

Vebjørn Walnum Vinje og Solveig Rabliås

Lønnsomhetsanalyse av Kvarøy Fiskeoppdrett AS

Semesteroppgave i Økonomi og administrasjon

Veileder: Tor-Eirik Olsen

April 2020

Forord

Denne semesteroppgaven er en avsluttende del av bachelorstudiet Økonomi og Administrasjon ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim. Oppgaven er skrevet innenfor fordypningsområdet Økonomisk styring, og inneholder en regnskapsanalyse med fokus på lønnsomhet i tillegg til en strategisk analyse.

Laksenæringen er en stadig voksende næring i Norge og vi finner en rekke lakseoppdrett langs norskekysten. Vi ønsket derfor å se nærmere på et tema vi i utgangspunktet hadde liten kunnskap om, nemlig lønnsomhet innen lakseoppdrett. Oppgaveprosessen har vært lærerik, interessant og ikke minst gitt oss muligheten til å bruke kunnskap vi har tilegnet gjennom studietiden til å få innblikk i en aktuell bedrift. Det har lært oss utnyttelse av teori i praksis og gitt oss gode erfaringer å ta med videre.

Vi er takknemlige for all hjelp vi har fått i forbindelse med oppgaven og vil i den anledning takke daglig leder og økonomiansvarlig i Kvarøy Fiskeoppdrett, Alf-Gøran Knutsen og Rune Mikalsen, for samarbeidsvilje og deling av informasjon om bedriften.

En ekstra takk går til vår veileder, Tor-Eirik Olsen, for god veiledning og hjelp i forbindelse med oppgaveprosessen.

Innholdet i denne oppgaven står på forfatterens regning.

Sammendrag

Kvarøy Fiskeoppdrett AS er en av mange aktører i lakseoppdrett bransjen. Bedriften er ikke den største, verken når det kommer til produksjon eller antall ansatte, men skiller seg ut ved å drive med et stort fokus på laksevelferd og miljø. Derfor valgte vi ut denne bedriften for å se på deres lønnsomhet for perioden 2016-2018. Dette ble gjort ved hjelp av en regnskapsanalyse for perioden, samt en strategisk analyse for å gå dypere inn på hvorfor utviklingen har vært som den har.

Oppgaven starter med presentasjon og aktualisering av temaet før vi legger fram problemstillingen vår. Videre kommer det en kort presentasjon av Kvarøy Fiskeoppdrett AS, samt Lovundlaks AS som senere skal brukes som benchmarking bedrift. I neste del av oppgaven kommer en teoridel hvor det presenteres relevant teori som brukes for å belyse problemstillingen. Her kommer det både teori om regnskapsanalyse og hva det er, samt om de ulike nøkkeltallene som blir benyttet i besvarelsen av problemstillingen og teori som er brukt for å gjennomføre den strategiske analysen.

Den neste delen av oppgaven er en metodedel og handler om hvordan det metodisk og praktisk er gått fram for å svare på problemstillingen. Metodedelen inneholder altså hvilke valg som her blitt tatt og hvorfor akkurat disse valgene ble tatt. Her gir vi med andre en så god forklaring som mulig på hvorfor vi har tatt de valgene vi har når det kommer til problemstilling, undersøkelsesdesign og innsamling av data. Innunder denne delen blir også oppgavens kvalitet tatt opp, i form av hvordan de ulike valgene har påvirket oppgavens validitet og reliabilitet.

I analysedelen av oppgaven presenteres og analyseres regnskapstall for Kvarøy Fiskeoppdrett AS for årene 2016 til 2017. Vi analyserer de nøkkeltallene som vi ser på som de viktigste for å besvare problemstillingen hva angår lønnsomhet, finansiering, likviditet og soliditet, og ser på hvordan de har utviklet seg i perioden.

For å få en bedre forståelse for hvor god lønnsomheten virkelig er i Kvarøy Fiskeoppdrett AS valgte vi å sammenligne de viktigste tallene, med tanke på lønnsomhet, med bedriften Lovundlaks. Kvarøy Fiskeoppdrett har en positiv trend i de fleste nøkkeltallene og i løpet av perioden overgår de Lovundlaks i både totalkapitalrentabilitet og egenkapitalrentabilitet etter skatt. Totalkapitalens omløpshastighet er dessuten bedre for Kvarøy Fiskeoppdrett enn for

Lovundlaks gjennom hele perioden. Vi så likevel at resultatgraden gjennom hele perioden var vesentlig lavere enn hos Lovundlaks og at driftsmarginen er langt lavere enn gjennomsnittet i næringen. Dette skyldes først og fremst at Kvarøy Fiskeoppdrett har høye produksjonskostnader. I SWOT-analysen, som ble gjort for å belyse både interne og eksterne forhold i Kvarøy Fiskeoppdrett, kom det fram at bedriften tar strategiske valg nettopp for å sikre fiskens velferd og bærekraft. Dette er da strategiske valg som også er med på å øke produksjonskostnadene i bedriften.

Oppgaven avsluttes med en konklusjon hvor vi kortfattet har prøvd å svare på problemstillingen. Her kommer vi fram til at lønnsomheten til Kvarøy Fiskeoppdrett har utviklet seg positivt i perioden 2016-2018, og at de strategiske grepene som er tatt har påvirket lønnsomheten i bedriften. På kort sikt kan det se ut som at de strategiske valgene kan ha hatt negativ påvirkning på lønnsomheten, men at det er grunn til å tro at disse valgene kan være med på å løfte lønnsomheten ytterligere i framtiden.

Abstract

Kvarøy Fiskeoppdrett AS is one of many small companies in the salmon farming industry in Norway. The company is not large in terms of production, number of employees, but does stick out as a company that prioritizes sustainable production and welfare among the fish, instead of maximizing profit. Thus, the company can be seen as a pioneer in sustainable production, and we wanted to compare their profitability with the rest of the industry, industry that historically has good profitability and great growth.

Before presenting our research question, we start this term paper presenting and actualizing the theme of this task. The main company in this profitability analysis is then presented. We also give a short presentation of Lovundlaks AS as this company is used as a benchmark. Relevant theory like key numbers in financial statement analysis are included

In the next part we present the research methodology and explain our approach to address the research question. This chapter explains different working process, choices made and why. In this part we also discuss the validity and reliability of the task.

Following the methodology, the main analysis is presented. This is the main task of this term paper. All the key numbers for the financial analysis presented in the theory chapter will here be presented with the numbers of Kvarøy Fiskeoppdrett for the time period 2016 to 2018. The analysis includes numbers related to profitability, financing, liquidity and solvency. We have chosen the numbers that we believe is the most important for answering the research question.

To increase the understanding of the company's profitability key numbers for profitability were compared with both the industry as a whole and Lovundlaks AS, a company located nearby, operating in the same industry. Kvarøy Fiskeoppdrett has had a financially positive development in the time period in question, resulting in a positive development in every key number in almost every year. They outperform Lovundlaks in both return on assets and return on equity after taxes, while the capital turnover rate was greater for Kvarøy Fiskeoppdrett during the whole period. Despite these good results we observed a significant lower profit margin both compared to Lovundlaks AS and the mean of the industry. This is however, mainly attributable to high production costs. Our SWOT-analysis pointed out the company's focus on sustainable production as a big explanatory factor and one of the main reasons for the high production costs.

We conclude this paper by answering the research question and also give a short summary. It shows that Kvarøy Fiskeoppdrett AS have had a positive development based on key numbers

of profitability during the 2016-2018 time period, and how strategic decisions have affected the economy of the company. In the short term, it may look like the strategic decisions (the focus on sustainability and fish welfare) may have negatively influenced profitability, but it is likely that they in the coming years will see all the benefits from these strategical decisions.

Innholdsfortegnelse

1.0 Innledning	1
2.0 Presentasjon av bedrifter	3
2.1 Kvarøy Fiskeoppdrett AS	3
2.2 Bedriftspresentasjon Lovundlaks AS	3
3.0 Teori	4
3.1 Regnskapsanalyse	4
3.1.1 Finansiering.....	4
3.1.2 Likviditet.....	4
3.1.3 Soliditet	5
3.1.4 Lønnsomhet.....	5
3.2 Strategisk analyse	8
3.2.1 SWOT-analyse, intern og ekstern analyse	8
3.3 Benchmarking.....	8
4.0 Metode	10
4.1 Problemstilling.....	10
4.2 Undersøkellesdesign	10
4.3 Valg av metode	11
4.4 Innsamling av data.....	12
5.0 Analyse	13
5.1 Nøkkeltall for Kvarøy fiskeoppdrett AS	13
5.2 Regnskapsanalyse	13
5.2.1 Finansiering.....	13
5.2.2 Likviditet.....	14
5.2.3 Soliditet	16
5.2.4 Lønnsomhet.....	18
5.3 Benchmarking.....	24
5.3.1 Sammenligning av lønnsomheten for Kvarøy Fiskeoppdrett og Lovundlaks	25
5.4 Strategisk analyse	28
5.4.1 SWOT-analyse	29
5.0 Konklusjon	32
7.0 Referanser	34

Tabelliste

Tabell 1 - Salg av slaktet matfisk i volum og salgsverdi. Tall hentet fra SSB (Statistisk sentralbyrå, 2018).....	1
Tabell 2- Beregnede nøkkeltall for Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.....	13
Tabell 3- Nøkkeltall for Lovundlaks for årene AS 2016 til 2018	24
Tabell 4 -Gjennomsnittresultater for beregnet driftsmargin. Tall hentet fra Fiskeridirektoratet (Fiskeridirektoratet, 2019).....	27

Figurliste

Figur 1- Utviklingen i finansieringsgrad 1 i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018. ...	14
Figur 2- Utviklingen i likviditetsgrad 1 i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.....	15
Figur 3- Utviklingen i likviditetsgrad 2 i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.....	16
Figur 4- Utviklingen i egenkapitalandel i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.....	17
Figur 5- Utviklingen i gjeldsgrad i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.	18
Figur 6- Utviklingen i fortjenestemargin til Kvarøy Fiskeoppdrett fra 2016 til 2018.	19
Figur 7- Utviklingen i driftsmargin i Kvarøy Fiskeoppdrett fra 2016 til 2018.....	19
Figur 8- Utviklingen i total kapitalrentabilitet i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.	20
Figur 9- Utviklingen i total kapitalens omløpshastighet i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.....	21
Figur 10- Utviklingen i resultatgrad i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.	21
Figur 11- Utviklingen i resultatmargin i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.....	22
Figur 12- Utviklingen i egenkapitalrentabilitet før skatt i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.....	23
Figur 13- Utviklingen i egenkapitalrentabilitet etter skatt i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.....	23
Figur 14- Utviklingen av total kapitalrentabiliteten til Kvarøy Fiskeoppdrett AS og Lovundlaks AS fra 2016 til 2018.	25
Figur 15- Utviklingen av total kapitalens omløpshastighet til Kvarøy Fiskeoppdrett AS og Lovundlaks AS fra 2016 til 2018.	26
Figur 16- Utviklingen av resultatgrad til Kvarøy Fiskeoppdrett AS og Lovundlaks AS fra 2016 til 2018.....	26
Figur 17- Utviklingen av egenkapitalrentabilitet etter skatt til Kvarøy Fiskeoppdrett AS og Lovundlaks AS fra 2016 til 2018.	28

1.0 Innledning

I perioden 2016-2018 har oppdrettsnæringen, med lakseeksport i spissen, opplevd stor vekst. Selv om det ble solgt mindre laks i 2016 enn i 2015, opplevde man en rekordhøy førstehåndsverdi (verdi som en vare har ved salg til første ledd i omsetningskjeden) i 2016 sammenlignet med året før. Dette skyldes i hovedsak en solid økning i lakseprisen samt en svak norsk krone (Lilleby & Johansen, 2016). I 2017 økte salgsvolum igjen, noe det også gjorde i 2018. Etter den enorme økningen i førstehåndsverdi fra 2015 til 2016, stabiliserte verdien seg året etter, før den igjen økte i 2018. E24 meldte i januar 2019 at norsk oppdrettsnæring eksporterte norsk sjømat for 99 milliarder NOK, hvorav ca. 68,5% var norsk laks. I 2018 ble det satt tre rekorder innen lakseoppdrett, volumrekord, prisrekord og verdirekord (Nilsen, 2019).

Som student ved NTNU Handelshøyskolen må man ved siste semester på bachelorprogrammet skrive en avsluttende oppgave i form av en semesteroppgave eller en bacheloroppgave. For å fullføre bachelorprogrammet med studieretningen «økonomisk styring» må man få godkjent en semesteroppgave. Dette var selvfølgelig vår hovedmotivasjon for å skrive denne oppgaven, men også vår nysgjerrighet for oppdrettsnæringen og et lokalt selskap etablert nært vårt hjemsted, har vært avgjørende for motivasjon og valg av problemstilling ved arbeid med oppgaven.

Når vi skulle velge tema for oppgaven var det naturlig å se på lønnsomheten i bedriften og å sammenligne denne med andre lignende bedrifter i samme bransje. I tillegg til å gjøre en lønnsomhetsanalyse ønsket vi å kartlegge hvilke konkurransefortrinn bedriften har, hvilke muligheter og utfordringer den har i dag og hva som kan dukke opp i fremtiden. Dette var ikke tilfeldig da vi fra før visste at bedriften hadde jobbet aktivt med en bærekraftig produksjon for å minske miljøavtrykket. Næringen har slitt med omdømme nasjonalt, men spesielt internasjonalt. En kartlegging av de strategiske valgene knyttet til bærekraft i produksjon og kvalitet mente vi kunne forklare hvorfor bedriften har lyktes.

