

Ragnar Dreier
Magnhild Berget Eide
Rikke Morkemo

Lønnsomhetsanalyse av Impulse Treningscenter AS

Profitability Analysis of Impulse Treningscenter
AS

Semesteroppgave i økonomisk styring

Veileder: Tor-Eirik Olsen

April 2021

Ragnar Dreier
Magnhild Berget Eide
Rikke Morkemo

Lønnsomhetsanalyse av Impulse Treningscenter AS

Profitability Analysis of Impulse Treningscenter AS

Semesteroppgave i økonomisk styring
Veileder: Tor-Eirik Olsen
April 2021

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden

Forord

Denne oppgaven er en avsluttende semesteroppgave på 7,5 studiepoeng som en del av vår bachelorgrad i økonomi og administrasjon ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim. Oppgaven er avsluttende for profileringsområdet økonomisk styring.

Vi valgte å ta for oss en lønnsomhetsanalyse av bedriften Impulse Treningssenter AS. Impulse er en treningssenterkjede med hovedfokus på lavprissegmentet som opererer i Trondheimsregionen. Arbeidet med denne oppgaven har vært lærerikt.

Vi vil rette en stor takk til vår veileder Tor-Eirik Olsen for å ha bidratt med konstruktive tilbakemeldinger og gode råd underveis i arbeidet med oppgaven.

Sammendrag

Vi har i denne oppgaven gjennomført en lønnsomhetsanalyse av Impulse Treningssenter AS for perioden 2015 til 2019. Treningssenterbransjen har hatt en økning de siste årene og har sett vekst i antall kunder. Det vil derfor være interessant å se hvordan lønnsomheten til bedriften har utviklet seg.

I oppgaven har vi gjennomført en regnskapsanalyse og en strategisk analyse. I regnskapsanalysen har vi studert nøkkeltall innenfor finansiering, likviditet, soliditet og lønnsomhet. Totalt sett har bedriftens finansiering og likviditet hatt en positiv utvikling i perioden, mens soliditeten har hatt en negativ utvikling. Nøkkeltallene for lønnsomhet er svært gode gjennom hele perioden, til tross for en nedgang i 2016.

I den strategiske analysen har vi gjennomført en SWOT-analyse for å kartlegge Impulse sine styrker og svakheter, samt muligheter og trusler. Her kommer det fram at Impulse har klart å kapre en nisje i markedet gjennom å tilby en lav pris, lange åpningstider og mange lokaler. Vi ser også at Impulse Treningssenter har mange sterke konkurrenter og at markedet har utfordringer tilknyttet Covid-19.

Vi har også valgt å sammenligne utvalgte nøkkeltall med 3T, som er en stor konkurrent i samme bransje. Bakgrunnen for å gjennomføre en benchmarking er for å kunne danne oss et enda bedre bilde av hvordan Impulse har gjort det i perioden.

Vi har konkludert med at lønnsomheten til Impulse har vært svært god i perioden, til tross for en nedgang i 2016. Det vil likevel være usikkerhet knyttet til den økonomiske utviklingen i fremtiden. Konsekvensene av Covid-19 vil ikke komme fram i denne oppgaven, men vil likevel være viktig å vurdere med tanke på hva Impulse vil møte fremover.

Abstract

In this thesis we have carried out a profitability analysis of Impulse Treningssenter AS for the period of 2015 to 2019. The fitness center industry has increased in size over the recent years and has seen a growth in the number of customers. It will be interesting to see how the profitability of the company has developed during this time.

We have carried out an accounting analysis and a strategic analysis. In the accounting analysis we have studied key figures in financing, liquidity, solidity and profitability. Overall, the company's financing and liquidity has had a positive development during the period, while the solidity has seen a negative development. The key figures for profitability are very good throughout the period, despite a decline in 2016.

In the strategic analysis, we conducted a SWOT analysis to map Impulse's strengths, weaknesses, opportunities and threats. From this analysis we observed that Impulse has managed to capture a niche in the market by offering a low price, long opening hours and many gyms. Impulse has many strong competitors and the market has challenges associated with Covid-19.

We have chosen to compare selected key figures with 3T, which is a major competitor in the same industry. The background for conducting a benchmarking is to be able to form an even better picture of how Impulse has performed during the period.

We have concluded that Impulse's profitability has been very good during the period, despite a decline in 2016. There will still be uncertainty associated with economic developments in the future. The consequences of Covid-19 cannot be included in this thesis, but will nevertheless be important when assessing what Impulse could face in the future.

Innholdsfortegnelse

Forord	1
Sammendrag	2
Abstract	3
Innholdsfortegnelse	4
Figuroversikt	6
Tabelloversikt	7
1.0 Innledning	8
1.1 Presentasjon av bedrift	8
1.2 Presentasjon av problemstilling	9
1.3 Disposisjon	10
2.0 Teori	11
2.1 Regnskapsanalyse	11
2.1 Finansiering	12
2.1.1 Finansieringsgrad 1	12
2.1.2 Arbeidskapital	12
2.2 Likviditet	13
2.2.1 Likviditetsgrad 1	13
2.2.2 Likviditetsgrad 2	13
2.3 Soliditet	14
2.3.1 Egenkapitalandel	14
2.3.2 Gjeldsgrad	14
2.3.3 Rentedekningsgrad	14
2.4 Lønnsomhet	15
2.4.1 Totalkapitalrentabilitet	15
2.4.2 DuPont-metoden	15
2.4.3 Resultatgrad	16
2.4.4 Totalkapitalens omløpshastighet	16
2.4.5 Egenkapitalrentabilitet etter skatt	16
2.5 Strategisk analyse	17
3.0 Metode	18
3.1 Problemstilling	18
3.2 Valg av metode	19
3.3 Valg av datainnsamling	19
3.4 Validitet og reliabilitet	20

4.0 Analyse	21
4.1 Inntekter, kostnader og driftsresultat	21
4.2 Finansiering	23
4.2.1 Finansieringsgrad 1	23
4.2.2 Arbeidskapital	24
4.3 Likviditet	25
4.3.1 Likviditetsgrad 1	25
4.3.2 Likviditetsgrad 2	26
4.4 Soliditet	27
4.4.1 Egenkapitalandel	27
4.4.2 Gjeldsgrad	28
4.4.3 Rentedekningsgrad	29
4.5 Lønnsomhet	30
4.5.1 Totalkapitalrentabilitet	30
4.5.2 Resultatgrad	31
4.5.3 Totalkapitalens omløpshastighet	32
4.5.4 Egenkapitalrentabilitet etter skatt	33
4.6 Strategisk analyse	34
4.6.1 SWOT-analyse	34
4.7 Benchmarking	36
4.7.1 Totalkapitalrentabilitet	37
4.7.2 Egenkapitalrentabilitet etter skatt	38
4.7.3 Resultatgrad	39
4.7.4 Egenkapitalandel	40
5.0 Konklusjon	42
6.0 Referanseliste	44
6.1 Litteraturliste	44
6.2 Nettsider	44
6.3 Figurer	46
7.0 Vedlegg	47
7.1 Resultatregnskap Impulse	47
7.2 Balanseregnskap Impulse	48
7.3 Regnskapstall 3T	50

Figuroversikt

Figur 1: SWOT- rammeverk

Figur 2: Driftsinntekter og driftskostnader

Figur 3: Driftsresultat

Figur 4: Finansieringsgrad 1

Figur 5: Arbeidskapital

Figur 6: Likviditetsgrad 1

Figur 7: Likviditetsgrad 2

Figur 8: Egenkapitalandel

Figur 9: Gjeldsgrad

Figur 10: Rentedekningsgrad

Figur 11: Totalkapitalrentabilitet

Figur 12: Resultatgrad

Figur 13: Totalkapitalens omløpshastighet

Figur 14: Egenkapitalrentabilitet etter skatt

Figur 15: SWOT-analyse

Figur 16: Totalkapitalrentabilitet til Impulse og 3T

Figur 17: Egenkapitalrentabilitet etter skatt til Impulse og 3T

Figur 18: Resultatgrad til Impulse og 3T

Figur 19: Egenkapitalandel til Impulse og 3T

Tabelloversikt

Tabell 1: Driftsinntekter og driftskostnader

Tabell 2: Driftsresultat

Tabell 3: Finansieringsgrad 1

Tabell 4: Arbeidskapital

Tabell 5: Likviditetsgrad 1

Tabell 6: Likviditetsgrad 2

Tabell 7: Egenkapitalandel

Tabell 8: Gjeldsgrad

Tabell 9: Rentedekningsgrad

Tabell 10: Totalkapitalrentabilitet

Tabell 11: Resultatgrad

Tabell 12: Totalkapitalens omløpshastighet

Tabell 13: Egenkapitalrentabilitet etter skatt

Tabell 14: Totalkapitalrentabilitet til Impulse og 3T

Tabell 15: Egenkapitalrentabilitet etter skatt til Impulse og 3T

Tabell 16: Resultatgrad til Impulse og 3T

Tabell 17: Egenkapitalandel til Impulse og 3T

1.0 Innledning

I kapittel 1 skal vi presentere bedriften vi har undersøkt i denne oppgaven og problemstillingen vi har valgt. Det inkluderes også en disposisjon av oppgaven til slutt.

Denne oppgaven er en lønnsomhetsanalyse av bedriften Impulse Treningssenter AS i perioden 2015-2019. Bakgrunnen for valget av oppgaven var å velge et tema som vi fant interessant hvor vi også kunne bruke mest mulig av den kunnskapen vi har fått i løpet av studiet. En lønnsomhetsanalyse vil, om den er brukt rett, være et godt verktøy for å forstå hvordan bedriften ligger an og hva som kan forbedres.

Valget av Impulse Treningssenter AS kom fra at dette var en bedrift vi allerede hadde personlig kjennskap til og fordi de operer i et marked med sterk konkurranse hvor det er mange aktører som tilbyr den samme tjenesten. På grunn av dette vil det være interessant å se nærmere på den økonomiske utviklingen til bedriften.

1.1 Presentasjon av bedrift

Impulse Treningssenter er en treningssenterkjede med ti sentre spredt rundt om i Trondheimsregionen. Kjeden har 25 års erfaring fra drift av treningssenter og har i dag omkring 15.000 medlemmer. Dette er med på å gjøre Impulse til en av de større aktørene i bransjen, med spesielt fokus på lavprissegmentet i Midt-Norge.

Impulse Treningssenter startet opp i 2003, og var da det første lavprissentret i Midt-Norge. I 2010 hadde kjeden vokst til fire sentre. Mellom 2012 og 2016 etablerte bedriften ytterligere seks nye sentre. I dag har bedriften ti sentre spredt rundt om i Trondheimsregionen, og i underkant av 80 ansatte. Impulse omsatte i 2019 trening og treningsrelaterte produkter for 51 millioner norske kroner.

Impulse ønsker å tilby sentre hvor sine kunder kan trene styrke og kondisjon i et bredt utvalg topp moderne treningsutstyr. Ved utvalgte avdelinger tilbyr de også gruppetimer. Impulse fokuserer på kvalitet i alle ledd og reklamerer selv med trivelig treningsmiljø, smilende service og lave priser (*Om Impulse Treningssenter, 2021*). Impulse har også ambisjoner om å være idrettens førstevalg ved valg av

treningssenter, og samarbeider med både bredde- og toppidrett. Bedriften samarbeider blant annet med Olympiatoppen Midt-Norge. Impulse Granåsen er lokalisert i Toppidrettssenteret i Granåsen. Via dette samarbeidet ønsker Impulse å bidra med å legge til rette for gode idrettsprestasjoner.

Med sine 10 sentre i Trondheimsregionen satser Impulse på å gjøre seg attraktive gjennom høy tilgjengelighet. Slik vil de kunne konkurrere om kunder fra både lavpris- og fullservicesentre.

1.2 Presentasjon av problemstilling

Treningssenterbransjen har de siste årene hatt god vekst, og lønnsomheten i bransjen som helhet har vært økende (Hopland, 2021). Denne veksten er størst blant store treningssenterkjeder. Over halvparten av treningssentrene i Norge tilhører de store kjedene, spesielt SATS-group som har en tredjedel av sentrene (Hopland, 2019). I Midt-Norge er Impulse og 3T de største aktørene, med henholdsvis 10 og 17 sentre. Kjedene skiller seg fra hverandre ved at de tilhører to ulike segmenter. Impulse er en ledende aktør innen lavprissegmentet i Midt-Norge. Lavprissentre kjennetegnes ved at de ønsker å tilby primære fasiliteter, til en lav pris. 3T satser derimot på fullservicesentre, hvor de tilbyr et mye bredere utvalg av fasiliteter.

Vi ønsker derfor å gjennomføre en lønnsomhetsanalyse av Impulse Treningssenter AS. Vårt valg av Impulse Treningssenter AS som bedrift er basert på den sterke konkurransesituasjonen, og Impulse sine ambisjoner om å holde prisene nede. I en slik konkurranseutsatt bransje vil det være interessant å se hvordan den økonomiske utviklingen har vært. Vi vil derfor undersøke hvordan lønnsomheten i Impulse Treningssenter AS har utviklet seg i perioden fra 2015 til 2019.

Problemstillingen vår blir dermed følgende:

“Hvordan har lønnsomheten til Impulse Treningssenter AS utviklet seg i perioden fra 2015 til 2019, og hva kan være mulige årsaker til denne utviklingen?”

1.3 Disposisjon

Vi har i kapittel 1 presentert bedriften og problemstillingen i oppgaven. I kapittel 2 presenterer vi den teorien som vi har anvendt i regnskapsanalysen, samt den strategiske analysen. Videre vil vi i kapittel 3 redegjøre for den metodiske tilnærmingen av problemstillingen, redegjøre for hvilken metode som er valgt og hvordan vi i praksis har gjennomført arbeidet i oppgaven. Kapittel 4 er hoveddelen av oppgaven, hvor vi vil presentere de analysene som har blitt gjort. Til slutt vil kapittel 5 presentere konklusjonen for oppgaven.

2.0 Teori

For å kunne besvare den valgte problemstillingen, vil vi først redegjøre for relevant teori. I dette kapittelet vil vi gjøre rede for teori knyttet til regnskapsanalyse. Vi vil presentere relevante nøkkeltall innenfor finansiering, likviditet, soliditet og lønnsomhet. Disse nøkkeltallene vil benyttes under analysen for å gi et overordnet bilde av den totale lønnsomheten i bedriften. Til slutt vil vi gjøre en presentasjon av SWOT-rammeverket for den strategiske analysen.

