

Alfred Kristian Brevik-Olsen
Erik Austarå Botnen

Lønnsomhetsanalyse av Byggmax Norge 2016-2020

Bacheloroppgave i Økonomi og Administrasjon
Veileder: Terje Berg
April 2022

Alfred Kristian Brevik-Olsen
Erik Austarå Botnen

Lønnsomhetsanalyse av Byggmax Norge 2016-2020

Bacheloroppgave i Økonomi og Administrasjon
Veileder: Terje Berg
April 2022

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



NTNU

Kunnskap for en bedre verden

Forord

Denne semesteroppgaven er den avsluttende oppgaven for å oppnå bachelorgrad i Økonomi og Administrasjon ved NTNU Handelshøyskolen. Semesteroppgaven er skrevet tilhørende fordypningsretningen økonomisk styring og tilsvarer 7,5 studiepoeng. Arbeidet med oppgaven har vært svært lærerikt og spennende. Kunnskap tilegnet gjennom tre år ved skolen har blitt tatt i bruk og fått praktisk anvendelse. Erfaringene opptjent i sammenheng med dette arbeidet vil bli med oss videre og fremstår som svært nyttige.

Oppgaven omfatter en lønnsomhetsanalyse av Byggmax Norge. Byggmax driver i all hovedsak med byggevarehandel, samt handel av jern- og fargevarer. Vi har satt søkelys på den norskregistrerte delen av foretaket. Regnskapstallene som benyttes, er hentet fra årene 2016-2020.

Vi ønsker å takke vår veileder Terje Berg for svært god hjelp og veiledning gjennom hele prosessen med oppgavearbeidet. Gode råd, konstruktive tilbakemeldinger og hjelpsom veiledning fra Terje har vært vesentlig for resultatet i denne oppgaven.

Trondheim, 2022

Alfred Kristian Brevik-Olsen

Erik Austarå Botnen

Sammendrag

For å fullføre vår bachelorgrad ved NTNU Handelshøyskolen, er denne semesteroppgaven utarbeidet. Den er en del av utdanningsløpet ved vår fordypning, økonomisk styring. Vi har utført en lønnsomhetsanalyse for Byggmax Norge. Tallmaterialet vi har benyttet er regnskapstall innhentet fra perioden 2016-2020. I lønnsomhetsanalysen er det benyttet nøkkeltall tilknyttet likviditeten, soliditeten, finansieringen og lønnsomheten til selskapet for å undersøke utvikling i lønnsomhet og mulige tilhørende årsaker. For å kunne diskutere funnene ytterligere, har vi også her gjennomført en strategisk analyse.

For å besvare problemstillingen vår starter vi oppgaven med å innlede teori om de ulike nøkkeltallene vi skal undersøke for Byggmax, for å vurdere lønnsomheten til selskapet. Dette er for å gi en bedre forståelse over hva vi skal drøfte, og hvordan vi skal gjøre det. Deretter gjennomfører vi beregningene av disse nøkkeltallene, og vurderer hvilke svar dette gir oss. Totalt sett har Byggmax gode resultater innenfor alle områdene, og nøkkeltallene er tilfredsstillende. Vi ser også en generell positiv utvikling, hvor det spesielt i 2020 går bedre enn de foregående årene. Videre i analysen av nøkkeltallene foretar vi en benchmarking hvor vi sammenligner Byggmax sine nøkkeltall med Byggmakker og Løvenskiold Handel. Her ser vi at Byggmax generelt sett leverer resultater som ligger over konkurrentene.

Avslutningsvis i analysen foretar vi en strategisk analyse, i form av en SWOT-analyse. Dette er for å få en bedre forståelse av nøkkeltallene vi ser fra regnskapet, og å kunne si noe om fremtidige tall.

Abstract

This term paper is compiled for us to complete our bachelor's degree at NTNU Handelshøyskolen. It is a part of the educational process of our profiling, Management and Cost Accounting. We have performed a profitability analysis for Byggmax Norway. The figures we have used are accounting figures obtained from the period 2016-2020. In the profitability analysis, key figures related to liquidity, solvency, financing and profitability of the company have been used to examine developments in profitability and possible associated causes. In order to be able to discuss our findings further, we have also made a strategic analysis.

To answer our problem, we start our assignment by explaining the theory about the key figures we will examine for Byggmax, in order to evaluate the company's profitability. We do this to give a better understanding about what we are discussing, and how we shall do it. Then we carry out the calculations of these key figures, and assess what answers this gives us. In this assignment, we have focused on key figures within liquidity, financing, solvency and profitability. Overall, Byggmax has good results within all the areas, and the key figures are satisfactory. In addition, we see a general positive development, where it especially in 2020 shows better results than in previous years. Furthermore, in the analysis of the key figures, we perform a benchmarking where we compare Byggmax's key figures with Byggmakker and Løvenskiold Handel. Here we can see that Byggmax generally delivers results which lie above their competitors.

Finally, in the analysis, we perform a strategic analysis in the form of a SWOT analysis.

Innholdsfortegnelse

Forord.....	1
Sammendrag.....	2
Abstract.....	3
1 Innledning.....	7
1.1 Tema og problemstilling.....	7
1.2 Presentasjon av selskapet.....	8
1.3 Oppgavens oppbygging.....	8
2 Teori.....	10
2.1 Likviditet.....	10
2.1.1 Likviditetsgrad 1.....	10
2.1.2 Likviditetsgrad 2.....	11
2.1.3 Likviditetsgrad 3.....	11
2.1.4 Varelagerets omløpshastighet.....	12
2.1.5 Arbeidskapital i prosent av driftsinntekter.....	12
2.2 Finansiering.....	13
2.2.1 Finansieringsgrad 1.....	13
2.3 Soliditet.....	13
2.3.1 Egenkapitalandel.....	14
2.3.2 Rentedekningsgrad.....	14
2.4 Lønnsomhet.....	15
2.4.1 Totalkapitalrentabilitet.....	15
2.4.2 DuPont-modellen.....	16
2.4.3 Resultatgrad.....	16
2.4.4 Totalkapitalens omløpshastighet.....	16
2.4.5 Egenkapitalrentabilitet.....	17
2.4.6 Bruttofortjeneste i prosent.....	17
2.4.7 Driftsmargin.....	18
2.5 Benchmarking.....	18
2.6 Strategisk analyse.....	18
2.6.1 SWOT.....	19
3 Metode.....	20
3.1 Problemstilling.....	20
3.2 Undersøkellesdesign.....	21
3.3 Datainnsamling.....	21
3.4 Validitet og reliabilitet.....	22
4 Analyse.....	24

4.1 Likviditet	24
4.1.1 Likviditetsgrad 1.....	24
4.1.2 Likviditetsgrad 2.....	25
4.1.3 Likviditetsgrad 3.....	27
4.1.4 Varelagerets omløpshastighet.....	28
4.1.5 Arbeidskapital i prosent av driftsinntekter.....	29
4.2 Finansiering	31
4.2.1 Finansieringsgrad 1.....	31
4.3 Soliditet	32
4.3.1 Egenkapitalandel.....	32
4.3.2 Rentedekningsgrad.....	33
4.4 Lønnsomhet	35
4.4.1 Totalkapitalrentabilitet (ROI).....	35
4.4.2 Resultatgrad.....	37
4.4.3 Totalkapitalens omløpshastighet.....	38
4.4.4 DuPont-modellen.....	39
4.4.5 Egenkapitalrentabilitet før skatt.....	41
4.4.6 Bruttofortjeneste i prosent.....	42
4.4.7 Driftsmargin.....	43
4.5 Benchmark	44
4.5.1 Totalkapitalrentabilitet.....	44
4.5.2 Resultatgrad.....	46
4.5.3 Egenkapitalrentabilitet før skatt.....	47
4.5.4 Totalkapitalens omløpshastighet.....	48
4.5.5 Bruttofortjeneste i prosent.....	49
4.5.6 Driftsmargin.....	51
4.6 SWOT	52
4.6.1 VRIO - intern analyse.....	52
4.6.2 Porters fem konkurransekrefter.....	53
4.6.3 Oppsummering av SWOT-analysen.....	57
5 Konklusjon	58
Litteraturliste	60
Vedlegg 1: Beregning av nøkkeltall for Byggmax	62
Vedlegg 2: Beregning av nøkkeltall for Byggmakker	66
Vedlegg 3: Beregning av nøkkeltall for Maxbo	68
Vedlegg 4: Resultatregnskap (hentet fra proff.no)	70
Vedlegg 5: Balanseregnskap (hentet fra proff.no)	71

Figurliste

Figur 1: Likviditetsgrad 1	24
Figur 2: Likviditetsgrad 2	26
Figur 3: Likviditetsgrad 3	27
Figur 4: Varelagerets omløpshastighet.....	28
Figur 5: Arbeidskapital i prosent	29
Figur 6: Finansieringsgrad 1	31
Figur 7: Egenkapitalandel	32
Figur 8: Rentedekningsgrad.....	34
Figur 9: Totalkapitalrentabilitet.....	35
Figur 10: Resultatgrad.....	37
Figur 11: Totalkapitalens omløpshastighet.....	38
Figur 12: DuPont-modellen for 2020.....	40
Figur 13: Egenkapitalrentabilitet før skatt	41
Figur 14: Bruttofortjeneste i prosent	42
Figur 15: Driftsmargin.....	43
Figur 16: Totalkapitalrentabilitet; Byggmax, Byggmakker og Maxbo	45
Figur 17: Totalkapitalrentabilitet; Byggmax, Byggmakker og Maxbo	46
Figur 18: Egenkapitalrentabilitet før skatt; Byggmax, Byggmakker og Maxbo	47
Figur 19: Totalkapitalens omløpshastighet; Byggmax, Byggmakker og Maxbo	48
Figur 20: Bruttofortjeneste i prosent; Byggmax, Byggmakker og Maxbo.....	50
Figur 21: Driftsmargin; Byggmax, Byggmakker, Maxbo	51

1 Innledning

1.1 Tema og problemstilling

Lønnsomheten og veksten i byggevarebransjen har vært svært volatilt de siste årene, og resultatene blir ofte preget av eksterne forhold. For å vurdere denne utviklingen har vi derfor valgt å gjennomføre en lønnsomhetsanalyse av Byggmax for perioden 2016-2020.

For å utføre denne lønnsomhetsanalysen har vi delt analysen inn i to deler, nemlig regnskapsanalyse og strategisk analyse. Den strategiske analysen gjennomfører vi for å supplere regnskapsanalysen med slutninger av mer kvalitativ art. Dette muliggjør å trekke forklaringer om den økonomiske utviklingen for både i dag og den nærmeste fremtiden. For å gjennomføre regnskapsanalysen benytter vi nøkkeltall fra proff.no, som gir oss grunnlag for å se på resultater og utvikling i lønnsomheten til selskapet. Her vil vi hovedsakelig se på nøkkeltall for likviditet, finansiering, soliditet og lønnsomhet. Deretter vil vi sammenligne Byggmax sine resultater med to av deres konkurrenter, her Byggmakker Handel AS og Løvenskiold Handel AS. Dette gjør vi for å få et bedre bilde av lønnsomheten og utviklingen til Byggmax, da vi kan vurdere den i forhold til markedet de opererer i. Til slutt kommer den strategiske analysen, hvor vi skal foreta en SWOT-analyse av Byggmax, for å finne og vurdere faktorer som kan forklare den utviklingen vi har sett i selskapet.

Denne formen for analyse legger dermed opp til følgende problemstilling:

“Hvordan har lønnsomheten til Byggmax utviklet seg i perioden 2016-2020, og hva kan forklare denne utviklingen?”.

Ved å besvare denne problemstillingen, ønsker vi også å ha grunnlaget for å uttrykke oss om bedriftens utvikling de nærmeste årene.

1.2 Presentasjon av selskapet

Byggmax er en svensk byggevarekjede som åpnet dørene i 1993 rett utenfor Stockholm. Selskapet startet som en tilsynelatende harmløs utfordrer, men som i dag har over 100 butikker fordelt i Norge, Sverige og Finland. Byggmax har også blitt en markedsleder innenfor bransjen, hvor de har lyktes spesielt godt på grunn av deres lave priser og store utvalg.

Byggmax har hatt en tydelig strategi om å minimere kostnader, for dermed å kunne tilby lave priser. For å oppnå dette har de bygd selskapet på en strategi og løsning som ble helt ny i sektoren. Denne strategien var nemlig handel ved drive-in. Her kunne altså kundene kjøre inn i varehuset og plukke ut de varene de trengte, uten å måtte snakke med en selger. På denne måten kunne de begrense antall ansatte på jobb, og lønnskostnadene blir dermed lavere. Dette gir dermed grunnlag for lavere priser, og ifølge Byggmax selv gjorde dette at de kunne “tilby priser som gjorde de andre forhandlerne (og kundene) forbløffet” (Byggmax, 2021). Dette har vært en stor suksess for Byggmax, og har gjort dem til en favoritt blant kunder innenfor byggevarebransjen.

Denne suksessen gjenspeiles gjennom at Byggmax noterte seg på den svenske børsen i 2010, og aksjen har steget 33% siden den gang, i skrivende stund. Videre omsatte de for over 6 milliarder svenske kroner i 2020, som gir et bilde på hvor omfattende driften til selskapet har blitt. I 2015 kjøpte Byggmax Group AB opp den svenske byggevarekjeden Buildor, før de kort tid senere kjøpte opp svenske Skånska Byggsaker i 2016. Dermed har konsernet Byggmax Group blitt en av nordens største byggevarekjeder med tre store forhandlere i porteføljen.

1.3 Oppgavens oppbygging

Denne oppgaven er strukturert i flere deler. Oppgavens første del har som hensikt å være en innledning. Her dekkes oppgavens tema og problemstilling, samt en presentasjon om selskapet vi har valgt å ta for oss.

I oppgavens andre kapittel tar vi for oss en konkretisering av relevant teori for å besvare problemstillingen. Ettersom oppgaven tar sikte på å undersøke lønnsomheten til Byggmax i

perioden 2016-2020, vil det i dette kapitlet dekkes teori tilknyttet nødvendige nøkkeltall og strategisk analyse.

Deretter vil det i kapittel tre bli gjennomgått metodiske valg som er foretatt underveis i arbeidet. I denne delen forklarer vi hvordan valg i sammenheng med problemstilling, undersøkelsesdesign og datainnsamling er gjort. I tillegg vil vi vurdere validitet og reliabilitet.

Det fjerde kapitlet omfatter oppgavens analytiske del. Det er i denne delen vi beregner nøkkeltall og foretar en strategisk analyse. For å kunne diskutere funnene ytterligere og vurdere hvordan Byggmax Norge gjør det på utplukkede nøkkeltall, gjennomfører vi også i denne delen en formålstjenlig benchmarking.

I oppgavens siste del, kapittel fem, oppsummeres funn gjort i oppgaven. Det vil også her leveres en konklusjon til problemstillingen som oppgaven har formulert.

2 Teori

I dette kapittelet vil vi forklare de ulike nøkkeltallene vi skal bruke for å analysere lønnsomheten til Byggmax. Dette gjør vi ved å forklare nøkkeltallets betydning, samt å vise nøkkeltallets formel for utregning. Disse nøkkeltallene vil vi også bruke for å sammenligne Byggmax sin lønnsomhet med deres konkurrenter. Avslutningsvis vil vi introdusere en strategisk analyse som vi vil benytte for å kunne begrunne utviklingen Byggmax har hatt i deres lønnsomhet.

2.1 Likviditet

Likviditet forklarer selskapets betalingsevne og kjøpekraft. Et selskaps evne til å finansiere kortsiktig gjeld beskriver om likviditeten er god. God likviditet er viktig for et selskap for å kunne dekke sin kortsiktige gjeld og opprettholde sin kjøpekraft, slik at driften kan videreføres.

I denne oppgaven skal vi bruke nøkkeltallene likviditetsgrad 1, likviditetsgrad 2 og varelagerets omløpshastighet for å vurdere Byggmax sin likviditet.

2.1.1 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 forklarer forholdet mellom bedriftens omløpsmidler og kortsiktig gjeld, og forteller hvor stor del av omløpsmidlene som er finansiert med kortsiktig gjeld. Omløpsmidler er eiendeler en bedrift antar å besitte i en periode på under ett år, som varelager, kontantbeholdning og bankinnskudd. Kortsiktig gjeld er gjeld bedriften skal nedbetale på under ett år, og gjelder blant annet leverandørgjeld og skattetrekk. Nøkkeltallet viser bedriftens evne til å dekke kortsiktig gjeld, med en forutsetning om at bedriften kan selge varebeholdningen for å betjene kortsiktige forpliktelser. Tommelfingerregelen for likviditetsgrad 1 er at den skal være større enn 2. Dette vil si at kortsiktig gjeld kun dekker halvparten av omløpsmidlene, og dermed er resten finansiert med langsiktig gjeld. Samtidig blir dette målet sett på som strengt og noe urealistisk. I læreboken av Kristoffersen (2018) hevder forfatteren at man heller burde kreve en likviditetsgrad 1 over 1, da dette er mer realistisk. Dette vil vi ta hensyn til ved drøftingen av svarene vi får.

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

2.1.2 Likviditetsgrad 2

Ved likviditetsgrad 2 beregnes forholdet mellom selskapets mest likvide omløpsmidler og kortsiktig gjeld. Selskapets mest likvide omløpsmidler er omløpsmidler fratrukket varelager. De mest likvide omløpsmidlene er omløpsmidler som enkelt kan omgjøres til kontanter, og man kan ikke være sikker på at varelager kan gjøres om til kontanter over en kortsiktig tidshorison. Dermed viser likviditetsgrad 2 en bedrifts betalingsvilje fra de mest likvide omløpsmidlene. Tommelfingerregelen er her at nøkkeltallet bør være større enn 1, som indikerer at selskapet kan innfri alle dets kortsiktige forpliktelser.

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

2.1.3 Likviditetsgrad 3

Likviditetsgrad 3 viser forholdet mellom disponible bankinnskudd og kortsiktig gjeld. Her får man fram betalingsevnen til bedriften, ved å se på hvordan bedriften ligger an til å dekke den kortsiktige gjelden dersom den skulle forfalle i morgen. Dette kan framstå som en mer ryddig måte å se på betalingsevnen til bedriften, da man ser bort ifra midlene som er bundet opp i eiendeler eller hos kunder.

$$\text{Likviditetsgrad 3} = \frac{\text{Bankinnskud/kontanter}}{\text{Kortsiktig gjeld}}$$

2.1.4 Varelagerets omløpshastighet

Varelagerets omløpshastighet viser hvor mange ganger varelageret omsettes i løpet av perioden. Her er det ikke et konkret mål, men det er ønskelig at nøkkeltallet er så lavt som mulig. Ved lav omløpshastighet har bedriften høy kapitalbinding i varelageret, men ved høy omløpshastighet er kapitalbindingen lav (Visma, 2021).

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

2.1.5 Arbeidskapital i prosent av driftsinntekter

Arbeidskapital er differansen mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld. Nøkkeltallet viser hvor mye kapital som er tilgjengelig etter selskapet har gjort opp for sine bokførte kortsiktige gjeldsforpliktelser og alle bokførte kortsiktige fordringer er krevd inn (Skarbøvig, 2020). Med andre ord viser arbeidskapitalen hvor mye likvid kapital selskapet har til å betale fordringer som oppstår på kort sikt. Positiv arbeidskapital indikerer at selskapet har midler til å dekke kortsiktige forpliktelser, som er viktig for driften av et selskap. Dermed er det naturlig at målet for arbeidskapitalen er at nøkkeltallet skal være positiv.

