

Ida Emilie Østby
Anniken Tennås
Hanna Wirum Rød
Diana Ismagilova
Linnéa Marie Wahlman Bjøru

Lønnsomhetsanalyse av Tise AS

Profitability analysis of Tise AS

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

April 2021

Ida Emilie Østby
Anniken Tennås
Hanna Wirum Rød
Diana Ismagilova
Linnéa Marie Wahlman Bjøru

Lønnsomhetsanalyse av Tise AS

Profitability analysis of Tise AS

Semesteroppgave i Semesteroppgave i Økonomi og administrasjon
Veileder: Tor-Eirik Olsen
April 2021

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden

Forord

Denne semesteroppgaven er skrevet av Diana Ismagilova, Anniken Tennås, Ida Emilie Østby, Linnéa Bjøru og Hanna Wirum Rød.

Vi er studenter ved NTNU Handelshøyskolen, og går en 3-årig bachelor i økonomi og administrasjon. Semesteroppgaven er en obligatorisk oppgave innen retningen økonomisk styring, og leveres våren 2021.

I oppgaven har vi foretatt en regnskapsanalyse av bedriften Tise AS, der vi har hovedfokus på lønnsomhet. Vi har benyttet oss av ulike nøkkeltall, og sett på faktorer som kan ha påvirket endringer i Tise AS sin lønnsomhet.

I tillegg har vi gjort en strategisk analyse av interne og eksterne faktorer ved bruk av VRIO og PESTEL, for å kunne vurdere bedriftens lønnsomhet og dens utvikling.

Til slutt vil vi takke hverandre for et godt og velfungerende samarbeid gjennom semesteret, samt vår veileder Tor-Eirik Olsen for støtte og god veiledning og oppfølging gjennom perioden.

Trondheim, april 2021

Sammendrag

I denne semesteroppgaven har vi gjennomført en regnskapsanalyse av Tise AS i perioden 2015-2019, der vi har hatt hovedfokus på lønnsomhet. Vi har sett på deres økonomiske utvikling ved å gå nærmere inn på lønnsomhet, finansiering, likviditet og soliditet. I tillegg har vi sett på interne og eksterne forhold i den strategiske analysen i form av VRIO analyse og PESTEL.

Innledningsvis har vi forklart tema og presentert vår problemstilling. Vi har også beskrevet bedriften Tise AS. Videre har vi presentert relevant teori om regnskapsanalyse og strategisk analyse. Deretter kommer en beskrivelse av valgt metode for vår oppgave. I denne delen har vi gjort rede for hvordan vi har gått fram for å besvare problemstillingen, samtidig som vi har begrunnet valg av undersøkelsesdesign, innsamling av data, m.m. med utgangspunkt i oppgavens validitet og reliabilitet.

Videre kommer den mest omfattende delen av oppgaven, nemlig analysedelen. Her presenterer vi først nøkkeltallene vi har fokusert på, og gjør en vurdering av disse. Til slutt i analysedelen ser vi på den strategiske analysen av Tise AS, der vi fokuserer på interne faktorer som kan skape konkurransefortrinn og eksterne forhold som kan påvirke bransjen i årene som kommer.

Avslutningsvis tar vi en vurdering og kommer med en konklusjon basert på våre funn. Vi bruker våre aspekter fra regnskapsanalysen og den strategiske analysen for å kunne besvare problemstillingen vår på en god måte. Analysen viser at lønnsomheten til Tise AS ikke er tilfredsstillende, noe som har en sammenheng med at de enda er i oppstartsfasen. Likevel kan en se at de har en svært tilfredsstillende finansiering, likviditet og soliditet, noe som tyder på at de har et veldig godt potensiale til å få en tilfredsstillende lønnsomhet innen noen få år.

Abstract

In this bachelor thesis we have conducted an accounting analysis of Tise AS for the period 2015-2019, where we have focused mainly on profitability. We have looked at their economic development by looking at profitability, financing, liquidity and solidity. In addition, we have looked at internal and external aspects of the strategic analysis by drawing on VRIO and PESTEL.

Initially, we have explained the topic and presented our research question. We have also described the company Tise AS. Furthermore, we have defined presented theory on accounting analysis and strategic analysis followed by a description of the selected research method. In this section we have explained how we have proceeded to answer the question, while at the same time we have justified the choice of survey design, collection of data with respect to the validity and reliability of the thesis.

The analysis section constitutes the most comprehensive part of the thesis. Here, we first present the key financial figures we have focused on and make assessments of these. Finally, in the analysis section, we look at strategic analysis of Tise AS, where we focus on internal factors that can create competitive advantage, and external conditions that could affect the industry in the years to come.

Finally, we take an assessment and come to a conclusion based on our findings. We use our aspects of the accounting analysis and strategic analysis to respond satisfactorily to our research question. The analysis shows that the profitability of Tise AS is not satisfying, which is related to the fact that they are still in the startup phase. Nevertheless, one can see that they have a satisfactory financing, liquidity, and solvency, suggesting that they have a very good potential to achieve satisfactory profitability within a few years.

Innholdsfortegnelse

1 Innledning	7
1.1 Presentasjon av Tise AS	9
2 Teori	10
2.1 Regnskapsanalyse	10
2.1.1 Finansiering	10
2.1.1.1 Finansieringsgrad 1	11
2.1.1.2 Arbeidskapital	11
2.1.2 Likviditet	12
2.1.2.1 Likviditetsgrad 1	12
2.1.2.2 Likviditetsgrad 2	13
2.1.3 Soliditet	13
2.1.3.1 Egenkapitalandel	13
2.1.3.2 Gjeldsgrad	14
2.1.4 Lønnsomhet	14
2.1.4.1 Driftsmargin	14
2.1.4.2 Egenkapitalrentabilitet	15
2.1.4.3 Totalkapitalrentabilitet	15
2.1.4.4 DuPont (totalkapitalrentabiliteten dekomponert)	16
2.1.4.4.1 Resultatgrad	16
2.1.4.4.2 Kapitalens omløpshastighet	17
2.2 Strategisk analyse	18
2.2.1 Intern analyse	18
2.2.2 Ekstern analyse	18
3 Metode	19
3.1 Undersøkelsesdesign	19
3.2 Valg av metode	20
3.3 Innsamling av data	21
3.4 Reliabilitet og validitet	22
4 Analyse	24
4.1 Finansiering	24
4.1.1 Finansieringsgrad 1	24
4.1.2 Arbeidskapital	25
4.2 Likviditet	27

4.2.1 Likviditetsgrad 1	27
4.2.2 Likviditetsgrad 2	28
4.3 Soliditet	29
4.3.1 Egenkapitalandel	30
4.3.2 Gjeldsgrad	31
4.4 Lønnsomhet	32
4.4.1 Driftsmargin	32
4.4.2 Egenkapitalrentabilitet	33
4.4.3 Totalkapitalrentabilitet	34
4.4.4 Dekomponering av totalkapitalrentabilitet, Du-Pont modellen	36
4.5 Strategisk analyse	38
4.5.1 Intern analyse	38
4.5.2 Ekstern analyse	40
5 Konklusjon	44
6. Referanseliste	46

Figur- og tabelloversikt

Tabell:

Tabell 1: Finansieringsgrad 1	24
Tabell 2: Arbeidskapital	26
Tabell 3: Likviditetsgrad 1	27
Tabell 4: Likviditetsgrad 2	28
Tabell 5: Egenkapitalandel	30
Tabell 6: Gjeldsgrad	31
Tabell 7: Driftsmargin	32
Tabell 8: Egenkapitalrentabilitet	33
Tabell 9: Totalkapitalrentabilitet	34
Tabell 10: Resultatgrad	36
Tabell 11: Kapitalens omløpshastighet	37
Tabell 12: VRIO-analyse	38
Tabell 13: PESTEL-analyse	40

Figurer:

Figur 1: Finansieringsgrad 1	25
Figur 2: Arbeidskapital	26
Figur 3: Likviditetsgrad 1	27
Figur 4: Likviditetsgrad 2	29
Figur 5: Egenkapitalandel	30
Figur 6: Gjeldsgrad	31
Figur 7: Driftsmargin	32
Figur 8: Egenkapitalrentabilitet etter skatt	33
Figur 9: Totalkapitalrentabilitet	35
Figur 10: Resultatgrad	36
Figur 11: Kapitalens omløpshastighet	37

1 Innledning

I denne oppgaven har vi valgt å rette fokus på bransjen for gjenbrukssalg og hvordan den økonomiske utviklingen for Tise AS har vært de siste fem årene. Vårt fokus vil være på bedriftens lønnsomhet.

I Norge kjøper og kaster vi mer klær enn noen gang. Det er billig å kjøpe nytt, og disse billige plaggene er ikke laget for å holde lenge (Bosman og Jansen, 2019). Vi lokkes til å velge lave priser fremfor kvalitet. Denne formen for klesindustri, såkalt «Fast fashion» er verstinger når det kommer til miljøødeleggelser. «Bruk-og-kast-samfunnet» står sterkt, men fokuset på miljø og bærekraft har også økt. Et eksempel på dette er Aftenpostens serie «Sweatshop» fra 2014, som viser realiteten ved produksjonen av de billige klesplaggene. Også Greta Thunbergs engasjement i 2018 skapte flere miljøstreiker her i landet.

Samtidig som fokuset på miljø og bærekraft har vokst, har også bevisstheten rundt eget forbruk økt. Gjenbruksshopping på for eksempel Fretex ble trendy, men var ikke en tjeneste mange unge benyttet seg av (Hegnar, 2020). Gründerne i Tise AS benyttet denne muligheten og lagde et sosialt medium som også er en markeds plass. På denne måten ble gjenbruksshopping både lettere tilgjengelig, men også mer interessant for den yngre befolkningen.

Det er brukerne selv som står for kjøp og salg i appen, og Tise AS har dermed ingen inntekt knyttet direkte til dette. Selskapets inntekter kommer fra annonsører som betaler for annonseplass, i tillegg til brukere som ønsker å betale for medlemskap for å få ulike medlemsfordeler og TiseBasic.com (Bjergaard, 2020). Appen er altså i utgangspunktet et gratis produkt, og dermed er det veldig interessant å analysere hvordan lønnsomheten har utviklet seg fra oppstarten, og om det i det hele tatt er mulighet for å tjene penger på et produkt som ikke koster forbrukeren noe å bruke.

Tise er en plattform som er laget for å inspirere, i motsetning til Finn.no som er et godt alternativ når man på forhånd vet hva man skal ha. Tise tilrettelegger annonser og ulike forslag basert på hva du liker, følger og tidligere har kjøpt i appen.

Vi har på bakgrunn av informasjonen over kommet frem til følgende problemstilling:

«Hvordan har lønnsomheten til Tise AS utviklet seg i perioden 2015-2019, og hvilke faktorer kan ha påvirket denne utviklingen?»

For å kunne gjennomføre en lønnsomhetsanalyse, er det også nødvendig å se på bedriftens øvrige nøkkeltall. Vi vil ta for oss bedriftens likviditet, soliditet og finansiering. Ved å velge tidsrommet 2015 til 2019 vil vi få et godt bilde av hvordan lønnsomheten har utviklet seg fra bedriftens oppstart, og frem til 2019. I tillegg vil vi gjennomføre flere strategiske analyser for å se på hvilke interne og eksterne styrker og svakheter Tise AS har.

1.1 Presentasjon av Tise AS

Tise AS er et nordisk og raskt voksende techselskap som ble lansert i februar 2016. Appen er en plattform for kjøp og salg av i hovedsak brukte klær og interiørartikler (Tise, 2021). Hensikten med appen var å lage en plattform for gjenbrukshandel som var tilpasset de unge, altså gjøre gjenbruk spennende, og er utformet som en krysning mellom Instagram og Finn.no. Appen gjør det mulig for de som liker shopping å både redusere sitt miljøavtrykk og redusere kostnadene, uten at det skal gå utover egen stil. Ved lanseringen brukte Tise AS Jenny Skavlan som sitt ansikt utad, som er godt kjent for sitt engasjement rundt gjenbruk og det å resirkulere klær.

Siden lanseringen i 2016 har Tise AS over 1 000 000 registrert brukere og 4 000 000 annonser, hvorav 100 000 brukere er aktive hver dag (Tise, 2021). Omsetningen doblet seg fra 2017 til 2018, og igjen fra 2018 til 2019. Omtrent halvparten av inntektene er annonsører som betaler for annonseplass i appen, og den andre halvparten kommer fra betaling av forbrukerne. Dette innebærer promotering av egne annonser og medlemskap (Hegnar, 2020, avsnitt 4).