2.1 Regnskapsanalyse

En regnskapsanalyse kan benyttes til å si noe om bedriftens økonomiske situasjon og utvikling. Analysen vil gi et helhetlig bilde av den økonomiske situasjonen i bedriften. En slik analyse kan defineres som alle teknikker som benyttes for å kartlegge og belyse en bedrifts økonomiske utvikling og stilling (Kristoffersen, 2019).

Vi kan skille mellom eksterne og interne regnskapsanalyser. Interne regnskapsanalyser kjennetegnes ved at man har full tilgang på informasjon. Eksterne analyser bygger derimot på offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon. Denne oppgaven baseres i hovedsak på eksterne regnskapsanalyser, da regnskapsdata er hentet fra proff.no.

En sentral del av regnskapsanalyse er analyse av nøkkeltall. Nøkkeltall er beregninger som tar utgangspunkt i data fra regnskapet. Ved å sammenligne nøkkeltall fra ulike perioder kan man si noe om den økonomiske utviklingen i bedriften. Dette kalles en horisontal regnskapsanalyse. Nøkkeltall kan også anvendes for å sammenligne selskaper og deres virksomhet. Regnskapstallene som benyttes for å gjennomføre denne analysen hentes fra årsregnskapet. Årsregnskapet er den lovbestemte delen av et finansregnskap, og består av resultatregnskap, balanse, kontantstrømoppstilling og noter.

Analysen inneholder en vurdering av bedriftens finansiering, likviditet, soliditet og lønnsomhet. I de følgende underkapitlene vil vi presentere ulike nøkkeltall innen disse kategoriene.

2.1 Finansiering

Finansiering innebærer anvendelse og anskaffelse av kapital. En analyse av finansieringen tar utgangspunkt i hvordan bedriftens eiendeler er sammensatt. Eiendeler kan være finansiert med både langsiktig og kortsiktig kapital. Som langsiktig kapital regnes egenkapital og langsiktig gjeld. Kortsiktig kapital består derimot av kortsiktig gjeld. For å belyse finansiering har vi valgt å fokusere på finansieringsgrad 1 og arbeidskapital.

2.1.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 gir uttrykk for i hvor stor grad anleggsmidlene er langsiktig finansiert. Langsiktig kapital innebærer langsiktig gjeld og egenkapital. Dersom Finansieringsgrad 1 er større enn 1, vil deler av anleggsmidlene finansieres med kortsiktig kapital. Dersom den er mindre enn 1, innebærer det at deler av omløpsmidlene også er langsiktig finansiert. Finansieringsgrad 1 bør derfor være mindre enn 1.

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

2.1.2 Arbeidskapital

Arbeidskapital er differansen mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld i balansen. Er arbeidskapitalen positiv, betyr det at deler av omløpsmidlene er langsiktig finansiert. En negativ arbeidskapital innebærer at deler av anleggsmidlene er finansiert ved kortsiktig gjeld. Arbeidskapitalen bør derfor være positiv. En negativ arbeidskapital er et dårlig tegn, da det indikerer dårlig finansieringsstruktur og normalt dårlig likviditet (Kristoffersen, 2019).

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

2.2 Likviditet

Likviditet er et begrep som uttrykker den kortsiktige betalingsevnen og kjøpekraften til en bedrift. Med andre ord sier likviditeten noe om størrelsen og løpetiden på gjeldskrav en bedrift har, og hvor raskt omløpsmidler kan omgjøres for å betale disse. De nøkkeltallene som presenteres under likviditet er likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2.

2.2.1 Likviditetsgrad 1

Omløpsmidler inkluderer varelager, kundefordringer eller andre eiendeler som raskt kan likvideres. Likviditetsgrad 1 gir et uttrykk på i hvilken grad bedriften evner å betale den kortsiktige gjelden sin. Kortsiktig gjeld er definert som gjeld med betalingsfrist på under ett år. For likviditetsgrad 1 er det på generelt grunnlag ønskelig at denne er over 2, som tilsvarer at bedriften minimum har finansiert halvparten av omløpsmidlene med langsiktig og ikke kortsiktig gjeld.

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

2.2.2 Likviditetsgrad 2

For likviditetsgrad 2 trekkes varelageret fra omløpsmidlene. Likviditetsgrad 2 brukes i stedet for likviditetsgrad 1 når varelageret ikke kan omgjøres til likvide midler innenfor en kortsiktig tidshorisont. Nøkkeltallet gir et uttrykk for bedriftens kortsiktige likviditet. Tallet bør normalt sett være større enn 1, da dette betyr at bedrifter har mer omløpsmidler enn kortsiktig gjeld på det tidspunktet.

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

2.3 Soliditet

Soliditet sier noe om bedriftens evne til å tåle tap. En bedrift med god soliditet vil kunne tåle store tap. Noen kjennetegn for en god soliditet er en høy egenkapitalandel relativt i bransjen, en god finansieringsstruktur og god rentabilitet. Vi kan bruke gjeldsgraden, egenkapitalandelen og rentedekningsgraden som nøkkeltall for å uttrykke soliditeten til en bedrift.

2.3.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen viser hvor mye av eiendelene som er finansiert ved hjelp av egenkapital. En høyere egenkapitalandel tilsier lavere risiko, da bedriften ikke er finansiert av gjeld. Egenkapitalandelen burde ligge rundt 30-35% (Kristoffersen, 2019). Det er likevel viktig å vurdere hva som er bransjestandarden, da dette vil variere. Et annet moment som må vurderes er hvilket stadium i livssyklusen bedriften er i. Yngre bedrifter vil i større grad være finansiert av gjeld enn eldre bedrifter. En dårlig egenkapitalandel vil ligge under 15%. Selskaper er også pliktige til å ha en egenkapitalandel som er forsvarlig jf. asl. §3-4. Dersom egenkapitalandelen er under 10% har ikke lenger bedriften lov til å dele ut aksjeutbytte.

$$Egenkapitalandel = \left(\frac{Egenkapital}{Totalkapital} \right) * 100$$

2.3.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgraden er et nøkkeltall som viser hvor mye av eiendelene som er finansiert av gjeld og ikke av egenkapital av eierne. En høy gjeldsgrad indikerer at bedriften er finansiert av gjeld, og ikke egenkapital. Dette betyr at risikoen antas høyere enn om bedriften hadde vært finansiert med mer egenkapital. Egenkapitalandelen og gjeldsgraden korrelerer sammen med hverandre.

$$Gjeldsgrad = \frac{Sum\ gjeld}{Egenkapital}$$

2.3.3 Rentedekningsgrad

Rentedekningsgraden forteller oss bedriftens evne til å kunne betale for sine renteforpliktelser, og evnen bedriften har for å betjene om disse hadde vært enda

høyere. Dersom rentedekningsgraden er 1, vil hele driftsoverskuddet gå til å dekke rentekostnadene. En god rentedekningsgrad er satt til å være over 3. Middels rentedekningsgrad er mellom 1,5 og 3. Videre er alt under 1,5 en dårlig rentedekningsgrad (Kristoffersen, 2019).

$$\text{Rentedekningsgrad} = \frac{(\text{Ordinært resultat før skatt} + \text{Finanskostnader})}{\text{Finanskostnader}}$$

2.4 Lønnsomhet

Lønnsomhet sier noe om bedriftens evne til å skape overskudd. Dette innebærer at inntektene må være større enn kostnadene. Tilstrekkelig lønnsomhet er nødvendig for at bedriften skal kunne overleve på lengre sikt (Kristoffersen, 2019). For å vurdere bedriftens lønnsomhet har vi valgt å fokusere på følgende nøkkeltall: total kapitalrentabilitet, resultatgrad, total kapitalens omløpshastighet og egen kapitalrentabilitet etter skatt.

2.4.1 Total kapitalrentabilitet

Total kapitalrentabilitet er et mål på avkastningen på den samlede kapitalen i bedriften gjennom ett år. Denne kan blant annet benyttes til å se på forholdet mellom avkastningen på total kapitalen fra tidligere år, eller andre bedrifter i bransjen. Totalrentabiliteten viser hvor godt bedriften har blitt drevet. Den kan være hjelpsom både for potensielle investorer og eierne. Total kapitalrentabiliteten burde være høyere enn gjeldsrentene. Den gjennomsnittlige total kapitalen brukes fordi det gir en mer nøyaktig representasjon av total kapitalen i løpet av hele året, i motsetning til å bruke total kapitalen ved utgangen av året.

$$\text{Total kapitalrentabilitet} = \frac{(\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter}) * 100\%}{\text{Gjennomsnittlig total kapital}}$$

2.4.2 DuPont-metoden

For å få en bedre forståelse for hva som avgjør avkastningen på investert kapital i bedriften, kan total kapitalrentabiliteten dekomponeres ved hjelp av DuPont-metoden. Slik kan virksomheten få et bedre innblikk i hva som ligger bak

tallene. Metoden deler total kapitalrentabiliteten inn i resultatgrad og total kapitalens omløpshastighet. Sammenhengen kan illustreres slik:

$$\text{Total kapitalrentabilitet} = \text{Resultatgrad} \times \text{Total kapitalens omløpshastighet}$$

2.4.3 Resultatgrad

Kort fortalt viser resultatgraden hvor stor del av inntekten som er fortjeneste. Den tar ikke hensyn til kapitalbindingen i bedriften. Resultatgraden kan ofte bli omtalt som resultat i prosent. Resultatgraden viser forholdet mellom resultat før skatt og driftsinntektene.

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

2.4.4 Total kapitalens omløpshastighet

Total kapitalens omløpshastighet forteller oss hvor effektivt en bedrift utnytter kapitalen som er bundet i bedriften. Et høyt tall viser at kapitalen utnyttes effektivt. Hva som er gode tall er dog avhengig av hva slags bransje man er i. Antageligvis vil dagligvarebransjen ha andre, langt høyere, vanlige tall enn bygg- og anleggsbransjen.

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

2.4.5 Egen kapitalrentabilitet etter skatt

Egen kapitalrentabiliteten viser avkastningen på eiernes investering i bedriften. Derfor er denne måten for lønnsomhetsanalyse mest interessant for eierne. Denne beregningen kan gjøres både før og etter skatt, men det er mest populært å velge egen kapitalrentabilitet etter skatt. Dette er også mer interessant for eierne og investorer, siden det gir et tydeligere svar på hva de sitter igjen med.

$$\text{Egen kapitalrentabilitet etter skatt} = \frac{\text{Ordinært resultat} * 100\%}{\text{Gjennomsnittlig egen kapital}}$$

2.5 Strategisk analyse

SWOT-analyse

En SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities & Threats) benyttes av en bedrift for å kunne identifisere sine sterke og svake sider, samt for å identifisere muligheter og trusler i markedet. Altså interne faktorer som bedriften selv kan påvirke og eksterne omgivelser som de må jobbe seg rundt (Pettersen, 2011).

Ved den interne analysen ønsker man å se på hva bedriften er god til og hva den er mindre god til. Det man allerede er god til kan man forsøke videreutvikle til konkurransefortrinn, mens det man ikke er så god til må man jobbe med slik at det ikke svekker konkurranseevnen.

Den eksterne delen av analysen ser på muligheter og trusler på makronivå, ikke nødvendigvis bare aktører (kunder, konkurrenter og leverandører m.m.) på markedet. Ved makroanalyser kan det være fint å benytte PESTEL som hjelpemiddel. PESTEL står for Political, Economical, Social, Technology, Environmental og Legal.

Internt	Styrker S	Svakheter W
Eksternt	Muligheter O	Trusler T

Figur 1: SWOT-rammeverk

Kilde: <https://snl.no/SWOT-analyse>

3.0 Metode

I dette kapitlet skal vi redegjøre for hvordan vi har gjennomført prosessen fra en problemstilling til en ferdig lønnsomhetsanalyse i praksis. Først ser vi på hva som kreves av en problemstilling, og hvordan vi utformet vår. Videre vurderes hvilken metode vi skal bruke basert på denne problemstillingen. Til slutt vil vi vurdere konklusjonene av lønnsomhetsanalysen gjennom å bruke validitet og reliabilitet.

Metode er en viktig del av alle undersøkelser som gjøres. All teori som er brukt i dette kapitlet er hentet fra Jacobsen (2015).

3.1 Problemstilling

Utformingen av en problemstilling starter med at en har et bredt tema som man fatter interesse for. Prosessen videre er å kunne konkretisere problemstillingen slik at den kan undersøkes. Kriteriene for en slik undersøkelse er at man har definert hva, hvem, hvor og når. Etter at problemstillingen er definert må man sjekke at den dekker tre krav; den skal være spennende, enkel og fruktbar. At den er spennende betyr at man ikke vet hva resultatet av undersøkelsen blir før man har gjennomført den. En enkel undersøkelse innebærer at problemstillingen er avgrenset nok, og at den ikke prøver å dekke for mye. Til slutt er en fruktbar problemstilling en som kan undersøkes empirisk og som skal kunne komme med ny informasjon.

Problemstillingen vi skal undersøke er *“Hvordan har lønnsomheten til Impulse Treningssenter AS utviklet seg i perioden fra 2015 til 2019, og hva kan være mulige årsaker til denne utviklingen?”*. Denne problemstillingen dekker kriteriene om hvilke momenter som skal være inkludert. For å vurdere lønnsomheten til bedriften valgte vi å se på flere nøkkeltall som beskriver finansiering, likviditet, soliditet og lønnsomhet gjennom en regnskapsanalyse. Videre valgte vi å inkludere en strategisk analyse for å finne mulige årsaker til utviklingen vi finner i regnskapsanalysen. Til slutt valgte vi å sammenligne noen av nøkkeltallene til Impulse Treningssenter AS med 3T. 3T ble valgt fordi det også er en treningssenterkjede som opererer i Trondheimsregionen. Det å sammenligne Impulse Treningssenter AS med en annen,

lignende bedrift bidrar med nyttig informasjon om bransjen, bransjestandard og hvordan de presterer relativt med hverandre.

Vi valgte å bruke en 5-års periode i analysen, da dette ble sett på som nok til å kunne se på utviklingen av lønnsomheten i bedriften. De nyligste regnskapstallene tilgjengelig ved utforming av oppgaven var fra 2015, og perioden ble dermed 2015-2019.