Tabell 1 - Salg av slaktet matfisk i volum og salgsverdi. Tall hentet fra SSB (Statistisk sentralbyrå, 2018).

	Matfisk (tonn)				Matfisk (1 000 kr)			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
Laks, hele landet	1 303 346	1 233 619	1 236 354	1 282 003	44 438 543	60 121 467	61 635 011	64 511 293

Norge er en stor aktør innen lakseoppdrett og flere store selskaper preger listen over verdens 20 største selskaper. I 2017 hadde hele 11 av de 20 største selskapene sitt hovedkvarter i Norge. Den desidert største av disse er Marin Harvest, som produserer nesten like mye laks som de tre neste selskapene på listen til sammen. Det norske markedet for oppdrettslaks er også preget av andre store selskaper som Lerøy Seafood og SalMar, for å nevne noen, og sammen med Marine Harvest står disse for store deler av produksjon av laks i Norge. Felles for disse selskapene er at de viser til meget god lønnsomhet. Vår nysgjerrighet handler om hvordan lønnsomheten til de mindre selskapene har utviklet seg de siste årene, hvilke strategiske valg de har tatt, hva deres styrker og svakheter er, og hvordan ser framtidsutsiktene ut. Et eksempel på en mindre bedrift som har lykket godt er Kvarøy Fiskeoppdrett AS. Vi vil ved hjelp av en lønnsomhetsanalyse og en strategisk analyse forsøke å besvare spørsmålene over, og på den måte kunne si noe om hvorfor og hvordan de har lykket i markedet. Problemstillingen for oppgaven er:

«Hvordan har lønnsomheten i bedriften Kvarøy Fiskeoppdrett AS utviklet seg i perioden 2016-2018, og hvordan har bedriftens strategiske valg påvirket denne utviklingen?»

1.0 Presentasjon av bedrifter

I dette kapitlet vil vi presentere Kvarøy Fiskeoppdrett AS, og si litt om bakgrunnen til selskapet og dens historie. Vi vil også gjøre en kort presentasjon av bedriften Lovundlaks AS, som senere skal brukes i den delen av oppgaven som omhandler benchmarking.

2.1 Kvarøy Fiskeoppdrett AS

Kvarøy Fiskeoppdrett er et familieeid selskap og har vært eid av familien Olsen i tre generasjoner. Selskapet holder til på den lille øya Indre Kvarøy i Lurøy kommune som har omtrent 70 innbyggere. I 1976 startet Alf Olsen sammen med sønnen Geir lakseoppdrett som en av de første i Nord-Norge. Siden 2008 er det sønnene til Geir, Gjermund og Håvard, sammen med svigersønnen til Geir, Alf-Gjoran, som har drevet selskapet med totalt 26 ansatte.

Selskapet har i dag 4 konsesjoner med en MTB (Maksimal Tillatt Biomasse) på 3 184 tonn, samt en avtale om drift av en konsesjon for Lofoten Aqua, også denne lokalisert i Lurøy kommune. Selskapet har 5 lokaliteter, 3 i Lurøy kommune og 2 i Rødøy Kommune. Selskapets forretningside er å tilby laks av svært høy kvalitet uten at dette går på bekostning av miljø eller fiskens velferd (Kvarøy Fiskeoppdrett, 2020).

2.2 Bedriftspresentasjon Lovundlaks AS

I 1972 kom et lite sjøfly med den første lakseyngelen til Lovund. Sammen med Vigner og Steinar Olaisen startet Hans Petter Meland Lovund Sjøprodukter i 1972, og noen år senere ble Olaisenlaks og Lovundlaks etablert. Fra starten hadde de alle eierandel hos hverandre for å spre risiko, men siden 1981 satt Hans Petter med fullt eierskap i Lovundlaks og siden har selskapet vært en typisk familiebedrift.

Siden starten har Lovundlaks gradvis vokst og sommeren 2018 kjøpte de vekst i konsesjonsrunden. I dag har Lovund Laks MTB (Maksimalt Tillatt Biomasse) på 5034 tonn og opplyser på sin Facebook-side at de forventer å produsere rundt 10 000 tonn laks i året. Produksjonen foregår i hovedsak rundt Lovund og Sleneset i Lurøy Kommune på Helgeland, som forøvrig er omlag 29 kilometer i luftlinje fra der Kvarøy Fiskeoppdrett har sine lokaler (Lovundlaks AS, 2018).

2.0 Teori

I dette kapitlet skal vi redegjøre for relevant teori for å besvare problemstillingen. I første del av kapitlet vil vi gjøre rede for nøkkeltallene som skal benyttes i oppgaven, før vi avslutningsvis vil gjennomgå teori knyttet til den strategiske analysen som senere skal gjennomføres.

3.1 Regnskapsanalyse

Regnskapsanalyse er en systematisk bearbeidelse av regnskapsdata. Formålet med en slik analyse er å gi et helhetsbilde av den økonomiske og finansielle situasjonen i bedriften. En praktisk regnskapsanalyse består ofte av en vurdering av de fire sentrale forholdene: lønnsomhet, finansiering, soliditet og likviditet i bedriften (Kristoffersen, 2016).

3.1.1 Finansiering

Finansiering omhandler anskaffelse og anvendelse av kapital, og en analyse av finansieringen tar utgangspunkt i sammensetningen av bedriftens eiendeler. Sammensetningen av finansiering avhenger av mange forhold, som blant annet hva slags bransje man er i. Finansiering er viktig for gjennomføringen av den daglige driften i bedriften, samt nødvendig for å kunne gjennomføre investeringer (Kristoffersen, 2016). Nøkkeltall om finansiering som i det videre skal belyses er: finansieringsgrad 1.

3.1.1.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 viser hvor stor del av anleggsmidlene i bedriften som er langsiktig finansiert. Langsiktig kapital er summen av egenkapital og langsiktig gjeld.

Tommelfingerregelen sier at finansieringsgrad 1 bør være mindre enn 1, dette for at langsiktige eiendeler bør være finansiert av langsiktig kapital. Hvis finansieringsgrad 1 er over 1, betyr det at deler av de langsiktige eiendelene er finansiert av kortsiktig kapital, noe som kan gi betalingsproblemer på sikt (Kristoffersen, 2016).

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

3.1.2 Likviditet

Likviditet er et uttrykk for bedriftens betalingsevne og innebærer at man har mulighet til å betale løpende utgifter. Likviditet måles ofte gjennom nøkkeltallene likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2. Likviditetsgrad 1 måler evnen til å betale kortsiktig gjeld. Likviditetsgrad 2 måler evnen til på kort sikt å betale kortsiktig gjeld. Likviditetsgrad 2 tar utgangspunkt i de mest likvide omløpsmidlene, det vil si de omløpsmidlene som kan omgjøres til likvider ved

enkelte transaksjoner og er normalt samtlige omløpsmidler, med unntak av varebeholdningen. En tommelfingerregel er at likviditetsgrad 1 bør være større enn 2 og likviditetsgrad 2 bør være større enn 1, selv om likviditetsgradene sjeldent er så høye i praksis (Kristoffersen, 2016).

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

$$\text{Likviditetsgrad 2} = \frac{\text{Mest likvide omløpsmidler}}{\text{Kortsiktig gjeld}}$$

3.1.3 Soliditet

Soliditet uttrykker bedriftens evne til å tåle tap og er gjerne knyttet til størrelsen på egenkapitalen i forhold til den samlede kapitalen i bedriften. Altså vitner en høy egenkapitalandel ofte om god soliditet (Kristoffersen, 2016). Nøkkeltall innenfor soliditet som videre skal gjennomgås er: egenkapitalandel og gjeldsgrad.

3.1.3.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen viser hvor stor prosent av eiendelene som er finansiert med egne midler. Jo større forholdstallet er, desto bedre er soliditeten i bedriften (Kristoffersen, 2016).

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

3.1.3.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgraden sier noe om hvor stor andel egenkapitalen utgjør av den samlede kapitalen i bedriften. Jo lavere dette forholdstallet er, desto høyere soliditet har bedriften (Kristoffersen, 2016).

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

3.1.4 Lønnsomhet

Lønnsomhet er bedriftens evne til å skape overskudd, og sier noe om bedrifters evne til å tjene penger på virksomheten. Her skal følgende nøkkeltall innenfor lønnsomhet belyses: fortjenestemargin, driftsmargin, totalkapitalrentabilitet, totalkapitalens omløpshastighet, resultatgrad, resultatmargin, egenkapitalrentabilitet før og etter skatt.

3.1.4.1 Fortjenestemargin

Fortjenestemargin måler netto fortjeneste i forhold til hver krone i salg og sier noe om hvor stor del av driftsinntektene som blir igjen som fortjeneste i bedriften (Kristoffersen, 2016).

$$\text{Fortjenestemargin} = \frac{\text{Årsresultat}}{\text{Driftsinntekter}} \cdot 100\%$$

3.1.4.2 Driftsmargin

Driftsmarginen sier noe om hvor mye bedriften har tjent på driften før man hensyntar finansielle inntekter og kostander (Kristoffersen, 2016). Driftsmarginen er altså et mål på foretakets evne til å hente margin på driftsinntektene (Proff.no, 2019).

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

3.1.4.3 Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabiliteten måler bedriftens avkastning på den samlede kapitalen som er bundet i bedriften og viser hvor effektiv bedriften har vært i forvaltningen av ressursene, uavhengig av finansieringen (Kristoffersen, 2016).

Det skilles mellom fire måter å definere totalkapitalen på ut fra hvordan man angir investert kapital:

- 1) Totalkapital
- 2) Gjennomsnittlig totalkapital
- 3) Sysselsatt kapital
- 4) Eiendeler i bruk

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

Totalkapitalrentabilitet kan dekomponeres til totalkapitalens omløpshastighet og resultatgrad. Totalkapitalens omløpshastighet forteller hvor effektivt eiendelene blir brukt til å skape inntekter for bedriften (Kristoffersen, 2016). Her benyttes gjennomsnittlig totalkapital da denne gir et mer korrekt bilde av totalkapital i perioden, da den tar hensyn til eventuelle endringer i totalkapital ved å ta inngående balanse på begynnelsen av året, pluss utgående balanse på slutten av året, delt på to. Feil definisjon av totalkapital kan føre til at lønnsomme investeringer ikke gjennomføres da kravet til avkastning ikke oppnås.

$$\text{Totalkapitalens omløpshastighet} = \frac{\text{Driftsinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig total kapital}}$$

Resultatgraden måler resultatet før rentekostnaden i forhold til hver krone i salg og viser forholdet mellom nettoresultatet og driftsinntektene i perioden (Kristoffersen, 2016).

$$\text{Resultatgrad} = \frac{\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter}}{\text{Driftsinntekter}} \cdot 100\%$$

3.1.4.4 Resultatmargin

Resultatmarginen måler ordinært resultat før skatt sammenlignet til hver krone i salg og viser hvor mye en bedrift tjener på årets virksomhet før man hensyntar ekstraordinære poster.

Resultatmarginen er ifølge Kristoffersen (2016) spesielt egnet til å analysere hvordan inntekter og kostnader utvikler seg i forhold til hverandre over tid.

$$\text{Resultatmargin} = \frac{\text{Ordinært resultat før skatt}}{\text{Driftsinntekter}} \cdot 100\%$$

3.1.4.5 Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabiliteten viser avkastning på eieres investering i bedriften og er ofte mest interessante nettopp for eierne. Egenkapitalrentabiliteten viser hvor stor andel av resultatet som tilfaller egenkapitalen og brukes ofte til å rangere flere bedrifter i tilfeller hvor investorer er interessert i å kjøpe nye aksjer eller eierandeler. Dette nøkkeltallet kan beregnes både før og etter skatt (Kristoffersen, 2016).

Egenkapitalrentabilitet før skatt måler lønnsomheten av eiers investering før skatt. Mens egenkapitalrentabilitet etter skatt måler lønnsomheten av eiers investering etter skatt.

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

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

3.2 Strategisk analyse

I dette kapittelet skal vi se på teori knyttet til den delen av oppgaven som omhandler strategisk analyse. Vi vil benytte oss av SWOT-analyse som kartlegger både interne og eksterne krefter i bedriften.

3.2.1 SWOT-analyse, intern og ekstern analyse

SWOT er et analyseverktøy som benyttes i forbindelse med strategisk arbeid. En slik analyse er ment å avdekke indre og ytre krefter i bedriften. Ved å kartlegge disse kan man kartlegge nåtidens situasjon, samt skaffe informasjon om framtidsutsiktene. Strategisk tenking innebærer å se fremover, utforske ulike scenarioer, alternativer og valgmuligheter. En SWOT-analyse blir ofte omtalt som en situasjonsanalyse. SWOT står for *Strengths* (styrker), *Wrongs* (svakheter), *Opportunities* (muligheter) og *Threats* (trusler).

Den delen av analysen som omhandler styrker og svakheter blir sett på som en intern analyse. Dette kan være styrker og svakheter hva angår produkter, distribusjon, kundelojalitet, kundetilfredshet o.l. Muligheter og trusler handler om ekstern analyse, og dreier seg om forhold som påvirker bedriften utenfra på en slik måte at man ikke kan kontrollere dem. Dette kan være lover og regler, skatter og avgifter, konjunkturer, konkurransebilde, myndighetenes politikk og etterspørsel i markedet e.l. Omfanget av en slik situasjonsanalyse vil variere i takt med graden av stabilitet i markedet, kundemasse og konkurranse m.m. (Erichsen, et al., 2015).