I januar 2021 har Tise AS et team på 33 ansatte (Tise, 2021). Selskapet har også lansert Tise Basics og Tise Mobile AS. Selskapet ble verdsatt til 225 millioner kroner i 2020 (Bjergaard, 2020).

2 Teori

Som tidligere nevnt er hovedfokus i vår oppgave å se på utvikling av lønnsomheten i Tise AS. På bakgrunn av dette har vi valgt å gjennomføre en regnskapsanalyse med mest vekt på lønnsomhet, samtidig som nøkkeltall som omhandler likviditet, soliditet og finansiering også blir framstilt. I tillegg har vi valgt å anvende noen strategiske analyseverktøy. Dette kapittelet omhandler teorien bak de ulike analysene vi senere tar i bruk.

2.1 Regnskapsanalyse

I en regnskapsanalyse går man gjennom bedriftens regnskap for å vurdere bedriftens økonomiske situasjon og utvikling. En slik analyse starter gjerne med en kritisk gjennomgang av regnskapsdata, etterfulgt av at man grupperer disse regnskapstallene etter analyseformål. Deretter beregner man ulike nøkkeltall og gjør vurderinger basert på disse (Kristoffersen, 2016). Nøkkeltallene er forholdstall som forteller noe om bedriftens økonomiske situasjon. Regnskapsanalyser over flere perioder er nyttig ettersom man tydeliggjør bedriftens økonomiske utvikling, samtidig som det gjør det enkelt å sammenligne bedriftens nøkkeltall med andre bedrifter (NDLA, 2018).

2.1.1 Finansiering

Finansiering omhandler anskaffelse og anvendelse av kapital til å finansiere eiendelene i bedriften. Vi kan dele finansieringen opp i kortsiktig og langsiktig finansiering. Bransje og hvilke eiendeler bedriften anskaffer seg vil naturlig nok påvirke fordelingen av kortsiktig og langsiktig finansiering. Ved analyser av finansieringen tar man utgangspunkt i bedriftens balanse på et gitt tidspunkt. Sentrale forholdstall ved analyse av finansiering er finansieringsgrad 1, finansieringsgrad 2 og arbeidskapital. Finansieringsgrad 2 beregnes på samme måte som likviditetsgrad 1, som vi tar for oss i avsnittet om likviditet. I dette avsnittet har vi valgt å begrense oss til finansieringsgrad 1 og arbeidskapital.

2.1.1.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 viser i hvilken grad bedriftens anleggsmidler er finansiert med langsiktig kapital. Langsiktig kapital består av egenkapital og langsiktig gjeld. En tommelfingerregel er at dette nøkkeltallet bør være mindre enn 1. Dersom finansieringsgrad 1 er mindre enn 1, kan dette forstås som at alle anleggsmidler er finansiert med langsiktig kapital, i tillegg til at en andel av bedriftens omløpsmidler også er finansiert med langsiktig kapital. Dersom forholdstallet derimot er større enn 1, betyr det at bedriften har tatt i bruk kortsiktig gjeld for å finansiere deler av anleggsmidlene sine. Dette er ikke ønskelig, ettersom kortsiktig gjeld normalt sett er mer risikofylt enn langsiktig gjeld, og for mye kortsiktig gjeld kan være et tegn på usunn finansiering.

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

2.1.1.2 Arbeidskapital

Arbeidskapitalen viser differansen mellom bedriftens omløpsmidler og kortsiktig gjeld. Dersom denne er positiv betyr det at deler av omløpsmidlene er finansiert med langsiktig kapital, noe som er fordelaktig for bedriften. Er arbeidskapitalen derimot negativ, innebærer det at deler av anleggsmidlene er finansiert med kortsiktig gjeld, noe man ønsker å unngå. Arbeidskapitalen henger sammen med finansieringsgrad 1. Dersom finansieringsgrad 1 er større enn 1, vil arbeidskapitalen være negativ. Er finansieringsgrad 1 mindre enn 1, vil arbeidskapitalen være positiv. Det er altså ønskelig med positiv arbeidskapital.

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

2.1.2 Likviditet

Likviditet handler om betalingsevne, altså bedriftens evne til å betale sine forpliktelser ved forfall. I en analyse av likviditeten er det størst fokus på virksomhetens evne til å finansiere sin kortsiktige gjeld (Visma, 2021). Vi har valgt å ta i bruk nøkkeltallene likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2, som begge tar utgangspunkt i likviditeten på et bestemt tidspunkt. Varelagerets omløpshastighet er også et nyttig nøkkeltall i mange tilfeller, men siden Tise AS sitt hovedfokus ikke er lagt på fysiske varer på varelager ser vi liten hensikt med å inkludere dette nøkkeltallet.

2.1.2.1 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 beregnes på samme måte som finansieringsgrad 2, og henger sammen med bedriftens kortsiktige finansiering. Kortsiktig gjeld inkluderer blant annet leverandørgjeld og kassekreditt, og defineres som gjeld som skal betales innen ett års tid. Likviditetsgrad 1 forteller oss hvor stor andel av omløpsmidlene som er finansiert med kortsiktig gjeld. Et historisk normtall til likviditetsgrad 1 har vært at den bør være på over 2 (Kristoffersen, 2016), noe som innebærer at over halvparten av omløpsmidlene skal være finansiert med egenkapital eller langsiktig gjeld. I virkeligheten er dette sjelden oppnådd, og det anses som et strengt mål.

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

2.1.2.2 Likviditetsgrad 2

Videre har vi likviditetsgrad 2, som viser hvor mye av de mest likvide omløpsmidlene som er finansiert med kortsiktig gjeld. De mest likvide omløpsmidlene er de omløpsmidlene som enkelt kan gjøres om til likvider, og defineres som omløpsmidlene unntatt varelageret. Hensikten med dette nøkkeltallet er å få et innblikk i bedriftens evne til å betale sin kortsiktige gjeld på kort sikt. Dette nøkkeltallet bør være større enn 1 (Kristoffersen, 2016). Etersom Tise AS som nevnt har et beskjedent varelager, vil nøkkeltallene likviditetsgrad 1 og 2 i denne analysen være nokså like.

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

2.1.3 Soliditet

En analyse av bedriftens soliditet forteller oss noe om bedriftens evne til å tåle økonomiske tap. Dette er nært knyttet til finansiering, da egenkapital og gjeld er sentralt her. For å belyse soliditet har vi valgt å ta utgangspunkt i nøkkeltallene egenkapitalandel og gjeldsgrad.

2.1.3.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen viser, i prosent, hvor mye av eiendelene som er finansiert med egne midler. Høyere egenkapitalandel innebærer bedre soliditet i virksomheten. Dette forholdstallet forteller også hvor mye bedriften kan tape før gjelden også påføres tap. Det finnes ingen bestemte normtall eller krav for egenkapitalandel, men en egenkapitalandel på under 10% regnes ofte som svært lavt. For de fleste bedrifter vil det være tilfredsstillende med en egenkapitalandel på 30 til 35 prosent (Kristoffersen, 2016).

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

2.1.3.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgraden viser forholdet mellom gjeld og egenkapital, og kan uttrykkes i prosent eller som et forholdstall. Egenkapitalandel og gjeldsgrad henger tett sammen. En økning i gjeldsgrad vil nemlig gi lavere egenkapitalandel. Jo høyere gjeldsgraden er, desto svakere soliditet har bedriften.

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

2.1.4 Lønnsomhet

Tise AS sin lønnsomhet over tid er vårt hovedfokus i denne oppgaven. Lønnsomhetsanalysen forteller oss noe om bedriftens evne til å skape overskudd, noe som er helt nødvendig for å overleve på lang sikt. En bedrift er også avhengig av å kunne vise til lønnsom drift for at eiere og investorer skal ha interesse av å skyte inn ny egenkapital i virksomheten (Kristoffersen, 2016). For å analysere lønnsomheten har vi valgt å ta i bruk nøkkeltallene driftsmargin, egenkapitalrentabilitet og totalkapitalrentabiliteten. Vi vil også ta for oss DuPont-modellen som deler totalkapitalrentabiliteten inn i resultatgrad og kapitalens omløpshastighet.

2.1.4.1 Driftsmargin

Driftsmargin er et nøkkeltall som viser hvor mye en virksomhet har tjent på driften før man tar hensyn til finansielle inntekter og kostnader. Det beregnes som forholdet mellom driftsresultat og driftsinntekter. Bransje og svingninger i rentekostnader påvirker hva som kan vurderes som en god driftsmargin og ikke, ettersom driftsmarginen viser hvor mye som står igjen til å dekke rentekostnader og skatt (Visma, 2021).

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

2.1.4.2 Egenkapitalrentabilitet

Beregninger på rentabilitet viser avkastningen på investert kapital. Man bruker da gjennomsnittlig verdi av kapitalen, ettersom resultatet er opptjent gjennom hele perioden. Som periode brukes normalt ett regnskapsår. Ved utregning av egenkapitalrentabiliteten er det snakk om avkastning på eiernes investering i bedriften, altså egenkapitalen de har skutt inn. Man kan beregne egenkapitalrentabiliteten både før og etter skatt, men siden eierne ønsker å vite hvor stor andel av resultatet som tilfaller egenkapitalen, er det mest interessant å beregne etter skatt (Kristoffersen, 2016).

$$\text{Egenkapitalrentabilitet etter skatt} = \frac{\text{Årsresultat} * 100\%}{\text{Gjennomsnittlig egenkapital}}$$

2.1.4.3 Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabiliteten er et mål på bedriftens avkastning på den samlede kapitalen som er bundet i bedriften. Begrepet ROI brukes også av mange, og står for Return on Investment. Dette nøkkeltallet sier noe om hvor effektiv bedriften har vært i å utnytte sine økonomiske ressurser, uavhengig av finansieringen. Ettersom dette beregnes før kostnadene for lånefinansiering er trukket fra, må vi også beregne basert på resultatet før skatt. Risikoen ved virksomheten påvirker hvorvidt det kalkulerede nøkkeltallet kan anses som tilfredsstillende. Som en hovedregel bør avkastningen ikke være mindre enn risikofri rente med tillegg for risiko (Kristoffersen, 2016). Ettersom driftsresultatet og finansinntektene genereres over hele året, får vi et mest mulig korrekt bilde av totalkapitalrentabiliteten ved å bruke gjennomsnittlig totalkapital, da dette tar hensyn til endringer som skjer gjennom det relevante året. Særlig viktig er dette ettersom Tise AS en virksomhet i oppstartsfasen. De gjør dermed flere store investeringer som fører til en del endringer i totalkapitalen gjennom årene.

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \frac{(\text{Driftsresultat} + \text{Finansinntekter}) * 100\%}{\text{Gjennomsnittlig Totalkapital}}$$

2.1.4.4 DuPont (total kapitalrentabiliteten dekomponert)

DuPont-metoden er en dekomponering av total kapitalrentabiliteten, eller ROI, og tydeliggjør hvorfor total kapitalrentabiliteten er et populært mål på lønnsomhet. Den gir en god forståelse på hva som avgjør avkastningen på investert kapital i bedriften. DuPont-metoden deler total kapitalrentabiliteten opp i to deler; resultatgrad og kapitalens omløpshastighet. En økning i en eller begge av disse nøkkeltallene vil gi en økning også i total kapitalrentabiliteten.

$$\text{Total kapitalrentabilitet} = \text{Resultatgrad} * \text{Kapitalens omløpshastighet}$$

2.1.4.4.1 Resultatgrad

Resultatgraden viser hvor mye som er tjent per krone omsatt i perioden. Det kan også forklares som driftsresultatet og finansinntektene i prosent av driftsinntektene i perioden. Driftsinntekter er totale inntekter knyttet til bedriftens vanlige aktivitet, mens finansinntekter kan være renteinntekter eller gevinst ved aksjesalg. Negativ avkastning på finansielle eiendeler skal også inngå ved beregning av resultatgraden. En høy resultatgrad er positivt for bedriftens lønnsomhet. Resultatgraden kan forbedres ved å enten øke inntektene, redusere kostnadene, eller kombinere de to alternativene.

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

2.1.4.4.2 Kapitalens omløpshastighet

Omløpshastigheten til kapitalen gir en pekepinn på hvor god bedriften er til å utnytte kapitalen bundet i bedriften. Det handler altså om sirkulasjonen av kapital i bedriften. Dette nøkkeltallet kan bedres ved å enten øke driftsinntektene, eller redusere bundet total kapital (Kristoffersen, 2016). Det vil i mange tilfeller være enklere å øke driftsinntektene enn det er å redusere bundet total kapital. Dette er fordi bundet kapital som regel vil ha en hensikt, men man må så klart jevnlig ta for seg bedriftens total kapital og se om det finnes noe død kapital som ikke gir noen avkastning.