Ved utforming av en problemstilling må muligheten for å generalisere funnene i undersøkelsen vurderes. Vår oppgave inkluderer kun et undersøkelsesobjekt, og det vil derfor ikke være grunnlag for å generalisere funnene i lønnsomhetsanalysen for andre bedrifter.

3.2 Valg av metode

Valg av metode tas på bakgrunn av problemstillingen. Det skiller vanligvis mellom kvalitativ og kvantitativ metode. Ved kvantitativ metode er det mulig å tallfeste det man undersøker, og undersøkelsen gjøres gjennom datainnhenting som spørreundersøkelser eller offentlige dokument.

Problemstillingen som er valgt gjør det naturlig å velge kvantitativ metode, der vi benytter oss av regnskapstall publisert av Proff Forvalt og Impulse Treningssenter sin egen nettside for informasjon. Dette er også en enkeltcasestudie, der vi går dypt inn i en organisasjon og prøver å gi en så virkelighetsnær beskrivelse som mulig. Fordelen med en slik studie er muligheten for å øke forståelsen av situasjonen.

3.3 Valg av datainnsamling

Innsamling av data er gjort gjennom bruk av sekundærdata innhentet fra databaser og annen informasjon også publisert på nett. Sekundærdata er data som allerede er samlet inn, hvor formålet til innhenting ikke var for undersøkelsen som skal gjøres. Regnskapstallene hentet fra proff.no er laget med samme formål som det vi bruker dem til. Hovedmomentene i analysen gjort i kapittel 4 er basert på regnskapstallene publisert for Impulse Treningssenter AS og 3T publisert på Proff Forvalt sine nettsider. For den strategiske analysen har vi brukt Impulse

Treningscenter AS sine egne nettsider, og i tillegg til artikler skrevet om dem av nyhetsbyrå.

3.4 Validitet og reliabilitet

Validitet og reliabilitet er viktige momenter som må reflekteres rundt etter at en undersøkelse er gjennomført. Validiteten til en undersøkelse forteller oss om dataene som er samlet inn faktisk svarer på problemstillingen vi har utformet. Reliabilitet forteller oss om resultatene undersøkelsen konkluderte med er til å stole på.

Hovedvekten av analysen er basert på regnskapstallene funnet på proff.no. Impulse Treningscenter AS er etter loven pliktige til å gjennomføre et finansregnskap, som er tilgjengelig for offentligheten. Dataene hentet fra finansregnskapet bør derfor ansees som valide, til tross for at det er sekundærdata. Vi har ikke tilgang til bedriftens interne regnskap, og det vil derfor være momenter der som ikke er synlige i finansregnskapet. Videre kan det være feil i datamaterialet vi har tatt utgangspunkt i, men dette er noe vi ikke har mulighet til å kontrollere for. Likevel vurderes kilden som valid nok til å kunne brukes for en lønnsomhetsanalyse av Impulse Treningscenter AS.

Reliabiliteten av oppgaven knyttes til det arbeidet vi har gjennomført i sammenheng med oppgaven. Eventuelle feilkilder kan være innføringsfeil av tall, tabeller og grafer. Dette er selvfølgelig prøvd unngått gjennom at flere gjør de samme beregningene, og at disse er gjennomgått flere ganger. For den strategiske analysen må det sies at man aldri vil klare å ha full informasjon, eller full objektivitet. Det vil derfor kunne være svakheter og mangler knyttet til dette. Dette er prøvd unngått gjennom diskusjon i gruppen og bruk av pålitelige kilder.

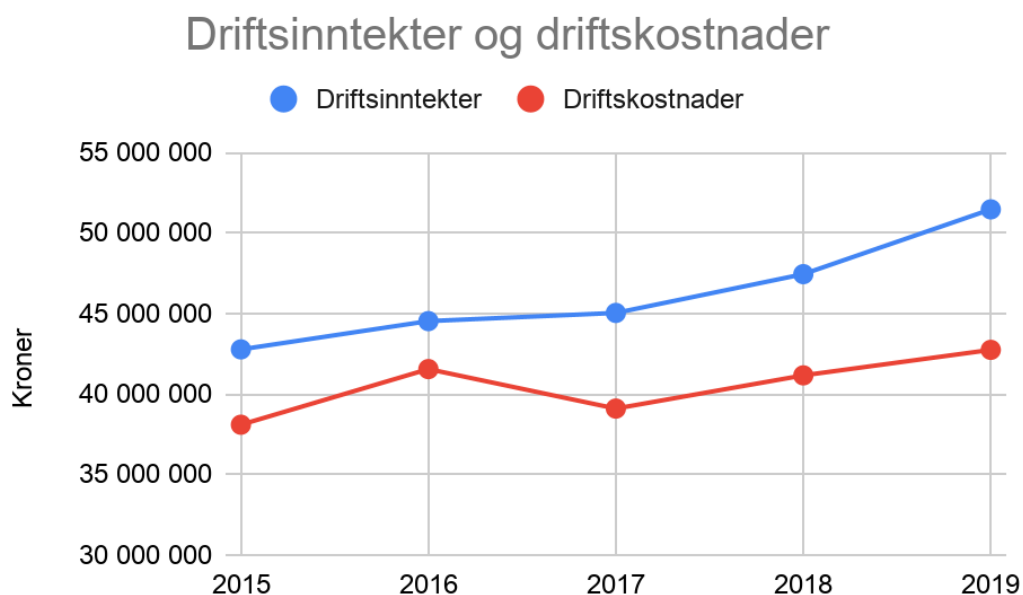
4.0 Analyse

I dette kapitlet vil vi foreta en analyse av Impulse Treningssenter AS. Analysen vil bestå av en regnskapsanalyse og en strategisk analyse. I regnskapsanalysen vil vi først presentere bedriftens driftsresultat. Deretter følger beregninger og analyser av de utvalgte nøkkeltallene innen finansiering, likviditet, soliditet og lønnsomhet. Nøkkeltallene vil bli fremstilt grafisk. I den strategiske analysen vil vi kartlegge bedriftens interne og eksterne forhold ved hjelp av SWOT-rammeverket. Avslutningsvis vil vi foreta en benchmarking opp mot 3T Treningssenter, for å gi et mer nyansert bilde av den økonomiske utviklingen i Impulse Treningssenter AS.

4.1 Inntekter, kostnader og driftsresultat

Tabell 1: Driftsinntekter og driftskostnader

Årstall	2015	2016	2017	2018	2019
Driftsinntekter	42 770 000	44 527 000	45 035 000	47 444 000	51 468 000
Driftskostnader	38 091 000	41 547 000	39 094 000	41 157 000	42 741 000

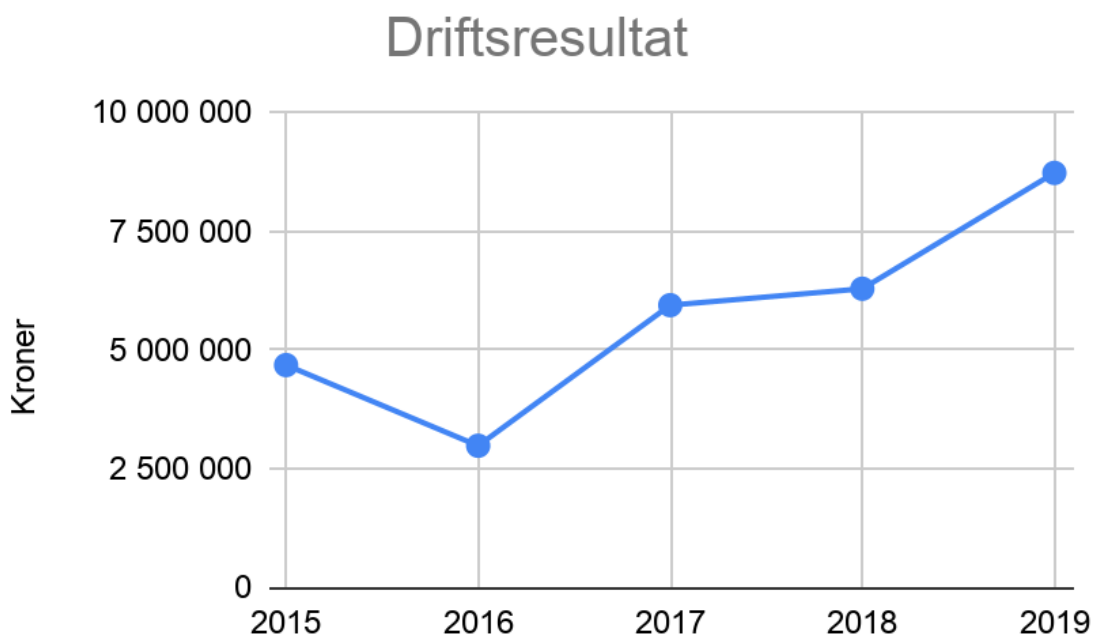


Figur 2: Driftsinntekter og driftskostnader

Impulse AS hadde i 2015 en driftsinntekt på omtrent 42,7 millioner kroner. Inntekten har i de påfølgende årene økt jevnt til 51,5 millioner kroner. Dette er en økning på 20,34%. Kostnadene har ikke økt i samme grad som inntektene, fra 38 millioner kroner til 41,7 millioner kroner, som er en økning på 12,21%.

Tabell 2: Driftsresultat

Årstall	2015	2016	2017	2018	2019
Driftsresultat	4 679 000	2 980 000	5 941 000	6 287 000	8 727 000



Figur 3: Driftsresultat

I perioden 2015-2019 har driftsresultatet vært svært positivt. Driftsinntektene har dermed vært høyere enn driftskostnadene. I 2015 var driftsresultatet på nesten 5 millioner kroner. I det etterfølgende året tapte driftsresultatet seg med 1,7 millioner kroner. I 2017, 2018 og 2019 økte driftsresultatet med henholdsvis 3 millioner kroner, 350 000 kroner og 2,4 millioner kroner. Fra begynnelsen til slutten av perioden er økningen i driftsresultatet på rett over 4 millioner kroner, som er en økning på 86,51%.

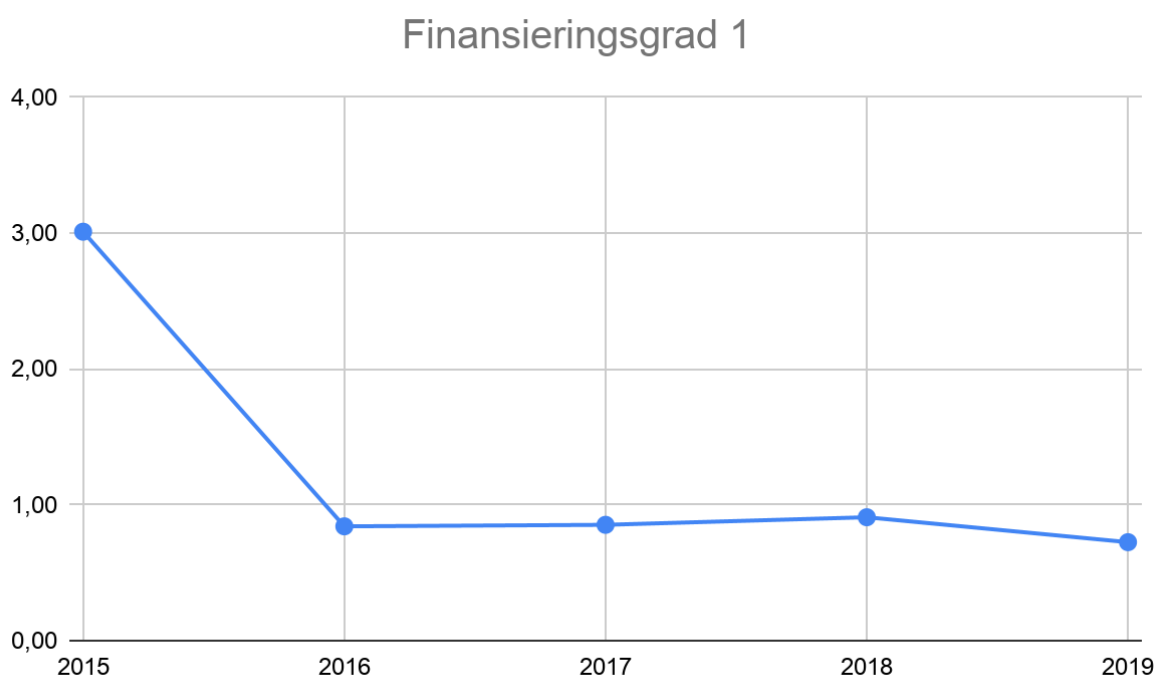
4.2 Finansiering

I dette kapitlet skal vi vise funnene våre for finansieringsgrad 1 og arbeidskapital for Impulse Treningssenter AS.

