. Ved utviklingen av problemstillingen vår hadde vi ingen klare hypoteser om lønnsomheten til bedriften. Problemstillingen vår er eksplorerende, da vi ønsker få mer kunnskap om lønnsomheten, samt få mer innsikt i bedriftens økonomiske utvikling.

En problemstilling som er beskrivende er ofte avgrenset i tid, og vil beskrive *hvordan* en tilstand ser ut på et gitt tidspunkt. En forklarende problemstilling derimot, tar for seg spørsmålet *hvorfor*, og er opptatt av årsakene til at noe skjer. Vår problemstilling tar for seg *hvordan* Frati sin lønnsomhet har utviklet seg, og vi har med dette en beskrivende problemstilling. Samtidig har vi også en forklarende problemstilling, da vi tar for oss spørsmålet *hvorfor*, hvor vi ser på mulige årsaker til denne utviklingen. Ved å belyse dette benytter vi blant annet Porters bransjeanalyse for å analysere markedssituasjonen.

Siste kravet er ønsket om å generalisere eller ikke. Generalisering handler om å påstå at funn fra en undersøkelse av noen få enheter, også gjelder for alle. I vår problemstilling har vi ingen hensikt med å generalisere, da vi går i dybden og ser på Frati sine unike tall.

3.3 Undersøkellesdesign og valg av metode

Etter analyse av problemstillingen valgte vi undersøkelsesdesign, som handler om hvordan vi skal gå frem for å besvare problemstillingen. Basert på vår problemstilling har vi valgt et intensivt design ved i første rekke gå i dybden i en organisasjon i et klart avgrenset tid og rom (Jacobsen 2015). Vi har derfor valgt casestudie, som gir oss en god beskrivelse av den økonomiske utviklingen. Dette gir oss detaljert informasjon og virkelighetsnære beskrivelser.

Neste steg var å velge metode for hvordan vi skulle gjennomføre undersøkelsen. Kvalitativ metode er som regel intensiv, hvor vi samler data inn som ord. Metoden bør benyttes når man har en uklar problemstilling, og er interessert i detaljert informasjon om få enheter.

Kvantitativ metode derimot, benyttes når man har en relativ klar problemstilling, og ønsker å gå i bredden og undersøke flere enheter. Her hentes informasjon ut i form av tall, og egner seg om man ønsker å generalisere. De to metodene bør ikke sees på som konkurrerende, men betraktes som utfyllende og berikende (Jacobsen, 2015). I vår undersøkelse går vi i dybden på én enhet, uten hensikt om å generalisere. Dette kjennetegner kvalitativ metode. Likevel har vi benyttet kvantitativ metode for å innhente informasjon, da vi ikke har gjennomført intervju eller observasjoner, men hentet data i kvantitativ form. Vi har derfor benyttet metodetriangulering i vår undersøkelse, da vi både har brukt kvantitativ og kvalitativ tilnærming. Å benytte metodetriangulering kan styrke undersøkelsens resultat og er best for å belyse vår problemstilling.

Ved innhenting av kvantitative data, har vi benyttet Proff.no. Dette er sekundærdata, som vil si at vi ikke har samlet inn direkte informasjon fra kilden. Data fra Proff.no er samlet inn, bearbeidet og gjort tilgjengelig for andre med samme formål som oss - å vurdere bedriftens økonomiske situasjon, herunder også lønnsomhet. Det finnes noen svakheter ved å kun benytte én type kilde. Hadde vi hatt mulighet til å benytte flere ulike data, ville dette vært med på å styrke resultatet.

3.4 Valg og konsekvenser

I undersøkelsen har vi foretatt flere valg omkring hvilke nøkkeltall vi ønsket å benytte i lønnsomhetsanalysen. Vi benyttet gjennomsnittlig total kapital ved beregning av nøkkeltallene total kapitalens omløpshastighet og total kapitalrentabilitet. Her kunne vi også valgt å bruke total kapitalen for hvert regnskapsår, da vi kun studerer en periode på fire år. Hadde vi benyttet total kapitalen for hvert år, ville dette hatt en dårlig innvirkning på de årene det eventuelt ble foretatt store investeringer. Disse investeringene har hensikt å forbedre lønnsomheten de neste årene, så derfor er gjennomsnittlig total kapital mer presist å benytte.

Et nøkkeltall vi valgte å ikke bruke var omsetning per ansatt. Det skyldes at vi kun hadde oversikt over antall ansatte for siste år (Proff.no), uten å vite noe om de tidligere årene. Da vi ikke hadde et samarbeid med Frati, hadde vi heller ikke mulighet til å få denne informasjonen. Vi valgte derfor heller å bruke omsetning per lønnskroner, da lønnskostnader representerer antall årsverk.

Andre nøkkeltall innenfor lønnsomhet vi ikke valgte å benytte var dekningsbidrag, dekningsgrad og rentedekningsgrad. Dette valget skyldes at vi nådde et metningspunkt, da nye nøkkeltall ikke ville tilføre ny informasjon. Vi synes at de nøkkeltallene vi benyttet innenfor lønnsomhet var utfyllende nok til å gi et overordnet bilde på lønnsomheten. Innenfor likviditet var det mange andre nøkkeltall vi kunne brukt, men da vi hadde hovedfokus på lønnsomhet så vi ikke det som nødvendig.

3.4.1 Reliabilitet og validitet

Som nevnt har vi kun benyttet oss av én type kilde, da Frati ikke ønsket et samarbeid med oss. Vi har benyttet kvantitativ data fra Proff.no, og dette kan betegnes som registerdata, noe vi anser som en pålitelig kilde. Vi tar derfor forbehold om at data vi har hentet ut er korrekt. Det at vi kun har benyttet én kilde kan være en svakhet med oppgaven vår, og dette kan påvirke oppgavens reliabilitet (pålitelighet) og validitet (gyldighet).

Reliabilitet handler om hvorvidt man kan stole på resultatet fra undersøkelsen og om det er trekk ved selve undersøkelsen som har skapt resultatene vi er kommet fram til. Dette ville vært et mer kritisk punkt om vi hadde vært i kontakt og intervjuet Frati. Siden vi har benyttet kvantitative data fra Proff.no, unngår vi at resultatet er påvirket av informant og intervjuer.

Validitet (gyldighet) dreier seg om undersøkelsen måler det vi ønsker å måle. Basert på vår undersøkelse mener vi at validiteten og undersøkelsens interne gyldighet er sterk. Vi har i oppgaven besvart *hvordan*-spørsmålet i problemstilling med å studere bedriftens nøkkeltall over de ulike periodene. Når det kommer til *hvorfor*-spørsmålet i problemstillingen, er våre konklusjoner trukket fra våre egne antakelser og kunnskap, og basert på den ene kilden vi har hentet regnskapstall fra. For å forsterke oppgavens gyldighet, ville det vært til nytte og hatt Frati som en intern kilde.

4. Analyse

I dette kapittelet beskriver vi markedet Frati befinner seg i ut i fra Porters bransjeanalyse. Deretter har vi beregnet og analysert finansielle nøkkeltall med en grafisk fremstilling.

4.1 Porters bransjeanalyse

1. Kundernes forhandlingsstyrke.

Frati er en restaurant med mange enkeltkunder. Kundene har lite eller ingen forhandlingsstyrke når det kommer til pris. Prisen på matrettene er fast, og det er ikke mulig for kundene å presse denne nedover. Likevel virker det som om dette ikke er et behov i markedet, da prisnivået til Frati ligger nokså likt med andre lignende restauranter. Med lignende restauranter mener vi andre italienske restauranter, da vi ikke ser det hensiktsmessig å sammenlikne Frati med blant annet sushi- eller hamburger-restauranter. Det er derimot svært enkelt for kunden å velge en annen italiensk restaurant, da det å spise på restaurant er et luksusgode, og ikke en nødvendighet.

2. Leverandørens forhandlingsstyrke.

Leverandører i denne sammenhengen er hovedsakelig leverandører av standardiserte matvarer, med unntak av noen spesialiserte italienske produkter. De standardiserte produktene er det flere leverandører på markedet som kan levere, og det skal derfor være enkelt å bytte dersom leverandøren øker prisene. Det er riktignok ikke hensiktsmessig for leverandørene å øke prisene, da de vet at dette vil føre til at restaurantene velger å få tak i råvarene et annet sted. Skjer det derimot endring i avgifter på diverse råvarer, vil alle leverandørene på markedet øke prisene, og da har ikke Frati noe annet valg enn å akseptere dette. Forhandlingsstyrken til leverandører som tilbyr mer spesialiserte produkter, som diverse oster og skinker, kan muligens være sterkere.

