

Aasmund Groven Lindtveit
Sara Strandkleiv Øverland
Mathias Grotøy Bjørgum

Lønnsomhetsanalyse av Kahoot! AS

Profitability analysis of Kahoot! AS

Semesteroppgave i Økonomi og administrasjon

Veileder: Tor-Eirik Olsen

April 2021

Aasmund Groven Lindtveit
Sara Strandkleiv Øverland
Mathias Grotøy Bjørgum

Lønnsomhetsanalyse av Kahoot! AS

Profitability analysis of Kahoot! AS

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 oppgaven er en avslutning av vår bachelorgrad i økonomi og administrasjon ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim. Spesifikt innenfor vår spesialiseringsretning som er økonomisk styring. Arbeidet med oppgaven har vært en lærerik prosess der vi har fått benyttet det vi har lært i løpet av de siste tre årene.

I denne oppgaven har vi benyttet oss av hyperlenker i pdf-en. Dette gir deg fordeler dersom du leser dette i pdf-format. Du kan enkelt klikke på referanser til figurer, tabeller, kapitler og sitater for å hoppe til det aktuelle stedet i oppgaven.

Vi vil også benytte denne anledningen til å takke vår veileder Tor-Eirik Olsen for gode innspill til oppgaven og hjelp på veien.

Innholdet i oppgaven står for forfatterens regning.

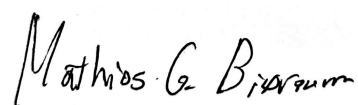
Trondheim, 2021



Aasmund Groven Lindtveit



Sara Strandkleiv Øverland



Mathias Grotøy Bjørgum

Sammendrag

Kahoot! AS er en bedrift i vekst som ikke tjener penger. Vi ble nysgjerrige på hvordan dette var mulig. Hvordan kan en bedrift som ikke har salgsinntekter, fortsatt ekspandere i det tempoet som Kahoot! gjør nå? Vi bestemte oss derfor for å undersøke følgende problemstilling: “*Er Kahoot! lønnsom?*”

I kapittel 2 av oppgaven presenteres teorien vi benytter for å svare på problemstillingen. Dette innebærer en teoretisk gjennomgang av alle nøkkeltallene vi benytter senere i oppgaven, delt innenfor områdene soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet. Her presenteres også teorien bak den strategiske analysen, som tar utgangspunkt i SWOT og Porters Five Forces.

Kapittel 3 omhandler hvordan vi har gått frem metodisk for å besvare problemstillingen. Gjennom kapittelet belyser vi ulike valg vi har foretatt knyttet til undersøkelsesdesign og datainn-samling. Vi drøfter også rundt oppgavens validitet og reliabilitet.

Selve analysen finnes i kapittel 4. Her finner vi ut at Kahoot! historisk sett ikke har tjent penger. Lønnsomhetsmålene er med andre ord svake. Vi finner likevel gode nøkkeltall innen finansie-ring, soliditet og likviditet. I balanseregnskapet ser vi at Kahoot! ekspanderer, som sammen med nøkkeltallene viser at investorer har god tro på at Kahoot! vil bli en lønnsom bedrift i fremti-den. Den strategiske analysen støtter opp om denne antakelsen, der vi ser at Kahoot! har store markedsandeler i et marked i vekst. SWOT analysen viser også at Kahoot! har flere styrker og muligheter de kan spille på for å kapre enda flere kunder og markedsandeler.

Svaret på problemstillingen er at Kahoot! ikke er lønnsomme på papiret. Det er likevel flere aspekter som må vurderes når det kommer til lønnsomhet. Kahoot! har bygd en solid grunnmur som gir dem muligheten til å bli lønnsomme på lang sikt, noe vi har vurdert som strategien til bedriften. Det gjenstår å se om Kahoot! klarer å utnytte denne grunnmuren for å få salgsinntek-ter, og dermed bli lønnsomme i fremtiden.

Abstract

Kahoot! AS is a company that does not make profit. We became curious to find out how this is possible. How can a company without profit expand as fast as Kahoot! does at the moment? We decided to investigate the following research question: “*Is Kahoot! profitable?*”

In chapter 2 we present the theories applied to answer the research question. We do a theoretical review of all the key figures used in the analysis, divided into solvency, liquidity, financing, and profitability. We also present the strategic analysis based on SWOT and Porters Five Forces.

Chapter 3 contains the research methods used in this thesis. Throughout this chapter, we present the choices we have made to answer the research question. We also discuss the implications of our choices in terms of validity and reliability.

The analysis itself is found in chapter 4. We found that throughout its lifetime, Kahoot! has not delivered any profits. This means that the profitability targets are weak. However, we are still finding excellent key figures explaining financing, solvency, and liquidity. The balance sheet reveals that Kahoot! is expanding. An expansion parallel with the key figures indicates the investor’s belief that Kahoot! can be profitable in the future. The strategic analysis validates these claims by revealing that Kahoot! has a great market share in an expanding market. The SWOT analysis unveils several strengths and possibilities which Kahoot! can utilize to capture new customers and market shares.

The answer to our research question is that, on paper, Kahoot! is not profitable. However, there are several aspects to consider when addressing profitability. Kahoot! has built a solid foundation that gives them opportunities to become profitable in the long term. We have considered this to be the strategy of the company. Whether Kahoot! will be able to take advantage of this foundation to generate income in the future, remains to be seen.

Innhold

Tabeller	ix	4	Analyse	18
Figurer	ix		4.1 Regnskapsanalyse	18
1 Innledning	1		4.1.1 Soliditet	19
1.1 Bakgrunn for oppgaven	1		4.1.2 Likviditet	20
1.2 Tema og problemstilling	1		4.1.3 Finansiering	21
1.3 Oppgavens struktur	1		4.1.4 Lønnsomhet	23
1.4 Presentasjon av bedriften	2		4.2 Strategisk analyse	27
2 Teori	3		4.2.1 SWOT Analyse	27
2.1 Problemstillingen	3	5	4.2.2 Porters Five Forces	30
2.2 Regnskapsanalyse	3	Avslutning	33	
2.2.1 Soliditet	3	5.1 Konklusjon	33	
2.2.2 Likviditet	4	5.2 Fremtidsutsikter	34	
2.2.3 Finansiering	5	Litteraturliste	35	
2.2.4 Lønnsomhet	5	Vedlegg	37	
2.3 Strategisk analyse	8	A Regnskap for Kahoot! AS	37	
2.3.1 SWOT analyse	8	A.1 Resultatregnskap		
2.3.2 Porters Five Forces	9	2019-2012	37	
3 Metode	11	A.2 Balanseregnskap		
3.1 Problemstillingen	11	2019-2012	38	
3.2 Undersøkellesdesign	11	B Kvartalsrapporter	39	
3.2.1 Valg av nøkkeltall	12	B.1 2020	39	
3.2.2 Valg av regnskapsår	14	B.2 2019	39	
3.2.3 SWOT	14	B.3 2018	40	
3.2.4 Porters Five Forces	15	C Utregning av nøkkeltall	41	
3.2.5 Benchmarking	15	C.1 Soliditet	41	
3.3 Datainnsamling	15	C.2 Likviditet	41	
3.4 Validitet	16	C.3 Finansiering	42	
3.5 Reliabilitet	17	C.4 Lønnsomhet	43	

Tabeller

1	Oversikt over hvilke nøkkeltall vi har brukt	12
2	Oversikt over verdien på nøkkeltall	18
3	EBITDA-marginens utvikling	26

Figurer

1	DuPont-modellen	6
2	SWOT analyse (rammeverk)	8
3	Porters Five Forces	9
4	Gjeldsgraden og egenkapitalandelens utvikling	19
5	Likviditetsgrad 1 utvikling	20
6	Finansieringsgrad 1 utvikling	21
7	Arbeidskapitalens utvikling	22
8	Totalkapitalrentabilitetens utvikling	23
9	Kapitalens omløpshastighet og resultatgradens utvikling	24
10	Egenkapitalrentabilitetens utvikling	25
11	EBITDA-marginens utvikling	26
12	SWOT analyse (utfylt)	27

1 Innledning

1.1 Bakgrunn for oppgaven

Da vi skulle velge en bedrift å skrive semesteroppgave om ønsket vi først og fremst å velge en bedrift som er norsk, nytenkende og med en spennende fremtid. Valget falt på Kahoot!.

Kahoot! har blitt et teknologisk hjelpemiddel for læring de seneste årene med et stort marked. Konseptet har raskt blitt populært, og blir benyttet av flere aktører som privatpersoner, bedrifter og skoler. For lærere og studenter er Kahoot! gratis, mens bedrifter må betale for årlige abonnement. Et interessant spørsmål knyttet til dette er derfor hvordan Kahoot! tjener penger, og om det er lønnsomt i et langsiktig løp. Ved en kjapp titt på regnskapstallene så vi at Kahoot! ikke har tjent penger siden oppstarten, noe vi synes var merkelig tross populariteten. Derfor falt valg av oppgave på en lønnsomhetsanalyse av Kahoot!.

1.2 Tema og problemstilling

Vår problemstilling er følgende: *Er Kahoot! lønnsom?*. For å svare på denne problemstillingen tar vi utgangspunkt i perioden 2015-2020. Vi vil komme tilbake til konkretisering av problemstilling i kapittel 3 av denne oppgaven.

Interaktiv læring er en ny type bransje under vekst. Vi ser at Kahoot! selv rapporterer om stor vekst de siste årene, spesielt etter covid-19 situasjonen med en markant økning i både aktive og betalende brukere (Hanoa, 2021). Vi ønsker derfor å se nærmere på om denne nye bransjen er lønnsom.

1.3 Oppgavens struktur

I delkapittel 1.4 vil vi gi en kort presentasjon av Kahoot! som bedrift. Etter det skal vi presentere teori for oppgaven i kapittel 2. Her vil vi presentere teorien bak analysene vi gjennomfører i kapittel 4. Kapittel 3 er viet til å beskrive hvordan vi har gått frem metodisk og praktisk for å besvare problemstillingen, samt hvilke valg vi har foretatt knyttet til analysene. Vi skal også drøfte rundt reliabiliteten og validiteten til funnene våre. I kapittel 4 skal vi gjennomføre en grundig analyse av både regnskapet til Kahoot! samt en strategisk analyse ved hjelp av SWOT og Porters Five Forces. Avslutningsvis vil vi besvare problemstillingen i kapittel 5.

1.4 Presentasjon av bedriften

Kahoot! AS er en norsk virksomhet som jobber med e-læring. På deres hjemmesider står det at målet deres er å gjøre læring fantastisk (Kahoot!, 2021a). Dette ønsker de å få til gjennom spillbasert og interaktiv læring. Selskapet ble grunnlagt i 2012 av studenter ved NTNU i samarbeid med professor Alf Inge Wang og entreprenør Åsmund Furseth.

Selskapet lanserte en privat beta i mars 2013, og åpnet den til en offentlig beta allerede i september samme år. Etter det har Kahoot! opplevd en stadig økende brukerbase både i skolesektoren og i samfunnet for øvrig.

Kahoot! AS mener at vi lærer nye ting gjennom lek og nysgjerrighet og at gjennom å kombinere dette vil de kunne frigjøre det potensialet for læring som finnes inni hver og en av oss, uansett alder, emne eller evne. Gründerene av Kahoot! drives av å frigjøre læringspotensialet hos alle, og derfor har de tatt på seg oppdraget for å gjøre læring fantastisk. Dette gjør de ved å bygge den mest engasjerende og kraftfulle opplevelsen for læring, og gjennom visjonen til selskapet som er å bygge Den verdensledende plattformen for læring.

Fra 2019 har Kahoot! ekspandert og kjøpt opp selskaper i samme bransje. Dette gjelder særlig oppkjøpet av DragonBox og Poio. Dette var eksisterende applikasjoner som skulle lære barn henholdsvis matematikk og leseferdigheter.

Så langt ser det ut til at Kahoot! er i ferd med å bli en stor suksess. Vi kan blandt annet se dette gjennom at 97% av bedrifter på Fortune 500 benytter Kahoot! til diverse formål. Siden lanseringen har mer enn 4 milliarder mennesker, fra over 200 land, spilt på Kahoot! sin plattform.

2 Teori

I dette kapitlet vil vi redegjøre for problemstillingen. Vi vil også redegjøre for nøkkeltall innen soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet. Vi foretar også en gjennomgang av de strategiske analysene SWOT og Porters Five Forces.

2.1 Problemstillingen

Som nevnt i delkapittel 1.2 har vi valgt å analysere problemstillingen: *Er Kahoot! lønnsom?* For å kunne avdekke om de er lønnsomme eller ikke må vi først få et overblikk over bedriften, deretter må det velges et tidsrom vi skal analysere, og videre må det foretas forskjellige former for analyse. Derav en regnskapsanalyse av bedriften i tillegg til en strategisk analyse.

Vi kan anta at Kahoot! har et langsiktig perspektiv for veksten av bedriften. For øyeblikket har Kahoot! flere versjoner av programvaren. Disse versjonene består av en gratisversjon og flere ulike betalte løsninger. Strategien per dags dato baserer seg på å opprettholde en gratisversjon av Kahoot!, og i tillegg til dette ha versjoner som brukere må betale for. Her vil Kahoot! ha inntekt fra reklame på gratisversjonen, i tillegg til de betalte løsningene som ligger under Kahoot! for work (Kahoot!, 2021b).

Kahoot! sier likevel selv at de ønsker å holde programvaren gratis for lærere og studenter (Kahoot!, 2021d).

2.2 Regnskapsanalyse

Nå som vi har en satt problemstilling, skal vi se på hvilke metoder vi kan benytte for å svare på denne. Vi skal først se på hvordan vi kan benytte regnskapstallene for å se på lønnsomheten til Kahoot!. Denne type analyse forteller oss om bedriftens nåværende økonomiske situasjon, samt utvikling over tid. Vi vil i dette delkapitlet presentere de ulike nøkkeltallene som vi senere benytter i regnskapsanalysen.

2.2.1 Soliditet

Soliditet sier noe om en bedrifts evne til å tåle tap (Kristoffersen, 2016). Det er knyttet til størrelsen på egenkapitalen i bedriften. Vi har valgt å trekke frem gjeldsgrad og egenkapitalandel som nøkkeltall her.

Gjeldsgrad

Gjeldsgraden viser forholdet mellom kapitalen som er investert ved lån eller annen gjeld og kapitalen som er investert av eierne. Den uttrykkes her i antall ganger. Dersom gjeldsgraden er 1 vil det bety at gjeld og egenkapital er like store, dersom gjeldsgraden er 2 vil det bety at gjelden er dobbelt så stor som egenkapitalen. Formelen er:

$$\text{Gjeldsgrad} = \frac{\text{Gjeld}}{\text{Egenkapital}} \quad (1)$$

Egenkapitalandel

Vi har også valgt å trekke frem egenkapitalandelen. Dette forteller hvor stor del av totalkapitalen som er egenkapital. Egenkapitalandelen avtar med økende gjeldsgrad, og egenkapitalandelen bør være så høy som mulig for å sikre en sterk soliditet. Formelen er:

$$\text{Egenkapitalandel} = \frac{\text{Egenkapital}}{\text{Totalkapital}} \quad (2)$$

2.2.2 Likviditet

Nøkkeltall for likviditet viser en bedrifts betalingsevne, og innebærer en kartlegging av bedriftens evne til å betale sine forpliktelser ved forfall (Kristoffersen, 2016). Likviditetsmål tar utgangspunkt i balansen på et bestemt tidspunkt. Vi trekker frem likviditetsgrad 1 som et nøkkeltall her.

Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 viser forholdet mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld. Det er et krav at dette tallet skal være høyere enn 2 (Langli, 2016) for å sikre at omløpsmidlene dekker den kortsiktige gjelden. Dette er for å være sikker på at selskapet kan dekke betalingsforpliktelsene sine. Formelen er:

$$\text{Likviditetsgrad 1} = \frac{\text{Omløpsmidler}}{\text{Kortsiktig gjeld}} \quad (3)$$

2.2.3 Finansiering

Finansiering handler om hvordan bedriften både anskaffer og anvender kapital (Kristoffersen, 2016). Analysen av finansieringen tar utgangspunkt i sammensetningen av bedriftens eiendeler. Vi har valgt å trekke frem finansieringsgrad 1 og arbeidskapital som nøkkeltall her.

Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 beskriver andelen av anleggsmidlene som er langsiktig finansiert. Langsiktig kapital regnes som egenkapital og langsiktig gjeld. Finansieringsgrad 1 bør være mindre eller lik 1, da dette tilsvarer at alle anleggsmidlene er langsiktig finansiert. Dersom finansieringsgrad 1 er mindre enn 1 forteller det oss at også deler av omløpsmidlene er finansiert med langsiktig kapital (Langli, 2016). Formelen er:

$$\text{Finansieringsgrad 1} = \frac{\text{Anleggsmidler}}{\text{Langsiktig kapital}} \quad (4)$$

Arbeidskapital

Arbeidskapitalen illustrerer hvor mye av omløpsmidlene som er finansiert med kortsiktig gjeld. Når arbeidskapitalen er positiv er deler av omløpsmidlene finansiert med langsiktig kapital. Det vil si at bedriften har tilstrekkelige midler til å dekke kortsiktige forpliktelser, i tillegg vil dette gi indikasjoner om stabil drift. Dersom arbeidskapitalen er negativ er alt av omløpsmidler i tillegg til deler av anleggsmidlene finansiert med kortsiktig kapital. Dette tilsier at selskapets kortsiktige forpliktelser er større enn tilgjengelige midler (Skarbøvig, 2021). Formelen er:

$$\text{Arbeidskapital} = \text{Omløpsmidler} - \text{Kortsiktig gjeld} \quad (5)$$

2.2.4 Lønnsomhet

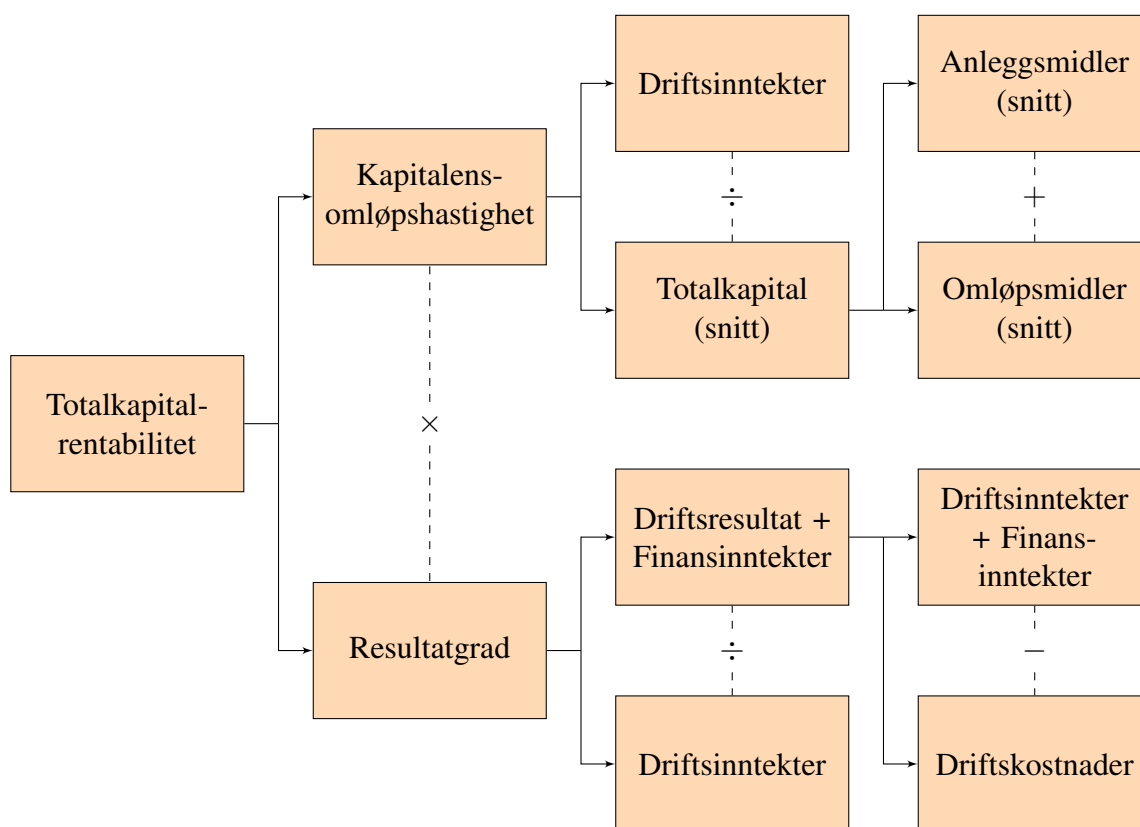
Lønnsomhet sier noe om bedriftens evne til å skape overskudd (Kristoffersen, 2016). Enkelt forklart kan vi si at inntektene må være større enn kostnadene for at en bedrift skal være lønnsom. Vi har valgt å se på følgende nøkkeltall for lønnsomhet: totalkapitalrentabilitet, kapitalens omløpshastighet, resultatgrad, egenkapitalrentabilitet og EBITDA-margin.

Totalkapitalrentabilitet

Det første nøkkeltallet vi trekker frem knyttet til lønnsomhet er total kapitalrentabiliteten. Total kapitalrentabiliteten måler en bedrifts avkastning på den samlede kapitalen som er bundet i bedriften (Kristoffersen, 2016). En total kapitalrentabilitet på over 10% er ansett som god og en total kapitalrentabilitet over 15% er ansett som meget godt. Det er forskjellige måter å beregne total kapitalrentabiliteten på. Vi velger å basere oss på gjennomsnittlig total kapital, da dette tar hensyn til investeringer i løpet av året. Denne vurderingen vil bli videre belyst i kapittel 3. Formelen er:

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \frac{\text{Driftresultat} + \text{Finansinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig total kapital}} \quad (6)$$

Vi kan ved hjelp av DuPont-modellen dekomponere total kapitalrentabiliteten. Modellen er vist i figur 1.



Figur 1: En grafisk fremstilling av DuPont-modellen (Kristoffersen, 2016).

Total kapitalrentabiliteten kan i henhold til DuPont-modellen defineres slik:

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \text{Resultatgrad} * \text{Kapitalens omløpshastighet} \quad (7)$$

Kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet forteller hvor effektivt en bedrift utnytter kapitalen som er bundet i bedriften (Kristoffersen, 2016). En høy verdi vil innebære at bedriften utnytter sine ressurser effektivt. For å forbedre kapitalens omløpshastighet kan en bedrift øke inntektene eller redusere den gjennomsnittlige totalkapitalen. Formelen er:

$$\text{Kapitalens omløpshastighet} = \frac{\text{Driftsinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}} \quad (8)$$

Resultatgrad

Resultatgraden uttrykker forholdet mellom nettoresultatet og driftsinntektene i perioden. Den viser hvor mye som er tjent på hver omsatte krone (Kristoffersen, 2016). I denne oppgaven oppgis nøkkeltallet i prosent. Formelen er:

$$\text{Resultatgrad} = \frac{\text{Driftresultat} + \text{Finansinntekter}}{\text{Driftsinntekter}} \quad (9)$$

Egenkapitalrentabilitet

Et annet mål på avkastning i bedriften er egenkapitalrentabiliteten. Dette viser avkastningen på eiernes investering i bedriften (Kristoffersen, 2016). Egenkapitalrentabiliteten viser hvor stor andel av resultatet som tilfaller egenkapitalen. Vi utfører beregningene på bakgrunn av gjennomsnittlig egenkapital. Dette er av samme grunn som for gjennomsnittlig totalkapital. I denne oppgaven benytter vi egenkapitalrentabilitet etter skatt og oppgir tallet i prosent. Formelen er:

$$\text{Egenkapitalrentabilitet (etter skatt)} = \frac{\text{Ordinært resultat}}{\text{Gjennomsnittlig egenkapital}} \quad (10)$$

EBITDA-margin

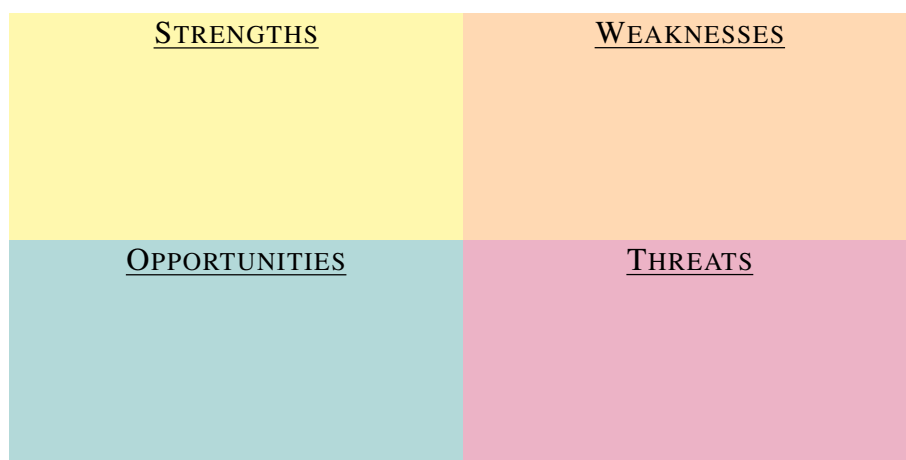
Det siste nøkkeltallet vi trekker frem er EBITDA-margin. EBITDA står for Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations. På norsk blir dette inntekter før renter, skatt, avskrivninger og nedskrivninger. Dette er et nøkkeltall basert på kontantstrømmen til en bedrift og viser hvor stor kontantstrøm som er skapt i forhold til hver krone i salg (Kristoffersen, 2016). Formelen er:

$$\text{EBITDA-margin} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Driftsinntekter}} \quad (11)$$

2.3 Strategisk analyse

En regnskapsanalyse gjør beregninger basert på historiske tall. For å få et helhetlig bilde av lønnsomheten skal vi derfor også foreta en strategisk analyse. Formålet med den strategiske analysen er å undersøke hva som driver lønnsomheten til Kahoot!. Vi skal se på hvilke fordeler og ulemper bedriften har i markedet, i tillegg til konkurransesituasjonen bedriften befinner seg i. Dette gjøres ved henholdsvis SWOT-analyse og Porters Five Forces. Ved å benytte disse analysene kan vi få viktig innsikt i lønnsomhetsutviklingen fremover i tid.

2.3.1 SWOT analyse



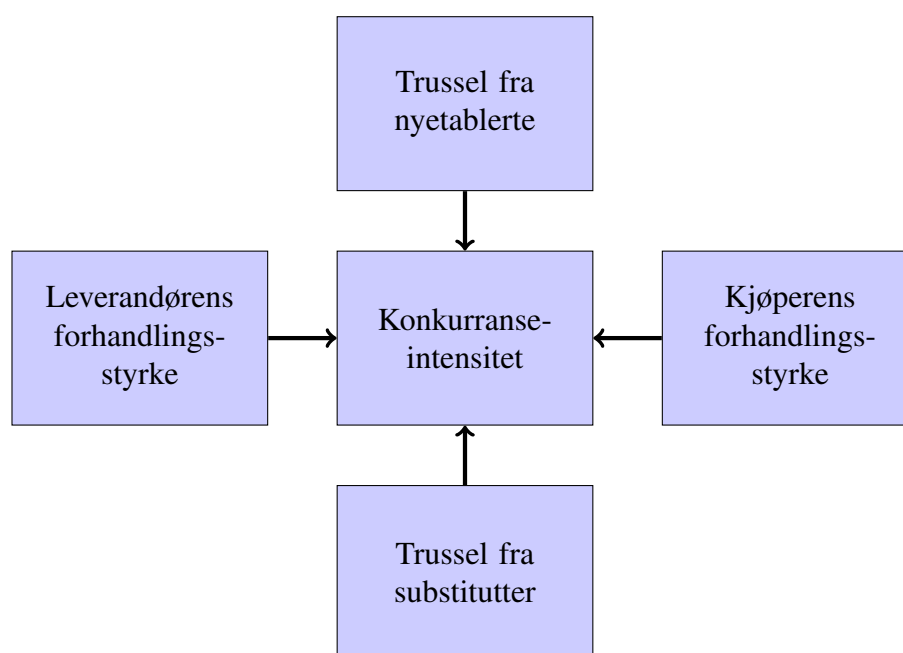
Figur 2: En grafisk fremstilling av SWOT rammeverket. Figuren er gjengitt fra Vikøren, 2020.

SWOT er et verktøy innenfor strategisk analyse. Formålet med analysen er å avdekke bedriftens sterke og svake sider, samt avdekke muligheter og trusler i markedet. SWOT er en forkortelse for Strengths, Weaknesses, Opportunities og Threats, dette rammeverket illustreres i figur 2. Analysen er en kombinasjon av en ekstern analyse, derav muligheter og trusler i markedet, og en intern analyse i bedriften ved å se på styrker og svakheter i bedriften. Disse styrkene og svakhetene bidrar med kunnskap som bedriften kan utnytte til å utvikle varige konkurransefortrinn.

Analysen på makronivå er en analyse av eksterne forhold for bedriften. Disse forholdene er utenfor bedriftens kontroll, og dermed må bedriften avdekke disse for å vite hvilke eksterne forhold de må forholde seg til. Eksempler på eksterne forhold kan være politiske reformer, pandemier, endrede normer i samfunnet, og endrede lover rundt for eksempel personvern. Eksempler på interne forhold analysen kan avdekke er økonomien innad i bedriften, forhold rundt de ansatte og selve produktet de leverer (Vikøren, 2020).

