

Bjørn Olav Voster, Christian Bang, Didrik Rabben
Wessmann, Espen Sonflå, Ingeborg Eldevik
Rusaas og Oda Gregussen

Regnskapsanalyse av Birger N. Haug AS

«Hvordan er lønnsomhetsutviklingen i Birger N.
Haug i perioden fra og med 2017 til og med
2020, og hva kan være mulige årsaker til
utviklingen?»

Bacheloroppgave i Økonomisk styring
Veileder: Terje Berg
April 2022

Bjørn Olav Voster, Christian Bang, Didrik Rabben
Wessmann, Espen Sonflå, Ingeborg Eldevik Rusaas og
Oda Gregussen

Regnskapsanalyse av Birger N. Haug AS

«Hvordan er lønnsomhetsutviklingen i Birger N. Haug
i perioden fra og med 2017 til og med 2020, og hva
kan være mulige årsaker til utviklingen?»

Bacheloroppgave i Økonomisk styring
Veileder: Terje Berg
April 2022

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden

Forord

Denne oppgaven er skrevet av seks studenter ved NTNU våren 2022, og er en del av vår avsluttende bachelor i økonomi og administrasjon. Vår profilering i studiet har for alle vært økonomisk styring.

Semesteroppgaven omfatter en regnskapsanalyse av Birger N. Haug i perioden fra og med 2017 til og med 2020. Det var en viktig faktor for oss å ha mulighet til tett samarbeid med selskapet vi skulle skrive om, og vi valgte derfor et selskap som en av oss har arbeidet i tidligere. Ved gjennomføringen av denne oppgaven har vi analysert nøkkeltall, undersøkt utviklingen av regnskapstall, gjennomført benchmarking og utformet en SWOT-analyse. Det har vært et lærerikt og interessant arbeid, og det har vært spennende å benytte økonomisk teori i praksis.

Oppsummert har det vært en positiv erfaring, og vi er takknemlige for samarbeidsmulighetene vi fikk. Vi ønsker å takke vår veileder Terje Berg for gode tilbakemeldinger og god veiledning. I tillegg vil vi tildele en stor takk til styreleder i Birger N. Haug, Lars Borger Hansen, og økonomisjef Hilde Skreosen.

Innholdet i denne oppgaven står for forfatternes regning.

Trondheim, våren 2022

Bjørn Olav Voster

Espen Sonflå

Christian Bang

Ingeborg Eldevik Rusaas

Didrik Rabben Wessmann

Oda Sørfosbog Gregussen

Sammendrag

Det er i denne semesteroppgaven gjennomført en regnskapsanalyse av bilforhandleren Birger N. Haug AS for å analysere lønnsomhetsutviklingen i selskapet. Den aktuelle perioden er fra 2017 til 2020, og det er i tillegg undersøkt mulige årsaker til lønnsomhetsutviklingen.

For å svare på oppgavens problemstilling på best mulig måte ble det inngått et samarbeid med Birger N. Haug. På denne måten er beregning av nøkkeltall og drøfting av den økonomiske situasjonen til selskapet i den aktuelle perioden basert både på regnskapstall hentet fra proff.no og innspill fra selskapet selv.

Det er benyttet relevante nøkkeltall innenfor lønnsomhet, likviditet, finansiering og soliditet for å danne et helhetlig bilde av lønnsomhetsutviklingen i perioden 2017 til 2020. I tillegg er det benyttet nøkkeltall innenfor lønnsomhet, likviditet og soliditet for å sammenligne med relevante konkurrenter. Det er bilforhandlerne Mobile og RøhneSelmer som er å anse som de mest aktuelle konkurrentene for Birger N. Haug i henhold til selskapet selv, og som følgelig er sammenligningsgrunlaget for benchmarkingen.

Gjennom personlig intervju og kommunikasjon via epost med styreleder i Birger N. Haug og selskapets økonomisjef ble det dannet grunnlag for å gjennomføre en SWOT-analyse. Denne analysen er bakgrunnen for drøftingen av mulige årsaker til lønnsomhetsutviklingen til Birger N. Haug i den aktuelle perioden.

I 2018 opplevde selskapet en stor forbedring i lønnsomheten samt en positiv utvikling i nøkkeltallene sammenlignet med tidligere regnskapsår. Hovedårsaken til dette var introduksjonen av en ny elektrisk bilmodell fra et bilmerke Birger N. Haug selger. Denne bilmodellen ble særdeles populær ved lansering og selskapet solgte følgelig mange eksemplarer. Elektrisk bil har de siste årene blitt et populært alternativ til fossildrevet bil, som har vært fordelaktig for Birger N. Haug ettersom de tilbyr et bredt utvalg av elbiler. Sammenlignet med de relevante konkurrentene har selskapet følgelig opplevd en god utvikling i lønnsomheten fra 2018 til 2020.

Abstract

In this thesis, there is conducted a financial statement analysis of the car dealer company Birger N. Haug AS in order to analyse the profitability development. The relevant time period is from 2017 to 2020, and possible reasons for the profitability development have also been examined.

In order to properly answer the research question in the best possible way there was established a cooperation with Birger N. Haug. In this way, the calculations of key financial indicators and the discussion of the economic situation of the company in the relevant time period is based on accounting figures obtained from proff.no as well as input from the company itself.

To form an overall picture of the profitability development in the period from 2017 to 2020 there is utilized relevant key financial indicators within profitability, liquidity, financing and solidity. In addition to this, there have been used key financial indicators within profitability, liquidity and solidity to compare with relevant competitors. According to the company itself, the car dealer companies Mobile and RøhneSelmer are to be regarded as the most relevant competitors of Birger N. Haug. Consequently, these are the companies that are the basis for comparison for the benchmarking.

Through personal interviews and communication by email with the chairman of the board of Birger N. Haug and the chief financial officer of the company, a basis was formed for conducting a SWOT analysis. This analysis is the background for the discussion of possible reasons for the profitability development of Birger N. Haug in the relevant time period.

In 2018, the company experienced a major improvement in profitability as well as a positive development in the key financial indicators compared with previous financial years. The main reason for this was the introduction of a new electric car model from a car brand that Birger N. Haug sells. This car model became extremely popular at the time of the launch, and the company consequently sold many copies. In recent years, electric cars have become a popular alternative to fossil-powered cars, which has been advantageous for Birger N. Haug as they offer a wide range of electric cars. Compared to the relevant competitors, the company has consequently experienced a good development in profitability from 2018 to 2020.

Innholdsfortegnelse

| | |
|--|-----------|
| FORORD | 1 |
| SAMMENDRAG | 2 |
| ABSTRACT | 3 |
| FIGUROVERSIKT | 6 |
| TABELLOVERSIKT | 7 |
| 1 INNLEDNING | 8 |
| 1.1 AKTUALISERING AV TEMA OG PRESENTASJON AV PROBLEMSTILLING | 8 |
| 1.2 PRESENTASJON AV BIRGER N. HAUG AS..... | 9 |
| 1.3 OPPBYGNING AV OPPGAVEN | 10 |
| 1.4 AVGRENSNINGER..... | 10 |
| 2 TEORI | 11 |
| 2.1 ANALYSE – REGNSKAPSANALYSE | 11 |
| 2.2 NØKKELTALL..... | 12 |
| 2.2.1 <i>Lønnsomhet</i> | 12 |
| Egenkapitalrentabilitet..... | 12 |
| Totalkapitalrentabilitet | 13 |
| DuPont modellen..... | 14 |
| Driftsmargin | 15 |
| Bruttofortjeneste | 15 |
| 2.2.2 <i>Likviditet</i> | 15 |
| Likviditetsgrad 1..... | 15 |
| Likviditetsgrad 2..... | 15 |
| 2.2.3 <i>Finansiering</i> | 16 |
| Finansierungsgrad 1 | 16 |
| 2.2.4 <i>Soliditet</i> | 16 |
| Egenkapitalandel | 16 |
| Gjennomsnittlig lagertid..... | 17 |
| 2.3 BENCHMARKING | 17 |
| 2.4 SWOT | 18 |
| 3 METODE | 19 |
| 3.1 PROBLEMSTILLING..... | 19 |
| 3.2 UNDERSØKELSESDSIGN | 19 |
| 3.3 VALIDITET OG RELIABILITET | 20 |
| 4 ANALYSE | 21 |
| 4.1 PRESENTASJON AV RESULTAT OG BALANSE..... | 21 |

| | |
|---|-----------|
| 4.2 NØKKELTALL..... | 25 |
| 4.2.1 Lønnsomhet..... | 25 |
| Egenkapitalrentabilitet..... | 25 |
| Totalkapitalrentabilitet | 26 |
| DuPont modellen..... | 27 |
| Driftsmargin | 29 |
| Bruttofortjeneste | 30 |
| Oppsummert om lønnsomhet | 30 |
| 4.2.2 Likviditet..... | 31 |
| Likviditetsgrad 1..... | 31 |
| Likviditetsgrad 2..... | 32 |
| Oppsummert om likviditet..... | 32 |
| 4.2.3 Finansiering..... | 33 |
| Finansieringsgrad 1 | 33 |
| 4.2.4 Soliditet | 34 |
| Egenkapitalandel | 34 |
| Gjennomsnittlig lagertid..... | 35 |
| Oppsummert om soliditet | 35 |
| 4.3 BENCHMARKING | 36 |
| 4.3.1 Benchmarking – Egenkapitalandel | 37 |
| 4.3.2 Benchmarking – Egenkapitalrentabilitet | 38 |
| 4.3.3 Benchmarking – Resultatgrad..... | 39 |
| 4.3.4 Benchmarking – Totalkapitalrentabilitet..... | 40 |
| 4.3.5 Benchmarking – Likviditetsgrad 1 | 41 |
| 4.4 SWOT | 42 |
| 4.4.1 Styrker..... | 43 |
| 4.4.2 Svakheter..... | 44 |
| 4.4.3 Muligheter..... | 45 |
| 4.4.4 Trusler..... | 46 |
| 5 KONKLUSJON | 47 |
| 6 REFERANSELISTE | 50 |
| VEDLEGG 1: KREDITTVURDERING GJENNOMFØRT AV BISNODE | 52 |

Figuroversikt

| | |
|--|----|
| Figur 1: Konsernets hierarki..... | 9 |
| Figur 2: DuPont modellen | 14 |
| Figur 3: Grafisk illustrasjon av omsetningsutvikling og resultatutvikling..... | 22 |
| Figur 4: Egenkapitalrentabilitet..... | 25 |
| Figur 5: Totalkapitalrentabilitet (ROA) | 26 |
| Figur 6: Kapitalens omløpshastighet..... | 27 |
| Figur 7: Resultatgrad..... | 28 |
| Figur 8: Driftsmargin..... | 29 |
| Figur 9: Bruttofortjeneste | 30 |
| Figur 10: Likviditetsgrad 1..... | 31 |
| Figur 11: Likviditetsgrad 2..... | 32 |
| Figur 12: Finansieringsgrad 1..... | 33 |
| Figur 13: Egenkapitalandel | 34 |
| Figur 14: Gjennomsnittlig lagertid | 35 |
| Figur 15: Benchmarking – Egenkapitalandel..... | 37 |
| Figur 16: Benchmarking – Egenkapitalrentabilitet | 38 |
| Figur 17: Benchmarking – Resultatgrad | 39 |
| Figur 18: Benchmarking – Totalkapitalrentabilitet..... | 40 |
| Figur 19: Benchmarking – Likviditetsgrad 1 | 41 |
| Figur 20: SWOT-analyse..... | 42 |

Tabelloversikt

| | |
|---|----|
| Tabell 1: Resultattall hentet fra proff.no | 21 |
| Tabell 2: Balansetall hentet fra proff.no..... | 21 |
| Tabell 3: Egenkapitalrentabilitet | 25 |
| Tabell 4: Totalkapitalrentabilitet (ROA)..... | 26 |
| Tabell 5: Kapitalens omløpshastighet | 27 |
| Tabell 6: Resultatgrad | 28 |
| Tabell 7: Driftsmargin..... | 29 |
| Tabell 8: Bruttofortjeneste..... | 30 |
| Tabell 9: Likviditetsgrad 1 | 31 |
| Tabell 10: Likviditetsgrad 2 | 32 |
| Tabell 11: Finansieringsgrad 1 | 33 |
| Tabell 12: Egenkapitalandel..... | 34 |
| Tabell 13: Gjennomsnittlig lagertid | 35 |
| Tabell 14: Benchmarking – Egenkapitalandel | 37 |
| Tabell 15: Benchmarking – Egenkapitalrentabilitet..... | 38 |
| Tabell 16: Benchmarking – Resultatgrad | 39 |
| Tabell 17: Benchmarking – Totalkapitalrentabilitet | 40 |
| Tabell 18: Benchmarking – Likviditetsgrad 1..... | 41 |
| Tabell 19: Oppsummering nøkkeltall for Birger N. Haug | 47 |

1 Innledning

1.1 Aktualisering av tema og presentasjon av problemstilling

Bilbransjen er en høyst begivenhetsrik bransje, både når det kommer til teknologisk utvikling og miljø. Hjulet ble oppfunnet omkring 3 500 før vår tidsregning, og omtrent 5 400 år senere presenterte Carl Benz verdens første bil i 1886. Etter dette har verden opplevd en drastisk vekst i den teknologiske utviklingen av bilen som fremkomstmiddel. I dag benyttes biler til blant annet hverdagslig bruk, som å komme seg til og fra jobb, men også for ren underholdning. Det finnes flere eksempler på ulike idretter hvor biler kan nå hastigheter på over 500 kilometer i timen. Likevel har oppfinnelsen av bilen medbrakt miljømessige problemer i sammenheng med forurensning, og som et tiltak mot dette har det blitt oppfunnet elektriske biler og lignende som kan bidra til å redusere CO₂-utslippene som forårsakes av fossildrevne biler.

Stadig flere i Norge velger elektrisk bil fremfor fossilbiler (Statens vegvesen, 2021), og det er følgelig interessant å undersøke hvordan denne miljøbevisste utviklingen av bilkjøp kan påvirke en bilforhandler. Relevante økonomiske spørsmål i denne sammenhengen vil være om en økning i salg av elbiler øker lønnsomheten til en bilforhandler? Eller om en økning i salg av elbiler fører til redusert salg av fossildrevne biler, og følgelig en reduksjon i lønnsomheten?