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

2.2 Strategisk analyse

For å effektivt skaffe en oversikt over bedriften sin posisjon i markedet og hva som påvirker lønnsomheten, er det hensiktsmessig å ta i bruk en VRIO-analyse og PESTEL-analyse.

2.2.1 Intern analyse

Et nyttig verktøy for å kartlegge de interne forholdene er å ta i bruk VRIO-analyse. I en VRIO-analyse tar man utgangspunkt i bedriftens ressurser (Sander, 2019). Ressurser er innsatsfaktorer innad i bedriften som gjør det mulig å skape verdi for kunden. Deretter stiller man seg fire spørsmål: Er ressursen verdifull? Er ressursen sjelden? Er ressursen vanskelig å kopiere? Er ressursen godt organisert? For hvert spørsmål som er oppfylt øker graden av konkurransefortrinn. På denne måten får bedriften et overblikk over hvor godt de utnytter sine ressurser i dag, i tillegg til at de avdekker hvilke unike ressurser de besitter. Dette gir bedriften mulighet til å avdekke potensielle forbedringsområder og ulike måter å differensiere seg på.

2.2.2 Ekstern analyse

PESTEL er en god modell for å avdekke makroforhold i bedriftens omgivelser. Makroforhold er forhold som bedriften selv ikke kan påvirke. Likevel spiller de en stor rolle i forståelsen rundt hva som har påvirket bransjen historisk, og hva som kommer til å påvirke den i tiden fremover. Å vite hva som påvirker virksomheten er en fordel under analyse, planlegging og det å ta strategiske valg for fremtiden. I PESTEL-modellen deler man makroforholdene inn i seks forhold: Politiske forhold, økonomiske forhold, sosiokulturelle forhold, teknologiske forhold, miljømessige forhold og juridiske forhold.

Å ha oversikt over konkurransesituasjonen i det markedet man konkurrerer i er en kritisk suksessfaktor. Hvem i verdikjeden har den største forhandlingsmakten? Er tilbudet i markedet større enn etterspørselen i markedet? Er trusselen fra konkurrenter og substitutter høy? En god konkurrentanalyse og en riktig tilnærming til markedet vil kunne gi bedriften konkurransefortrinn, vekst og lønnsomhet.

3 Metode

I dette kapitlet vil vi gjøre rede for hvordan vi har gått frem for å besvare problemstillingen. Vi vil begrunne våre valg av undersøkelsesdesign, innsamling av data, og oppgavens validitet og reliabilitet vies oppmerksomhet. I tillegg vil vi gjøre rede for avgrensninger vi har gjort underveis i arbeidet med semesteroppgaven.

Metode er en systematisk fremgangsmåte for innsamling av empiri, og er et verktøy til å gi en beskrivelse av virkeligheten (Jacobsen, 2018). Metode omfatter med andre ord teknikker og regler for hvordan man kommer frem til sikker vitenskapelig kunnskap, og skal benyttes som et middel for å svare på problemstillingen på en god måte. Dette er et viktig moment, i og med at valg av metode er avgjørende for måten vi går frem på for å svare på problemstillingen.

3.1 Undersøkelsesdesign

Det første steget i undersøkelsesprosessen er å avklare og avgrense hva vi ønsker å studere ved å formulere en problemstilling. Oppgaven har som et formål å analysere lønnsomheten av bedriften Tise, ved å ta utgangspunkt i en strategisk analyse og en regnskapsanalyse.

Det er naturlig å avgrense en slik oppgave i tid og rom, for å se nærmere på utviklingen av bedriftens lønnsomhet over tid. Når det gjelder avgrensningen i rom, vil det være naturlig å analysere utviklingen til ett enkelt bedrift, Tise AS. Vi har i denne oppgaven valgt å fokusere på bedriftens kjernevirksomhet, nemlig bruktsalg. Når det gjelder avgrensning i tid, velger vi å analysere dataene i perioden 2015-2019. Bakgrunnen for valget av akkurat denne tidsperioden er blant annet at Tise er en relativt nyetablert bedrift, som ble registrert i september 2014 (Brønnøysundregistrene, 2019). Dermed er regnskapet for 2015 det første fullstendige regnskapet vi kan gjennomføre analyser på. Vi velger å bruke alle regnskapsdataene som var tilgjengelige, altså frem til 2019, for å analysere hele utviklingen.

Oppgaven opererer med mange variabler (regnskapstall) og få enheter (bedrifter). Ettersom vi enkelt har spesifisert variabler, verdier og enheter, kan problemstillingen defineres som klar. Videre er det vanlig å skille mellom beskrivende og forklarende problemstillinger.

Formålet er å si noe om bedriftens lønnsomhet, noe som antyder en problemstilling av beskrivende karakter. Oppgaven vil imidlertid også inneholde et forklarende element i form av en strategisk analyse, som gir mer informasjon og forståelse for selskapets økonomiske situasjon. Det må også gjøre en vurdering om det er ønskelig å generalisere funnene utover utvalget. Ettersom denne oppgaven har som et mål å se på lønnsomheten til en enkelt bedrift, er ikke dette aktuelt.

3.2 Valg av metode

Vi forventer at lønnsomheten til Tise AS ikke vil være veldig god ettersom det er en bedrift i oppstartsfasen. Utfallet av analysen av de resterende nøkkeltallene har vi ingen teori om. Som utgangspunkt har vi derfor ingen teori om hva resultatet av lønnsomhetsanalysen totalt sett vil være, og benytter oss av den induktive forskningsmetoden.

Metoden som passer best for å besvare problemstillingen i oppgaven er en enkeltcasestudie. Ettersom vi vil gå grundig til verks i et fenomen som er avgrenset i tid og rom, vil enkeltcasestudie være godt egnet. Fordelen med denne forskningsmetoden er at vi får tykke og detaljrike beskrivelser, noe som vil bidra til en bedre forståelse av lønnsomheten til bedriften.

Ettersom oppgaven opererer med få enheter og mange variabler, vil vi benytte oss av et intensivt opplegg. Dette undersøkelsesopplegget tar utgangspunkt i den aktuelle konteksten, går i dybden av et fenomen og gir oss detaljerte beskrivelser.

For å få et innblikk i hvordan bedriftens lønnsomhet er sammenlignet med en annen bedrift i bransjen, ville det vært ønskelig å gjennomføre en benchmarking. Dette ville satt bedriftens økonomiske prestasjoner i en bredere kontekst. Tise AS er som nevnt tidligere en oppstartsbedrift med få konkurrenter i det norske markedet. I 2021 er det bare finn.no som tilbyr en lignende plattform. utfordringen med å sammenligne finn.no med Tise AS er for det første at finn.no er det veletablerte plattform som allerede har eksistert siden 1999 (Brønnøysundregistrene, 2019) og dermed ligger langt foran i livssyklusen.

For det andre er også Finn.no en markedsplass for kjøp og salg av bolig, biler, båter og andre store investeringer, mens Tise AS kun fokuserer på kjøp og salg av klær, interiør og andre små investeringer. Altså er kun en liten del av hva Finn.no tilbyr er sammenlignbart med det Tise AS tilbyr. Selv om vi ser at ting har begynt å normalisere seg for Tise AS i 2019 vil dermed sammenligningsgrunnlaget mellom finn.no og Tise AS bli urettferdig. Derfor vil vi ikke gjennomføre en benchmarking med finn.no.

3.3 Innsamling av data

Kvantitative data benyttes som regel når man kjenner godt til temaet, og målet er å bekrefte en teori, mens kvalitative data benyttes dersom man har begrenset kjennskap til temaet og ønsker å finne ut mer om fenomenet. I denne oppgaven har vi god innsikt i bedriftens regnskapssituasjon grunnet analyse av kvantitative data, men trenger mer informasjon om bedriftens strategiske valg, noe vi trenger kvalitative data til. På den måten har vi behov for begge informasjonstypene for å få en bedre forståelse for temaet, og svare på problemstillingen på best mulig måte.

Disse dataene skal kombineres i en metodetriangulering der kvalitative data kan underbygge og utfylle de kvantitative dataene. Fordeler med triangulering er at oppgaven får både dybde- og breddeinformasjon, samt gir oss en mulighet til å sjekke om de ulike tilnærminger fører til samme resultat. Dette gjør at vi får et mer helhetlig bilde av lønnsomheten og omtales som det ideelle forskningsopplegget (Jacobsen, 2018).

De kvantitative data ble hentet fra databasene proff.no og regnskapstall.no. Disse kildene anses som sekundærkilder, vi benytter oss av opplysninger som er samlet inn fra andre. En annen sekundærkilde som blir brukt for analysen, er kvalitative intervjuer med gründerne av Tise AS som ble hentet fra Internett. Disse gir oss verdifull informasjon som bidrar til en dypere forståelse for strategiene og ambisjonene til bedriften, og forklarer momenter som kan være utydelige ved å kun analysere kvantitative data. Vurderingen av disse kildene skal diskuteres nærmere under reliabilitet og validitet.

3.4 Reliabilitet og validitet

Ved en oppgave som denne er det viktig med kritisk gjennomgang av valg vi har tatt. Dette for å diskutere potensielle konsekvenser valgene våre kan få med hensyn til reliabilitet og validitet. Undersøkelser skal alltid forsøke å minimere problemer knyttet til validitet og reliabilitet. Reliabilitet forteller oss hvorvidt resultatene er konsistente og nøyaktige, mens validitet forteller om vi måler det vi faktisk ønsker å måle (Jacobsen, 2018). Selv om man ønsker å minimere svakheter og utfordringer, er det nærmest umulig å utforme undersøkelser som er plettfri. Derfor er det viktig at en kartlegger svakheter undersøkelsen kan medbringe, slik at man kan gjøre undersøkelsen så troverdig som mulig.

Både kvalitative og kvantitative metoder skal undergå en kritisk drøfting når en vurderer om konklusjoner er gyldige og til å stole på. Ved å drøfte kritisk, forsøker vi å forholde oss kritiske til kvaliteten på dataene vi har samlet inn. Vi deler validitet, eller gyldighet som det også kalles, inn i intern gyldighet og ekstern gyldighet. Intern gyldighet går på om resultatene oppfattes som riktige. Det betyr at det må være samsvar mellom virkelighet og beskrivelsen av virkeligheten. Ekstern gyldighet dreier seg om i hvilken grad funn fra undersøkelsen kan generaliseres til andre enn dem man faktisk har undersøkt (Jacobsen, 2018).

Vi har ikke som mål å generalisere funnene fra vår undersøkelse til andre bedrifter utover den vi har valgt, da dette er en enkeltcasestudie. Derfor vil intern gyldighet være mer relevant enn ekstern gyldighet i vår undersøkelse. Vi har brukt proff.no og regnskapstall.no for å finne tall til vår lønnsomhetsanalyse. Tallene som hentes herfra er offentlige, og ved å sjekke at tallene stemmer overens på både proff.no og regnskapstall.no sine sider, vil det øke undersøkelsens pålitelighet i form av at det er offentlige og nøytrale sekundærkilder, og de vil derfor være pålitelige. Samtidig er det positivt at tallene, spesielt fra regnskapstall.no, brukes til lønnsomhetsanalyser. Dette vil være med på å sikre undersøkelsens reliabilitet da sekundærkildene har samme formål som oppgaven.

I de strategiske analysene som er den kvalitative delen av undersøkelsen, henter vi data fra andre sekundærkilder.

I vår lønnsomhetsanalyse benytter vi oss kun av sekundærkilder, og det må nevnes at det kan være utfordringer ved bruk av sekundærkilder, da disse er skreddersydd for et bestemt formål. Når det gjelder de kvalitative data vi henter til den strategiske analysen vil kunne være mindre troverdig av den grunn at de er skreddersydd til bestemte formål. Ved bruk av sekundærdata til våre analyser vil vi ha tillit til at opplysningene er riktige, da dette er offentlige regnskapstall.

En annen feilkilde i oppgaven kan være feil føring av tall fra våre kilder. Vi har likevel forsøkt å redusere risikoen ved å se over tallene vi har utarbeidet med tallene i lønnsomhetsanalysen vi kan finne på regnskapstall.no, samtidig som vi har kontrollert nøkkeltallene opp mot kildene.

Når en drøfter intern gyldighet, vil det være relevant å utforske om nøkkeltallene i analysen er godt nok egnet til å gi svar på problemstillingen. Vi mener de nøkkeltall vi har valgt i oppgaven vår fanger opp den økonomiske situasjonen og utviklingen i Tise AS på en tilstrekkelig måte, og er egnet til å gjengi utviklingen av lønnsomheten til Tise AS i perioden.

Kort oppsummert har undersøkelsen vår mulige feilkilder knyttet til validitet, men disse er forsøkt redusert ved å kontrollere tallene i vår analyse med tall hentet fra offentlige, nøytrale kilder.