2.3.2 Porters Five Forces

Porters Five Forces er en strategisk analyse av eksterne faktorer utviklet av Harvard professoren Michael Porter. Modellen benytter fem konkurransekrefter og samspillet mellom dem for å beskrive hvilke strategiske muligheter og trusler bedriften står overfor i det markedet de opererer i. Modellen baserer seg på at de fem kreftene til sammen bestemmer den langsiktige lønnsomheten innad i en bransje, i tillegg til hvordan denne økonomiske verdien fordeles (Harvard, 2021). Ved å analysere Kahoot! sin bransje, og bedriftens posisjon i denne bransjen kan vi få ytterligere innsikt i lønnsomheten til Kahoot!



Figur 3: Grafisk fremstilling av Porters Five Forces. Gjengitt fra Porter, 1979.

I det følgende skal vi beskrive de ulike konkurransekreftene fra figur 3 og hvordan de påvirker lønnsomheten i bransjen.

Kjøperens forhandlingsstyrke omhandler spesielt tre faktorer som påvirker kjøperens forhandlingsstyrke. Dersom kunden er viktig, produktet er uddifferensiert og det er enkelt å bytte til et konkurrerende produkt har kjøperen høy forhandlingsstyrke. Ved det motsatte svekkes kjøperens forhandlingsstyrke.

Leverandørens forhandlingsstyrke handler om leverandørens posisjon. Viktige leverandører kan ta høyere priser som gjør markedet mindre lønnsomt. I tillegg økes leverandørens forhandlingsstyrke hvis det er få leverandører av en tjeneste markedet er avhengig av og/eller det er vanskelig og tidkrevende å bytte leverandør.

Trussel fra nyetablerte vil kunne påvirke fortjenestepotensialet i en bransje. Dersom det er stor trussel for at nye aktører vil etablere seg i bransjen vil det redusere fortjenestepotensialet og motsatt. Hvor mye denne eventuelt vil reduseres avhenger av størrelsen på inngangsbarrierene til bransjen.

Trussel fra substitutter omhandler bedrifter som befinner seg i en annen bransje, men som har produkter som kan tilfredstille det samme behovet kundene får dekket ved å benytte den aktuelle bransjen.

Rivalisering innad i en bransje vil kunne redusere lønnsomheten. Dette gjelder spesielt i situasjoner der det er mange konkurrenter, lav markedsvekst, høye faste kostnader, store utgangsbarrierer og bedriftene ikke tar hensyn eller har ulike tilnærminger til konkurrenter.

3 Metode

I dette kapitlet skal vi gjennomgå hvordan vi har gått frem metodisk for å besvare vår problemstilling *Er Kahoot! lønnsom?*. Vi skal redegjøre for hvilke valg vi har foretatt og diskutere hvilken grad disse valgene har innvirket på studiens reliabilitet og validitet.

3.1 Problemstillingen

For å analysere problemstillingen ser vi på tre dimensjoner. Den første er om problemstillingen er beskrivende eller forklarende. For å svare på problemstillingen tar vi utgangspunkt i perioden 2015-2020. Den er derfor avgrenset i tid, og beskriver tilstanden. Problemstillingen er beskrivende. Det andre vi skal analysere er om problemstillingen kan generaliseres eller ikke. Vi tar kun utgangspunkt i én bedrift i vår oppgave, og den kan derfor ikke generaliseres. Den siste dimensjonen vi benytter for å analysere problemstillingen er om den er klar eller uklar. Problemstillingen er kort og konsis, og lite avgrensende. Det kan stilles spørsmål om hva man legger i begrepet lønnsomhet. Vi skal derfor utforske lønnsomheten til Kahoot! ved bruk av forskjellige metoder og tidsperioder som ikke er satt direkte i problemstillingen. Vi konkluderer derfor med at problemstillingen er uklar.

I henhold til vår problemstilling gjennomfører vi en lønnsomhetsanalyse. Vi skal derfor i denne delen konkretisere hva vi som forfattere legger i begrepet lønnsomhet. Lønnsomhet kan defineres som *“bedriftens evne til å skape overskudd”* (Kristoffersen, 2016). Vi deler dette opp i to deler. Den første er å se på hvordan bedriften har gjort det historisk. Dette gjør vi ved å beregne nøkkeltall fra regnskapet. I tillegg ønsker vi å kunne gjøre selvstendige vurderinger om hvilket utgangspunkt Kahoot! har for å være lønnsom i fremtiden. Det er vanskelig å kunne si noe konkret om hvordan fremtiden vil være, og for å ytterligere kunne svare på denne delen av lønnsomhet velger vi å gjøre to strategiske analyser; SWOT og Porters Five Forces. Vi skal videre i dette kapitlet beskrive hvorfor og hvordan vi har utformet analysene for å svare på problemstillingen.

3.2 Undersøkellesdesign

I dette delkapitlet skal vi først beskrive hvilke nøkkeltall vi har valgt knyttet til regnskapsanalysen. Videre skal vi beskrive hvorfor vi har valgt de to forskjellige strategiske analysene. Avslutningsvis forklarer vi hvorfor vi ikke har med en benchmark-bedrift.

3.2.1 Valg av nøkkeltall

I denne oppgaven har vi valgt ut to nøkkeltall for soliditet, ett nøkkeltall for likviditet, to nøkkeltall for finansiering og fem nøkkeltall for lønnsomhet. Dette er vist i tabell 1. Vi har bevisst valgt flere nøkkeltall for lønnsomhet fordi hovedfokuset vårt ligger på en lønnsomhetsanalyse.

Tabell 1: En oversikt over nøkkeltallene vi har valgt knyttet til kategori.

SOLIDITET	LIKVIDITET	FINANSIERING	LØNNSOMHET
Gjeldsgrad Egenkapitalandel	Likviditetsgrad 1	Finansierungsgrad 1 Arbeidskapital	Totalkapitalrentabilitet Kapitalens omløpshastighet Resultatgrad Egenkapitalrentabilitet EBITDA-margin

Soliditet

Soliditet alene gir ikke et spesielt godt bilde av lønnsomhet. I seg selv så vil ikke tall for soliditet gi noen direkte forklaring av lønnsomheten til Kahoot!. Dermed kan det reises spørsmål til hvorfor vi har valgt å ha med soliditet i denne analysen. Likevel mener vi at soliditet er viktig å ha med for å gi et bilde av hvordan lønnsomheten kan utvikle seg fremover i tid. Definisjonen av soliditet er *“en bedrift sin evne til å tåle tap”* (Kristoffersen, 2016). Derfor er soliditet relevant i et langsiktig perspektiv ettersom at en bedrift som ikke er i stand til å tåle tap, heller ikke vil overleve lenge nok til å kunne bli lønnsom. For å måle soliditet har vi valgt å benytte oss av gjeldsgrad og egenkapitalandel.

Egenkapitalandelen og gjeldsgraden er to tall som gir et godt bilde av soliditeten til en bedrift. Styrken av å bruke tallene samlet er at de gir et perspektiv både fra egenkapitalen og gjelden sitt ståsted, og samlet vil de gi et godt helhetlig bilde av Kahoot! sin evne til å tåle tap.

Likviditet

Likviditet er på samme måte som soliditet et mål som i seg selv ikke viser lønnsomhet. Årsaken til at vi har valgt å ha med tall for likviditet er at det igjen vil gi et bilde av den fremtidige lønnsomheten til en bedrift. Dersom Kahoot! ikke er i stand til å betale forpliktelsene sine ved forfall er det liten sannsynlighet for at de vil være lønnsomme i et langsiktig perspektiv. Målet vi har valgt for likviditet er likviditetsgrad 1.

Årsaken til at vi har valgt akkurat likviditetsgrad 1 er i utgangspunktet at det gir det beste bildet av likviditeten til Kahoot!. Styrken til dette likviditetsmålet er at det beregnes med grunnlag fra

kortsiktig kapital og kortsiktig gjeld, derav omløpsmidler, og kortsiktig gjeld. Det vil heller ikke være mulig å bruke likviditetsgrad 2 ettersom Kahoot! ikke sitter på et varelager. Dermed er det ikke grunnlag til å beregne dette tallet.

Likviditetsgrad 3 ville nok kunne gitt et enda bedre bilde av likviditeten til Kahoot! dersom det er brukt sammen med likviditetsgrad 1. Årsaken til dette er fordi likviditetsgrad 3 fokuserer på de mest likvide omløpsmidlene, derav kassebeholdning og bankinnskudd. Ser vi i balanseregnskapet (vedlegg A.2) kommer det likevel frem at det ikke er spesielt stor forskjell på tallene ettersom Kahoot! har omtrent alle omløpsmidlene sine i kasse/bank. Dette, samt at vi ikke skal gjennomføre en likviditetsanalyse, gjør at vi mener det er tilstrekkelig å kun benytte likviditetsgrad 1.

Finansiering

Selv om finansiering heller ikke er et mål på lønnsomhet, mener vi at burde bli tatt med i vurderingen av eventuell fremtidig lønnsomhet. Dette forklares ved at god finansiering på tidligere tidspunkt viser tegn på stabil drift, og videre gir indikasjoner på at dette vil fortsette fremover. Stabil drift og god finansiering avdekker hvorvidt Kahoot! er smarte i anvendelsen av kapitalen. Dette bidrar til å indikere sterk lønnsomhet fremover i tid.

Valget av nøkkeltall relatert til Kahoot! sin finansiering falt på finansieringsgrad 1 og arbeidskapital. Årsaken til at valget falt på akkurat disse tallene er fordi disse samlet gir oss et godt bilde av finansieringen til anleggsmidlene og omløpsmidlene til Kahoot!. Her kunne valget også falt på å velge finansieringsgrad 2 i stedet for arbeidskapital, eller så kunne vi supplert med Finansieringsgrad 2 i tillegg til disse. Årsaken er at finansieringsgrad 2 viser forholdet mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld, mens arbeidskapitalen viser differensen mellom disse. Likevel mener vi at dette gir et tilfredsstillende bilde av finansieringen til Kahoot! gjennom å se på finansieringsgrad 1 og arbeidskapital.

Lønnsomhet

For å se på lønnsomheten har vi gjennomgående valgt å benytte gjennomsnittlig kapital i denne oppgaven. Dette gjelder både total kapitalrentabiliteten og egenkapitalrentabiliteten for at det skal være lettere å sammenlikne tallene. Årsaken til dette er at gjennomsnittlig kapital tar større høyde for endringer i løpet av året. Dersom bedriften investerer mye i løpet av året slår det mindre ut på kapitalens rentabilitet ved bruk av gjennomsnittlig kapital.

Kapitalens omløpshastighet og resultatgraden er et resultat av en DuPont-analyse av regnskapet (figur 1). Vi har imidlertid ikke valgt å fokusere noe videre på denne modellen utover sammenhengen mellom resultatgrad, kapitalens omløpshastighet og total kapitalrentabiliteten.

EBITDA-marginen er det eneste lønnsomhetsmålet som tar utgangspunkt i kvartalsrapportene vi har tilgjengelig. Nøkkeltallet er tatt med for å kunne se på utviklingen til Kahoot! i et kortere tidsperspektiv. Det er svakheter knyttet til dette tallet, da kvartalsrapportene ikke nødvendigvis samsvarer med virkeligheten. Det er i tillegg rapportert forskjellige tall for samme periode i ulike rapporter. Dette fører til noe usikkerhet knyttet til påliteligheten til nøkkeltallet. Vi har likevel valgt å ta med dette nøkkeltallet for å se på trenden i nyere tid.

Knyttet til lønnsomhet er det en rekke andre nøkkeltall vi kunne trukket frem. Fortjenesteprosent, bruttofortjenesteprosent, driftsmargin og resultatmargin er noen av disse. Vi har bevisst valgt å ikke fokusere på dette da vi mener de valgte nøkkeltallene tilfredsstillende behovet for lønnsomhetsmål.

3.2.2 Valg av regnskapsår

Vi har i denne oppgaven valgt å fokusere på utviklingen fra 2015 til 2020. Dette er grunnet i at Kahoot! har hatt en liknende markedsituasjon denne perioden. Det var ikke før i 2015 de for alvor ble en ledende aktør innen e-læring, og vi anser det ikke som relevant hva som skjedde de første tre årene av selskapets levetid.

Ved siden av årsregnskap fra 2015-2019 har vi valgt å supplere med kvartalsrapporter i perioden 2018-2020. Dette er fordi vi ønsker å se på utviklingen i løpet av 2020, særlig knyttet til om Kahoot! har sett en stor effekt av Covid-19. Vi er imidlertid klare over at kvartalsrapportene har ikke samme krav til pålitelighet som årsregnskapet hentet fra Proff Forvalt, men vi mener likevel at det gir et innblikk i hvordan selskapet har utviklet seg i 2020.

3.2.3 SWOT

For å kunne indikere lønnsomhet fremover i tid vil det ikke være nok med å se på regnskaps-tall. Vi mener at det bør suppleres med strategiske analyser for å se på forhold som omringer Kahoot!. Valget av strategisk analyse på dette feltet falt på en SWOT-analyse.

SWOT-analysen gir oss muligheten til å gå inn på interne og eksterne forhold som påvirker Kahoot!. Det å redegjøre for disse mener vi vil være viktig for at Kahoot! skal ha muligheten til å gjøre gode strategiske valg fremover i tid, som videre kan bidra til å sikre fremtidig lønnsomhet. Det som kan være problematisk med SWOT-analysen er at den kan gi et overflatisk bilde av bedriften. Her kunne det vært en idé å supplere med både en VRIO-analyse og en PESTEL-analyse for å gi bedre innsikt i omgivelsene.

Vi fokuserer derimot på lønnsomhet og mener det vil være tilstrekkelig å benytte SWOT-analysen for å vurdere interne og eksterne forhold. Sammen med en analyse av konkurransen til Kahoot! gir dette oss et godt nok bilde til å vurdere om de vil være lønnsomme fremover.

3.2.4 Porters Five Forces

For å ytterligere kunne analysere lønnsomheten fremover i tid har vi valgt å gjøre en bransjeanalyse etter modellen Porters Five Forces. Denne modellen gir retningslinjer for å kunne analysere de eksterne faktorene til Kahoot!, som igjen gir innsikt i mulighetene for lønnsomhet. Vi ønsker også å benytte denne modellen for å kunne analysere konkurransesituasjonen i dag og hvordan denne kan utvikle seg ved å se på trusler fra nyetablerte og substitutter. Ved å benytte denne modellen i tillegg til nøkkeltall og SWOT vil vi få et bedre helhetsinntrykk av lønnsomheten til Kahoot!.

3.2.5 Benchmarking

For å få et bilde av hvor god en bedrift er til å ha effektiv drift, er benchmarking en egnet metode. Benchmarking er en sammenligning av produkter, arbeidsmåter eller lignende ut fra gitte kriterier eller standardverdier, særlig for å oppnå forbedringer (Dahl, 2021).

I Kahoot! sitt tilfelle har det vært krevende å finne en benchmark-bedrift. Konkurrentene vi har funnet er ikke børsnoterte, og i tillegg utenlandske. Dette gjør det vanskelig for oss å finne regnskapstall vi kan bruke til sammenligning. Uten disse vil vi ikke ha noe utgangspunkt for benchmarking. Det kan også være en idé å bruke Kahoot! sin tidligere drift som referansepunkt til benchmarking, noe vi gjør systematisk gjennom regnskapsanalysen.