Videre viser arbeidskapital i prosent av driftsinntekter hvor stor andel av salget arbeidskapitalen tilsier. Dette gir et godt bilde på utviklingen til arbeidskapitalen, og det indikerer om selskapet klarer å opprettholde arbeidskapitalen i takt med utviklingen av omsetningen. Et generelt mål for dette nøkkeltallet, er at arbeidskapitalen bør utgjøre 10-15% av omsetningen.

$$\text{Arbeidskapital} = \text{Omløpsmidler} - \text{Kortsiktig gjeld}$$
$$\text{Arbeidskapital i prosent av driftsinntekter} = \frac{\text{Arbeidskapital}}{\text{Driftsinntekter}} * 100\%$$

2.2 Finansiering

Finansiering handler om anskaffelse og anvendelse av kapital. Analysing av selskapets finansiering tar utgangspunkt i sammensetningen av eiendelene i selskapet. Finansiering av selskapet skiller gjerne mellom langsiktig og kortsiktig kapital. Langsiktig kapital er langsiktig gjeld og egenkapital. Kortsiktig kapital er kortsiktig gjeld. Ideelt sett ønsker man å finansiere anleggsmidler med langsiktig kapital, og å begrense finansiering av selskapet med kortsiktig gjeld. Langsiktig gjeld vil ha lavere rente og lenger nedbetalingstid, som gir bedre økonomiske forutsetninger for selskapet. For å vurdere finansieringen til vårt selskap har vi fokusert på finansieringsgrad 1.

2.2.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 viser hvor stor del av anleggsmidlene som er finansiert med langsiktig kapital. Her er det ønskelig at nøkkeltallet er mindre enn 1, da dette antyder at samtlige anleggsmidler, samt andre deler av selskapet, er finansiert med langsiktig kapital. Dette underbygger ønsket om å finansiere omløpsmidler med langsiktig gjeld, som gir bedre stabilitet i økonomien til selskapet. Dersom nøkkeltallet er større enn 1 betyr det at deler av anleggsmidlene er finansiert med kortsiktig gjeld. Dette er ikke et ønskelig scenario, da det bringer ubalanse til selskapets økonomi, med hensyn til at kortsiktig gjeld innebærer høy rente og kort betalingsfrist.

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

2.3 Soliditet

Soliditet omfatter mål tilknyttet robusthet og evnen en bedrift har til å tåle fremtidige tap. Målene viser til strukturen mellom henholdsvis egenkapital og gjeld og indikerer hvorvidt bedriften har evne til å gå med underskudd i en viss periode. Dermed er soliditet en viktig indikator vedrørende risikoen tilknyttet bedriften. Det finnes en rekke mål på soliditet.

I det følgende presenteres de to nøkkeltallene egenkapitalandel og gjeldsgrad for å vurdere soliditeten til Byggmax.

2.3.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen til en bedrift måler hvor stor del egenkapitalen utgjør av totalkapitalen. Med det menes hvor stor andel av bedriften sine eiendeler som er finansiert med egen kapital. Hvor stor egenkapitalandelen bør være avhenger av både hvor kapitalinsentiv bedriften er, hvor i livssyklusen bedriften befinner seg, samt risikoen tilknyttet deres forretningsområde. Et vanlig mål er at egenkapitalandelen skal være høyere enn 30%, som tilsvarer gjennomsnittet for alle norske bedrifter (Hoff og Helbæk, 2017).

Høyere andel av egenkapital kan tolkes som en indikator på sterkere soliditet og lavere risiko. Bedriften vil da i større grad ha mulighet til å overleve tøffere tider. Dette både fordi salg av eiendeler finansiert uten gjeld kan selges for å innhente likvide midler, samtidig som bedriften kan tilegne seg nye lån da den kan stille flere sikkerheter. Egenkapitalen kan stamme fra både innskutt egenkapital og egenkapital opptjent gjennom tilbakeholdt overskudd.

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

2.3.2 Rentedeckningsgrad

Rentedeckningsgraden måler evnen bedriften har til å betale renteforpliktelser. Soliditetsmålet er avhengig av bedriftens overskudd og dens renteforpliktelser. Dermed er dette målet på soliditet også avhengig av lønnsomheten til bedriften, og overskuddet det skaper. Det er også nyttig for å vurdere hvorvidt bedriften kan påta seg mer forpliktelser i form av finanskostnader.

Som for de fleste nøkkeltall, vil nødvendig størrelse på beregningen avhenge av særlig bransjen bedriften driver i. Det er vanlig å beskrive en rentedeckningsgrad på 3 som en god indikator på soliditet. Derimot bør det som et minimum være 100%, som gir et forholdstall på 1. Alt bedriften genererer vil i et slikt tilfelle gå til å dekke renteforpliktelser bedriften har. Da vil bedriften ikke tape penger og ha et nullresultat før skatt.

$$\text{Rentedeckningsgrad} = \frac{\text{Ordinært resultat} + \text{finanskostnader}}{\text{Finanskostnader}}$$

2.4 Lønnsomhet

Lønnsomhet er sentralt for enhver bedrift og viser til dens evne til å tjene penger (Berg, 2018). I så måte er lønnsomhet fundamentet for en bedrifts økonomi og helt sentralt for at en bedrift skal være levedyktig på lang sikt.

Det vil i denne oppgaven benyttes utregninger av bruttofortjeneste, driftsmargin, total kapitalrentabilitet, resultatgrad, total kapitalens omløpshastighet og egen kapitalrentabilitet for å vurdere lønnsomheten til Byggmax.

2.4.1 Total kapitalrentabilitet

Total kapitalrentabilitet, eller Return on Investment (ROI), er et mål på lønnsomhet for den totale kapitalen i bedriften. Altså både egen kapital og gjeld. ROI viser hvor mye hver krone som er investert i bedriften gir i avkastning (Berg, 2018). Ofte anbefales det å benytte gjennomsnittlig total kapital som nevner i utregningen. Det skyldes at en da får gjennomsnittet av inngående og utgående balanse, slik at en dermed hensyntar vekst eller reduksjon i kapital gjennom året. En annen årsak er at telleren genereres gjennom hele året, samtidig som det kan foreligge store forskjeller mellom inngående og utgående balanse. Alternative utregningsmetoder omfatter å bruke henholdsvis utgående balanse, sysselsatt kapital eller eiendeler i bruk i nevneren. Av ovennevnte grunner benyttes det i det følgende gjennomsnittlig total kapital.

For norske bedrifter er den gjennomsnittlige total kapitalrentabiliteten omtrent 10%. Allikevel vil dette avhenge av hvilken type bransje bedriften befinner seg i. I tillegg bør resultatmålet vurderes mot hva bedriften sine konkurrenter oppnår og hvor høy ROI bedriften selv har hatt i foregående år (Berg, 2018). Det er mulig å sammenligne ROI med konkurrenter da det er et forholdstall. Benchmarking er med andre ord muligjort.

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

2.4.2 DuPont-modellen

For å få en dypere forståelse for total kapitalrentabiliteten, kan en benytte DuPont-metoden for å dekomponere total kapitalrentabiliteten (ROI). Gjennom DuPont-metoden oppstykket total kapitalrentabiliteten i resultatgrad og total kapitalens omløpshastighet. Dekomponeringen av total kapitalrentabiliteten belyser de bakenforliggende årsakene til utviklingen av lønnsomhetsmålet. Det blir da mulig å få innblikk i hva som skyldes endringer i henholdsvis resultatgrad og total kapitalens omløpshastighet. Sammenhengen mellom de ovennevnte komponentene kan fremvises på denne måten:

$$\text{Total kapitalrentabilitet (ROI)} = \text{Resultatgrad (ROS)} * \text{Kapitalens omløpshastighet (KO)}$$

2.4.3 Resultatgrad

Resultatgraden gir et inntrykk av hvor mye hver krone som omsettes kaster av seg av resultat. Det er dermed ønskelig at den er så høy som mulig. Økt resultatgrad medfører også økt total kapitalrentabilitet, slik det synes av sammenhengen vist under redegjørelsen for DuPont-modellen. Resultatgraden er et mål på hvor stort resultatet før skatt er i forhold til bedriftens driftsinntekter.

$$\text{Resultatgrad (ROS)} = \frac{(\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter})}{\text{Driftsinntekter}}$$

2.4.4 Total kapitalens omløpshastighet

Total kapitalens omløpshastighet er et mål som indikerer hvor effektivt bedriften utnytter samlet kapital som er bundet i bedriften. Det betyr altså at målet viser hvor store driftsinntekter som genereres per krone som er bundet i bedriften. (Hoff og Helbæk, 2017). Også for dette målet er det ønskelig at det er så høyt som mulig. Dette kan oppnås ved å øke driftsinntekter relativt mer enn det gjennomsnittlig total kapital øker med, eller ved å opprettholde driftsinntektene, men med mindre kapitalbruk. Lav omløpshastighet kan belyse at bedriften har overinvestert, eller har såkalt «død kapital». Mulige grunner til for mye bundet kapital kan være lang kredittid til kunder, store varelager eller anleggsmidler som ikke benyttes til å generere inntekter.

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

2.4.5 Egenkapitalrentabilitet

Der totalkapitalrentabiliteten (ROI) er et viktig nøkkeltall for å måle lønnsomheten på den totale kapitalen i bedriften, er egenkapitalrentabiliteten et nøkkeltall som er sentralt for eiere (Hoff og Helbæk, 2017). Den viser hvor stor avkastning eierne av bedriften har på sin kapital i bedriften. Egenkapitalrentabiliteten bør være høyere enn totalkapitalrentabiliteten (Berg, 2018). Dette for å inkludere at eierne tar risiko. En kan regne ut egenkapitalrentabiliteten både før og etter skatt. Siden vi i denne oppgaven er mest interessert i å undersøke faktorer bedriften selv kan påvirke, velger vi å regne ut egenkapitalrentabilitet før skatt. For å hensynta endringer som kan ha oppstått i egenkapitalen gjennom hele året, benytter vi gjennomsnittlig egenkapital i nevneren. Dette gjøres ved å finne gjennomsnittet av inngående og utgående balanse.

$$\text{Egenkapitalrentabilitet før skatt} = \frac{\text{Resultat før skatt}}{\text{Gjennomsnittlig egenkapital}} * 100\%$$

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

2.4.6 Bruttofortjeneste i prosent

Bruttofortjeneste viser til hvor mye av hver omsatte krone bedriften kan benytte til å dekke kostnader utover varekostnadene (Berg, 2018). Hva som regnes som god bruttofortjeneste vil i stor grad variere, avhengig av bransje bedriften opererer i. Dermed er det svært hensiktsmessig å sammenligne nøkkeltallet med konkurrenter i bransjen for å vurdere nøkkeltallet. Dette gjør vi i delkapitlet om benchmarking. Av den grunn er det også nyttig at nøkkeltallet uttrykkes som prosent, slik at det blir sammenlignbart med konkurrenter i bransjen.

$$\text{Bruttofortjeneste i prosent} = \frac{(\text{Salgsinntekter} - \text{Varekostnader})}{\text{Salgsinntekter}} * 100\%$$

2.4.7 Driftsmargin

Driftsmargin beregner driftsresultat i prosent av driftsinntekter, og viser hvor lønnsom bedriften er. Nøkkeltallet angir hvor mye bedriften tjener for hver krone den omsetter for. På denne måten får vi også sett størrelsen på kostnadene til bedriften, og man kan dermed vurdere om det er tiltak som burde gjøres for å redusere disse. Målet for nøkkeltallet vil være å oppnå høyest mulig margin, da dette tilsier stor inntjening.

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

2.5 Benchmarking

Videre i analysen er det viktig å sammenligne selskapet med dets konkurrenter. Her blir dermed benchmarking relevant, som betyr referansepunkt. Benchmarking handler om å sammenligne sine nøkkeltall med konkurrentene sine, for å få en bedre forståelse av tallene til selskapet. Dette gjør vi ved å sammenligne med tilsvarende nøkkeltallsberegninger basert på regnskapene til Byggmax sine konkurrenter. På denne måten kan man se hvor man er ledende i bransjen, og hvor man eventuelt henger etter og det må gjøres endringer. Dermed kan man bruke benchmarking til å vurdere hvordan man på best måte skal fordele sine ressurser i selskapet, og dermed hvordan man kan utnytte dette til å effektivisere driften og øke lønnsomheten.

2.6 Strategisk analyse

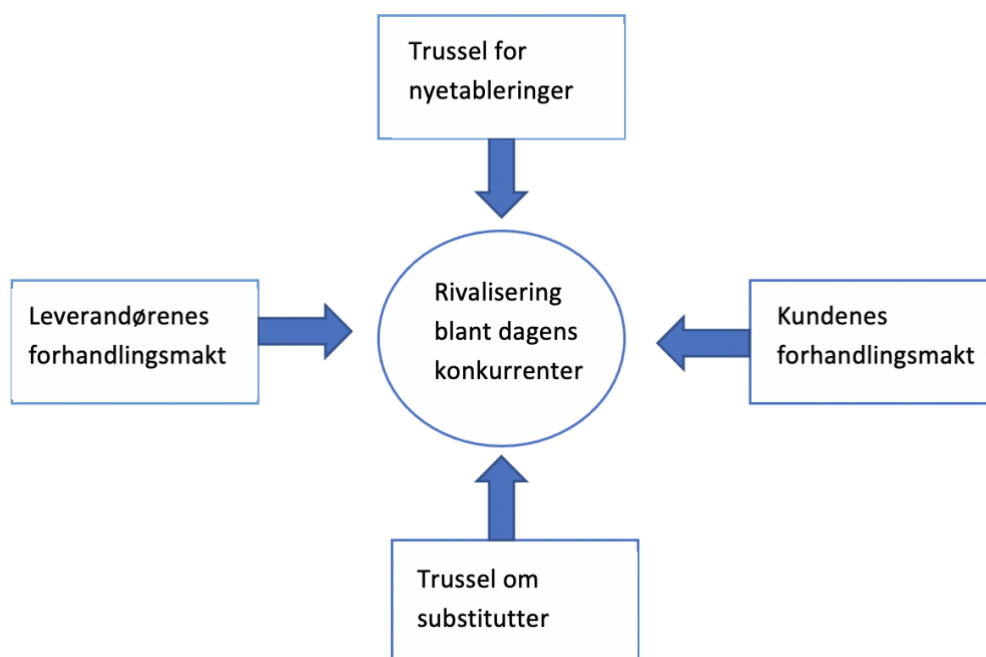
Som et supplement til nøkkeltallene hentet fra regnskapet, tilknyttet likviditet, finansiering, soliditet og lønnsomhet, vil vi også utføre en strategisk analyse. Det er både ytre og indre krefter som påvirker fremtiden til bedriften. Det er dermed viktig å være oppmerksom på disse i tillegg til nøkkeltallene fra regnskapsanalysen for å inneha kontroll over bedriftens utvikling. (Erichsen, Solberg og Stiklestad, 2018).

Denne strategiske analysen vil gjennomføres ved hjelp av en SWOT-analyse av Byggmax. For å utføre SWOT-analysen, vil vi benytte oss av VRIO-modellen og en PESTEL-analyse.

2.6.1 SWOT

SWOT er et analyseverktøy som benyttes for å identifisere bedriftens sterke og svake sider, samt dens muligheter og trusler. SWOT er en ordsammensetning for de engelske ordene «strengths», «weaknesses», «opportunities» og «threats». (Jacobsen og Thorsvik, 2019) Den eksterne delen av analysen tar for seg mulighetene og truslene en bedrift står ovenfor i omgivelsene. Den interne analysen søker å belyse hvilke ressurser bedriften innehar, dens styrker, og hvilke ressurser den mangler for å skape varige konkurransefortrinn, altså dens svakheter.

For å etablere et godt grunnlag for å foreta en SWOT-analyse, vil vi i denne oppgaven benytte Porters fem konkurransekrefter og VRIO-modellen for å identifisere de ovennevnte komponentene i SWOT-analysen. Porters fem konkurransekrefter benyttes for å analysere intensiteten i konkurransen og bransjens grad av rivalisering. Analysen består av komponentene konkurranseintensitet, trussel om henholdsvis substitusjon og nyetablering, samt forhandlingsstyrken til leverandører og kunder. VRIO er en ordsammensetning bestående av «value», «rarity», «imitability» og «organization» (Erichsen, Solberg og Stiklestad, 2018). VRIO-modellen tas i bruk for å studere de interne ressursene til bedriften og hvordan de kan skape varige konkurransefortrinn.



3 Metode

I dette kapittelet skal vi gjøre rede for den metodiske fremgangsmåten vi har brukt i oppgaven vår. For å få dette frem vil vi forklare hvordan vi har etablert og avgrenset problemstillingen vår, hvilket undersøkelsesdesign vi har brukt, hvordan vi har samlet inn data, samt ved å vurdere gyldigheten og troverdigheten til undersøkelsen vår.

All teori vi benytter i dette kapittelet er hentet fra Jacobsen (2015).

3.1 Problemstilling

Ved en oppgave som dette har man gjerne et bredt tema man ønsker å utforske. Det er imidlertid essensielt å kunne avgrense temaet, slik at det kan holdes konkret og relevant. For å oppnå dette må det utarbeides en problemstilling, som er konkretisert etter hva man ønsker å undersøke. På denne måten avgrenser man hva det skal fokuseres på, og formålet med oppgaven blir tydeligere. Videre stilles det tre krav til problemstillingen man velger; den er spennende, enkel og fruktbar. Problemstillingen er spennende når de som gjennomfører undersøkelsen ikke vet hva resultatene vil bli, og den har et element av overraskelse. At problemstillingen er enkel betyr at den er avgrenset og konkretisert. Dette er ønskelig fordi det gir som regel bedre resultater, da man får tydeligere fram hva man leter etter. Med fruktbar problemstilling menes det at den skal være mulig å undersøkes empirisk, samt at problemstillingen skal ha grunnlag for å tilføre ny kunnskap.

Temaet vi skal undersøke i denne oppgaven er lønnsomheten til Byggmax. Dette er et relativt bredt tema, da det går over svært mange år og det er flere forhold som spiller inn. For å snevre temaet ned og tydeliggjøre undersøkelsen, har vi satt følgende problemstilling;

“Hvordan har lønnsomheten til Byggmax AB utviklet seg i perioden 2016-2020, og hva kan forklare denne utviklingen?”. For å få problemstillingen til å fremstå som klar og enkel har vi altså fokusert på en femårsperiode, og vi fokuserer på årsaker til utviklingen i denne perioden.

For å svare på denne problemstillingen benytter vi nøkkeltall som omhandler likviditet, finansiering, soliditet og lønnsomhet for perioden 2016-2020. I tillegg har vi valgt å inkludere en strategisk analyse av selskapet, for å kunne få en ytterligere forklaring på utviklingen av lønnsomheten. Avslutningsvis sammenligner vi lønnsomheten til Byggmax med nøkkeltall

for Byggmakker Handel AS og Løvienskold Handel AS. Formålet med dette var å få et bedre bilde av lønnsomheten i bransjen, og å dermed kunne se om utviklingen i lønnsomheten til Byggmax var sammenfallende med rivalene i bransjen.

Årsaken til at vi har valgt å fokusere på en periode som går over fem år, er fordi vi anser dette som et godt grunnlag for å få inn nok empiri til å vise en utvikling, samtidig som det fortsatt er ryddig. Med ryddig mener vi at det ikke blir for mange år og tall til å holde styr på, og det er enkelt å ha en gjennomgående god oversikt.