4.2.1 Finansieringsgrad 1

Tabell 3: Finansieringsgrad 1 (tall i hele 1000)

Årstall	2015	2016	2017	2018	2019
Sum anleggsmidler	11 740	11 115	9 636	8 605	7 565
Sum egenkapital	3 723	3 161	3 169	3 165	3 076
Sum langsiktig gjeld	176	10 044	8 131	6 306	7 358
Finansieringsgrad 1	3,01	0,84	0,85	0,91	0,73



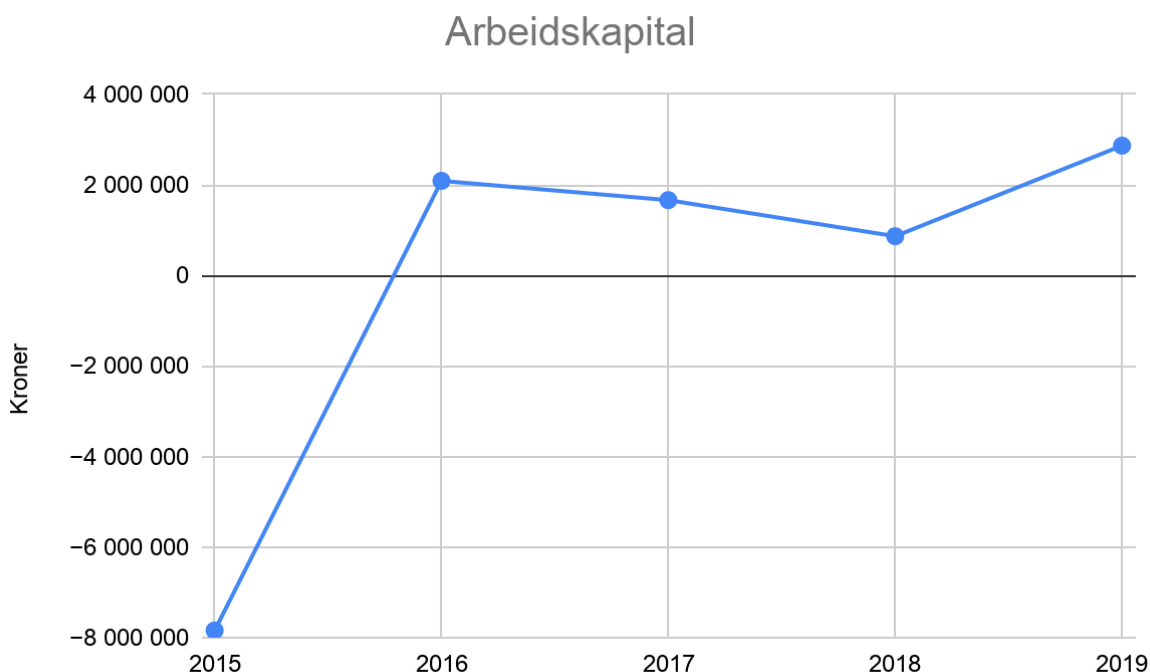
Figur 4: Finansieringsgrad 1

I 2015 var finansieringsgrad 1 på 3,01. Fra tabell 3 ser vi at dette skyldes lav langsiktig gjeld. For resten av perioden har bedriften en finansieringsgrad som ligger under 1. Dette er ønskelig, og indikerer at alle anleggsmidlene, samt deler av omløpsmidlene, er finansiert av langsiktig kapital.

4.2.2 Arbeidskapital

Tabell 4: Arbeidskapital (tall i hele 1000)

Årstall	2015	2016	2017	2018	2019
Sum omløpsmidler	3 064	9 931	15 746	14 788	24 937
Sum kortsiktig gjeld	10 905	7 841	14 082	13 921	22 069
Arbeidskapital	-7 841	2 090	1 664	867	2 868



Figur 5: Arbeidskapital

I 2015 har bedriften en negativ arbeidskapital. Dette innebærer at deler av anleggsmidlene er finansiert ved kortsiktig gjeld. Vi kan se fra grafen at det var en betydelig forbedring i arbeidskapital fra 2015 til 2016. Endringen skyldes en økning i omløpsmidler, samtidig som den kortsiktige gjelden har gått ned. For 2016 til 2019 er arbeidskapitalen positiv. Dette betyr at anleggsmidlene er langsiktig finansiert.

Ved analyse av nøkkeltall knyttet til finansiering er det tydelig at 2015 ikke var tilfredsstillende. Dette skyldes at bedriften har lav langsiktig gjeld. Dette fører til at store deler av bedriftens anleggsmidler er finansiert ved hjelp av kortsiktig gjeld. For resten av perioden er finansieringen bedre, og både finansieringsgrad 1 og arbeidskapitalen har blitt tilfredsstillende.

4.3 Likviditet

I dette kapitlet skal vi undersøke likviditeten til Impulse Treningssenter AS gjennom å se nærmere på likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2.

4.3.1 Likviditetsgrad 1

Tabell 5: Likviditetsgrad 1 (tall i hele 1000)

Årstall	2015	2016	2017	2018	2019
Omløpsmidler	3 064	9 931	15 746	14 788	24 937
Kortsiktig gjeld	10 905	7 841	14 082	13 921	22 069
Likviditetsgrad 1	0,28	1,27	1,12	1,06	1,13



Figur 6: Likviditetsgrad 1

Impulses likviditetsgrad 1 er fremstilt grafisk i figur 6. Ifølge Kristoffersen (2019) bør likviditetsgrad 1 være større enn 1, og helst større enn 2. I 2015 er likviditetsgrad 1 på 0,28. Omløpsmidlene som er tilgjengelig i bedriften er dermed betydelig mindre enn den kortsiktige gjelden. Dette er ikke tilfredsstillende. Fra 2015 til 2016 økes likviditetsgrad 1 fra 0,28 til 1,27 som er en signifikant forbedring. Tabell 5 viser at dette skyldes både økte omløpsmidler og redusert kortsiktig gjeld. I perioden 2017-2019 ligger likviditetsgrad 1 mellom 1,06 og 1,13. Likviditetsgrad 1 er dermed

tilfredsstillende, men med muligheter for forbedring da det er ønskelig at den er over 2.

4.3.2 Likviditetsgrad 2

Tabell 6: Likviditetsgrad 2

Årstall	2015	2016	2017	2018	2019
Likviditetsgrad 2	0,27	1,25	1,10	1,05	1,11



Figur 7: Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 skiller seg fra likviditetsgrad 1 ved at den ikke inkluderer varelageret i omløpsmidler. Likviditetsgrad 2 skal helst være over 1 (Kristoffersen, 2019). Siden Impulse Treningssenter AS har små varelagre er likviditetsgrad 1 og 2 svært like. I 2015 er likviditetsgrad 2 på 0,27, som er veldig lavt. Vi ser også en forbedring for likviditetsgrad 2 fra 2015 til 2016, fra 0,27 til 1,25. I perioden 2017-2019 er likviditetsgrad 2 jevn, og holder seg mellom 1,05 og 1,11.

Likviditeten til Impulse Treningssenter AS har forbedret seg fra 2015 til 2016, og har etter det holdt seg jevn ut perioden. Vi ser likevel at likviditetsgrad 1 ikke er tilfredsstillende, da den er under 2. Dette har som tidligere nevnt sammenheng med at bedriften tilbyr tjenester, og dermed ikke vil ha et stort varelager. Likviditetsgrad 2 er følgelig bedre, og kan klassifiseres som bra.

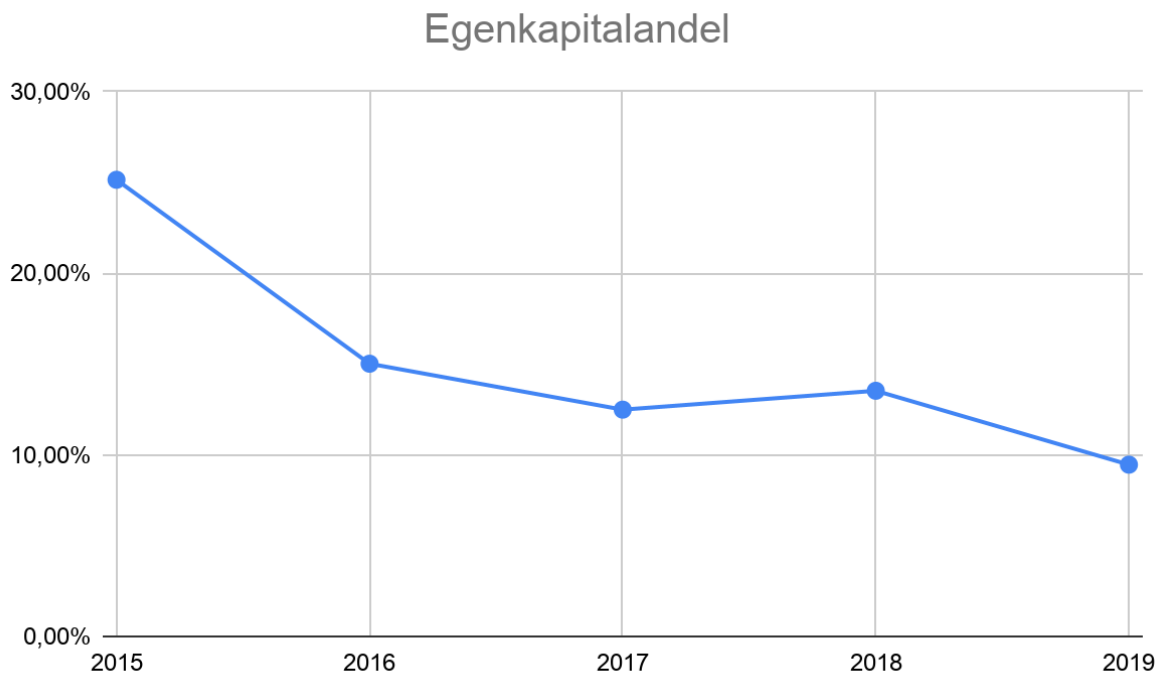
4.4 Soliditet

Her skal vi se soliditeten til Impulse gjennom å se på egenkapitalandelen, gjeldsgraden og rentedekningsgraden.

4.4.1 Egenkapitalandel

Tabell 7: Egenkapitalandel

Årstall	2015	2016	2017	2018	2019
Egenkapitalandel	25,15%	15,02%	12,49%	13,53%	9,46%



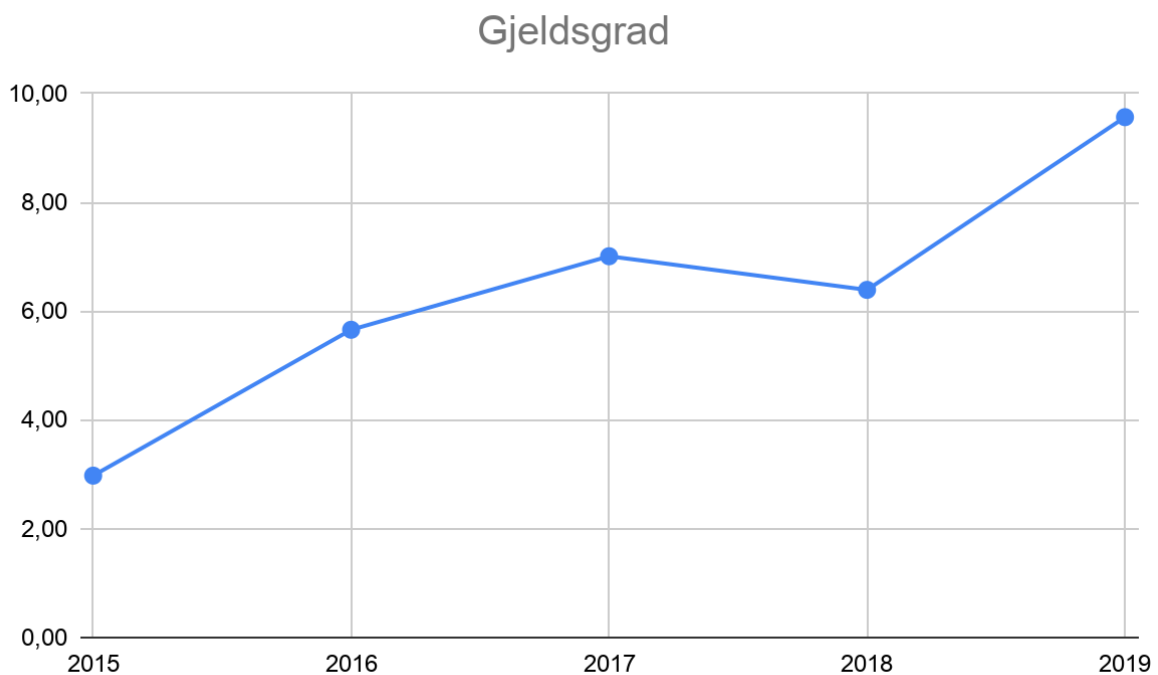
Figur 8: Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen forteller oss hvor mye av eiendelene som er finansiert med egenkapital. Egenkapitalandelen ligger på 25,15% i 2015. Dette er en tilfredsstillende egenkapitalandel. I 2016 synker egenkapitalandelen med 10 prosentpoeng ned til 15,02%, som er en lav men tilfredsstillende andel. I 2017, 2018 og 2019 er egenkapitalandelen på henholdsvis 12,49%, 13,53% og 9,46%. Egenkapitalandelen blir dermed lavere gjennom perioden, og er ikke lenger på et tilfredsstillende nivå når perioden ender. Dette er et punkt for forbedring for Impulse.

4.4.2 Gjeldsgrad

Tabell 8: Gjeldsgrad

Årstall	2015	2016	2017	2018	2019
Gjeldsgrad	2,98	5,66	7,01	6,39	9,57



Figur 9: Gjeldsgrad

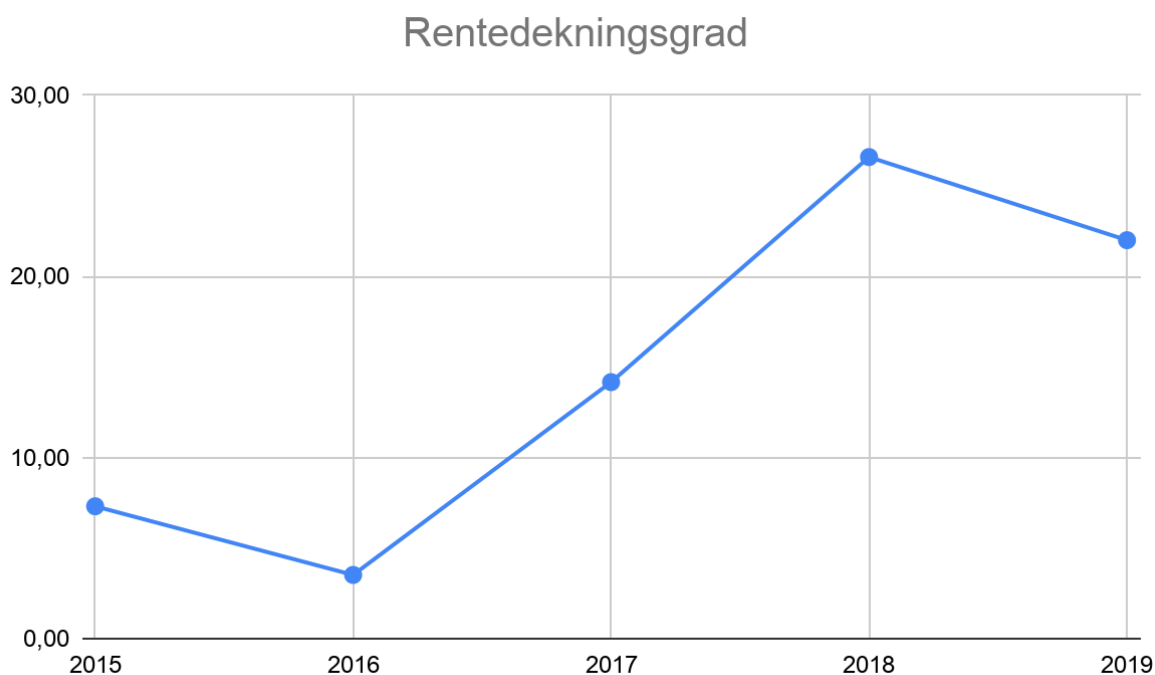
Sett fra et soliditetsperspektiv burde gjeldsgraden være så lav som mulig. Vi ser at gjeldsgraden har forverret seg i perioden. I slutten av perioden er gjeldsgraden på hele 9,57, som forteller oss at Impulse Treningssenter AS har nesten 10 ganger så

mye gjeld som egenkapital. Dette skyldes at bedriften har tatt på seg relativt mye langsiktig gjeld i forhold til økningen i egenkapital.