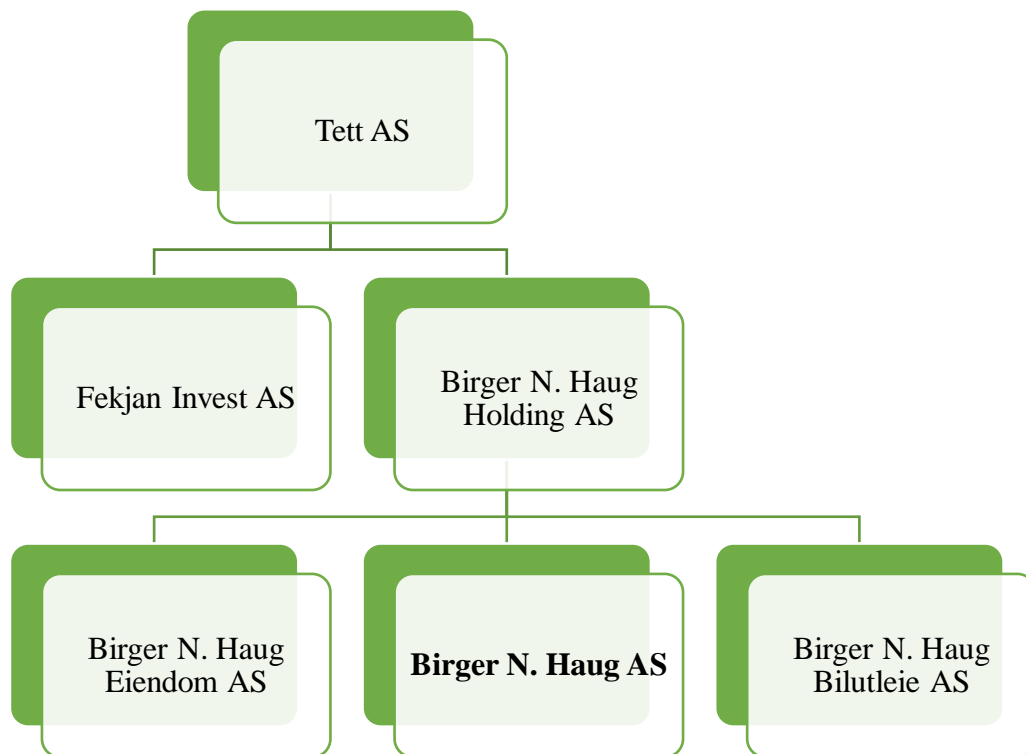
For å undersøke dette vil det være hensiktsmessig å analysere den overordnede lønnsomheten til en bilforhandler i løpet av de siste årene. I den forbindelse har vi samarbeidet med bilforhandleren Birger N. Haug, og det skal gjennomføres en lønnsomhetsanalyse for å undersøke utviklingen fra regnskapsårene 2017 til 2020. Dermed vil problemstillingen til denne semesteroppgaven være:

«Hvordan er lønnsomhetsutviklingen i Birger N. Haug i perioden fra og med 2017 til og med 2020, og hva kan være mulige årsaker til utviklingen?»

1.2 Presentasjon av Birger N. Haug AS

Birger N. Haug startet som et verksted på Bislett i 1947, og er i dag familieeid og Norges største forhandler av Nissan og Subaru. Selskapet er i tillegg forhandler av Hyundai, Isuzu, Maxus og MG og er lokalisert på syv forskjellige steder i Osloregionen. Det er 350 ansatte i Birger N. Haug som arbeider med salg av nye og brukte biler, verksted, bilutleie, klargjøring og skadeavdeling. Siden oppstarten av Birger N. Haug har kjerneverdiene deres vært kvalitet og omtanke. I henhold til selskapet selv kommer dette av fokuset på kvaliteten på alt de leverer, og omtanken for miljø, mennesker og utvikling (Birger N. Haug, 2022).

Selskapets forretningsidé er å være en effektiv og kundesentrert leverandør av komplett elbil mobilitet i Osloregionen. Birger N. Haug som aksjeselskap har omkring 25 000 kunder, og er en del av et konsern som årlig omsetter for omtrent 2,546 milliarder kroner. Konsernets oppbygning kan illustreres som følgende:



Figur 1: Konsernets hierarki

1.3 Oppbygning av oppgaven

Denne oppgaven vil begynne med presentasjon av relevant teori. I denne delen presenteres en kort teoridel om regnskapsanalyse, og videre presenteres nøkkeltallene som er valgt innenfor lønnsomhet, likviditet, finansiering og soliditet. I tillegg vil det redegjøres for teori i sammenheng med benchmarking samt SWOT. Deretter presenteres metoden, som tredje del av oppgaven. I sammenheng med dette vil det utledes om oppgavens problemstilling, undersøkelsesdesign samt validitet og reliabilitet.

Videre, i analysedelen av oppgaven, vil det først presenteres en oversikt over resultat og balanse i den aktuelle perioden. Det vil også utledes om årsaker til endringer i regnskapstallene og balansetallene. Deretter vil de presenterte nøkkeltallene beregnes og tolkes. Enkelte nøkkeltall vil også sammenlignes med relevante konkurrenter. Videre gjennomføres det en analyse av Birger N. Haug sine styrker, svakheter, muligheter og trusler. Avslutningsvis vil oppgaven konkluderes, hvor problemstillingen besvares.

1.4 Avgrensninger

I denne oppgaven er det foretatt en avgrensning i sammenheng med tidshorisonten av hvilke regnskapsår som skal undersøkes. Dette ble avgrenset til å inkludere årene 2017 til 2020, for å begrense oppgavens størrelse til en viss grad. Årsaken til at eldste regnskapsåret ble satt til 2017 var fordi et raskt overblikk over regnskapene på proff.no viste store endringer fra 2017 til 2018. Dermed vil det være interessant å undersøke årsaken til dette. Den aktuelle perioden som undersøkes inkluderer til og med regnskapsåret 2020, ettersom regnskapstall for senere år ikke enda er offentliggjort.

2 Teori

2.1 Analyse – Regnskapsanalyse

Regnskapsanalyse bruker regnskapsdata for å gi et helhetlig bilde av den økonomiske situasjonen i bedriften. Nøkkeltall er en sentral del av regnskapsanalysen. Disse tallene bidrar til å gi svar omkring lønnsomheten, likviditeten og den finansielle situasjonen (Kristoffersen, 2016).

Ofte skilles det mellom interne og eksterne regnskapsanalyser. Interne regnskapsanalyser har som kjennetegn at den som analyserer har tilgang på all tilgjengelig informasjon. Denne formen for analyser gjennomføres som oftest av ansatte i bedriften. Eksterne regnskapsanalyser gjennomføres derimot med begrenset tilgang på informasjon. Denne oppgaven tar i hovedsak utgangspunkt i en slik tilnærming, ettersom den er basert på offentlig tilgjengelig regnskapsinformasjon. Likevel har vi tilgang på intern informasjon gjennom intervjuer med bedriften, men dette er ikke nok til å danne grunnlag for en intern regnskapsanalyse.

Problemstillingen i denne oppgaven legger sin hovedvekt på lønnsomhetsutviklingen, og derfor blir prinsipielt nøkkeltallene som omhandler lønnsomhet benyttet. Nøkkeltall omkring likviditet, soliditet og finansiering er likevel viktig for å kunne undersøke hvilke faktorer som kan virke inn på lønnsomheten på et overordnet perspektiv.

2.2 Nøkkeltall

2.2.1 Lønnsomhet

Lønnsomhet kan defineres som bedriftens evne til å skape overskudd og avkastning på investerte midler (Kristoffersen, 2016). Inntekter som er høyere enn kostnader er avgjørende for at investorer og aksjonærer i selskapet skal være interessert i å investere egenkapital i selskapet. Årsresultatet er bunntlinjen i regnskapet og viser differansen mellom inntektene og kostnadene. Dette er likevel ikke et tilstrekkelig grunnlag for å vurdere lønnsomheten til bedriften. For å kunne vurdere lønnsomheten grundigere er det nødvendig å undersøke hva som ligger bak årsresultatet. Egenkapitalrentabilitet og total Kapitalrentabilitet måler lønnsomhet ved bruk av regnskapstall og er derfor et godt verktøy i denne sammenhengen. For å vurdere lønnsomheten i Birger N. Haug benyttes egenkapitalrentabilitet, total Kapitalrentabilitet, driftsmargin og bruttofortjeneste.

Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabilitet viser eiernes avkastning på investeringene i bedriften. Dette nøkkeltallet er derfor godt egnet til å sammenligne investeringer på tvers av bedrifter, og er derfor mest interessant for eierne. Eierne ønsker kunnskap om hvor stor andel av resultatet som ender opp i egenkapital, og egenkapitalrentabiliteten etter skatt er derfor det mest aktuelle nøkkeltallet i sammenheng med dette. Årsaken til dette er at Birger N. Haug er en del av et konsern, og det kan dermed forekomme transaksjoner som kan påvirke skatten. I tillegg skal egenkapitalrentabilitet benyttes i sammenheng med benchmarking, et forhold som også tilsier en før skatt beregning av egenkapitalrentabiliteten.

Ved beregning av egenkapitalrentabiliteten benyttes gjennomsnittlig egenkapital for å gi en mest mulig korrekt oversikt over hvordan egenkapitalen har variert gjennom hele året.

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

Totalkapitalrentabilitet

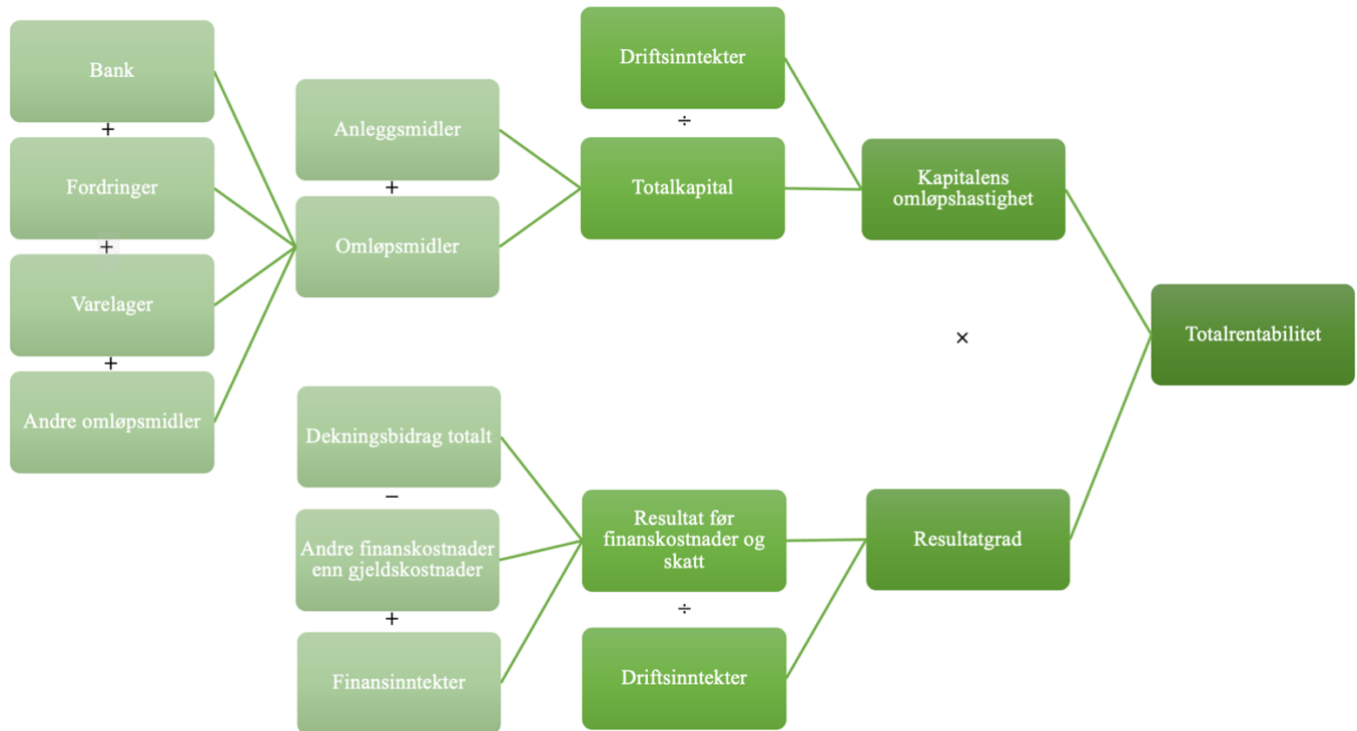
Totalkapitalrentabiliteten viser avkastningen på den samlede kapitalen som er bundet opp i selskapet. Dette nøkkeltallet viser altså hvor godt driften i selskapet har vært, og gir et inntrykk av hvor god inntjeningen har vært. En høy totalkapitalrentabilitet antyder at bedriften har forvaltet sine ressurser på en god måte, uavhengig av finansieringen. Denne forvaltningen av ressurser danner grunnlaget for bedriftens resultat. Resultatet blir fordelt på renter og øker egenkapitalen gjennom overføring til annen egenkapital dersom resultatet er et overskudd. Samtidig må bedriften betale skatt, som er en fordring til det offentlige. I denne analysen blir det sett bort fra ekstraordinære poster. Finanskostnadene er dermed ikke en del av analysen, ettersom dette ofte er bundet opp mot lånefinansieringen.

I sammenheng med definisjon på totalkapital er det verdt å kommentere at Birger N. Haug sin kortsiktige gjeld er rentefri, og at dette gir muligheter for å benytte sysselsatt kapital som definisjon på totalkapitalen. Til tross for dette faktumet er det rimelig å konkludere med at gjennomsnittlig totalkapital vil være den definisjonen av totalkapitalen som gir den mest korrekte fremstillingen for selskapet i denne oppgaven. Årsaken til dette er at det ofte kan være svingninger i totalkapitalen, eksempelvis dersom det foretas investeringer. Dermed vil gjennomsnittlig totalkapital være den definisjonen av totalkapitalen som gir et mest mulig realistisk bilde av totalkapitalen gjennom regnskapsåret.

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \frac{\text{Ordinært resultat før skatt} + \text{rentekostnader}}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}} * 100\%$$

DuPont modellen

Totalkapitalrentabilitet omtales også som Return On Assets (ROA). Det er vanlig å dekomponere ROA ved hjelp av DuPont modellen. Ved å gjøre dette belyses sammenhengen mellom resultatgraden og kapitalens omløpshastighet, slik at det blir mulig å få en oversikt over hvilket område som må forbedres for at resultatet skal forbedres.



Figur 2: DuPont modellen

Totalkapitalens omløpshastighet:

Totalkapitalens omløpshastighet er et mål på bedriftens driftsinntekter i forhold til gjennomsnittlig totalkapital. Hensikten med dette nøkkeltallet er å ha et mål på hvor effektivt bedriften utnytter kapitalen som er bundet i bedriften.

$$\text{Totalkapitalens omløpshastighet (KO)} = \frac{\text{Driftsinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}}$$

Resultatgrad:

Resultatgraden sier noe om hvor mye hver omsatt krone kaster av seg av resultatet. Dersom dette nøkkeltallet er høyt vil en større andel av salgsinntektene bli igjen, som kan forrente den totale kapitalen som er bundet i bedriften.

$$\text{Resultatgrad (ROS)} = \frac{\text{Ordinært resultat før skatt} + \text{rentekostnader}}{\text{Driftsinntekter}} * 100\%$$

Driftsmargin

Driftsmarginen viser hvor stort driftsresultatet er i forhold til driftsinntekten. Dette er et nyttig nøkkeltall å analysere for å undersøke hvor mye en bedrift får igjen for hver omsatte krone, før finansielle faktorer.

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

Bruttofortjeneste

Bruttofortjenesten viser differansen mellom salgsinntekten og varekostnaden. Nøkkeltallet viser hvor mye bedriften har tjent på sitt salg før det er tatt hensyn til andre kostnader.

$$\text{Bruttofortjeneste i prosent} = \frac{\text{Salgsinntekt} - \text{Varekostnad}}{\text{Salgsinntekt}} * 100\%$$

2.2.2 Likviditet

Likviditet viser bedriftens betalingsevne (Kristoffersen, 2016). Dersom en bedrift har god likviditet, har den evnen til å betale både forventede samt eventuelle uforutsette utgifter.

Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 viser forholdet mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld. Dette nøkkeltallet benyttes som et mål på hvor godt en bedrift kan dekke sine betalingsforpliktelser på en kort tidshorison, vanligvis 1 år (Kristoffersen, 2016).

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

Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 viser forholdet mellom de mest likvide omløpsmidlene og kortsiktig gjeld. Med mest likvide omløpsmidler menes omløpsmidler som ikke er inkludert i varelager. Dette nøkkeltallet gir en indikasjon på den kortsiktige likviditeten til et selskap, og dersom likviditetsgrad 2 er over 1 vil det si at de mest likvide omløpsmidlene fullstendig kan dekke den kortsiktige gjelden. Dermed vil en likviditetsgrad 2 på over 1, kun være en indikasjon på selskapets betalingsevne (Kristoffersen, 2016).