3.2 Undersøkellesdesign

I dette tilfelle har undersøkelsesdesignet blitt valgt på grunnlag av problemstillingen vi har satt. Da vi hovedsakelig fokuserer på ett selskap er undersøkelsen å anse som et intensivt undersøkelsesopplegg i form av et enkelt-case studie. Dette begrunnes i at vi går dypt i en organisasjon, som dermed gir oss god innsikt i situasjonen. I tillegg er undersøkelsen klart avgrenset i tid og rom, som vi kan se av problemstillingen hvor vi avgrenser undersøkelsen i en femårsperiode. Med dette blir undersøkelsen å anse som virkelighetsnær og gir grunnlag for høy intern gyldighet.

Når vi går dypt inn i én organisasjon er målet med undersøkelsen å oppnå intern gyldighet og å finne konkrete svar for den valgte organisasjonen, heller enn å kunne generalisere funnene for hele bransjen. Målet for enkelt-case studier er heller å kunne oppnå teoretisk generalisering, som går ut på at man benytter funnene fra caset til å opparbeide seg en mer generell teori om hvordan fenomener henger sammen. Dette kan være vel så viktig som statistisk generalisering for en bransje som dette, da ingen organisasjoner vil ha like forutsetninger eller resultater.

3.3 Datainnsamling

For å gjennomføre lønnsomhetsanalysen av Byggmax og svare på vår problemstilling, har vi i all hovedsak benyttet oss av kvantitativ data. Ideelt sett burde disse dataene vært utdypet ved hjelp av en kvalitativ tilnærming. En slik form for kombinasjon, kalt metodetriangulering, ville kunne bidratt til å validere resultatene vi kommer frem til i høyere grad. Det har vært

vanskelig å benytte oss av kvalitativ data da vi ikke har kommet i kontakt med daglig leder hos Byggmax. Regnskapstall fra 2016 til 2020 er hentet fra Proff.no og har allikevel muliggjort en grundig og vid lønnsomhetsanalyse.

Innhenting av data fra proff.no er å anse som sekundærdata. Informasjonen er ikke samlet inn direkte fra kilden for første gang, men basert på opplysninger fra andre. Proff.no benytter data fra flere kilder for å sikre utfyllende og korrekt informasjon (Proff AS, 2022). Deres primære kilde er Brønnøysundregistrene. Det styrker dataene samlet inn fra Proff som kilde. En utfordring med sekundærinformasjon kan være at dataen opprinnelig kan være samlet inn til et annet formål enn hva oppgavens konkrete problemstilling fronter.

Brønnøysundregistrene har tilsvarende retningslinjer for innsamling for alle selskap, og formålet med innsamlingen tilsvarer det vi benytter dataen til i denne oppgaven. De er dermed en datakilde med høy kvalitet og god informasjonssikkerhet (Brønnøysundregisteret, 2022). Informasjon om konkurrentene til Byggmax er hentet fra Byggmax sine egne nettsider. Også dette er å kategorisere som sekundærdata da innsamlingen av denne dataen primært ikke er gjort for analysen gjennomført her.

Ettersom vi ikke fikk tak i kvalitativ data i form av samtaler med ledelsen i Byggmax, benyttet vi oss kritisk av sekundærkilder for å gjennomføre den strategiske analysen.

3.4 Validitet og reliabilitet

Etter at dataene har blitt samlet inn, er det nødvendig å vurdere hvorvidt de er gyldige (valide) og til å stole på (reliable). Reliabilitet viser til om dataene vi samler inn er pålitelige. Validitet omfatter i hvilken grad det kan trekkes gyldige slutninger fra resultatene en oppnår ved en undersøkelse. Siden undersøkelsen tar for seg en enkeltcasestudie, er det ikke noe mål å kunne generalisere resultatene som oppnås i denne oppgaven. Formålet med oppgaven er å finne reliable og valide slutninger for Byggmax. Av den grunn vies ikke ekstern gyldighet stor oppmerksomhet i det følgende.

Derimot er det meget viktig å vurdere den interne gyldigheten i dette tilfellet. Slutningene som trekkes må stemme overens med virkeligheten for å få et riktig syn på Byggmax sin lønnsomhet. Den interne gyldigheten avhenger sterkt av kildene som er benyttet. Vi fikk ikke tilgang til kvalitative kilder i form av dialog med daglig leder i Byggmax for å supplere til vår

strategiske analyse. Det er da særlig viktig at kildene som benyttes gir riktig informasjon. Dette fordi det ikke har vært mulig å benytte metodetriangulering for dataen som er innsamlet. Metodetriangulering ville i seg selv kunne bidratt til å validere resultatene en får. Vi har ikke tilgang til Byggmax sitt interne regnskap, som kan inneholde noen avvik i forhold til det som vises i finansregnskapet deres.

Finansregnskapet som benyttes som grunnlag i lønnsomhetsanalysen er lovpålagt og skal vise bedriftens økonomiske utvikling og finansielle stilling. Det fremstår dermed som svært valid. Innhenting av regnskapet er gjort hos Proff.no, en uavhengig kilde som sikter på å sikre utfyllende og korrekt informasjon. Som nevnt, kan en utfordring ved bruk av sekundærinformasjon være at dataen opprinnelig var innsamlet for bruk til annet formål. Ettersom Proff.no benytter Brønnøysundregisteret primærkilde og sikter på å gi korrekt og utfyllende informasjon, virker det rimelig å anta at formålet med datainnhenting er tilsvarende som for vår lønnsomhetsanalyse.

Reliabilitet omfatter hvorvidt det er faktorer tilknyttet undersøkelsen som er avgjørende for resultatenes pålitelighet. En mulig kilde for feil i denne oppgaven er tilknyttet registrering av data. Dette kan skyldes feil avlesning av tall i finansregnskapet, at nøkkeltallsberegninger har blitt utregnet med feil tall eller at tabeller og grafer inneholder inntastingsfeil. Alle beregninger er gjennomført mange ganger, slik at faren for avlesnings- og innføringsfeil skal kunne minimeres.

Pensumbøker og nettsider er sekundærkilder som har blitt benyttet i tillegg til kildene som er diskutert tidligere. Samtlige bøker er pensumlitteratur som er skrevet av fagfolk med solid faglig erfaring. Disse anses dermed å være meget pålitelige. Ytterligere sekundærkilder er internettsider. Fokuset har i den sammenheng vært på kildekritikk og et forsøk på å innhente så reliabel informasjon som mulig.

4 Analyse

Alle regnskapstall som benyttes i analysedelen er hentet fra proff.no, og er oppgitt i svenske kroner.

4.1 Likviditet

I dette kapittelet skal vi beregne og analysere likviditetsgrad 1, likviditetsgrad 2, varelagerets omløpshastighet og arbeidskapital for å vurdere likviditeten til Byggmax.

4.1.1 Likviditetsgrad 1

Tabell 1: Likviditetsgrad 1 (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Omløpsmidler	SEK 1 216 018	SEK 1 268 216	SEK 1 344 884	SEK 1 173 354	SEK 1 866 783
Kortsiktig gjeld	SEK 761 191	SEK 716 245	SEK 851 416	SEK 573 606	SEK 1 010 240
Likviditetsgrad 1	1,60	1,77	1,58	2,05	1,85



Figur 1: Likviditetsgrad 1

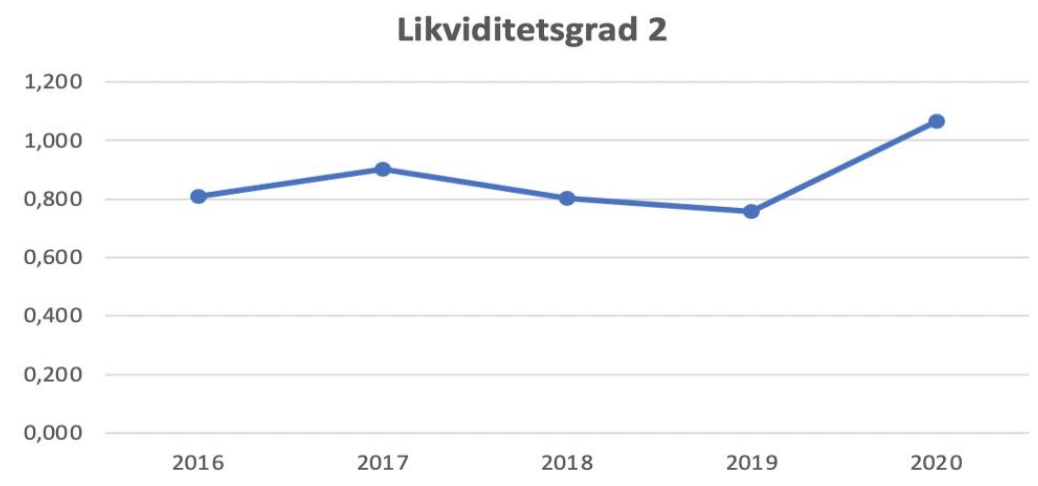
Ved å bruke Byggmax sine tall for omløpsmidler og kortsiktig gjeld fra balansen, og formelen som vi nevnte i teoridelen, får vi en likviditetsgrad 1 som varierer mellom 1,580 og 2,046. Dette er i utgangspunktet en god likviditetsgrad, spesielt etter Kristoffersen (2016) sitt krav. Nøkkeltallene vi har fått for likviditetsgrad 1 forteller oss med andre ord at omløpsmidlene er mellom 1,580 og 2,046 ganger så store som kortsiktig gjeld. Ved en likviditetsgrad 1 på 2 dekker kortsiktig gjeld kun 50% av omløpsmidlene, og resten er dekket med langsiktig gjeld. For Byggmax betyr dette at gjennom perioden dekker kortsiktig gjeld kun 49%-63% av omløpsmidlene, som er tilfredsstillende.

Videre ser vi at likviditetsgrad 1 har hatt en jevnt over positiv økning gjennom perioden, med unntak av 2018. Fra finansregnskapet kan vi se grunnen til denne utviklingen. Både omløpsmidlene og kortsiktig gjeld øker for hvert år, utenom i 2019 hvor begge faller. I 2019 reduserer de imidlertid kortsiktig gjeld i større grad enn omløpsmidlene, som gjør at de får en likviditetsgrad på over 2. Videre ser vi fra både nøkkeltallet og finansregnskapet at selskapet klarer å øke omløpsmidlene i større grad enn de må øke kortsiktig gjeld, med unntak av 2018. Dette tilsier at de øker finansieringen av omløpsmidler med langsiktig gjeld for hvert år, som er et tilfredsstillende resultat.

4.1.2 Likviditetsgrad 2

Tabell 2: Likviditetsgrad 2 (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Mest likvide omløpsmidler	SEK 616 055	SEK 645 946	SEK 684 074	SEK 435 253	SEK 1 076 231
Kortsiktig gjeld	SEK 761 191	SEK 716 245	SEK 851 416	SEK 573 606	SEK 1 010 240
Likviditetsgrad 2	0,81	0,90	0,80	0,76	1,07



Figur 2: Likviditetsgrad 2

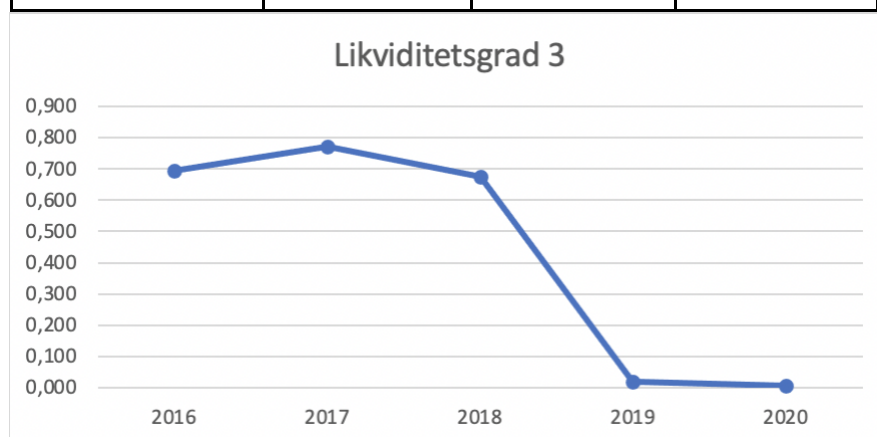
Forskjellen mellom likviditetsgrad 1 og 2 er kun varelageret, som er trukket fra i likviditetsgrad 2. Når vi ser nærmere på nøkkeltallene vi har fått fra likviditetsgrad 1 og 2, ser vi at det er en relativt stor forskjell. Forholdstallene i likviditetsgrad 2 halverer seg omtrent i forhold til likviditetsgrad 1. Dette gir et bilde på hvor stor del av omløpsmidlene som består av varelageret. Dette kan vi også se på forskjellene mellom sum omløpsmidler og mest likvide omløpsmidler, hvor verdiene er omtrent halvert her også.

Som nevnt i teoridelen er kravet for god likviditet her, en likviditetsgrad 2 på over 1. Dette oppnås kun i 2020, hvor størrelsen på nøkkeltallet er 1,065. De resterende årene varierer likviditetsgraden mellom 0,759 og 0,902. Den negative utviklingen i 2019 klarer Byggmax å hente inn i 2020, som er positivt. Dermed burde Byggmax sette som mål å bygge videre på den positive utviklingen, og å oppnå en likviditetsgrad 2 over 1 for de kommende årene. Det er imidlertid viktig å merke seg at regnskapstallene er fra 31.12. På dette tidspunktet er det naturlig at Byggmax har bundet opp store midler i varelager, før dette vil bli solgt ut på våren. Dermed er det rimelig å anta at Byggmax sin likviditetsgrad 2 vil være større utover året, når varelageret vil bli omgjort til kontanter.

4.1.3 Likviditetsgrad 3

Tabell 3: Likviditetsgrad 3 (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Kasse/ bankinnskudd	SEK 529 008	SEK 553 563	SEK 576 107	SEK 10 590	SEK 6 684
Kortsiktig gjeld	SEK 761 191	SEK 716 245	SEK 851 416	SEK 573 606	SEK 1 010 240
Likviditetsgrad 3	0,70	0,77	0,68	0,02	0,01



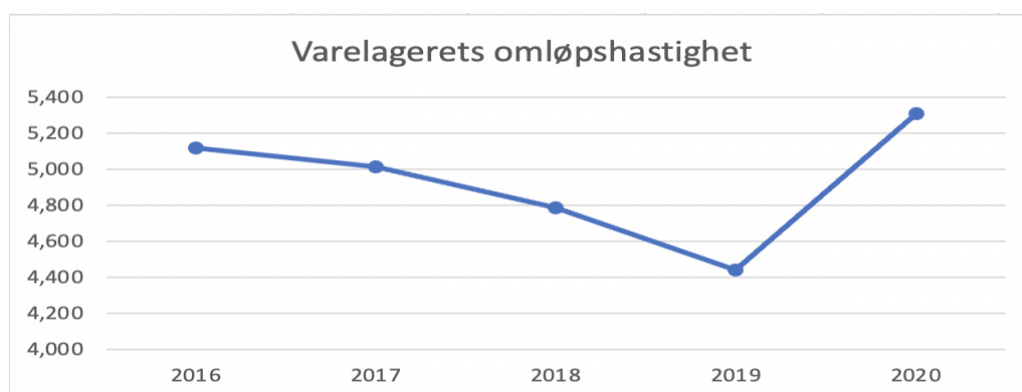
Figur 3: Likviditetsgrad 3

For årene 2016 til og med 2018 har Byggmax en sterk likviditetsgrad 3, hvor summen av kontantene de besitter nesten tilsvarer summen av kortsiktig gjeld. Dette er svært tilfredsstillende og et godt utgangspunkt for bedriften. I 2019 ser vi imidlertid en svært brå nedgang i kontantene, hvor likviditetsgraden reduseres til 0,018. Av regnskapet ser vi at kontantene har redusert seg fra 576 107 til 10 590, som er en enorm nedgang. Videre ser vi av regnskapet at kortsiktig gjeld har redusert med nærmere 300 000 fra 2018 til 2019, som kan være en stor del av forklaringen til nedgangen i kontanter. Det er rimelig å anta at Byggmax har brukt store deler av kontantene for å betale ned kortsiktig gjeld. I tillegg har fordringer sum fordringer økt 107 967 til 424 663 fra 2018 til 2019, før den økte ytterligere til 1 069 547 i 2020. Det kan tyde på at betalingstiden har økt, eller at de har utestående fordringer som ikke blir innbetalt. Dermed er det rimelig å anta at dette er forhold som har ført til den reduserte kontantbeholdningen til Byggmax, som videre svekker likviditetsgraden i så stor grad.

4.1.4 Varelagerets omløpshastighet

Tabell 4: Varelagerets omløpshastighet (Tall i hele 100 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Vareforbruk	SEK 2 991 516	SEK 3 063 758	SEK 3 070 103	SEK 3 106 248	SEK 4 058 189
Gjennomsnittlig varelager	SEK 584 427	SEK 611 117	SEK 641 540	SEK 699 456	SEK 764 327
Varelagerets omløpshastighet	5,12	5,01	4,79	4,44	5,31



Figur 4: Varelagerets omløpshastighet

Omløpshastigheten til Byggmax sitt varelager er på 5,119 i 2016, og synker for hvert år fram til 2020, hvor den stiger med 19,5%. Denne økningen er også med på å forklare økningen i likviditetsgrad 2 for dette året, da varelageret blir omgjort til kontanter. Av tabellen ser vi at vareforbruket stiger relativt lavere enn gjennomsnittlig varelager for årene mellom 2016 og 2019, som er grunnen til at nøkkeltallet synker. I 2020 øker imidlertid vareforbruket med nærmere 31%, hvilket tilsvarer over 0,95 milliarder kroner, samtidig som gjennomsnittlig varelager kun øker med omtrent 9%.

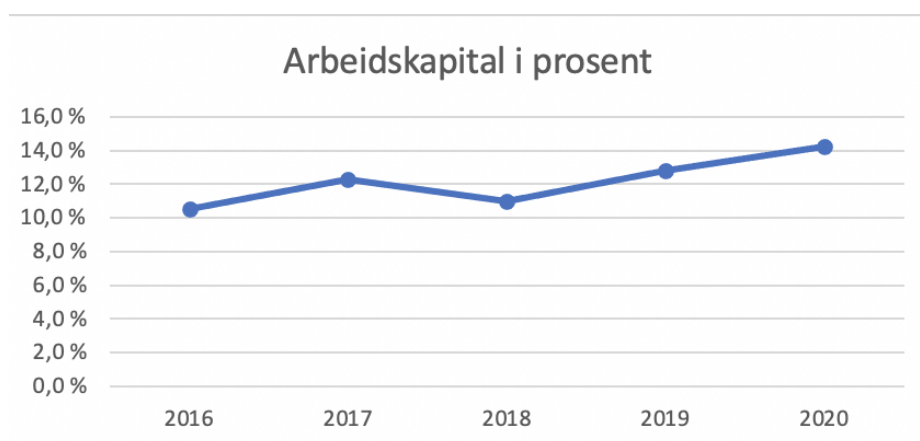
Byggmax har med andre ord hatt en synkende trend de siste årene, før de hentet inn mye av det tapte i 2020. Her har de hatt en sterk økning av salget, og varelageret har omsatt tidligere og oftere enn de foregående årene. Grunnen til dette er antakeligvis eksterne forhold knyttet til covid-19. Dette har ført til at tiden til mange nordmenn har gått til oppussing hjemme, og

dermed har etterspørselen etter materiale for dette økt i stor grad. Dette har åpenbart Byggmax utnyttet, som vi også ser av de andre nøkkeltallene innen likviditet.