4.4.3 Rentedeckningsgrad

Tabell 9: Rentedeckningsgrad

Årstall	2015	2016	2017	2018	2019
Rentedekningsgrad	7,31	3,52	14,17	26,59	22,00



Figur 10: Rentedeckningsgrad

For rentedeckningsgraden er det ønskelig at denne er høy. Fra 2015 til 2016 skjer det først en forverring fra 7,31 til 3,52. Dette skyldes relativt store finanskostnader i forhold til ordinært resultat før skatt. I perioden mellom 2016 til 2018 øker rentedeckningsgraden betraktelig opp til 26,59. Denne synker så ned igjen til 22,00 i 2019. Nøkkeltallet ansees likevel som tilfredsstillende høyt i perioden.

Egenkapitalandelen har sunket samtidig som gjeldsgraden har gått opp i perioden. Konsekvensene av dette er at soliditeten for Impulse Treningssenter AS har forverret seg. Rentedeckningsgraden har derimot forbedret seg, som slår inn positivt for soliditeten. Totalt sett er soliditeten det området hvor bedriften har sitt største

forbedringspotensiale sett i sammenheng med regnskapsanalysen. Det er spesielt gjeldsgraden som burde reduseres.

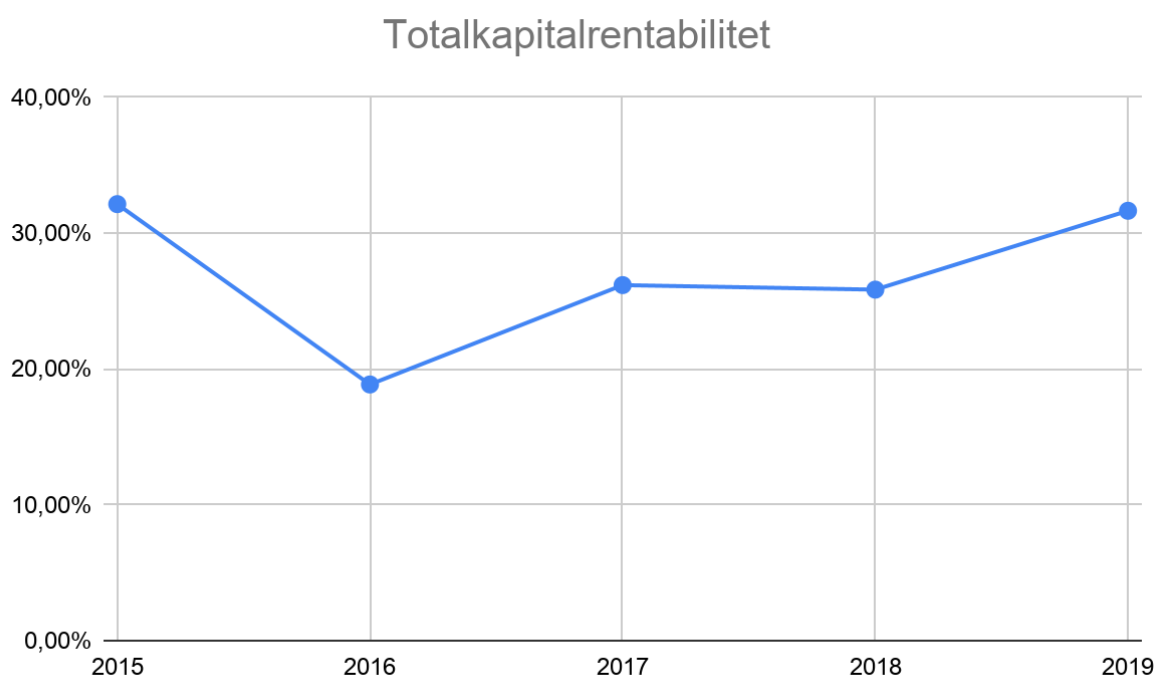
4.5 Lønnsomhet

For å vurdere bedriftens lønnsomhet vil vi se på total kapitalrentabilitet, resultatgrad, total kapitalens omløpshastighet og egen kapitalrentabilitet etter skatt.

4.5.1 Total kapitalrentabilitet

Tabell 10: Total kapitalrentabilitet

	2015	2016	2017	2018	2019
ROI	32,14%	18,86%	26,18%	25,85%	31,65%



Figur 11: Total kapitalrentabilitet

De siste fem årene har total kapitalrentabiliteten til Impulse Treningssenter AS vært svært god, med tall rundt 30%. Det betyr at bedriften har en god avkastning, og viser at de bruker midlene sine på en fornuftig måte. Total kapitalrentabiliteten var svært høy i 2015 og 2019, med en avkastning på omkring 32%. Fra 2015 til 2019 har

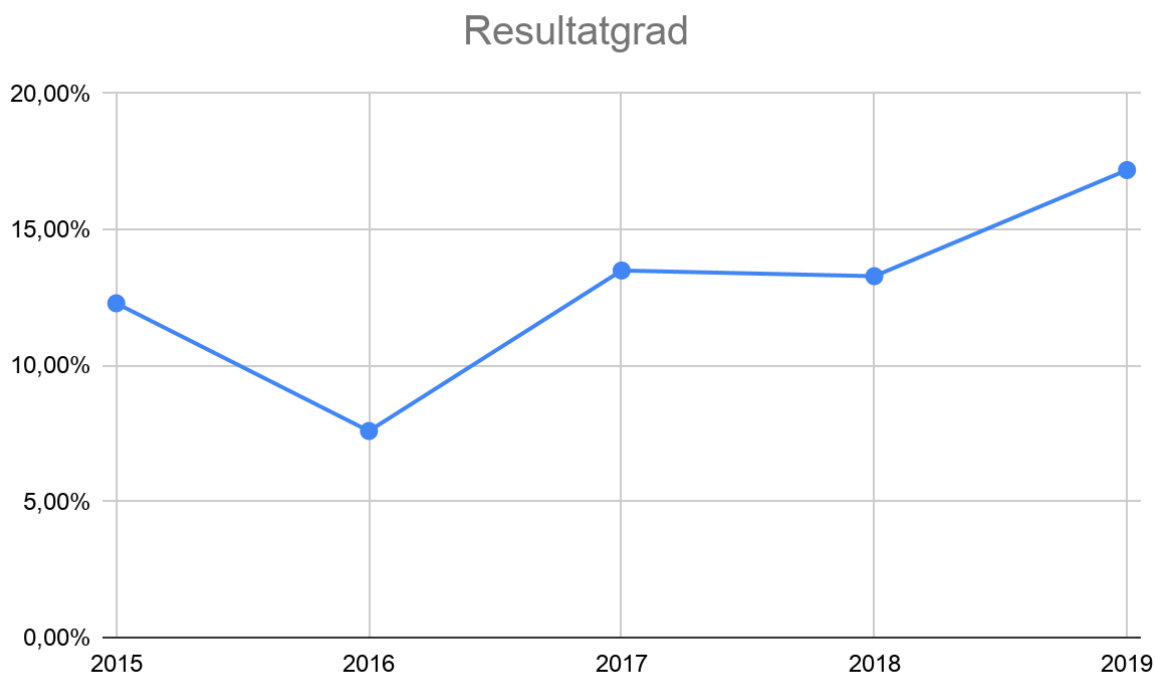
totalkapitalen økt fra 14,8 millioner til 32,5 millioner. Dette betyr at bedriften har mer enn doblet totalkapitalen i perioden. Samtidig har også driftsresultatet økt betydelig. Slik har Impulse klart å opprettholde en svært høy avkastning.

Vi kan se fra figur 11 at totalkapitalrentabiliteten var noe lavere i 2016 enn for resten av perioden. Totalkapitalrentabiliteten var likevel høy, med en avkastning på nesten 19%. Nedgangen i 2016 kan skyldes at veksten i Impulse stoppet opp. Impulse åpnet flere nye sentre, uten at det førte til økning i kundemassen. Det førte til at Impulse måtte ta grep, og utføre en omorganisering for å tilpasse seg markedet (Opheim, 2016). Vi kan anta at omorganiseringen har hatt en positiv effekt, da totalkapitalrentabiliteten i ettertid har økt. Det må likevel sies at tallene har vært gjennomgående svært gode i hele perioden, til tross for nedgangen i 2016.

4.5.2 Resultatgrad

Tabell 11: Resultatgrad

	2015	2016	2017	2018	2019
ROS	12,29%	7,59%	13,49%	13,29%	17,19%



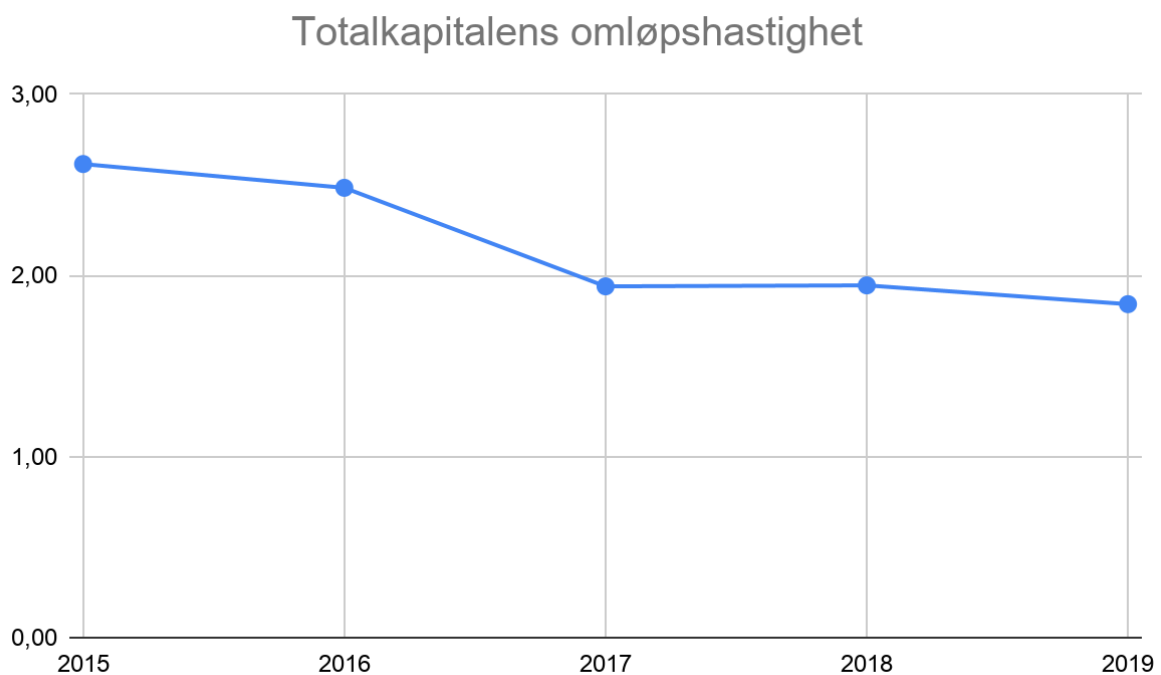
Figur 12: Resultatgrad

Vi kan se fra figur 12 at 2016 var et år med lavere resultatgrad, noen som gjenspeilte seg i total kapitalrentabiliteten i forrige punkt. Utenom dette ser vi at Impulse leverer godt over 10% resterende år, som er bra. Hvis man sammenligner grafene for total kapitalrentabilitet og resultatgrad vil man se en lik trend. Det er da mulig å anta at resultatgraden har mye å si for utviklingen for total kapitalrentabiliteten i bedriften.

4.5.3 Total kapitalens omløpshastighet

Tabell 12: Total kapitalens omløpshastighet

	2015	2016	2017	2018	2019
Total kapitalens omløpshastighet	2,62	2,48	1,94	1,95	1,84



Figur 13: Total kapitalens omløpshastighet

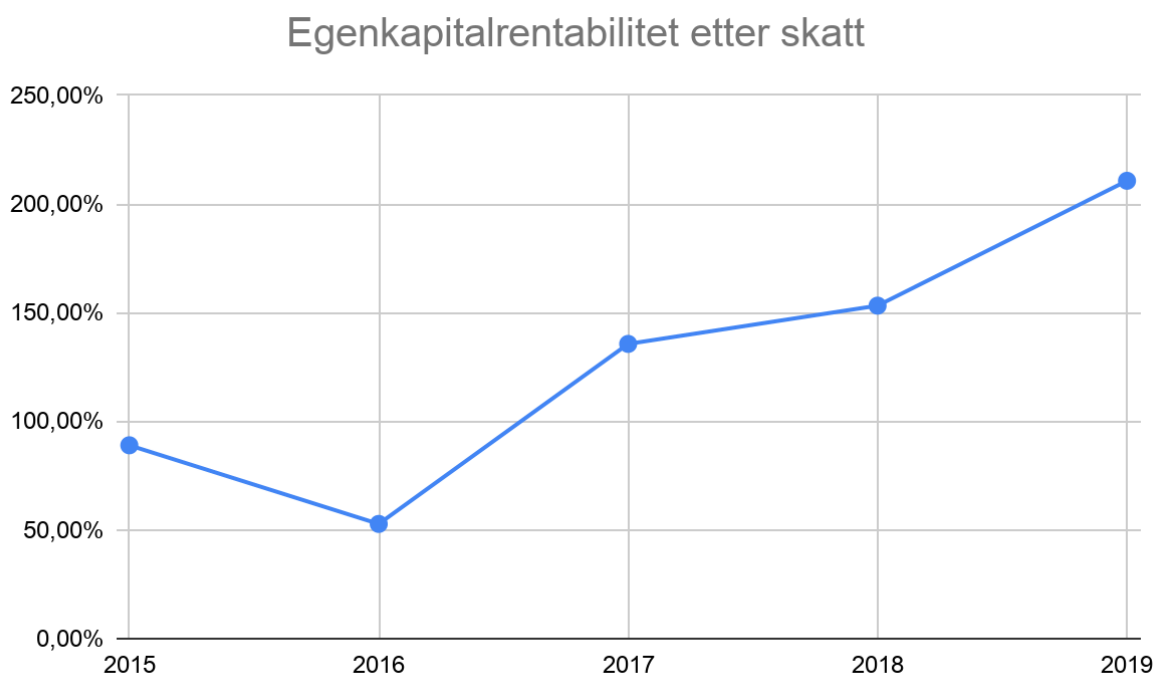
Vi ser tydelig at det er liten variasjon i total kapitalens omløpshastighet disse fem årene. Det er likevel en liten nedgang her som vil være negativt. Jo høyere tallet er, desto bedre er det for bedriften. Slik det tolkes her vil det være en gradvis økning av bundet kapital i bedriften, som vil gjøre bedriften sårbar ved eventuelle uforutsette hendelser. Treningssenterbransjen er svært kapitalintensiv, med både lokaler og

utstyr for flere millioner på hvert senter. Selv ved leie av lokaler, slik som for Impulse Treningscenter AS, vil kontraktene ha en langsiktig bindingstid.