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

2.2.3 Finansiering

Finansiering refererer både til anskaffelse og anvendelse av kapital (Kristoffersen, 2016). Finansiering og soliditet redegjør for hvordan foretaket er finansiert, samt forholdet mellom egenkapital og gjeld. Nøkkeltallene for soliditet skal vise bedriften sin evne til å tåle tap.

Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 viser i hvor stor grad anleggsmidlene er langsiktig finansiert (Kristoffersen, 2016). Finansieringsgrad 1 bør normalt være mindre enn 1, som vil si at den langsiktige kapitalen kan finansiere deler av omløpsmidlene. I sammenheng med dette nøkkeltallet vil det være hensiktsmessig å påpeke at summen av likviditetsgrad 1 og finansieringsgrad 1 er lik selskapets totale eiendeler og gjeld. Ergo vil finansieringsgrad 1 per definisjon være mindre enn 1 dersom likviditetsgrad 1 er positiv.

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

2.2.4 Soliditet

Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen viser hvor stor andel av eiendelene som er finansiert uten gjeld. Jo høyere dette nøkkeltallet er, desto mer kan bedriften tåle å tape. Aksjeloven § 8-1 4. ledd bestemmer at et aksjeselskap bare kan dele ut utbytte så langt det etter utdelingen har en forsvarlig egenkapital og likviditet, jf. aksjeloven § 3-4. I de fleste virksomheter vil en egenkapitalandel på 30% til 35% være tilfredsstillende, og en egenkapitalandel på under 10% vil ikke være forsvarlig (Kristoffersen, 2016).

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

Gjennomsnittlig lagertid

Det er fordelaktig for enhver bedrift at varelageret er minst mulig, og dette kan være krevende. Bedrifter må ofte ha et minimumslager for å dekke usikkerhet omkring leveringer, forbruk eller etterspørsel etter varer. For en bilforhandler kan det være tilstrekkelig å ha noen modeller på lager, mens andre modeller kan kjøpes på bestilling. Omløpshastigheten på varelageret viser hvor mange ganger varelageret er omsatt i perioden.

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

Gjennomsnittlig lagertid viser hvor lenge varer i gjennomsnittet oppholder seg på lager før de blir solgt.

$$\text{Gjennomsnittlig lagringstid for varer} = \frac{365}{\text{Varelagerets omløpshastighet}}$$

2.3 Benchmarking

Bilforhandlerbransjen er en bransje preget av små marginer og hard konkurranse. Når nye modeller lanseres tar det ikke lang tid før prisene presses nedover gjennom kampanjer for å kunne opprettholde salget, og ikke tape posisjon i markedet til konkurrenter. For å bedre kunne forstå hva analysen av nøkkeltallene forteller om bransjen bedriften opererer i, er det derfor relevant å se på Birger N. Haug opp imot relevante konkurrenter. Denne metoden kalles for benchmarking og er basert på at man foretar en sammenligning av bedrifter som er av samme størrelse. Det vil være av betydning at bedriftene som sammenlignes er påvirket av de samme ukontrollerbare faktorer som demografiske trender, geografisk beliggenhet og økonomiske forhold (Datar og Rajan, 2018).

Når det kommer til valg av bedrifter å sammenligne Birger N. Haug med, vil det være vesentlig at disse bedriftene er lokalisert på Østlandet eller i Osloregionen. Det er i tillegg viktig at bedriftene som inkluderes i sammenligningen er bedrifter av samme karakter når det kommer til de produkter og tjenester som tilbys. Det å gjennomføre en sammenligning av bedriftenes nøkkeltall basert på disse kriteriene gir et bra prestasjonsmål for bedriften, ettersom det ofte kan være vanskelig å se på nøkkeltallene og prestasjonen til en bedrift på tvers av bransje.

2.4 SWOT

En SWOT-analyse gir oversikt over dagens situasjon for en bedrift, og danner grunnlag for strategiarbeid. SWOT-analysen kan inndeles i en intern og ekstern del. Bokstavene i SWOT står for styrker, svakheter, muligheter og trusler, hvorav de to første faktorene er en del av den interne analysen og de to siste faktorene er en del av den eksterne analysen. Styrker og svakheter skal inkludere den aktuelle bedriften sine konkurransefortrinn og utfordringer eller svakheter i forhold til andre aktører i bransjen. Ved en intern analyse kan det være nyttig å anvende VRIO-modellen (Barney 1997). Denne modellen tar for seg den enkelte faktor sine egenskaper; verdifull, sjelden, vanskelig å imitere og godt organisert.

Med eksterne faktorer menes forhold som helt eller delvis ligger utenfor bedriftens kontroll. Hensikten med å analysere muligheter er å avdekke og bevisstgjøre potensialet i markedet. Bedriftens trusler omhandler faktorer som kan påvirke bedriften negativt. Et eksempel på en trussel kan være konkurrenter som ekspanderer driften og derav oppnår økt markedsandel i forhold til den aktuelle bedriften. I arbeidet med å analysere eksterne faktorer er PESTEL (Roos et al. 2014) og Porters Five Forces (Porter, 1980) relevante modeller å benytte. PESTEL inkluderer de eksterne faktorene politikk, økonomi, sosiale forhold, teknologi, miljø, og lovverk. Porter sin konkurransemodell tar for seg kundens og leverandørens forhandlingsmakt, trusselen fra nye aktører og trusselen fra substitutter.

Ikke alle bedrifter benytter seg av SWOT-analyser. En årsak til at bedrifter ikke gjennomfører SWOT-analyser kan være manglende kompetanse og/eller ressurser. SWOT-analysen vil kunne være tidkrevende, avhengig av bedriftens og bransjens størrelse og art. SWOT er et nyttig analyseverktøy, men bedrifter bør som alltid foreta en kost-nytte-betraktning. Kostnaden analysearbeidet medfører bør ikke overstige nytten til analysen. Kostnader kan måles kvantitativt, men det kan være problematisk å måle nytten av et analytisk verktøy i tillegg til at oppfattelsen av nytte kan være subjektivt.

3 Metode

I dette kapittelet vil det redegjøres for den metodiske tilnærmingen for å svare på problemstillingen. Denne delen vil først bestå av en kort redegjørelse av problemstillingen, deretter en beskrivelse av undersøkelsesdesign og til slutt en vurdering av metodens validitet og reliabilitet.

3.1 Problemstilling

I denne oppgaven er hensikten å avdekke hvordan lønnsomheten til Birger N. Haug har utviklet seg i årene 2017 til 2020, samt å finne årsaker til utviklingen. Den valgte problemstillingen er som nevnt i innledningen «Hvordan er lønnsomhetsutviklingen i Birger N. Haug i perioden fra og med 2017 til og med 2020, og hva kan være mulige årsaker til utviklingen?». Med denne problemstillingen er ønsket å undersøke hvordan lønnsomhetsutviklingen har vært over den aktuelle tidsperioden ved bruk av nøkkeltall som forteller om bedriftens lønnsomhet, soliditet, finansiering og likviditet. Ved bruk av en underproblemstilling, «hva kan være mulige årsaker til utviklingen?», er målet å avklare mulige forklarende årsaker til hvorfor utviklingen har vært slik den var.

Problemstillingen er beskrivende ettersom den undersøker tilstanden i en bedrift på gitte tidspunkt, og er avgrenset i tid. Underproblemstillingen er derimot mer forklarende, da man er opptatt av årsakene til funn i problemstillingen (Jacobsen, 2015).

3.2 Undersøkelsesdesign

Valget av problemstilling gir utgangspunkt for hvilket undersøkelsesdesign som er naturlig å benytte seg av. I arbeidet med datainnsamling er proff.no benyttet til innsamling av regnskapstall. Proff er en nyttetjeneste for norsk næringsliv som leverer et bredt spekter av informasjon om norske bedrifter. Dette vil være en kvantitativ form for undersøkelse for å svare på problemstillingen. Ettersom regnskapstallene er hentet fra en annen aktør enn Birger N. Haug vil dette derfor være sekundærdata (Jacobsen, 2015).

I tillegg til kvantitativ innsamlingsmetode er det benyttet kvalitativ metode i form av digitale møter, epost-utveksling og intervju med representanter fra Birger N. Haug. På denne måten har vi fått mer innsikt i bedriften og kommentarer til oppgaven som har gitt et bedre grunnlag for å forstå utviklingen i bedriften. Som nevnt i teoridelen har ikke den interne informasjonen

gitt tilstrekkelig grunnlag til å gjennomføre en intern regnskapsanalyse. En metodisk tilnærming hvor både kvantitativ og kvalitativ metode benyttes kalles for metodetriangulering. Anvendelse av metodetriangulering kan være en form validering av de funnene som er kommet frem til i undersøkelsen. I denne undersøkelsen vil den kvalitative metoden i hovedsak være et supplement for å kunne forstå utviklingen og funnene i den kvantitative undersøkelsen som blir gjort (Jacobsen, 2015).

3.3 Validitet og reliabilitet

Det å vurdere validiteten og reliabiliteten for undersøkelsesopplegget har betydning for verdien av undersøkelsen. Validiteten forteller noe om gyldigheten og i hvor stor grad man kan ta noe ut av resultatene fra en undersøkelse (Jacobsen, 2015). Det er grunnlag for å si at undersøkelsen som er gjort her har en intern validitet, at resultatene som fremkommer er gyldige for det vi ønsker å undersøke. Beregningen av nøkkeltall gir et konkret bilde på hvordan tilstanden i bedriften har vært på det gitte tidspunkt. At det er en ekstern validitet er derimot mer usikkert da det er vanskelig å kunne si noe om resultatene fra undersøkelsen kan generaliseres og at resultatene som kommer frem av analysen kan overføres til lignende selskap.

Reliabiliteten sier noe om påliteligheten i undersøkelsen. Feilkilder kan potensielt være en trussel til reliabiliteten da det kan være at noe av data som er hentet ut er feilplottet eller slurv i beregning av nøkkeltall. I og med at tallmaterialet er hentet fra en sekundærkilde er dette noe man bør være ekstra oppmerksom på. Tiltak for å unngå at reliabiliteten av undersøkelsen blir svekket kan være å kvalitetssikre funnene i dialog med Birger N. Haug, samt at flere går gjennom og kontrollerer beregninger og datamaterialet.

Bruk av benchmarking er også en metode som blir benyttet. Ved bruk av dette styrkes undersøkelsens validitet og reliabilitet gjennom å sammenlikne Birger N. Haug med relevante konkurrenter sine nøkkeltall og utvikling over den samme tidsperioden.

4 Analyse

4.1 Presentasjon av resultat og balanse

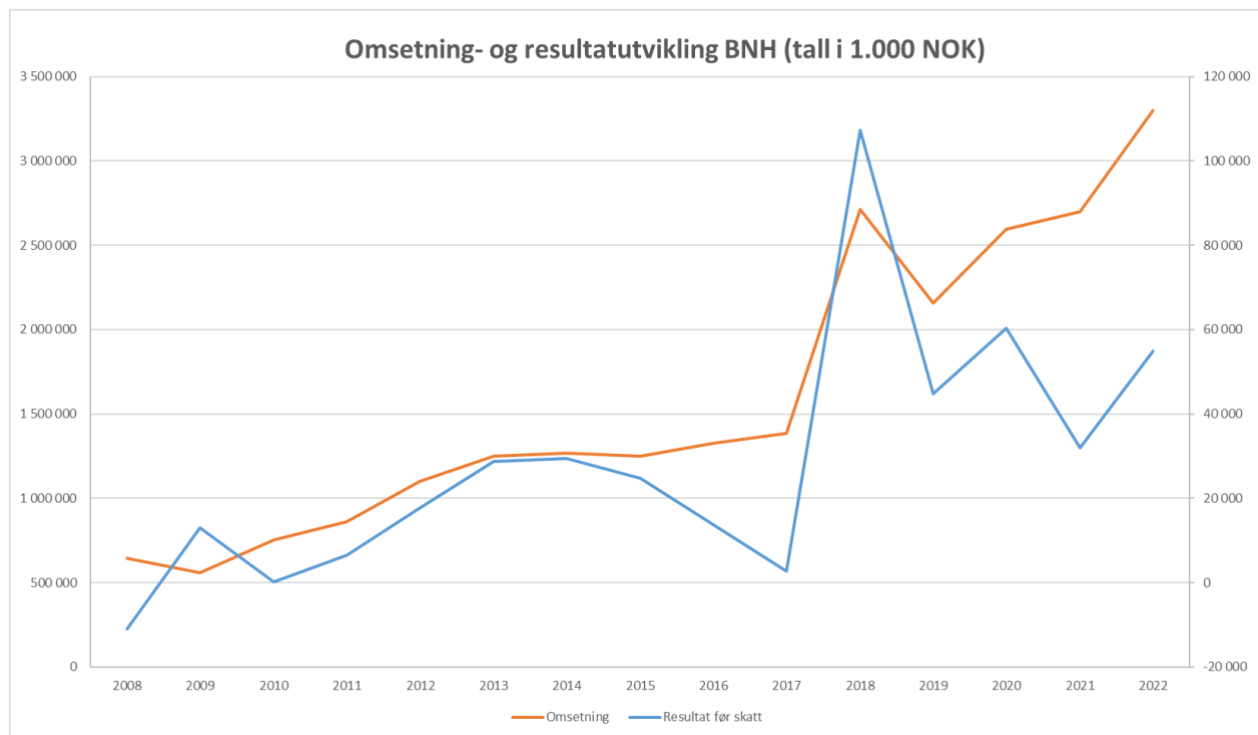
Tabellen nedenfor viser tall i hele tusen:

| RESULTAT | 2020 | 2019 | 2018 | 2017 |
|--------------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| Driftsinntekter | 2 593 049 | 2 158 704 | 2 723 405 | 1 384 506 |
| Driftskostnader | 2 528 910 | 2 109 864 | 2 611 440 | 1 378 725 |
| Driftsresultat | 64 139 | 48 841 | 111 966 | 5 781 |
| Resultat før skatt | 60 824 | 44 778 | 107 228 | 2 701 |
| Årsresultat | 47 108 | 34 999 | 82 303 | 1 928 |

Tabell 1: Resultattall hentet fra proff.no

| BALANSE | 2020 | 2019 | 2018 | 2017 |
|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Anleggsmidler | 34 857 | 33 524 | 30 117 | 26 674 |
| - Immaterielle midler | 11 283 | 6 201 | 5 407 | 1 422 |
| - Varige driftsmidler | 23 514 | 27 288 | 24 675 | 25 214 |
| - Finansielle anleggsmidler | 60 | 35 | 35 | 39 |
| Omløpsmidler | 342 278 | 304 793 | 319 846 | 213 247 |
| - Varelager | 181 348 | 178 621 | 150 710 | 129 283 |
| - Kundefordringer | 126 119 | 93 846 | 107 809 | 79 059 |
| - Bank | 34 810 | 32 327 | 61 327 | 4 905 |
| Sum eiendeler | 377 135 | 338 317 | 349 963 | 239 921 |
| Egenkapital | 105 808 | 99 037 | 70 037 | 57 735 |
| Langsiktig gjeld | 41 807 | 59 715 | 19 679 | 29 392 |
| Kortsiktig gjeld | 229 519 | 179 565 | 260 247 | 152 795 |
| Sum egenkapital og gjeld | 377 135 | 338 317 | 349 963 | 239 921 |

Tabell 2: Balansetall hentet fra proff.no



Figur 3: Grafisk illustrasjon av omsetningsutvikling og resultatutvikling

Tabell 1 og 2 presenterer de viktigste postene i regnskapet, og gir en overordnet oversikt av Birger N. Haug sin lønnsomhet i perioden 2017 til 2020. De viktigste årsakene til endringene som har forekommet blir redegjort for nedenfor, og er basert på et innledende intervju med styreleder og økonomisjef for selskapet.