4 Analyse

I dette avsnittet vil vi presentere analyser gjort basert på nøkkeltall hentet fra proff.no ved å bruke tabeller og figurer, og forklare på bakgrunn av teori. I tillegg til å gjøre en intern økonomisk analyse, har vi sammenlignet tallene med Tise AS sin største konkurrent, Finn.no. Til slutt vil vi også redegjøre for den strategiske analysen, hvor vi ser på mulige årsaker til utviklingen i nøkkeltallene i perioden.

Tise AS er en bedrift i oppstartsfasen, og dermed forventer vi at lønnsomheten vil være noe svak. Dette gjør det desto viktigere at soliditeten, likviditeten og finansieringen er solid.

4.1 Finansiering

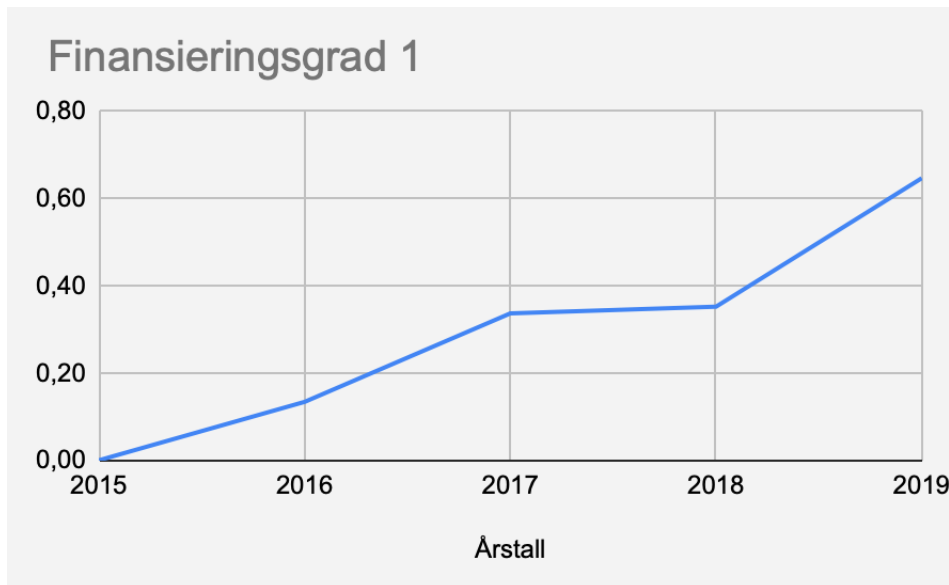
Finansiering betyr anskaffelse og anvendelse av kapital, og handler om at bedriften må ha nok kapital til daglig drift samtidig som nødvendige investeringer i virksomheten (Kristoffersen, 2017). Nystartede bedrifter bør ha anskaffet nok kapital til å kunne overleve de første årene før de tjener penger, noe Tise AS har klart.

4.1.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 viser i hvor stor grad anleggsmidlene er langsiktig finansiert. Langsiktig kapital består av egenkapital og langsiktig gjeld. (Kristoffersen, 2017)

År	2015	2016	2017	2018	2019
Anleggsmidler	0	502 000	3 217 000	7 477 000	14 475 000
Langsiktig gjeld	0	0	1 493 000	1 500 000	2 083 000
Egenkapital	107 000	3 750 000	8 062 000	19 738 000	20 304 000
Langsiktig kapital	107 000	3 750 000	9 555 000	21 238 000	22 387 000
Finansieringsgrad 1	0,00	0,13	0,34	0,35	0,65

Tabell 1: Finansieringsgrad 1



Figur 1: Finansieringsgrad 1

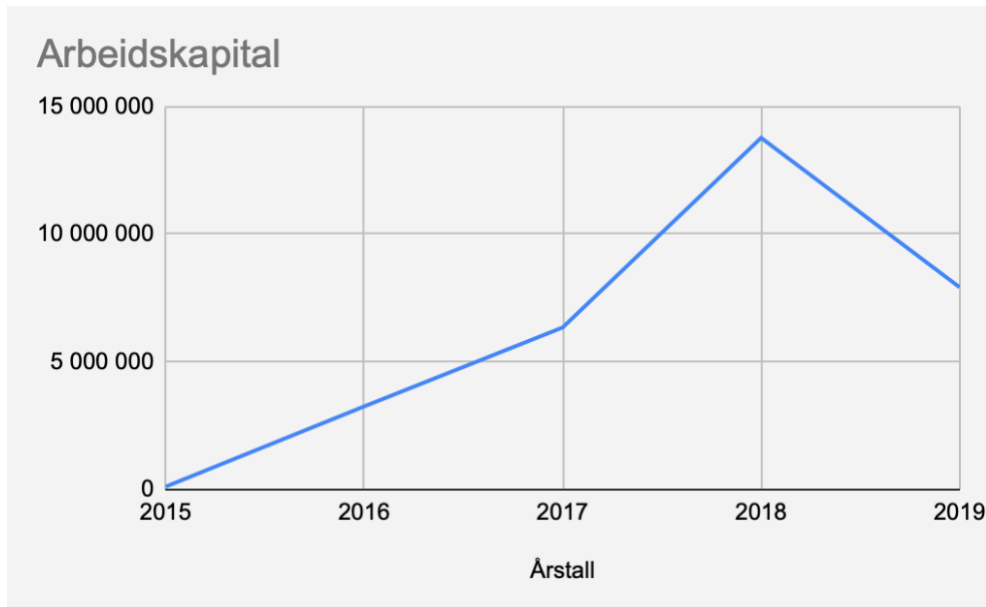
Finansieringsgraden bør være mindre enn 1, som betyr at selskapet finansierer anleggsmidler med langsiktig kapital. Vi ser at Tise AS sin finansieringsgrad 1 er mindre enn 1 gjennom hele analyseperioden, noe som er positivt fordi det betyr at anleggsmidlene, og i tillegg en del av omløpsmidlene, er finansiert med langsiktig kapital. Fra 2015 stiger finansieringsgrad 1 fra 0,0 til 0,65, noe som indikerer en negativ utvikling i perioden, men den er gjennomgående lavere enn 1, som betyr at alt av anleggsmidler er finansiert med langsiktig kapital, samtidig som deler av omløpsmidler er langsiktig finansiert. Ettersom de er i oppstartsfasen, indikerer dette en sunn finansiering hos Tise AS.

4.1.2 Arbeidskapital

Arbeidskapital viser hvor mye av omløpsmidlene som er finansiert med langsiktig kapital, og brukes ved vurdering og analyse av finansieringen. En regel er at arbeidskapitalen bør være positiv, fordi kapital bundet i anleggsmidler bør være finansiert med langsiktig kapital. Nøkkeltallet gir en del av den samme informasjonen som finansieringsgrad 1 gir.

År	2015	2016	2017	2018	2019
Omløpsmidler	140 000	3 585 000	7 224 000	15 699 000	10 830 000
Kortsiktig gjeld	33 000	338 000	887 000	1 939 000	2 918 000
Arbeidskapital	107 000	3 247 000	6 337 000	13 760 000	7 912 000

Tabell 2: Arbeidskapital



Figur 2: Arbeidskapital

Tise AS har en positiv arbeidskapital alle årene i analyseperioden. Vi ser at den er økende fra 2015 til 2018, og at det er en reduksjon fra 2018 til 2019. Utviklingen i 2015 - 2018 er som forventet ut fra finansieringsgrad 1. Selv om finansieringsgrad 1 stiger i perioden 2018 til 2019, vil arbeidskapitalen likevel kunne synke da dette er en bedrift i vekst, samtidig som at finansieringsgrad 1 er et relativt nøkkeltall, mens arbeidskapital måles i kroner. Bedriften er i oppstartsfasen, men det ser ut til at de har klart å opprettholde en stabil vekst.

4.2 Likviditet

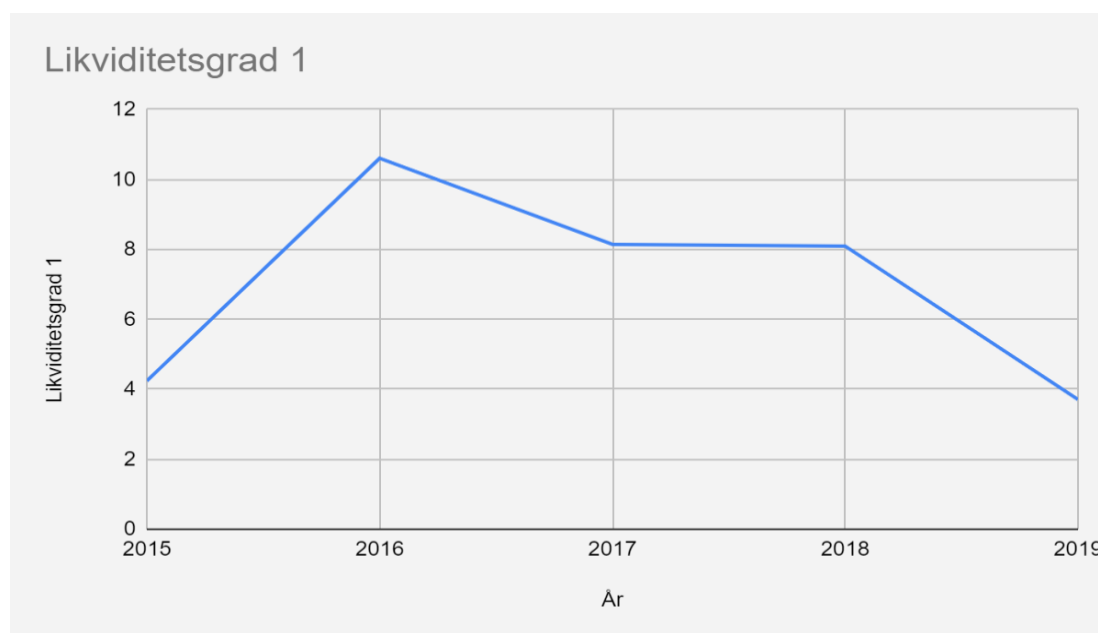
Likviditet er bedriftens betalingsevne, som sier noe om bedriftens evne til å betale løpende utgifter. Dette kan være kostnader til lønn, skatt eller leie av lokaler. Å ha god likviditet betyr at bedriften har tilstrekkelige midler til å kjøpe varer og betale regninger til enhver tid. Bedriftens evne til å betale særlig kortsiktig gjeld, tilsier om bedriften har god likviditet (Visma, avsnitt 1). Tise AS har klart å skaffe langsiktig kapital, så vi forventer dermed en god likviditet da de kan bruke av den langsiktige kapitalen til å betale for deler av omløpsmidlene, som vi så i finansierungsgrad 1.

4.2.1 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 viser hvor mye av omløpsmidlene som er finansiert med kortsiktig gjeld. Et generelt normtall har vært at dette nøkkeltallet bør ligge på minst 2, men dette har blitt ansett som ganske strengt.