3.3 Datainnsamling

Regnskapstall

Regnskapstallene er hentet fra Proff Forvalt. Dette er en nett-tjeneste som leverer opplysninger om kreditt og markedsinformasjon. En av deres samarbeidspartnere er Brønnøysundregistrene, og det er der de får informasjon om årsregnskap. Reglene for utarbeidelse av årsregnskap i Norge er strenge og vi anser derfor informasjonen vi får derfra som pålitelig og riktig.

Kvartalsrapporter

Kvartalsrapportene har vi hentet fra Kahoot! sine egne investorsider. Det er ikke like strenge regler rundt rapportering av dette som ved innlevering av årsregnskap. Dette medfører at tallene funnet i kvartalsrapportene ikke har like stor pålitelighet. I noen av kvartalsrapportene er det

også listet tall fra året før. Det er ikke nødvendigvis slik at tallene listet for 2019 i 2020 rapporten stemmer overens med tallene listet i 2019 rapporten. Avvikene er imidlertid ikke veldig store og vi anser derfor analysen utifra disse tallene til å være pålitelig nok. Kahoot! har i tillegg byttet standarden de benytter for å lage kvartalsrapporten for Q4 2020. Dette kan ha innvirkning på nøkkeltallet vi beregner der.

SWOT

For å finne interne og eksterne forhold i Kahoot! har vi basert mye på egen kompetanse fra fag vi har hatt på NTNU Handelshøyskolen. Forholdene er basert på fakta om Kahoot! sin programvare, regnskapstallene til bedriften, og en selvstendig vurdering av konkurrentene og makrofaktorer som kan påvirke Kahoot!.

Porters Five Forces

For å finne relevant teori til å kunne gjennomføre en Porters Five Forces analyse var det naturlig å bruke artikler skrevet av Michael Porter selv. Disse kildene er derfor uarbeidet sekundærdata. Det er likevel gjort noen forenklinger for å lettere kunne overføre modellen til å analysere Kahoot!, og dette kan derfor være en svakhet i vår gjengivelse av teori og analyse av denne modellen. For å finne konkurrenter til Kahoot! har vi gjennomført diverse søk på internett. Dette er ikke knyttet til noen spesifikk kilde og er følgelig ikke oppført i referanselisten.

3.4 Validitet

Validitet handler om hvorvidt man kan trekke gyldige slutninger om det man har satt seg som formål å undersøke (Dahlum, 2021). Oppgaven er kun rettet mot en bedrift og har ingen ekstern validitet. Når det kommer til intern validitet er en svakhet ved oppgaven at all data er sekundærdata. Det er viktig å være kritisk til den sekundærdataen vi benytter. Vi har derfor i hovedsak basert oss på anerkjente kilder som for eksempel Proff Forvalt og Harvard Business review. Det er likevel viktig å ta hensyn til at sekundærdata kan være vinklet til forfatterens synspunkt. Når vi for eksempel henter informasjon fra Kahoot! sin egen nettside kan denne informasjonen være av positiv karakter for å gi et godt inntrykk av bedriften. Vi har derfor forsøkt å være objektive og kritiske mot kildene våre for å kunne trekke mest mulig valide slutninger.

Ettersom vi ikke har hatt direkte kontakt med Kahoot! har det dukket opp situasjoner der det er vanskelig å finne relevante kilder. Dette gjelder i hovedsak den delen av oppgaven som omhandler strategiske analyser. I disse tilfellene er det brukt få kilder, og som regel sekundærkilder som ikke direkte omhandler Kahoot!. I analysen er det derfor i stor grad gjort antakelser og selvstendige vurderinger som er basert på disse kildene. Vi har også benyttet vår egen kunnskap

som bachelorstudenter ved NTNU Handelshøyskolen. Det kan derfor settes spørsmåltegn om disse antakelsene vil kunne gi en tilfredstillende konklusjon. Til tross for dette mener vi at de strategiske analysene uansett gir bedre forutsetninger til å speile langsiktig lønnsomhet enn kun nøkkeltallene alene.

Eventuelle feilkilder i forhold til utregning av nøkkeltall kan foreligge. Våre utregninger er vedlagt i vedlegg C.

3.5 Reliabilitet

Vi har basert oppgaven på både regnskapstall og strategiske analyser. Utregningene i vedlegg C vil være like uavhengig av hvem som gjennomfører utregningen. De samme tallene vil kunne reproduseres av andre som vurderer nøkkeltall i Kahoot! og tallene har dermed god konsistens. Vi mener dermed at regnskapsanalysen har god reliabilitet.

I forhold til de strategiske analysene som er gjort er det problematisk at vi ikke har hatt intervjuer og at resultatene i stor grad er basert på egen kunnskap og selvstendige vurderinger. Dette medfører en risiko for at vårt eget syn på Kahoot! kan forurene resultatene fra analysen. Det er en mulighet for at en person et annet synspunkt på Kahoot! enn oss kan klare å produsere andre resultater enn det vi har kommet frem til.

Selv om de strategiske analysene kan føre til utfordringer relatert til reliabilitet, har vi gjort vårt ytterste for å forholde oss objektive til Kahoot!. Dette er for at egne synspunkter ikke skal bidra til skjevheter i analysen.

4 Analyse

I dette kapitlet skal vi først gjennomføre en grundig analyse av regnskapet til Kahoot!. Dette innebærer nøkkeltallene for soliditet, finansiering, likviditet og lønnsomhet som er nevnt i delkapittel 2.2. Videre skal vi gjennomføre en grundig strategisk analyse ved hjelp av SWOT og Porters Five Forces.

4.1 Regnskapsanalyse

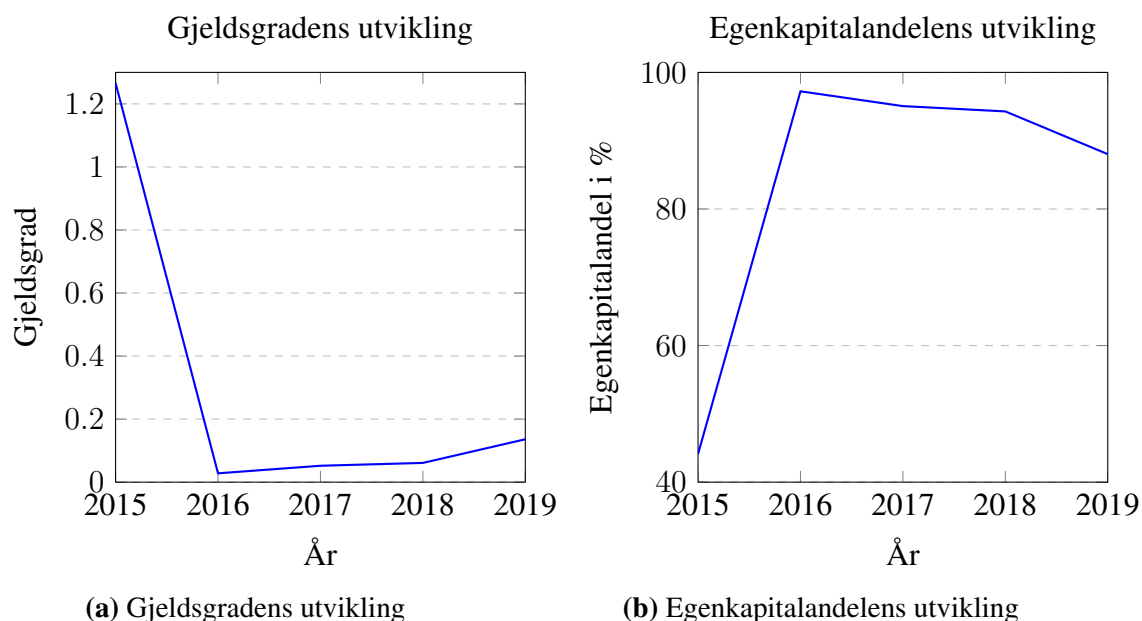
Tabell 2: Tabellarisk oversikt over nøkkeltallene brukt videre i analysen. Beregningene er gjort på grunnlag av tallene i vedlegg A. Utrekningene er i vedlegg C.

NØKKELTALL	2019	2018	2017	2016	2015
Totalkapitalrentabilitet (i %)	-11,14	-24,14	-27,43	-19,25	-23,38
Resultatgrad (i %)	-85,25	-423,86	-1 362,58	-4 228,53	-243,64
Egenkapitalrentabilitet (i %)	-26,53	-21,13	-22,66	-27,45	-32,84
Egenkapitalandel i (%)	88,03	94,29	59,04	97,23	44,12
Kapitalens omløpshastighet	0,13	0,06	0,02	0,01	0,10
Gjeldsgrad	0,14	0,06	0,05	0,03	1,27
Likviditetsgrad 1	4,47	11,03	4,87	9,98	9,42
Finansieringsgrad 1	0,53	0,39	0,80	0,74	0,56
Arbeidskapital (i 1000 NOK)	280 014	225 544	30 304	24 013	24 408

I tabell 2 ser vi en sammenstilling av alle nøkkeltallene vi benytter i denne oppgaven. Det er også tallgrunnlaget for grafene presentert videre i dette delkapitlet. Beregningene er gjort på grunnlag av formler utledet i delkapittel 2.2 og utregninger i vedlegg C. Vi vil videre i denne delen ta for oss de forskjellige nøkkeltallene hver for seg innenfor kategoriene soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet.

4.1.1 Soliditet

Gjeldsgrad og egenkapitalandel



Figur 4: Grafiske fremstillinger av utviklingen til gjeldsgraden og egenkapitalandelen.

Vi kan se utviklingen av gjeldsgraden til Kahoot! i figur 4a. Her ser vi en positiv utvikling av denne. Tidligere år viser tallene at totalkapitalen til Kahoot! har vært basert på en større andel gjeld enn egenkapital. I 2016 snudde derimot dette og gjeldsgraden falt betydelig fra 1,27 til 0,03 (tabell 2). Dette er en veldig positiv utvikling for Kahoot! og er et tegn på at selskapet har sterk soliditet. Det vil si at de har sterk evne å tåle et eventuelt tap. Dette gir mening dersom man tar lønnsomhetsutviklingen i betraktning.

Dette speiles også i grafen med egenkapitalandelen vi ser i figur 4b, ettersom denne omtrent er et speilbilde av grafen som viser gjeldsgraden. Videre gjennom årene 2016-2019 er det fortsatt en lav gjeldsgrad i Kahoot!, som igjen speiles i egenkapitalandelen.

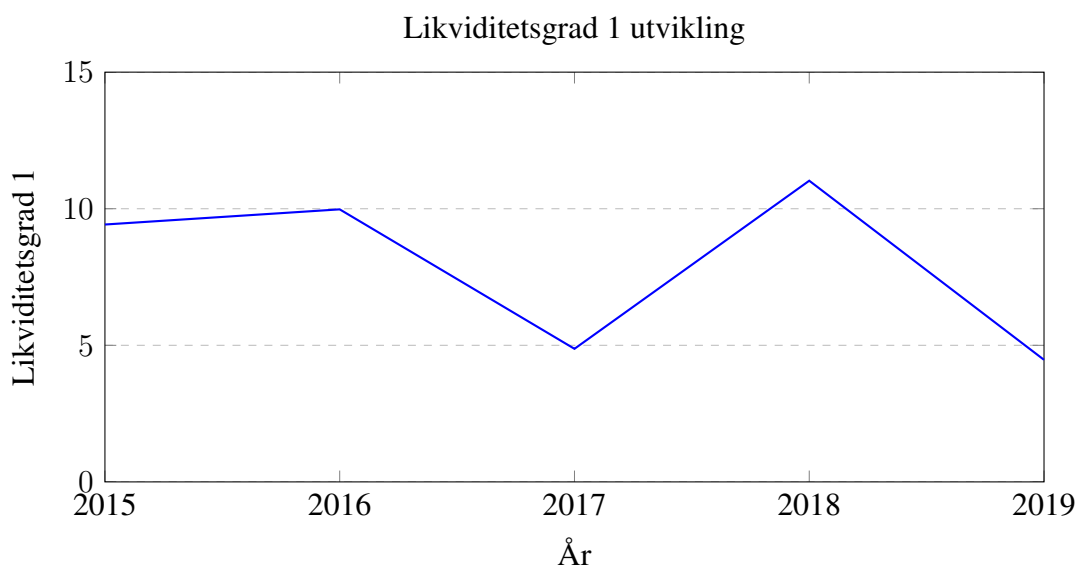
Hva som har sørget for denne trenden i Kahoot! ser vi i balanseregnskapet deres (vedlegg A.2). Her er det fra 2016 en stor vekst i innskutt egenkapital og kapitalen som de har i overkursfond. Overkursfondet er nok den største driveren av den høye egenkapitalandelen.

Ved å se på total gjeld så ser vi i balanseregnskapet (vedlegg A.2) at selskapet fra 2016 har redusert den langsiktige gjelden til 0 og at den største driveren for gjelden finnes i den kortsiktige gjelden. Alle tallene her tyder på at Kahoot! har sterk soliditet ved en stor andel egenkapital og samtidig en veldig liten andel gjeld, derav den lave gjeldsgraden. Dette vil som nevnt sørge

for at Kahoot! har en sterk evne til å tåle tap, og dette gjør at selskapet er godt rustet til å kunne fortsette i lang tid fremover. I og med at selskapet er i gang med å ekspandere som nevnt tidligere, så er dette veldig positivt for Kahoot!.

4.1.2 Likviditet

Likviditetsgrad 1



Figur 5: En grafisk fremstilling av utviklingen til likviditetsgrad 1.

Utviklingen av likviditeten til Kahoot! fra 2015-2019 vises i figur 5. Her ser vi en trend som viser jevnt høye tall for likviditetsgrad 1. For Kahoot! sin del så er dette veldig positivt ettersom det viser at selskapet ikke har noen problemer med å dekke betalingsforpliktelsene de har.