Til å begynne med kan det belyses at driftsinntektene til Birger N. Haug har variert i den aktuelle perioden. Fra 2017 til 2018 nærmest doblet driftsinntektene seg, med en økning på 96,71%. Deretter var det en reduksjon i driftsinntektene på 20,74% fra 2018 til 2019, og en ny økning på 20,12% fra 2019 til 2020. Det fremkommer av resultatregnskapet at driftskostnadene varierer i takt med utviklingene i driftsinntektene. Fra 2017 til 2018 økte driftskostnadene med 89,41%, fra 2018 til 2019 var det en reduksjon på 19,21% og fra 2019 til 2020 var det en økning på 19,86%. Videre fremkommer det av tabell 1 at driftsresultatet varierer omtrent i samsvar med variasjonene i driftsinntekter og driftskostnader i perioden fra og med 2017 til og med 2020.

Årsaken til økningen i omsetningen fra 2017 til 2018 var hovedsakelig at den elektriske bilmodellen Nissan Leaf kom med en ny utgave på markedet, og at Birger N. Haug hadde fulle marginer. Med sistnevnte menes det at selskapet ikke opererte med rabatter eller

kampanjer i sammenheng med salg av Nissan Leaf på dette tidspunktet. Dette ble imidlertid iverksatt senere, som følgelig resulterte i en reduksjon i omsetningen fra 2018 til 2019. De påfølgende regnskapsårene er preget av mye tilbud og kampanjer, som presser selskapets marginer, da spesielt på nye biler. I tillegg har Birger N. Haug opplevd en vekst i salget av brukte biler.

For øvrig har selskapets eiere et mål om at resultat før skatt skal tilsvare 2% av omsetningen, som er et relativt lavt resultatmål i forhold til andre bransjer. Dette skyldes at bransjen er preget av høy omsetning, men lave marginer. I 2017 var resultat før skatt 0,2%, og i de påfølgende årene var dette henholdsvis 3,94%, 2,07% og 2,35%. Dermed ble resultatmålet oppnådd i 2018, 2019 og 2020, men ikke i 2017.

Bedriftens anleggsmidler har økt i perioden fra 2017 til 2020. Økningen var størst fra 2017 til 2018 på 12,91%. Økningen var minst i perioden 2019 til 2020 på 3,98%. Utviklingen fra 2017 til 2018 skyldes en økning i balanseført verdi av immaterielle eiendeler på 280,24%. I henhold til selskapet selv består immaterielle eiendeler for det meste av Goodwill, som på sin side kommer av oppkjøp av andre bedrifter. I sammen periode ble varige driftsmidler og finansielle anleggsmidler noe redusert. Økningen i anleggsmidler fra 2018 til 2019 utgjorde 11,31%, tett opptil økningen fra 2017 til 2018. Utviklingen skyldes en økning i immaterielle midler og varige driftsmidler på henholdsvis 14,68% og 10,59%. Økningen i anleggsmidler fra 2019 til 2020 utgjorde 3,98%, noe som er betydelig lavere enn de foregående årene. Økningen skyldes de immaterielle midlene og de og finansielle midlene. Motvekten var varige driftsmidler som ble redusert med 13,83%.

Fra regnskapsåret 2017 til regnskapsåret 2020 økte bedriften sine omløpsmidler med 160,51%. Det var en betydelig økning i omløpsmidler på hele 50% fra 2017 til 2018. Årsaken skyldes i stor grad lønnsomhetsutviklingen bedriften hadde i gjeldende periode som følge av det nevnte forholdet med fulle marginer på salgssuksessen av den nye Nissan Leaf modellen. Omløpsmidlenes verdi ble redusert med 4,71% fra 2018 til 2019 grunnet lavere kassebeholdning og lavere beløp utestående fordringer. En årsak til reduksjonen var fall i omsetning og lavere marginer. I 2020 økte omløpsmidlene med 12,30% fra foregående år. Det fremkommer av tabell 1 at det har forekommet en positiv utvikling i driftsinntekter og resultat for regnskapsåret 2020.

Når det gjelder bedriftens egenkapital og gjeld, har egenkapitalen økt fra år til år gjennom den aktuelle perioden. Økningen i egenkapital skyldes overskudd i årsregnskapet. Økningen i egenkapital var størst i 2019, til tross for at årsresultatet var best i 2018. Dette skyldes at det i 2018 ble besluttet et utbytte på 70 millioner, kontra et utbytte på 6 millioner i 2019. Det ble i 2019 opptjent 68 751 000 i egenkapital, kontra 39 752 000 i 2018. Økningen i egenkapital fra 2019 til 2020 på 6,84% skyldes vekst i opptjent egenkapital på 9,85%.

Både langsiktig gjeld og kortsiktig gjeld økte fra 2017 til 2020. Langsiktig gjeld var høyest i 2019, mens den kortsiktige gjelden var størst i 2018. Økningen i langsiktig gjeld skyldes at Birger N. Haug åpnet et nytt bilvarehus på Gardermoen i 2019. Fra 2019 til 2020 ble langsiktig gjeld redusert med 30%. Den kortsiktige gjelden økte betydelig fra 2017 til 2018, med 70%. Dette skyldes i stor grad utbytte på 70 millioner. Fra 2018 til 2019, og fra 2019 til 2020, ble kortsiktig gjeld henholdsvis redusert med 31% og økt med 28%.

Egenkapital og gjeld har i perioden 2017 til 2020 økt med 57,19%.

4.2 Nøkkeltall

4.2.1 Lønnsomhet

Egenkapitalrentabilitet

| Egenkapitalrentabilitet før skatt | | | | |
|-----------------------------------|-------|---------|--------|--------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Egenkapitalrentabilitet før skatt | 4,88% | 167,84% | 52,97% | 59,39% |

Tabell 3: Egenkapitalrentabilitet



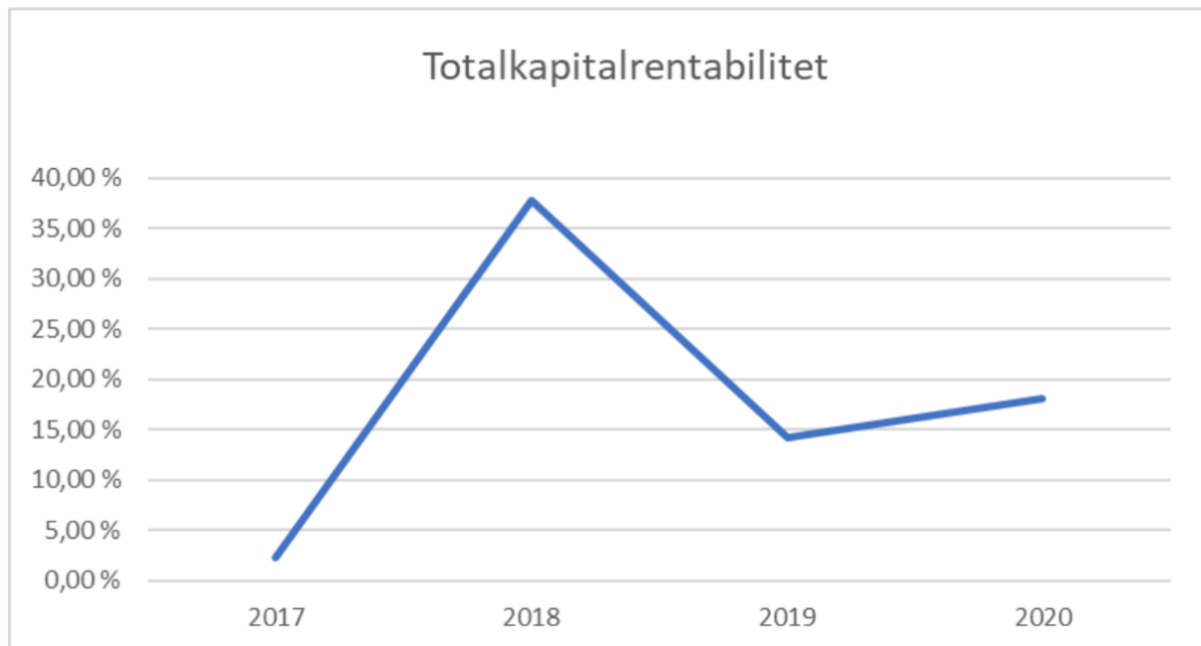
Figur 4: Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabiliteten til Birger N. Haug økte kraftig fra 2017 til 2018. Dette skyldes et veldig høyt resultat i 2018 sammenlignet med de andre årene. Samtidig fremkommer det av tabell 2 at egenkapitalen har økt jevnt gjennom hele perioden. I 2019 var egenkapitalrentabiliteten redusert. Dette henger sammen med et lavere resultat og det faktum at det ble utbetalt 70 millioner i utbytte. Endringen i egenkapitalrentabiliteten følger derfor i stor grad resultatutviklingen i den tilhørende perioden. Samtidig er egenkapitalrentabiliteten noen prosent høyere enn total kapitalrentabiliteten i perioden. Dette er tilfredsstillende ettersom det er sett bort fra avkastning på belånte midler.

Totalkapitalrentabilitet

| Totalkapitalrentabilitet (ROA) | | | | |
|--------------------------------|-------|--------|--------|--------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| ROA | 2,27% | 37,75% | 14,15% | 18,09% |

Tabell 4: Totalkapitalrentabilitet (ROA)



Figur 5: Totalkapitalrentabilitet (ROA)

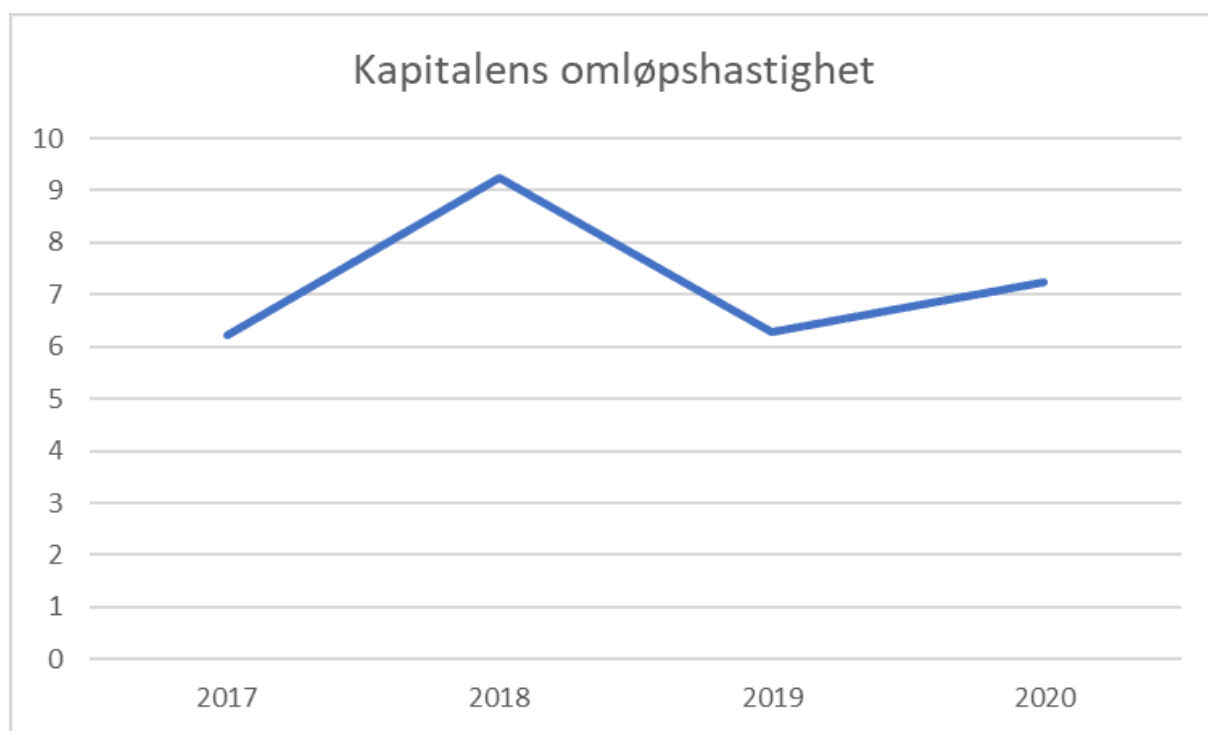
Return on assets følger samme utvikling som egenkapitalrentabiliteten, der regnskapsåret 2018 er et toppunkt. Dette har også sammenheng med en jevn økning i egenkapital kombinert med et unormalt høyt resultat i 2018.

Lønnsomheten til Birger N. Haug har vært god gjennom hele perioden, og selskapet har generert solide overskudd gjennom hele den perioden fra 2017 til 2020, hvor 2018 var et toppår. Som et resultat av dette har egenkapitalen økt jevnt selv om betydelige deler av overskuddet har blitt betalt ut i utbytte.

DuPont modellen

| Kapitalens omløpshastighet | | | | |
|----------------------------|------|------|------|------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| KO | 6,22 | 9,23 | 6,27 | 7,25 |

Tabell 5: Kapitalens omløpshastighet

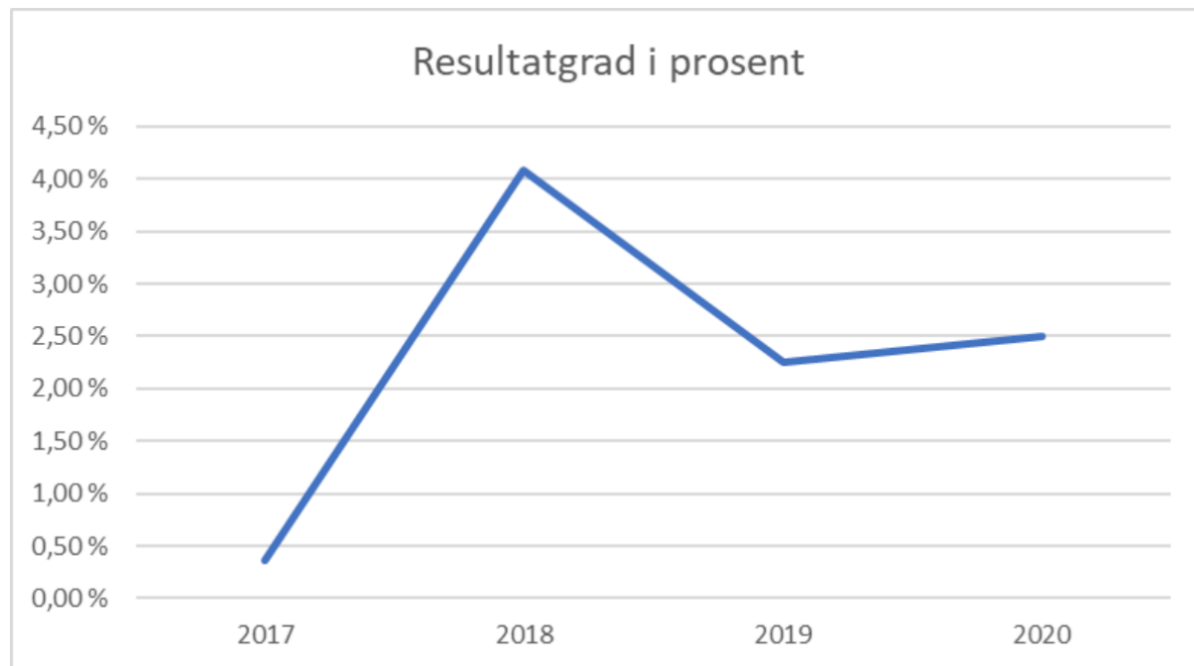


Figur 6: Kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet har hatt et relativt jevnt nivå i perioden, med unntak av regnskapsåret 2018. Årsaken til dette er at driftsinntektene økte betydelig mer enn totalkapitalen i 2018. Totalkapitalen har hatt en jevn utvikling gjennom den aktuelle perioden, til tross for en reduksjon i 2019.

| Resultatgrad | | | | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| ROS | 0,36% | 4,09% | 2,22% | 2,50% |