4.5.4 Egenkapitalrentabilitet etter skatt

Tabell 13: Egenkapitalrentabilitet etter skatt

	2015	2016	2017	2018	2019
ROE	88,98%	52,79%	135,64%	153,24%	210,70%



Figur 14: Egenkapitalrentabilitet etter skatt

Dette nøkkeltallet er som tidligere nevnt svært interessant for eiere og investorer, og viser hva avkastningen er på investeringen. Som vi har sett tidligere var 2016 et år med lavere resultat enn tidligere og senere år. Det er ønskelig at egenkapitalrentabiliteten er større enn total kapitalrentabiliteten. I utgangspunktet ser det ut som det utviklet seg i den retningen de siste årene. Bransjen har vært i sterk økning spesielt på 2010-årene og bransjen avsluttet 2019 som et meget sterkt år (Hopland, 2021).

I denne femårsperioden har lønnsomheten til Impulse vært stigende. Totalt sett har lønnsomheten til Impulse Treningssenter AS vært meget god.

4.6 Strategisk analyse

For å gi et mer helhetlig bilde av Impulse sin lønnsomhet vil vi supplere regnskapsanalysen med en strategisk analyse. Her vil vi se nærmere på bedriftens interne styrker og svakheter, i tillegg til eksterne muligheter og trusler. Den strategiske analysen vil bidra til å kunne forstå eventuelle årsaker til endringer i bedriftens lønnsomhet.

4.6.1 SWOT-analyse

Impulse Treningssenter har flere styrker de kan benytte seg av. De har 25 års erfaring med å drive treningssenter i Trondheim. Slik har de bygd opp en god og stabil kundemasse, samt kjedenavn. Sentrene er bare å finne i Trondheims-regionen, med unntak av et senter i Stjørdal. Dette gjør at de bare konkurrerer med senter som driver her, slik at de får fokusert markedsføringen sin. Impulse baserer seg på et kjernetilbud innen trening, hvor man finner litt av alt innen styrketrening og kondisjon, uten at det er flere tilbud som for eksempel spa, squash, futsal. Dette gir det muligheten til å gi en svært konkurransedyktig pris for kunder som bare ønsker seg et enkelt kjernetilbud, uten mye ekstra. Impulse sitt abonnement starter på kr 269 (for trening fram til kl 15) og går opp til kr 369 for hele åpningstiden, med innmeldingsavgift på enten kr 249 eller kr 0, avhengig av bindingstid. Til sammenligning tilbyr 3T et heldagspass til kr 599, med innmeldingsavgift på kr 1200. Selv om Impulse fokuserer på et kjernetilbud kan de også tilby personlige trenere som kan veilede og lage treningsprogram. Det er også verdt å nevne at Impulse stiller sterkt med en fast åpningstid alle dager på alle senter, som er 05 - 23.

Videre har Impulse noen interne svakheter. Som nevnt tidligere har Impulse "ingen" senter utenfor Trondheim. Dette er med å begrense kundene de kan nå. Hvis man sammenligner Impulse og 3Ts tilbud så vil man se at 3T har et langt bredere tilbud til sine kunder enn det Impulse har. Dette er med å ekskludere kundegruppen som er på utkikk etter mer i treningstilbudet sitt. På grunn av sin lave pris vil Impulse være avhengig av mange kunder for å være lønnsomme.

Impulse Treningssenter AS har flere eksterne muligheter. En mulighet vil være å utvide virksomheten. I tillegg til 9 treningssentre i Trondheim har bedriften også et treningssenter i Stjørdal. Dette viser at bedriften allerede ser potensiale utenfor Trondheim. For å kunne markere seg sterkere som ledende aktør innen lavprissegmentet i Midt-Norge, vil det være en mulighet å ekspandere videre i regionen. Ved å etablere sentre i flere av de største byene, som Steinkjer, Levanger og Orkanger, kan Impulse styrke merkevaren sin.

Impulse vil i tillegg kunne ha ytterligere muligheter i Trondheimsregionen. Befolkningen i Trondheim er stadig i vekst. I tillegg er Trondheim en attraktiv by blant studenter. Dette skaper muligheter for en økning i kundemassen. Impulse ønsker å tilby en lav pris, samt opprettholde kvalitet i alle ledd. Dette er faktorer som ofte kan være avgjørende for studenter ved valg av treningssenter.

Impulse har nylig lansert sitt nye konsept Impulse Online. Ved hjelp av en app ønsker Impulse å kunne tilby treningstimer, øvelsesdatabase, treningsplaner og online coaching. Impulse Online vil være inkludert i ordinære medlemskap, eller kunne kjøpes separat for en lavere pris. Dette er et segment som åpner opp for flere muligheter. Ved å satse på online trening vil Impulse kunne nå kunder som foretrekker å trene hjemme, eller kunder som ikke ønsker eller har mulighet til å dra på treningssenteret. Slik vil Impulse også ha mulighet til å opprettholde et tilbud for sine kunder i perioder treningssentre kan måtte holde stengt.

Det er flere trusler Impulse kan møte fremover, hovedsakelig sterk konkurranse i markedet og etterspørselen etter treningssenter.

Trening og livsstil har hatt en økende popularitet de siste årene. Dette har ført til at det er mange aktører i bransjen. Sammen med høyere etterspørsel har det utviklet seg mange type treningssenter som alle forsøker å nå sin nisje, gjennom pris, lokale, tilbud av ekstratjenester, åpningstider m.m. SATS er en konkurrent som har treningssenter over hele landet, og kan konkurrere både på pris og renommé. 3T er en annen konkurrent som også har hovedandelen av sine treningssenter i Trondheim. I tillegg til slike store aktører er det flere små treningssenter med kun ett eller to lokaler. Disse tilbyr ofte nærhet og en lav pris. Konkurransen er høy i markedet, og det er dermed vanskelig å beholde eller å kapre en større markedsandel.

På nasjonal basis har smitteverntiltak for Covid-19 ført til periodevis stengte treningscenter. Usikkerheten rundt hvorvidt treningscenter kan holdes åpne eller ikke, i tillegg til anbefalinger om å holde seg mest mulig hjemme kan være en bidragsytende faktor til at folk velger å fryse eller si opp medlemskapene sine. Hjemmetrening har samtidig hatt en økende popularitet, av akkurat de samme grunnene. Dette kan i fremtiden føre til at færre velger å benytte seg av et treningscenter selv i fremtiden.

Internt	<p style="text-align: center;">Styrker</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lav pris • Sentrumsnære lokaler • Lange åpningstider • Tilbud om personlig trener og online-timer • Godt etablert merkenavn i regionen 	<p style="text-align: center;">Svakheter</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Ingen” senter utenfor Trondheim • Bredere tilbud hos andre • Trenger mange medlemmer for å være lønnsomme
	<p style="text-align: center;">Muligheter</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ekspandere ut av Trondheim • Økende befolkningstall i Trondheim • Kan øke markedsandelen i sin nisje • Impulse Online 	<p style="text-align: center;">Trusler</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sterk konkurranse, flere aktører tilbyr samme produkt • Store konsern dominerer markedet • Covid-19 og ettereffekter
Eksternt		

Figur 15: SWOT-analyse

4.7 Benchmarking

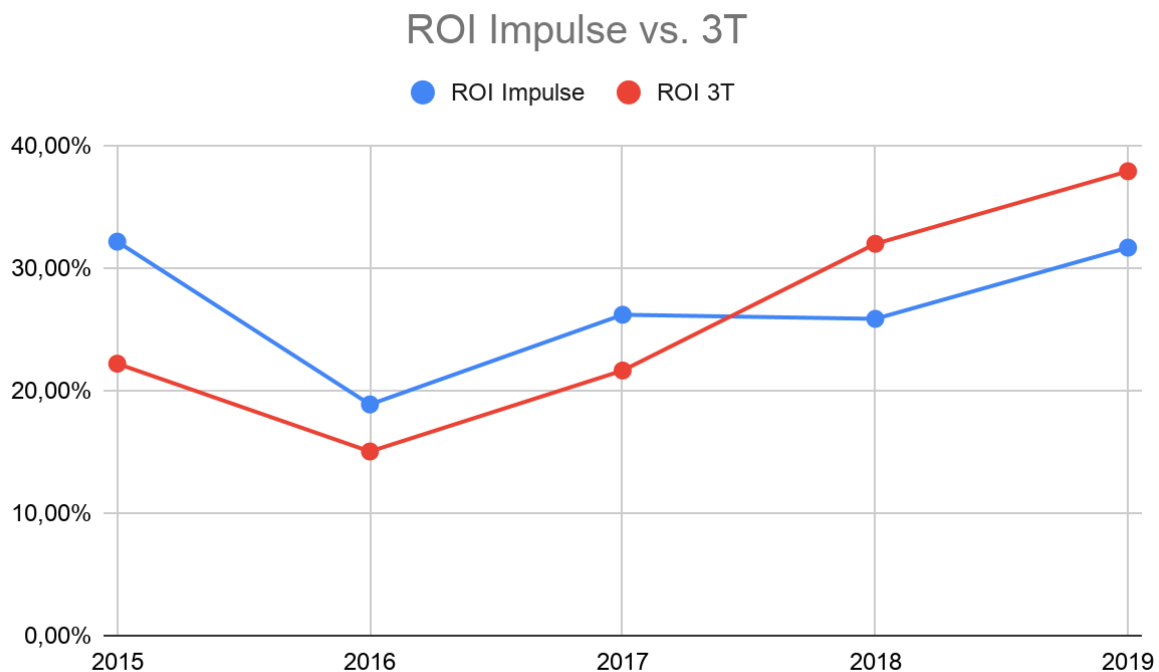
Vi har i denne oppgaven valgt å benytte oss av en benchmarking av noen av nøkkeltallene for lønnsomhet mellom Impulse Treningscenter AS og tolv 3T sentre som oppholder seg i Trondheimsregionen. Dette ble gjort etter å ha kontaktet økonomisjefen hos 3T. Han kunne fortelle at alle senter førte egne regnskap og hadde ikke et sentralisert regnskap slik Impulse har. De valgte sentrene var: Byåsen, Fossegrenda, Ilsvika, Leangen, Midtby'n, Moholt, Pirbadet, Rosten, Saupstad, Sluppen, Solsiden, Stjørdal. Det ble også forsøkt å legge til 3T Lade, men her var ikke regnskapstallene tilgjengelig (per 03.03.2021).

Impulse består av et morselskap med flere underenheter i form av de forskjellige sentrene, mens 3T består av et større konsern med flere eiendommer og treningscenter. 3T er en god del større i forhold til Impulse fordi de drives på ulike vis. Vi vil likevel sammenligne disse to bedriftene fordi de tilbyr en relativ lik tjeneste til samme geografiske område. Dette vil forhåpentligvis være med å gi et bedre bilde av lønnsomheten til Impulse Treningssenter AS.

4.7.1 Totalkapitalrentabilitet

Tabell 14: Totalkapitalrentabilitet til Impulse og 3T

	2015	2016	2017	2018	2019
ROI Impulse	32,14%	18,86%	26,18%	25,85%	31,65%
ROI 3T	22,19%	15,02%	21,63%	31,97%	37,89%



Figur 16: Totalkapitalrentabilitet til Impulse og 3T

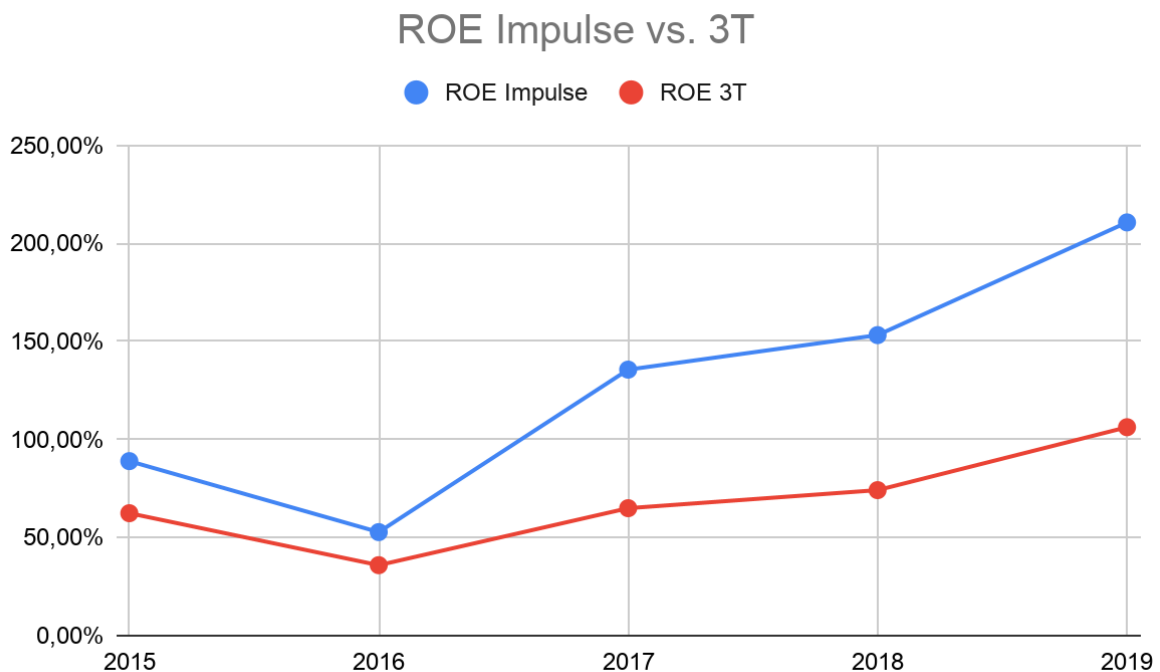
Totalkapitalrentabiliteten for Impulse Treningssenter AS og 3T sammenfaller i stor grad i perioden. 3T starter med en total kapitalrentabilitet på 22,19% i 2015, som synker ned til 15,02% i 2016. Denne nedgangen kan forklares for begge bedriftene av investeringer i nye lokaler dette året. Vi viser til en avisartikkel fra 2015 som forteller om at 3T åpnet Ilsvika treningscenter høsten 2015, etter en lang periode med å pusse

opp et gammelt kraftverk. Prislappen på dette lå på rundt kr 75 millioner kroner (Bersvendsen, 2015). Dette er en stor investering som vil se svært negativ ut for 3T med tanke på total kapitalrentabiliteten. Fra 2016 øker total kapitalrentabiliteten for 3T opp til 37,89%. Dette er bedre enn for Impulse Treningssenter AS som avslutter perioden med en total kapitalrentabilitet på 31,65%. Dette er likevel svært gode tall for begge bedriftene.