4.1.5 Arbeidskapital i prosent av driftsinntekter

Tabell 5: Arbeidskapital i prosent (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Sum omløpsmidler	SEK 1 216 018	SEK 1 268 216	SEK 1 344 884	SEK 1 173 354	SEK 1 866 783
Sum kortsiktig gjeld	SEK 761 191	SEK 716 245	SEK 851 416	SEK 573 606	SEK 1 010 240
Driftsinntekter	SEK 4 332 139	SEK 4 499 003	SEK 4 495 412	SEK 4 684 122	SEK 6 085 048
Arbeidskapital i prosent	10,5%	12,3%	11%	12,8%	14,2%



Figur 5: Arbeidskapital i prosent

Som vi ser av figuren er arbeidskapitalen til Byggmax positiv for samtlige år. I tillegg har den hatt en positiv utvikling for hvert år, foruten 2018. Dette var også å forvente da vi kunne se at likviditetsgrad 1 var over 1 for alle år, og hadde en stigende trend, med unntak av 2018. I 2020 har bedriften deres sterkeste arbeidskapital i prosent av driftsinntektene i forhold til de

resterende årene. Dette undertegner videre hvor sterkt 2020 har vært for bedriften, ved at de i tillegg har selskapets beste arbeidskapital i kroner for perioden.

Med positiv arbeidskapital for alle år viser dette at omløpsmidlene er finansiert med langsiktig kapital, som er gjennomgående positivt. Arbeidskapitalen ligger i tillegg innenfor målet med 10-15% av omsetningen for samtlige år, som er tilfredsstillende. Vi ser også at omsetningen øker for alle år utenom 2018, og det samme gjelder for arbeidskapitalen i prosent. Dette indikerer at selskapet klarer å følge utviklingen i omsetningen på en god måte, og opprettholder en god arbeidskapital.

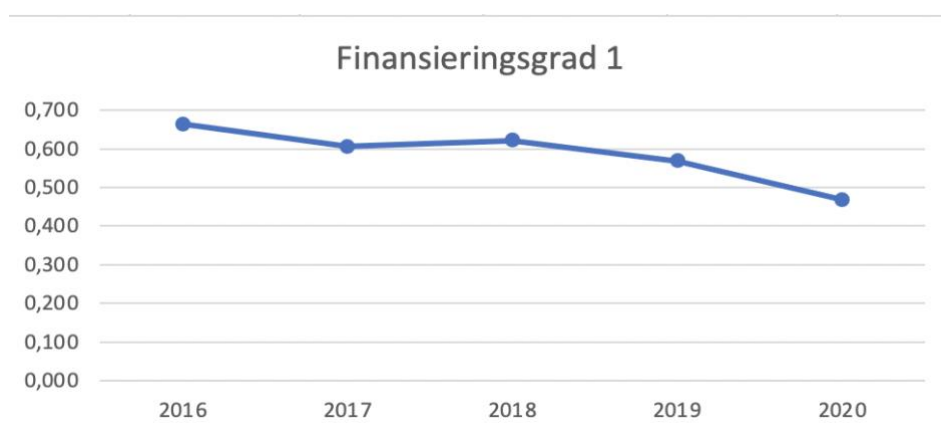
4.2 Finansiering

I dette kapitlet vil vi analysere finansieringen til Byggmax i perioden 2016-2020.

4.2.1 Finansieringsgrad 1

Tabell 6: Finansieringsgrad 1 (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Anleggsmidler	SEK 901 355	SEK 847 409	SEK 828 043	SEK 791 147	SEK 754 384
Langsiktig kapital	SEK 1 356 181	SEK 1 399 380	SEK 1 331 511	SEK 1 390 895	SEK 1 610 027
Finansieringsgrad 1	0,66	0,61	0,62	0,57	0,47



Figur 6: Finansieringsgrad 1

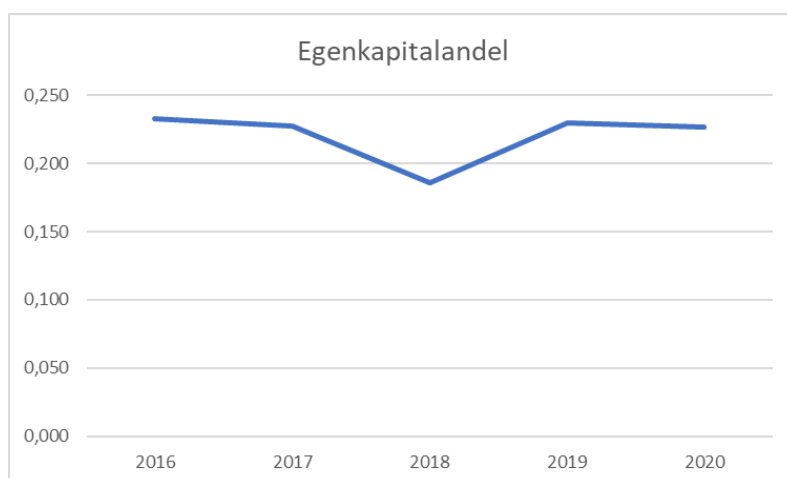
Som nevnt i teoridelen er det kravet for god finansiering at nøkkeltallet for finansieringsgrad 1 skal være under 1. Av figuren kan vi se at nøkkeltallet er under 1 for samtlige år, og det varierer mellom 0,468 og 0,665. Dette er tilfredsstillende resultater, og tilsier store deler av selskapets eiendeler utover anleggsmidler er langsiktig finansiert. Videre ser vi at selskapet har en synkende trend for finansieringsgraden, som virker lovende. Dette er gode resultater for bedriften, og tyder på at finansieringen til Byggmax er sterk.

4.3 Soliditet

4.3.1 Egenkapitalandel

Tabell 7: Egenkapitalandel (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Egenkapital	SEK 493 338	SEK 480 612	SEK 406 111	SEK 450 934	SEK 593 298
Totalkapital	SEK 2 117 372	SEK 2 115 625	SEK 2 182 927	SEK 1 964 501	SEK 2 621 167
Egenkapitalandel	23,3%	22,7%	18,6%	23%	22,6%



Figur 7: Egenkapitalandel

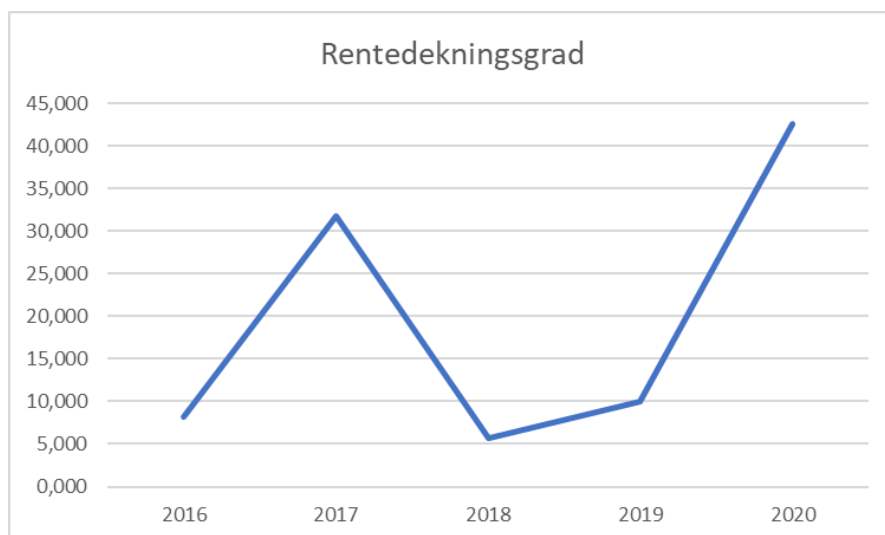
Fra tallene tilknyttet egenkapitalen og totalkapitalen til Byggmax, kan vi se utviklingen i deres egenkapitalandel. Etter (Hoff og Helbæk, 2017) bør egenkapitalandelen være høyere enn 30%. Av utregningene synes det at dette kravet ikke oppnås for Byggmax for noen av årene. Derimot har Byggmax hatt et langsiktig lån til konsernet gjennom hele perioden på 354 millioner svenske kroner. Det faktum at de ikke betaler avdrag på lånet, gjør at dette i praksis kan anses som egenkapital. Det har vi ikke inkludert i beregningene her, men ville eventuelt bidratt til en høyere egenkapitalandel. Dette inkluderte vi ikke fordi vi tar utgangspunkt i regnskapstallene slik de fremstår og ikke har hatt anledning til å stille spørsmål til ledelsen i Byggmax vedrørende ytterligere informasjon.

Utviklingen for soliditetsnøkkeltallet er relativt for stabilt for de fleste av årene i perioden. Tallene for 2016 til 2020 er henholdsvis 23,3%, 22,7%, 18,6%, 23,0% og 22,6%. For fire av fem år ligger egenkapitalandelen på et stabilt nivå mellom 22,6% og 23,3%. Det er ett år som skiller seg spesielt ut. Det laveste nivået for egenkapitalandelen var i 2018. Da hadde andelen blitt redusert med 4,1 prosentpoeng fra foregående år. Det skyldes i hovedsak av at egenkapitalen har blitt redusert dette året, og dermed at andelen av eiendeler som er finansiert med gjeld har økt. Den opptjente egenkapitalen reduseres i 2018 selv om det ikke er utdelt utbytte, samtidig som selskapet har hatt lønnsom drift. Her ville det vært interessant å hatt en dialog med ledelsen i Byggmax for å vite hva som er årsak til fallet i opptjent egenkapital dette året. I 2019 reduseres derimot kortsiktig gjeld, mens egenkapitalen øker noe. Dermed økte egenkapitalandelen med 4,4 prosentpoeng.

4.3.2 Rentedekningsgrad

Tabell 8: Rentedekningsgrad (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Ordinært resultat + finanskostnader	SEK 140 634	SEK 133 667	SEK 88 718	SEK 118 607	SEK 238 253
Finanskostnader	SEK 17 078	SEK 4 210	SEK 15 506	SEK 11 837	SEK 5 603
Rentedekningsgrad	8,24	31,75	5,72	10,02	45,50



Figur 8: Rentedekningsgrad

Det er fordelaktig med en høy rentedekningsgrad. Bedriften vil da ha god evne til å betale sine renteforpliktelser gjennom overskudd fra drift. Vi ser av figuren at Byggmax har en veldig varierende rentedekningsgrad. Dette skyldes i all hovedsak av at finanskostnadene er varierer i stor grad mellom årene. I tillegg varierer ordinært resultat og lønnsomhet noe mellom årene, noe som også påvirker nøkkeltallet. Nøkkeltallet er derimot positivt for alle år i perioden grunnet positivt resultat fra drift.

Rentedekningsgraden ligger over indikatoren på en god rentedekningsgrad på 3 for alle år. Året med mest kritiske verdi er 2018. Dette året øker finanskostnadene med 268%, en økning på om lag 11,3 millioner kroner. I samspill med et redusert ordinært resultat på 43,5% blir effekten at rentedekningsgraden reduseres stort. Til tross for at nøkkeltallet fremdeles er relativt høyt og at selskapet driver med godt overskudd, er forholdet mellom overskudd og renteforpliktelser blitt redusert i stor grad. I 2020 spesielt innhenter dette seg godt, og Byggmax har en rentedekningsgrad på hele 45,5. Ordinært resultat øker med 118% fra 2019, mens finanskostnadene reduseres med 52,6%. Årsaker til at ordinært resultat øker, kommer vi særlig nærmere inn på under kapitlet om lønnsomhet.

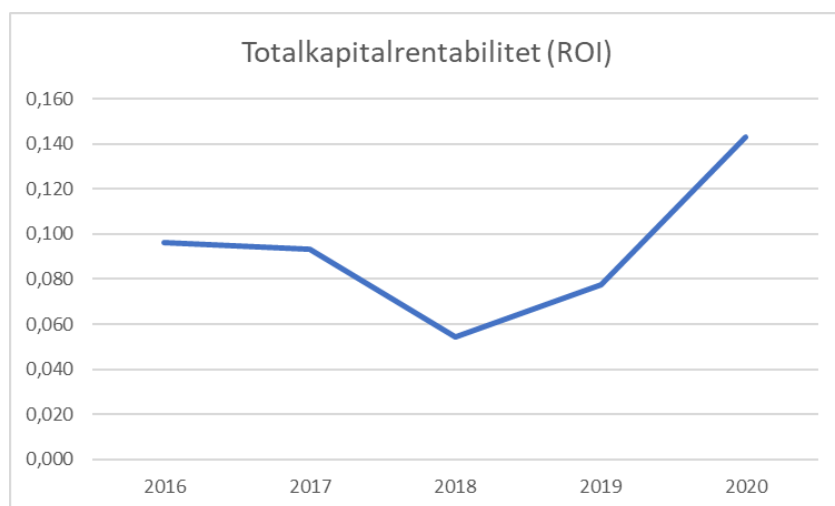
Byggmax later til å ha et forsvarlig grunnlag til å påta seg nye lån. Det er dog verdt å merke seg at målet ikke inkluderer at Byggmax må betale avdrag på lånene de påtar seg, og ikke bare renter. Dette kan være vesentlig. Uansett fremstår soliditetsmålet slik at selskapet i utgangspunktet har en drift som godt dekker finanskostnadene.

4.4 Lønnsomhet

4.4.1 Totalkapitalrentabilitet (ROI)

Tabell 9: Totalkapitalrentabilitet (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Driftsresultat + finansinntekter	SEK 195 661	SEK 197 318	SEK 116 482	SEK 160 458	SEK 327 806
Gjennomsnittlig totalkapital	SEK 2 031 988	SEK 2 116 499	SEK 2 149 276	SEK 2 073 714	SEK 2 292 834
Totalkapitalrentabilitet	9,6%	9,3%	5,4%	7,7%	14,3%



Figur 9: Totalkapitalrentabilitet

Utregning av total kapitalrentabiliteten måler lønnsomheten på samlet kapital hos Byggmax, det vil si hvor mye hver krone investert i bedriften kaster av seg. For norske bedrifter, er gjennomsnittet 10% (Berg, 2018). Derimot vil hva som er høy og lav total kapitalrentabilitet avhenge av bransjen selskapet befinner seg i. For å vurdere om Byggmax stiller tilfredsstillende på dette lønnsomhetsmålet, må vi sammenligne med andre bedrifter i bransjen. Det gjør vi i delkapitlet om benchmarking.

Det er tydelig av figuren at det har vært store endringer i total kapitalrentabiliteten til Byggmax i løpet av perioden. For Byggmax er det i denne perioden bare tallet for 2020 som overskrider 10%. Da var total kapitalrentabiliteten 14,3%, noe som på generell basis må anses som svært bra. Total kapitalrentabiliteten for 2016 og 2017 var like under 10%, henholdsvis på 9,6% og 9,3%. I 2018 ble total kapitalrentabiliteten kraftig redusert, og sank med 3,9 prosentpoeng. I 2019 viser utviklingen en noe bedring i nøkkeltallet, selv om det fremdeles ligger under tallene fra 2016 og 2017 med en ganske stor margin.

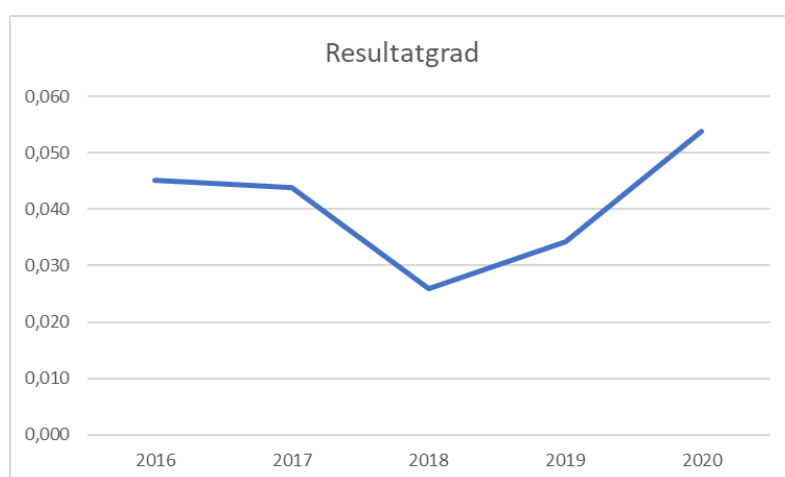
Hovedforskjellen fra 2017 til 2018 kan synes å være et driftsresultat som har blitt redusert med 40,96% i samspill med en mindre økning i total kapital. Resultatregnskapet viser at hovedårsaken til den negative endringen i driftsresultatet i hovedsak skyldes økning i lønnskostnader uten medførte økte driftsinntekter. Samtidig økte total kapitalen i 2018, til tross for at egenkapitalen reduseres. Økningen er først og fremst i form av økte omløpsmidler. Disse faktorene medfører den kraftige reduksjonen i total kapitalrentabiliteten i 2018.

I 2019 øker driftsinntektene og total kapitalen reduseres. Dermed snur trenden. I 2020 øker total kapitalrentabiliteten betraktelig, noe som indikerer at hver krone investert i Byggmax kaster av seg betydelig mer på resultatet. Det skyldes først og fremst en økning i driftsresultatet på 105%. Salgsinntektene har vokst betraktelig. Total kapitalen har også økt, men relativt lite i forhold til de voldsomme økningene i salgsinntekter. Dermed økte avkastningen på total kapitalen og det oppsto en vekst i total kapitalrentabiliteten på 6,6 prosentpoeng fra 2019. I 2020 utbrøt koronapandemien, noe særlig denne bransjen fikk erfare i form av større etterspørsel. Det er sentralt for Byggmax å identifisere faktorer som har medført denne positive endringen i lønnsomhet i 2020 og ta med seg disse videre.

4.4.2 Resultatgrad

Tabell 10: Resultatgrad (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Driftsresultat + finansinntekter	SEK 195 661	SEK 197 318	SEK 116 482	SEK 160 458	SEK 327 806
Driftsinntekter	SEK 4 332 139	SEK 4 499 003	SEK 4 495 412	SEK 4 684 122	SEK 6 085 048
Resultatgrad	4,5%	4,4%	2,6%	3,4%	5,4%



Figur 10: Resultatgrad

Resultatgraden er en av bestanddelene i dekomponeringen av total kapitalrentabiliteten. Som figuren ovenfor viser, varierer det i stor grad mellom årene hvor mye hver krone kaster av seg resultat. Det kan se ut som at resultatgraden har mest betydning for hvordan total kapitalrentabiliteten endrer seg, ettersom forandringene mellom årene er tilnærmet tilsvarende.