Tabell 6: Resultatgrad



Figur 7: Resultatgrad

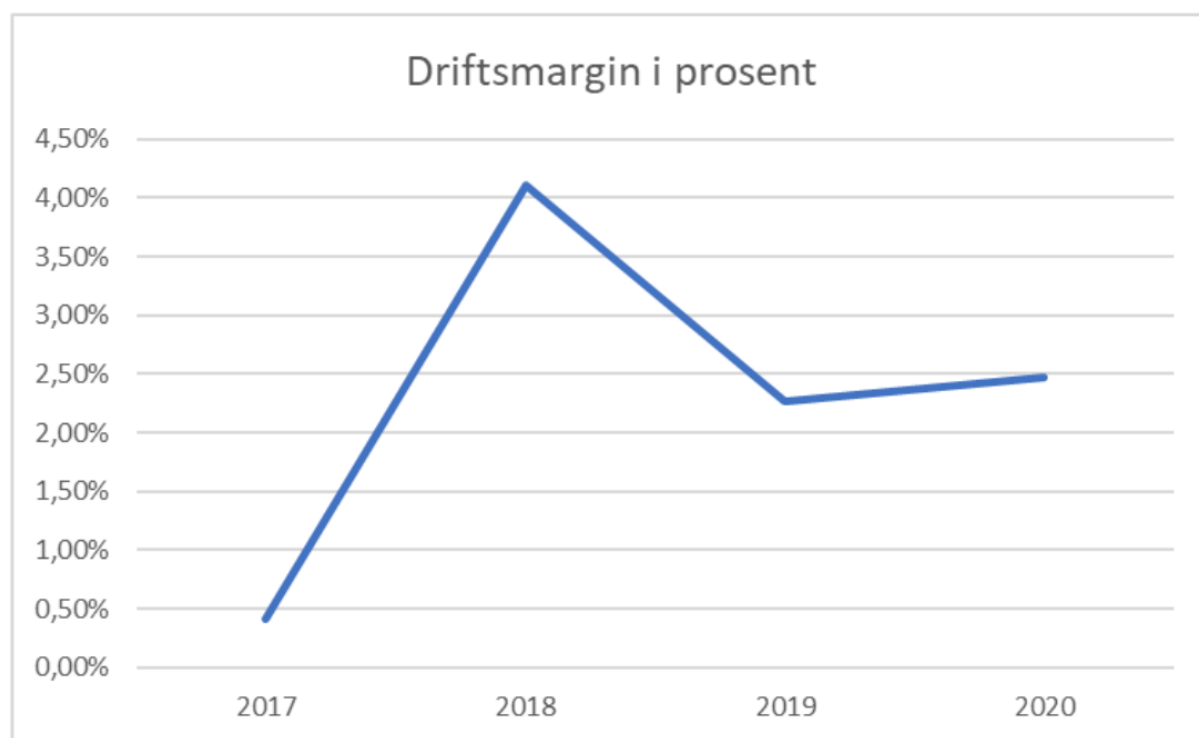
Det fremkommer av nøkkeltallene at resultatgraden generelt har økt i perioden 2017 til 2020. Driftsinntektene har over doblet seg fra 1,3 milliarder i 2017 til 2,7 milliarder i 2018. I regnskapsårene 2019 og 2020 ble driftsinntektene i større grad stabilisert. Samtidig har totalkapitalen hatt en jevn økning, med unntak av i 2018. Dette slår ut i en økt resultatgrad i 2018, mens den senere ble stabilisert rundt 2%.

Ved å benytte DuPont modellen kommer det frem at resultatgraden har hatt størst innvirkning på total kapitalrentabiliteten.

Driftsmargin

| Driftsmargin i prosent | | | | |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Driftsmargin | 0,42% | 4,11% | 2,26% | 2,47% |

Tabell 7: Driftsmargin



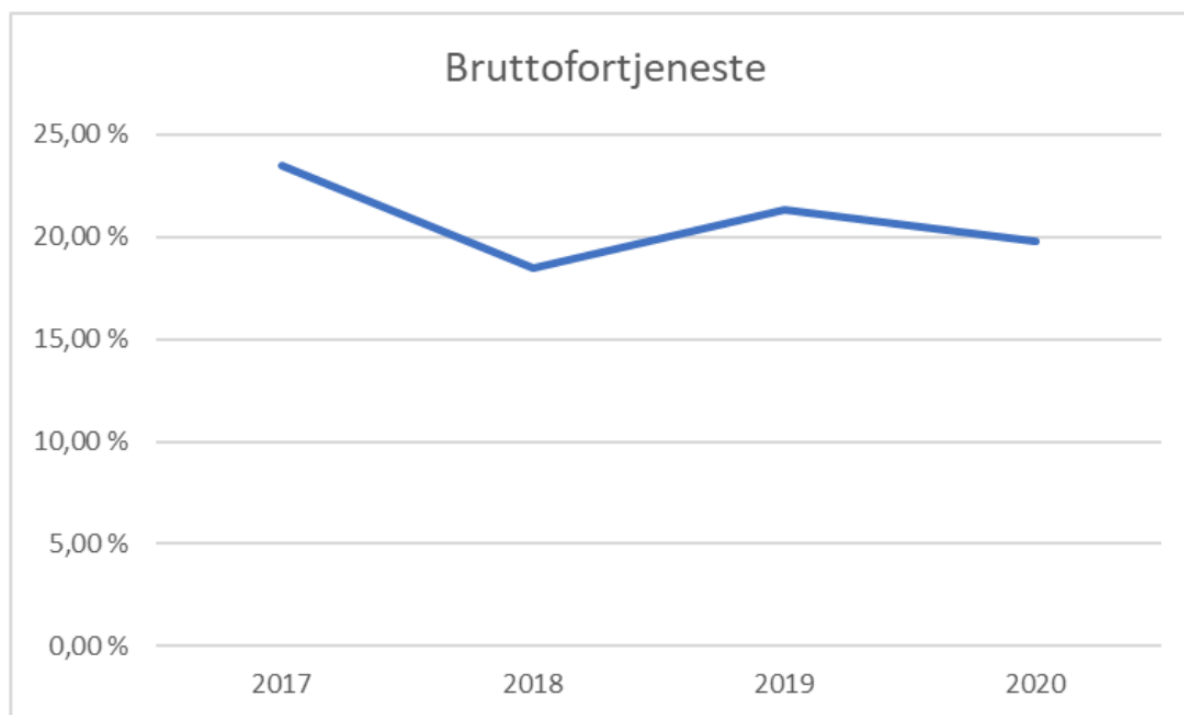
Figur 8: Driftsmargin

Det fremkommer av den grafiske illustrasjonen av driftsmarginen at denne har hatt samme utvikling som resultatgraden. Fra regnskapsårene 2017 til 2018 økte driftsresultatet betraktelig mer enn driftsinntektene, som resulterte i en tidobling i driftsmarginen. I regnskapsårene 2019 og 2020 var driftsresultatet og driftsinntektene forholdsvis jevnere, som resulterte i en stabilisering av driftsmarginen.

Bruttofortjeneste

| Bruttofortjeneste i prosent | | | | |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Driftsmargin | 23,46% | 18,44% | 21,36% | 19,82% |

Tabell 8: Bruttofortjeneste



Figur 9: Bruttofortjeneste

Bruttofortjenesten har vært forholdsvis stabil gjennom den aktuelle perioden. Varekostnaden og salgsinntektene har dermed vært relativt like i forhold til hverandre. I 2018 opplevde selskapet en liten nedgang i bruttofortjenesten, som skyldes en svak økning i varekostnaden.

Oppsummert om lønnsomhet

Lønnsomheten til Birger N. Haug i den aktuelle perioden preges av det spesielle året 2018 hvor resultatet var veldig høyt. Samtidig har resultatene vært positive gjennom hele perioden, som har bidratt til å styrke egenkapitalen og gitt muligheter til utbetaling av utbytte.

Utbyttebetalingen på 70 millioner i 2018 påvirker lønnsomhetstallene, spesielt i den forstand at majoriteten av overskuddet dette året ikke ble ført over til annen egenkapital. Til tross for dette har lønnsomheten utviklet seg positivt gjennom perioden.

4.2.2 Likviditet

Likviditetsgrad 1

| Likviditetsgrad 1 | | | | |
|-------------------|------|------|------|------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Likviditetsgrad 1 | 1,40 | 1,23 | 1,70 | 1,49 |

Tabell 9: Likviditetsgrad 1



Figur 10: Likviditetsgrad 1

I perioden 2017 til 2020 har likviditetsgrad 1 variert mellom 1,40 og 1,70. I perioden har dette nøkkeltallet opprettholdt en svak, men positiv, utvikling. Dette tyder på at bedriften har oppnådd en bedre evne til å betale ned på sine kortsiktige lån.

Likviditetsgrad 2

| Likviditetsgrad 2 | | | | |
|-------------------|------|------|------|------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Likviditetsgrad 2 | 0,55 | 0,65 | 0,70 | 0,70 |

Tabell 10: Likviditetsgrad 2



Figur 11: Likviditetsgrad 2

Det fremkommer av nøkkeltallene at likviditetsgrad 2 har befunnet seg under 1 i løpet av hele den aktuelle regnskapsperioden. Likevel har det vært en svak positiv utvikling, som tyder på at likviditeten er forbedret fra 2017 til 2020.

Oppsummert om likviditet

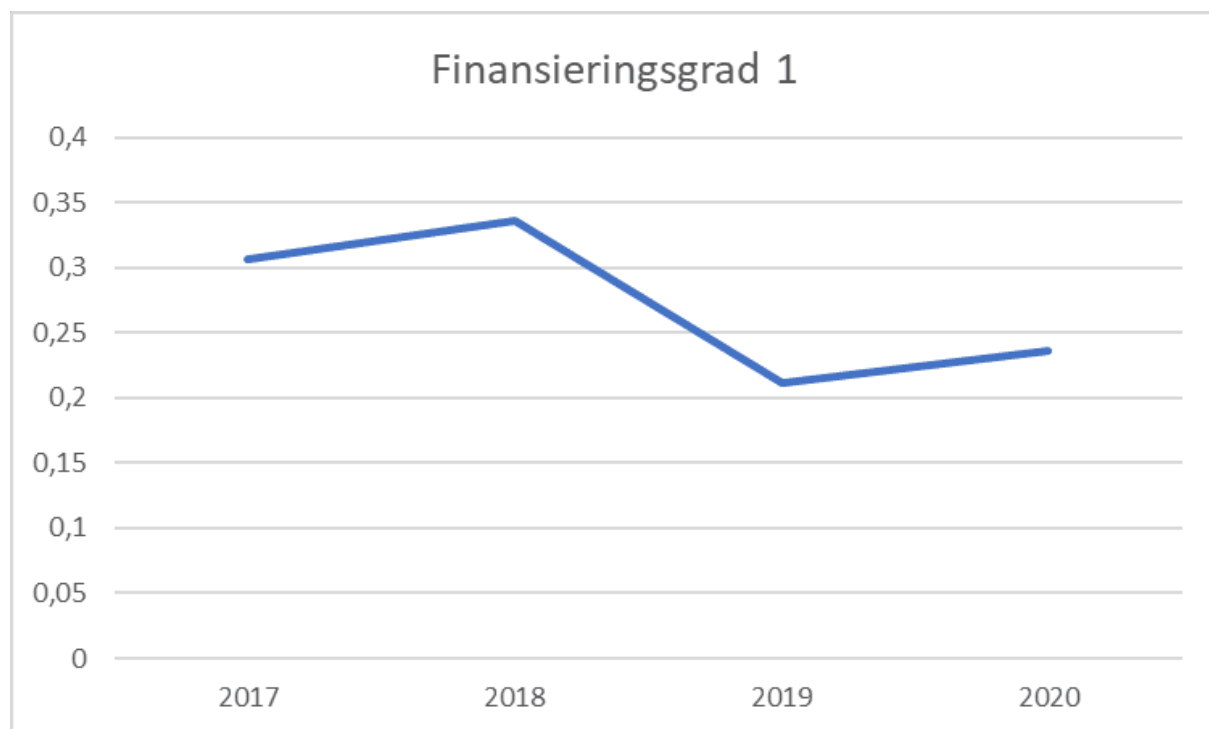
Fra et helhetlig perspektiv er nøkkeltallene tilfredsstillende. Samtlige nøkkeltall har forbedret seg i forhold til startpunktet, som tyder på en positiv utvikling. Den lave utviklingen i likviditetsgrad 1 og 2, til tross for den høye resultatforbedringen fra 2017 til 2018, skyldes i stor grad utbetaling av utbytte på 70 millioner i år 2018 som bidrar til at sum kortsiktig gjeld økte omtrent proporsjonalt med økningen i omløpsmidler.

4.2.3 Finansiering

Finansieringsgrad 1

| Finansieringsgrad 1 | | | | |
|---------------------|------|------|------|------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Finansieringsgrad 1 | 0,31 | 0,34 | 0,21 | 0,24 |

Tabell 11: Finansieringsgrad 1



Figur 12: Finansieringsgrad 1

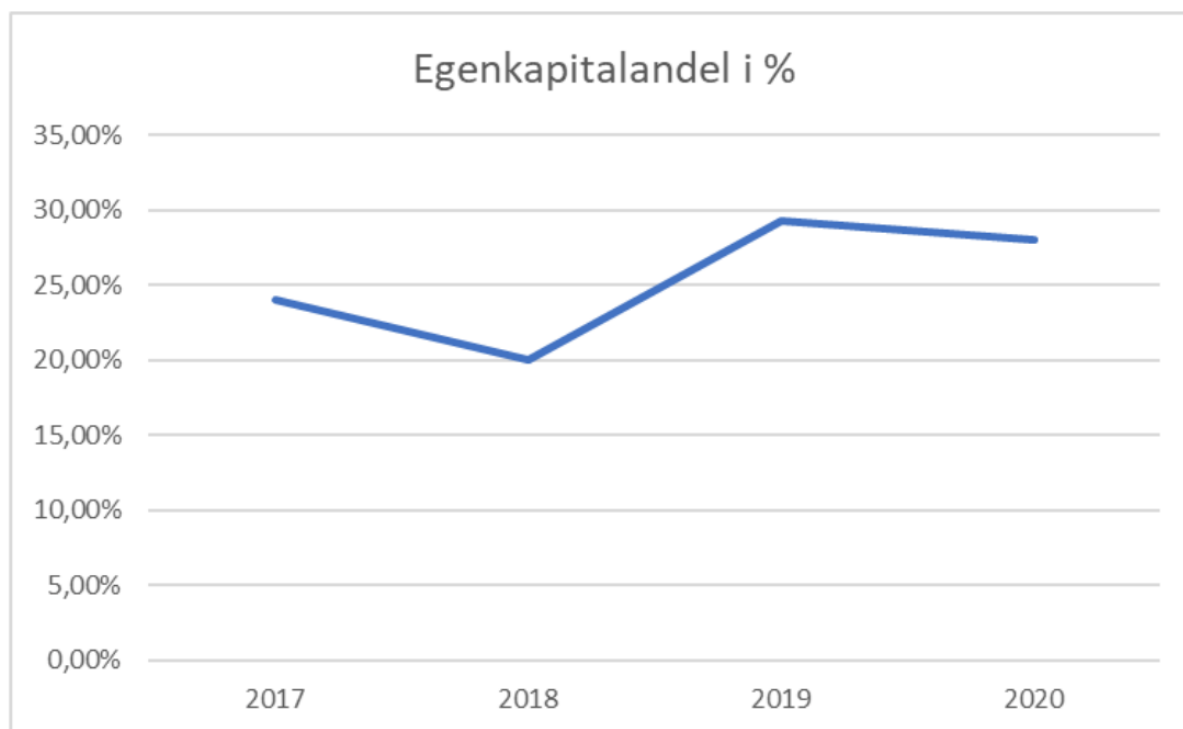
Finansieringsgrad 1 varierer mellom 0,21 og 0,34 i den aktuelle regnskapsperioden, og er dermed langt under 1. Det er altså et gunstig nivå på finansieringsgrad 1 under hele perioden, ettersom det ikke er ønskelig at anleggsmidlene er fullstendig finansiert med kortsiktig gjeld.