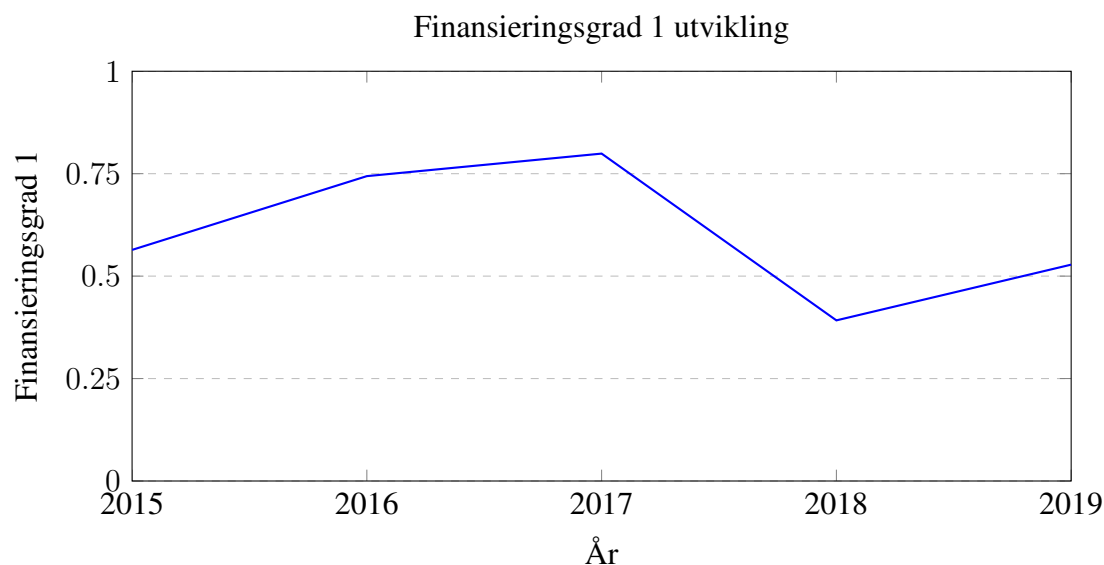
Vi ser at dette tallet har et fall i både 2017 og 2019. Fallet for begge årene kan forklares ved å se i balanseregnskapet til Kahoot! (vedlegg A.2). I 2017 hadde gjelden vokst mer i forhold til omløpsmidlene og dermed forklares dette fallet. Videre ser vi samme trenden i 2019 ved at den kortsiktige gjelden har vokst betydelig fra året før (kr. 80 720 000 mot kr. 22 499 000). Dette er en større vekst enn selskaper hadde i omløpsmidlene sine i samme perioden og dermed er det en forklaring på dette fallet også.

Her skal det likevel nevnes at selv om likviditetsgrad 1 falt i både 2017 og 2019 så har tallet fortsatt holdt seg høyt. Generelt så sier regelen at likviditetsgrad 1 bør være over 2, det vil si at det bør være dobbelt så stor verdi i omløpsmidler som i gjeld. Oversikten over nøkkeltall i tabell 2 viser at 2019 hadde den laveste verdien for likviditetsgrad 1, men denne var fortsatt på 4,47 og det er dermed mer en bra nok for å ha god likviditet.

Avslutningsvis viser figur 5 at selv om det er noe variasjon i likviditetsgrad 1, så er det ingenting som tyder på at Kahoot! har hatt betalingsproblemer de siste årene. Tendensen til nøkkeltallet tyder på at det er stor sannsynlighet for at denne trenden vil fortsette fremover i tid, og at Kahoot! vil fortsette med den gode likviditeten.

4.1.3 Finansiering

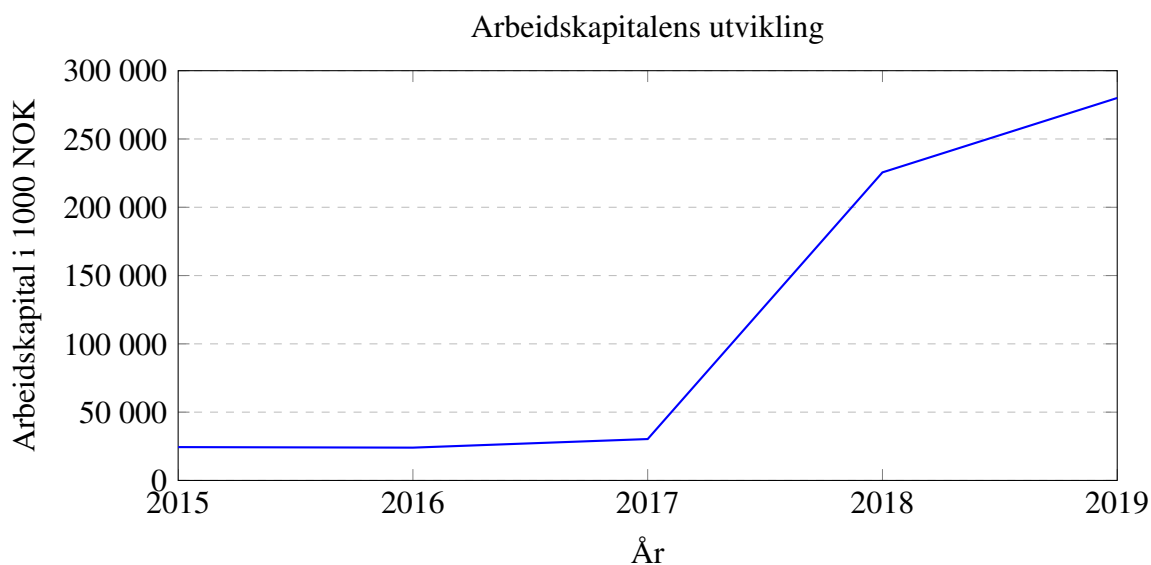
Finansieringsgrad 1



Figur 6: En grafisk fremstilling av utviklingen til finansieringsgrad 1.

I figur 6 ser vi utviklingen av finansieringsgrad 1. Det er tydelig at nøkkeltallet for hele perioden er under 1. Dette viser at anleggsmidlene er finansiert med langsiktig kapital, som indikerer god finansiering. I grafen ser vi et bunnpunkt i 2018 med omtrent en halvering av nøkkeltallet i forhold til 2017. Dette kan i hovedsak begrunnes av høy egenkapital, i form av overkursfond, jf. vedlegg A.2. Posten for overkursfond fortsetter med en betydelig økning i 2019, men det gjør derimot ikke finansieringsgrad 1. Dette kan forklares i at det er blitt investert mer i anleggsmidler, med hovedvekt på aksjer/investeringer i datterselskap.

Arbeidskapital



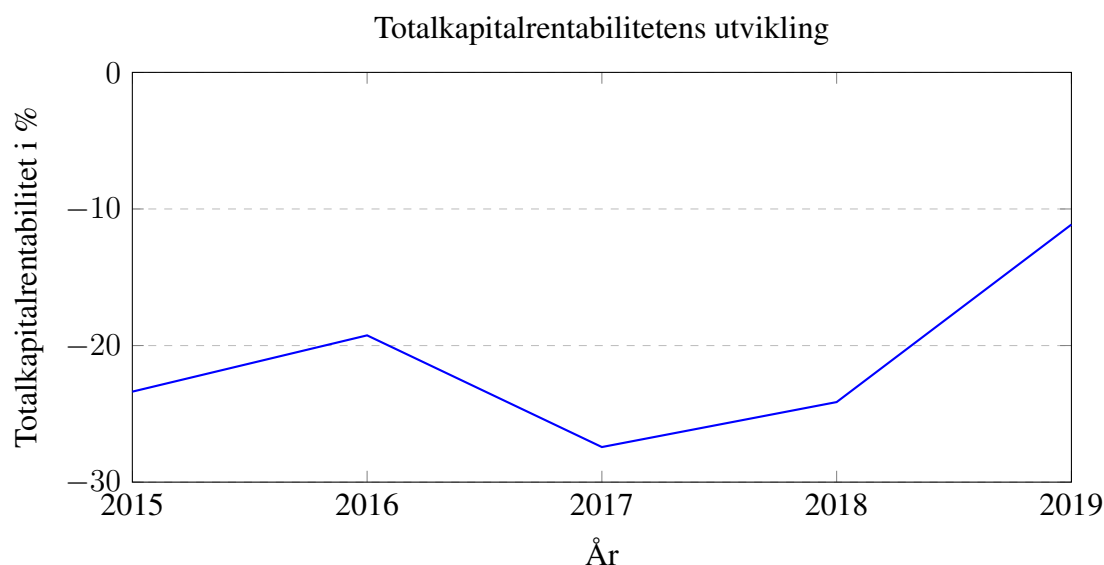
Figur 7: En grafisk fremstilling av utviklingen til arbeidskapitalen.

Figur 7 viser arbeidskapitalen fra 2015-2019. Det er positiv arbeidskapital i hele perioden, som betyr at anleggsmidlene er finansiert med langsiktig kapital. Det betyr også at deler av omløpsmidlene er langsiktig finansiert, som samsvarer med tallene for finansieringsgrad 1.

Arbeidskapitalen har en relativt stor økning i 2018 og 2019. Dette kan begrunnes av økningen av egenkapital, som blir balansert i posten kasse/bank/post som omløpsmiddel. Forskjellen mellom perioden 2015-2017 og 2018-2019 vil derfor være at det i den første perioden var lave beløp i omløpsmidlene i kontrast til økning i de to senere årene. Kahoot! har også holdt den kortsiktige gjelden lav, kun med en mindre økning i 2019 pga. skyldige offentlige utgifter, jf. balanseregnskapet (vedlegg A.2). Totalt sett ser vi at Kahoot! i hovedsak benytter langsiktig kapital til finansiering.

4.1.4 Lønnsomhet

Totalkapitalrentabilitet

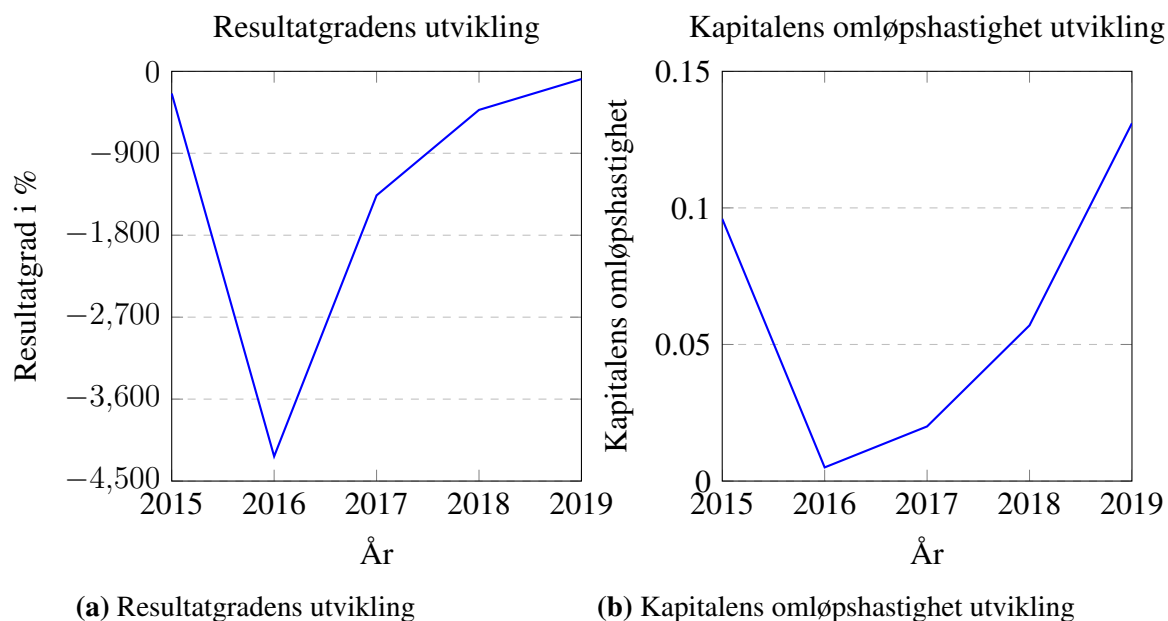


Figur 8: En grafisk fremstilling av utviklingen til total kapitalrentabiliteten. Datapunktene er hentet fra tabell 2.

Figur 8 viser utviklingen av total kapitalrentabiliteten. Vi kan merke oss at total kapitalrentabiliteten er negativ i hele perioden, men vi ser likevel at trenden er positiv. Denne negative total kapitalrentabiliteten skyldes at det er et negativt driftsresultat i hele perioden. Vi ser at det er en markant positiv trend fra 2018-2019. Driftsresultatet er forbedret med 7%. Den viktigste endringen er forandringen i den gjennomsnittlige total kapitalen. Den har en økning på 93% (vedlegg C). Isolert sett vil ikke en slik økning slå positivt ut på total kapitalrentabiliteten, men den gjør det i dette tilfellet fordi (driftsresultat + finansinntekt) er negativ. Vi kan her se at en økt total kapital er hovedårsaken til en forbedret total kapitalrentabilitet i dette tilfellet. Det kan være interessant å se hvor denne markante økningen i total kapital kommer fra. Om vi ser på balanseregnskapet i vedlegg A.2 kan vi se at mye av denne økningen kommer fra en økning i posten overkursfond. En økning i denne posten vil oppstå dersom det kommer nye investorer inn som må betale mer for aksjene enn det de var verdt ved oppstart (Fiken, 2021). Vi kan også se i balanseregnskapet at Kahoot! har investert i datterselskap. Verdien av denne investeringen er nok mye av grunnen til den økte total kapitalen i 2019.

Som nevnt under delkapittel 2.2.4 er det mulig å dekomponere total kapitalrentabiliteten ved hjelp av DuPont-modellen presentert i figur 1 (side 6). Dette vil gi oss bedre innsikt i hvilke aspekter ved bedriftens drift som gir oss den økte total kapitalrentabiliteten.

Resultatgraden og kapitalens omløpshastighet



Figur 9: Grafiske fremstillinger av utviklingene til både resultatgraden og kapitalens omløpshastighet.

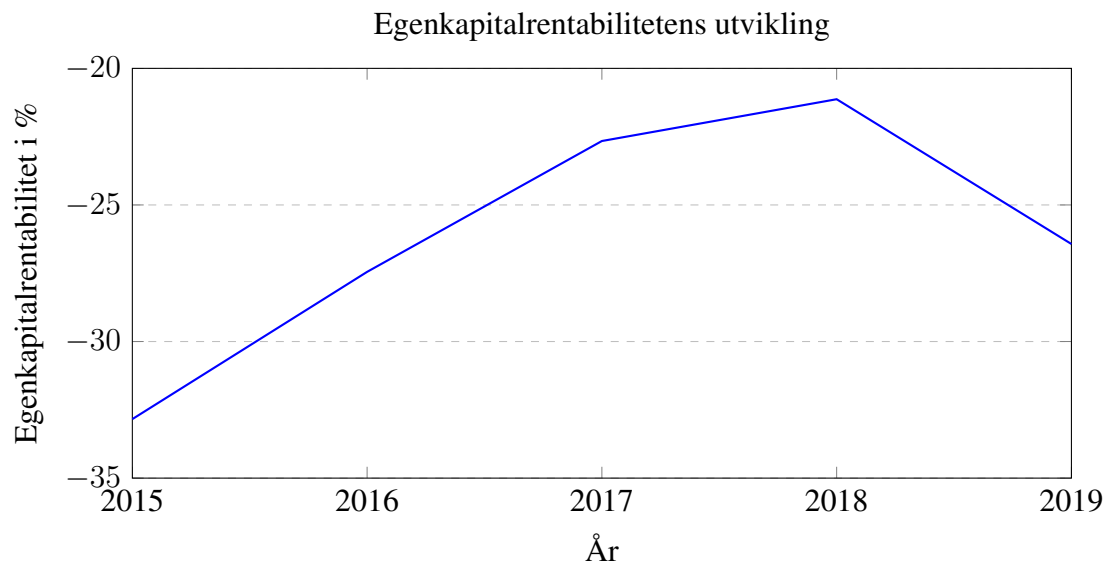
Av figur 9a ser vi at resultatgraden hadde et tydelig fall i 2016. Da var resultatgraden på -4 229%. Resultatgraden viser hvor mye Kahoot! tjener på hver krone omsatt. Den kraftige nedgangen i 2016 skyldes veldig lave driftsinntekter. Dette kan vi se i vedlegg A.1. Økningen til 2017 skyldes en økning i både driftsinntekter og finansinntekter. Vi kan også merke oss at driftsresultatet har forverret seg til 2017, men den relative forskjellen mellom regnskapstallene utgjør likevel et positivt utslag på resultatgraden. Resultatgraden i 2019 er på sitt høyeste med -85%. Dette skyldes en stor økning i driftsinntektene. Generelt sett er resultatgraden til Kahoot! kraftig negativ gjennom store deler av perioden. Dette er ikke gunstig for bedriften da det innebærer at bedriften taper penger for hver omsatte krone. På sikt burde nøkkeltallet bli positivt.