I 2018 går Byggmax fra at hver krone kaster av seg 4,4% til driftsresultatet i 2017, til langt lavere 2,6%. Årsaken er at driftsresultatet reduseres, mens driftsinntektene kun opplever en marginal nedgang. Slik som vist for total kapitalrentabiliteten, skyldes dette her i all hovedsak økte lønnskostnader. I 2019 snur trenden, og Byggmax har en resultatgrad på 3,4%. Den

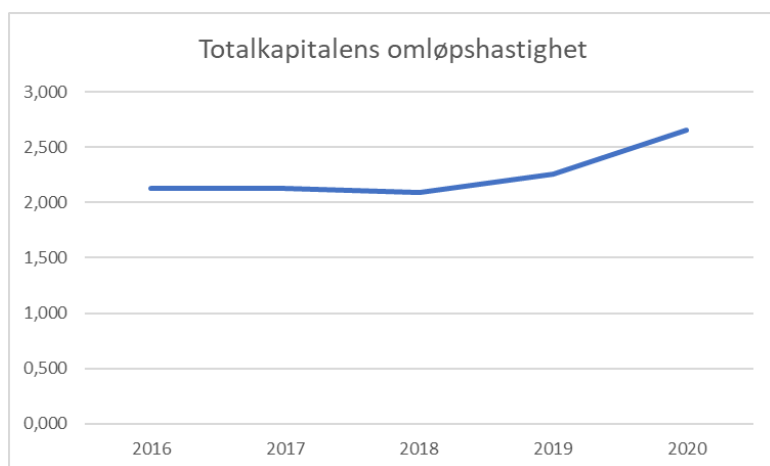
positive utviklingen om kostnadseffektivitet fortsetter i 2020. Dette fordi bedringen i driftsresultat er relativt sterkere enn økningen i driftsinntekter. I 2020 kaster 5,4% av hver krone i driftsinntekter seg til driftsresultatet.

Dersom økt etterspørsel og medfølgende salgsinntekter i 2020 i stor grad skyldes forhold utenfor bedriftens egne kontroll, kan den være veldig fornøyd med at den viser seg mer kostnadseffektiv i 2020. Dette er en positiv utvikling

4.4.3 Totalkapitalens omløpshastighet

Tabell 11: Totalkapitalens omløpshastighet (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Driftsinntekter	SEK 4 332 139	SEK 4 499 003	SEK 4 495 412	SEK 4 684 122	SEK 6 085 048
Gjennomsnittlig total kapital	SEK 2 031 988	SEK 2 116 499	SEK 2 149 276	SEK 2 073 714	SEK 2 292 834
Kapitalens omløpshastighet	2,132	2,126	2,092	2,259	2,654



Figur 11: Totalkapitalens omløpshastighet

Byggmax benytter total kapitalen tilnærmet like effektivt i 2016, 2017 og 2018. Det er en gradvis nedgang over de tre årene, men nedgangen er av mindre størrelse. I 2019 øker derimot total kapitalens omløpshastighet (KO) betydelig, og Byggmax blir bedre og mer effektiv til å utnytte total kapitalen som er bundet i bedriften. Økt KO i 2019 stammer fra lavere gjennomsnittlig total kapital og økte driftsinntekter. Den positive utviklingen fortsetter også i 2020, hvor nøkkeltallet øker ytterligere. Denne utviklingen skyldes derimot av at Byggmax øker driftsinntektene relativt mer enn hva total kapitalen øker med.

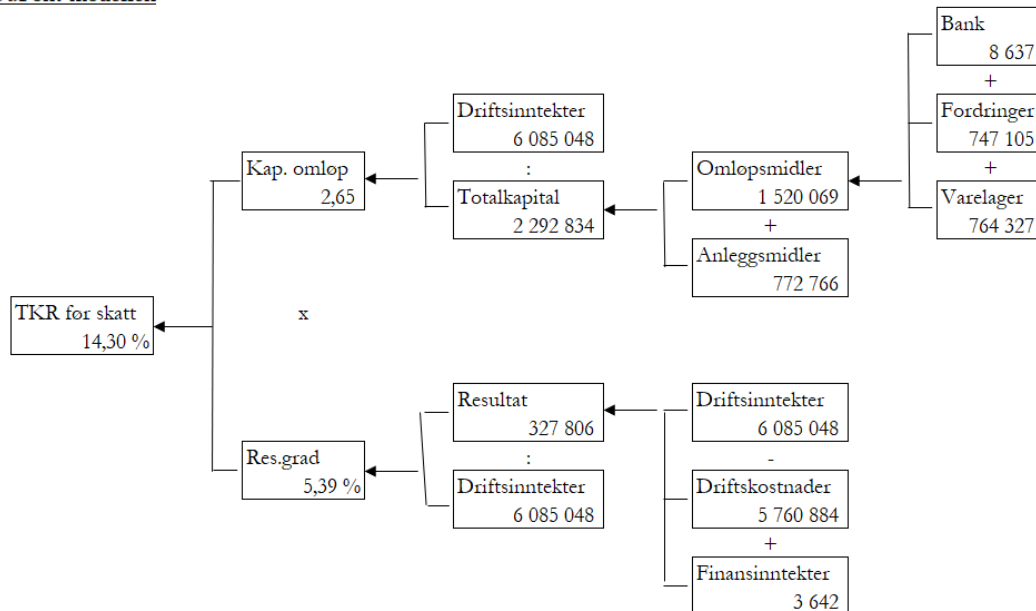
4.4.4 DuPont-modellen

Tabell 12: DuPont-modellen

År	Resultatgrad	Kapitalens omløpshastighet	Total kapitalrentabilitet
2016	0,045	2,132	0,096
2017	0,044	2,126	0,093
2018	0,026	2,092	0,054
2019	0,034	2,259	0,077
2020	0,054	2,654	0,143

Figur 12: DuPont-modellen for 2020

DuPont-modellen

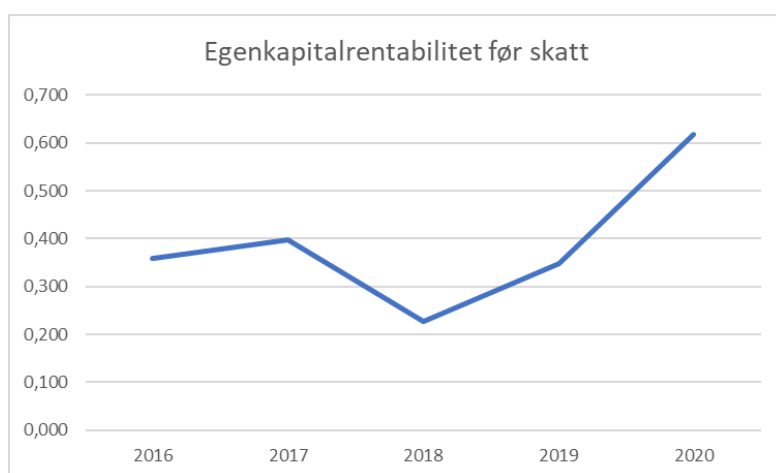


Dekomponeringen av total kapitalrentabiliteten til resultatgrad og kapitalens omløpshastighet viser årsakene til endringene i total kapitalrentabiliteten. Det er hovedsakelig i resultatgraden det forekommer endringer i 2016, 2017 og 2018. I 2019 og 2020 er det derimot positiv utvikling i både resultatgrad og kapitalens omløpshastighet. Det synes av utregningene ovenfor at det er fordi driftsinntektene øker relativt mer enn hva total kapitalen gjør. Samlet viser dette at hver krone Byggmax omsetter i 2020 kaster av seg mer på resultatet, og at de utnytter samlet kapital bundet i bedriften mer effektivt enn tidligere år.

4.4.5 Egenkapitalrentabilitet før skatt

Tabell 13: Egenkapitalrentabilitet før skatt (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Resultat før skatt	SEK 178 583	SEK 193 108	SEK 100 976	SEK 148 621	SEK 322 203
Gjennomsnittlig egenkapital	SEK 498 567	SEK 486 975	SEK 443 362	SEK 428 523	SEK 522 116
Egenkapitalrentabilitet før skatt	35,8%	39,7%	22,8%	34,7%	61,7%



Figur 13: Egenkapitalrentabilitet før skatt

Der total Kapitalrentabiliteten er et lønnsomhetsmål på samlet kapital hos Byggmax, er egenkapitalrentabiliteten et mål som er særlig relevant for dens eiere. Det er tydelig at eierne mottar positiv avkastning på kapitalen de har skutt inn i selskapet hvert år i perioden. Nøkkeltallet reduseres for Byggmax i 2018. Det skyldes i hovedsak at resultatet synker grunnet lavere salgsinntekter og høyere lønnskostnader relativt mer enn hva egenkapitalen reduseres med dette året. Til tross for et dårligere år i 2018 får eierne også i dette året betydelig avkastning på deres investering i selskapet. Etter 2018 har egenkapitalrentabiliteten vokst hvert år, og levert et spesielt godt år i 2020.

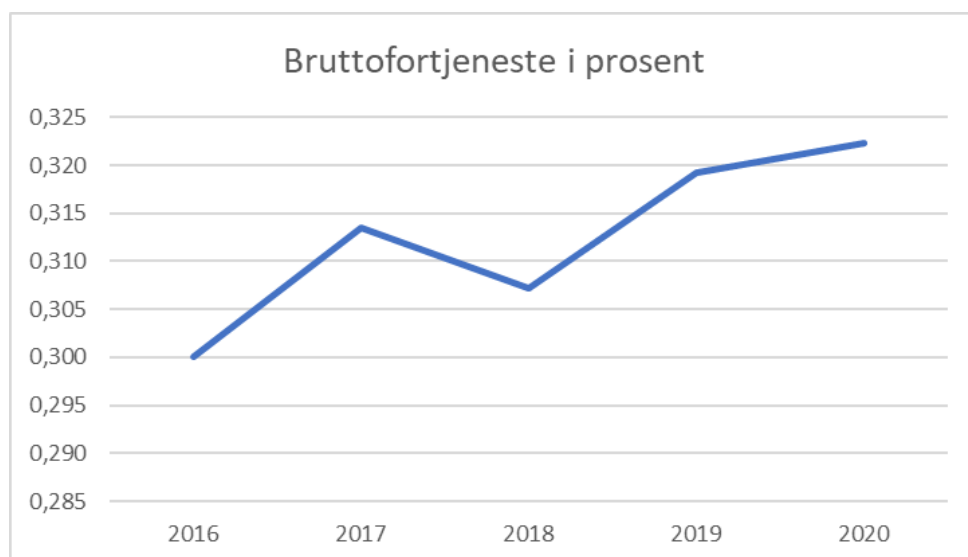
Det er en god indikator på bra lønnsomhet, særlig nyttig for mulige investorer som kan merke seg at egenkapitalrentabiliteten er positiv hvert år, selv om nøkkeltallet er noe varierende. Det

er dog verdt å merke at bruk av egenkapitalrentabiliteten etter skatt ville medført noe lavere tall. Byggmax oppnår en egenkapitalrentabilitet som er høyere enn totalkapitalrentabiliteten i hvert år.

4.4.6 Bruttofortjeneste i prosent

Tabell 14: Bruttofortjeneste (Tall i hele 1000 svenske kroner)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Salgsinntekter - varekost	SEK 1 295 759	SEK 1 409 423	SEK 1 378 007	SEK 1 492 399	SEK 1 955 566
Salgsinntekter	SEK 4 318 347	SEK 4 495 488	SEK 4 486 650	SEK 4 675 938	SEK 6 066 206
Bruttofortjeneste	30%	31,4%	30,7%	31,9%	32,2%



Figur 14: Bruttofortjeneste i prosent

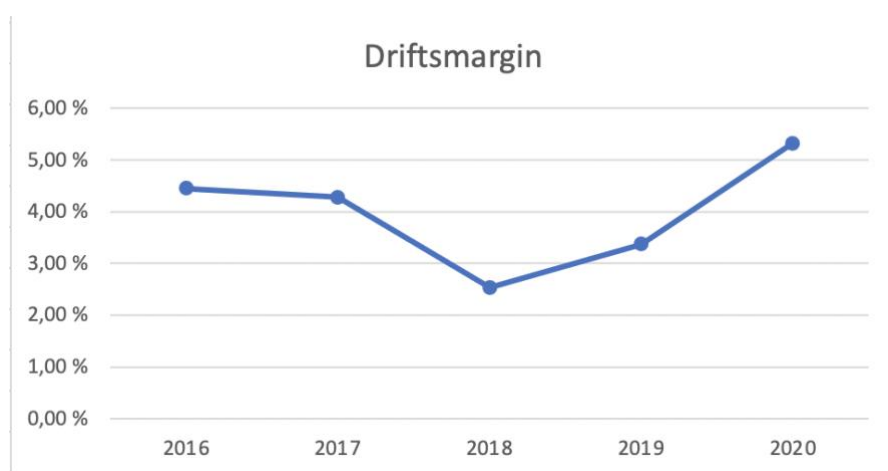
Det fremgår av figuren at Byggmax sin bruttofortjeneste i prosent har vært gjenstand for svingninger gjennom perioden. Til tross for at det er enkelte svingninger, befinner bruttofortjenesten seg relativt stabilt og varierer kun i området 30% - 32,2%. For alle år foruten 2018, øker bruttofortjenesten. Årsaker til svakere år i 2018 er at salgsinntektene reduseres noe mer relativt enn hva salgsinntektene fratrukket varekostnadene gjør.

Salgsinntektene reduseres marginalt i 2018, mens varekostnaden øker noe. Derav negativ utvikling dette året.

4.4.7 Driftsmargin

Tabell 15: Driftsmargin (Tall i hele 1000)

År	2016	2017	2018	2019	2020
Driftsresultat	SEK 192 683	SEK 192 454	SEK 113 554	SEK 157 835	SEK 324 164
Driftsinntekter	SEK 4 332 139	SEK 4 499 003	SEK 4 485 412	SEK 4 674 122	SEK 6 085 048
Driftsmargin	4,45%	4,28%	2,53%	3,37%	5,33%



Figur 15: Driftsmargin

For driftsmargin er det ikke et mål man går ut i fra, men man sammenligner heller med bransjen for å vurdere om driftsmarginen er god. Dermed er det viktigste her å analysere bedriftens marginer for de aktuelle årene med hverandre, før vi vil vurdere dem som en helhet opp mot bransjen i benchmarkingen.

Byggmax har en driftsmargin som ligger rundt 5% for 2016, 2017 og 2020, men opplever to svakere år i 2018 og 2019. Her ligger driftsmarginen kun om lag 3%. Av tabellen kan vi se at dette skyldes et betraktelig lavere driftsresultat enn for de resterende årene. Hovedårsaken til dette er økningen i lønnskostnader for disse to årene, hvor den øker med henholdsvis 12% og 10% for de to årene. Det er også verdt å merke seg at omsetningen øker med nesten 200 000 SEK i 2019 fra det foregående året, samtidig som varekostnaden kun øker med i underkant av

80 000 SEK. Her er det dermed den høye lønnskostnaden, samt økningen i andre driftskostnader som fører til den reduserte driftsmarginen.

4.5 Benchmark

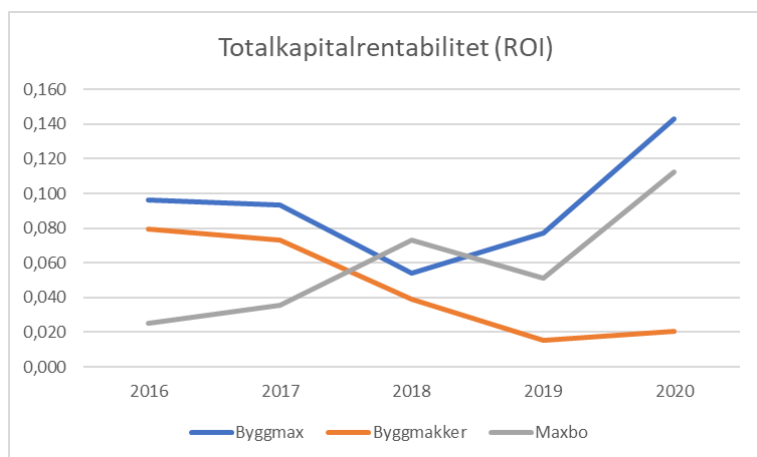
Byggmax er en av flere byggevarekjeder i Norge, og de har mange konkurrenter. Blant virksomhetens største konkurrenter er Byggmakker Handel AS og Løvenskiold Handel AS. Byggmakker Handel AS er naturligvis eier av Byggmakker, og Løvienskold Handel AS eier Maxbo. Disse byggevarekjedene er å anse som blant Byggmax sine største konkurrenter, og er også selskapene Byggmax måler seg opp mot.

Dermed skal vi sammenligne lønnsomheten til Byggmax opp mot Byggmakker og Maxbo, for å kunne få et enda bedre bilde av selskapets lønnsomhet. Dermed vil vi få bedre innsikt i hvordan Byggmax ligger an i markedet, samt at vi får bedre oversikt over hvert enkelt nøkkeltall. For å vurdere dette har vi valgt å sammenligne total kapitalrentabilitet, egenkapitalrentabilitet før skatt, total kapitalens omløpshastighet og resultatgrad.

4.5.1 Total kapitalrentabilitet

Tabell 16: Total kapitalrentabilitet; Byggmax, Byggmakker, Maxbo

År	2016	2017	2018	2019	2020
Byggmax	9,6%	9,3%	5,4%	7,7%	14,3%
Byggmakker	7,9%	7,3%	3,9%	1,5%	2%
Maxbo	2,5%	3,6%	7,3%	5,1%	11,2%



Figur 16: Totalkapitalrentabilitet; Byggmax, Byggmakker og Maxbo

I analysen av Byggmax sin total kapitalrentabilitet, i delkapittel 4.4.1, viste vi at det kun var for 2020 at Byggmax hadde en total kapitalrentabilitet som overskred indikatoren for god lønnsomhet på 10%. Allikevel, slik vi konkluderte med, vil hva som anses som god total kapitalrentabilitet avhenge av bransjen bedriften tilhører.

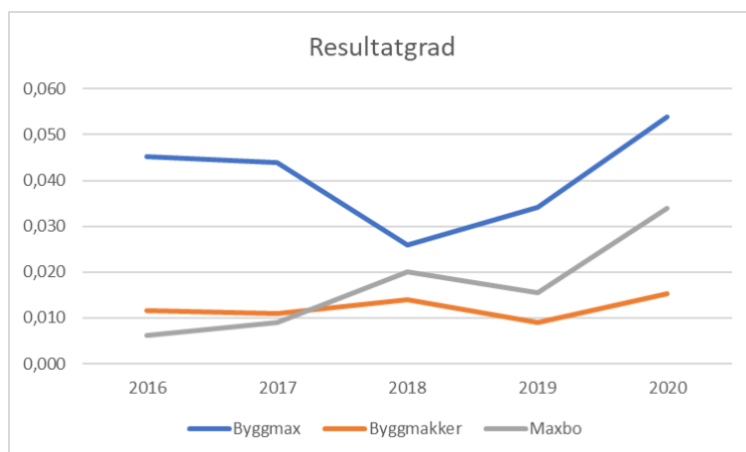
Som figuren indikerer, har Byggmax oppnådd høyere total kapitalrentabilitet enn sine konkurrenter i samtlige år foruten 2018. Det kan tyde på at de gjør det bra på lønnsomhetsmålet, gitt bransjen de opererer i. Der Byggmax har hatt stor variasjon i total kapitalrentabiliteten, har Byggmakker opplevd reduksjon samtlige år før 2020, mens Maxbo har hatt økning i alle år foruten 2019. Det er interessant å se at Byggmax og Maxbo har hatt omtrent relativt like stor økning i total kapitalrentabiliteten fra 2019 til deres beste år i 2020. For Byggmax var økningen 6,6 prosentpoeng, mens den for Maxbo var 6,1 prosentpoeng. Byggmakker har også snudd trenden og fått en svak økning dette året. Spesielt Byggmax og Maxbo har klart å utnytte et økt marked i 2020 til å bedre driftsresultatet i stor grad. Begge bedriftene hadde da svært god avkastning på deres total kapital.