3. Trusler fra fremtidige konkurrenter.

Målgruppen er definitivt stor, da nordmenn er glad i italiensk mat og Frati ønsker å nå ut til alle aldersgrupper. Likevel har de fleste italienske restauranter mye av den samme maten på menyen, og det er vanskelig å etablere seg i markedet dersom man

ikke har en sterk merkevare. For å konkludere kan man si at hver og en kan komme inn på markedet med en ny restaurant, men det kan være vanskelig å overleve.

4. Trusler fra nære substitutter.

Nære substitutter i dette tilfellet definerer vi som alle restauranter i Trondheim, og ikke kun de som serverer italiensk mat. Det kommer ofte nye restauranter til Trondheim, og det er enkelt for forbrukeren å finne andre restauranter enn italienske. Likevel er det vanskelig å skulle sammenligne Frati med for eksempel sushirestauranter, da forbrukeren gjerne har en idé om hva han har lyst på ved valg av restaurant. Det vil alltid eksistere trusler fra nære substitutter i en by som Trondheim med enorme valgmuligheter.

5. Konkurransesituasjon.

En stor konkurrent til Frati på det italienske markedet, er restauranten Una Pizzeria som har samme eiere. Disse restaurantene har blant annet den samme pizzamenyen, men Frati har spesialisert seg på vin- og ølsalg. Av andre italienske restauranter finnes blant annet Selma, Tulla Fischer, Restorantino og Olivia. Alle disse restaurantene har et bredt utvalg av pizza- og pastaretter på menyen. Å si noe om markedsandeler er vanskelig, da vi ikke har tilgang på statistikk over dette. På TripAdvisor, en tjeneste der kan man se rangering og tilbakemelding på ulike restauranter, har kunder rangert de 10 beste italienske restaurantene i Trondheim. På førsteplass ligger Una Pizzeria, deretter Olivia, Ristorantino på tredjeplass og Frati på fjerdeplass. Frati er rangert som nummer 28 av totalt 224 restauranter i Trondheim.

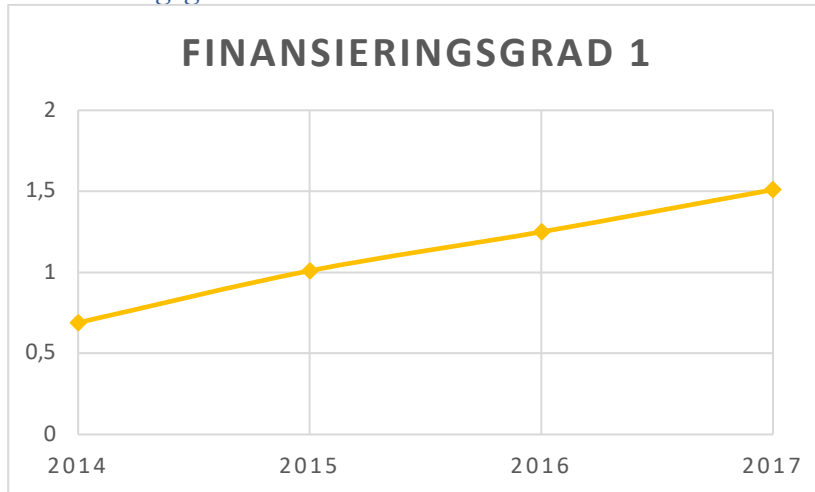
4.2 Analyse av finansielle nøkkeltall

Vi skal nå presentere de ulike finansielle nøkkeltallene for Frati og gi en kort kommentar på utviklingen. I første omgang skal vi se på hvert enkelt nøkkeltall og gi en grafisk framstilling. Vi vil starte med tallene som representerer finansiering og deretter gå videre på soliditet, likviditet og tilslutt lønnsomhet. Deretter skal vi sammenligne Frati med to benchmarks, Una Pizzeria og Tulla Fischer. De siste fem årene før perioden vi studerer har Frati hatt en gjennomsnittlig totalkapitalrentabilitet på 21,76 %. I analysen vil vi studere om bedriften har opprettholdt det gode nivået på lønnsomheten som de hadde i perioden før 2014-2017.

Nøkkeltall	2014	2015	2016	2017
Finansieringsgrad 1	0,69	1,01	1,25	1,51
Egenkapitalandel	45,40 %	32,30 %	32,70 %	27,50 %
Gjeldsgrad	1,2	2,1	2,1	2,6
Likviditetsgrad 1	1,67	0,98	0,8	0,8
Likviditetsgrad 2	1,53	0,73	0,63	0,695
Varelagerets omløpshastighet	3,75	7,06	9,22	10,24
Bruttofortjeneste i %	63,57 %	63,54 %	69,5 %	72,18 %
Totalkapitalrentabilitet	5,02 %	2,39 %	17,85 %	42,66 %
Resultatgrad	5,18 %	1,32 %	6,64 %	13,22 %
Totalkapitalens omløpshastighet	0,96	1,80	2,68	3,22
Egenkapitalrentabilitet før skatt	17,30 %	3,50 %	50,80 %	107,20 %
Omsetning per lønnskroner	2,24	2,21	2,58	2,89

4.2.1 Finansiering

Finansieringsgrad 1

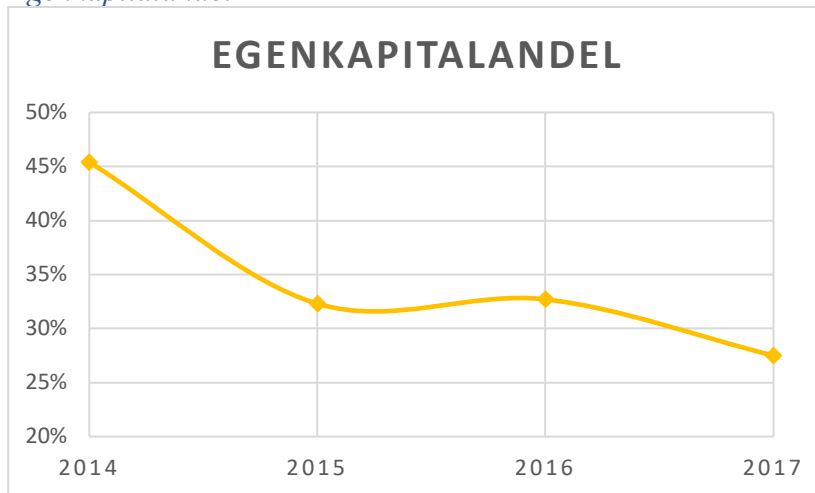


Figur 2 - Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 viser i hvilken grad anleggsmidlene er finansiert med langsiktig kapital og denne bør være mindre enn 1. I 2014 var finansieringsgrad 1 på 0,69, og den har gradvis økt opp til 1,51 i 2017. Dette betyr at anleggsmidlene delvis finansieres med kortsiktig gjeld, noe som er ugunstig, da det reduserer fleksibiliteten til bedriften sin daglige drift og kan skape likviditetsutfordringer. Årsregnskapet til Frati viser at langsiktig gjeld har blitt redusert fra 2014-2017, mens kortsiktig gjeld har økt. Videre viser balanseregnskapet økning i anleggsmidler. Dette forklarer økningen i finansieringsgrad 1.