3.3 Benchmarking

Benchmarking er navnet på en metode for å sammenligne resultater internt i bedriften, eller eksternt mellom ulike bedrifter. Man benytter et referansepunkt eller et mål for alt fra arbeidsprosesser, produktintervall, regnskapsanalytiske tall, kvalitet, kunde verdi m.m. Formålet med benchmarking er å analysere hvor godt man presterer i dag, og på hvilket nivå potensialet for fremtiden ligger. Benchmarking tar også sikte på å identifisere hvem man kan lære av, og på den måten kartlegge hvordan man kan forbedre seg. I Hoff og Helbæk (Hoff & Helbæk, 2015) skiller mellom 4 former for benchmarking:

1. Intern benchmarking, som sammenligner for eksempel fabrikker, avdelinger og butikker internt i virksomheten.
2. Ekstern benchmarking, tar sikte på å sammenligne virksomheter av samme art.
3. Konkurrent-benchmarking, sammenligner virksomheten med konkurrentenes funksjoner.

4. Generisk benchmarking, som sammenligner likeartede funksjoner og prosesser med virksomheter i helt andre bransjer.

Hvilken form for benchmarking man velger avhenger av hva man skal måle, og man må undersøke hvor de beste sammenligningsobjektene er. Benchmarking reduserer også behovet for store interne diskusjoner om hvorvidt mål er oppnåelige eller ikke.

Hoff og Helbæk (Hoff & Helbæk, 2015) omtaler en god benchmarkingprosess i 5 trinn:

1. Hva skal benchmarkes?
2. Identifisering av benchmarkingpartnere
3. Informasjonsinnsamling
4. Analyse
5. Gjennomføring

I første fase etableres vanligvis et team for arbeidet med benchmarking. Dette er ofte ansatte i den aktuelle funksjonen eller prosessen som skal benchmarkes. I neste fase handler det om å identifisere benchmarkingpartnere, og hva som skal benchmarkes vil avgjøre hvor tidkrevende denne fasen blir. Typisk vil en generisk benchmarking være mer tidkrevende enn en intern benchmarking. I denne fasen handler det om å identifisere de beste i markedet og å benytte seg av sitt kontaktnettverk for å skaffe den informasjonene vi trenger. Når man har etablert kontakt med objektet, er vi inne i en ny fase, informasjonsinnsamling. Her er det viktig at den andre parten må være villig til å svare på de spørsmål som blir stilt, informasjonen som gis må være konfidensiell, observer og respekter benchmarkingobjektets bedriftskultur, og man må være ærlig gjennom prosessen. Når spørsmålene er stilt og svarene gitt, handler det om å analysere og identifisere prestasjonsgapet mellom benchmarkingobjektet og vår bedrift, prosess, avdeling etc. Dette er en kritisk fase i arbeidet med benchmarking, da det handler om å identifisere og forstå prestasjonsgapet mellom de to objektene. Gjennomføringsfasen er den siste fasen i benchmarkingprosessen. Her handler det om at de forbedringspotensialer som identifiseres i fase fire må settes inn i en mål- og budsjettssammenheng med en tiltaks- og gjennomføringsplan hvor prestasjonsgapet skal tettes igjen. Hvor omfattende denne prosessen blir er avhengig av oppgavens størrelse og viktighet (Hoff & Helbæk, 2015).

3.0 Metode

I dette kapitlet redegjøres det for metoden som blir benyttet for å belyse problemstillingen. Her vil vi belyse hvilke valg som blir tatt og hvorfor akkurat disse valgene ble tatt. Vi skal se på metode knyttet til problemstilling, undersøkelsesdesign, innsamling av data, samt diskuteres oppgavens kvalitet.

4.1 Problemstilling

I denne oppgaven er problemstillingen: «*Hvordan har lønnsomheten i bedriften Kvarøy Fiskeoppdrett AS utviklet seg i perioden 2016-2018, og hvordan har bedriftens strategiske valg påvirket denne utviklingen?*». Problemstillingen kan sies å være spennende på grunnlag av at vi hadde liten kunnskap om lønnsomheten til Kvarøy Fiskeoppdrett, og næringen generelt, før vi startet med oppgaven og dermed heller ikke visste hvordan resultatet kom til å bli. Problemstillingen er enkel på den måten at den er godt avgrenset og gir svar på en klart avgrenset del av virkeligheten. Problemstillingen er klart avgrenset i tid og ser hovedsakelig på én bedrift. Det er mulig å gjennomføre en undersøkelse på grunnlag av problemstillingen og den kan også sies å tilføre ny kunnskap om Kvarøy Fiskeoppdrett, på den måten er problemstillingen også fruktbar.

Å ha en god problemstilling er ikke bare viktig fordi det danner grunnlaget i oppgaven. Det er også viktig fordi det er problemstillingen som bestemmer hva slags undersøkelseopplegg som bør benyttes og hva slags metode som bør anvendes for å samle inn empiri (Jacobsen, 2015).

4.2 Undersøkelsesdesign

Etter at problemstillingen er på plass må man finne et undersøkelsesdesign som passer til denne. Det finnes fordeler og ulemper for alle undersøkelsesopplegg. Hovedutfordringen til undersøkelsesoppleggene er knyttet til kausalitet og generalisering (Jacobsen, 2015). For å finne ut hvilket undersøkelsesdesign som passer til vår problemstilling må vi altså se på i hvilken grad man ønsker å generalisere. I vårt tilfelle ser vi på en enhet hvor vi heller går mer i dybden på denne. Dette danner også grunnlaget for å si at vi bruker et intensivt undersøkelsesdesign i oppgaven. Altså at vi går i dybden av et fenomen, regnskapet i Kvarøy Fiskeoppdrett, for å få en detaljert og grundig forståelse av virkeligheten. Det er derimot ikke lagt vekt på å skulle statistisk generalisere, da regnskapsanalysen beregnes for unike tall for hver enkelt bedrift (Jacobsen, 2015).

For å skape et helhetsbilde av lønnsomheten i Kvarøy Fiskeoppdrett har vi også inkludert en strategisk analyse i oppgaven. Her har vi vært i kontakt med bedriften for å skaffe utfyllende informasjon som kan være med på å skape et riktig og «virkelighetsnært» bilde av lønnsomheten. Dette er også med på å underbygge bruken av et intensivt undersøkelsesdesign.

Siden informasjonen som vi henter inn stort sett er regnskapstall har vi valgt å benytte en deduktiv metode. Dette er dessuten tall vi bare observerer, og som vi ikke har mulighet til å påvirke. Lønnsomheten beregnes og vurderes ut fra regnskapstall fra årene 2016 til 2018, noe som gjør at vi både kan se på lønnsomheten år for år i tillegg til å kunne sammenligne nøkkeltallene for perioden. Vi benytter med andre ord data som er samlet inn på samme måte, men på ulike tidspunkt. Altså er studiet en tidseriestudie. En stor fordel med dette er at man kan se på utviklingen og endring i lønnsomheten over tid.

4.3 Valg av metode

Siden oppgavens problemstilling både er klar og krever informasjon som går mer i dybden falt valget av metode på å både bruke en kvalitativ og en kvantitativ tilnærming. I oppgaven benyttes derfor kvantitative data fra regnskapet i kombinasjon med kvalitative data fra intervju med bedriften. På denne måten kan man i større grad forsøke å forklare utviklingen i lønnsomheten og strategiske valg som er tatt.

I tillegg til å se på utviklingen av lønnsomhet i Kvarøy Fiskeoppdrett for perioden 2016-2018 har vi også valgt å sammenligne lønnsomheten med Lovundlaks som opererer i samme bransje. Valget av sammenligningsbedrift ble tatt etter intervju med Kvarøy Fiskeoppdrett da de mente dette er en bedrift med noenlunde samme profil som seg selv. Bedriftene er likevel ganske ulike og det er først og fremst når det er kommer til utnyttelse av biomasse, samt geografisk tilhørighet og det faktum at begge er familiebedrifter, at bedriftenes likheter kommer frem. Det kan derfor være grunn til å stille spørsmål ved om dette er den beste bedriften å sammenligne lønnsomheten med. Hvis man hadde valgt en bedrift med flere likheter, eventuelt flere bedrifter fra bransjen, som benchmarking ville det nok vært med å styrke oppgaven. Det ville vært mer pålitelige sammenligninger og det ville vært lettere å konkludere med om den positive utviklingen i lønnsomhet som gjelder for Kvarøy Fiskeoppdrett først og fremst skyldes valg tatt internt i bedriften, eller om det er en utvikling som skyldes utvikling i næringen som helhet.

4.4 Innsamling av data

Valg av type data er knyttet til hva slags type informasjon man ønsker å samle inn. Helt generelt kan man skille mellom kvalitative og kvantitative data. Å samle informasjon om virkeligheten i form av tall kalles for kvantitative data, mens å samle informasjon om virkeligheten i form av ord kalles for kvalitative data (Jacobsen, 2015). I denne oppgaven er det benyttet både kvantitative data, i form av regnskapstall, og kvalitative data, i form av intervju med bedriften.

De kvalitative dataene er primært hentet fra proff.no, som er en offentlig kilde som alle har tilgang til og derfor må kunne sees på som en sikker kilde. Her finner man både regnskapstall, balansetall og relevante nøkkeltall, og vi tar forbehold om at alle tall er korrekte i vår beregning og konklusjoner i oppgaven. Regnskapstallene som er hentet inn er sekundærdata. Det vil si at vi baserer oss på opplysninger som er samlet inn av andre. Man bør alltid ha en kritisk tilnærming til informasjon hentet fra sekundær data, da dataene opprinnelig kan være samlet inn med et annet formål. Men formålet med vår analyse av regnskapet må kunne sies å ha samme hensikt som hos primærkilden, nemlig å belyse lønnsomheten hos bedriften (Jacobsen, 2015). Proff.no må kunne ses på som en sikker kilde og dataene hentet derfra må derfor også kunne sies å både ha høy validitet og reliabilitet.

I den strategiske analysen er det benyttet en kvalitativ tilnærming i form av intervju med bedriften. Dette er gjort for å få et mer nyansert bilde av bedriften og et utdypende svar på problemstillingen. Vi håper at det å bruke både kvalitative og kvantitative data kan være med på å gi en bedre og rikere forståelse av lønnsomheten i Kvarøy Fiskeoppdrett. Når det kommer til reliabiliteten i den strategiske analysen kan vi ikke utelukke at noen av forholdene kan være formet av våre subjektive oppfatninger. Selv om vi har prøvd å være så objektive som overhodet mulig, kan dette altså ha innvirkning på oppgavens pålitelighet.

Nøkkeltallene som er beregnes i oppgaven er valgt fordi vi tror de kan være med på å belyse lønnsomheten i Kvarøy Fiskeoppdrett og på den måten bidra til en god besvarelse av oppgaven. Det ble imidlertid ikke lagt stor vekt på å vurdere andre nøkkeltall som kunne blitt brukt for å styrke besvarelsen, noe som kan være en svekkelse av oppgavens reliabilitet. Dette er likevel gjort opp for ved å velge mange nøkkeltall innenfor lønnsomhet. I tillegg brukes en strategisk analyse for å si noe mer om utviklingen enn det nøkkeltallene alene kan fortelle, som følgelig er en styrke.

5.0 Analyse

I denne del av oppgaven vil vi presentere nøkkeltall for bedriften, samt se på endringer som har skjedd i perioden 2016 til 2018. Vi vil også sammenligne noe av nøkkeltallene med bransjen generelt, samt sammenligne disse med Lovundlaks AS. Videre vil vi foreta en strategisk analyse som kartlegger interne og eksterne styrker og svakheter og hvordan dette kan ha påvirket bedriften i perioden.

5.1 Nøkkeltall for Kvarøy fiskeoppdrett AS

Alle nøkkeltallene for Kvarøy Fiskeoppdrett som er beregnet og som benyttes i oppgaven er vist i tabell 2.