Dermed kan vi se at Byggmax utnytter kapitalen bedre enn konkurrentene perioden sett under ett. For alle år utenom 2018 har de bedre total kapitalrentabilitet enn sine konkurrenter. De utnytter den totale kapitalen bedriften besitter mer effektivt til å skape resultat enn konkurrentene. Etter 2018 har de hatt en svært positiv trend. Det er dog verdt å nevne at konkurrenten Byggmakker har opplevd en kraftig økning i kapital de senere årene. Det kan påvirke resultatene til dette lønnsomhetsmålet, da investeringene ikke nødvendigvis har slått ut på driftsresultatet enda

4.5.2 Resultatgrad

Tabell 17: Resultatgrad; Byggmax, Byggmakker, Maxbo

År	2016	2017	2018	2019	2020
Byggmax	4,5%	4,4%	2,6%	3,4%	5,4%
Byggmakker	1,1%	1,1%	1,4%	0,9%	1,5%
Maxbo	0,6%	0,9%	2%	1,6%	3,4%



Figur 17: Totalkapitalrentabilitet; Byggmax, Byggmakker og Maxbo

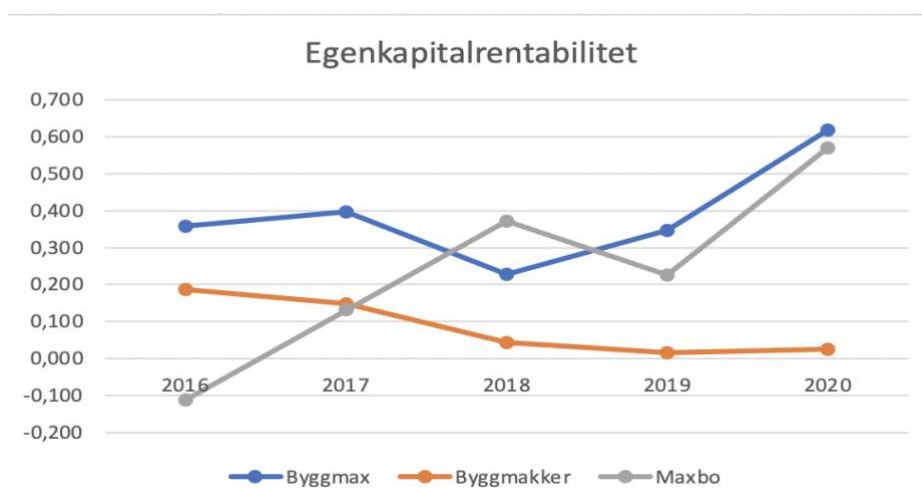
Byggmax har en resultatgrad som tidvis ligger langt over nøkkeltallet til konkurrentene Byggmakker og Maxbo. Dette til tross for store endringer mellom de ulike årene i perioden. I 2018 hadde Maxbo en totalkapitalrentabilitet som var høyere enn Byggmax sin. Selv om resultatgraden reduseres mye i 2018, er den fremdeles bedre enn Maxbo sin. Dermed må Maxbo ha hatt bedre omløpshastighet på totalkapitalen dette året. Den kraftige nedgang i resultatgraden til Maxbo i 2018 skyldes, som kommentert tidligere, i all hovedsak økte lønnskostnader. Dette året opplever Byggmakker og Maxbo en økning i resultatgrad. Samtlige tre bedrifter opplever en betydelig økning i resultatgraden i 2020. I 2020 opplever i tillegg de tre bedriftene økte driftsinntekter, dog i ulik grad. Det vil si at samtidig som driftsinntektene øker dette året, kaster hver krone omsatt av seg mer på resultatet.

Nøkkeltallet sett under ett tilsier at Byggmax er mer kostnadseffektive enn konkurrentene sine, og at hver krone som omsettes kaster av seg langt mer på driftsresultatet deres. Dette gjelder for samtlige år i perioden.

4.5.3 Egenkapitalrentabilitet før skatt

Tabell 18: Egenkapitalrentabilitet før skatt

	2016	2017	2018	2019	2020
Byggmax	35,8%	39,7%	22,8%	34,7%	61,7%
Byggmakker	18,7%	14,8%	4,3%	1,5%	2,4%
Maxbo	-11,2%	13,1%	37,3%	22,5%	57%



Figur 18: Egenkapitalrentabilitet før skatt; Byggmax, Byggmakker og Maxbo

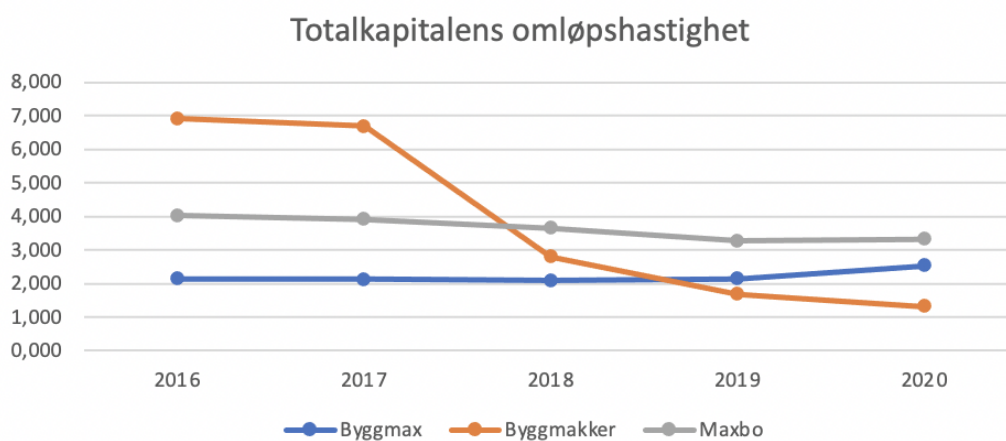
Av figuren kan vi se at Byggmax ligger på et mer stabilt og høyere nivå enn konkurrentene. Årene 2016 og 2017 ser vi at Byggmax har en betydelig bedre rentabilitet enn Byggmakker og Maxbo, før Maxbo henter seg inn i 2018. Videre er det verdt å merke seg at kun Byggmax har positiv utvikling mellom 2018 og 2019. Byggmakker ligger på et stabilt lavt nivå, med en noe synkende trend for perioden. Det er tydelig at de ligger noe bak på dette området, og dette er noe de burde fokusere på for å kunne henge med konkurrentene. Maxbo har et svakt år i 2016 med et negativt resultat, før de har en sterk økning i 2017 og 2018. Herfra følger de Byggmax i utviklingen for slutten av perioden.

Vi kan her slå fast at Byggmax og Maxbo har sterkest egenkapitalrentabilitet av de tre, og begge klarer å utnytte økningen av etterspørsel i 2020 med en sterk utvikling i egenkapitalrentabiliteten. Årsaken til Byggmakker sin svake utvikling skyldes imidlertid økningen i egenkapital for perioden, da egenkapitalen har økt med over 870% fra 2016 til 2020. Økningen skyldes hovedsakelig at to millioner har blitt skutt inn som egenkapital i perioden. Resultatet til selskapet har imidlertid ikke klart å følge utviklingen i egenkapitalen, og dermed ser vi en såpass lav egenkapitalrentabilitet før skatt.

4.5.4 Totalkapitalens omløpshastighet

Tabell 19: Totalkapitalens omløpshastighet

	2016	2017	2018	2019	2020
Byggmax	2,132	2,126	2,092	2,146	2,533
Byggmakker	6,913	6,683	2,795	1,679	1,327
Maxbo	4,031	3,920	3,646	3,271	3,316



Figur 19: Totalkapitalens omløpshastighet; Byggmax, Byggmakker og Maxbo

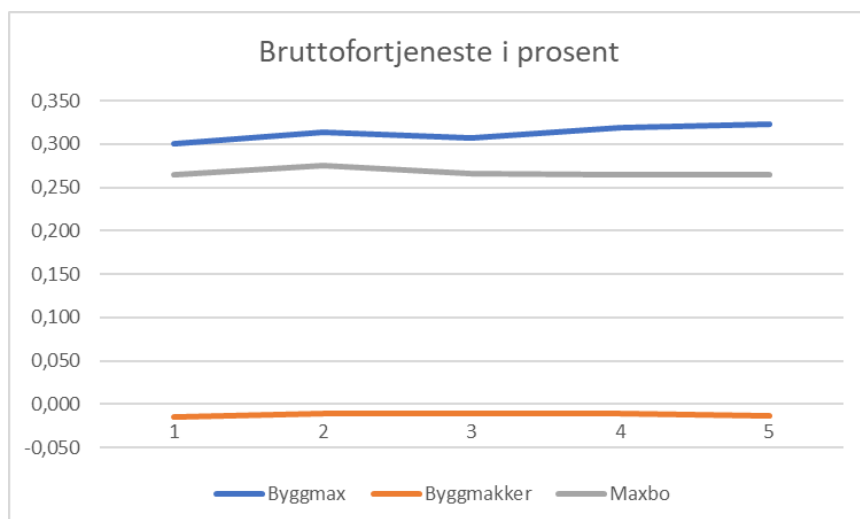
Av figuren ser vi at Byggmax kommer dårligst ut for de første tre årene. Vi ser imidlertid en jevn positiv trend, som skyldes at driftsinntektene har steget i større grad enn totalkapitalen, som har vært relativt jevn i perioden. Byggmakker på sin side har en svært sterk omløpshastighet i 2016 og 2017, som hovedsakelig skyldes den lave totalkapitalen. Fra 2018 øker totalkapitalen til Byggmakker med over 197% til nærmere 1 800 000. Økningen skyldes hovedsakelig økningen i innskutt egenkapital, som økes med en milliard. Da driftsinntektene i tillegg reduseres i 2018, ser vi dermed nedgangen i nøkkeltallet i 2018. For Maxbo ser vi en jevn utvikling, med en negativ trend. Årsaken til den negative trenden er at økningen i totalkapital er relativt større enn økningen i driftsinntekter. Økningen i totalkapital skyldes hovedsakelig økt kortsiktig gjeld, samt økt opptjent egenkapital som et resultat av selskapets overskudd for årene i perioden.

Av resultatet kan vi tolke at Byggmakker utnytter totalkapitalen bedre enn konkurrentene for de to første årene i perioden, før Maxbo tar over for de siste tre årene. Dette betyr at Byggmakker og Maxbo oppnår flere lønnsomme investeringer enn Byggmax for perioden. Utviklingen til Byggmax er imidlertid mer lovende enn konkurrentene, da vi her ser en positiv utvikling, i motsetning til Byggmakker og Maxbo.

4.5.5 Bruttofortjeneste i prosent

Tabell 20: Bruttofortjeneste i prosent; Byggmax, Byggmakker, Maxbo

År	2016	2017	2018	2019	2020
Byggmax	30%	31,4%	30,7%	31,9%	32,2%
Byggmakker	-1,4%	-1,0%	-1,0%	-1,1%	-1,3%
Maxbo	26,5%	27,6%	26,6%	26,5%	26,5%



Figur 20: Bruttofortjeneste i prosent; Byggmax, Byggmakker og Maxbo

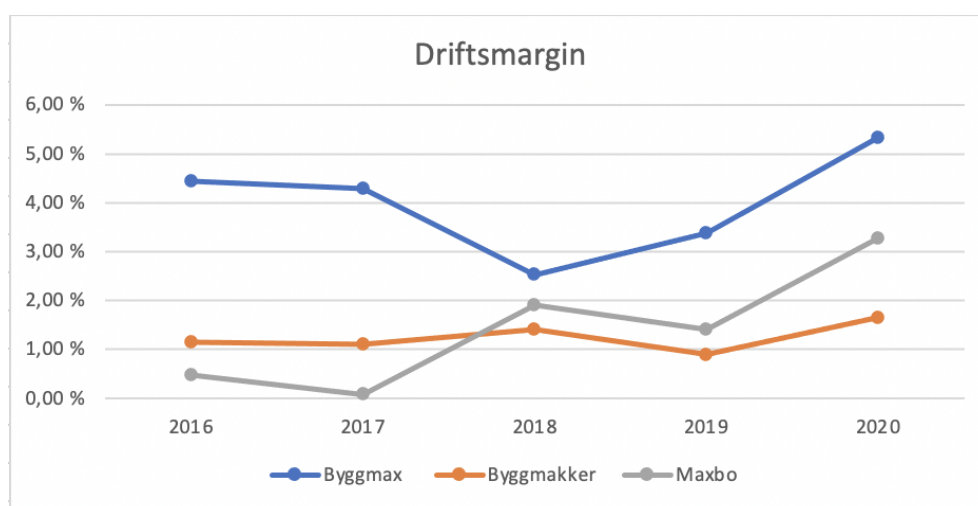
Ved å sammenligne Byggmax sin bruttofortjeneste med tilsvarende tall for dens konkurrenter i bransjen, kan en nærmere vurdere hva nøkkeltallet sier om Byggmax sin lønnsomhet. Slik som for de resterende nøkkeltallene for lønnsomhet, ser vi at Byggmax gjør det svært bra sammenlignet med sine konkurrenter. Det er interessant å se at Byggmax og Maxbo leverer ganske stabile tall, til tross for visse endringer i bruttofortjenesten, mens Byggmakker har negativ bruttofortjenesteprosent for alle årene i perioden. Til tross for den negative bruttofortjenesteprosenten, leverer Byggmakker et positivt driftsresultat. Dette skyldes i hovedsak langt høyere poster på annen driftsinntekt enn Byggmax og Maxbo. Dersom disse hadde vært inkludert i beregningen, ville også Byggmakker hatt positiv bruttofortjeneste.

Sammenligningen vitner om at særlig Byggmax, men også Maxbo, får benyttet mer av hver krone omsatt til å dekke kostnader som går ut over varekostnadene. Sammenligningen viser at Byggmax gjør det bedre enn disse konkurrentene for alle år i definert periode, noe som er et godt tegn på lønnsomhet. Byggmax er også det eneste av selskapene som har høyere bruttofortjeneste i prosent ved periodens utgang enn inngang. Dette er en trend som lover godt for Byggmax i årene som kommer, og er en trend som de med fordel kan fortsette med å arbeide for at skal fortsette. At de klarer å utnytte økt etterspørsel i 2020 ved å generere salgsinntekt relativt mer enn varekostnader og øke bruttofortjenesten, gir svært lønnsom drift sammenlignet med konkurrenter i bransjen.

4.5.6 Driftsmargin

Tabell 21: Driftsmargin; Byggmax, Byggmakker, Maxbo

År	2016	2017	2018	2019	2020
Byggmax	4,45%	4,28%	2,53%	3,37%	5,33%
Byggmakker	1,14%	1,10%	1,41%	0,89%	1,65%
Maxbo	0,49%	0,08%	1,90%	1,42%	3,28%



Figur 21: Driftsmargin; Byggmax, Byggmakker, Maxbo

Av figuren kan vi se at Byggmax sin driftsmargin ligger over konkurrentene for samtlige år. For Byggmakker ligger deres margin jevnt på rundt 1%, før den nesten dobles i 2020, opp til 1,65%. Dette skyldes hovedsakelig den høye varekostnaden, som vi så av bruttofortjenesten tidligere. Videre ser vi at Maxbo starter perioden med svært lave tall på henholdsvis 0,49% og 0,08%, før de får en markant økning og legger seg over marginen til Byggmakker. Samtidig ligger marginen til Maxbo fortsatt under Byggmax for alle årene. Økningen i driftsmarginen til Maxbo skyldes hovedsakelig at de klarer å øke driftsinntektene, samtidig som de reduserer kostnader som avskrivninger og andre driftskostnader.

Dermed kan vi slå fast at driftsmarginen til Byggmax er sterk for bransjen, og marginen ligger jevnt over høyere enn konkurrentene. Det er imidlertid interessant å merke seg reduksjonen i Byggmax sin margin i 2018, hvor marginen til konkurrentene er høyere enn det foregående året. Av regnskapet ser vi at dette hovedsakelig skyldes økningen i lønnskostnader, som fører til et lavere driftsresultat. Vi har også sett i analysen, at 2018 har vært et gjennomgående svakere år for Byggmax i den relevante perioden.

4.6 SWOT

I dette kapitlet skal vi foreta en SWOT-analyse for å vurdere bedriften fra et strategisk synspunkt. Vi skal som nevnt benytte oss av VRIO for å vurdere bedriftens interne styrker og svakheter, og PESTEL for å vurdere bedriftens eksterne muligheter og trusler som befinner seg i deres omgivelser.

4.6.1 VRIO - intern analyse

Ved gjennomføring av en VRIO-analyse av et selskap sine konkurransefortrinn, er det ønskelig å oppnå kontakt med selskapet slik at man kan få informasjon om hvilke fortrinn de besitter. Dette var som nevnt ikke mulig for oss, og det gjør det utfordrende å finne hvilke konkurransefortrinn Byggmax har. På byggevarekjeden sin hjemmeside har de imidlertid opplyst om deres drive-in løsning, som selskapet er bygd på. Drive-in går ut på at kunden finner varene de ønsker på egenhånd, ved hjelp av egen kunnskap eller skilt og guider som står omkring i lageret. Dette tillater Byggmax til å ha færre ansatte på jobb, som dermed er med på å begrense lønnskostnadene. Gjennom dette kan Byggmax sette lavere priser på produktene deres, som er et attraktivt tilbud for kundene. Dermed er det rimelig å analysere dette konkurransefortrinnet gjennom VRIO-verktøyet.

Gjennom det første punktet i VRIO vurderer vi hvor verdifullt konkurransefortrinnet er for selskapets kunder og interessenter. Drive-in tillater Byggmax å sette lavere priser for produktene deres, som naturligvis er verdifullt for kundene. Byggmax hevder også selv at de tilbyr kvalitetsprodukter, og de lave prisene er dermed naturligvis å foretrekke for kundene. Samtidig setter også dette krav til kundene, da det fordrer at kundene har en viss kunnskap før de ankommer butikken. Byggmax forsøker å løse dette gjennom å supplere med informasjon og videoer på deres nettside, slik at kundene skal kunne ha en viss forståelse før de ankommer butikken.

I det andre punktet i VRIO vurderes det hvor sjelden eller unikt ressursen er i markedet. Drive-in fremstår som sjeldent i byggevarekjeden, men det har imidlertid blitt implementert av OBS Bygg. Dette er en av Byggmax sine største konkurrenter, og kan dermed fremstå som en trussel. Dermed kan vi si at det er en sjelden ressurs i markedet, men det er en fare for at flere konkurrenter vil ta denne ressursen i bruk.

VRIO sitt tredje punkt går ut på hvor enkel ressursen er å kopiere eller imitere. Drive-in krever god organisering, da det er en stor endring i driften for et selskap som ikke har det allerede. I tillegg kan det være krevende og kostbart å legge opp til det i varehus som allerede eksisterer. Samtidig er det utvilsomt mulig for konkurrenter å legge opp til dette, spesielt i uåpnede varehus. I tillegg kan organisasjonen legge om driften til dette gjennom en god prosess.

I VRIO sitt siste punkt vurderer vi hvor godt organisasjonen er organisert til å ivareta eller videreutvikle ressursen. Byggmax er bygd opp på denne ressursen, og dermed kan man si at det ligger i veggene og i kulturen til selskapet. Dermed er det rimelig å anta at selskapet er godt organisert for å ivareta drive-in, og antakeligvis leter de stadig etter forbedringer og utvikling av ressursen.