4.2.2 Soliditet

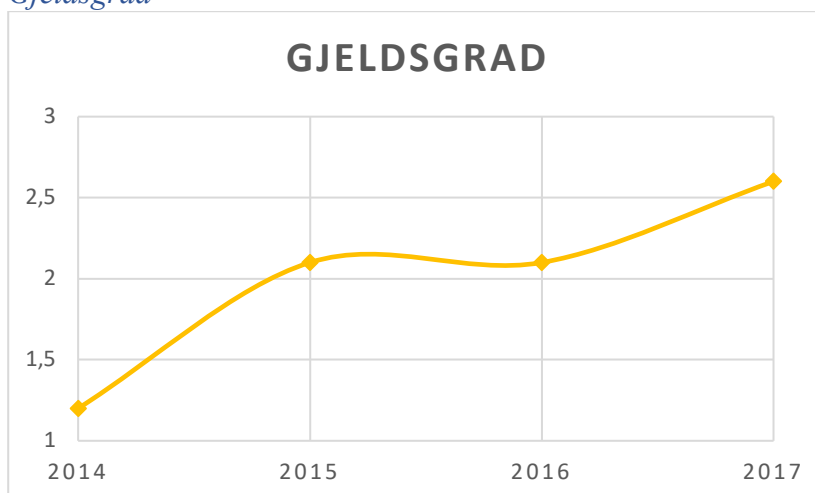
Egenkapitalandel



Figur 3 - Egenkapitalandel

Egenkapitalandel viser hvor stor andel av eiendelene som er finansiert med egenkapital. Jo lavere egenkapitalandel, desto mer gjeld blir brukt for å finansiere eiendelene. I utgangspunktet er det derfor positivt med høy egenkapitalandel, da dette gjør bedriften i stand til å kunne takle nedgang og tap. I 2014 hadde Frati en egenkapitalandel på 45,4 %, som er redusert til 27,5 % i 2017. Denne nedgangen skyldes økning i total kapital, med minimal økning av egenkapital. Dette viser at Frati har benyttet mer gjeld for finansiering av sine eiendeler, noe vi også ser da selskapets gjeld har økt fra hele 6 millioner i 2014 til i overkant av 20 millioner i 2017.

Gjeldsgrad



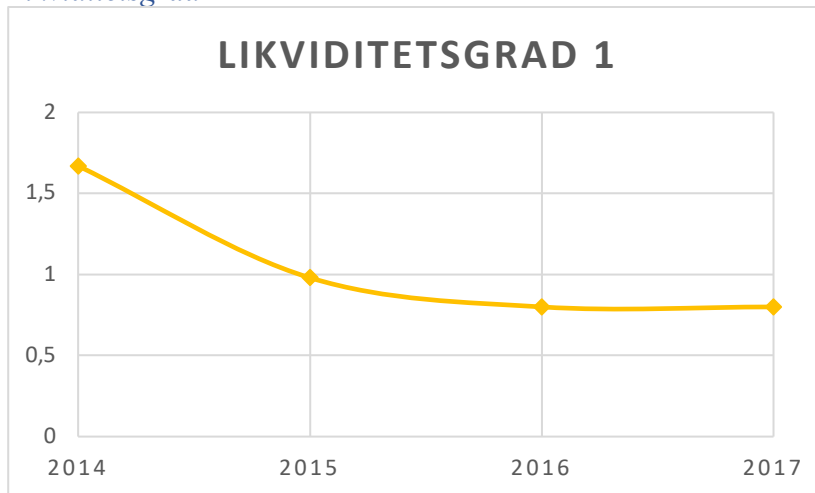
Figur 4 - Gjeldsgrad

Gjeldsgraden er et forholdstall som viser forholdet mellom gjeld og egenkapital. Forholdstallet er alltid over 1, som vil si at gjelden til enhver tid er større enn egenkapitalen. En gjeldsgrad på under 2 blir vurdert som god. I 2014 var den gjennomsnittlige gjeldsgraden for norske aksjeselskaper på 2,04 (Finanssans.no). Den største endringen skjer fra år 2014 til 2015, og skyldes at gjelden har økt med ca. 4 millioner i perioden. Denne økningen skyldes kortsiktig gjeld, inkludert kortsiktig konserngjeld, leverandørgjeld og gjeld for offentlige avgifter.

Alt i alt ser vi at soliditeten har vært svært god i alle årene vi har studert, selv om det har vært en klar nedgang. Soliditeten i 2017 er fortsatt høy, men Frati bør sette i gang tiltak for at den negative utviklingen ikke skal fortsette.

4.2.3 Likviditet

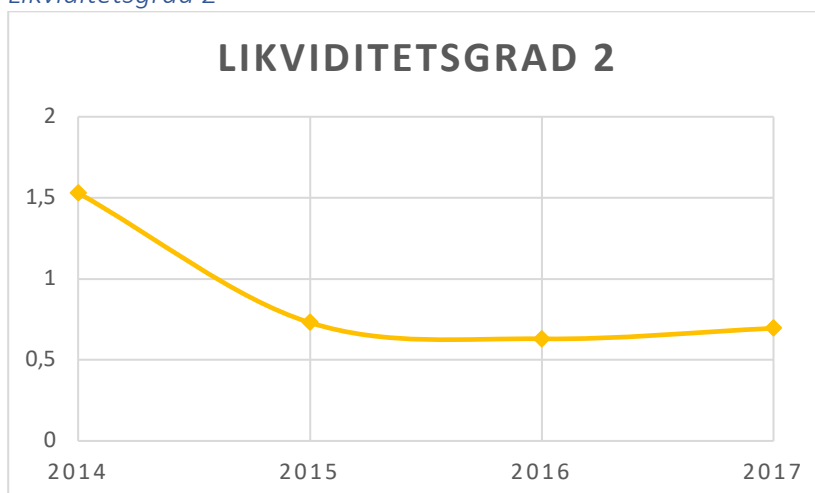
Likviditetsgrad 1



Figur 5 - Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 forteller oss hvor god betalingsevne Frati har. Målet for enhver bedrift vil være at omløpsmidlene er kortsiktig finansiert. I 2014 er likviditetsgrad 1 på 1,67, noe som anses som bra. En likviditetsgrad på 2 ville ha vært meget godt. Likviditetsgrad 1 synker gjennom disse tre årene og flater ut i 2017 på 0,80. Dette er en uønsket utvikling. En årsak til dette er at kortsiktig gjeld har økt mer enn omløpsmidlene de siste 4 årene. Kortsiktig gjeld har økt fra 3 millioner i 2014 til 20 millioner i 2017. Her har Frati økt sin leverandørgjeld, skyldig offentlige avgifter, men mest annen kortsiktig gjeld.

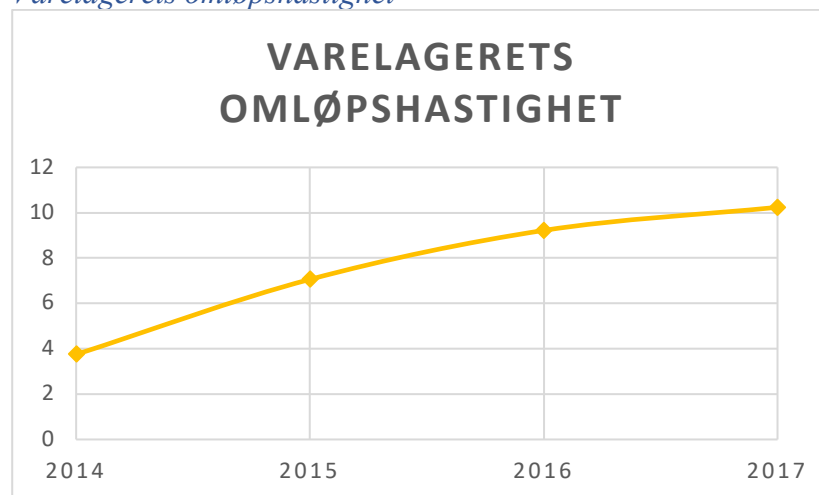
Likviditetsgrad 2



Figur 6 - Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 viser også forholdet mellom kortsiktig gjeld og omløpsmidler, men her er varelageret fratrukket omløpsmidlene. Derfor vil grafen til likviditetsgrad 2 ligge like under grafen til likviditetsgrad 1. Her ser vi også at bedriften har gode tall i 2014, men kurven synker fra 1,53 til bunnpunktet 0,63 i 2016. På generelt grunnlag skal likviditetsgrad 2 være større enn 1, så videre må Frati redusere sin kortsiktige gjeld eller øke sine omløpsmidler for å få bedre likviditet.