Tabell 2- Beregnede nøkkeltall for Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018

Nøkkeltall	2016	2017	2018
Fortjenestemargin %	4,31	13,71	12,00
Driftsmargin %	5,89	13,60	7,90
Totalkapitalrentabilitet %	10,23	20,74	25,50
Totalkapitalens omløpshastighet	1,69	1,22	1,75
Resultatgrad %	6,04	17,03	14,54
Resultatmargin %	5,26	16,18	13,39
Egenkapitalrentabilitet f/skatt %	20,93	44,88	46,74
Egenkapitalrentabilitet e/skatt %	17,17	38,01	41,89
Finansierungsgrad 1	0,62	0,65	0,65
Likviditetsgrad 1	1,68	2,64	3,31
Likviditetsgrad 2	0,49	0,83	1,14
Egenkapitalandel %	39,44	47,81	52,12
Gjeldsgrad	1,54	1,09	0,92

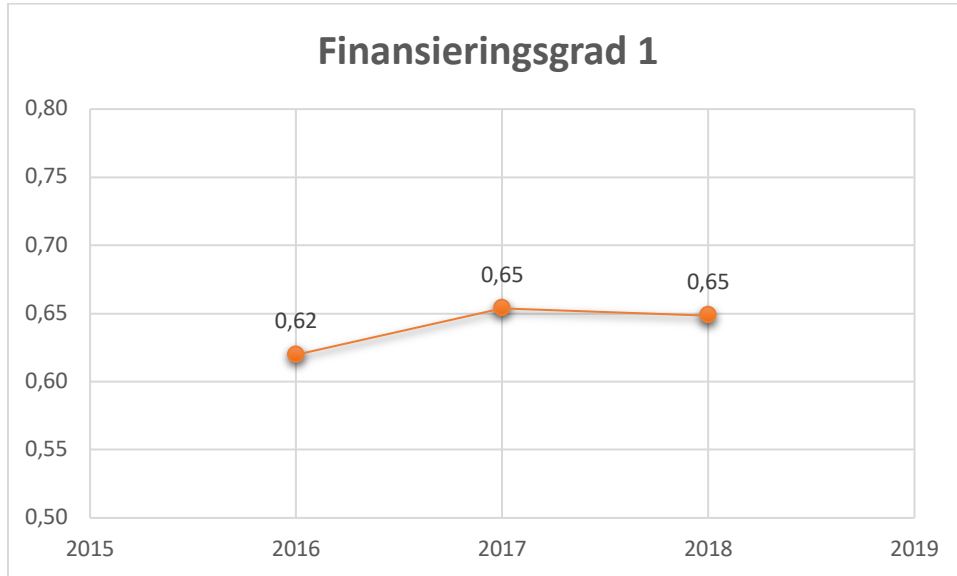
5.2 Regnskapsanalyse

Nøkkeltallene som er aktualisert under teoridelen vil i denne delen av oppgaven analyseres, og vi vil se på årsaker til endringene som har skjedd i den aktuelle perioden. Vi skal videre se på nøkkeltall innenfor lønnsomhet, finansiering, likviditet og soliditet.

5.2.1 Finansiering

Den neste delen av regnskapsanalysen omhandler nøkkeltall som sier noe om finansieringen i bedriften. Det aktuelle nøkkeltallet for finansiering er finansierungsgrad 1.

5.2.1.1 Finansieringsgrad 1



Figur 1- Utviklingen i finansieringsgrad 1 i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

Finansieringsgrad 1 viser hvor stor del av anleggsmidlene i bedriften som er langsiktig finansiert, der langsiktig kapital regnes som egenkapital og langsiktig gjeld. Siden det er ønskelig at anleggsmidlene skal være finansiert av så mye langsiktig kapital som mulig har vi en tommelfingerregel som sier at finansieringsgrad 1 bør være mindre enn 1 (Kristoffersen, 2016).

For Kvarøy fiskeoppdrett har utviklingen av finansieringsgraden vært stabil, noe som tyder på en sunn finansiering. Som figur 1 viser har finansieringsgraden vært godt under 1 for alle årene i perioden. Dette indikerer at anleggsmidlene i bedriften i stor grad er langsiktig finansiert, i tillegg viser det at også deler av omløpsmidlene er langsiktig finansiert.

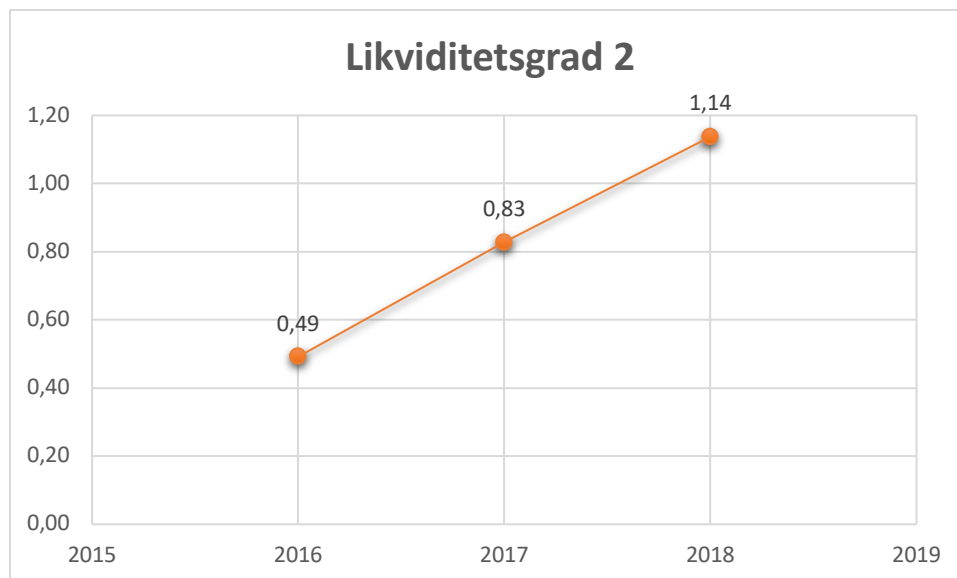
5.2.2 Likviditet

Den neste delen av regnskapsanalysen omhandler nøkkeltall som sier noe om likviditeten i bedriften. De aktuelle nøkkeltallene for likviditet er likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2.



Figur 2- Utviklingen i likviditetsgrad 1 i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

Likviditetsgrad 1 er et mål på bedriftens evne til å betale ned kortsiktig gjeld (Kristoffersen, 2016). Fra figur 2 ser vi at Kvarøy Fiskeoppdrett har hatt en forbedring i likviditetsgrad 1 i perioden 2016 til 2018. I 2016 hadde bedriften en likviditetsgrad på 1,68, noe som ligger under normtallet for likviditetsgrad 1 som historisk sett har vært 2. Kristoffersen (2016) skriver likevel at kravet til likviditet i praksis er lavere enn normtallene, og at man ved analyse av likviditet også må se på andre forhold som kredittid på omløpsmidler og kortsiktig gjeld, investeringsplaner, nedbetalingsplaner for langsiktig gjeld og eventuell ubenyttet kassakreditt. I 2017 økte likviditetsgrad 1 med 0,96. Dette skyldtes i hovedsak en betydelig reduksjon i kortsiktig gjeld fra 2016 til 2017. Tross en reduksjon i omløpsmidler på omtrent 30 millioner i samme periode bedret likviditetsgraden seg i perioden. Også i 2018 opplevde Kvarøy Fiskeoppdrett en betydelig bedring i likviditetsgraden, da med en økning fra 2,64 i 2017 til 3,31 i 2018. I hovedsak skyldtes forbedringen økte omløpsmidler i denne perioden.



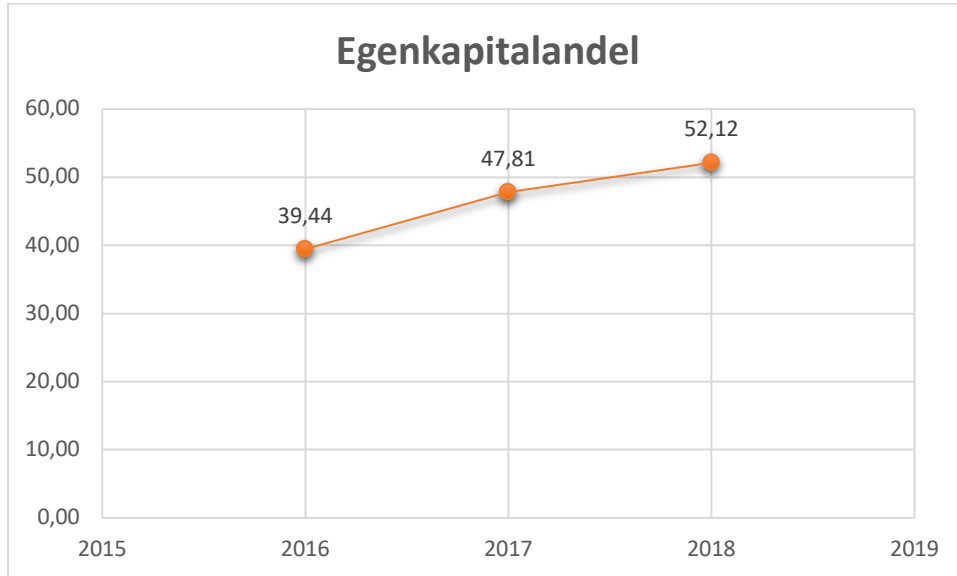
Figur 3- Utviklingen i likviditetsgrad 2 i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

Likviditetsgrad 2 utelater varebeholdningen fra omløpsmidler og er et likviditetsmål for omløpsmidler som ved enkle transaksjoner kan gjøres om til likvider. Historisk har kravene til denne likviditetsgraden vært >1 , men også her bør andre forhold vurderes. Av formelen ser vi at den med unntak av å utelate varebeholdningen er identisk med formel for likviditetsgrad 1, og trenden er derfor lik. Figur 3 viser en økende likviditetsgrad 2 for Kvarøy Fiskeoppdrett gjennom hele perioden. Årsaken til dette er diskutert over, men i tillegg ser vi at bedriften har en større varebeholdning i 2016 og 2018, noe som gjør at økningen ikke er like stor som for likviditetsgrad 1.

5.2.3 Soliditet

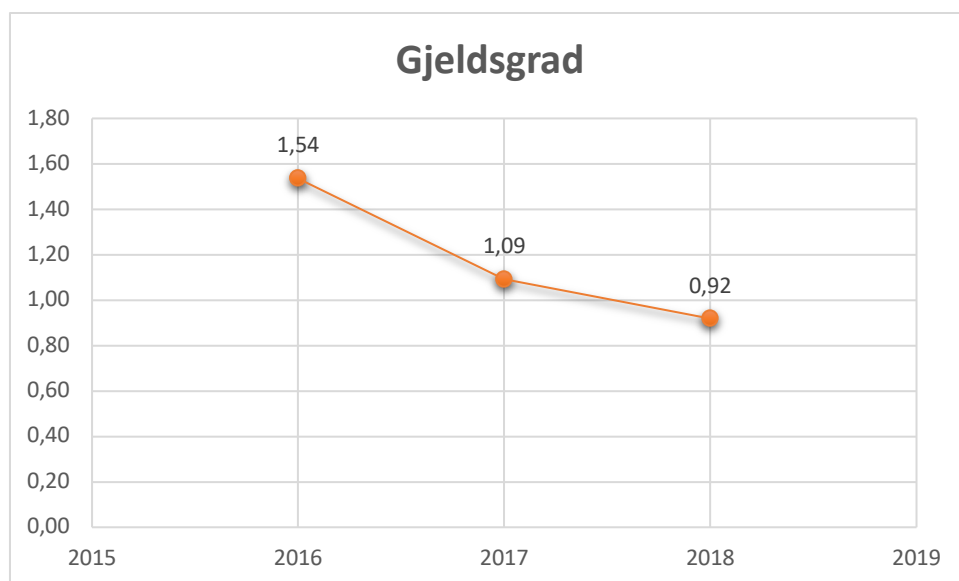
Denne delen av regnskapsanalysen omhandler nøkkeltall som sier noe om soliditeten i bedriften. De aktuelle nøkkeltallene for soliditet er egenkapitalandel og gjeldsgrad.

5.2.3.1 Egenkapitalandel



Figur 4- Utviklingen i egenkapitalandel i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

Egenkapitalandel eller egenkapitalprosenten er bedriftens viktigste soliditetsmål og viser hvor godt bedriften er rustet for tap i fremtiden. Kristoffersen (2016) skriver at et vanlig mål for bedriftens egenkapitalandel bør være over 30%, men forhold som kapitalsensitivitet i bedriften og den forretningsmessige risikoen bør være avgjørende for hver enkelt bedrift. Av tallene for Kvarøy Fiskeoppdrett, som er vist i figur 4, ser vi at det i samtlige år i perioden 2016 til 2018 er en egenkapitalandel over målet på 30%. Andelen egenkapital har gjort bedriften bedre rustet for tap i samme periode, da andelen egenkapital av total kapital har vært økende. Dette er i hovedsak et resultat av at bedriften har opparbeidet seg egenkapital i perioden, og at økningen har vært større enn økningen i total kapital i samme periode. Fra 2016 til 2017 økte egenkapitalen med om lag 39%, mens den i perioden 2017 til 2018 økte med ytterligere 41%. I de samme periodene økte total kapitalen med henholdsvis 15% og 29%.