Figur 9b viser kapitalens omløpshastighet. I likhet med resultatgraden er det et bunnpunkt i 2016. Kapitalens omløpshastighet er gitt av forholdet mellom driftsinntekter og den gjennomsnittlige totalkapitalen (formel 8, side 7). Som nevnt tidligere var driftsinntektene i 2016 veldig lave. Dette gjenspeiler seg også i kapitalens omløpshastighet, da dette nøkkeltallet har driftsinntekt i teller. Fra 2016 og senere har både driftsinntekt og gjennomsnittlig totalkapital økt, men det har vært en relativt sett større økning i driftsinntektene som fører til en positiv utvikling i kapitalens omløpshastighet.

Totalkapitalrentabiliteten er nå dekomponert til resultatgrad og kapitalens omløpshastighet i figur 9. Grunnen til dekomponeringen er at vi ønsker å finne årsaken til endringer i totalkapitalrentabiliteten. Vi ser at lave driftsinntekter er hovedårsaken til bunnpunkt i både kapitalens

omløpshastighet og resultatgraden. Det er da interessant å se at dette gir oss en total kapitalrentabilitet på -19%, noe som er den nest høyeste verdien som er registrert.

Egenkapitalrentabilitet



Figur 10: En grafisk fremstilling av utviklingen til egenkapitalrentabiliteten.

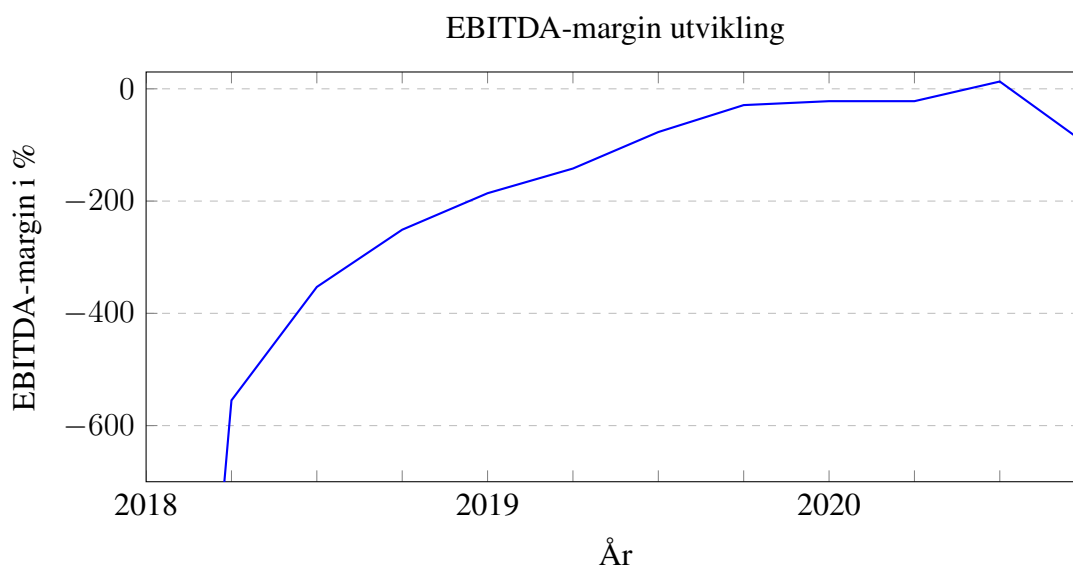
I figur 10 har vi illustrert utviklingen til egenkapitalrentabiliteten. Vi kan se at grafen er stigende frem til 2018 hvor den synker mot 2019. Dette innebærer at eierne av bedriften får lavere avkastning på sin kapital. Vi kan se av balanseregnskapet i vedlegg A.2 at den gjennomsnittlige egenkapitalen er økt med 85% og at det ordinære resultatet i vedlegg A.1 er forverret med 132%. Dette er begge faktorer som bidrar til å redusere rentabiliteten på egenkapitalen.

Årsaken til denne forringingen av resultatet kan vi se av resultatregnskapet. Regnskapsposten *sum annen finanskostnad* er økt med 2 656%. Det er usikkert hva dette skyldes da det ikke er oppgitt informasjon om dette. Endringen i den gjennomsnittlige egenkapitalen forklares ved en økt innskutt egenkapital i form av overkursfond.

EBITDA-margin**Tabell 3:** EBITDA-marginens utvikling

	2020				2019				2018			
	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1	Q4	Q3	Q2	Q1
EBITDA-margin (i %)	-97	13	-22	-22	-29	-77	-142	-186	-251	-353	-555	-2 298

Datakilde: Vedlegg B

**Figur 11:** En grafisk fremstilling av utviklingen til EBITDA-marginen.

Det siste nøkkeltallet vi har valgt knyttet til lønnsomhet er EBITDA-marginen. Utviklingen er illustrert i figur 11. Her er data hentet fra kvartalsrapportene til Kahoot! i vedlegg B. I grafen er ekstremverdien for Q1 2018 utelatt, da det gir et bedre bilde av utviklingen for de resterende periodene.

Vi ser at EBITDA-marginen har hatt en økning i alle periodene fra Q1 2018 til og med Q3 2020. Dette henger sammen med en jevn økning i inntekter. Det er imidlertid et interessant fall i Q4 2020. Dette skyldes en kraftig økning i kostnader knyttet til lønn for dette kvartalet. Kahoot! selv sier at denne økningen er knyttet til “*share-based payments and related social security taxes*” (Kahoot!, 2021c). Dersom man fjerner de kostnadene blir kostnader knyttet til lønn 5 700 dollar i Q4. Økningen skyldes en økning i ansatte i Kahoot! og kostnader knyttet til oppkjøp av andre bedrifter.

Selv om EBITDA-marginen til Kahoot! har gått ned i Q4 2020 ser det ut til at det er et engangstilfelle. Fra Q3 til Q4 har driftskostnadene økt med 258%. Dersom kostnadene holder seg på det nivået fremover uten en økning i inntekter vil det imidlertid motvirke den positive trenden i lønnsomheten til Kahoot!.

4.2 Strategisk analyse

For å komplementere regnskapsanalysen skal vi benytte strategiske analyser. Dette gir indikasjon på hvordan lønnsomheten til Kahoot! vil være i et lengre tidsperspektiv. Den strategiske analysen består av SWOT og Porters Five Forces.

4.2.1 SWOT Analyse

<p style="text-align: center;"><u>STRENGTHS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Enkelt • Anvendelig • Morsomt å bruke • Tilgjengelig • Ingen distribusjonskostnader • Økonomisk sterke 	<p style="text-align: center;"><u>WEAKNESSES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ikke nok salgsinntekter
<p style="text-align: center;"><u>OPPORTUNITIES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Diversifisering • Konkurransen 	<p style="text-align: center;"><u>THREATS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Sterk konkurranse

Figur 12: En grafisk fremstilling av SWOT rammeverket utfylt med kulepunkter.

I figur 12 har vi fylt ut SWOT rammeverket med kulepunkter. Videre i dette delkapittelet skal vi utdype disse punktene.

Styrker

Programmet er enkelt, anvendelig i mange situasjoner og dekker et bredt spekter innenfor e-læring. Kahoot! er et program som er forholdsvis enkelt å bruke. Det tar ikke mye tid for å sette seg inn i hvordan det fungerer på grunn av det gode brukergrensesnittet til appen. Man kan opprette en Kahoot! på noen få minutter og anvende det i flere situasjoner. Dermed er det en app som er svært anvendelig. Erfaringsmessig så har det blitt brukt i forelesninger på universitetet og dette gir foreleser en mulighet til å se om studentene har lært det de skal. Kahoot! skal også fungere bra i jobbsammenhenger og det kan i tillegg brukes hjemme.

Kahoot! er gøy å bruke og gjør læring til konkurranse. Konkurransespektet er med på å gjøre Kahoot! til et attraktivt produkt for brukerne. Dette punktet kan også vurderes som en mulighet.

Det finnes en versjon for alle. Kahoot! finnes både i gratisutgaver og utgaver man må betale for. Fordelen med dette er at programmet er gratis for de som ikke trenger avanserte funksjoner,

samtidig som det finnes mange betalte versjoner som kan dekke behovene til mesteparten av brukerbasen.

Ingen distribusjonskostnader. Kahoot! har fordeler med at det er en app. Dette gjør at de slipper å ha en egen distribusjonskanal som fører til at selskapet ikke har noen kostnader på denne fronten.

Kahoot! står økonomisk sterkt. Som vi så i regnskapsanalysen så har Kahoot! en svært lav gjeldsgrad. Ettersom selskapet er finansiert med mye egenkapital betyr det at de ikke er nødt til å konstant betale ned på lån. Dette gjør at Kahoot! har økonomisk fleksibilitet knyttet til beslutninger.

Svakheter

Selskapets kapital er basert på investorer som kjøper aksjer. Som vi har sett i regnskapsanalysen så har Kahoot! en økonomi der de enda ikke har store salgsinntekter. Årsresultatet har en økende negativ trend. Dette er en svakhet som truer beslutningsmakten i Kahoot!. Kahoot! er avhengig av kapitalen investorene plasserer i selskapet, og investorene har dermed mye makt til å påvirke beslutningene som blir tatt. Investorene kan presse gjennom beslutninger som gir høyest mulig avkastning kortsiktig, men som på lang sikt ikke nødvendigvis er den beste beslutningen for selskapet.

Muligheter

Kahoot! har stor diversifisering i programvaren sin. Kahoot! har funksjoner som dekker en stor andel av markedet innenfor e-læring. De tilbyr Kahoot! for skoler, studenter og arbeidsplasser med programmet skreddersydd for brukerne. I tillegg tilbyr de DragonBox for matematikk, lesing gjennom Poio, og språk gjennom Drops. Dette er med på å gjøre Kahoot! veldig konkurransedyktig i markedet for e-læring.

Her kommer vi tilbake til konkurranseaspektet i Kahoot!. Aspektet med å gjøre læring til konkurranse er en av de mest attraktive egenskapene til Kahoot!. Ut av dette kommer det to store fordeler for de som velger å benytte seg av programmet. Desto mer brukerne kan om et tema, desto morsommere er det å delta. Dette gir gode incentiver for brukerne til å lære seg tema slik at de er godt rustet til å vinne en Kahoot!. Dette er en mulighet Kahoot! virkelig bør utnytte ettersom det er en av de sterkeste driverne til programmet sin voksende popularitet.

Trusler

Kahoot! har sterk konkurranse fra andre aktører. I markedet har Kahoot! flere konkurrenter som tilbyr de samme funksjonene som dem selv. Quizlet tilbyr flash-cards, Duolingo tilbyr språk og Mentimeter tilbyr interaktive presentasjoner. Kahoot! tilbyr mye av det samme som disse, så dette er konkurrenter som eventuelt kan kapre markedsandeler fra Kahoot!. Kahoot! har også en konkurrent i Quizizz som tilbyr omtrent det samme som bedriften. Quizizz er ikke børsnotert, men i følge dem selv så er de: *“elsket av utdannere på 50 % av skolene i USA og i 150 land”* (Quizizz, 2021). Dette er en konkurrent som vi ikke vet veldig mye om enda, men som Kahoot! definitivt bør følge med på.

Oppsummering

Kahoot! går foran som en veldig sterk aktør i markedet i markedet de står i. Selv om det er en svakhet i at selskapet ikke har stort med salgsinntekter for øyeblikket så vurderer vi fordelene til å veie tyngre enn disse svakhetene. Brukervennligheten og konkurranseaspektet til programmet de leverer veier spesielt tungt i denne sammenligningen. Videre vurderer vi mulighetene til å veie tyngre enn truslene. Denne påstanden begrunnes i diversifiseringen og konkurranseaspektet til Kahoot!. Her dekker de et enormt bredt område i forhold til de fleste konkurrentene sine som bidrar til at eventuelle kunder kan velge Kahoot! alene i stedet for å ha forskjellige funksjoner i forskjellige programmer.

4.2.2 Porters Five Forces

I dette delkapittelet kommer vi enda dypere inn i markedet og konkurranseintensiteten rundt Kahoot! i Porters Five Forces analysen.

Kjøperens forhandlingsstyrke

Når vi skal se på kjøperens forhandlingsstyrke skal vi først se på om det er noen bedrifter som vil bli sett på som viktige og derfor har sterk forhandlingsstyrke. Kundene til Kahoot! er i hovedsak mange bedrifter, som kjøper enten måneds- eller årsabonnement for å kunne benytte Kahoot!. Prisen på disse abonnementene varierer fra 100kr til 590kr i måneden avhengig av antall spillere og tilgjengelige funksjoner. Det kan derfor antas at større bedrifter kjøper de store pakkene, mens mindre bedrifter kjøper mindre pakkene. Større kunder kan av den grunn bli sett på som viktigere for Kahoot!. Det er likevel ikke forskjell på volum av kjøp hos de ulike bedriftene ettersom det er snakk om abonnement. Vi kan av den grunn anta at kunder vil ha litt forhandlingsstyrke av å være viktige kunder.

Det er i tillegg to viktige poeng vi må se på i forhold til kundenes forhandlingsstyrke. Bedrifter er verken avhengig av Kahoot! eller tjener penger på å benytte kahoot!. Dette gir kundene forhandlingsstyrke i forhold til pris ved at de ikke nødvendigvis vil være fleksible i forhold til prisendringer eller at ikke benytter seg av produktet i hele tatt om prisen er for høy. Hvor enkelt det er å bytte til konkurrerende produkt vil også ha påvirkning på kjøperens forhandlingsstyrke. Disse to grunnene gjør at det vil det være enkelt for en kunde å ønske og bytte dersom de får bedre betingelser hos en av Kahoot!'s konkurrenter. Det kan likevel være noe tidkrevende for kunder å bytte ettersom alle pakkene unntatt den minste tilbyr årsabonnementer. De er derfor nødt til å vente til abonnementet går ut før det vil lønne seg å bytte produkt. For mindre bedrifter som velger månedsabonnement vil denne fasen være enklere og kjøperen har sterkere forhandlingsstyrke enn de som kjøper årsabonnement.