Varelagerets omløpshastighet



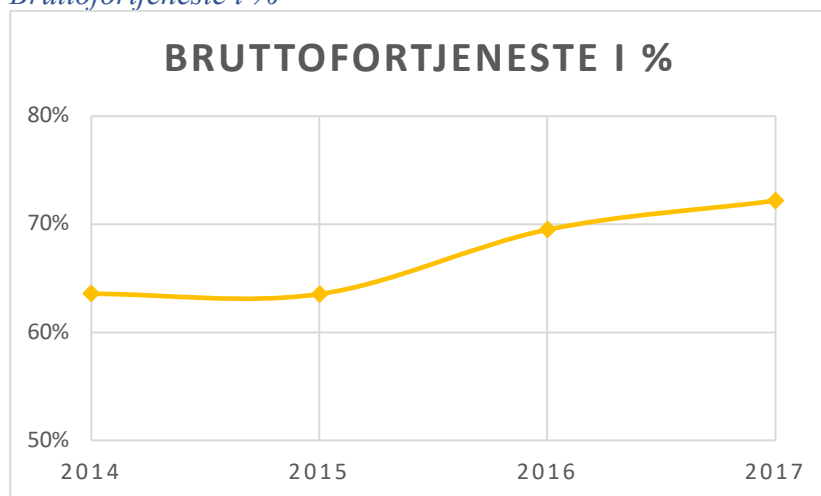
Figur 7 - Varelagerets omløpshastighet

Varelagerets omløpshastighet viser hvor ofte varelageret byttes ut i løpet av en periode. For Frati har varelagerets omløpshastighet økt kraftig fra 2014-2017. I 2017 har varelagerets omløpshastighet nesten blitt tredoblet fra 2014, fra 3,75 til hele 10,24. Dette er en positiv utvikling, og med en høy omløpshastighet risikerer bedriften i mindre grad at varelageret blir gammelt. Nøkkeltallet er svært bransjeavhengig, og det er vanskelig å anslå en normalverdi. Siden Frati er en restaurant hvor varelageret i hovedsak består av ferskvarer, er det naturlig med en høy omløpshastighet. Økningen i varelageret skyldes trolig at Frati i 2015 byttet sine lokaler og i tillegg åpnet et bryggeri på 500 kvm i kjelleren.

For å konkludere kan vi si at Frati har hatt en negativ likviditetsutvikling i perioden 2014-2017. Nøkkeltallene for likviditetsgrad 1 og 2 ligger under ønskede verdier, og har siden 2015 flatet ut. En positiv ting knyttet til likviditet er omløpshastigheten på varelageret som har økt betraktelig i perioden vi studerer.

4.2.4 Lønnsomhet

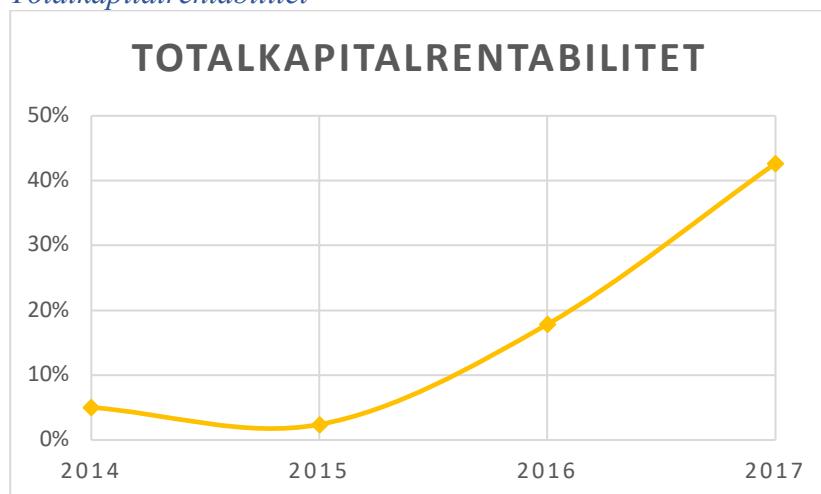
Bruttofortjeneste i %



Figur 8 - Bruttofortjeneste i %

Som vi ser ut i fra grafen har nøkkeltallet for bruttofortjeneste i % hatt en positiv økning i perioden vi forholder oss til. Dette betyr at forholdet mellom salgsinntekt og varekostnad har holdt seg stabil fra 2014 til 2015. Nøkkeltallet har hatt en økning fra 2015 til 2017 med nesten 9 %, og ender opp i 2017 på 72,18 %. Dette er en svært høy verdi.

Totalkapitalrentabilitet

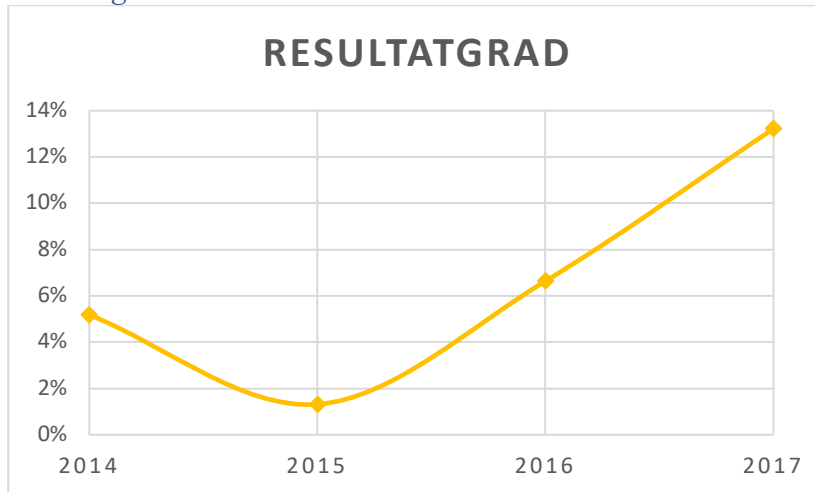


Figur 9 - Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabiliteten gir oss et overblikk over hvor bra det generelt har gått med driften av Frati. Her ser vi en tydelig positiv utvikling, der bunnpunktet ligger på 2,39 % i 2015 mot toppunktet i 2017 som er på 42,66 %. Dette er en svært positiv økning og hovedårsaken til

denne utviklingen er at salgsinntekten og driftsresultatet har økt betydelig fra 2015 til 2017. Normalverdien for total kapitalrentabiliteten vil variere fra bransje til bransje, men et rimelig nivå vil være fra 10-15 %. Her ligger Frati langt over gjennomsnittet både i 2016 og 2017.

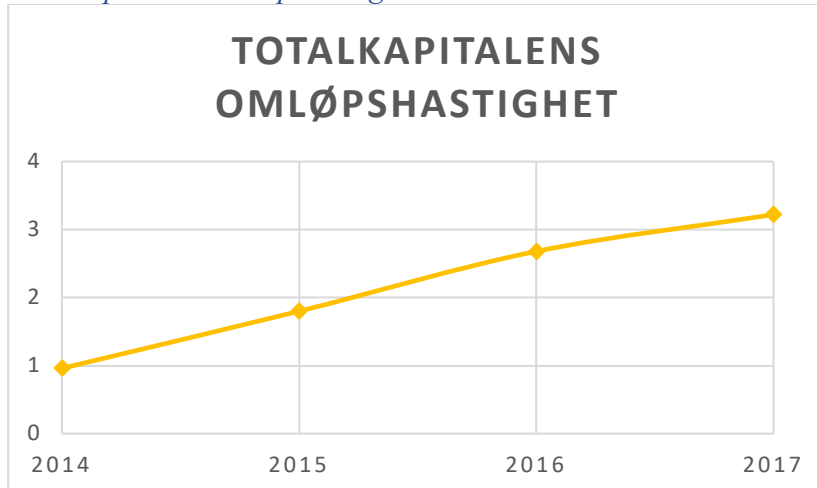
Resultatgrad



Figur 10 - Resultatgrad

Som nevnt i teorikapitlet kan total kapitalrentabiliteten dekomponeres til nøkkeltallene resultatgrad og total kapitalens omløpshastighet. I perioden vi undersøker startet resultatgraden på 5,18 %. I 2015 sank resultatgraden til 1,32 %, til tross for at driftsinntektene økte med ca. 16 millioner i perioden. Denne nedgangen skyldes hovedsakelig økte lønnskostnader og reduserte finansinntekter. Etter fallet i 2015 får vi en positiv utvikling i 2016. Dette skyldes forbedret driftsresultat grunnet økte salgsinntekter. I 2017 er resultatgraden på 13,22 %. Dette er en høy resultatgrad, og utviklingen de siste to årene har vært meget god.