4.7.2 Egenkapitalrentabilitet etter skatt

Tabell 15: Egenkapitalrentabilitet etter skatt til Impulse og 3T

	2015	2016	2017	2018	2019
ROE Impulse	88,98%	52,79%	135,64%	153,24%	210,70%
ROE 3T	62,43%	35,93%	64,99%	74,19%	106,28%



Figur 17: Egenkapitalrentabilitet etter skatt til Impulse og 3T

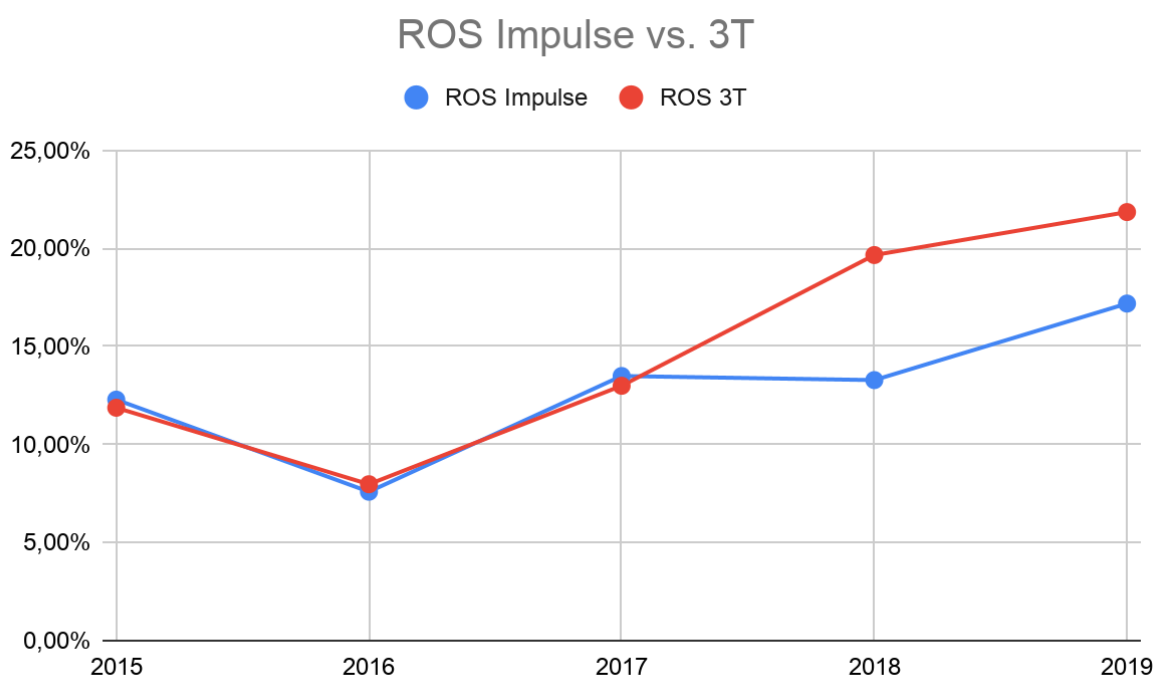
Egenkapitalrentabiliteten følger noe av det samme mønsteret som total kapitalrentabiliteten. Impulse Treningssenter AS presterer dog noe bedre enn 3T i hele perioden. Egenkapitalrentabiliteten til Impulse har gått opp 121,72 prosentpoeng, mens hos 3T har egenkapitalrentabiliteten gått opp 43,85 prosentpoeng. Eierne i Impulse har dermed fått en høyere avkastningen på

egenkapitalen enn eierne i 3T. Den høye egenkapitalrentabiliteten til Impulse er drevet av lav egenkapital.

4.7.3 Resultatgrad

Tabell 16: Resultatgrad til Impulse og 3T

	2015	2016	2017	2018	2019
ROS Impulse	12,29%	7,59%	13,49%	13,29%	17,19%
ROS 3T	11,88%	7,97%	13,00%	19,66%	21,85%



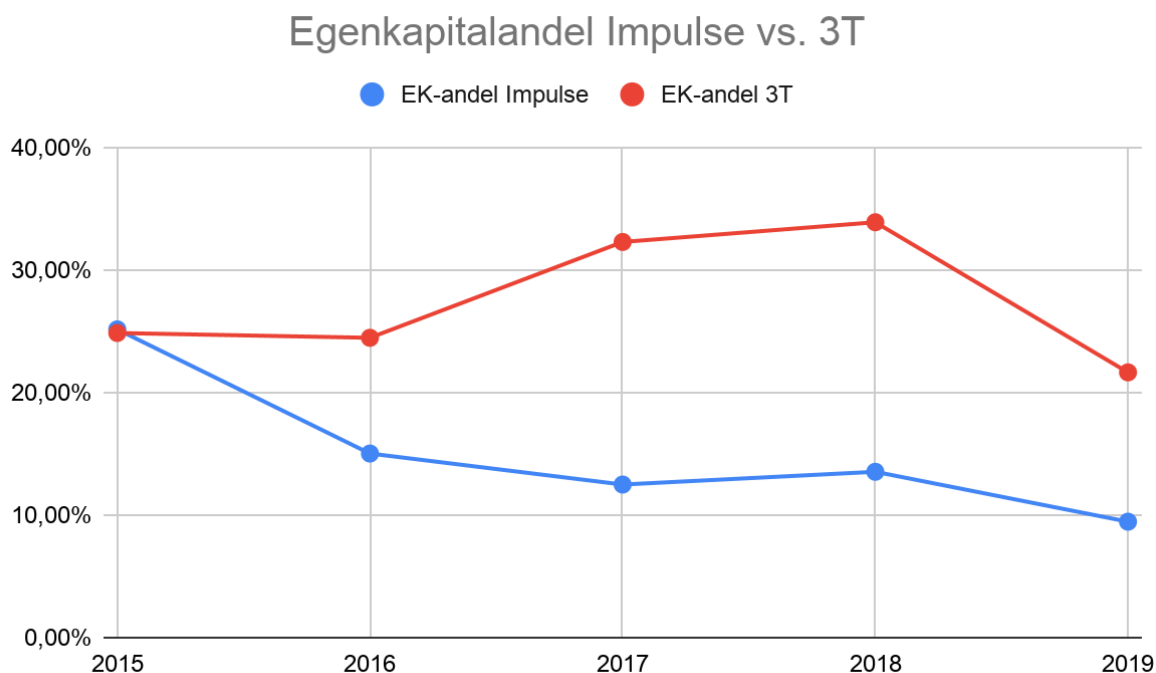
Figur 18: Resultatgrad til Impulse og 3T

Vi kan se fra figur 18 at resultatgraden hos Impulse og 3T er sammenfallende de tre første årene. Begge bedriftene har en nedgang i resultatgraden i 2016. Dette kan forklares med at bedriftene har hatt et lavere resultat før skatt sammenlignet med andre år. I 2018 har resultatgraden hos 3T hatt en økning på omtrent 6 prosentpoeng, mens resultatgraden hos Impulse har vært tilnærmet uendret fra fjoråret. Økningen hos 3T skyldes en solid økning i driftsresultatet.

4.7.4 Egenkapitalandel

Tabell 17: Egenkapitalandel til Impulse og 3T

	2015	2016	2017	2018	2019
EK-andel Impulse	25,15%	15,02%	12,49%	13,53%	9,46%
EK-andel 3T	24,85%	24,46%	32,28%	33,89%	21,64%



Figur 19: Egenkapitalandel til Impulse og 3T

Bedrifter med lav egenkapital er ofte mer sårbare for tap, og har større risiko for å gå konkurs. Det vil derfor være ønskelig med en høyere egenkapitalandel. Selv om dette ikke er et nøkkeltall som måler lønnsomhet, synes vi likevel at dette nøkkeltallet er relevant da vi bemerket oss i regnskapsanalysen at egenkapitalandelen til Impulse var lav.

Impulse sin egenkapital har stått stille, mens den totale gjelden har økt med nesten 20 millioner kroner i perioden. 3T sin egenkapitalandel har fra og med 2016 vært høyere enn Impulse sin, som derfor styrker 3T sin soliditet sammenlignet med Impulse.

Ved å benchmarke med 3T har det gitt oss muligheten til å få et bedre innblikk i lønnsomheten til Impulse sammenlignet med konkurrentene. Isolert sett gir ikke nøkkeltallene noe svar på hvordan Impulse gjør det mot konkurrentene. Ved å sammenligne med 3T ser vi at disse kjedene jevnt over presterer likt når det kommer til lønnsomhet. Impulse har en noe bedre avkastning på egenkapitalen enn 3T. Begge kjeder har god lønnsomhet i perioden.

5.0 Konklusjon

I dette kapitlet skal vi oppsummere funnene i analysen vår. Problemstillingen for denne oppgaven er *“Hvordan har lønnsomheten til Impulse Treningssenter AS utviklet seg i perioden fra 2015 til 2019, og hva kan være mulige årsaker til denne utviklingen?”*. For å kunne besvare denne problemstillingen har vi gjennomført en regnskapsanalyse, en strategisk analyse og en benchmarking med 3T.

Hovedfokuset for denne semesteroppgaven har vært Impulse sin lønnsomhet. I 2016 ser vi at lønnsomheten er noe lavere i forhold til resten av perioden. Fra avisartikler kan vi anta at dette skyldes endringer i markedssituasjonen for treningssenter i Trondheim. Impulse valgte da å omorganisere, for å tilpasse seg den skjærpede konkurransen. I de etterfølgende årene er lønnsomheten svært god. Totalkapitalrentabilitet til Impulse er høy gjennom hele perioden. I 2015 og 2019 er totalkapitalrentabiliteten svært høy. Dette skyldes at driftsresultatet er høyt sammenlignet med kapitalbindingen. Videre ser vi også at resultatgraden har jevnt over vært god i perioden, bortsett fra en nedgang i 2016. Samtidig har totalkapitalens omløpshastighet vært rundt 2 i hele perioden.

Fra regnskapsanalysen ser vi at det har vært en positiv endring i bedriftens likviditet. I starten av perioden er ikke likviditeten tilfredsstillende, men forbedres gjennom en økning i bedriftens omløpsmidler. Bedriftens finansiering har også hatt en positiv utvikling i perioden. Tallene for 2015 viser at bedriften ikke hadde en sunn finansiering. En økning av den langsiktige gjelden gjør at finansieringen blir bedre, og er tilfredsstillende for resten av perioden. Videre har vi studert bedriftens soliditet. Soliditeten til Impulse starter bra i perioden, men har en negativ utvikling. Dette skyldes hovedsakelig at egenkapitalandelen blir lavere gjennom hele perioden, som følge av at gjelden øker. En dårlig soliditet er med på å redusere en bedrifts evne til å tåle tap.

Det har også blitt gjennomført en strategisk analyse gjennom bruk av SWOT som et virkemiddel for å belyse funnene fra regnskapsanalysen. Her kom det fram at Impulse Treningssenter AS har utnyttet sine styrker og muligheter i perioden, som er med å på å forklare den økte lønnsomheten i bedriften. Det er likevel svært viktig å

vurdere konsekvensene av Covid-19 og de smitteverntiltakene som har blitt implementert på nasjonal basis.

Benchmarkingen med 3T gir et bedre innblikk i hvordan lønnsomheten til Impulse var i perioden. Nøkkeltallene til 3T har likheter med Impulse sine tall, som gir inntrykket av et lønnsomheten til Impulse har vært god i perioden.

Totalt sett ser vi at Impulse Treningssenter AS har vært lønnsom gjennom hele perioden fra 2015 til 2019. Bedriften har hatt gjennomgående høye lønnsomhetstall i perioden, til tross for en nedgang i 2016. Det vil likevel være usikkerhet rundt lønnsomheten til Impulse i fremtiden, da Covid-19 vil ha store konsekvenser for bransjen.

6.0 Referanseliste

6.1 Litteraturliste

Framnes, R., Pettersen, A. og Thjømøe, H.M. (2011) *Markedsføringsledelse*. 8. utg. Oslo: Universitetsforlaget.

Hoff, K.G. og Helbæk, M. (2017) *Økonomistyring 2 Driftsregnskap og budsjettering*. 6. utg. Latvia: universitetsopplaget.

Jacobsen, D.I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 5. utgave. Kristiansand: Cappelen Damm.

Kristoffersen, T. 2019. *Årsregnskapet - en grunnleggende innføring*. 6. utgave. Bergen: Fagbokforlaget.