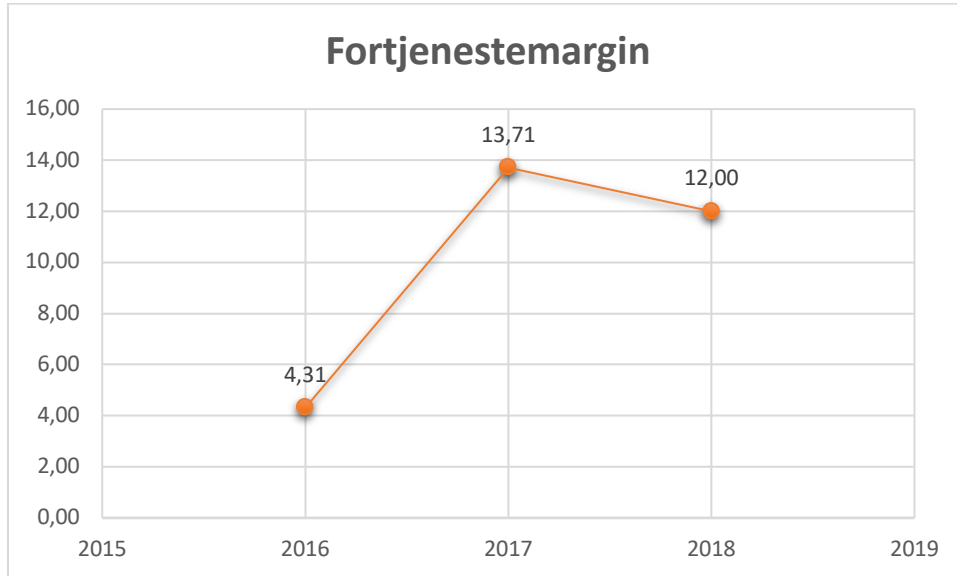
Figur 5- Utviklingen i gjeldsgrad i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

Gjeldsgraden viser forholdet mellom kapital som er finansiert av utenforstående og kapital som er finansiert av eierne (Kristoffersen, 2016). Gjeldsgraden kan uttrykkes i prosent, eller som forholdstall som figur 5 illustrerer. En gjeldsgrad på 1 er et resultat av at summen av egenkapital og summen av gjeld er lik. Som illustrert i grafen for egenkapitalandel var denne økende for samtlige år i perioden, og gjeldsgrad vil derfor være avtakende i samme periode. Jo lavere gjeldsgrad, jo høyere egenkapitalandel, som igjen resulterer i økende grad av soliditet. Diskusjonen over knyttet til økende egenkapitalandel vil derfor være beskrivende også for den avtakende gjeldsgraden.

5.2.4 Lønnsomhet

Siste del av regnskapsanalysen omhandler nøkkeltall som sier noe om lønnsomheten i bedriften. De aktuelle nøkkeltallene for lønnsomhet er fortjenestemargin, driftsmargin, totalkapitalrentabilitet, totalkapitalens omløpshastighet, resultatgrad, resultatmargin og egenkapitalrentabilitet før og etter skatt.

5.2.4.1 Fortjenestemargin

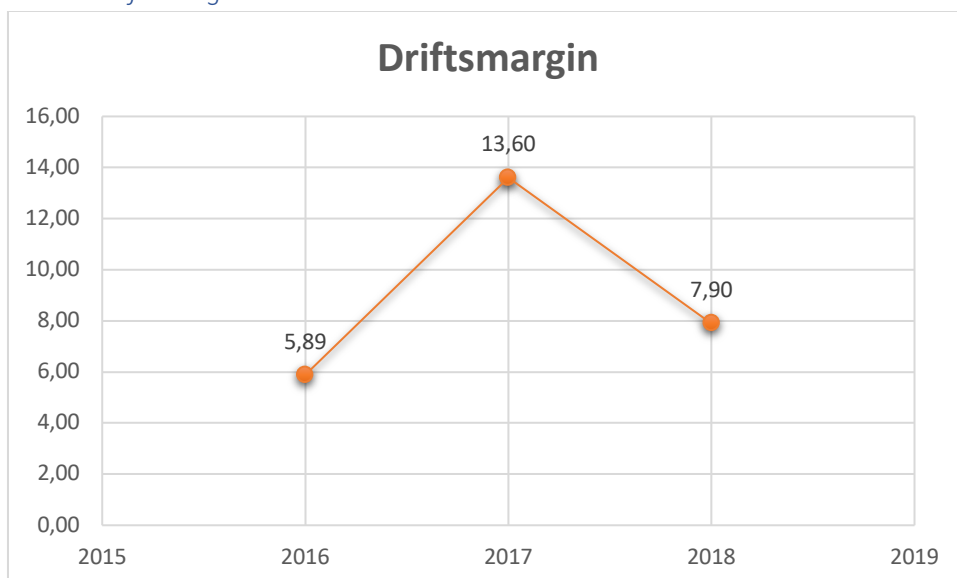


Figur 6- Utviklingen i fortjenestemargin til Kvarøy Fiskeoppdrett fra 2016 til 2018.

Fortjenestemarginen forteller hvor stor del av driftsinntektene som blir igjen fortjeneste i bedriften, altså forskjellen mellom det du har solgt for og kostnadene for å produsere (Kristoffersen, 2016).

For Kvarøy Fiskeoppdrett viser regnskapet at fortjenestemarginen har endret seg kraftig i perioden 2016 til 2018. Som figur 6 viser finner vi den største økningen det første året da fortjenestemarginen har økt fra 4,31% i 2016 til 13,71 % i 2017. Den kraftige økningen skyldes økningen i årsresultatet mellom disse årene. Fra 2017 til 2018 har fortjenestemarginen holdt seg mer stabil.

5.2.4.2 Driftsmargin

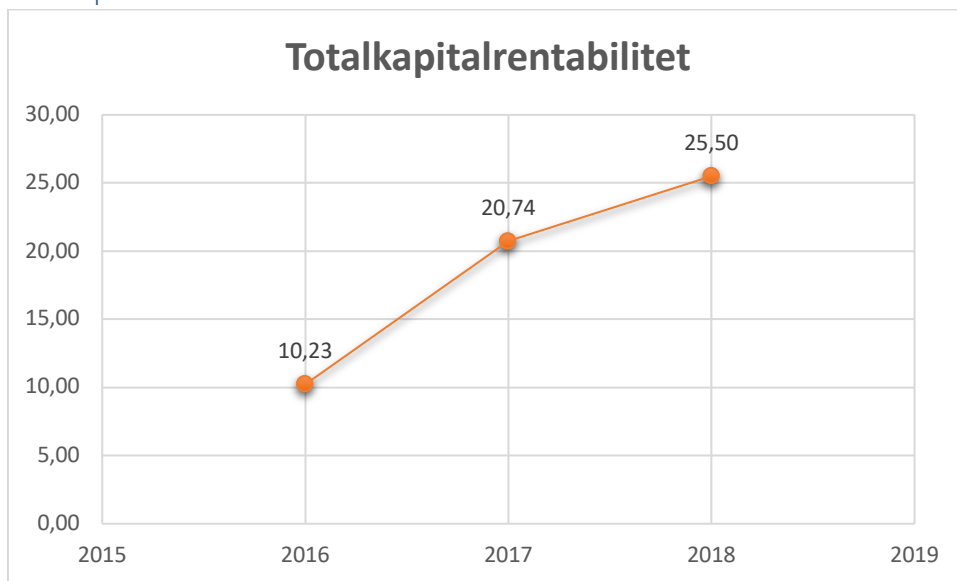


Figur 7- Utviklingen i driftsmargin i Kvarøy Fiskeoppdrett fra 2016 til 2018.

Driftsmarginen måler driftsresultat i forhold til hver krone i salg (Kristoffersen, 2016). For Kvarøy Fiskeoppdrett ser vi, jf. figur 7, at driftsmarginen har variert noe i årene 2016 til 2017. Høyest driftsmargin, og da mer fortjeneste per omsatte krone, var i 2017 med en driftsmargin på 13,60%. Økningen i driftsmargin fra 2016 til 2017 skyldes først og fremst at driftsresultatet har over doblet seg i denne perioden mens driftsinntektene i samme periode er redusert. Reduksjonen av driftsmarginen mellom 2017 og 2018 skyldes at kostnadene i perioden har økt mer enn økningen av inntektene.

5.2.4.3 Totalkapitalrentabilitet, totalkapitalens omløpshastighet og resultatgrad

Totalkapitalrentabilitet

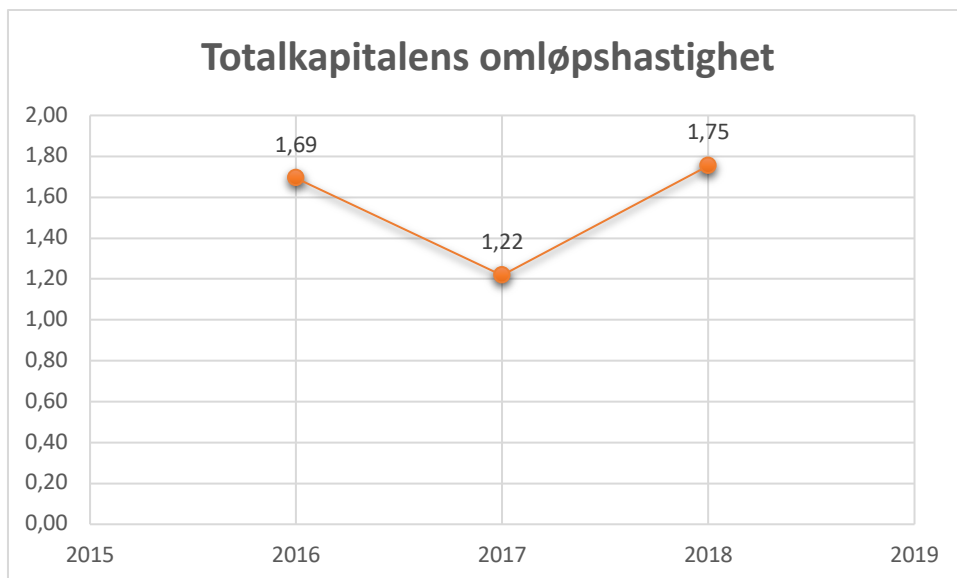


Figur 8- Utviklingen i totalkapitalrentabilitet i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

Totalkapitalrentabiliteten måler avkastningen av de samlede eiendelene i bedriften og burde derfor være høyest mulig (Kristoffersen, 2016). Her er definisjonen med gjennomsnittlig totalkapital brukt ved utregninger, da dette gir det mest riktige bildet gitt den informasjonen vi sitter på.

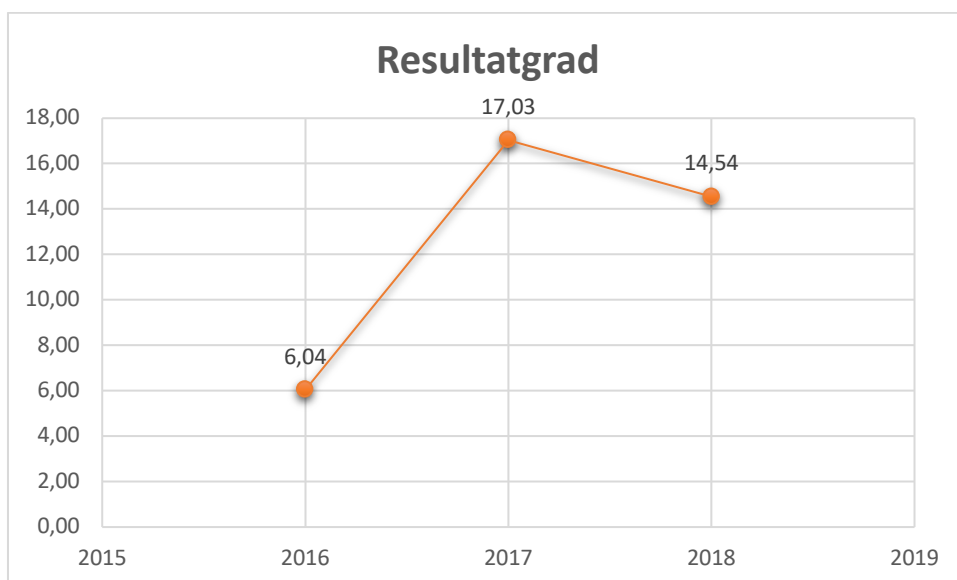
For Kvarøy Fiskeoppdrett ser vi av figur 8 at totalkapitalrentabiliteten har økt i hele perioden 2016 til 2018. Spesielt stor er økningen fra 2016 til 2017 da totalkapitalrentabiliteten økte fra 10,23% til 20,74%. Dette skyldes at driftsresultatet øker betraktelig i denne perioden, og øker mer enn gjennomsnittlig totalkapital. Både den gjennomsnittlige totalkapitalen og driftsresultatet øker gjennom hele perioden, men økningen fra 2017 til 2018 skyldes likevel først og fremst at finansinntektene har en betydelig økning i denne perioden.

Videre dekomponeres totalkapitalrentabiliteten i totalkapitalens omløpshastighet og resultatgrad.



Figur 9- Utviklingen i total kapitalens omløpshastighet i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

Totalkapitalens omløpshastighet måler hvor effektivt eiendelene er brukt til å skape inntekter (Kristoffersen, 2016). For Kvarøy Fiskeoppdrett viser figur 9 at total kapitalens omløpshastighet har hatt en nedgang fra 2016 til 2017, før den igjen hadde en oppgang fra 2017 til 2018. Nedgangen i total kapitalens omløpshastighet fra 2016 til 2017 skyldes redusert driftsinntekt samtidig som gjennomsnittlig total kapital har økt. Økningen i total kapitalens omløpshastighet fra 2017 til 2018 skyldes hovedsakelig økning i driftsinntekt i denne perioden.