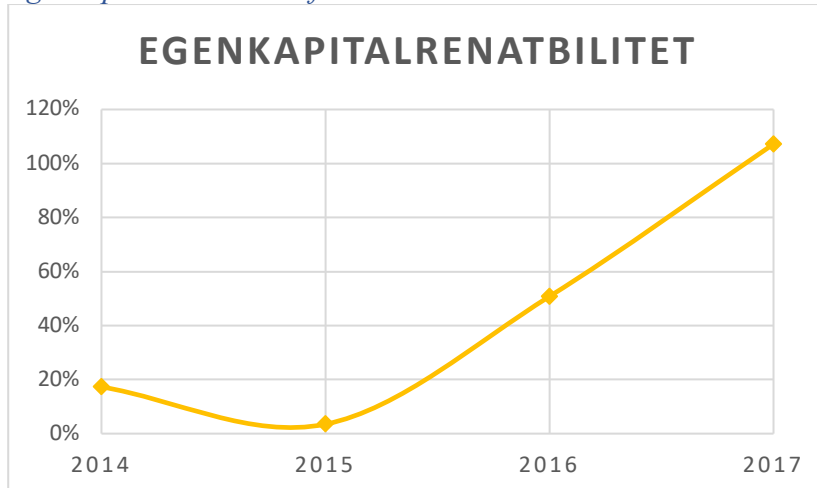
Totalkapitalens omløpshastighet



Figur 11 - Totalkapitalens omløpshastighet

Den andre delen av DuPont-modellen er totalkapitalens omløpshastighet. Grafen har hatt en jevn økning i hele perioden, noe som tilsier at Frati har blitt flinkere til å bruke totalkapitalen til å generere inntekter. Det er naturligvis en klar sammenheng mellom totalkapitalens omløpshastighet og varelagerets omløpshastighet. Da Frati er en restaurant, vil store deler av totalkapitalen deres bestå av varelager, og få anleggsmidler som kan generere død kapital. Økningen i totalkapitalens omløpshastighet kan derfor blant annet forklares ut i fra den positive økningen i varelagerets omløpshastighet. Totalkapitalen har holdt seg stabil, grunnet vårt valg av å bruke gjennomsnittlig totalkapital. Totalkapitalens omløpshastighet har økt fra 0.96 i 2014 til 3,22 i 2017. Her ser vi at den markante økningen i totalkapitalrentabilitet i perioden 2015-2017 både skyldes en forbedret resultatgrad og økning i totalkapitalens omløpshastighet.

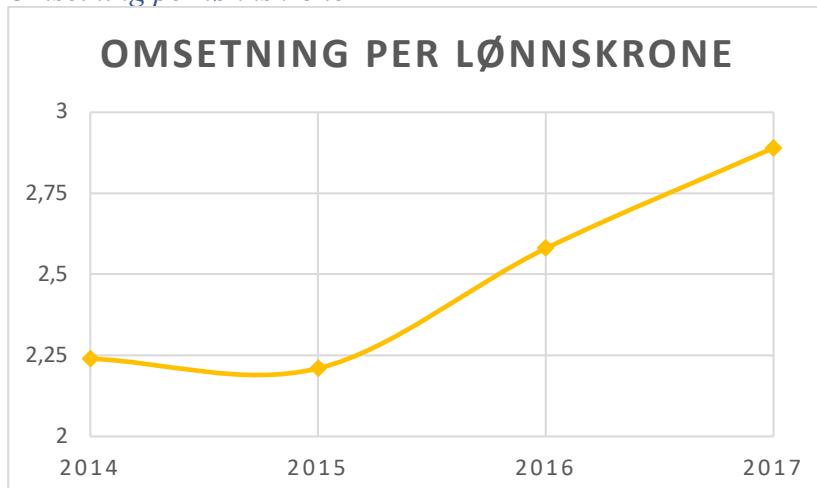
Egenkapitalrentabilitet før skatt



Figur 12 - Egenkapitalrentabilitet før skatt

Egenkapitalrentabiliteten har hatt en positiv utvikling fra 2015 til 2017. I 2015 var nøkkeltallet var på 3,5 %. I 2017 er den på hele 107,2 %. Kravet til en god egenkapitalrentabilitet er at den skal være høyere enn total kapitalrentabiliteten. Egenkapitalrentabiliteten befinner seg over kravet på samtlige år, bortsett fra i 2015 da disse nøkkeltallene var på samme nivå.

Omsetning per lønnskroner



Figur 13 - Omsetning per lønnskroner

Dette nøkkeltallet alene sier ingenting direkte om lønnsomheten, men er interessant å studere som et tillegg til de andre nøkkeltallene. Omsetning per lønnskroner gir en indikasjon på at aktivitetsnivået er lønnsomt for bedriften. Dersom utviklingen i perioden hadde vært negativ,

tyder det på lav verdiskapning hos de ansatte, og man kan da vurdere å ha færre ansatte som vil gi lavere lønnskostnader. I 2014 omsatte Frati 2,24 kr per utbetalte lønnskroner, mens det i 2017 ble omsatt 2,89 kr per lønnskroner. Dette er en positiv utvikling, og tyder på høy verdiskapning blant de ansatte.

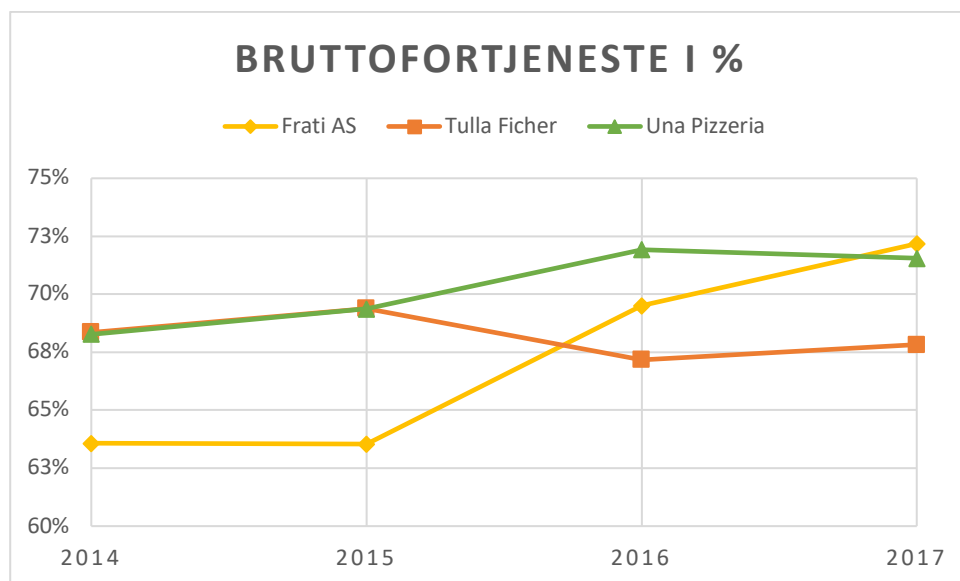
Totalt sett ser vi at lønnsomheten har vært svært god i perioden 2014-2017, med unntak fra 2015 som var et relativt magert år. Alle nøkkeltallene vi har studert har hatt en tilfredsstillende utvikling, da totalkapitalrentabiliteten med resultatgrad og totalkapitalens omløpshastighet i fokus har vært høy.

4.3 Benchmark

Flere av nøkkeltallene vi har brukt hittil i oppgaven gir ikke mye informasjon i seg selv, men ser vi dem i sammenheng med andre konkurrenter gir tallene et mye bedre bilde av lønnsomheten til Frati. Da vi ikke fikk et intervju med Frati vet vi ikke hva deres benchmark er eller hvilke restauranter de sammenlikner seg selv med. Hvem de selv anser som sine største konkurrenter er derfor uvisst, men som nevnt tidligere har vi valgt å sammenlikne Frati med Tulla Fischer og Una Pizzeria. En annen stor konkurrent er Olivia som startet opp i 2017 i Trondheim. Denne restauranten tilhører en kjede med godt omdømme i Oslo, dermed var de allerede kjent da de etablerte seg i Trondheim. Da denne restauranten er så ny som den er, har vi ikke nøkkeltall for alle periodene vi studerer, og det blir ikke hensiktsmessig å sammenlikne Olivia med Frati.