4.2.4 Soliditet

Egenkapitalandel

| Egenkapitalandel i prosent | | | | |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Egenkapitalandel | 24,06% | 20,01% | 29,27% | 28,06% |

Tabell 12: Egenkapitalandel



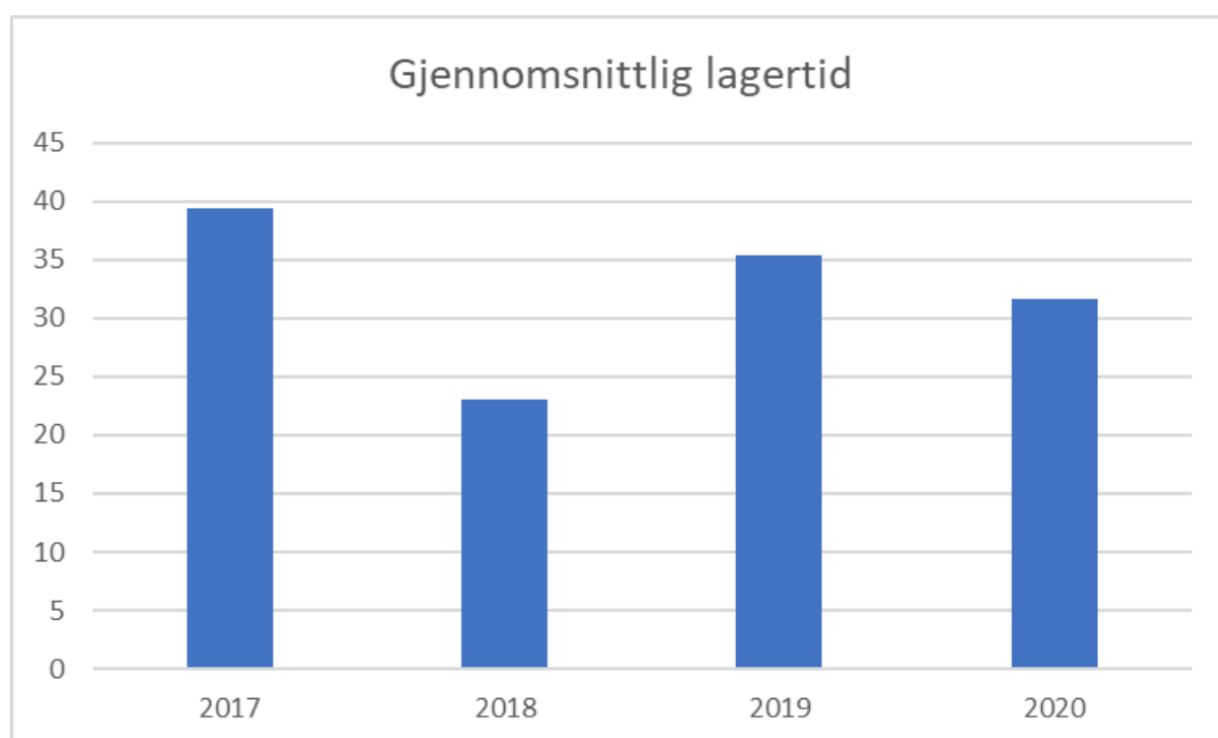
Figur 13: Egenkapitalandel

Det problematiske momentet ved egenkapitalandel er at det ikke er en fasit på hvor høy denne bør være for å være god. Likevel er det, som nevnt tidligere, vanlig i de fleste virksomheter med en nedre grense på 10%. Denne nedre grensen vil naturligvis også avhenge av bransjen, hvilken risiko som er knyttet til bedriften og hva kredittinstitusjoner krever dersom en bedrift ønsker å ta opp lån. Det fremkommer av utregningen av egenkapitalandelen at dette nøkkeltallet er over 20% i hele den aktuelle perioden. I tillegg har det vært en positiv utvikling, som skyldes at eiendelene i større grad blir finansiert av egenkapitalen.

Gjennomsnittlig lagertid

| Gjennomsnittlig lagertid | | | | |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Gjennomsnittlig lagertid (dager) | 39,41 | 23,01 | 35,40 | 31,60 |

Tabell 13: Gjennomsnittlig lagertid



Figur 14: Gjennomsnittlig lagertid

Det fremkommer av et intervju med Birger N. Haug at selskapet har en avtale med Santander om at de skal betale for varelagerfinansiering, gitt at de kan selge bilen innen 90 dager. Dermed ligger ikke gjelden på Birger N. Haug, men på Santander. Det er likevel Birger N. Haug som betaler finanskostnaden på gjelden. Som et resultat av denne avtalen har Birger N. Haug lavere gjeldsposter, og den korte lagertiden viser at omløpshastigheten er høy på selskapets varer.

Oppsummert om soliditet

Oppsummert har egenkapitalandelen til Birger N. Haug opplevd en jevn økning i løpet av perioden. Når det kommer til lagertid har selskapet en god omløpshastighet på varelageret med tanke på at de har en kredittid på 90 dager med sitt finansieringsselskap.

4.3 Benchmarking

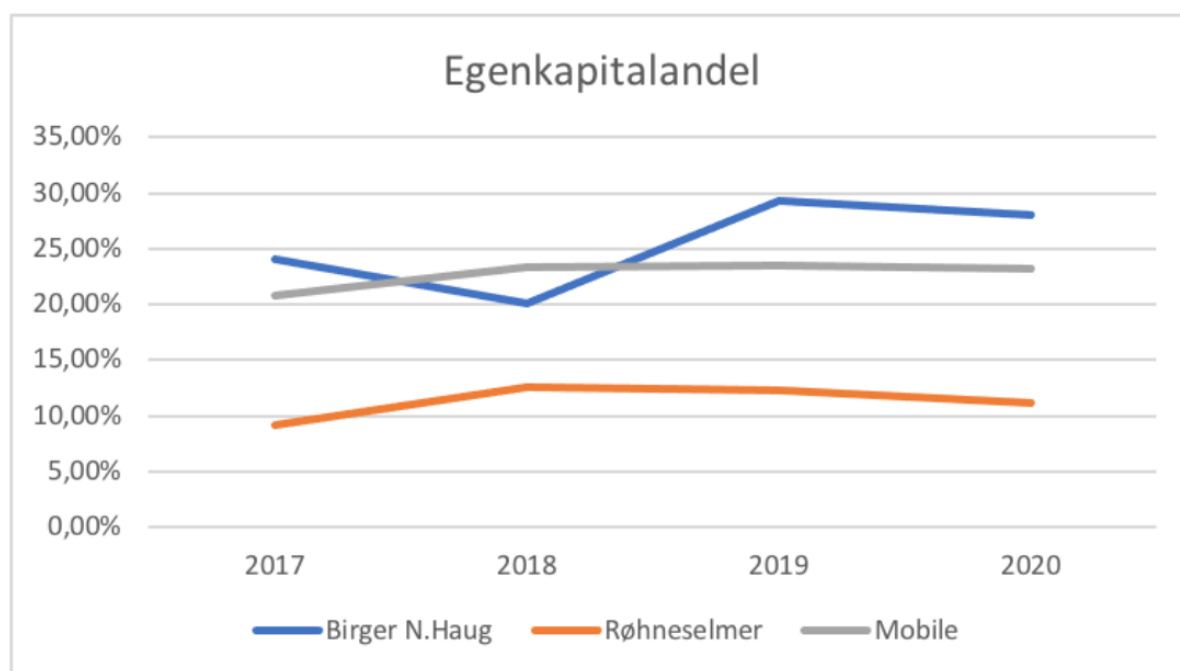
Dersom det tas utgangspunkt i merkene bilforhandlerne selger, er det bedriften Mobile som kan anses som hovedkonkurrenten til Birger N. Haug. I likhet med Birger N. Haug er også Mobile ledende innen salg av Nissan og Hyundai, men Birger N. Haug er størst på Nissan og Mobile er størst på Hyundai. Dermed vil det være nærliggende å konkludere med at Mobile er en relevant konkurrent å benytte i sammenheng med benchmarkingen. Det som derimot taler imot dette er forskjellen i hvordan disse to bedriftene er organisert. For Birger N. Haug er alle avdelingene i ett og samme aksjeselskap, mens for Mobile er hver av deres 35 avdelinger registrert som aksjeselskap. Dermed kan dette bety at en sammenligning med Mobile ikke nødvendigvis er like hensiktsmessig som først tenkt, ettersom dette kan gi utslag på nøkkeltallene fordi de ulike tallene som brukes i utregningene kan bli forskjellige i størrelsesorden. Det kan derfor være mer aktuelt å sammenligne med en forhandler som har en mer lignende organisasjonsstruktur. I sammenheng med dette har bedriften RøhneSelmer en sammenlignbar juridisk struktur, og kan dermed være et godt alternativ. I tillegg opererer dette selskapet i samme område, og kjemper dermed gjerne om de samme kundene som Birger N. Haug. RøhneSelmer består av fem forhandlere som er lokalisert i Oslo-området. De har i likhet med Birger N. Haug alle sine avdelinger samlet under ett aksjeselskap, men opererer i hovedsak med bilmerket Ford.

Nøkkeltallene til Birger N. Haug er basert på morregnskapet til bedriften, mens nøkkeltallene som er funnet for Mobile er basert på konsernregnskapet deres. Morregnskap pluss ett eller flere datterselskaper er lik konsernregnskap. Mobile AS sitt konsernregnskap består av et konsern med totalt 43 selskaper. Dette inkluderer alle avdelingene til Mobile i mange forskjellige deler av landet. Birger N. Haug sitt morregnskap baserer seg på hovedkontoret Birger N. Haug Asker og Bærum, mens konsernet består av totalt 16 selskaper, eksempelvis Birger N. Haug Eiendom og Birger N. Haug Bilutleie. Regnskapstallene fra RøhneSelmer er basert på morregnskapet hvor det samlede regnskapet for de fem ulike lokasjonene inngår. Under presenteres en sammenstilling av noen av nøkkeltallene for de tre bedriftene:

4.3.1 Benchmarking – Egenkapitalandel

| Egenkapitalandel | | | | |
|-----------------------|--------|--------|--------|--------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Birger N. Haug | 24,06% | 20,01% | 29,27% | 28,06% |
| RøhneSelmer | 9,10% | 12,50% | 12,30% | 11,20% |
| Mobile | 20,76% | 23,28% | 23,55% | 23,26% |

Tabell 14: Benchmarking – Egenkapitalandel



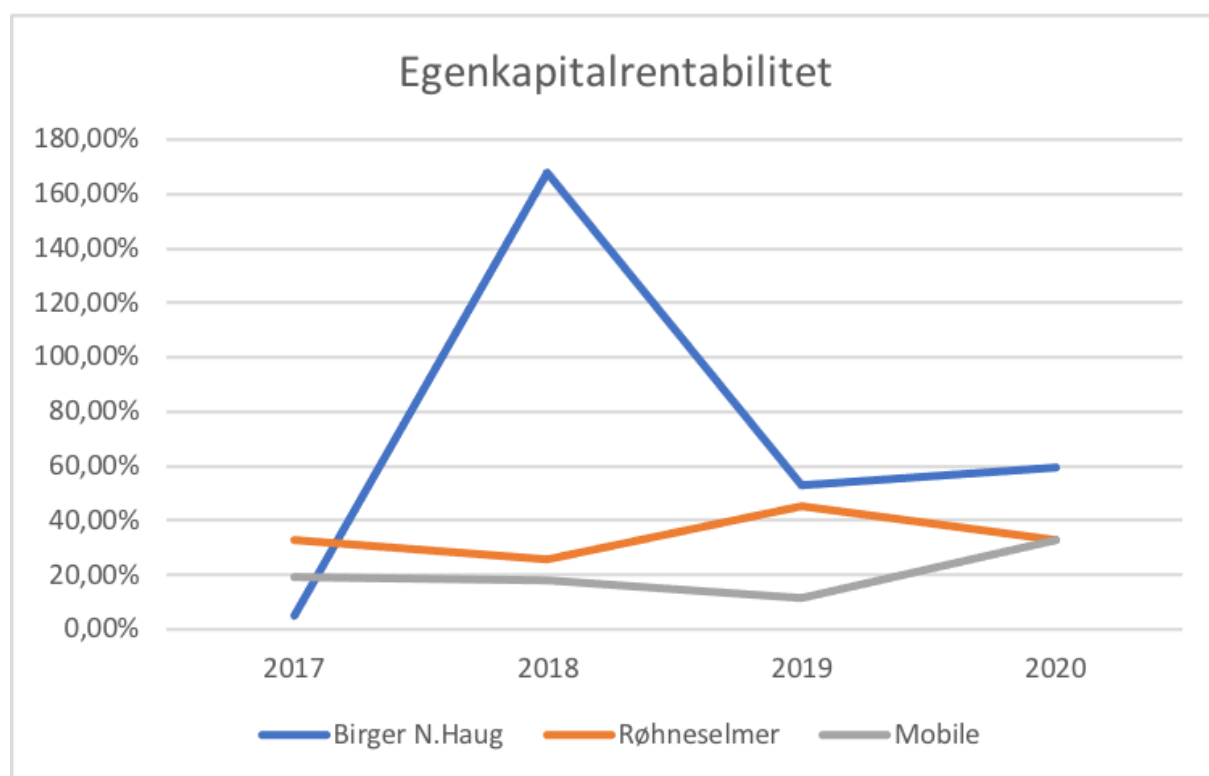
Figur 15: Benchmarking – Egenkapitalandel

Innledningsvis i denne delen kan det være interessant å se på hvordan de tre bedriftene er finansiert og hvor mye av eiendelene som er finansiert med egenkapital. Utviklingen av egenkapitalandel har for Birger N. Haug vært positiv i årene 2017 til og med 2020 med en økning fra 24,06% til 28,06%. BNH ligger over sine konkurrenter med god margin disse årene foruten 2018 da Mobile har 3,27% høyere egenkapitalandel. Svakest av disse tre bedriftene er Røhneselmer som ligger rundt 10%, noe som kan defineres som kritisk lavt av Kristoffersen (2018).