Leverandørens forhandlingsstyrke

Kahoot! har få leverandører, men to av de er App Store og Google Play Store. Kahoot! er veldig avhengig av å være tilgjengelig på disse plattformene og forhandlingsstyrken til disse leverandørene er derfor sterk. Kahoot! har nødt til å være tilgjengelig på de plattformene som kundene benytter, og disse er de to største. Kahoot! har derfor lite forhandlingsstyrke når det kommer til prissetting og vilkår i forhold til leverandør.

Trussel fra nyetablerte:

Kahoot! og bransjen generelt har hele verden som potensielt geografisk marked, dette gjør trusselen om nyetablering større. I tillegg foregår distribusjonen gjennom internett og apper som gjør det enkelt å få tilgang til kundebasen.

Nystartede bedrifter har derimot et høyt kapitalkrav. De må utvikle dataprogrammet før de tjener penger, og det vil trolig være nødvendig med kapital til markedsføring og gratisversjoner av spillet for å kunne nå ut til kunder. Kapitalkravet vil være en inngangsbarriere som reduserer trusselen for nyetablering. Kahoot! har også bygd seg større, og eier nå flere læringsbaserte spill. Det kan derfor være at nye bedrifter vil ergre seg for å konkurrere med en større bedrift som har erfaringer fra dette markedet. Det kan også antas at Kahoot har kapret gode ansatte, slike at det vil være vanskelig for nye bedrifter å få tak i riktig kompetanse.

Totalt sett vil det være en trussel for at nyetablerte skal etablere seg i markedet, det vil derfor kunne være strategisk å holde lønnsomheten på et mellomhøyt nivå slik at kravet om kapital blir for truende for nyetablerte bedrifter. Dersom vi tar hensyn til regnskapsanalysen utført i denne oppgaven, ser vi at flere av nøkkeltallene viser at Kahoot! har dårlig lønnsomhet selv om utviklingen er positiv. Dette kan virke avskrekkende for nye bedrifter fordi de kan se at selv en stor aktør som Kahoot! ikke tjener penger.

Trussel fra substitutter

Kahoot! driver med læringsbaserte spill på internett. Dette er et relativt nytt konsept, og man kan anta at nye kreative løsninger på hvordan man kan lære ved hjelp av spill vil oppstå. Duolingo kan trekkes fram som en stor aktør innen læringsbaserte spill, med fokus på å lære språk. Duolingo er et eksempel på en konkurrent som tilfredstiller behov hos enkelte kunder. Dersom kundens behov er å lære seg språk vil Duolingo kunne benyttes som en substitutt. Kahoot! kan brukes til å lære mange ulike fagfelt, det vil derfor kunne avhenge av hvilket fagfelt kunden har behov for å lære om det finnes substitutt for Kahoot!.

Det finnes trolig en rekke bedrifter i dagens marked som vil kunne tilfredsstille behovene til noen av kundene. Et annet eksempel på en slik programvare vil være mentimeter som et hjelpemiddel for å holde presentasjoner der man kan få feedback direkte ved hjelp av spørsmål underveis i presentasjonen. Dette er et program som vil kunne tilfredsstille det samme behovet som Kahoot! når det gjelder å få tilbakemeldinger. Mentimeter vil også antas som en substitutt fordi de ikke opererer innen markedet for læringsbaserte spill men innen markedet for presentasjonsprogramvare.

Det er også en trussel for at aktører som i dag har læringsplattformer kan utvikle tilleggskonsepter som ligner på Kahoot!, for å kunne tilby et mer komplett produkt. Eksempler på slike bedrifter vil være Blackboard Learn, Canvas og Itslearning (G2, 2021). Disse aktørene vil være substitutter til Kahoot! fordi de i stedet for å drive med læringsbaserte spill har læringsplattformer for å dele informasjon mellom lærere og studenter.

Konkurransenintensitet

Det finnes i hovedsak en bedrift som tilbyr en tilsvarende tjeneste som Kahoot!. Denne bedriften heter Quizizz og ble etablert i India i 2015 (Quizizz, 2021). Dette er hva vi antar er Kahoot!'s største konkurrent. Vi kan derfor anta at dagens konkurranse i hovedsak består av ett konkurrerende firma. Det kan være fristende å redusere prisene for å vinne kunder, men da er det viktig å vurdere om dette kan føre til en prisrig. En prisreduksjon kan da gjøre mer vondt enn godt. Dette er også sannsynlig siden de faste kostnadene er relativt store, og de variable kostnadene minimale.

Situasjonen med Covid-19 som startet i mars 2020, og som fortsatt er pågående når dette blir skrevet, har åpnet for at bedrifter og skoler må benytte interaktive løsninger for læring. Dette har gitt gode muligheter for dette markedet, og det er sannsynlig at dette har økt markedets omfang vesentlig. Tall fra Kahoot! sine nettsider underbygger dette. I januar 2020 hadde Kahoot! 15,8 millioner aktive brukere, hvorav 152 000 betalende brukere. Ser vi på tallene fra oktober 2020 har disse tallene økt til 21 millioner aktive brukere og 360 000 betalende brukere. Dette er en svært solid økning i forhold til tidsperspektivet, og tyder på at Kahoot! har store markedsandeler (Hanoa, 2021).

Ved større fokus på interaktiv læring er det også naturlig at flere bedrifter ønsker å etablere seg i dette markedet. Dersom man gjør et nettsøk på "konkurrenter Kahoot!" dukker det opp flere nye alternative spillselskaper som på sine nettsider sammeligner sin egen tjeneste mot Kahoot! Eksempler på slike bedrifter er Slidelizard og Ahaslides. Dette kan gi indikasjoner på at Kahoot! har blitt en kjent merkevare innen denne bransjen som andre bedrifter ønsker å identifisere seg med, men også at det er nye bedrifter som tar opp konkurransen mot Kahoot! og Quizizz. Dette kan langsiktig presse ned prisene og øke konkurranseintensiteten i markedet. Totalt sett kan det se ut som Kahoot! har store markedsandeler i et voksende marked, men at det også er relativt stor konkurranse.

5 Avslutning

5.1 Konklusjon

Etter å ha gått gjennom alle analysene ser vi en systematisk positiv trend for alle nøkkeltallene til Kahoot!. Med andre ord så er alle nøkkeltallene på vei oppover gjennom hele perioden vi har valgt å se på. Dette vurderer vi som veldig positivt for Kahoot!. Den positive trenden til lønnsomhetstallene tyder også på at de nærmer seg et mindre overskudd.

Vi ser at Kahoot! står sterkt i markedet som en stor bedrift med en bred diversifisering av programvaren sin. Mye bredere enn alle konkurrentene vi har vurdert. Diversifiseringen styrkes ytterligere ettersom Kahoot! gjennom det siste året har gjort flere oppkjøp av bedrifter som kunne vært konkurrenter, DragonBox for matematikk, Poio for lesing, og Drops for språk. Oppkjøpet av disse bedriftene bidrar, i tillegg til diversifisering, til å sørge for at konkurransen blir lettere. Videre kan dette bidra til et enklere marked å manøvrere seg i under en ekspansjon. Nøkkeltallene tyder på at Kahoot! er midt i dette per dags dato.

Som nevnt i delkapittel 1.2 er vår problemstilling i denne oppgaven “*Er Kahoot! lønnsom?*”. Vi har i kapittel 4 sett på regnskapstall og strategiske aspekter ved Kahoot! for å besvare denne problemstillingen. Regnskapsanalysen viser at Kahoot! for øyeblikket er en bedrift som ikke tjener penger. Vi har imidlertid også sett på nøkkeltall knyttet til soliditet, likviditet og finansiering. Nøkkeltallene innenfor disse kategoriene viser et annet bilde, da de i stor grad er svært positive. Dette skyldes at investorer ser stor verdi i Kahoot! og de ønsker å investere sine penger der. Dette har sammenheng med funnene fra de strategiske analysene. Investorer ser stor verdi i Kahoot! fordi de har en sterk markedsposisjon. Dette fører til at Kahoot! får en stor egenkapital og relativt lav gjeld, noe som gir gode fremtidsutsikter.

Kahoot! er en ulønnsom bedrift som står ved et veiskille. De har i perioden 2015-2020 fokusert på ekspansjon, og ikke på lønnsomhet. Dette har gitt dem store markedsandeler som de snart må ta nytte av. Dersom Kahoot! ikke får større inntekter i løpet av de nærmeste årene har vi liten tro på at de vil overleve.

5.2 Fremtidsutsikter

Den strategiske analysen til Kahoot!, i samsvar med nøkkeltallene for soliditet, likviditet og finansiering gir positive fremtidsutsikter for Kahoot!. Dette krever imidlertid at antallet betalende brukere øker. Det er tydelig at Kahoot! er en kjent bedrift som har store markedsandeler, men lønnsomheten vil avhenge av om denne bransjen vil være lønnsom også i fremtiden. Det er flere spørsmål som er vanskelig å besvare ut i fra denne oppgaven. Vil tiden etter pandemien føre til mer interaktiv læring? Vil dette være en tjeneste som brukere er villige til å betale for? I så fall er betalingsvilligheten stor nok til å gjøre Kahoot! lønnsom?

Litteraturliste

- Dahl, Anne (2021). *Benchmarking*. URL: <https://snl.no/benchmarking> (sjekket 19. mar. 2021).
- Dahlum, Sirianne (2021). *Validitet*. URL: <https://snl.no/validitet> (sjekket 15. mar. 2021).
- Fiken (2021). *Fiken - 2020 Overkursfond*. URL: <https://kontohjelp.fiken.no/annet/medMoms/2020?sok=22> (sjekket 2. feb. 2021).
- Forvalt, Proff (2020). *Regnskapstall - Kahoot! AS*. URL: <https://forvalt.no/ForetaksIndex/Firma/Regnskapstall/997770234> (sjekket 2. nov. 2020).
- G2 (2021). *Kahoot! Alternatives & Competitors*. URL: <https://www.g2.com/products/kahoot/competitors/alternatives> (sjekket 23. feb. 2021).
- Hanoa, Eilert (2021). *Kahoot! reaches 5 billion players after a year of record-high growth*. URL: <https://kahoot.com/blog/2021/01/05/kahoot-5-billion-players-year-record-high-growth/> (sjekket 15. mar. 2021).
- Harvard (2021). *The Five Forces*. URL: <https://www.isc.hbs.edu/strategy/business-strategy/Pages/the-five-forces.aspx> (sjekket 1. feb. 2021).
- Kahoot! (2020a). *Bedriftspresentasjon 12. juni 2019 - Kahoot! AS*. URL: https://kahoot.com/files/2019/06/Kahoot_Company_Presentation12June2019.pdf (sjekket 2. nov. 2020).
- (2020b). *Bedriftspresentasjon 28. mars 2019 - Kahoot! AS*. URL: https://kahoot.com/files/2019/03/Kahoot_Company_Presentation28March2019.pdf (sjekket 2. nov. 2020).
- (2021a). *Kahoot - About Us*. URL: <https://kahoot.com/company/> (sjekket 18. jan. 2021).
- (2021b). *Kahoot - Plans for work*. URL: <https://support.kahoot.com/hc/nb/articles/115016114688-Plans-for-work> (sjekket 31. jan. 2021).
- (2020c). *Kvartalsrapport Q1 2020 - Kahoot! AS*. URL: https://kahoot.com/files/2020/05/1Q20.Kahoot_quarterly_report.pdf (sjekket 2. nov. 2020).
- (2020d). *Kvartalsrapport Q2 2019 - Kahoot! AS*. URL: https://kahoot.com/files/2019/09/Kahoot_Company_Presentation18September2019.pdf (sjekket 2. nov. 2020).
- (2020e). *Kvartalsrapport Q2 2020 - Kahoot! AS*. URL: https://kahoot.com/files/2020/08/2Q20.Kahoot_report.pdf (sjekket 2. nov. 2020).
- (2020f). *Kvartalsrapport Q3 2020 - Kahoot! AS*. URL: https://kahoot.com/files/2020/10/3Q20.Kahoot_report.pdf (sjekket 2. nov. 2020).
- (2020g). *Kvartalsrapport Q4 2019 - Kahoot! AS*. URL: https://kahoot.com/files/2020/02/4Q19.Kahoot_quarterly_report.pdf (sjekket 2. nov. 2020).
- (2021c). *Kvartalsrapport Q4 2020 - Kahoot! AS*. URL: <https://kahoot.com/investor/announcements/kahoot-as-reports-fourth-quarter-2020-results/> (sjekket 15. feb. 2021).

-
- Kahoot! (2021d). *Plans for work*. URL: <https://support.kahoot.com/hc/en-us/articles/115000472927-Is-Kahoot-free-How-does-Kahoot-make-money-> (sjekket 31. jan. 2021).
- Kristoffersen, Trond (2016). *Årsregnskapet*. femte utgave. Fagbokforlaget. ISBN: 9788245020359.
- Langli, John Christian (2016). *Årsregnskapet*. 10. utgave. Gyldendal. ISBN: 9788205494510.
- Porter, Michael E. (1979). «How Competitive Forces Shape Strategy». I: *Harvard Business Review*. URL: <https://hbr.org/1979/03/how-competitive-forces-shape-strategy> (sjekket 29. jan. 2021).
- Quizizz (2021). *Quizizz - The worlds most engaging learning platform*. URL: <https://quizizz.com> (sjekket 23. feb. 2021).
- Skarbøvig, Erik (2021). *Hva er arbeidskapital, og hvorfor er det viktig?* URL: <https://blogg.paretobank.no/hva-er-arbeidskapital-og-hvorfor-er-det-viktig> (sjekket 3. feb. 2021).
- Vikøren, Birger M. (2020). «SWOT-analyse». I: *Store Norske Leksikon*. URL: <https://snl.no/SWOT-analyse> (sjekket 31. jan. 2021).

Vedlegg

A Regnskap for Kahoot! AS

Alle beløp i hele 1000 NOK.