Alle tre restaurantene er italienske, har den samme målgruppen og ligger omtrent på samme prisnivå. Som allerede nevnt har Una Pizzeria og Frati de samme eierne, og tilbyr derfor mange av de samme rettene. Plasseringen til restaurantene er også gode og de er lett tilgjengelige i travle strøk. Restaurantene er også ganske like i størrelse, alle har et godt rykte i Trondheim, og alle har fått svært gode tilbakemeldinger på TripAdvisor. Vi har valgt å sammenlikne bedriftene med nøkkeltall som gir et bilde av lønnsomheten. Her har vi benyttet total Kapitalrentabilitet dekomponert som resultatgrad og total Kapitalens omløpshastighet, og bruttofortjeneste. Vi har sett på total Kapitalens omløpshastighet da de tre bedriftene vi studerer er i samme bransje, og dermed kan vi anta at nøkkeltallene deres vil være tilnærmet like. Grunnen til dette er at total Kapitalen til restaurantene består stort sett av råvarer som byttes ut ofte.

Bruttofortjeneste i %



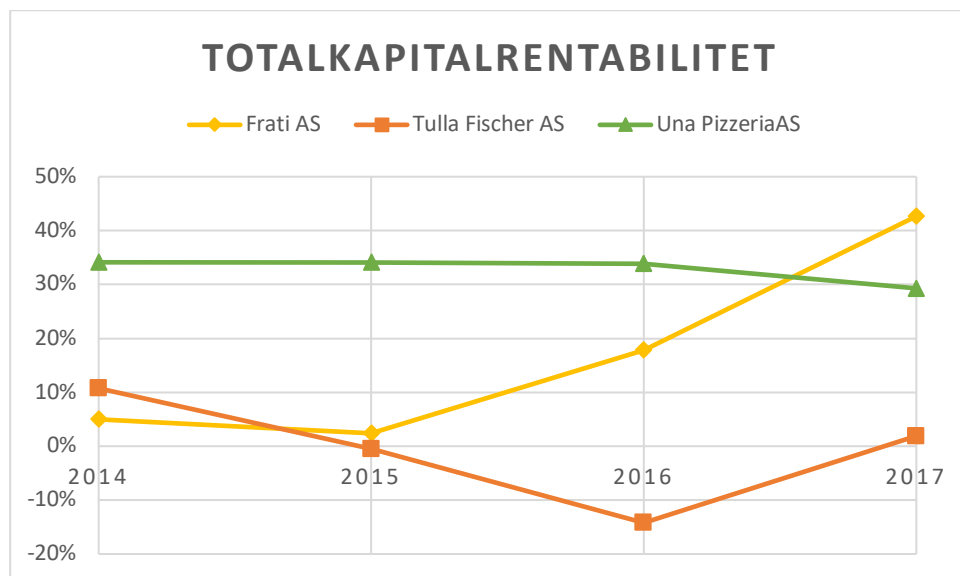
Figur 14 - Bruttofortjeneste i prosent

	2014	2015	2016	2017
Fрати AS	63,57 %	63,54 %	69,50 %	72,18 %
Tulla Fischer AS	68,36 %	69,38 %	67,17 %	67,82 %
Una Pizzeria AS	68,27 %	69,37 %	71,92 %	71,55 %

Tabell 2 - Bruttofortjeneste i prosent

Fra 2015 har bruttofortjenesten til Frati hatt en særdeles positiv utvikling sammenlignet med Tulla Fischer og Una Pizzeria. Frati starter i 2014 med en bruttofortjeneste på 63 %. Dette er en nokså høy bruttofortjeneste, men lavere enn for de to andre bedriftene. Bruttofortjenesten holder seg stabil for alle de tre bedriftene fra 2014 til 2015. Fra 2015 til 2016 har Frati den største økningen fra 63-69 %, mens Una Pizzeria har en svakere økning og Tulla Fischer reduserer sin bruttofortjeneste. I 2017 øker Frati bruttofortjenesten ytterligere til 72 % og er nå den bedriften med høyest bruttofortjeneste av de tre. På de fire årene vi har sett på har Frati hatt den beste utviklingen på bruttofortjenesten. Frati har altså et bedre forhold mellom salgsinntekter og varekostnad i 2017, sammenliknet med konkurrentene.

Totalkapitalrentabilitet



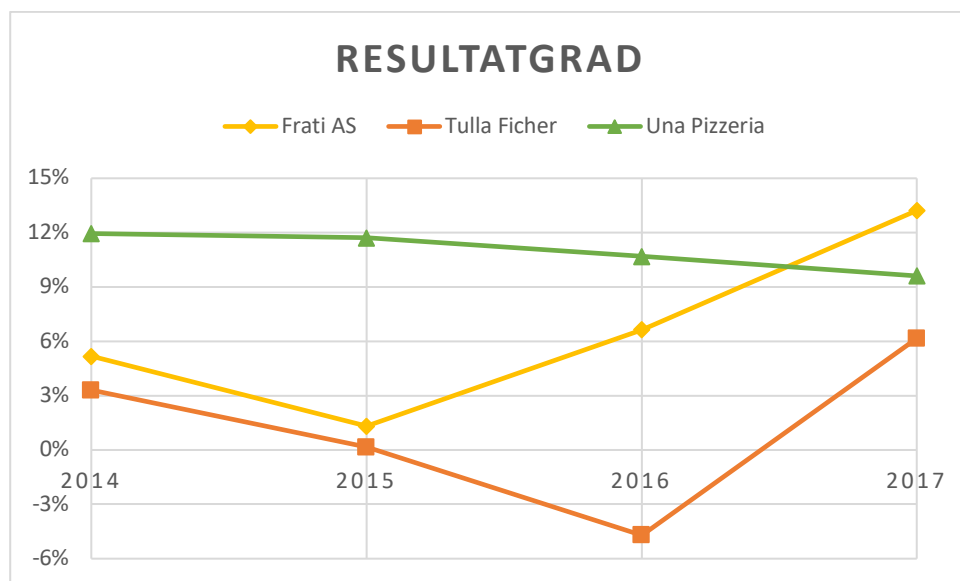
Figur 15 - Totalkapitalrentabilitet

	2014	2015	2016	2017
Frati AS	5,02 %	2,39 %	17,85 %	42,66 %
Tulla Fischer AS	10,74 %	-0,50 %	-14,21 %	1,85 %
Una Pizzeria AS	34,12 %	34,10 %	33,87 %	29,29 %

Tabell 3 - Totalkapitalrentabilitet

I 2015 starter Frati med lavest totalkapitalrentabilitet av bedriftene, men i 2017 avslutter bedriften med den høyeste totalkapitalrentabiliteten. Fra 2014 til 2016 har Tulla Fischer en stor nedgang i nøkkeltallet på 24 %, med laveste verdi på totalkapitalrentabilitet på -14,21 % i 2016. I 2017 er totalkapitalrentabiliteten til Tulla Fischer positiv, men svak. Una Pizzeria starter som den desidert beste bedriften, med en totalkapitalrentabilitet på 34,12 %. Deres utvikling i perioden vi studerer har ligget stabilt på dette nivået, med unntak av en nedgang i 2017. Likevel er totalkapitalrentabiliteten til Una Pizzeria meget gode i alle år.