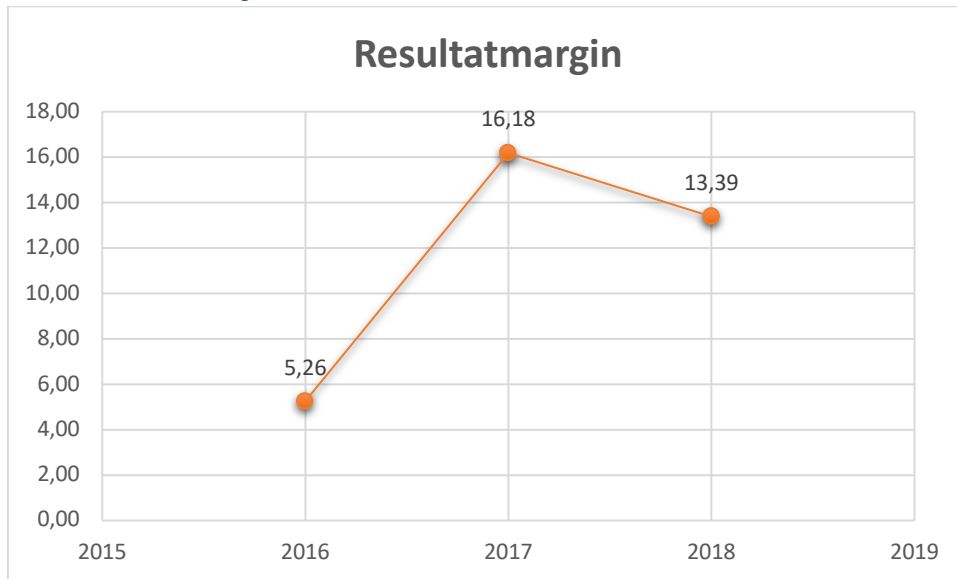


Figur 10- Utviklingen i resultatgrad i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

Resultatgraden viser hvor mye som er tjent på hver krone omsatt (Kristoffersen, 2016). Fra figur 10 ser vi at resultatgraden for Kvarøy Fiskeoppdrett i perioden 2016 til 2018 er høyest i

2017. Fra 2016 til 2017 ser vi også at resultatgraden øker fra 6,04% til 17,03%. Denne kraftige økningen skyldes at driftsresultatet mer enn dobler seg i denne perioden, samtidig som driftsinntekten reduseres. Resultatet er altså at resultatgraden nesten tredobler seg fra 2016 til 2017. Fra 2017 til 2018 ser vi en reduksjon i resultatgraden. Dette skyldes først og fremst en betydelig økning i omsetningen, der en prosentvis større økning på kostnadssiden sammenlignet med inntektssiden, gjør at resultatmarginen går ned.

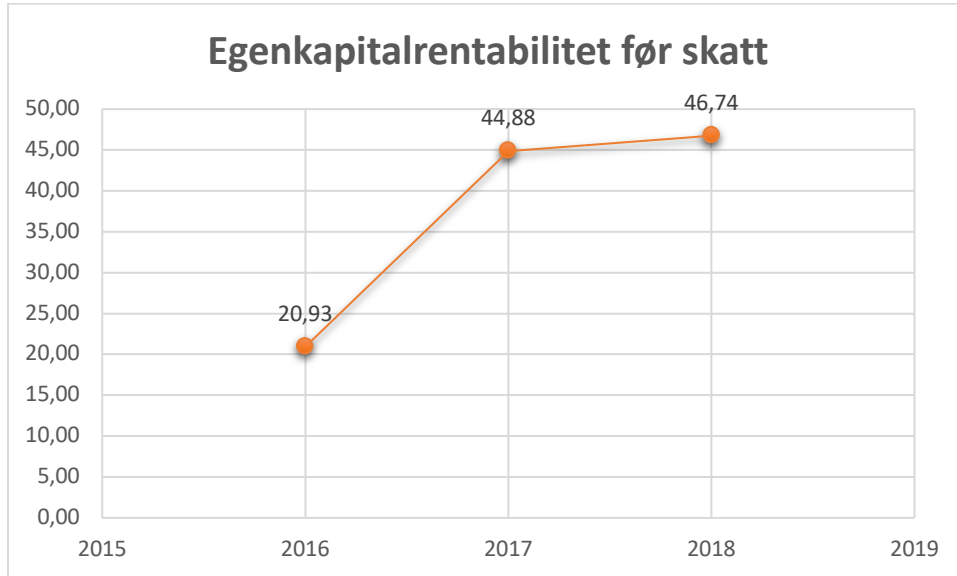
5.2.4.4 Resultatmargin



Figur 11- Utviklingen i resultatmargin i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

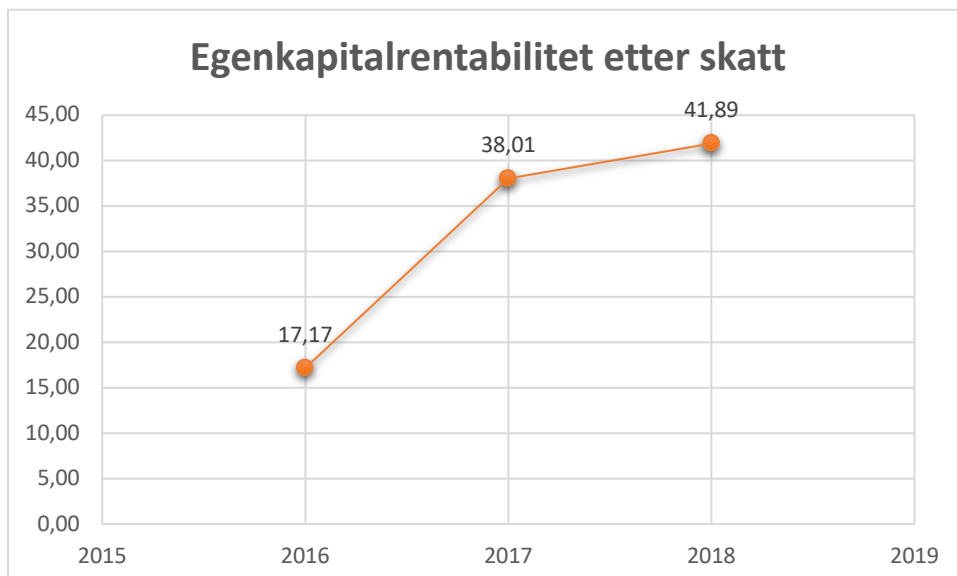
Resultatmargin viser hvor mye bedriften får igjen for hver omsatt krone (Kristoffersen, 2016). Fra figur 11 ser vi at resultatmarginen for Kvarøy Fiskeoppdrett har over tredoblet seg fra 2016 til 2017, mens man opplevde en nedgang fra 2017 til 2018. Viser til diskusjonene over for resultatgrad.

5.2.4.5 Egenkapitalrentabilitet før og etter skatt



Figur 12- Utviklingen i egenkapitalrentabilitet før skatt i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

Egenkapitalrentabiliteten viser hvor stor andel av resultatet som tilfaller egenkapitalen (Kristoffersen, 2016). Figur 12 viser at egenkapitalrentabiliteten for Kvarøy Fiskeoppdrett før skatt mer enn fordobler seg mellom 2016 og 2017. Dette skyldes først og fremst en stor økning i ordinært resultat før skatt i denne perioden, samtidig som gjennomsnittlig egenkapital synker. Fra 2017 til 2018 ser vi at egenkapitalen før skatt har en liten økning. Denne økningen skyldes at ordinært resultat før skatt øker og gjennomsnittlig egenkapital synker i denne perioden.



Figur 13- Utviklingen i egenkapitalrentabilitet etter skatt i Kvarøy Fiskeoppdrett for årene 2016 til 2018.

Også for egenkapitalrentabiliteten etter skatt, som vist i figur 13, er den største økningen mellom 2016 og 2017. Denne økningen skyldes økning i ordinært resultat etter skatt, samt en reduksjon i gjennomsnittlig egenkapital i perioden. Dette resulterer i at egenkapitalen etter skatt øker med nesten 21% fra 2016 til 2017. Også fra 2017 til 2018 er det en økning i egenkapitalrentabiliteten etter skatt, dog ikke like stor som året før. Økningen på nesten 4 % skyldes at økningen i ordinært resultat etter skatt øker mer enn gjennomsnittlig egenkapital i denne perioden.

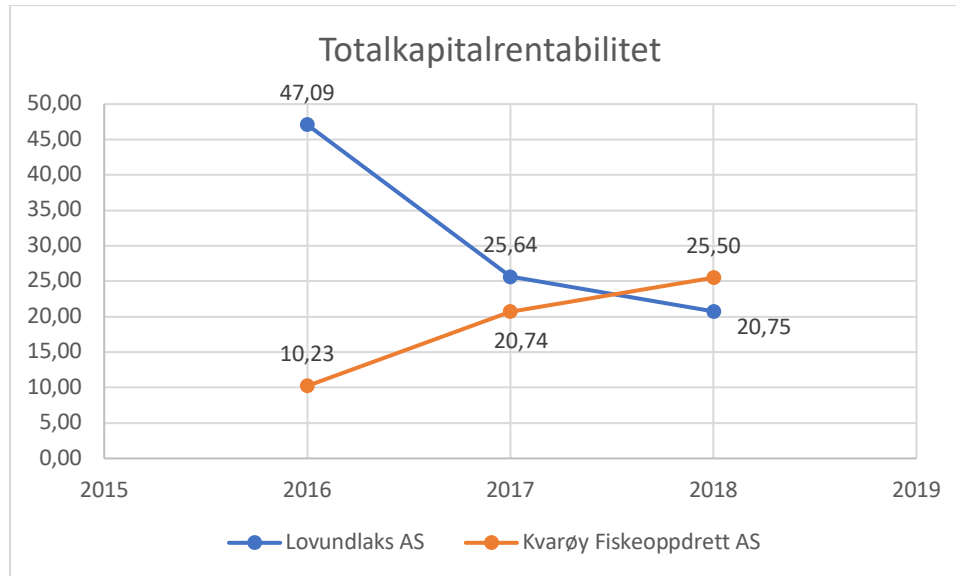
5.3 Benchmarking

I denne delen av oppgaven sammenlignes bedriftene Kvarøy Fiskeoppdrett og Lovundlaks. Fokuset er først og fremst på lønnsomhet og vi har derfor valgt å se nærmere på nøkkeltallene totalkapitalrentabilitet, totalkapitalens omløpshastighet, resultatgrad og egenkapitalrentabilitet etter skatt. Vi sammenligner også driftsmarginen fra de to bedriftene lokalisert i Nordland, med fiskeridirektoratets tall for driftsmargin for oppdrettere i samme landsdel. Dette gjør vi for å belyse lønnsomheten hos de to bedriften sammenlignet med den generelle lønnsomheten i næringen. I tabell 3 finner man også øvrige nøkkeltall for Lovundlaks.

Tabell 3- Nøkkeltall for Lovundlaks for årene AS 2016 til 2018

Nøkkeltall	2016	2017	2018
Fortjenestemargin %	35,92	34,01	33,94
Driftsmargin %	47,44	37,18	41,69
Totalkapitalrentabilitet %	47,09	25,64	20,75
Totalkapitalens omløpshastighet	0,99	0,60	0,46
Resultatgrad %	47,81	42,87	44,83
Resultatmargin %	47,73	42,77	42,65
Egenkapitalrentabilitet f/skatt %	65,64	34,93	45,21
Egenkapitalrentabilitet e/skatt %	49,39	27,77	35,98
Finansieringsgrad 1	0,35	0,37	0,77
Likviditetsgrad 1	2,90	4,56	2,30
Likviditetsgrad 2	2,40	2,90	1,25
Egenkapitalandel %	67,15	79,37	30,27
Gjeldsgrad	0,49	0,26	2,30

5.3.1 Sammenligning av lønnsomheten for Kvarøy Fiskeoppdrett og Lovundlaks



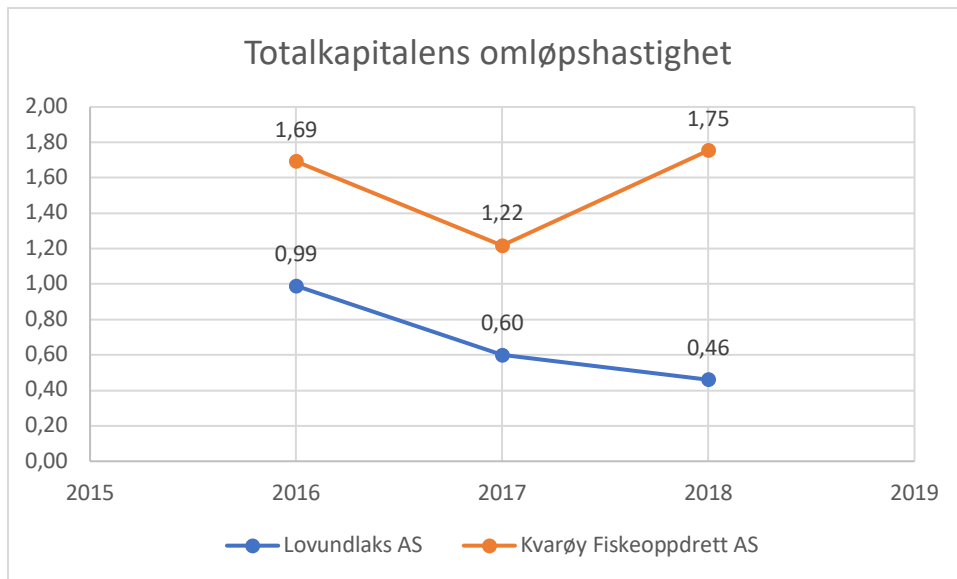
Figur 14- Utviklingen av totalkapitalrentabiliteten til Kvarøy Fiskeoppdrett AS og Lovundlaks AS fra 2016 til 2018.