4.3.2 Benchmarking – Egenkapitalrentabilitet

| Egenkapitalrentabilitet | | | | |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Birger N. Haug | 4,88% | 167,84% | 52,97% | 59,39% |
| RøhneSelmer | 32,58 % | 25,76 % | 45,56 % | 32,58 % |
| Mobile | 19,20 % | 18,00 % | 11,50 % | 32,60 % |

Tabell 15: Benchmarking – Egenkapitalrentabilitet



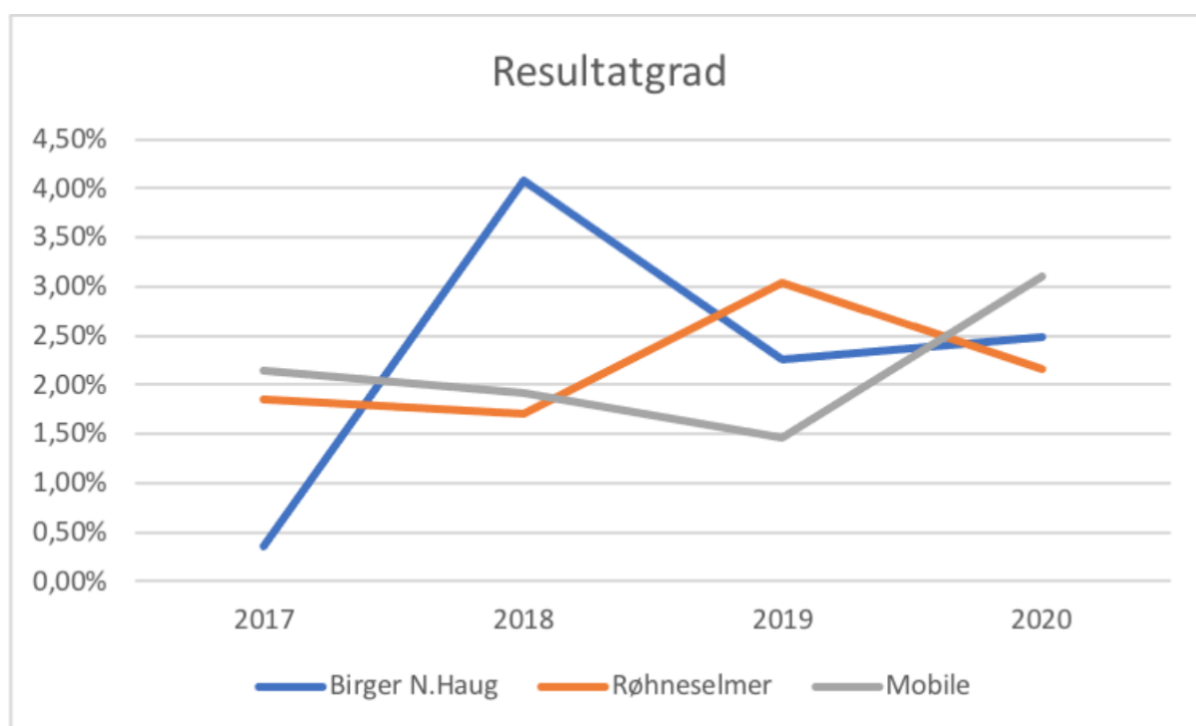
Figur 16: Benchmarking – Egenkapitalrentabilitet

Ved sammenligning av egenkapitalrentabilitet ser man av tabellen at Birger N. Haug har opplevd en markant forbedring fra 2017 til 2020. 2018 var et spesielt godt år som skiller seg ut. Konkurrentene har til sammenligning mer stabile tall over perioden uten store svingninger. Av grafen kan man se at Birger N. Haug har gått fra å ha lavest egenkapitalrentabilitet i 2017 til høyest i 2020.

4.3.3 Benchmarking – Resultatgrad

| Resultatgrad | | | | |
|-----------------------|--------|--------|--------|--------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Birger N. Haug | 0,36 % | 4,09 % | 2,26 % | 2,50 % |
| RøhneSelmer | 1,85 % | 1,70 % | 3,05 % | 2,16 % |
| Mobile | 2,15 % | 1,91 % | 1,47 % | 3,11 % |

Tabell 16: Benchmarking – Resultatgrad



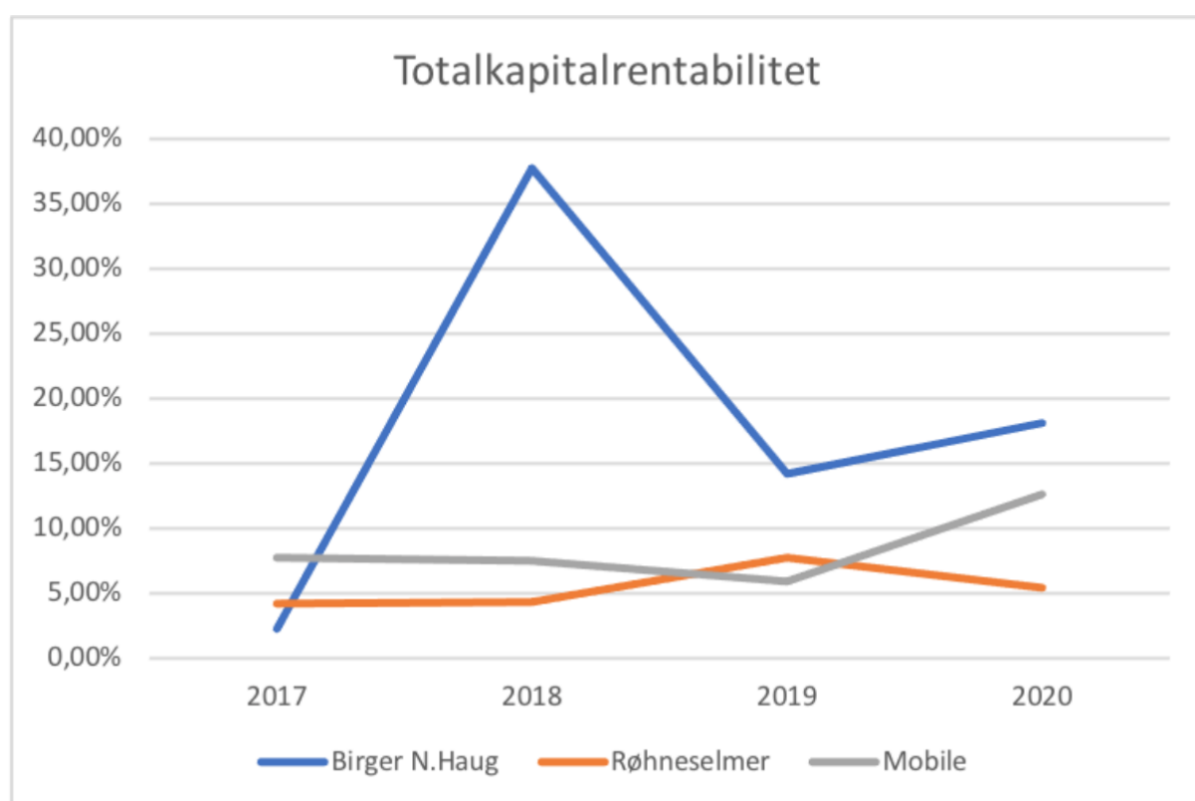
Figur 17: Benchmarking – Resultatgrad

Resultatgraden viser at både Birger N. Haug og konkurrentene har opplevd en positiv utvikling fra 2017 til 2020. Det er verdt å merke seg at Birger N. Haug har vesentlig lavere resultatgrad i 2017 enn konkurrentene, mens det har utviklet seg til at de i 2020 har en resultatgrad som er mer jevn med konkurrentene. Det er interessant å merke seg her at de tre selskapene veksler på hvem som har den beste resultatgraden for hvert år.

4.3.4 Benchmarking – Totalkapitalrentabilitet

| Totalkapitalrentabilitet | | | | |
|--------------------------|--------|---------|---------|---------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Birger N. Haug | 2,27% | 37,75 % | 14,15 % | 18,09 % |
| RøhneSelmer | 4,17 % | 4,30 % | 7,76 % | 5,47 % |
| Mobile | 7,76 % | 7,47 % | 5,97 % | 12,59 % |

Tabell 17: Benchmarking – Totalkapitalrentabilitet



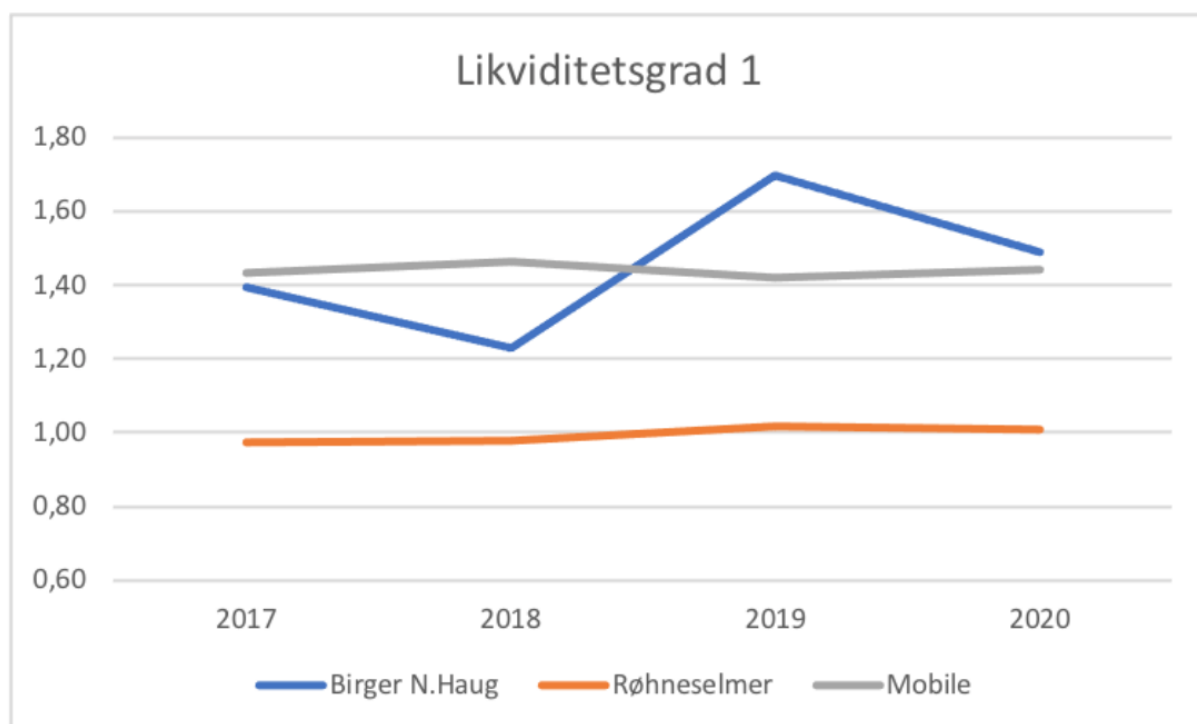
Figur 18: Benchmarking – Totalkapitalrentabilitet

For Birger N. Haug har totalkapitalrentabiliteten økt med 15,82% fra 2017 til 2020. Tallene viser en god vekst med et svært godt år i 2018. Til sammenligning har RøhneSelmer og Mobile økt med henholdsvis 1,30% og 4,83% over den samme tidsperioden. Denne utviklingen viser at BNH har forvaltet kapitalen sin svært godt sammenlignet med sine konkurrenter over disse 4 årene.

4.3.5 Benchmarking – Likviditetsgrad 1

| Likviditetsgrad 1 | | | | |
|-----------------------|------|------|------|------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Birger N. Haug | 1,40 | 1,23 | 1,70 | 1,49 |
| RøhneSelmer | 0,97 | 0,98 | 1,02 | 1,01 |
| Mobile | 1,43 | 1,46 | 1,42 | 1,44 |

Tabell 18: Benchmarking – Likviditetsgrad 1



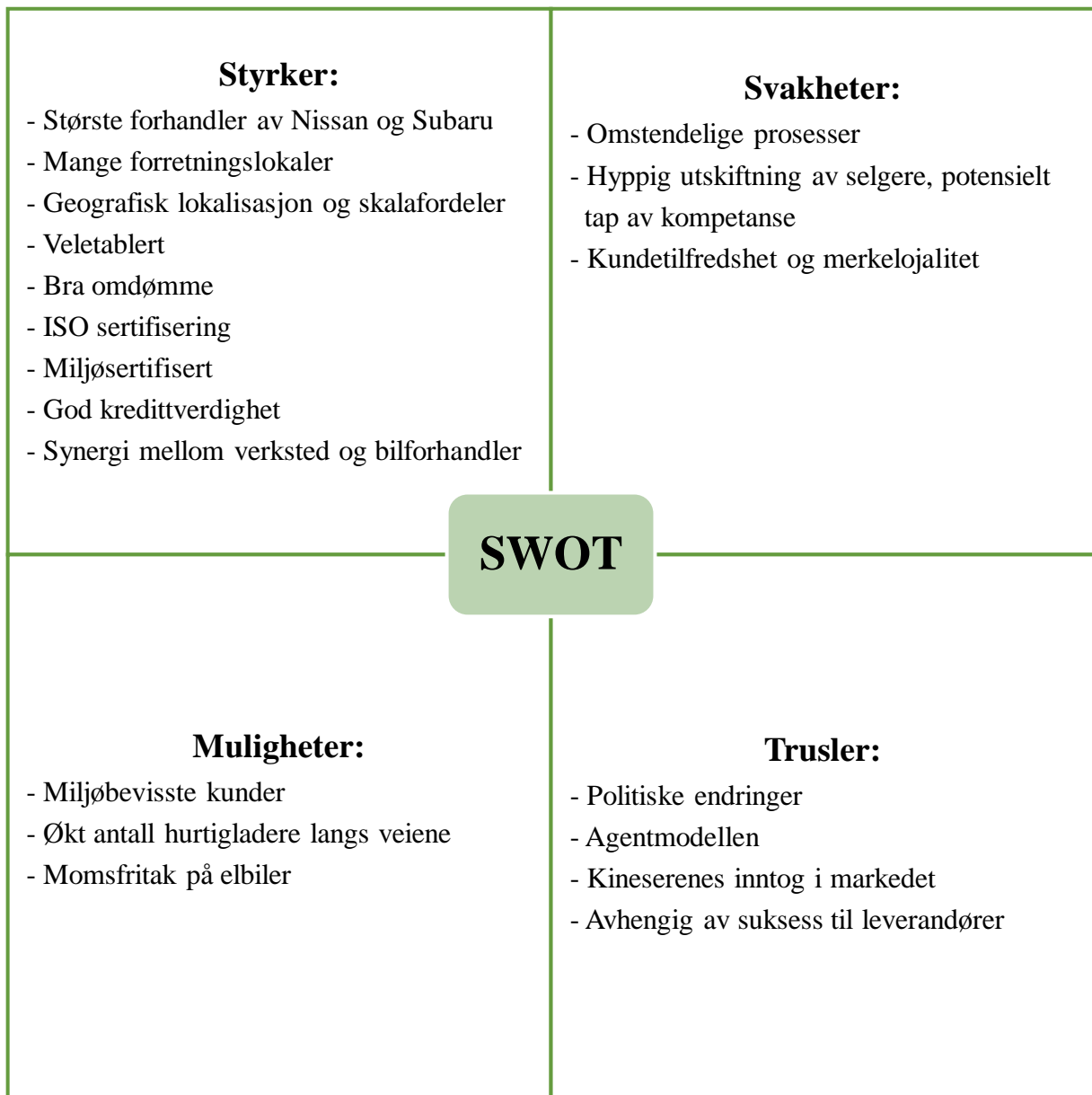
Figur 19: Benchmarking – Likviditetsgrad 1

Tallene i tabell 18 viser at likviditeten til Birger N. Haug er god sammenlignet med de relevante konkurrentene. Sammenlignet med Mobile er tallene forholdsvis like, mens RøhneSelmer sine tall befinner seg vesentlig lavere.

4.4 SWOT

Ved gjennomførelsen av denne SWOT-analysen er VRIO benyttet som grunnlaget for undersøkelsen av de interne faktorene, styrker og svakheter, mens undersøkelsen av de eksterne faktorene, muligheter og trusler, er basert på PESTEL. I de følgende avsnittene er informasjonen i SWOT-analysen innhentet fra møte med Lars Borger Hansen, tidligere daglig leder og nåværende styreleder i Birger N. Haug.

Til å begynne med vil det være hensiktsmessig å presentere en overordnet oversikt av resultatet fra SWOT-analysen, som er illustrert i figuren nedenfor:



Figur 20: SWOT-analyse

4.4.1 Styrker

Birger N. Haug er en bilforhandler som har mange styrker. Som nevnt tidligere er de den største forhandleren av Nissan og Subaru i Norge, som er en svært verdifull ressurs. Dette var svært fordelaktig da andre generasjon av Nissan Leaf 40 kWh ble introdusert på markedet i Norge i begynnelsen av 2018. Selskapet solgte omkring 3 840 eksemplarer, som bidro til sterk økning i driftsinntektene fra 2017 til 2018. Videre styrker er at Birger N. Haug har mange forretningslokaler, og disse har en fordelaktig geografisk lokasjon. Selskapets lokaler dekker et geografisk sammenhengende distrikt, fra Drammen til Gardemoen, som gir dem skalafordeler på klargjøring og skadeavdeling.