År	2015	2016	2017	2018	2019
Omløpsmidler	140 000	3 585 000	7 224 000	15 699 000	10 830 000
Kortsiktig gjeld	33 000	338 000	887 000	1 939 000	2 918 000
Likviditetsgrad 1	4,24	10,61	8,14	8,10	3,71

Tabell 3: Likviditetsgrad 1



Figur 3: Likviditetsgrad 1

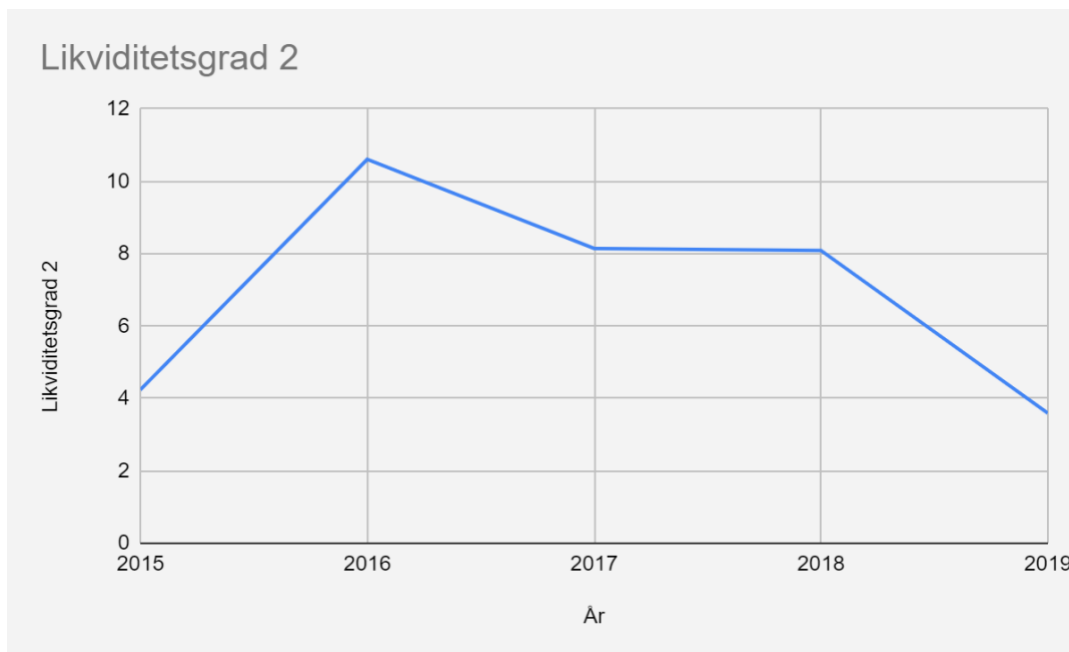
Gjennom hele perioden har Tise AS hatt en likviditetsgrad 1 som er på langt over 2. Dette innebærer at de har svært lite kortsiktig gjeld i forhold til omløpsmidler. De fleste omløpsmidlene er altså finansiert med egenkapital eller langsiktig gjeld, noe som er positivt for bedriften likviditetsmessig. Det ser ut til å ha vært en nedadgående trend de siste årene, hvor finansieringsgrad 1 har gått fra 10,61 i 2016 til 3,71 i 2019. Dette kan være greit å følge med på, slik at det ikke fortsetter å synke i samme takt videre. Enn så lenge er nøkkeltallet fortsatt å anse som høyt, og vi kan dermed si at Tise har en gjennomgående god likviditet basert på tallene og utviklingen for likviditetsgrad 1.

4.2.2 Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 sier noe om hvor mye av de mest likvide omløpsmidlene som er finansiert med kortsiktig gjeld, hvor de mest likvide omløpsmidlene er omløpsmidler minus varelageret. Som hovedregel bør likviditetsgrad 2 være større enn 1.

År	2015	2016	2017	2018	2019
Omløpsmidler	140 000	3 585 000	7 224 000	15 699 000	10 830 000
Varelager	0	0	0	15 000	341 000
Mest likvide omløpsmidler	140 000	3 585 000	7 224 000	15 684 000	10 489 000
Kortsiktig gjeld	33 000	338 000	887 000	1 939 000	2 918 000
Likviditetsgrad 2	4,24	10,61	8,14	8,09	3,59

Tabell 4: Likviditetsgrad 2



Figur 4: Likviditetsgrad 2

Vi ser igjen, i likhet med likviditetsgrad 1, at Tise AS har tall langt over normtallet som i dette tilfellet var på 1. De tre første årene er likviditetsgrad 1 og 2 identiske, ettersom bedriften ikke hadde noe varelager disse årene. I 2018 og 2019 har de hatt et lite varelager som har påvirket tallene noe. På det laveste hadde Tise AS en likviditetsgrad 2 på 3,59, i 2019. Vi ser også her en synkende trend, men enn så lenge scorer Tise høyt på dette nøkkeltallet. Totalt sett kan vi si at Tise AS har god likviditet.

4.3 Soliditet

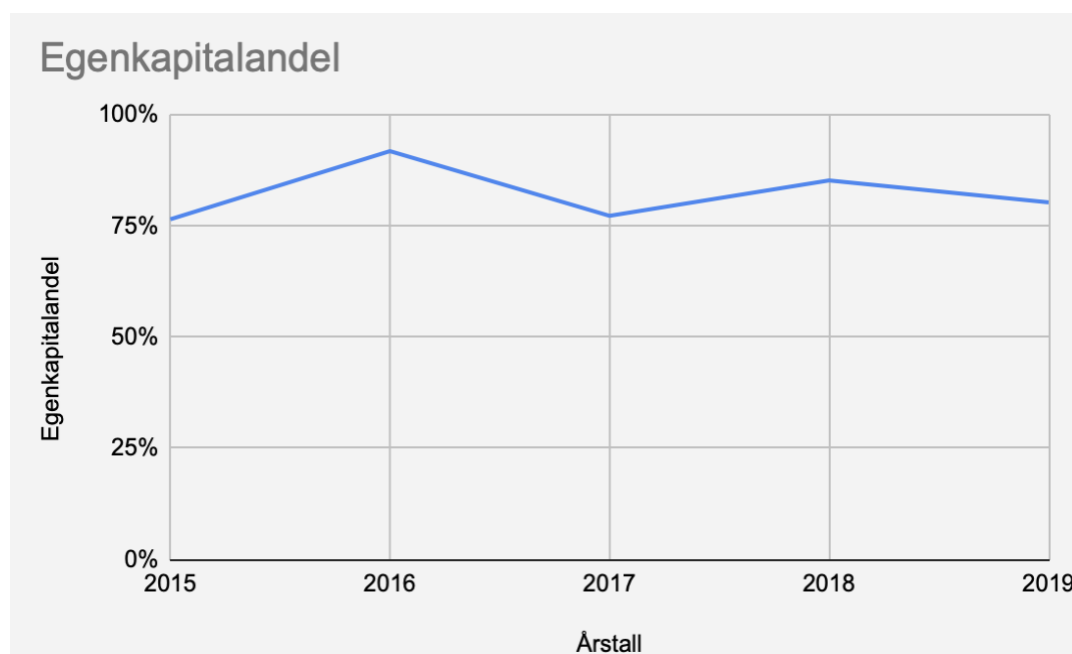
Soliditet gir uttrykk for bedriftens evne til å tåle tap. Soliditet er gjerne knyttet til størrelsen på egenkapitalen i forhold til bedriftens samlede kapital. Desto større egenkapital, desto bedre soliditet. (Kristoffersen, 2017). Vi vil i det følgende se på Tise sin egenkapitalandel og gjeldsgrad for å kunne si noe om bedriftens soliditet og deres evne til å tåle tap.

4.3.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandel er et nøkkeltall som viser hvor stor del av eiendelene som er finansiert med egenkapital.

År	2015	2016	2017	2018	2019
Egenkapital	107 000	3 750 000	8 062 000	19 738 000	20 304 000
Totalkapital	140 000	4 087 000	10 442 000	23 177 000	25 306 000
Egenkapitalandel	76,4%	91,8%	77,2%	85,2%	80,2%

Tabell 5: Egenkapitalandel



Figur 5: Egenkapitalandel

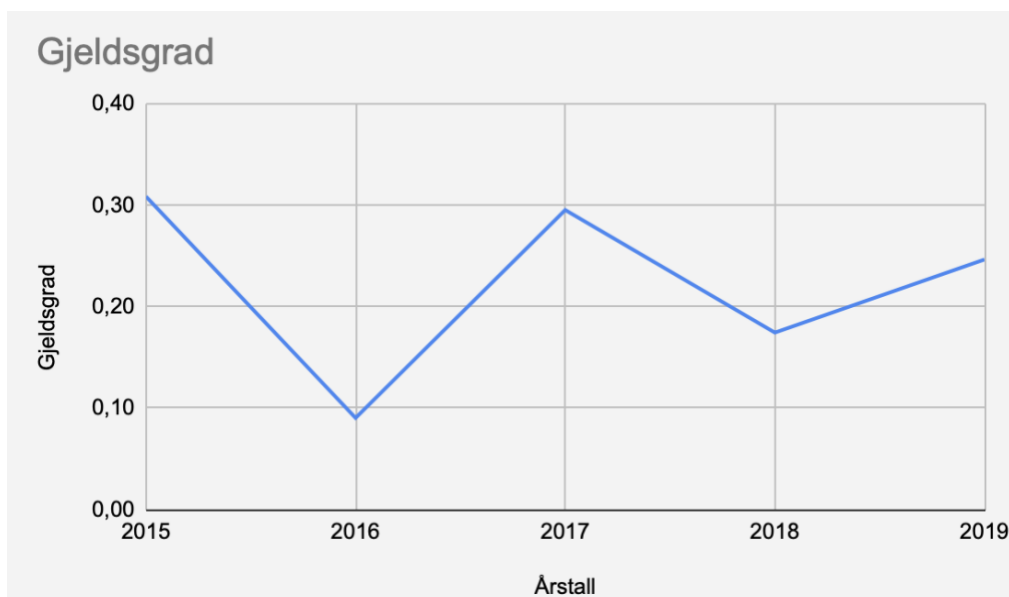
I perioden 2015 til 2019 har Tise en egenkapitalandel på godt over 70%. Dette er langt over det som er tilfredsstillende egenkapitalandel, og indikerer at ledelsen har minimert bruken av gjeld i finansieringen av eiendelene. I den samme perioden har Tise hatt en jevn vekst i egenkapitalen, som primært skyldes innskutt egenkapital. Den meget gode soliditeten til Tise vil potensielt være med på å skape fordeler i forhandlinger om nye banklån eller kreditt, noe som kommer godt med om Tise ønsker å utvide seg og investere.

4.3.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgrad er et forholdstall som viser hvor stor del av eiendelene som er finansiert av gjeld i forhold til egenkapital. Jo lavere gjeldsgraden er, jo bedre er bedriftens soliditet.

År	2015	2016	2017	2018	2019
Gjeld	33 000	338 000	2 379 000	3 439 000	5 001 000
Egenkapital	107 000	3 750 000	8 062 000	19 738 000	20 304 000
Gjeldsgrad	0,31	0,09	0,30	0,17	0,25

Tabell 6: Gjeldsgrad



Figur 6: Gjeldsgrad

Gjeldsgraden til Tise ligger under 0,30 i perioden 2015 til 2019. Generelt sett blir en gjeldsgrad på under 2 ansett som god. Gjeldsgrad brukes ofte av banker for å analysere risiko i forbindelse med lån til selskaper. Også investorer tar i bruk dette nøkkeltallet når de skal analysere et selskap med tanke på investeringer. Gjeldsgraden i Tise er svært tilfredsstillende, og den lave bruken av gjeld i finansieringen minimerer den antatte risikoen i bedriften. Den lave gjeldsgraden gjør altså at bankene blir mer villig til å gi Tise lån, og i tillegg gjør de seg mer attraktive for investorer.

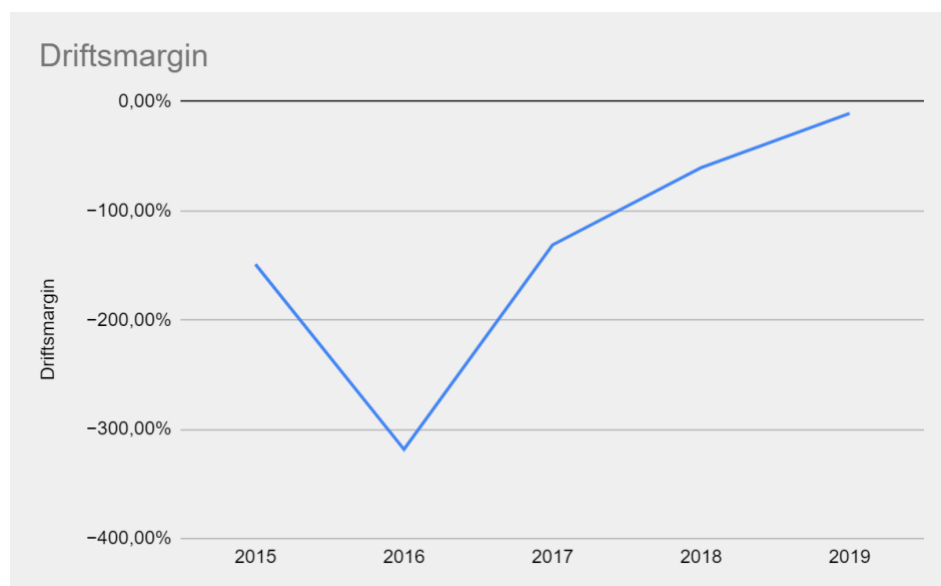
4.4 Lønnsomhet

Lønnsomheten sier noe om bedriftens evne til å tjene penger på sin virksomhet (Kristoffersen, 2017). Denne måles i regnskapsanalysen ved bruk av ulike nøkkeltall for å analysere utviklingen i lønnsomheten for Tise AS. I denne oppgaven har vi benyttet oss av driftsmargin, egenkapitalrentabilitet etter skatt, og totalkapitalrentabilitet som dekomponeres ytterligere til resultatgrad og kapitalens omløpshastighet.