Totalkapitalrentabiliteten måler bedriftens avkastning på den totale kapitalen. Fra grafene i figur 14 ser vi at utviklingen i totalkapitalrentabilitet er ulik for Kvarøy Fiskeoppdrett og Lovundlaks for perioden 2016 til 2018. For Lovundlaks har utviklingen vært negativ, og totalkapitalrentabiliteten har blitt redusert fra 47,09% i 2016 til 20,75% i 2018. Kvarøy Fiskeoppdretts utvikling har på den andre siden vært positiv, og totalkapitalrentabiliteten har økt fra 10,23% i 2016 til 25,50% i 2018.

Økningen i totalkapitalrentabilitet for Kvarøy Fiskeoppdrett skyldes, som tidligere nevnt, at driftsresultatene har økt betraktelig i denne perioden. For Lovundlaks er det en reduksjon i driftsresultatet, samtidig som at total kapitalen øker som gjør at totalkapitalrentabiliteten faller så mye som den gjør fra 2016 til 2017. Selv om driftsresultatet øker fra 2017 til 2018 reduseres totalkapitalrentabiliteten også i denne perioden, det skyldes at total kapitalen øker mer enn driftsresultatet. Vi ser likevel at fallet i totalkapitalrentabilitet for Lovundlaks er noe mindre fra 2017 til 2018 enn det var for 2016 til 2017.

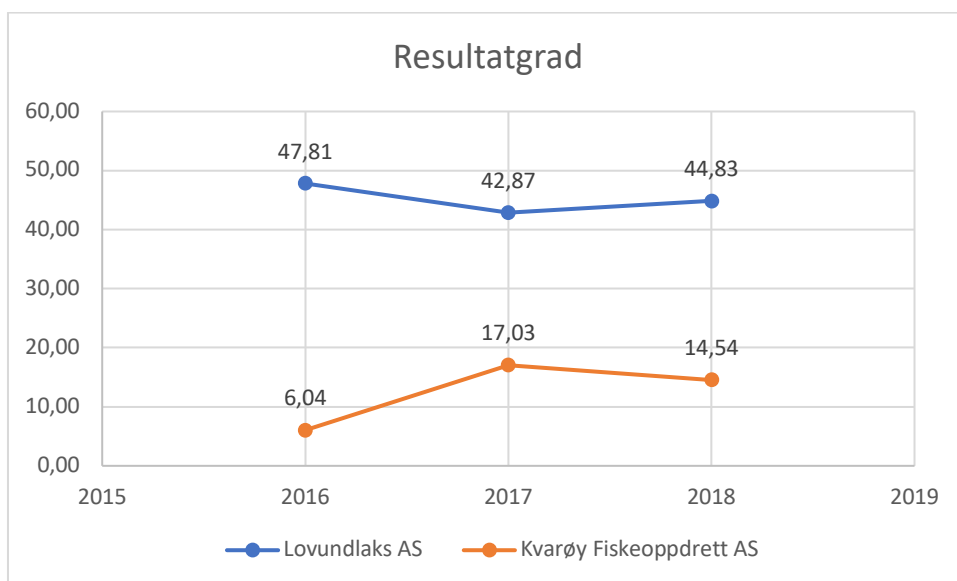
Kvarøy Fiskeoppdrett klarer seg altså bra i markedet og vokser hvert år i perioden. Mellom 2017 og 2018 overgår de også Lovundlaks.

For å få et bedre bilde på hvor forskjellene og utfordringene i forbindelse med totalkapitalrentabiliteten ligger, dekomponeres den i det videre i total kapitalens omløpshastighet og resultatgrad.



Figur 15- Utviklingen av total kapitalens omløpshastighet til Kvarøy Fiskeoppdrett AS og Lovundlaks AS fra 2016 til 2018

Totalkapitalens omløpshastighet måler hvor effektivt eiendelene blir brukt til å skape inntekter. Fra figur 15 ser vi at total kapitalens omløpshastighet for Lovundlaks har en negativ trend i hele perioden. Kvarøy Fiskeoppdrett har kun en negativ trend for årene 2016 til 2017, men den positive utviklingen fra 2017 til 2018 er større enn nedgangen året før. Kvarøy Fiskeoppdrett har altså en positiv utvikling fra 1,69 i 2016 til 1,75 i 2018, selv om total kapitalens rentabilitet var nede på 1,22 i 2017. Vi ser altså at Kvarøy Fiskeoppdrett er mer effektive i hvordan eiendelene blir brukt til å skape inntekt. Og på samme måte som for total kapitalrentabiliteten ser vi at Kvarøy Fiskeoppdrett har en mer positiv trend enn hva angår Lovundlaks.



Figur 16- Utviklingen av resultatgrad til Kvarøy Fiskeoppdrett AS og Lovundlaks AS fra 2016 til 2018.

Resultatgraden forteller hvor mye hver krone kaster av seg av resultatet. Her ser vi av figur 16 at det er Lovundlaks som kommer best ut og har den klart høyeste resultatgraden gjennom hele perioden. For Lovundlaks varierer resultatgraden fra 47,81% i 2016 til 44,83% i 2018, altså en liten nedgang i perioden. En nedgang i resultatgrad forteller at en mindre del av driftsinntektene blir igjen i bedriften som fortjeneste. Kvarøy Fiskeoppdrett på sin side har en kraftig økning i resultatgrad fra 6,04% i 2016 til 17,03% i 2017, før den reduseres til 14,54% i 2018.

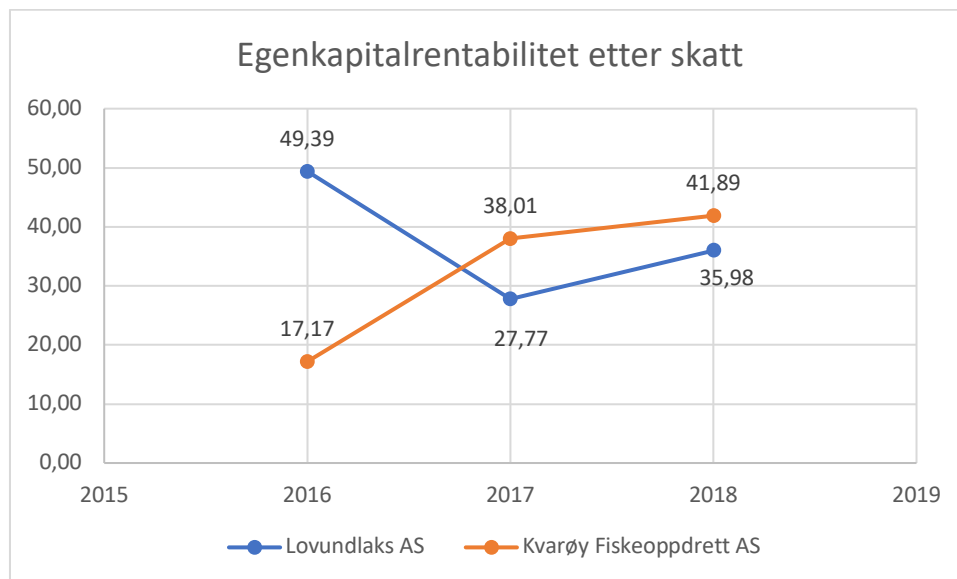
Tabell 4 -Gjennomsnittresultater for beregnet driftsmargin. Tall hentet fra Fiskeridirektoratet (Fiskeridirektoratet, 2019).

Driftsmargin i %	2016	2017	2018
Hele landet	36,0	33,9	32,4
Kvarøy Fiskeoppdrett AS	5,9	13,6	7,9
Lovundlaks AS	47,4	37,2	41,7
Gruppe 1 - små selskap	37,7	31,9	26,7
Gruppe 2 - mellomstore selskap	29,7	33,3	29,9
Gruppe 3 - store selskap	36,8	34,9	34,1
Nordland	40,6	35,4	35,2

Sett hele perioden under ett har resultatgraden i Kvarøy Fiskeoppdrett vært økende, men den er likevel vesentlig lavere enn i Lovundlaks. Siden resultatgraden er et nøkkeltall som måler lønnsomheten i forhold til salg er dette mulig å påvirke for bedriften, og dermed også et område som det kanskje burde fokuseres på. Sammenligner vi inntekter og kostnader for de to bedriftene og justerer for omsetning, ser vi at Kvarøy Fiskeoppdrett har betydelig høyere varekostnader enn Lovundlaks, noe som også gir utslag på resultatgraden. Vi ser av tabell 4 at driftsmarginen hos Kvarøy Fiskeoppdrett ligger langt under gjennomsnittet i næringen. Små, mellomstore og store selskaper, gjennomsnittet i landsdelen generelt, samt konkurrenten Lovundlaks har alle driftsmarginer langt over det Kvarøy Fiskeoppdrett kan vise til. I intervjuet som ble gjort med Kvarøy Fiskeoppdrett finner vi noe av det de mener er forklaringen på dette. I intervjuet understreket de at bedriften har høye produksjonskostnader, og presiserte at det kostet å være innovative i denne bransjen.

Et annet moment som kan forklare den store forskjellen i resultatgrad mellom de to bedriftene er utnyttelse av MTB. Kvarøy Fiskeoppdrett har tatt et bevisst valg om å ikke utnytte denne da de mener det kan gå på bekostning av fiksevelferden. I intervjuet påpekte daglig leder i Kvarøy Fiskeoppdrett at Lovundlaks arbeidet aktivt med 100% utnyttelse av MTB, og at de ikke var like opptatt av kvalitet i produksjon. Dette skal man naturlig nok stille seg kritisk til, da uttalelsen omhandler en konkurrent i markedet, men det er samtidig uunngåelig å bemerke

Kvarøy Fiskeoppdrett sitt valg om bevisst ikke å utnytte MTB ved sammenligning av lønnsomhet med andre oppdrettere.



Figur 17- Utviklingen av egenkapitalrentabilitet etter skatt til Kvarøy Fiskeoppdrett AS og Lovundlaks AS fra 2016 til 2018.

Egenkapitalrentabiliteten etter skatt viser avkastningen på eiernes investering i bedriften. Også her ser vi at bedriftene har hatt motsatt utvikling. For Lovundlaks viser figur 17 at egenkapitalrentabiliteten etter skatt har blitt redusert fra 49,39% i 2016 til 27,77% i 2017, før en økning til 35,98% i 2018. Grunnen til at egenkapitalrentabiliteten etter skatt har en så kraftig nedgang fra 2016 til 2017 skyldes er at resultatet etter skatt reduseres samtidig som egenkapitalen økes. At man fra 2017 til 2018 igjen får en økning i egenkapitalrentabiliteten etter skatt skyldes at resultatet etter skatt økes mer enn egenkapitalen.

For Kvarøy Fiskeoppdrett er det en positiv utvikling i egenkapitalrentabiliteten etter skatt gjennom perioden 2016 til 2018. Vi ser en økning fra 17,17% i 2016 til 41,89% i 2018, og mellom 2016 og 2017 overgår de også Lovundlaks.

5.4 Strategisk analyse

I denne delen av oppgaven har vi foretatt et epost-intervju av daglig leder og økonomiansvarlig i Kvarøy Fiskeoppdrett, Alf-Gjoran Knutsen og Rune Mikalsen. Formålet med intervjuet var å kartlegge hvilke strategiske grep bedriften hadde tatt i perioden 2016-2018, og hvordan dette hadde påvirket lønnsomheten i den samme perioden. Spørsmålene i

intervjuet hadde også som hensikt å kartlegge styrker og svakheter i bedriften, samt muligheter og trusler for bedriften i markedet, i form av en SWOT-analyse.

5.4.1 SWOT-analyse

5.4.1.1 Styrker

Ifølge Aquaculture Stewardship Council (ASC, 2020) sine egne hjemmesider er det i dag 197 anlegg i Norge som har status som ASC-sertifisert, og på denne listen er samtlige av Kvarøy Fiskeoppdrett sine anlegg representert. ASC er et uavhengig internasjonalt ikke profitterende organ, er verdensledende på sertifisering av anlegg som driver med aquakultur, og har som formål å sikre et bærekraftig havbruk. Det at Kvarøy Fiskeoppdrett sine produkter har vært gjennom en produksjonsprosess som er sertifisert etter ASC sine standarder for bærekraftig produksjon må kunne ses på som et kvalitetstegn for bedriften, og som forbruker vil ASC miljømerke kunne identifiseres på produkter fra selskaper som har denne sertifiseringen. På sine hjemmesider skriver Kvarøy Fiskeoppdrett dette om ASC-sertifiseringen:

“En ASC-sertifisering gjør det mulig å vise våre kunder og samfunnet vårt at produksjon av mat foregår på en måte som reduserer miljømessige påvirkninger fra vår oppdrettsvirksomhet” (Kvarøy Fiskeoppdrett, 2020).

I Norge kan vi fra ASC sine hjemmesider se at omtrent 200 anlegg fordelt over hele landet er sertifiserte på lik linje med Kvarøy Fiskeoppdrett. Bedriften har ikke slått seg til ro med en slik sertifisering, men gjort ulike tiltak for ytterligere å gjøre produksjonen mer bærekraftig. Installering av undervannsroboter og bruk av naturlig voks for å bekjempe algevekst i merdene, ikke full utnyttelse av total tillat biomasse for å gi bedre plass i merdene, ingen bruk av kjemikalier for å manipulere farge, vekst, smak og utseende, og installering av batteripakke på fôrflåten i Selsøyvær, er eksempler på tiltak som bedriften har gjort for å styrke sin merkevare med fokus på bærekraft og produkter av høy kvalitet.