A.1 Resultatregnskap 2019-2012

LØNN	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Lederlønn	100	1 255	1 636	479	775	193	-	-
Leder annen godtgjørelse	1	1 213	12	2	378	-	-	-
RESULTATREGNSKAP	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Sum salgsinntekter	69 787	15 724	2 568	354	3 398	3 250	2 217	652
Annen driftsinntekt	-	-	-	-	-	-	180	950
Sum driftsinntekter	69 787	15 724	2 568	354	3 398	3 250	2 397	1 602
Varekostnad	6 887	1 266	439	-	-	-	1 059	1 310
Lønnskostnader	58 087	49 246	22 605	5 512	4 275	900	1	-
Herav kun lønn	46 104	39 106	21 986	9 047	7 408	713	-	-
Pensjonskostnader	886	783	362	181	149	20	-	-
Avskrivning varige driftsmidler/im. eiend.	8 332	7 935	118	118	118	118	29	-
Andre driftskostnader	61 810	27 322	16 826	9 770	8 350	1 733	1 272	317
Sum driftskostnader	135 116	85 769	39 988	15 400	12 743	2 751	2 362	1 627
Driftsresultat	-65 330	-70 046	-37 420	-15 046	-9 346	499	35	-25
Mottatt utbytte	-	-	-	-	-	-	-	-
Sum annen renteinntekt	2 972	889	42	16	22	3	1	1
Sum annen finansinntekt	2 867	2 508	2 387	61	1 045	103	-	-
Sum finansinntekter	5 839	3 398	2 429	77	1 067	106	1	1
Sum annen rentekostnad	-	6	-	1 608	-	-	1	-
Andre finanskostnader	6 063	3 173	594	5 004	116	23	-	1
Sum annen finanskostnad	87 462	3 173	594	5 004	116	23	-	1
Sum finanskostnader	87 463	3 179	594	6 612	116	24	1	1
Netto finans	-81 624	218	1 836	-6 535	951	82	-	-
Ordinært resultat før skattekostnad	-146 954	-69 827	-35 584	-21 581	-8 395	582	35	-26
Skattekostnad på ordinært resultat	-18 977	-14 689	-7 868	-5 121	-2 226	-93	-120	-7
Ordinært resultat	-127 977	-55 138	-27 717	-16 460	-6 169	674	155	-19
Netto ekstraordinære poster	-	-	-	-	-	-	-	-
Årsresultat før minoritetsinteresser	-	-	-	-	-	-	-	-
Skattekostnad på ekstraordinært resultat	-	-	0	0	0	0	0	0
Minoritetens andel før årsresultat	-	-	-	-	-	-	-	-
Årsresultat	-127 977	-55 138	-27 717	-16 460	-6 169	674	155	-19
Avsatt utbytte	-	-	-	-	-	-	-	-
Aksjonærbidrag	-	-	-	-	-	-	-	-
Fondsemissjon	-	-	-	-	-	-	-	-
Overføringer til/fra annen egenkapital	-127 977	-	-	-	-811	674	136	0
Udekket tap	-	-55 138	-27 717	-	-5 358	-	19	-19
Sum overføringer og disponeringer	-127 977	-55 138	-27 717	0	-6 169	674	155	-19

Datakilde: Forvalt, 2020

A.2 Balanseregnskap 2019-2012

BALANSEREGNSKAP	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Forskning og utvikling	23 179	30 905	38 632	24 832	11 832	4 332		
Konsepsjoner, patenter, lisenser	1 744	1 744	1 833	207	325	443	561	
Utsatt skattefordel	49 100	30 124	15 434	7 566	2 446	220	127	7
Goodwill								
Sum immaterielle anleggsmidler	74 024	62 774	55 899	32 605	14 602	4 995	688	7
Driftsløsøre/inventar/verktøy/biler	2 440	1 133						
Sum varige driftsmidler	2 440	1 133	0	0	0	0	0	0
Aksjer/Investeringer i datterselskap	234 188	0		0	0	0		
Invest. annet foretak i sm konsern	-	-	-	-	-	3 179	-	-
Lån til foretak i samme konsern	2 858	81 773		37 321	16 967			
Andre fordringer	-	-	64 474	-	-	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	237 045	81 773	64 474	37 321	16 967	3 179	0	0
Andre anleggsmidler								
Sum anleggsmidler	313 510	145 680	120 373	69 926	31 570	8 173	688	7
Sum varer	-	-	-	-	-	-	-	-
Sum varelager	0	0	0	0	0	0	0	0
Kundefordringer	10 010	3 288	716	398	3 144	79	0	325
Andre fordringer	4 444	5 170	3 571	1 509	1 270	962	279	
Sum fordringer	14 453	8 458	4 288	1 907	4 414	1 040	279	325
Sum investeringer	0	0	0	0	0	0	0	0
Kasse/Bank/Post	346 280	239 585	33 842	24 781	22 892	2 747	100	443
Sum Kasse/Bank/Post	346 280	239 585	33 842	24 781	22 892	2 747	100	443
Andre omløpsmidler								
Sum omløpsmidler	360 734	248 043	38 130	26 688	27 306	3 787	379	768
Sum eiendeler	674 243	393 723	158 503	96 614	58 876	11 960	1 067	776
Aksjekapital/Selskapskapital	12 936	11 592	427	334	246	202	100	100
Overkursfond	813 237	464 305	199 785			10 575	10	
Annen innskutt egenkapital				115 423	31 090		143	
Sum innskutt egenkapital	826 173	475 897	200 212	115 757	31 336	10 778	253	100
Avsatt utbytte	-	-	-	-	-	-	-	-
Annen egenkapital	-232 650				0	811	136	0
Udekket tap		-104 673	-49 535	-21 819	-5 358		0	-19
Sum opptjent egenkapital	-232 650	-104 673	-49 535	-21 819	-5 358	811	136	-19
Minoritetsintr. etter sum opptjent EK								
Sum egenkapital	593 523	371 224	150 677	93 938	25 977	11 588	389	81
Sum avsetninger til forpliktelser	0	0	0	0	0	0	0	0
Konvertible lån	0	0	0	0	30 000	0	0	0
Annen langsiktig gjeld						0	550	
Sum annen langsiktig gjeld			0	0	0	0	550	0
Sum langsiktig gjeld	0	0	0	0	30 000	0	550	0
Leverandørgjeld	7 555	1 462	1 869	884	998	102	128	254
Betalbar skatt								0
Skyldige offentlige utgifter	66 975	2 517	2 018	361	308	96	0	50
Utbytte	-	-	-	-	-	-	-	-
Annen kortsiktig gjeld	6 190	18 520	3 940	1 430	1 592	174	0	390
Sum kortsiktig gjeld	80 720	22 499	7 826	2 675	2 898	372	128	694
Sum gjeld	80 720	22 499	7 826	2 675	32 898	372	678	694
Sum egenkapital og gjeld	674 243	393 723	158 503	96 614	58 876	11 960	1 067	776

Datakilde: Forvalt, 2020

B Kvartalsrapporter

Alle beløp i 1000 USD.

B.1 2020

I Q4 2020 byttet Kahoot! måten de viser kvartalsrapporten sin. Dette innebærer at ikke alle postene som finnes i tabellen under blir utfylt.

	Q4	Q3	Q2	Q1
Invoiced Revenue	11 974	11 642	9 615	6 459
Net change unrecognized revenue	-	-4 029	-3 811	-1 998
Total recognized revenue	12 005	7 613	5 804	4 462
Cost of goods sold	-1 356	-865	-720	-471
Payroll & consulting	-17 110	-3 662	-4 423	-3 393
Other operating expences	-5 126	-2 067	-1 913	-1 563
Total operating expences	- 23 600	-6 593	-7 055	-5 423
EBITDA	-11 587	1 019	-1 251	-965
Depreciation tangible assets	-	-32	-27	-27
Depreciation intangible assets	-	-211	-192	-204
Amortization goodwill	-	-1 239	-1 129	-1 194
Total depreciation and amortization	-	-1 482	-1 349	-1 424
EBIT	-12 668	-463	-2 600	-2 389
Net financial items	-	-332	-502	335
Profit before tax	-28 730	-795	-3 102	-2 055

Datakilde: Kahoot!, 2020f, Kahoot!, 2020e, Kahoot!, 2020c, Kahoot!, 2020g, Kahoot!, 2021c

B.2 2019

	Q4	Q3	Q2	Q1
Invoiced Revenue	5 319	3 411	2 303	2 008
Net change unrecognized revenue	-1 335	-1 205	-905	-839
Total recognized revenue	3 984	2 206	1 398	1 169
Cost of goods sold	-439	-242	-156	-132
Payroll & consulting	-3 320	-2 602	-1 975	-2 189
Other operating expences	-1 377	-1 052	-1 246	-1 020
Total operating expences	-5 137	-3 895	-3 377	-3 341
EBITDA	-1 153	-1 689	-1 979	-2 173
Depreciation tangible assets	-25	-19	-16	-14
Depreciation intangible assets	-211	-218	-223	-225
Amortization goodwill	-1 297	-419	-	-
Total depreciation and amortization	-1 533	-656	-239	-238
EBIT	-2 686	-2 345	-2 218	-2 411
Net financial items	-184	78	97	-32
Profit before tax	-2 870	-2 267	-2 121	-2 443

Datakilde: Kahoot!, 2020f, Kahoot!, 2020e, Kahoot!, 2020c, Kahoot!, 2020g

B.3 2018

Her finnes det ikke tall for avskrivninger og nedskrivninger.

	Q4	Q3	Q2	Q1
Invoiced Revenue	1 669	925	569	318
Net change unrecognized revenue	-832	-334	-225	-157
Total recognized revenue	837	591	343	161
Cost of goods sold	-110	-24	-14	-12
Payroll & consulting	-1 895	-1 852	-1 397	-2 961
Other operating expences	-932	-799	-837	-888
Total operating expences	-2 936	-2 675	-2 248	-3 860
EBITDA	-2 100	-2 085	-1 904	-3 699
Depreciation tangible assets	-	-	-	-
Depreciation intangible assets	-	-	-	-
Amortization goodwill	-	-	-	-
Total depreciation and amortization	-	-	-	-
EBIT	-	-	-	-
Net financial items	-	-	-	-
Profit before tax	-	-	-	-

Datakilde: Kahoot!, 2020b

C Utregning av nøkkeltall

Utregningene er gjort på grunnlag av resultatregnskapet, balanseregnskapet og kvartalsrapportene presentert i vedlegg A og vedlegg B.

C.1 Soliditet

Gjeldsgrad

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

År	Utregning	Verdi
2019	$\frac{80720}{593523}$	0.136
2018	$\frac{22499}{371224}$	0.061
2017	$\frac{7826}{150677}$	0.052
2016	$\frac{2675}{93938}$	0.028
2015	$\frac{32898}{25977}$	1.266

C.2 Likviditet

Likviditetsgrad 1

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

År	Utregning	Verdi
2019	$\frac{360734}{80720}$	4.469
2018	$\frac{248043}{22499}$	11.025
2017	$\frac{38130}{7826}$	4.872
2016	$\frac{26688}{2675}$	9.977
2015	$\frac{27306}{2898}$	9.422

Egenkapitalandel

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

År	Utregning	Verdi
2019	$\frac{593523}{674243}$	88.028
2018	$\frac{371224}{393723}$	94.286
2017	$\frac{150677}{158503}$	95.063
2016	$\frac{93938}{96614}$	97.23
2015	$\frac{25977}{58876}$	44.122

C.3 Finansiering

Langsiktig kapital

$$\text{Langsiktig kapital} = \text{Egenkapital} + \text{Langsiktig gjeld}$$

År	Utregning	Verdi
2019	593523 + 0	593523
2018	371224 + 0	371224
2017	150677 + 0	150677
2016	93938 + 0	93938
2015	25977 + 30000	55977

Finansieringsgrad 1

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

År	Utregning	Verdi
2019	$\frac{313510}{593523}$	0.528
2018	$\frac{145680}{371224}$	0.392
2017	$\frac{120373}{150677}$	0.799
2016	$\frac{69926}{93938}$	0.744
2015	$\frac{31570}{55977}$	0.564

Arbeidskapital

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

År	Utregning	Verdi
2019	360734 - 80720	280014
2018	248043 - 22499	225544
2017	38130 - 7826	30304
2016	26688 - 2675	24013
2015	27306 - 2898	24408

C.4 Lønnsomhet

Gjennomsnittlig totalkapital

$$\text{Gjennomsnittlig totalkapital} = \frac{\text{Totalkapital år } x + \text{Totalkapital år } x - 1}{2}$$

År	Utregning	Verdi
2019	$\frac{674243+393723}{2}$	533 983
2018	$\frac{393723+158503}{2}$	276 113
2017	$\frac{158503+96614}{2}$	127 559
2016	$\frac{96614+58876}{2}$	77 745
2015	$\frac{58876+11960}{2}$	35 418

Totalkapitalrentabilitet

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \frac{\text{Driftresultat} + \text{Finansinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}}$$

År	Utregning	Verdi
2019	$\frac{-65\,330+5\,839}{533\,983}$	- 11.414 %
2018	$\frac{-70\,046+3\,398}{276\,113}$	- 24.138 %
2017	$\frac{-37\,420+2\,429}{127\,559}$	- 27.431 %
2016	$\frac{-15\,046+77}{77\,745}$	- 19.254 %
2015	$\frac{-9\,346+1\,067}{35\,418}$	- 23.375 %

Resultatgrad

$$\text{Resultatgrad} = \frac{\text{Driftresultat} + \text{Finansinntekter}}{\text{Driftsinntekter}}$$

År	Utrekning	Verdi
2019	$\frac{-65\,330+5\,839}{69\,787}$	- 85.247 %
2018	$\frac{-70\,046+3\,398}{15\,724}$	- 423.862 %
2017	$\frac{-37\,420+2\,429}{2\,568}$	- 1 362.578 %
2016	$\frac{-15\,046+77}{354}$	- 4 228.531 %
2015	$\frac{-9\,346+1\,067}{3\,398}$	- 243.643 %

Gjennomsnittlig egenkapital

$$\text{Gjennomsnittlig egenkapital} = \frac{\text{Egenkapital år } x + \text{Egenkapital år } x - 1}{2}$$

År	Utrekning	Verdi
2019	$\frac{593\,523+371\,224}{2}$	482 374
2018	$\frac{371\,224+150\,677}{2}$	260 951
2017	$\frac{150\,677+93\,938}{2}$	122 308
2016	$\frac{93\,938+25\,977}{2}$	59 958
2015	$\frac{25\,977+11\,588}{2}$	18 783

Egenkapitalrentabilitet

$$\text{Egenkapitalrentabilitet (etter skatt)} = \frac{\text{Ordinært resultat}}{\text{Gjennomsnittlig egenkapital}}$$

År	Utrekning	Verdi
2019	$\frac{-12\,797}{482\,371}$	- 26,531 %
2018	$\frac{-55\,138}{260\,951}$	- 21,130 %
2017	$\frac{-27\,717}{122\,308}$	- 22,662 %
2016	$\frac{-16\,688}{59\,958}$	- 27,453 %
2015	$\frac{-6\,169}{18\,783}$	- 32,844 %

EBITDA-margin

$$\text{EBITDA-margin} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Driftinntekter}}$$

År	Utgning	Verdi
Q4 2020	$\frac{-11587}{12005}$	-96.518
Q3 2020	$\frac{1019}{7613}$	13.385
Q2 2020	$\frac{-1251}{5804}$	-21.554
Q1 2020	$\frac{-965}{4462}$	-21.627
Q4 2019	$\frac{-1153}{3984}$	-28.941
Q3 2019	$\frac{-1689}{2206}$	-76.564
Q2 2019	$\frac{-1979}{1398}$	-141.559
Q1 2019	$\frac{-2173}{1169}$	-185.885
Q4 2018	$\frac{-2100}{837}$	-250.896
Q3 2018	$\frac{-2085}{591}$	-352.792
Q2 2018	$\frac{-1904}{343}$	-555.102
Q1 2018	$\frac{-3699}{161}$	-2297.516