4.4.1 Driftsmargin

År	2015	2016	2017	2018	2019
Driftsresultat	-268 000	-1 229 000	-1 724 000	-2 732 000	-1 157 000
Driftsinntekter	180 000	386 000	1 313 000	4 513 000	10 655 000
Driftsmargin	-148,89%	-318,39%	-131,3%0	-60,54%	-10,86%

Tabell 7: Driftsmargin



Figur 7: Driftsmargin

Det første nøkkeltallet som forteller noe om lønnsomheten til Tise AS er driftsmargin. Tallet representerer driftsresultatet som en prosentandel av driftsinntektene, noe som forteller oss hvor mye Tise AS har tjent på selve driften. Ettersom bedriften har negativt driftsresultat i analyseperioden, får vi som følger en gjennomgående negativ driftsmargin. Ettersom Tise AS er et relativt nyoppstartet selskap, er dette å forvente.

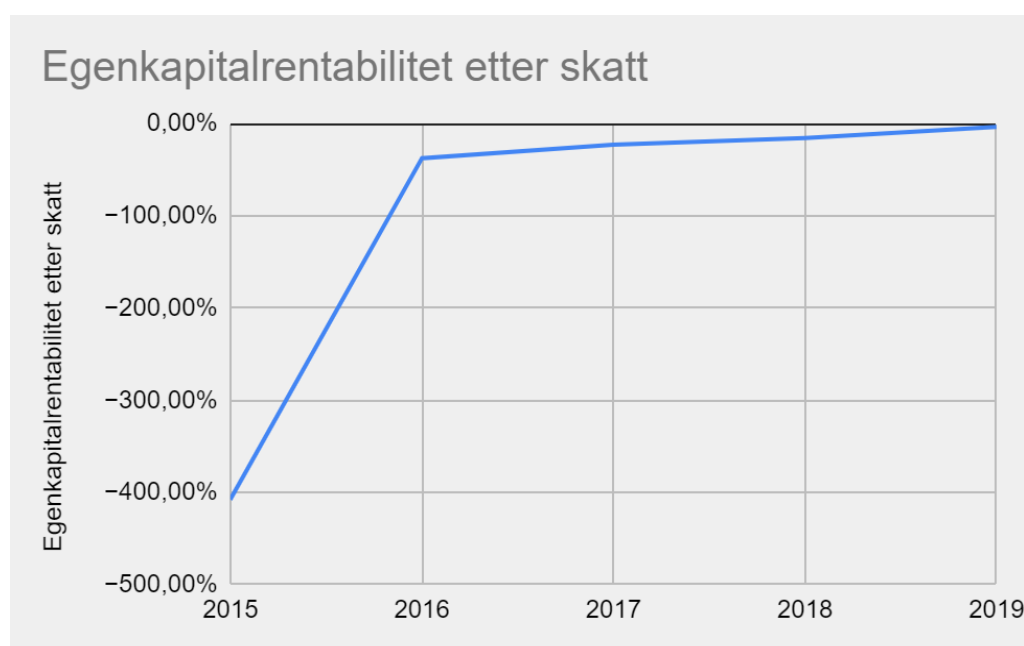
Figuren viser utviklingen av driftsmarginen i perioden, og i 2016 har bedriften en svært negativ driftsmargin, som tyder på at driften gikk med store tap. Ved å analysere dataene ytterligere ser vi at den negative utviklingen kan forklares med store lønnskostnader og andre driftskostnader.

Vi observerer likevel en betydelig forbedring etter 2017, på tross av at driftsmarginen fortsatt er negativ. Dette kan forklares med en betydelig økning i salgsinntekter - disse har økt i større grad enn driftskostnadene. I et intervju med Eirik Frøyland Rime nevner han også at selskapet har oppnådd break-even de siste månedene i 2019 (Hegnar, 2020).

4.4.2 Egenkapitalrentabilitet

År	2015	2016	2017	2018	2019
Årsresultat	-267 000	-722 000	-1 350 000	-2 159 000	-728 000
Sum egenkapital	107 000	3 750 000	8 062 000	19 738 000	20 304 000
Gjennomsnittlig egenkapital	65 500	1 928 500	5 906 000	13 900 000	20 021 000
Egenkapitalrentabilitet etter skatt	-407,63%	-37,44%	-22,86%	-15,53%	-3,64%

Tabell 8: Egenkapitalrentabilitet



Figur 8: Egenkapitalrentabilitet etter skatt

Egenkapitalrentabilitet tar utgangspunkt i avkastningen på eiernes investering i bedriften. Negativt årsresultat gir en negativ avkastning for egenkapitalen. Dette tyder på en ikke-tilfredsstillende lønnsomhet i bedriften.

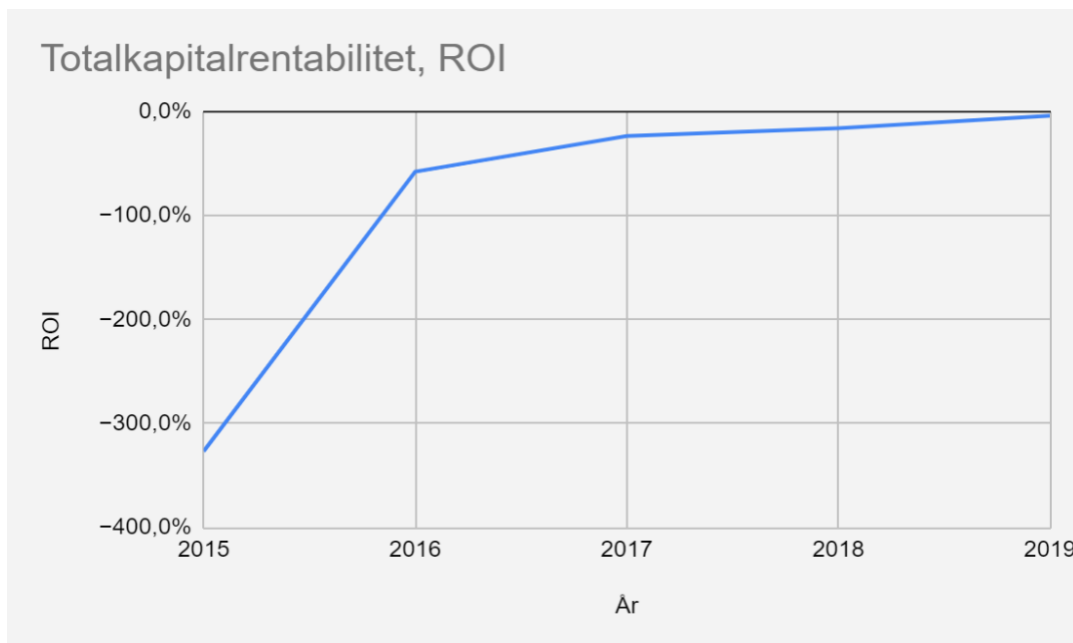
Det bør likevel nevnes at egenkapitalrentabilitet blir betydelig forbedret gjennom perioden, og er svakt negativ i 2019. Forbedringen skyldes økningen i salgsinntekter (dette observerte vi også ved å se på driftsmargin) som forbedret årsresultatet, og at selskapet har fått inn mer innskutt egenkapital de siste årene, noe som øker verdien av selskapets egenkapital. Disse faktorene har et svært positivt utslag på bedriftens lønnsomhet. Figuren visualiserer den kraftige forbedringen, som gikk fra -408% til -37% i løpet av bare ett regnskapsår (2015-2016).

4.4.3 Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabiliteten måler bedriftens avkastning på den samlede kapitalen som er bundet i bedriften, og gir uttrykk for hvor god bedriften har vært på å forvalte ressursene sine uavhengig av finansieringen.

År	2015	2016	2017	2018	2019
Totalkapital	140 000	4 087 000	10 442 000	23 177 000	25 306 000
Gjennomsnittlig totalkapital	82 000	2 113 500	7 264 500	16 809 500	24 241 500
Driftsresultat	-268 000	-1 229 000	-1 724 000	-2 732 000	-1 157 000
Finansinntekter	0	4 000	12 000	32 000	141 000
ROI	-326,8%	-58,0%	-23,6%	-16,1%	-4,2%

Tabell 9: Totalkapitalrentabilitet



Figur 9: Totalkapitalrentabilitet

Vi ser at Tise AS har negativ totalkapitalrentabilitet i hele perioden fra 2015 til 2019, noe som ikke er ønsket. Dette henger sammen med at selskapet også har negativt driftsresultat gjennom hele perioden. Samtidig ser vi at totalkapitalrentabiliteten har vært økende hvert år, og det kan være flere grunner til dette. Blant annet vil totalkapitalrentabiliteten øke dersom driftsinntektene øker, kostnadene reduseres eller ved å redusere totalkapitalen.

Ettersom driftsresultatet til Tise AS er negativt vil likevel den store økningen i gjennomsnittlig totalkapital virke positivt på totalkapitalrentabiliteten, til tross for at driftsresultatet forverres. Tise AS lanserte i 2016, og vi ser på figuren en tydelig økning fra 2015 til 2016 på hele 268,8 prosentpoeng. I løpet av det samme året ser vi en betydelig økning i totalkapitalen, og samtidig en betydelig reduksjon i driftsresultatet. Videre ser vi at denne utviklingen fortsetter frem til 2019, hvor det er økning i driftsresultatet og den gjennomsnittlige totalkapitalen.

For å få bedre oversikt over utviklingen i totalkapitalrentabiliteten og hva som har drevet den, har vi valgt å dekomponere totalkapitalrentabiliteten i resultatgrad og kapitalens omløpshastighet. Altså har vi benyttet oss av Du-Pont modellen.

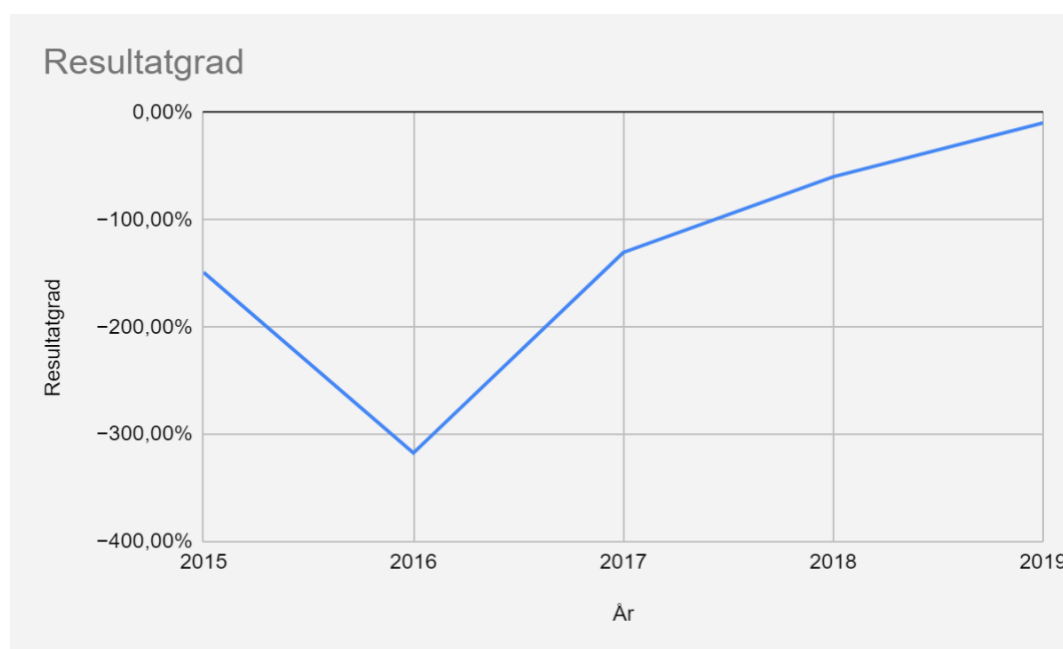
4.4.4 Dekomponering av total kapitalrentabilitet, Du-Pont modellen

Videre skal vi dekomponere total kapitalrentabiliteten. Dette gjør vi ved å benytte oss av Du-Pont modellen som vi har beskrevet i kapittel 2.