Resultatgrad



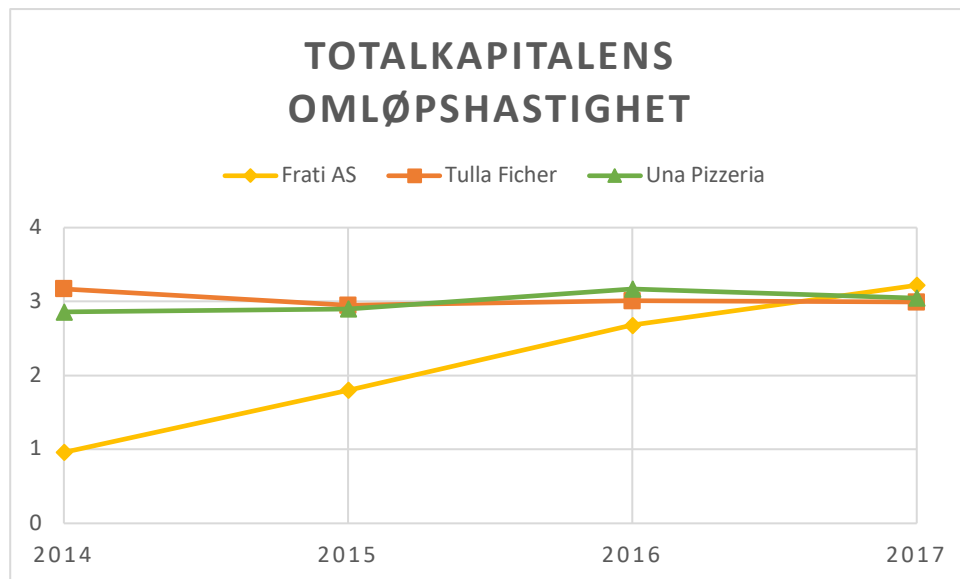
Figur 16 - Resultatgrad

	2014	2015	2016	2017
Frati AS	5,18 %	1,32 %	6,64 %	13,22 %
Tulla Fischer AS	3,30 %	-0,16 %	-4,71 %	6,16 %
Una Pizzeria AS	11,95 %	11,71 %	10,69 %	9,61 %

Tabell 4 - Resultatgrad

Tulla Fischer starter i 2014 med den laveste resultatgraden av alle tre bedriftene på 3,30 %, og avslutter 2017 dårligst med 6,16 %. I de to årene mellom har resultatgraden deres vært negativ, så det at resultatgraden har økt med nesten 11 % fra 2016 til 2017 er svært positivt. Resultatgraden til Una Pizzeria har også her vært nokså jevn alle årene, med en minimal nedgang. Denne trenden har vi også sett ved de andre nøkkeltallene vi har studert for Una Pizzeria. Minimumskravet til en god resultatgrad er at den skal være positiv, og dette er oppfylt for alle tre bedrifter i år 2017. Una Pizzeria har den høyeste resultatgraden fram til 2016, før Frati tar dem igjen i 2017 og avslutter som den bedriften som kommer best ut når det kommer til resultatgrad.

Totalkapitalens omløpshastighet



Figur 17 - Totalkapitalens omløpshastighet

	2014	2015	2016	2017
Frati AS	0,96	1,80	2,68	3,22
Tulla Fischer AS	3,17	2,95	3,01	2,99
Una AS	2,86	2,90	3,17	3,047

Tabell 5 - Totalkapitalens omløpshastighet

Både Una Pizzeria og Tulla Fischer har et høyt og stabilt nivå rundt 3 gjennom hele perioden. Dette er et svært tilfredsstillende nøkkeltall. Frati starter med et lavt nivå sammenliknet med konkurrentene, men er den bedriften med høyest avsluttende nøkkeltall. Totalkapitalens omløpshastighet har økt med hele 2 ganger for Frati i perioden 2014-2017. Alt i alt, ser vi at for Una Pizzeria og Tulla Fischer er det utviklingen i resultatgraden som fører til de store endringene i totalkapitalrentabiliteten. Hos Frati derimot, er det både resultatgraden og totalkapitalens omløpshastighet som fører til endringene.

Ved å sammenligne disse tre bedriftene har vi fått et godt innblikk i hvor god lønnsomhet Frati har i forhold til konkurrentene. Innledningsvis nevnte vi at mange av disse nøkkeltallene

vi studerer ikke gir mye informasjon alene. Når vi derimot sammenlikner nøkkeltall for flere bedrifter i samme bransje genererer nøkkeltallene sammen en bredere og bedre beskrivelse av utviklingen for Frati. Det kommer tydelig fram at Tulla Fischer ligger på et lavt nivå når det kommer til lønnsomhet. Una Pizzeria har holdt seg stabile i alle periodene vi studerer, med høye nøkkeltall for bruttofortjeneste og total kapitalrentabilitet. Gjennomgående har Frati de beste tallene i 2016 og 2017, og viser en økning i total kapitalrentabilitet og bruttofortjeneste. Denne store økningen skyldes både økning i resultatgrad og total kapitalens omløpshastighet.

5. Konklusjon

Dette casestudiet om Frati har vært et spennende prosjekt å jobbe med. Vi har nå fått en god innføring i hvordan man kan utføre lønnsomhetsanalyser. Gjennom oppgaven har vi tatt for oss punkter innenfor samfunnsvitenskapelig metode, teori, strategisk analyse og analyse av finansielle nøkkeltall for å belyse vår problemstilling. Problemstillingen vår var *“Hvordan har lønnsomheten utviklet seg for Frati AS i perioden 2014-2017, og hva kan være mulige årsaker til denne utviklingen?”*.

Vi benyttet Porters bransjeanalyse innledningsvis for å få et innblikk i markedet Frati befinner seg i. Ut i fra dette konkluderte vi med at Frati har mange konkurrenter som også tilbyr italiensk mat, og flere nære substitutter i markedet. Restaurantbransjen i Trondheim preges av store endringer til enhver tid, da nye tilbydere kommer til og restauranter ofte legges ned. Likevel har Frati en sterk merkevare som har eksistert siden 1973, og har et godt omdømme i Trondheim.

Frati sine nøkkeltall har vært svært varierende over perioden fra 2014 til 2017. De siste fem årene før 2014 har bedriften hatt en stabil og god lønnsomhet, med en svært høy total kapitalrentabilitet. Ved å studere nøkkeltallene for lønnsomhet ser vi tydelig at nivået har sunket kraftig både i 2014 og 2015. I 2015 nådde Frati et bunnpunkt. Dette lave nivået skyldes blant annet en svak resultatgrad og lavere bruttofortjeneste enn andre år. I de to neste årene ser vi en betydelig økning. Total kapitalrentabiliteten og bruttofortjenesten stiger til et høyt nivå bedriften ikke har vært i nærheten av før. Selv om lønnsomheten har hatt en positiv utvikling, gjelder dette ikke for alle aspektene av regnskapsanalyse vi har valgt å studere. Likviditeten og finansieringsgrad 1 har hatt en negativ utvikling, og er ikke på et tilfredsstillende nivå i 2017. Denne reduksjonen gjelder også for soliditeten, selv om den fortsatt er på et godt nivå i 2017. Alt i alt kan vi si at lønnsomheten til Frati har hatt en positiv utvikling i perioden, med unntak fra 2015.

Vi har kommet frem til at det er flere mulige årsaker til at Frati har hatt den positive utviklingen som de har hatt. Etter 2015 har inntektene økt mye, noe som har ført til et høyere driftsresultat enn tidligere. Vi kan også se i regnskapet at både varelager og driftsmidler har økt svært mye fra 2014-2016. Underveis i arbeidet med oppgaven fant vi ut at Frati byttet til nye, oppussede lokaler i 2015. Her fikk bedriften større kapasitet og mulighet til å servere

flere kunder, og dette resulterte i et større varelager og større investeringer i driftsmidler. Dette har materialisert seg i form av økt omsetning og ikke minst økte driftsresultater, samtidig som de har blitt flinkere til å utnytte totalkapitalen til å generere inntekter. Det nye lokalet har en bedre plassering med utsikt mot Trondheim torg. Vi antar dermed at økningen i lønnsomhet etter 2015 skyldes at Frati har blitt mer populært grunnet nye lokaler og dermed generert større inntekter fra kunder.