Oppdrettsnæringen har de siste årene slitt med omdømme, og en undersøkelse gjort av i 2015 viste at en av tre i Norge var skeptiske til produksjon av oppdrettslaks SIFO (Røed, 2018). Fra intervjuet vi gjorde med daglig leder i Kvarøy Fiskeoppdrett virker det å være en bevisst strategi fra bedriftens side å fokusere på bærekraftig produksjon da dette kan brukes som et konkurransefortrinn i et marked preget av skepsis fra forbruker. I intervjuet uttalte bedriften dette:

“Måten vi produserer på og typen fôr vi bruker, et brennende ønske om å produsere en laks som har så god kvalitet, sunn og helsefremkallende at man kan spise så mye en vil av den,

uten å tenke på eventuelle negative konsekvenser (miljøgifter). Vi ønsker også å fortsette produksjonen på tradisjonell måte og er da innforstått med at vi må ta et ansvar for havet og miljøet vi produserer i”.

5.4.1.2 Svakheter

I intervjuet som ble gjort med bedriften kom det frem ulike momenter som bedriften selv så på om svakheter. En av disse var at bedriften hadde relativt liten produksjon i konkurranse med større selskaper. Bedriften så på dette som en ulempe da man kunne risikere å tape markedsandel hvis man ikke hadde nok laks tilgjengelig. Også kostnadene rundt det å være innovative ble tatt opp, og bedriften understreket at det kostet å være innovative. I tillegg har bedriften de siste årene satset stort på eksport til USA, og bedriften belyste ulemper som innføring av toll og proteksjonisme som potensielle farer ved å bli for avhengig av et marked.

5.4.1.3 Muligheter

Selv om Kvarøy Fiskeoppdrett har hatt god lønnsomhet de siste årene er bedriften fortsatt opptatt av å se på hvilke muligheter som finnes i markedet i dag og i fremtiden. Informantene har noen betraktninger rundt dette, men presiserer at dette er gitt at forutsetningene om at rammevilkårene vil være som de er i dag, og det er naturlig å tenke på «lakseskatt» som en faktor som kan utfordre disse vilkårene for bedriften.

Bedriften har posisjonert seg i markedet med en tydelig profil innen bærekraft og kvalitet i produksjon. Bedriften øyner nå en mulighet til å etablere seg som en sentral aktør innen bærekraftig produksjon av laks med høy kvalitet, og som et ledd i arbeidet med dette har bedriften nå gjort en avtale med den amerikanske matvarekjeden *Whole Foods Market*. I januar 2016 publiserte iLaks en artikkel der de refererte til en kunngjøring matvarekjeden gjorde om at de hadde skrevet en avtale med Kvarøy Fiskeoppdrett, og at de nå kunne tilby den mest miljøvennlige oppdrettslaksen noensinne i sine butikker over hele USA (Berge, 2016).

Bedriften ser også for seg at laks av deres kvalitet vil stå seg bedre i konkurranse med andre proteinkilder som for eksempel rødt kjøtt, og at dette kan gi en økt etterspørsel etter deres produkter.

5.4.1.4 Trusler

Ved identifisering av muligheter i markedet presenterte bedriften ulike momenter, men presiserte at dette forutsatte at rammevilkårene forble som de var i dag. En innføring av «lakseskatt» ville vært en endring av rammevilkårene og informantene påpekte at dette ville føre til at det blir vanskeligere å gjøre viktige investeringer. For Kvarøy Fiskeoppdrett kan

dette være kritisk da de flere ganger de siste årene har gjort bærekraftige investeringer for å minske klimaavtrykket ved sin produksjon. Slike hindringer for å gjennomføre denne typen investeringer kan gjøre det utfordrende for bedriften å opprettholde sin profil med bærekraftig produksjon, og følgelig vil dette gjøre det vanskeligere å skille dem fra andre aktører i markedet. På sikt kan dette true bedriftens konkurransefortrinn hva angår bærekraft og kvalitet i produksjonen.

I 2019 opplevde flere oppdrettsanlegg spesielt i Nordland og Troms stor dødelighet i merdene sine da alger kvalte laksen i merdene. Dette har historisk sett ikke vært et problem for oppdrettsnæringen, og bedriften understreker at det i fremtiden vil være vanskelig å jobbe proaktivt med dette problemet. I stedet trekkes lakselus frem som en fortsatt vedvarende trussel, og at det kontinuerlig må jobbes med dette som en trussel for produksjonen.

Fiskevellferd, rømming og fokus på dødelighet ved bruk av rognkjeks i merdene blir nevnt som mulige trusler. Tilgjengelig areal i sjøen i form av lokaliteter kan være en utfordring med tanke på å øke produksjonen, noe som understreker hvor viktig det er å kunne opprettholde produksjonen og unngå å tape markedsandel som bedriften har i dag.

Bedriften poengterer også at det er en utfordring å kommunisere til forbruker de ulike tiltakene de gjør knyttet til bærekraftig produksjon. Hvis de ikke lykkes med å kommunisere dette ut i markedet vil det være en trussel mot bedriftens profil som bærekraftig produsent.

Kvarøy Fiskeoppdrett har også lagt merke til at land som importerer laks fra Norge i dag har begynt å se på muligheter for å produsere selv, offshore og på land. På sikt kan dette være en trussel mot etterspørselen etter norsk laks på det internasjonale markedet.

4.0 Konklusjon

Gjennom oppgaven har vi prøvd å besvare følgende problemstilling: «*Hvordan har lønnsomheten i bedriften Kvarøy Fiskeoppdrett AS utviklet seg i perioden 2016-2018, og hvordan har bedriftens strategiske valg påvirket denne utviklingen?*». I dette kapittelet skal vi oppsummere de viktigste momentene ved analysen.

På bakgrunn av regnskapsanalyse har vi sett at Kvarøy Fiskeoppdrett jevnt over har hatt en positiv trend perioden sett under ett. Både totalkapitalrentabiliteten, totalkapitalens omløpshastighet og egenkapitalrentabiliteten etter skatt har hatt en positiv utvikling, og Kvarøy Fiskeoppdrett har i 2018 passert Lovundlaks på alle disse nøkkeltallene. Fortjenesten har vært økende i bedriften og 2017 utmerker seg som et spesielt godt år hva angår driftsmargin og resultatmargin. Bedriften har i perioden hatt en stabil langsiktig finansiering av anleggsmidler, og også opplevd en forbedring i likviditet. Begge målene på likviditet har vært økende, noe som betyr at bedriften i større grad har mulighet til å betale kortsiktig gjeld. En økning i de mest likvide omløpsmidlene har gjort at bedriften også på kort sikt har bedret mulighetene for å dekke kortsiktig gjeld i perioden. Bedriften har også forbedret soliditeten i perioden. Egenkapitalandelen har vært økende og bedriften har opparbeidet seg en egenkapitalandel i bedriften som ligger godt over 30%, noe som gjør bedriften bedre rustet for tap i fremtiden. Som en følge av økende egenkapitalandel har gjeldsgraden vært avtakende.

Som SWOT-analysen bemerket, har fokuset på bærekraft og kvalitet i produksjon vært viktige fokusområder for Kvarøy Fiskeoppdrett, som kan sies å være en av bedriftens klare styrker i en industri som har slitt mye med omdømme. Arbeidet med bærekraft har blitt gjort med den hensikt å ta det samfunnsansvaret bedriften mener næringen har, men også som en del av merkevarebygging og med den hensikt å kunne tilby et kvalitetsprodukt i markedet. Resultatet av de strategiske valgene har gitt et godt produkt, men har også resultert i høye produksjonskostnader og redusert resultatgrad. Bedriften belyste problematikken med å bevisstgjøre forbrukeren om de bærekraftige investeringer bedriften gjør og opplevde det som utfordrende å benytte disse som konkurransefortrinn i markedet, noe som kan sies å være en utfordring bedriften har i fremtiden. Lykkes de derimot med å kommunisere dette til forbrukeren, ligger det her et betydelig potensial til å etablere merkevaren enda sterkere i markedet. Videre avslørte SWOT-analysen svakheter knyttet til relativt lav produksjon, noe som kunne bety tap av markedsandel hvis bedriften ikke klarte å tilby det markedet etterspurte. En innføring av lakseskatt ble sett på som en trussel mot å kunne gjøre ytterligere

investeringer i fremtiden. Lus, laksevelferd og proteksjonisme var blant andre mulige trusler for bedriften.

I den delen av oppgaven som omhandlet benchmarking sammenlignet vi ulike lønnsomhetstall fra Kvarøy Fiskeoppdrett med Lovundlaks og bransjen generelt. Analysene viste at Kvarøy Fiskeoppdrett var fullt på høyde med, og ofte bedre enn Lovundlaks og gjennomsnittstall fra bransjen hva angår total kapitalrentabilitet, total kapitalens omløpshastighet og egenkapitalrentabilitet etter skatt. Skillet ble derimot veldig tydelig når vi sammenlignet driftsmarginen. Her kunne Kvarøy Fiskeoppdrett vise til tall langt under Lovundlaks og gjennomsnittstall fra bransjen. Sett i lys av den strategiske analysen og videre analyser av tallene knyttet til lønnsomhet, ble det tydelig for oss at den store forskjellen i driftsmargin ikke utelukkende forklarte forskjellen i prestasjon mellom de ulike bedriften. Det ble like viktig å forstå forskjellen i prioriteringer som ble gjort i produksjonsprosessen. Høye produksjonskostnader som følge av bevisst prioritering knyttet til bærekraftig og kvalitet i alle ledd i produksjonen førte til at Kvarøy Fiskeoppdrett har måttet pådra seg betydelig høyere produksjonskostnader enn konkurrenten, som igjen har gitt utslag i driftsmarginen.

Vi kan altså konkludere med at lønnsomheten til Kvarøy Fiskeoppdrett har utviklet seg positivt i perioden 2016-2018, og at de strategiske grepene som er tatt kan tenkes å ha påvirket lønnsomheten i bedriften. På kort sikt kan det se ut til at de strategiske grepene som er tatt påvirker lønnsomheten negativt, som vi kan se av den lave resultatgraden, men i takt med det økende fokuset på bærekraftig ellers i samfunnet vil muligens lønnsomheten også utvikle seg i samme retning i fremtiden, og da gi bedriften et konkurransefortrinn i markedet.

7.0 Referanser

ASC, 2020. *Aquaculture Stewardship Council*. [Online]

Available at: <https://www.asc-aqua.org>

[Accessed 02 Mars 2020].

Berge, A., 2016. *ilaks*. [Online]

Available at: <https://ilaks.no/fikk-napp-hos-whole-foods/>

[Accessed Mars 2020].

Erichsen, M., Solberg, F. & Stiklestad, T., 2015. Strategi. In: *Ledelse i små og mellomstore virksomheter*. s.l.:Fagbokforlaget, pp. 251-285.

Fiskeridirektoratet, 2019. [Online]

Available at: https://www.fiskeridir.no/Akvakultur/Tall-og-analyse/Loenksomhetsundersokelse-for-laks-og-regnbueoerret/Matfiskproduksjon-laks-og-regnbueoerret?fbclid=IwAR0nep9zaVMVEyftveYr0mBGNQwLR_8qy4XnG5yT8jeCnjUn56AWgc2WcCO

[Accessed Mars 2020].

Hoff, K. G. & Helbæk, M., 2015. *Økonomistyring 2 Driftsregnskap og budsjettering*. 6. ed.

s.l.:Universitetsforlaget.

Jacobsen, D. I., 2015. *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 3. ed. s.l.:Cappelen Damm Akademisk.

Kristoffersen, T., 2016. Årsregnskapet. In: *en grunnleggende innføring*. s.l.:Fagbokforlaget, p. 329.

Kristoffersen, T., 2016. Årsregnskapet. In: *en grunnleggende innføring*. s.l.:Fagbokforlaget, pp. 436-446.

Kristoffersen, T., 2016. *Årsregnskapet*. 5. ed. s.l.:Fagbokforlaget.

Kvarøy Fiskeoppdrett, 2020. [Online]

Available at: <http://www.kvaroyfiskeoppdrett.no/>

Kvarøy Fiskeoppdrett, 2020. [Online]

Available at: <http://www.kvaroyfiskeoppdrett.no/>

[Accessed 13 februar 2020].

Lilleby, J. & Johansen, E., 2016. *e24*. [Online]

Available at: <https://e24.no/naeringsliv/i/BJaX27/ny-rekord-for-lakseprisen-fantastiske-tider>

[Accessed Februar 2020].

Lovundlaks AS, 2018. *Facebooksiden for Lovundlaks AS*. [Online]

Available at: <https://www.facebook.com/pg/lovundlaks>

[Accessed 28 Februar 2020].

Nilsen, A. A., 2019. *e24*. [Online]

Available at: <https://e24.no/naeringsliv/i/0nrQk0/trippelrekord-for-norsk-lakseeksport>

[Accessed Februar 2020].

Proff.no, 2019. *Proff.no*. [Online]

Available at: <https://www.proff.no/nokkeltall/kvar%C3%B8y-fiskeoppdrett-as/indre->

[kvar%C3%B8y/akvakultur/IFO7WHY000M-1/](#)

[Accessed Februar 2020].

Røed, H., 2018. *Aperitif*. [Online]

Available at: <https://www.aperitif.no/artikler/er-sertifisert-oppdrettslaks-godt-nok/432350>

[Accessed 2 Mars 2020].

Statistisk sentralbyrå, 2018. *SSB*. [Online]

Available at: <https://www.ssb.no/statbank/table/07326/>

[Accessed Februar 2020].