6.2 Nettsider

3T (2021) *Dette er 3T*. Tilgjengelig fra: <https://3t.no/> (Hentet: 22.04.2021)

Bersvendsen, A, Krokstrand, M (2016) 3T åpner «kraft-stasjon» til 75 mill., *Trd.by*. Tilgjengelig fra: <https://trd.by/idrett/article11467533.ece> (Hentet: 22.04.2021)

Hopland, S (2019) Virke: Vil kjøpe PT-tjenester for over 600 millioner kroner i 2019, *E24*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/naeringsliv/i/zg8XL9/virke-anslag-treningssenterbransjen-mistet-omsetning-paa-13-mrd-i-fjor> (Hentet: 22.04.2021)

Impulse (2021) *Om Impulse Treningssenter*. Tilgjengelig fra: <https://impulse.no/om-impulse-treningssenter/> (Hentet 22.04.2021)

Opheim, Aa (2016) Treningssenter kvitter seg med ansatte, *Adresseavisen*, Tilgjengelig fra: <https://www.adressa.no/nyheter/trondheim/2016/11/21/Treningssenter-kvitter-seg-med-ansatte-13812213.ece> (Hentet: 22.04.2021)

Proff, *3T Byåsen AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/3t-by%C3%A5sen-as/trondheim/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IGBKMWN10L8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Fossegrenda AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/hit-the-gym-trondheim/trondheim/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IF33CIZ10L8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Iilsvika AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/3t-ilsvika-as/trondheim/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IGIWE8H10L8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Leangen AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/3-t-leangen-as/trondheim/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IEKLD2C10L8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Midtby'n AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/3-t-midtdbyn-as/trondheim/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IG6ZIRZ10L8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Moholt AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/3t-moholt-as/trondheim/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IF442EN10L8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Pirbadet AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/3-t-pirbadet-as/trondheim/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IG8EOB710L8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Rosten AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/3-t-rosten-as/tiller/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IG6ZIPY10L8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Saupstad AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/3t-saupstad-as/trondheim/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IG8TROR10L8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Sluppen AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/3t-sluppen-as/trondheim/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IFIQQCo1oL8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Solsiden AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/3t-solsiden-as/trondheim/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IGFX7Y21oL8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *3T Stjørdal AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/selskap/spenst-stj%C3%B8rdal/stj%C3%B8rdal/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IG7OWZC1oL8/> (Hentet: 03.03.2021)

Proff, *Impulse Treningssenter AS*. Tilgjengelig fra:

<https://proff.no/selskap/impulse-treningssenter-as/tiller/treningssentre-og-andre-sportsaktiviteter/IF4JS321oL8/> (Hentet: 05.02.2021)

6.3 Figurer

Vikøren, B (2020) SWOT-analyse, *Store Norske Leksikon*. Tilgjengelig fra:

<https://snl.no/SWOT-analyse> (Hentet: 22.04.2021)

7.0 Vedlegg

7.1 Resultatregnskap Impulse

RESULTATREGNSKAP i hele 1000	2019	2018	2017	2016	2015
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	51 341	47 240	44 826	44 320	42 653
Annen driftsinntekt	126	203	210	207	116
Sum driftsinntekter	51 468	47 444	45 035	44 527	42 770
Varekostnad	947	843	599	36	77
Beholdningsendringer	-	-	0	0	0
Lønnskostnader	14 852	13 206	11 986	14 091	14 510
Herav kun lønn	12 472	11 344	10 237	12 005	12 469
Ordinære avskrivninger	2 377	1 943	2 098	1 902	1 486
Nedskrivning	-	-	-	-	-
Andre driftskostnader	24 565	25 165	24 411	25 518	22 018
Driftsresultat	8 727	6 287	5 941	2 979	4 679
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	0	0	0
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	0	0	0
Sum annen renteinntekt	-	-	0	6	7
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	0	0	0
Sum annen finansinntekt	2	0	0	1	0
Sum finansinntekter	119	16	136	402	577
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	1	-	0	0	10
Andre finanskostnader	18	0	2	5	47
Sum annen finanskostnad	18	0	2	5	47
Sum finanskostnader	402	237	429	961	719
Resultat før skatt	8 444	6 066	5 648	2 420	4 536
Sum skatt	1 869	1 213	1 355	602,00	1 236
Ordinært resultat	6 575	4 853	4 293	1 817	3 300
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	0	0	0
Årsresultat	6 575	4 853	4 293	1 817	3 300
Utbytte	-	-	-	-	-
Konsernbidrag	-	-	-	-	-

7.2 Balanseregnskap Impulse

BALANSEREGNSKAP i hele 1000	2019	2018	2017	2016	2015
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-	-
Sum immaterielle midler	241	230	194	196	5
Sum anleggsmidler	7 565	8 605	9 636	11 115	11 740
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	-	-	-	-	-
Maskiner/anlegg/biler	-	-	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	7 324	8 374	9 442	10 919	11 735
Sum varige driftsmidler	7 324	8 374	9 442	10 919	11 735
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	0	0	0
Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-	-
Andre fordringer	-	-	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	-	-	0	0	0
Sum varelager	467	156	241	98	70
Kundefordringer	32	128	1 505	230	539
Konsernfordringer	-	-	-	0	27
Sum fordringer	429	736	2 507	855	1 144
Sum investeringer	-	-	0	0	0
Kasse/Bank/Post	24 041	13 896	12 998	8 978	1 850
Sum Kasse/Bank/Post	24 041	13 896	12 998	8 978	1 850
Sum omløpsmidler	24 937	14 788	15 746	9 931	3 064
Sum eiendeler	32 502	23 393	25 382	21 046	14 804
Aksje/Selskapskapital	1 090	1 090	1 090	1 090	1 090
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	3 076	3 161	3 161	3 161	4 972
Sum opptjent egenkapital	0	4	8	0	-1 249
Annen egenkapital	0	4	8	-	-
Sum egenkapital	3 076	3 165	3 169	3 161	3 723
Sum avsetninger til forpliktelser	-	-	0	88	176
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	2 270	-	-	-	-
Langsiktig konserngjeld	5 088	6 306	8 131	9 956	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	-	-	0	0	0
Annen langsiktig gjeld	-	-	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	7 358	6 306	8 131	10 044	176
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-	-

Leverandørgjeld	1 394	2 103	2 281	1 594	1 168
Skyldig offentlige avgifter	976	750	637	795	814
Utbytte	-	-	-	-	-
Kortsiktig konserngjeld	14 474	6 121	6 017	3 469	6 467
Annen kortsiktig gjeld	5 225	4 947	5 147	1 983	2 457
Sum kortsiktig gjeld	22 069	13 921	14 082	7 841	10 905
Sum gjeld	29 426	20 228	22 213	17 885	11 081
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	32 502	23 393	25 382	21 046	14 804
Garantistillelser	-	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-	-

7.3 Regnskapstall 3T

Totalkapitalrentabilitet

	2019	2018	2017	2016	2015
Driftsresultat					
Solsiden	3 090	2 359	1 581	715	754
Stjørdal	-836	815	1 225	1 232	1 353
Pirbadet	-177	-777	-761	-1 468	-1 314
Fossegrenda	-481	-1 285	-3 357	-6 963	-2 111
Leangen	9 273	8 512	4 925	4 906	4 867
Saupstad	1 975	2 554	1 799	1 498	1 759
Rosten	13 326	10 381	9 050	6 913	7 011
Ilsvika	-1 539	-2 345	-3 803	-4 687	-3 347
Byåsen	8 115	7 273	5 787	5 201	4 620
Moholt	-470	-718	-1 766	-1 252	-1 521
Midtby'n	8 880	8 880	5 779	5 404	6 310
Sluppen	3 714	3 213	2 948	1 754	2 153
SUM	44 870	38 862	23 407	13 253	20 534

	2019	2018	2017	2016	2015
Finansinntekter					
Solsiden	153	152	94	52	140
Stjørdal	0	2	4	2	5
Pirbadet	57	57	76	90	133
Fossegrenda	326	1	1	3	0
Leangen	506	400	232	296	233
Saupstad	145	109	53	59	61
Rosten	645	593	371	275	399
Ilsvika	28	2	1	1	0
Byåsen	351	296	144	110	123
Moholt	1	30	11	0	0
Midtby'n	534	317	129	269	218
Sluppen	211	186	83	88	137
SUM	2 957	2 145	1 199	1 245	1 449

	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Totalkapital						
Solsiden	6 710	6 148	5 777	5 209	3 707	4 000
Stjørdal	2 706	2 057	2 473	2 589	2 259	2 905
Pirbadet	2 421	2 320	2 896	4 389	5 795	5 512
Fossegrenda	16 458	17 862	21 107	1 333	7 035	6 818
Leangen	5 560	6 050	4 833	4 655	4 685	4 922
Saupstad	20 729	21 307	15 267	14 462	14 278	14 780
Rosten	28 651	26 339	24 290	20 660	20 477	20 432
Ilsvika	5 110	5 676	5 144	6 239	3 597	572
Byåsen	13 011	12 118	10 284	9 409	10 111	10 848
Moholt	1 720	2 248	2 624	2 429	2 078	996
Midtby'n	18 680	13 903	30 847	16 386	17 460	20 183
Sluppen	7 285	7 411	7 585	6 651	7 116	7 593
SUM	129 041	123 439	133 127	94 411	98 598	99 561

Totalkapitalrentabilitet	37,89%	31,97%	21,63%	15,02%	22,19%
---------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

Resultatgrad

Driftsresultat	44 870	38 862	23 407	13 253	20 534
-----------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Finansinntekter	2 957	2 145	1 199	1 245	1 449
------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Driftsinntekter	2019	2018	2017	2016	2015
Solsiden	8 075	7 989	7 501	7 374	7 648
Stjørdal	21 058	20 100	18 381	17 567	18 484
Pirbadet	20 204	18 723	16 808	15 896	16 585
Fossegrenda	2 819	2 583	2 679	2 738	1 883
Leangen	11 261	9 490	7 999	5 624	1 108
Saupstad	13 804	13 147	12 476	12 166	12 142
Rosten	6 852	7 315	7 297	7 928	8 251
Ilsvika	9 017	9 248	8 866	9 706	12 117
Byåsen	7 203	6 046	1 999	3 634	5 023
Moholt	34 363	32 724	28 677	27 902	27 980
Midtby'n	25 565	25 482	24 396	23 896	24 523
Sluppen	58 636	55 722	52 266	47 367	49 358
SUM	218 857	208 569	189 345	181 798	185 102

Resultatgrad	21,85%	19,66%	13,00%	7,97%	11,88%
---------------------	--------	--------	--------	-------	--------

Egenkapitalrentabilitet etter skatt

Egenkapital	2019	2018	2017	2016	2015	2014
Saupstad	1 647	1 668	1 619	1 595	1 486	1 376
Byåsen	1 386	1 438	1 401	1 468	1 584	1 550
Solsiden	411	400	378	361	344	135
Moholt	1 066	1 095	1 114	119	123	103
Ilsvika	3 088	3 102	3 110	110	110	110
Sluppen	1 172	1 155	1 150	1 164	1 204	1 237
Stjørdal	276	335	512	505	485	300
Pirbadet	870	989	1 711	2 397	3 788	3 759
Fossegrenda	2 084	15 075	15 148	-1 786	-1 681	-2 237
Leangen	4 961	5 086	5 077	5 115	4 835	4 806
Midtby'n	5 012	5 298	5 634	5 952	6 207	6 348
Rosten	5 952	6 190	6 120	6 096	6 020	5 989
SUM	27 925	41 831	42 974	23 096	24 505	23 476

Årsresultat	2019	2018	2017	2016	2015
Saupstad	1 653	2 047	1 403	1 165	1 319
Byåsen	6 603	5 825	4 503	3 981	3 460
Solsiden	2 529	1 930	1 270	572	645
Moholt	-368	-537	-1 353	-955	-1 142
Ilsvika	-1 178	-1 839	-2 952	-3 587	-2 518
Sluppen	3 058	2 614	2 300	1 379	1 666
Stjørdal	-654	623	907	920	984
Pirbadet	-120	-721	-686	-1 392	-889
Fossegrenda	-146	-1 035	509	-7 069	-2 444
Leangen	7 625	6 859	3 914	3 895	3 702
Midtby'n	7 342	7 092	4 507	4 268	4 814
Rosten	10 726	8 599	7 147	5 374	5 381
SUM	37 070	31 457	21 469	8 551	14 978

Egenkapitalrentabilitet etter skatt	106,28%	74,19%	64,99%	35,93%	62,43%
--	---------	--------	--------	--------	--------

Egenkapitalandel

Egenkapital	2019	2018	2017	2016	2015
Saupstad	1 647	1 668	1 619	1 595	1 486
Byåsen	1 386	1 438	1 401	1 468	1 584
Solsiden	411	400	378	361	344
Moholt	1 066	1 095	1 114	119	123
Ilsvika	3 088	3 102	3 110	110	110
Sluppen	1 172	1 155	1 150	1 164	1 204
Stjørdal	276	335	512	505	485
Pirbadet	870	989	1 711	2 397	3 788
Fossegrenda	2 084	15 075	15 148	-1 786	-1 681
Leangen	4 961	5 086	5 077	5 115	4 835
Midtby'n	5 012	5 298	5 634	5 952	6 207
Rosten	5 952	6 190	6 120	6 096	6 020
SUM	27 925	41 831	42 974	23 096	24 505

Totalkapital	2019	2018	2017	2016	2015
Solsiden	6 710	6 148	5 777	5 209	3 707
Stjørdal	2 706	2 057	2 473	2 589	2 259
Pirbadet	2 421	2 320	2 896	4 389	5 795
Fossegrenda	16 458	17 862	21 107	1 333	7 035
Leangen	5 560	6 050	4 833	4 655	4 685
Saupstad	20 729	21 307	15 267	14 462	14 278
Rosten	28 651	26 339	24 290	20 660	20 477
Ilsvika	5 110	5 676	5 144	6 239	3 597
Byåsen	13 011	12 118	10 284	9 409	10 111
Moholt	1 720	2 248	2 624	2 429	2 078
Midtby'n	18 680	13 903	30 847	16 386	17 460
Sluppen	7 285	7 411	7 585	6 651	7 116
SUM	129 041	123 439	133 127	94 411	98 598

Egenkapitalandel	21,64%	33,89%	32,28%	24,46%	24,85%
-------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