Resultatgraden

År	2015	2016	2017	2018	2019
Driftsresultat	-268 000	-1 229 000	-1 724 000	-2 732 000	-1 157 000
Finansinntekter	0	4 000	12 000	32 000	141 000
Driftsinntekter	180 000	386 000	1 313 000	4 513 000	10 655 000
Resultatgrad	-148,89%	-317,36%	-130,39%	-59,83%	-9,54%

Tabell 10: Resultatgrad



Figur 10: Resultatgrad

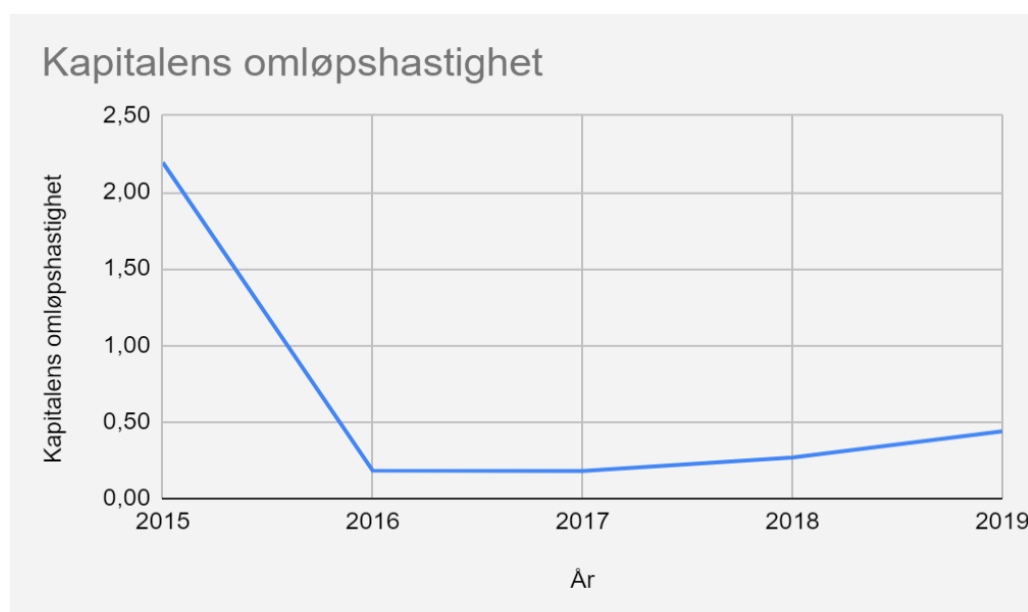
Resultatgraden varierer med driftsresultatet og finansinntektene. Jo høyere resultatgraden er, jo mer vil selskapet sitte igjen med. Vi ser ut fra figur 10 over at resultatgraden er klart svakest i 2016. Dette året var fremdeles driftsinntektene svært lave, og samtidig økte driftskostnadene, hvor lønnskostnadene stod for den største økningen. Fra og med 2017 ser vi at driftsinntektene øker kraftig hvert år, noe som fører til en jevn positiv utvikling i resultatgraden. Vanligvis vil økte driftsinntekter redusere resultatgraden, men ettersom Tise AS har et negativt driftsresultat vil økte driftsinntekter virke positivt for resultatgraden.

Hvis vi sammenligner med totalkapitalrentabiliteten, var 2016 det året hvor ROI økte mest. Dermed må forklaringen på dette ligge i kapitalens omløpshastighet.

Kapitalens omløpshastighet

År	2015	2016	2017	2018	2019
Driftsinntekter	180 000	386 000	1 313 000	4 513 000	10 655 000
Gjennomsnittlig totalkapital	82 000	2 113 500	7 264 500	16 809 500	24 241 500
Kapitalens omløpshastighet	2,20	0,18	0,18	0,27	0,44

Tabell 11: Kapitalens omløpshastighet



Figur 11: Kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet gir oss informasjon om hvor god bedriften er til å utnytte kapitalen til å generere inntekter. En høy verdi på dette nøkkeltallet gjenspeiler at bedriften utnytter kapitalen på en effektiv måte. Vi ser at nøkkeltallet har klart høyest verdi i 2015. Dette skyldes at bedriftens gjennomsnittlige totalkapital er veldig liten. Dermed får vi et kraftig fall i 2016 når den øker fra 82 000 til 2 113 500. Dette er også hovedgrunnen til at totalkapitalrentabiliteten øker såpass kraftig fra 2015 til 2016. Videre har vi en svak, men jevn stigning i kapitalens omløpshastighet frem til 2019. Tise AS baserer seg som tidligere nevnt på at forbrukerne kjøper og selger egne produkter. Likevel er mesteparten av selskapets kapital bundet i omløpsmidler frem til 2019. Dermed er kapitalens omløpshastighet veldig lav, og indikerer at varene blir liggende lenge før de selges.

4.5 Strategisk analyse

I det følgende skal vi gjennomføre en VRIO-analyse for å avdekke hvilke interne faktorer Tise AS har som kan føre til eventuelle konkurransefortrinn. Vi skal også gjennomføre en PESTEL-analyse for å kartlegge hvilke eksterne faktorer som har påvirket bransjen historisk og som vil påvirke bransjen i årene som kommer. Analysene vil plausibelt avdekke mulige årsaker til utviklingen i Tise AS sin lønnsomhet de siste årene, og i tillegg si noe om bedriftens framtidsutsikter.

4.5.1 Intern analyse

Vi har her listet opp noen av ressursene i Tise AS og gjort en vurdering på om dette er innsatsfaktorer som kan føre til konkurransefortrinn.

	V verdifull?	R Sjelden?	I vanskelig å kopiere?	O godt organisert?	Konkurranseskraft
Finansiell kapital (Aksjekapital, investeringer, lån. Økonomisk soliditet)	Ja	Nei	Nei	Ja	Konkurransedyktig
Immaterielle ressurser	-	-	-	-	
Humankapital (Know-how, spesialkompetanse, medarbeidertilfredshet)	Ja	Ja	Ja	Ja	Varig konkurranseskraft
Nettverkskapital (kunderelasjoner)	Ja	Ja	Ja	Ja	Varig konkurranseskraft
Evne til å fornye seg/endre seg/ innovativ	Ja	Nei	Ja	Ja	Midlertidig konkurranseskraft
Merkevare	Ja	Ja	Ja	Ja	Varig konkurranseskraft

Tabell 12: VRIO-analyse

Det er vanskelig å argumentere for at finansiell kapital kan regnes som sjelden og vanskelig å kopiere. Dermed vil det heller ikke kunne klassifiseres som et varig konkurransefortrinn. Det må likevel nevnes at Tise sitt konsept er unikt og gir dermed bedriften gode muligheter til å få tilgang på finansiell kapital. Tise AS er også drevet meget fornuftig, til tross for dårlig lønnsomhet.

De immaterielle ressursene er krevende å gjennomskue, etterligne og forstå for konkurrentene. Dette gjør de immaterielle ressursene svært viktige, da disse har størst mulighet til å bli relativt varige.

Personalet og ledelsen i Tise er en av de største ressursene bedriften har. De ansatte, med Jenny Skavlan i spissen, kjennetegnes av et høyt engasjement for grønn innovasjon. Ansatte som får jobbe mot mål som gir høy indre motivasjon trives også bedre på arbeidsplassen. Trivsel på arbeidsplassen gir ikke bare et godt sosialt miljø, men også høyere kvalitet på arbeidet og økt produktivitet. I tillegg har de ansatte den kompetansen og utdanningen som trengs for å kvalifisere seg til arbeidet som må gjøres. Tise har altså en humankapital som er verdifull, sjelden, vanskelig å kopiere og godt organisert, som til sammen gir de et varig konkurransefortrinn.

Tise skiller seg fra konkurrenter i markedet ved at de ikke kun tilbyr en handelsplattform for kjøp og salg av brukt utstyr og klær, men at de får kundene til å føle at de er en del av noe større. Tise har blitt et samfunn med fokus på miljøvennlighet og gjenbruk. Tidligere ble gjenbruk assosiert med dårlig økonomi, men nå blir det assosiert med å ta ansvar og være bevisst det fotavtrykket man etterlater seg (Jacobsen, 2019).

Appen Tise kan på mange måter sammenlignes med Instagram, da man også på Tise har sin egen bruker og mulighet til å reagere på andres poster. I tillegg til å være en handelsplattform jobber appen aktivt med å vise brukerne hvor miljøvennlige de er, og inspirere de til å være enda mer bevisste. Brukerne har også muligheten til å samle poeng ved å kjøpe og selge, og disse kan brukes til å være med på konkurranser og vinne premier. Konseptet Tise tilbyr er svært unikt. Samlet sett fører Tise sin håndtering av kundene sine gjennom kundeprogrammet og deres åpenhet om eget klimaavtrykk til lojale kunder som føler de kan stole på Tise. Bedriften scorer derfor høyt på kunderelasjoner, noe som gir bedriften varig konkurransefortrinn (Jacobsen, 2019).

Selve merkevaren er også preget av imaget beskrevet over, noe som tilfører plattformen en tilleggsverdi i form av at man har lyst å assosieres med denne type bedrift. En bedrift som gjenspeiler ansvarlig forbruk og bærekraft. På lik linje med kunderelasjoner gir derfor merkevaren også varig konkurransefortrinn. At bedriften har god evne til å fornye seg og være innovativ gir de oss stor grunn til å tro. Å være en plattform på sosiale medier krever at man stadig utvikler seg og holder seg relevant. Dette vil være en kritisk suksessfaktor for Tise i årene fremover. Uten brukerne er de ikke lønnsomme. Det å kontinuerlig utvikle seg er ikke en sjelden ressurs for bedriften, og gir derfor Tise kun et midlertidig konkurransefortrinn.

4.5.2 Ekstern analyse

I det følgende skal vi ta i bruk en PESTEL-analyse for å kartlegge makroforhold som kan ha spilt en rolle for Tise historisk, og for å få et overblikk over hva som vil kunne påvirke bransjen i årene som kommer.

Politiske forhold (P)	Økonomiske forhold (E)	Sosiokulturelle forhold (S)
<ul style="list-style-type: none"> - Skattepolitikk - Valutapolitikk - Stabilitet hos myndighetene rundt klimamålene 	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibel inntekt - Rentenivå - Inflasjon - Arbeidsledighet - Økonomiske konjunkturer - Korona 	<ul style="list-style-type: none"> - Markedstrender - Moral og verdi - Holdninger til brukt - Bruk og kast
Teknologiske forhold (T)	Miljømessige forhold (E)	Juridiske forhold (L)
<ul style="list-style-type: none"> - Fokus på teknologi - Shopping (lett tilgjengelig) ved bruk av smarttelefon - Sosiale medier + handel - Frakt- /betalingsmetoder 	<ul style="list-style-type: none"> - Holdninger til miljø 	<ul style="list-style-type: none"> - Miljøvernlovgivning - Handelsregulering - Juridiske forhold i andre land, tekstilindustri og produksjon

Tabell 13: PESTEL-analyse

Eksterne, politiske forhold vil være med å påvirke driften og lønnsomheten til Tise AS. Blant annet vil skattepolitikk påvirke resultatet til Tise etter skatt. Samtidig vil skattepolitikken påvirke brukernes inntekts- og formuesskatt, og dermed deres disponible inntekt. Disponibel inntekt kommer vi tilbake til i avsnittet om økonomiske forhold, men det er naturlig at disponibel inntekt påvirker brukernes forbruk, som videre kan påvirke bruken av Tise. Videre vil valutapolitikk være en faktor som påvirker driften av Tise, ettersom de arbeider med å utvide til resten av Norden, men dette vil ikke vi gå nærmere inn på.

Relevante økonomiske forhold som kan påvirke Tise sin lønnsomhet omfatter disponibel inntekt, rentenivå, inflasjon, arbeidsledighet og økonomiske konjunkturer. Alle disse henger på et vis sammen. Brukernes disponible inntekt kan påvirkes av de øvrige faktorene. Dersom brukerne får økt disponibel inntekt kan vi få to tenkelige scenarioer. Det kan føre til at brukerne øker sin bruk av Tise, ved å kjøpe og selge enda mer brukt. Eventuelt kan det føre til at de, grunnet økt inntekt, velger å bruke Tise mindre og heller kjøpe nytt. Rentnivå og inflasjon vil også påvirke Tise direkte, da det påvirker renter de må betale for sine lån, samt prisene de må betale for ulike varer og tjenester. Samtidig vil inflasjon påvirke hvilke priser Tise kan kreve for de tjenestene de selger.

Videre har korona-viruset vært en faktor som det siste året har påvirket økonomien verden over. Mange bedrifter har gått konkurs eller slitt økonomisk under denne pandemien, mens noen har blomstret og gått bedre enn før. Vi har ikke tilgang på regnskapstall for Tise AS fra 2020 (per mars 2021), og kan dermed ikke vite med sikkerhet hvordan de har blitt påvirket av pandemien. Likevel ser vi ulike grunner til å tenke at de kan ha vært blant de bedriftene som, rent økonomisk, ble positivt påvirket av korona-viruset. For det første har nettshopping økt, ettersom man ikke har hatt mulighet til å handle i butikk i like stor grad som før. Samtidig har varekonsumet i Norge økt hver måned, med unntak av januar og mars, sammenlignet med samme måned i 2019 (SSB, 2021). Vi har da lagt til grunn SSBs varekonsumindeks for kategorien andre varer, som vil si varekonsum utenfor mat, drikkevarer, tobakk, elektrisitet, brensel, kjøp av egne transportmidler samt bensin og olje. Økt konsum av varer har sannsynligvis hatt en positiv påvirkning på Tise sin omsetning. Mye fritid kombinert med lite å gjøre kan også ha ført til at flere har fått mulighet til å endelig rydde gjennom klesskapet og hjemmet sitt, og legge ut ting de ikke bruker til salgs.