For å konkludere er dette et godt konkurransefortrinn for Byggmax da det er verdifullt for deres kunder, og de er godt organisert for å ivareta konkurransefortrinnet. Dette fremgår også av resultatene Byggmax oppnår med denne ressursen, da de er en av markedslederne og oppnår stor omsetning og positive resultater. Samtidig er ressursen implementert av konkurrenter, og den er heller ikke umulig å imitere. Dette er dermed med på å svekke det langvarige fortrinnet ressursen kan gi.

4.6.2 Porters fem konkurransekrefter

Konkurranseintensiteten og rivaliseringen i bransjen Byggmax opererer i, kan analyseres ved hjelp av Porters fem konkurransekrefter. Også i denne sammenheng ville det vært svært nyttig å ha kontakt med Byggmax. Derimot vil vi i det følgende benytte diverse sekundærkilder kritisk for å foreta denne delen av den strategiske analysen.

Konkurranseintensiteten i byggevarebransjen vil i all hovedsak avhenge av hvor mange konkurrenter det eksisterer i relevant bransje. Ifølge Virkes Markedsinformasjonsgruppe for byggevaremarkedet, var totalomsetningen i norsk byggevarehandel 48,9 milliarder kroner i 2019 (Bygg, 2019). Det vil si at Byggmax da hadde en markedsandel på 9,56%. De andre fire største aktørene i det norske byggevaremarkedet var Optimera, Coop Norge Handel, Byggmakker og Løvenskiold Handel. Disse hadde da henholdsvis markedsandeler på tilnærmet 24,4%, 12%, 9,8% og 9%. Samlet markedsandel for disse fem er da om lag 65%.

Siden den tid har det nordiske markedet for byggevarer vokst med om lag 20%, mens Byggmax har vokst med 45% (ehandelen, 2022). Dette er tall som gjelder det nordiske markedet som helhet, og ikke det norske markedet direkte slik som vi undersøker. Disse tallene kan likevel være et godt bilde på situasjonen. Olle Sjölin, kommersielt ansvarlig for Byggmax Norge, uttrykker at Byggmax vokser raskere enn konsumentmarkedet i Norge, som har økt omtrent 20%. (Buildingsupply, 2022)

Det er tydelig at det er enkelte kjeder som har betydelige markedsandeler. Derimot tyder samlet markedsandel for disse fem konsernene på at det eksisterer mange mindre aktører i bransjen også. Den store veksten i til dels konsumentmarkedet, men særlig proffmarkedet i Norge, kan ha medført at konkurranseintensiteten ikke har strammet seg til helt enda. Selv om proffmarkedet har vært gjenstand for størst vekst før koronapandemien, fikk konsumentmarkedet en voldsom økning gjennom årene med koronapandemi. Byggmax peker ut hjemmesnekring som hovedårsak. De har dermed kunnet bygge ut flere nye varehus de siste årene grunnet den store veksten, og av den grunn kapret markedsandeler. Til tross for dette later det ikke til at det har blitt overetablering i bransjen og en medført høyere konkurranseintensitet. Som vist tidligere i analysen, har både Byggmax, Byggmakker og Maxbo oppnådd økt resultatgrad siden 2019. Dermed ser ikke veksten ut til å ha slått negativt ut på hvor mye hver krone omsatt har kastet av seg av resultat. Det tyder på at konkurranseintensiteten ikke har økt, til tross for at Byggmax har drevet utbygging disse årene og at den store veksten i markedet i utgangspunktet kan fremstå svært attraktivt for nykommere.

Derimot kan det diskuteres hvorvidt denne veksten kan fortsette uten at konkurranseintensiteten vil bli sterkere og potensielt slå ut på prisene bedriftene kan ta. Produktene som føres av de ulike kjedene er, om ikke tilsvarende, svært like i utgangspunktet. I tillegg er det trolig lite merkeidentitet tilknyttet de ulike kjedene i bransjen. Dette vil alt annet likt medføre en større grad av konkurranseintensitet siden kundene kan velge mellom flere aktører de anser å føre omtrent tilsvarende produkter. Dette kommer vi nærmere inn på under punktet om kundenes forhandlingsmakt. Derimot har Byggmax særlig de siste årene vært tidlig ute på å utvikle tilleggstjenester via nettløsninger. Hjemlevering, klikk og hent og særlig tilleggstjenesten Track and Trace, kan være årsaker til at Byggmax kan differensiere seg. De kan av den grunn treffe segmenter de andre aktørene ikke gjør og dermed dempe konkurranseintensiteten. Track and Trace gjør at kunden kan ha kontroll på når leveransen

kommer, siden de kan se nøyaktig hvor lastebilen med varer befinner seg. Tilbudet av Track and Trace med tunge byggevarer hjem til kunden mener norgessjef i Byggmax, Niklas Hamberg at er et verdifullt tilbud i denne sammenheng.

Videre er trusselen om nyetableringer neste konkurransekraft. Byggevarebransjen har vært i vekst de siste årene, og dette legger naturligvis opp til at markedet blir attraktivt for de utenfor. En av bransjens største aktører er OBS Bygg, som er eid av COOP. Dette er et av Norges største konsern, som også er involvert i andre bransjer som dagligvarer. Dette kan gjøre byggevarebransjen attraktiv for andre norske konsern som vurderer nye bransjer. Her er for eksempel Norgesgruppen et av de aktuelle konsernene. Norgesgruppen eier flere av Norges største dagligvarebutikker og servicehandelkonsepter. Norgesgruppen har dermed bygget opp en stor virksomhet, og kan antakelig ønske å finne nye markeder å entre.

Byggevarebransjen er drevet av store selskaper med stort produktsortiment, og det legger opp til at det er fordelaktig for eventuelle nyetablerte å ha tilgang til store ressurser og forbindelser. Dermed er selskaper som Norgesgruppen aktuelle for en inngang i markedet, da de har ressursene til å etablere seg, og markedet kan framstå som attraktivt.

Trusselen om substitutter er Porters neste konkurransekraft i bransjeanalysen. Spørsmålet her blir dermed om det finnes substitutter til varene som tilbys i byggevarebransjen som kan drive ned lønnsomheten til aktørene i markedet. For Byggmax er hovedområdet i utgangspunktet treverk, og dette gjelder også for deres konkurrenter. For hus og boliger er treverk det vanligste materialet som brukes i Norge, både på innsiden og utsiden av boligen. Det er dermed utvilsomt en stor etterspørsel etter trevirke i landet. I tillegg er det få substitutter til trevirke som blir benyttet i Norge. Her gjelder hovedsakelig mur eller betong, hvor mur kan brukes til hus, og betong kan brukes til leilighetsbygg. Utdrøningene til mur er imidlertid at det er dyrere å bygge hus med mur enn det er med trevirke. Dette medfører at murhus er betraktelig mindre utbredt i Norge enn trehus, som er en fordel for aktørene i bransjen til Byggmax. Det er med andre ord få substitutter til trevirke, som medfører at bransjen vil holde seg lønnsom for tiden fremover.

Den neste konkurransekraften som skal undersøkes, er kundenes forhandlingsmakt. Dersom bransjen er preget av høy forhandlingsmakt hos kundene, vil kundene kunne drive prisene

nedover. I utgangspunktet vil forhandlingsmakten kunne avhenge av antallet kjøpere, viktigheten av hver kunde og byttekostnaden for kundene. Bransjen Byggmax opererer i preges av relativt like produkter hos hver kjede, og det er nok nærliggende å tenke at merkeloyaliteten ikke nødvendigvis er veldig stor. Da har i utgangspunktet kundene en betydelig forhandlingsmakt siden byttekostnadene vil være lave. Derimot er Byggmax de eneste i bransjen med prisgaranti ifølge Olle Sjölin. I tillegg plasserer forbrukerrådet Byggmax som bedrift med beste ordninger for kundene (Forbrukerrådet, 2018). De satser som nevnt på lave priser og tilleggstjenester på nett. Disse faktorene samlet kan bidra til å gjøre byttekostnadene for kundene større og dermed dempe deres forhandlingsmakt.

Videre uttaler Niklas Hamberg at Byggmax satser mye i privatmarkedet (news.cision, 2022). Det vil si at de i utgangspunktet ikke vil være avhengig av få, store kunder, men heller mange og små. Det medfører lavere forhandlingsmakt hos kundene, siden enkeltkunden ikke er av essensiell betydning for Byggmax sin omsetning. Da har de mindre grunnlag for å forhandle pris. Dette kan forsterkes av at Byggmax er en lavprisaktør, med prisgaranti. Derimot vil det kunne være slik at enkelte kunder i proffmarkedet har større forhandlingsmakt. Store kunder vil kunne kreve rabatter eller tilleggstjenester. Utbredelsen av store kunder vet vi derimot lite om, siden vi ikke har oppnådd kontakt med Byggmax. På privatmarkedet derimot, later det til at kundene har begrenset forhandlingsmakt.

Den siste konkurransekraften Porter fremhever for å illustrere konkurranseintensiteten, er leverandørenes forhandlingsmakt. Dersom leverandørene har høy forhandlingsmakt, vil de kunne presse prisene på varene de selger til Byggmax oppover. Særlig sentrale faktorer er antallet leverandører Byggmax kan benytte seg av, hvor unike disse leverandørene er, byttekostnadene ved å endre leverandør og hvor viktig for leverandøren Byggmax er. Siden vi ikke har kommet i kontakt med Byggmax, må vi her vurdere slutninger av litt mer generell art.

Leverandørmarkedet for byggevarebransjen er i stor grad internasjonalt og inneholder produsenter fra hele verden. I utgangspunktet kan en dermed tenke at leverandørene har liten forhandlingsmakt siden den enkelte kjøper i bransjen kan benytte seg av leverandører fra hele verden. Disse kan antakeligvis også antas å ha relativt tilsvarende produkter, slik at den enkelte bedrift kan velge blant mange leverandører. Det vil tale for lav forhandlingsmakt hos leverandørene. Derimot kan det tenkes at den enkelte byggevarekjede i Norge heller ikke vil

ha stor forhandlingskraft i utgangspunktet. Byttekostnader kan være høye, grunnet eksempelvis gode leveringsrutiner. Videre, til tross for at norsk byggevarehandel omsatte for 48,9 milliarder kroner i 2019, vil trolig ikke den enkelte aktør være en spesielt kritisk kunde for internasjonale leverandører. Dette kan illustreres ved barkbilleangrep i Canada i kombinasjon med koronapandemien. Etterspørselen ble høyere enn tilbudet, og prisene på trelast økte med 17 prosent (NRK, 2021). Dette tilfellet kan illustrere tilfeller med høy leverandørmakt i byggevarebransjen

4.6.3 Oppsummering av SWOT-analysen

For å oppsummere VRIO- og bransjeanalysen vi har gjort ovenfor, setter vi her opp en SWOT-tabell for å plassere de ulike forholdene vi har kommet fram til.

Tabell 22: Oppsummering SWOT

<p>Styrker</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Konkurransefortrinn ved drive-in ● Differensierte tilleggstjenester ● Få substitutter ● Godt etablert i markedet ● Gode kundeordninger ● Langvarig satsing på netjtjenester 	<p>Svakheter</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Avhengig av internasjonale leverandører ● Vanskelig å differensiere produktene ● Manglende kundeveiledning i butikk
<p>Muligheter</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Vekst i proffmarkedet ● Nettsalg i vekst ● Miljøvennlige løsninger 	<p>Trusler</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Fare for nyetableringer ● Mange konkurrenter i markedet ● Økte bensinpriser

5 Konklusjon

Formålet med oppgaven var å undersøke utviklingen i lønnsomheten til Byggmax Norge. Videre har vi studert hva som kan være ulike forklaringer for den utviklingen i lønnsomheten til selskapet. Dette har vi gjort gjennom å studere nøkkeltall for likviditet, finansiering, soliditet og lønnsomhet.

Likviditeten til Byggmax har vært god gjennom hele perioden, hvor det har ligget rundt målet for henholdsvis likviditetsgrad 1 og 2. Dette er svært ønskelig for bedriften, og det kan forklares gjennom at bedriften finansierer en stor del av omløpsmidler med langsiktig kapital. Videre har selskapet en positiv arbeidskapital med god margin, hvilket indikerer en god betalingsevne for bedriften.

For analysene av selskapets finansiering ser vi at nøkkeltallene ligger på et godt nivå. For finansieringsgrad 1 ser vi at anleggsmidlene har blitt redusert i perioden, mens langsiktig kapital har hatt en økende trend. Dette har ført til en lavere finansieringsgrad for hvert år, hvor nøkkeltallet har vært tilfredsstillende for samtlige år.

Når det gjelder soliditeten til selskapet, fremgikk det av analysene at Byggmax har ligget på et relativt stabilt nivå for nøkkeltallet egenkapitalandel gjennom hele perioden. Unntaksåret var 2018. Til tross for at egenkapitalandelen ligger i underkant av kravet på 30% og at gjeld overskrider egenkapital for alle år, fremstår Byggmax som stabilt relativt solid og robust. En økt soliditet ville sørget for at selskapet hadde være enda bedre rustet for å overleve økonomiske tap på sikt. Dette er noe selskapet bør etterstrebe å oppnå, til tross for overskudd for samtlige år i perioden.

Lønnsomheten har vært gjenstand for noe større grad av svingninger i løpet av perioden. Til tross for endringer i totalkapitalrentabiliteten for enkelte år, har den for de fleste årene vist at selskapet har levert god avkastning på totalkapitalen. Det negative unntaksåret, er også her 2018. Særlig året 2020 som var preget av stor etterspørselsøkning, utnyttet de godt. Det forklares særlig av resultatgraden. Den viser, til tross for variasjoner, at Byggmax i alle årene har drevet godt. Bedriften er mer kostnadseffektiv mot slutten av perioden, noe som bør bygges videre på videre. Videre synes det at også totalkapitalen benyttes mer effektivt mot slutten av perioden. I tillegg ser vi en god lønnsomhet gjennom en god driftsmargin som ligger høyere enn konkurrentene i bransjen. Gjennom alle årene har selskapet utnyttet bundet

kapital godt. Samlet sett forklarer utviklingen i disse nøkkeltallene at Byggmax driver god og lønnsom drift.

Bildet på god lønnsomhet forsterkes ytterligere ved sammenligning med selskapets konkurrenter. For samtlige år undersøkt, foruten 2018, leverer Byggmax bedre på lønnsomhetsmålene enn bransjestandarden. Det er et uttrykk for sterk lønnsomhet, og er tegn på at Byggmax utnytter muligheter i markedet godt for å sikre lønnsom drift.

Av SWOT-analysen ser vi at selskapet har flere gode styrker, som at de har enkelte konkurransefortrinn og de er godt etablert i markedet. Dette er forhold som Byggmax burde bygge videre på, for å fortsette den gode utviklingen. I tillegg vil dette gjøre dem sterkere mot truslene deres, som er konkurransen i markedet og faren for nyetableringer. Dette kan de også ta hensyn til, gjennom å bygge videre på mulighetene deres, ved å øke fokus på netthandel og å gå sterkere inn i proffmarkedet.

Litteraturliste

Aabakken, J (2018). *Hvilke byggevarekjeder har de beste ordningene?* Hentet 22.02 fra:
<https://www.forbrukerradet.no/guide/no-guidekategori/hvilke-byggevarekjeder-har-de-beste-ordningene/>

Berg, T. (2018) *Grunnleggende økonomistyring* 2. utg. Oslo: Cappelen Damm

Brønnøysundregisteret *Samfunnsoppdrag og Strategi*. Hentet 15.02 fra:
<https://www.brreg.no/om-oss/samfunnsoppdrag-og-strategi/>

Buildingsupply. *Rekordår for Byggmax: Økte omsetningen med nær 30 prosent* Hentet 22.02 fra:
https://www.buildingsupply.no/article/view/774010/rekordar_for_byggmax_økte_omsetningen_med_nær_30_prosent

Bygg. *Disse byggevarekjedene gjorde det best i 2019* Hentet 22.02 fra:
<https://www.bygg.no/disse-byggevarekjedene-gjorde-det-best-i-2019/1425906/>

Byggmax (2021). *Selskapet Byggmax*. Hentet februar 2022 fra:
<https://www.byggmax.no/om-byggmax/selskapet-byggmax>

Ehandel. *Sterk vekst for byggevarekjeden "Dobbelt så høy markedsandel på nett"*. Hentet 22.02 fra:
<https://no.ehandel.com/stenstroms-dobler-konverteringsgraden-med-esales>

Erichsen, M. Solberg, F. og Stiklestad, T. (2018) *Ledelse i små og mellomstore virksomheter* 2.utg. Trondheim: Fagbokforlaget

Hoff, K.G. og Helbæk, M (2017) *Økonomistyring 2 Driftregnskap og budsjettering*. 6.utg. Oslo: Universitetsforlaget

Jacobsen, D.I. og Thorsvik, J. (2019) *Hvordan organisasjoner fungerer*. 5. utg. Kristiansand: Fagbokforlaget

Kristoffersen, T. (2018). *Årsregnskapet - en grunnleggende innføring*. Bergen: Fagbokforlaget.