6. Referanseliste

E24, «Vokser raskere enn dagligvarebransjen, nettmat og bensinstasjonene – sammenlagt» (hentet 26.02.19) Hentet fra:

<https://e24.no/naeringsliv/restauranter/vokser-raskere-enn-dagligvarebransjen-nettmat-og-bensinstasjonene-sammenlagt/24411680>

Finanssans, *Grunnleggende regnskapsanalyse*, (hentet: 05.02.2019). Hentet fra:

<https://finanssans.no/grunnleggende-regnskapsanalyse#gjeldsgrad>

Frati, «Om Frati» (hentet 12/02-19) Hentet fra:

https://www.frati.no/?gclid=Cj0KCQiA-onjBRDSARIsAEZXcKYIPakAXBoncT1FVHO4WnTjJmQoV7C4ysuvOKPNU5_aNpipHz-k4aArzlEALw_wcB

Jacobsen, Dag Ingvar (2015) *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode. 3. Utg. Cappelen Damm.*

Kristoffersen, Trond (2016) *Årsregnskapet- en grunnleggende innføring. Lærebok. 5. Utgave. Fagbokforlaget.*

Langli, John Christian (2016) *Årsregnskapet. 10 utg. Gyldendal Akademisk.*

Lynum, Sissel. «Frati flytter til nye lokaler» Publisert: 20.11.2014, (hentet 05/02-2019) Hentet fra:

<https://www.adressa.no/nyheter/okonomi/article10364679.ece>

Proff Forvalt, «Ordbok» (hentet 15.01.2019) Hentet fra:

<https://www.forvalt.no/Om/ordbok/L>

Proff Forvalt, «Ordbok» (hentet 22.01.2019) Hentet fra:

<https://www.forvalt.no/Om/ordbok/O>

Proff, «Frati Restaurant» (hentet: 26.03.2019). Hentet fra:

<https://www.proff.no/regnskap/frati-restaurant/trondheim/serveringssteder/IFQCVQ80DRM/>

Proff, «Tulla Fischer AS». (Hentet: 26.03.2019). Hentet fra:

<https://www.proff.no/regnskap/tulla-fischer-as/trondheim/serveringssteder/IGBW6V00DRM/>

Proff, «Una Pizzeria e bar». (Hentet: 26.03.2019) Hentet fra:

<https://www.proff.no/regnskap/una-pizzeria-e-bar/trondheim/serveringssteder/IF2X91H0DRM/>

Tripadvisor, *Restaurants in Trondheim*, (hentet 04/02-2019). Hentet fra:

https://www.tripadvisor.com/Restaurants-g190499-Trondheim_Trondheim_Municipality_Sor_Trondelag_Central_Norway.html

Frati Restaurant

Serveringssteder

Org nr 951 263 648

Besøksadresse: Kongens gate 20, 7011 Trondheim

Fratl Restaurant

Org nr 951 263 648

Oversikt

Regnskap

	2017	2016	2015
Sum driftsinntekter	62 963	52 391	35 174
Driftsresultat	8 304	3 468	439
Resultat før skatt	8 182	3 224	180
Sum eiendeler	27 996	23 122	15 915
Egenkapitalandel i %	27,5	32,7	32,3
Beløp i hele 1000			

*Kilde: Brønnøysundregistrene***Kontaktinformasjon**

Telefon: 73 52 57 33
Besøksadresse: Kongens gate 20, 7011 Trondheim
Postadresse: Dronningens gate 38, 7011 Trondheim

Bransjer:

- Serveringssteder
- Restauranter og kafeer

Fрати Restaurant

Org nr 951 263 648

Offisiell foretaksinformasjon

Juridisk navn:	FRATI AS
Org nr:	951 263 648
Selskapsform:	Aksjeselskap
Tidl. navn:	MUNKEN KRO PIZZERIA FRATI AS
Daglig leder:	Georg Michael Tokle Minervini
NACE-bransje:	56.101 Drift av restauranter og kafeer
Adresse:	Kongens gate 20, 7011 Trondheim
Postadresse:	c/o Klein AS Dronningens gate 38, 7011 Trondheim
Registrert i foretaksregisteret:	Ja
Registrert i MVA:	Ja
Registrert i NAV aa-registeret:	Ja
Registrert i frivillighetsreg.:	Nei
Stiftelsesdato:	02.01.1989
Antall ansatte:	69
Aksjekapital:	100 000

Kilde: Brønnøysundregistrene

Morregnskap regnskapstall

LØNN - BELØP I HELE 1000	2017	2016	2015	2014	2013
Lønn	177	212	206	309	507
Leder annen godtgjørelse	-	-	-	-	-
RESULTATREGNSKAP - BELØP I HELE 1000	2017	2016	2015	2014	2013
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	62 577	51 406	32 938	17 529	18 653
Annen driftsinntekt	387	985	2 237	1 374	1 755
Sum driftsinntekter	62 963	52 391	35 174	18 904	20 408
Varekostnad	17 405	15 675	12 008	6 386	6 552
Beholdningsendringer	0	0	0	0	0
Lønnskostnader	21 767	20 250	15 875	8 421	8 612
Herav kun lønn	15 767	16 742	12 963	6 624	7 169
Ordinære avskrivninger	1 410	1 102	424	143	157
Nedskrivning	-	-	-	-	-
Andre driftskostnader	14 077	11 897	6 428	3 187	2 845
Driftsresultat	8 304	3 468	439	766	2 241
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	0	0	0	0	0
Inntekt på investering i datterselskap	0	0	0	0	0
Sum annen renteinntekt	20	15	56	64	57
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	0	0	0	0	0
Sum annen finansinntekt	0	1	2	0	0
Sum finansinntekter	20	16	28	214	155
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	58	140	139	145	151
Andre finanskostnader	74	79	70	19	19
Sum annen finanskostnad	74	79	70	19	19
Sum finanskostnader	143	260	287	164	170
Resultat før skatt	8 182	3 224	180	817	2 226
Sum skatt	1 957	803	54	221	627
Ordinært resultat	6 224	2 421	127	596	1 599
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	0	0	0	0	0
Årsresultat	6 224	2 421	127	596	1 599
Utbytte	-	-	-	-	1 400
Konsernbidrag	6 080	-	-	-	-
BALANSEREGNSKAP - BELØP I HELE 1000	2017	2016	2015	2014	2013
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-	-
Sum immaterielle midler	0	0	63	117	108

BALANSEREGNSKAP - BELØP I HELE 1000	2017	2016	2015	2014	2013
Sum anleggsmidler	11 911	12 782	7 754	5 282	6 467
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	3 147	3 180	3 213	3 246	3 279
Maskiner/anlegg/biler	-	-	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	8 589	9 296	4 354	139	158
Sum varige driftsmidler	11 736	12 476	7 567	3 385	3 437
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	0	0	0	0	0
Investeringer i aksjer og andeler	31	31	31	31	31
Andre fordringer	-	-	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	175	306	124	1 780	2 922
Sum varelager	2 101	2 175	2 029	489	416
Kundefordringer	356	749	653	532	1 008
Konsernfordringer	48	-	-	-	-
Sum fordringer	1 823	2 178	2 625	844	1 201
Sum investeringer	0	0	0	0	0
Kasse/Bank/Post	12 162	5 988	3 507	4 408	3 771
Sum Kasse/Bank/Post	12 162	5 988	3 507	4 408	3 771
Sum omløpsmidler	16 085	10 341	8 161	5 741	5 388
Sum eiendeler	27 996	23 122	15 915	11 023	11 855
Aksje/Selskapskapital	100	100	100	100	100
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	100	100	100	100	100
Sum opptjent egenkapital	7 601	7 457	5 035	4 909	4 313
Annen egenkapital	7 601	7 457	5 035	4 909	4 313
Sum egenkapital	7 701	7 557	5 135	5 009	4 413
Sum avsetninger til forpliktelser	174	239	0	0	0
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	0	2 361	2 476	2 586	2 689
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	0	0	0	0	0
Annen langsiktig gjeld	-	-	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	174	2 600	2 476	2 586	2 689
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-	-
Leverandørgjeld	3 061	4 460	2 676	1 140	905
Skyldig offentlige avgifter	2 586	2 983	2 041	1 341	1 057
Utbytte	-	-	-	-	1 400
Kortsiktig konserngjeld	2 853	0	2 077	-	-
Annen kortsiktig gjeld	11 518	5 022	1 510	717	752
Sum kortsiktig gjeld	20 121	12 966	8 303	3 428	4 753
Sum gjeld	20 295	15 565	10 779	6 014	7 442
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	27 996	23 122	15 915	11 023	11 855
Garantistillelser	-	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-	-

NØKKELTALL - BELØP I HELE 10 00	2017	2016	2015	2014	2013
Totalrentabilitet i %	32,6	17,8	3,5	8,6	20,1
Resultat av driften i %	13,2	6,6	1,2	4,1	11
Egenkapitalens rentabilitet før skatt i %	107,2	50,8	3,5	17,3	51,6
Likviditetsgrad	0,8	0,8	0,98	1,67	1,13
Egenkapitalandel i %	27,5	32,7	32,3	45,4	37,2
Gjeldsgrad	2,6	2,1	2,1	1,2	1,7

Kilde: Årsregnskap, Brønnøysundregistrene