Faktorene som ble tatt opp i forbindelse med kunderelasjoner under VRIO-analysen er også relevante under sosiokulturelle og miljømessige forhold. Holdninger rundt klimaendring og miljø har de siste årene endret seg. Å leve mer miljøvennlig og fronte den bærekraftige livsstilen har blitt en del av et ønsket image.

I rapporten “European Perceptions of Climate Change”, som bygger på en undersøkelse gjennomført av Gisela Böhm, professor ved Institutt for samfunnspsykologi, ble holdninger til miljø i Norge, Frankrike, Tyskland og Storbritannia sammenlignet (Barndon, 2019). Av rapporten kom det frem at de fleste som deltok svarte at de allerede kunne kjenne effekten av klimaendringene på kroppen. De fleste støttet også politikk som adresserer klimaendringer. Norge kom best ut av undersøkelsen, noe som viser at klima er høyt prioritert i Norge.

For Tise er dette svært positivt, da deres konsept går ut på å oppmuntre til nettopp denne livsstilen. Dette er nok en del av forklaringen på hvorfor lønnsomheten til Tise kontinuerlig har forbedret seg siden 2017. Den økte bevisstheten rundt klima er i stadig utvikling. Desto flere mener at bruk-og-kast-samfunnet har gått for langt. Det har altså skjedd en endring i holdninger og klimasaken har blitt satt på politikernes agenda (Kjørstad, 2018). Dette tror vi kommer til å påvirke lønnsomheten til Tise svært positivt i årene som kommer også.

Det er også flere forhold som påvirker Tise når det kommer til teknologi. Etter hvert som teknologien utvikler seg, stiller forbrukeren større og/eller andre krav til brukeropplevelsen. Dette er noe Tise må tilpasse seg etter hvis de ønsker å beholde hele kundemassen sin, selv om de har hatt stort fokus på dette siden oppstarten (*Blest rundt brukt*, 2021). Et annet aspekt som vil kunne påvirke virksomheten er frakt- og betalingsmuligheter. Per i dag har Tise et samarbeid med HeltHjem. Dersom man benytter seg av denne frakt- og betalingsmetoden gjennom Tise vil de sikre at produktet kommer frem til kjøper før selger får betalt, men samtidig reservere salgssummen fra kjøpers konto. På denne måten er man sikret en trygg handelsprosess. Siden HeltHjem sitt konsept er dør til dør, er det mange adresser HeltHjem ikke leverer til, blant annet hvis man bor i leilighetsbygg hvor man trenger nøkkel for å komme inn. Her er det helt klart muligheter for Tise til å utvikle seg.

Ettersom verden er i stadig utvikling er det helt essensielt at Tise AS følger med på den teknologiske utviklingen som skjer. Blant annet er det flere andre SoMe-plattformer som har utviklet ulike muligheter for kjøp og salg direkte fra appen. Den største trusselen for Tise og deres målgruppe vil være Instagram. Per i dag har Instagram en kjøpsfunksjon til nettbutikker, men ikke for kjøp og salg av brukte artikler.

Juridiske forhold som påvirker Tise sin lønnsomhet er blant annet miljøvernlovning, handelsreguleringer og juridiske forhold i land hvor mye av tekstilproduksjonen og annen produktproduksjon foregår. Miljøvernlovgivning i form av avgifter og kvoter kan påvirke bedrifter direkte, samtidig som dette sender en signaleffekt med tanke på at det blir mer og mer relevant å tenke grønt. Litt av poenget med gjenbruk er jo nettopp det å være mer miljøvennlig, ved å redusere forbruket. Vi tenker dermed at miljøvernlovgivning vil kunne utfordre andre bedrifter i større grad, og begrense deres handlingsrom, samtidig som Tise blir satt i et fint lys som en bedrift med lavt klimafotavtrykk. På den andre siden kan det tenkes at økt fokus på miljø, samt eventuelle insentiver fra skattemyndighetene, fort kan føre til økt konkurranse for Tise.

Handelsreguleringer påvirker blant annet tollsatser ved import av varer. WTOs handelsregulering har som hensikt å redusere nasjonal regulering av handel, slik at verdenshandelen flyter lettere og raskere (Globalskole, 2021). For Tise i Norge vil det være en fordel dersom tollene øker og handel mellom land blir dyrere. Dette vil gjøre det mer kostbart å kjøpe klær fra internasjonale selskaper eller på nett fra andre land, og kan føre til at flere ønsker å kjøpe og selge klær internt i Norge, for eksempel gjennom Tise. Videre vil også juridiske forhold om arbeidsvilkår i land med stor tekstilindustri og produksjon kunne påvirke prisen vi må betale for nye klær og produkter i butikker og på nett. Bedre arbeidsvilkår i form av økt lønn, kortere arbeidstid eller annen forbedring av arbeidsforhold, vil enten føre til økte priser eller at selskaper tjener mindre. Dersom klær og produkter blir dyrere å kjøpe nytt, vil brukmarkedet sannsynligvis ha potensial til å øke.

5 Konklusjon

I dette kapitlet skal vi besvare problemstillingen på bakgrunn av lønnsomhetsanalysen og den strategiske analysen vi har gjort. Problemstillingen vår er som følger:

«Hvordan har lønnsomheten til Tise AS utviklet seg i perioden 2015-2019, og hvilke faktorer kan ha påvirket denne utviklingen»

Ut ifra lønnsomhetsanalysen kan vi se at Tise AS i perioden 2015-2019 ikke er en lønnsom bedrift. Likevel er ikke dette bekymringsverdig, siden det er naturlig at oppstartsbedrifter ikke har lønnsom drift de første årene. Vi ser at bedriften har hatt en kraftig forbedring i lønnsomheten fra 2016 til 2019 på hele 307,5 prosentpoeng, samtidig som de har svært tilfredsstillende soliditet, likviditet og finansiering. Tise AS ble lansert i februar 2016, og fikk senere samme år Jenny Skavlan som frontfigur (Hegnar, 2020). Den samme høsten etablerte også konkurrentene Shpock og Letgo seg i Norge. Det er derfor rimelig å anta at grunnen til den påfallende dårlige lønnsomheten i 2016 primært skyldes kostnader knyttet til lansering og markedsføring, i en kombinasjon med lav inntekt grunnet få brukere.

Som nevnt over har Tise meget god soliditet, likviditet og finansiering gjennom hele perioden. Egenkapitalandelen er svært høy, og gjeldsgraden er lav. Den lave gjeldsgraden, som sier noe om den antatte risikoen i bedrifter, gjør Tise mer attraktiv for investorer. I tillegg vil det være fordelaktig for Tise i forhandlinger om eventuelle banklån i fremtiden, siden dette er tall bankene benytter seg av for å analysere risikoen ved lån til bedrifter. Videre er likviditetsgrad 1 og 2 langt over de generelle normtallene, noe som tyder på en svært god betalingsevne. Finansieringen er gjennomsnittlig sunn til å være en bedrift i oppstartsfasen. I perioden har finansieringsgrad 1 konstant holdt seg under verdien 1 og bedriften har en positiv arbeidskapital. Dette tilsier at anleggsmidlene er finansiert med langsiktig kapital, i tillegg til deler av omløpsmidlene. Dette er et godt tegn for bedriftens videre finansiering.

Samlet sett tyder analysen av nøkkeltallene på at Tise AS har gjort mye riktig i oppstartsfasen og de kan basert på lønnsomhetsanalysen forvente å være lønnsomme de neste årene.

For å kunne få et enda bedre bilde av lønnsomhetsutviklingen ville det vært hensiktsmessig å gjennomføre en benchmarking. Utfordringen i dette tilfellet er at Tise AS ikke har noen konkurrenter med godt nok sammenligningsgrunnlag, og sammenligningen ville dermed ikke gitt oss et gyldig svar.

Den strategiske analysen viser at Tise har flere viktige varige konkurransefortrinn, nemlig deres sterke merkevare, gode kunderelasjoner og humankapital. Dette er faktorer som er viktige for å ivareta eksisterende kunder samt å tiltrekke seg nye. Analysen av eksterne faktorer viser at det er en lang rekke med potensielle påvirkningskrefter. Blant de mest fremtredende er teknologiske fremskritt, handelsreguleringer og miljøbevissthet. Særlig vil vi påpeke viktigheten av utviklingen i holdninger til miljøfremmende tiltak og gjenbruk. Dette er en sterk faktor som absolutt påvirker Tise på en positiv måte.

Samlet sett tyder den strategiske analysen på at Tise sin lønnsomhet vil fortsette å øke i årene som kommer.

Referanseliste

Litteraturliste

Jacobsen, D. I. (2018). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 3.utgave. Oslo: Cappelen Damm AS

Kristoffersen, T. (2016). *Årsregnskapet - en grunnleggende innføring*. 5. utgave. Fagbokforlaget

Kristoffersen, T. (2017). *Årsregnskapet - en grunnleggende innføring*. 5. utgave. 2. Opplag. Fagbokforlaget

Nettsider

Barndon, M. (2019) *Vi bryr oss stadig mer om klimaendringer*. Tilgjengelig fra: <https://www.uib.no/psyfa/120200/vi-bryr-oss-stadig-mer-om-klimaendringene> (Hentet: 11. mars 2019)

Bjergaard, A. (2020) *Jenny Skavlan-app prises til 225 millioner kroner*. Tilgjengelig fra: <https://finansavisen.no/nyheter/teknologi/2020/11/15/7585183/gjenbruksappen-tise-skall-tidoble-omsetningen-pa-fem-ar> (Hentet 25. februar 2021).

Blest rundt brukt (2021). Tilgjengelig fra: <https://baerekraft.ungdomsbedrift.no/tise> (Hentet 15. April 2021)

Globalskole (2021) *Handelsregulering*. Tilgjengelig fra: <https://www.globalskole.dk/globalundervisning/Ungdomsuddannelser/Emner/WTO/baggrunn/regulering.htm> (Hentet 14.mars 2021).

Hegnar, M. (2020) *Gjenbruksappen har 900 000 brukere*. Tilgjengelig fra: <https://finansavisen.no/lordag/gruenderintervjuet/2020/02/01/7492817/900.000-har-latt-seg-tise-av-gjenbruksappen> (Hentet 02. februar 2021).

Jacobsen, M. (2019) *Alt du må vite om Tise*. Tilgjengelig fra: <https://www.elle.no/tise/>
(Hentet: 10. mars 2021)

Kjørstad, E. (2018) *Hvordan kan vi komme oss ut av «bruk-og-kast-samfunnet»?* Tilgjengelig fra: <https://forskning.no/resirkulering-miljoevern-klima/hvordan-kan-vi-komme-oss-ut-av-bruk-og-kast-samfunnet/1238313> (Hentet: 11. mars 2019).

SSB (2021) *Varekonsumindeksen*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/statbank/table/05333>
(Hentet 18.mars 2021)

Tise (2021) *Careers*. Tilgjengelig fra: <https://tise.com/careers> (Hentet 02. februar 2021).

Tise (2021) *Team*. Tilgjengelig fra: <https://tise.com/team> (Hentet 03.februar 2021).

Torgersen, O. (2018) *Regnskapsanalyse*. Tilgjengelig fra:
<https://ndla.no/subject:22/topic:1:187735/?filters=urn:filter:5b028a77-1c35-4774-8e10-49e1bac2d6fd> (Hentet 01.februar 2021)

Visma (2021) *Hva er likviditet?* Tilgjengelig fra:
<https://www.visma.no/eaccounting/regnskapsordbok/l/likviditet/> (Hentet: 11.mars 2021)

Sander, Kjetil (2019). *PESTEL-analyse (analyse av makroomgivelsene)*. Tilgjengelig fra:
<https://estudie.no/pestel-analyse/> (Hentet: 12.mars 2021).

Sander, Kjetil (2019). *SVIMA/VRIO – analyse (ressursanalyse)*. Tilgjengelig fra:
<https://estudie.no/vrio-analyse-ressursanalyse/> (Hentet: 12.mars 2021)

Sjåfjell, Beate. (2019) *Det må lovendringer til*. Tilgjengelig fra:
<https://www.dagsavisen.no/debatt/det-ma-lovendringer-til-1.1628605> (Hentet 25.februar 2021).