News.cision. *Byggmax og norsk hjemmefiksing til nye høyder* Hentet 22.02 fra: <https://news.cision.com/no/byggmax/r/byggmax-og-norsk-hjemmefiksing-vokser-til-nye-hoyder,c3493225>

NRK. *Prisauke og varemangel på byggvarer: Eg har ikkje opplevd maken*. Hentet 22.02 fra: <https://www.nrk.no/rogaland/korona-og-kanadisk-borkbille-gjer-at-byggevarer-blir-dyrare-1.15437028>

Proff.no *Kilder*. Hentet 15.02 fra: <https://innsikt.proff.no/kilder/>

Skarbøvig, E. *Hva er arbeidskapital, og hvorfor er det viktig?* (20. oktober 2020) Lastet ned januar 2022 fra: <https://blogg.paretobank.no/hva-er-arbeidskapital-og-hvorfor-er-det-viktig>

Visma *Egenkapitalandel*. Hentet 27.01 fra: https://help.visma.net/no_no/financial-overview/content/online-help/kpi-equity-ratio.htm

Visma. *Varelagerets omløpshastighet*. Hentet januar 2022 fra: https://help.visma.net/no_no/financial-overview/content/online-help/kpi-inventory-turnover-rate.htm

Vedlegg 1: Beregning av nøkkeltall for Byggmax

Tall i hele 1000 svenske kroner

Likviditet:

Likviditetsgrad 1 = omløpsmidler / kortsiktig gjeld

$$2016: 1\,216\,018 / 761\,191 = 1,598$$

$$2017: 1\,268\,216 / 716\,245 = 1,771$$

$$2018: 1\,344\,884 / 851\,416 = 1,580$$

$$2019: 1\,173\,354 / 573\,606 = 2,046$$

$$2020: 1\,866\,783 / 1\,010\,240 = 1,848$$

Likviditetsgrad 2 = mest likvide omløpsmidler / kortsiktig gjeld

$$2016: 616\,055 / 761\,191 = 0,809$$

$$2017: 645\,946 / 716\,245 = 0,902$$

$$2018: 684\,074 / 851\,416 = 0,803$$

$$2019: 435\,253 / 573\,606 = 0,759$$

$$2020: 1\,076\,231 / 1\,010\,240 = 1,065$$

Likviditetsgrad 3 = kasse/bankinnskudd / kortsiktig gjeld

$$2016: 529\,008 / 761\,191 = 0,695$$

$$2017: 553\,563 / 716\,245 = 0,773$$

$$2018: 576\,107 / 851\,416 = 0,677$$

$$2019: 10\,590 / 573\,606 = 0,018$$

$$2020: 6\,684 / 1\,010\,240 = 0,007$$

Varelagerets omløpshastighet = vareforbruk / gjennomsnittlig varelager

Vareforbruk:

$$2016: 568\,891 + 3\,022\,588 - 599\,963 = 2\,991\,516$$

$$2017: 599\,963 + 3\,086\,065 - 622\,270 = 3\,063\,758$$

$$2018: 622\,270 + 3\,108\,643 - 660\,810 = 3\,070\,103$$

$$2019: 660\,810 + 3\,183\,539 - 738\,101 = 3\,106\,248$$

$$2020: 738\,101 + 4\,110\,640 - 790\,552 = 4\,058\,189$$

Varelagerets omløpshastighet:

$$2016: 2\,991\,516 / ((568\,891 + 599\,963) / 2) = 5,119$$

$$2017: 3\,063\,758 / ((599\,963 + 622\,270) / 2) = 5,013$$

$$2018: 3\,070\,103 / ((622\,270 + 660\,810) / 2) = 4,786$$

$$2019: 3\,106\,248 / ((660\,810 + 738\,101) / 2) = 4,441$$

$$2020: 4\,058\,189 / ((738\,101 + 790\,552) / 2) = 5,309$$

Arbeidskapital i prosent av driftsinntekter = (omløpsmidler - kortsiktig gjeld) / driftsinntekter

$$2016: (1\,216\,018 - 761\,191) / 4\,332\,139 = 10,5\%$$

$$2017: (1\,268\,216 - 716\,245) / 4\,499\,003 = 12,3\%$$

$$2018: (1\,344\,884 - 851\,416) / 4\,495\,412 = 11\%$$

$$2019: (1\,173\,354 - 573\,606) / 4\,684\,122 = 12,8\%$$

$$2020: (1\,866\,783 - 1\,010\,240) / 6\,085\,048 = 14,2\%$$

Finansiering

Finansieringsgrad 1 = anleggsmidler / langsiktig kapital

$$2016: 901\,355 / 1\,356\,181 = 0,665$$

$$2017: 847\,409 / 1\,399\,380 = 0,606$$

$$2018: 828\,043 / 1\,331\,511 = 0,622$$

$$2019: 791\,147 / 1\,390\,895 = 0,569$$

$$2020: 754\,384 / 1\,610\,927 = 0,468$$

Soliditet:

Egenkapitalandel = Egenkapital / Totalkapital

$$2016: 493\,338 / 2\,117\,372 = 23,3\%$$

$$2017: 480\,612 / 2\,115\,625 = 22,7\%$$

$$2018: 406\,111 / 2\,182\,927 = 18,6\%$$

$$2019: 450\,934 / 1\,964\,501 = 23\%$$

$$2020: 593\,298 / 2\,621\,167 = 22,6\%$$

Rentedekningsgrad = (Ordinært resultat + finanskostnader) / Finanskostnader

$$2016: 140\,634 / 17\,078 = 8,24$$

$$2017: 133\,667 / 4\,210 = 31,75$$

$$2018: 88\,718 / 15\,506 = 5,72$$

$$2019: 118\,607 / 11\,837 = 10,02$$

$$2020: 238\,253 / 5\,603 = 42,52$$

Lønnsomhet

Totalkapitalrentabilitet = (Driftsresultat + finansinntekter) / gjennomsnittlig totalkapital

$$2016: (192\,683 + 2\,978) / ((1\,946\,603 + 2\,117\,372) / 2) = 9,6\%$$

$$2017: (192\,454 + 4\,864) / ((2\,117\,372 + 2\,115\,625) / 2) = 9,3\%$$

$$2018: (113\,554 + 2\,928) / ((2\,115\,625 + 2\,182\,927) / 2) = 5,4\%$$

$$2019: (157\,835 + 2\,623) / (2\,182\,927 + 1\,964\,501) / 2) = 7,7\%$$

$$2020: (324\,164 + 3\,642) / (1\,964\,501 + 2\,621\,167) / 2) = 14,3\%$$

Resultatgrad = (Driftsresultat + finansinntekter) / Driftsinntekter

$$2016: (192\,683 + 2\,978) / 4\,332\,139 = 4,5\%$$

$$2017: (192\,454 + 4\,864) / 4\,499\,003 = 4,4\%$$

$$2018: (113\,554 + 2\,928) / 4\,495\,412 = 2,6\%$$

$$2019: (157\,835 + 2\,623) / 4\,684\,122 = 3,4\%$$

$$2020: (324\,164 + 3\,642) / 6\,085\,048 = 5,4\%$$

Totalkapitalens omløpshastighet = Driftsinntekter / gjennomsnittlig totalkapital

$$2016: 4\,332\,139 / ((1\,946\,603 + 2\,117\,372) / 2) = 2,132$$

$$2017: 4\,499\,003 / ((2\,117\,372 + 2\,115\,625) / 2) = 2,126$$

$$2018: 4\,495\,412 / ((2\,115\,625 + 2\,182\,927) / 2) = 2,092$$

$$2019: 4\,684\,122 / ((2\,182\,927 + 1\,964\,501) / 2) = 2,250$$

$$2020: 6\,085\,048 / ((1\,964\,501 + 2\,621\,167) / 2) = 2,654$$

DuPont-modellen = Totalkapitalrentabilitet = Resultatgrad * Kapitalens omløpshastighet

$$2016: 9,6\% = 4,5\% * 2,132$$

$$2017: 9,3\% = 4,4\% * 2,126$$

$$2018: 5,4\% = 2,6\% * 2,092$$

$$2019: 7,7\% = 3,4\% * 2,250$$

$$2020: 14,3\% = 5,4\% * 2,654$$

Egenkapitalrentabilitet før skatt = resultat før skatt / gjennomsnittlig egenkapital

$$2016: 178\,583 / ((503\,796 + 493\,338) / 2) = 35,8\%$$

$$2017: 193\,108 / ((493\,338 + 480\,612) / 2) = 39,7\%$$

$$2018: 100\,976 / ((480\,612 + 406\,111) / 2) = 22,8\%$$

$$2019: 148\,621 / ((406\,111 + 450\,934) / 2) = 34,7\%$$

$$2020: 322\,203 / ((450\,934 + 593\,298) / 2) = 61,7\%$$

Bruttofortjeneste i prosent = (Salgsinntekter - Varekostnader) / Salgsinntekter

$$2016: (4\,318\,347 - 3\,022\,588) / 4\,318\,347 = 30\%$$

$$2017: (4\,495\,488 - 3\,086\,065) / 4\,495\,488 = 31,4\%$$

$$2018: (4\,486\,650 - 3\,108\,643) / 4\,486\,650 = 30,7\%$$

$$2019: (4\,675\,938 - 3\,183\,539) / 4\,675\,938 = 31,9\%$$

$$2020: (6\,066\,206 - 4\,110\,640) / 6\,066\,206 = 32,2\%$$

Driftsmargin = driftsresultat / driftsinntekter

$$2016: 192\,683 / 4\,332\,139 = 4,45\%$$

$$2017: 192\,454 / 4\,499\,003 = 4,28\%$$

$$2018: 113\,554 / 4\,495\,412 = 2,53\%$$

$$2019: 157\,835 / 4\,684\,122 = 3,37\%$$

$$2020: 324\,164 / 6\,085\,048 = 5,33\%$$

Vedlegg 2: Beregning av nøkkeltall for Byggmakker

Lønnsomhet:

Totalkapitalrentabilitet = Driftsresultat + finansinntekter) / gjennomsnittlig totalkapital

2016: $(44\,879 + 373) / ((577\,346 + 561\,079) / 2) = 7,9\%$

2017: $(42\,640 + 53) / ((602\,903 + 561\,079) / 2) = 7,3\%$

2018: $(46\,889 + 160) / ((1\,796\,108 + 602\,903) / 2) = 3,9\%$

2019: $(26\,943 + 249) / ((1\,814\,566 + 1\,796\,108) / 2) = 1,5\%$

2020: $(50\,955 + 19) / ((3\,177\,117 + 1\,814\,566) / 2) = 2\%$

Resultatgrad = (Driftsresultat + finansinntekter) / Driftsinntekter

2016: $(44\,879 + 373) / 3\,935\,212 = 1,1\%$

2017: $(42\,640 + 53) / 3\,889\,379 = 1,1\%$

2018: $(46\,889 + 160) / 3\,352\,031 = 1,4\%$

2019: $(26\,942 + 249) / 3\,030\,693 = 0,9\%$

2020: $(50\,955 + 19) / 3\,311\,621 = 1,5\%$

Egenkapitalrentabilitet før skatt = resultat før skatt / gjennomsnittlig egenkapital

2016: $40\,777 / ((167\,643 + 268\,530) / 2) = 18,7\%$

2017: $42\,044 / ((268\,530 + 299\,578) / 2) = 14,8\%$

2018: $34\,554 / ((299\,578 + 1\,313\,999) / 2) = 4,3\%$

2019: $20\,144 / ((1\,313\,999 + 1\,318\,526) / 2) = 1,5\%$

2020: $44\,720 / ((1\,318\,526 + 2\,348\,210) / 2) = 2,4\%$

Totalkapitalens omløpshastighet = driftsinntekter / gjennomsnittlig totalkapital

2016: $3\,935\,212 / ((577\,346 + 561\,079) / 2) = 6,913$

2017: $3\,889\,379 / ((561\,079 + 602\,907) / 2) = 6,683$

2018: $3\,352\,031 / ((602\,907 + 1\,796\,107) / 2) = 2,795$

2019: $3\,030\,693 / ((1\,796\,107 + 1\,814\,566) / 2) = 1,679$

2020: $3\,311\,621 / ((1\,814\,566 + 3\,177\,117) / 2) = 1,327$

Bruttofortjeneste i prosent = (Salgsinntekter - Varekostnader) / Salgsinntekter

2016: $(3\,672\,470 - 3\,724\,930) / 3\,672\,470 = -1,4\%$

2017: $(3\,663\,163 - 3\,701\,222) / 3\,663\,163 = -1\%$

2018: $(3\,134\,470 - 3\,165\,868) / 3\,134\,470 = -1\%$

2019: $(2\,815\,299 - 2\,846\,418) / 2\,815\,299 = -1,1\%$

2020: $(3\,052\,365 - 3\,093\,093) / 3\,052\,365 = -1,3\%$

Driftsmargin = driftsresultat / driftsinntekter

2016: $44\,879 / 3\,935\,212 = 1,14\%$

2017: $42\,640 / 3\,889\,329 = 1,10\%$

2018: $46\,889 / 3\,325\,031 = 1,41\%$

2019: $26\,943 / 3\,030\,693 = 0,89\%$

2020: $50\,955 / 3\,093\,093 = 1,65\%$

Vedlegg 3: Beregning av nøkkeltall for Maxbo

Lønnsomhet:

Totalkapitalrentabilitet = (Driftsresultat + finansinntekter) / gjennomsnittlig totalkapital

$$2016: (20\,672 + 5\,595) / ((1\,012\,461 + 1\,103\,719) / 2) = 2,5\%$$

$$2017: (35\,051 + 3\,894) / ((1\,103\,719 + 1\,081\,216) / 2) = 3,6\%$$

$$2018: (84\,338 + 5\,015) / ((1\,081\,216 + 1\,353\,275) / 2) = 7,3\%$$

$$2019: (63\,697 + 6\,446) / ((1\,353\,275 + 1\,398\,893) / 2) = 5,1\%$$

$$2020: (167\,171 + 5\,570) / ((1\,398\,893 + 1\,679\,089) / 2) = 11,2\%$$

Resultatgrad = (Driftsresultat + finansinntekter) / Driftsinntekter

$$2016: (20\,672 + 5\,595) / 4\,265\,181 = 0,6\%$$

$$2017: (35\,051 + 3\,894) / 4\,282\,439 = 0,9\%$$

$$2018: (84\,338 + 5\,015) / 4\,438\,413 = 2\%$$

$$2019: (63\,697 + 6\,446) / 4\,501\,286 = 1,6\%$$

$$2020: (167\,171 + 5\,570) / 5\,103\,795 = 3,4\%$$

Egenkapitalrentabilitet før skatt = resultat før skatt / gjennomsnittlig egenkapital

$$2016: -13\,887 / ((142\,503 + 105\,541) / 2) = -11,2\%$$

$$2017: 17\,556 / ((105\,541 + 161\,886) / 2) = 13,1\%$$

$$2018: 69\,926 / ((161\,886 + 213\,357) / 2) = 37,3\%$$

$$2019: 47\,164 / ((213\,357 + 205\,016) / 2) = 22,5\%$$

$$2020: 150\,257 / ((205\,016 + 322\,077) / 2) = 57\%$$

Totalkapitalens omløpshastighet = driftsinntekter / gjennomsnittlig totalkapital

$$2016: 4\,265\,181 / ((1\,012\,461 + 1\,103\,719) / 2) = 4,031$$

$$2017: 4\,282\,439 / ((1\,103\,719 + 1\,081\,216) / 2) = 3,920$$

$$2018: 4\,438\,413 / ((1\,081\,216 + 1\,353\,275) / 2) = 3,646$$

$$2019: 4\,501\,286 / ((1\,353\,275 + 1\,398\,893) / 2) = 3,271$$

$$2020: 5\,103\,795 / ((1\,398\,893 + 1\,679\,089) / 2) = 3,316$$

Bruttofortjeneste i prosent = (Salgsinntekter - Varekostnader) / Salgsinntekter

$$2016: (4\,245\,219 - 3\,121\,537) / 4\,245\,219 = 26,5\%$$

2017: $(4\,240\,878 - 3\,072\,183) / 4\,240\,878 = 27,6\%$

2018: $(4\,393\,192 - 3\,224\,869) / 4\,393\,192 = 26,6\%$

2019: $(4\,443\,051 - 3\,265\,337) / 4\,443\,051 = 26,5\%$

2020: $(5\,060\,361 - 3\,720\,306) / 5\,060\,361 = 26,5\%$

Driftsmargin = driftsresultat / driftsinntekter

2016: $20\,762 / 4\,265\,181 = 0,49\%$

2017: $3\,501 / 4\,265\,181 = 0,08\%$

2018: $84\,338 / 4\,438\,413 = 1,90\%$

2019: $63\,697 / 4\,501\,286 = 1,42\%$

2020: $167\,171 / 5\,103\,795 = 3,28\%$

Vedlegg 4: Resultatregnskap (hentet fra proff.no)

RESULTATREGNSKAP i hele 1000	2020	2019	2018	2017	2016
Valutakode	SEK	SEK	SEK	SEK	SEK
Sum salgsinntekter	6 066 206	4 675 938	4 486 650	4 495 488	4 318 347
Annen driftsinntekt	18 842	8 184	8 762	3 515	13 792
Sum driftsinntekter	6 085 048	4 684 122	4 495 412	4 499 003	4 332 139
Varekostnad	4 110 640	3 183 539	3 108 643	3 086 065	3 022 588
Beholdningsendringer	-	-	-	0	0
Lønnskostnader	600 613	562 638	514 214	458 986	422 783
Herav kun lønn	459 469	-	-	-	-
Ordinære avskrivninger	442 947	217 834	240 688	243 187	225 111
Nedskrivning	-	-	-	-	-
Andre driftskostnader	606 684	562 276	518 313	518 311	468 974
Driftsresultat	324 164	157 835	113 554	192 454	192 683
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	-	0	0
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	-	0	0
Sum annen renteinntekt	3 642	2 623	2 928	4 864	0
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	-	0	0
Sum annen finansinntekt	-	-	-	0	2 978
Sum finansinntekter	3 642	2 623	2 928	4 864	2 978
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	5 603	11 837	15 506	4 210	0
Andre finanskostnader	-	-	-	-	17 078
Sum annen finanskostnad	-	-	-	0	17 078
Sum finanskostnader	5 603	11 837	15 506	4 210	17 078
Resultat før skatt	322 203	148 621	100 976	193 108	178 583
Sum skatt	89 553	41 851	27 764	63 651	55 027
Ordinært resultat	232 650	106 770	73 212	129 457	123 556
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	-	0	0
Årsresultat	232 650	106 770	73 212	129 457	123 556
Ordinært utbytte	-	-	-	-	-
Ekstraordinært utbytte	-	-	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-	-	-
Sum utbytte	-	-	-	-	-
Konsernbidrag	-	-	-	-	-

Vedlegg 5: Balanseregnskap (hentet fra proff.no)

BALANSEREGNSKAP i hele 1000	2020	2019	2018	2017	2016
Valutakode	SEK	SEK	SEK	SEK	SEK
Goodwill	-	-	-	-	-
Sum immaterielle midler	336 828	396 445	455 547	509 645	557 107
Sum anleggsmidler	754 384	791 147	838 043	847 409	901 355
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	16 925	19 009	20 911	17 738	15 653
Maskiner/anlegg/biler	-	-	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	395 840	371 953	357 915	315 407	322 981
Sum varige driftsmidler	412 765	390 962	378 826	333 145	338 634
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	-	0	0
Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-	-
Andre fordringer	4 591	3 540	3 470	4 519	5 514
Sum finansielle anleggsmidler	4 791	3 740	3 670	4 619	5 614
Sum varelager	790 552	738 101	660 810	622 270	599 963
Kundefordringer	9 128	2 194	599	2 772	2 906
Konsernfordringer	-	-	-	-	-
Sum fordringer	1 069 547	424 663	107 967	92 383	87 047
Sum investeringer	-	-	-	0	0
Kasse/Bank/Post	6 684	10 590	576 107	553 563	529 008
Sum Kasse/Bank/Post	6 684	10 590	576 107	553 563	529 008
Sum omløpsmidler	1 866 783	1 173 354	1 344 884	1 268 216	1 216 018
Sum eiendeler	2 621 167	1 964 501	2 182 927	2 115 625	2 117 373
BALANSEREGNSKAP i hele 1000	2020	2019	2018	2017	2016
Aksje/Selskapskapital	33 675	31 977	30 866	28 025	22 020
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	43 238	41 828	37 550	34 782	24 558
Sum opptjent egenkapital	550 060	409 106	368 561	445 830	468 780
Annen egenkapital	550 060	409 106	368 561	445 830	468 780
Sum egenkapital	593 298	450 934	406 111	480 612	493 338
Sum avsetninger til forpliktelser	663 621	585 953	571 392	564 760	508 835
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-	-
Langsiktig konserngjeld	354 008	354 008	354 008	354 008	354 008
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	-	-	-	0	0
Annen langsiktig gjeld	-	-	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	1 017 629	939 961	925 400	918 768	862 843
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-	-
Leverandørgjeld	503 983	358 071	534 929	407 886	443 018
Skyldig offentlige avgifter	-	-	-	-	-
Ordinært utbytte	-	-	-	-	-
Ekstraordinært utbytte	-	-	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-	-	-
Sum utbytte	-	-	-	-	-
Kortsiktig konserngjeld	-	-	-	-	-
Annen kortsiktig gjeld	505 939	215 535	316 487	296 903	300 208
Sum kortsiktig gjeld	1 010 240	573 606	851 416	716 245	761 191
Sum gjeld	2 027 869	1 513 567	1 776 816	1 635 013	1 624 034
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	2 621 167	1 964 501	2 182 927	2 115 625	2 117 372
Garantistillelser	-	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-	-