Øvrige styrker ved Birger N. Haug er det faktum at de er veletablert, sammenlignet med konkurrentene Mobile AS og Røhneselmer AS, som henholdsvis har drevet omtrent 35 år og 60 år. Følgelig er dette en styrke som er sjelden, samt vanskelig å imitere. I tillegg har Birger N. Haug et godt omdømme og er ISO-sertifisert, som er en anerkjent standard for kvalitetsstyring. Selskapet var en av de første bilforhandlerne i Norge som ble tildelt denne ISO sertifiseringen i 1995, og har i de etterfølgende årene blitt re-sertifisert hvert tredje år (Birger N. Haug, 2022).

I tillegg til de overnevnte styrkene er Birger N. Haug miljøsertifisert, som signaliserer til omgivelsene og kundene at selskapet arbeider ansvarsbevisst med å redusere sin miljøpåvirkning. For øvrig er selskapet tildelt en god kredittverdighet av Bisnode, med en AA-vurdering i 2019 og 2020 (se vedlegg 1). Denne vurderingen er en verdifull styrke som kan være betryggende for kunder og leverandører. Avslutningsvis er det en klar styrke for Birger N. Haug at det er synergi mellom verksted og bilforhandler. Dette gjør at selskapets kunder blir tilbudt gode verkstedtjenester på de bilmerkene Birger N. Haug selger.

4.4.2 Svakheter

Svakheteene er basert på hva bedriften selv har uttrykt ovenfor oss, samt innhenting av informasjon fra eksterne kilder.

Birger N. Haug sine prosesser er tilpasset en drift med lavere volum. Prosesser som fungerte godt da bedriften var mindre, blir for omstendelige gitt dagens nivå. Ett av delmål til Birger N. Haug er å sentralisere fellesfunksjoner og effektivisere programmer. Bedriften jobber mot et hovedmål om at driften skal bli enklere, raskere og bedre. En drift av bedriften som er enklere, raskere og bedre enn per dags dato, vil følgelig gi økt effektivitet og produktivitet. Økt effektivitet og produktivitet er viktig for å forbedre lønnsomheten gjennom redusert kostnadsbruk på aktiviteter. I perioden fra 2017 til 2020 har Birger N. Haug implementert digitale løsninger, som blant annet har sikret mer automatisering og effektivisering av ut- og innbetalinger. Dette resulterte i mindre behov for arbeidskraft, og derav lavere lønnskostnader.

Videre kan det anses som en svakhet at det forekommer hyppig utskifting av selgere. I bilforhandlerbransjen er det vanlig at selgere får provisjonsbasert lønn, altså lønn ut i fra hvor mange biler de selger. Bilselgerne trekkes følgelig mot de bilforretningene som selger de mest attraktive bilmodellene, slik at selgerne selv kan selge et høyere antall biler og derigjennom oppnå høyere lønn. Det kan dermed sies at «omløpshastigheten» på de ansatte er høy, og at dette er en svakhet for Birger N. Haug fordi det truer kompetansen internt i bedriften. Selskapet er følgelig sårbare for konkurrerende modeller som treffer i markedet.

En ytterligere svakhet kan ses i sammenheng med topp 10 bilmerker målt etter tilfredshet og lojalitet i 2021. Birger N. Haug har to av sine totalt seks bilmerker på topp 10 listen. Når det gjelder kundens tilfredshet finner man Nissan på 7. Plass og Hyundai på 10. Plass. Subaru, MG, Maxus og Isuzu er følgelig ikke blant topp 10 bilmerker hva angår kundetilfredshet og kundelojalitet. Undersøkelsen gjennomført av norsk kundebarometer viser videre at kundene har blitt mer tilfreds med Nissan, og mindre tilfreds med Hyundai i perioden 2020 til 2021. På listen over kundens lojalitet overfor bilmerker i 2021 finner man Nissan på 9. Plass og Hyundai på 10. Plass. Høyere opp på listen finner man blant annet bilmerkene Mercedes, Skoda og Volkswagen. Dette er bilmerker som forhandles som nybil hos en av Birger N. Haug sine største konkurrenter Mobile. Birger N. Haug ville følgelig vært tjent med å ha mer ettertraktede merker i sitt produktsortiment (Merg, 2021).

4.4.3 Muligheter

Når det kommer til eksterne faktorer som kan ses på som muligheter for Birger N. Haug er miljøaspektet et av de viktigste. Nordmenn er miljøbevisste og andelen elbiler i Norge blir stadig høyere. En følge av dette er at det er blitt en stor etterspørsel etter elbiler og det er naturlig å tro at denne utviklingen vil fortsette også i fremtiden. Høyere drivstoffpriser og avgifter er også faktorer som gjør at stadig flere velger elbil. Opplysningsvesenets forveitrafikk (OFV) viser til at 80% av alle nye solgte biler i Norge i 2020 var enten elbil eller hybridbil (Lorch-Falch, 2020). Basert på disse eksterne faktorer kan det derfor være rimelig å anta at dette vil fortsette og bidra til å skape en høyere etterspørsel etter nye biler hos Birger N. Haug og at mulighetene hovedsakelig ligger i elbil-markedet. Disse forutsetningene passer BNH bra da de har flere nye modeller som kommer på markedet i nær fremtid blant annet fra Nissan, Subaru, MG og Maxus.

Mens salget av elbiler økes er det også viktig at infrastrukturen med ladetilgjengelighet langs veiene også forbedres. Så langt ser man at hoveddelen av veksten i elbiler kommer i de sentrale strøkene, mens det går noe tregere i distriktene. Høsten 2021 øremerket regjeringen 100 millioner kroner som skal gå til ladestasjoner i kommuner som ikke har det fra før. Dette er tiltak som kan gjøre at også flere i distriktene velger elbil (Karlsen, 2021).

Videre har man politiske vedtak om moms og avgifter på elbiler som er med og påvirker mulighetene for Birger N. Haug. Per nå er alt kjøp av elbiler momsfritt, men ikke noe man kan regne med å se i mange år fremover. At det har vært momsfristak på elbil har vært et stort påskudd for forbrukerne å gå for dette da det gjør det vesentlig billigere å kjøpe en ny elbil kontra en bil drevet av fossilt drivstoff. Denne ordningen vil imidlertid avta de nærmeste årene hvor første steg blir å innføre moms på biler over 600 000 kr fra 2023. Birger N. Haug har et bredt spekter av biler til under denne prisen, noe som kan gi kundene en fordel av momsfristak enda noen år. Det er derfor ikke grunn til å tro at disse endringene vil legge en demper på salget og etterspørselen med det første.

4.4.4 Trusler

Det er kjent at bedriftens trusler er eksterne faktorer som kan påvirke bedriften negativt og legge føringer på bedriftens fremtid. For Birger N. Haug er dette i hovedsak faktorer som vil påvirke hele bransjen de opererer i, og ikke bare Birger N. Haug alene. For det første er Birger N. Haug sårbare for eventuelle politiske endringer som kommer fra regjeringen. Ettersom Birger N. Haug er veldig avhengige av salg av elektriske biler vil avgifter relatert til dette kunne ha stor betydning for bedriften, som for eksempel innføringen av merverdiavgift på el-biler som mest sannsynlig kommer i 2023.

En annen viktig faktor er at en ny forretningsmodell som kalles “agentmodellen” nå innføres for flere og flere bilmerker etter at Tesla har banet vei for denne. Dette vil bilprodusentene innføre for å kunne ha mer direkte kontakt med bilkundene og få større kontroll over hele verdikjeden (Williksen 2021). Forhandlere, som Birger N. Haug vil da kunne stå igjen med et mindre potensial for fortjeneste ettersom de involveres i færre ledd og får mindre å si på prising av bilene. Dette kan da føre til lavere omsetning og en avgift på salget, men også lavere kostnader.

En videre trussel Birger N. Haug har identifisert er kinesernes inntog i markedet. Kineserne ser på Birger N. Haug som en trussel i markedet og går dermed direkte på Birger N. Haug som et forsøk på å redusere denne trusselen, for eksempel i form av å tilby Birger N. Haug sine selgere bedre vilkår for å få dem til å heller arbeide for de. I tillegg slås nå det kinesiske el-bilmerket NIO seg stort opp i Norge med blant annet show-rooms på Karl Johan.

En annen faktor som kan utgjøre en trussel for selskapet er avhengighet av suksessen til sine leverandører. For at Birger N. Haug skal kunne oppnå resultater er det nødvendig å være en forhandler av bilmerker og bilmodeller som selger godt. Det kan være problematisk for Birger N. Haug å forutse hvilke bilmodeller som vil bli populær. Selskapet har kontrakter med sine leverandører som binder selskapet til leverandørene i minst 2 år. Dersom bilmodellene til Birger N. Haug sine leverandører ikke lykkes i markedet eller ikke selger godt, vil det naturligvis ikke være gunstig for selskapet å være bundet til ulønnsomme produkter. Dermed er lønnsomheten til Birger N. Haug avhengig av at leverandørene opplever suksess i markedet med sine bilmodeller og bilmerker.

5 Konklusjon

I denne oppgaven er det presentert mange nøkkeltall, og det vil dermed være hensiktsmessig med en samlet oversikt i konklusjonen av oppgaven:

| Sammenligning av de beregnede nøkkeltallene for Birger N. Haug | | | | |
|--|--------|---------|--------|--------|
| År | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Egenkapitalrentabilitet før skatt | 4,88% | 167,84% | 52,97% | 59,39% |
| Totalkapitalrentabilitet | 2,27% | 37,75% | 14,15% | 18,09% |
| - Kapitalens omløpshastighet | 6,22 | 9,23 | 6,27 | 7,25 |
| - Resultatgrad | 0,36% | 4,09% | 2,22% | 2,50% |
| Driftsmargin i prosent | 0,42% | 4,11% | 2,26% | 2,47% |
| Bruttofortjeneste | 23,46% | 18,44% | 21,36% | 19,82% |
| Likviditetsgrad 1 | 1,40 | 1,23 | 1,70 | 1,49 |
| Likviditetsgrad 2 | 0,55 | 0,65 | 0,70 | 0,70 |
| Finansieringsgrad 1 | 0,31 | 0,34 | 0,21 | 0,24 |
| Egenkapitalandel | 24,06% | 20,01% | 29,27% | 28,06% |
| Gjennomsnittlig lagertid (dager) | 39,41 | 23,01 | 35,40 | 31,60 |

Tabell 19: Oppsummering nøkkeltall for Birger N. Haug

Oppsummert viser nøkkeltallene for lønnsomhet at denne har opplevd en positiv utvikling fra 2017 til 2020. I løpet av denne perioden skiller 2018 seg ut som et år med spesielt høyt resultat. Årsaken til dette er, som nevnt tidligere, det store salget av den nye Nissan Leaf modellen i 2018, hvor Birger N. Haug opererte uten rabatterte priser på denne bilmodellen. Følgelig oppnådde selskapet, som den største tilbyderen av Nissan i Osloregionen, en langt høyere resultatgrad enn sine konkurrenter i 2018.

Når det kommer til nøkkeltallene for soliditet, viser disse at soliditeten har forbedret seg i den aktuelle perioden. Dette reflekteres i egenkapitalandelen som har befunnet seg over 20% siden begynnelsen av perioden, og videre har vist en positiv utvikling. Et interessant moment i sammenheng med dette er at egenkapitalandelen har sitt bunnpunkt i den aktuelle perioden i året 2018, til tross for det høye resultatet og den høye lønnsomheten. Det ble oppdaget at forklaringen på dette var en utbyttebetaling på 70 millioner kroner. Videre ble det også avdekket at en gjennomsnittlig lagertid på under 90 dager bidrar til at Birger N. Haug får solgt sine biler fortløpende, i tillegg til at de får opprettholde sin avtale med Santander.

Videre fremkommer det at finansieringsgrad 1 jevnt over reduseres i perioden fra 2017 til 2020, og befinner seg på et generelt lavt nivå. Årsaken til at dette nøkkeltallet er lavt i perioden er at anleggsmidlene i selskapet i liten grad er finansiert med langsiktig gjeld. Når det gjelder likviditeten til Birger N. Haug har denne forbedret seg i perioden, og i tillegg forbedret seg i forhold til de relevante konkurrentene. Året 2018 var som nevnt et særdeles lønnsomt år for selskapet, og årsaken til at likviditeten ikke reflekterer dette er utbyttebetalingen på 70 millioner kroner. Som et forslag til et fremtidig forskningsprosjekt kan det være interessant å identifisere andelen av faste kostnader og variable kostnader. Dersom dette gjennomføres kan det være mulig å kartlegge hvor fleksibel selskapet er når det kommer til likviditeten.

Dersom hele den aktuelle perioden tas i betraktning har Birger N. Haug opplevd en god lønnsomhetsutvikling sammenlignet med konkurrentene Mobile og RøhneSelmer. Dette fremkommer blant annet av resultatgraden til bilforhandlerne. Birger N. Haug har opplevd en svært positiv utvikling, og selskapets resultatgrad har endret seg fra å være desidert svakest til å være mer jevn med de relevante konkurrentene. I toppåret 2018 fremkommer det at resultatgraden til Birger N. Haug er vesentlig bedre enn hos konkurrentene. Denne forbedringen antyder at selskapet har truffet godt i markedet, og har nådd ut til kunder med et godt og bredt tilbud, spesielt av elbiler.

Videre fremkommer det av SWOT-analysen at Birger N. Haug har en rekke styrker, men at de også opplever interne utfordringer. Når det kommer til utfordringer er det hovedsakelig selskapet sine omstendelige prosesser som representerer deres svakheter. Når det gjelder styrker er det verdt å trekke frem selskapet sin sammenhengende geografisk lokasjon og skalafordeler, omdømme og det faktum at de er den største forhandleren av Nissan og Subaru, som de mest essensielle styrkene. Videre fremkommer det også av SWOT-analysen at bilbransjen i sin helhet blir påvirket av flere eksterne faktorer som er av vesentlig betydning. Omgivelsene legger til rette for muligheter, men også trusler. Fokuset på miljø både i og utenfor politikken har hatt, og har, betydning for bilbransjen. En endring i avgiftspolitikken vil kunne endre atferden til forbrukerne, og følgelig påvirke lønnsomheten til samtlige aktører i bilbransjen. Agentmodellen, som går ut på at produsenten selv selger sine biler, vil kunne endre måten forbrukere tradisjonelt kjøper bil på. Dette er følgelig å anse som en direkte trussel mot bilforhandlere generelt.

Avslutningsvis kan det konkluderes med at lønnsomhetsutviklingen til Birger N. Haug i perioden fra og med 2017 til og med 2020 har vært positiv. Det er flere av de overnevnte årsakene som forklarer denne positive lønnsomhetsutviklingen. Her er det igjen verdt å påpeke at det høye salgskvantumet av Nissan Leaf i 2018 har hatt en stor positiv innvirkning på lønnsomheten til selskapet i den aktuelle perioden. Slik som lønnsomhetsutviklingen har vært fra og med 2017 til og med 2020, er det rimelig å anta at det er muligheter for videre positiv utvikling i lønnsomheten. Likevel er det enkelte faktorer som vil kunne påvirke den fremtidige lønnsomhetsutviklingen. I denne sammenheng er det verdt å nevne eksterne faktorene, og at endringer i politiske vedtak og andre eksterne trusler vil kunne påvirke lønnsomhetsutviklingen i en negativ retning. I tillegg til dette kan det oppstå økonomiske ettervirkninger av covid-19 pandemien, som ikke har vært aktuelt for denne oppgaven ettersom det kommer etter den aktuelle tidsperioden.

6 Referanseliste

Bøker

Datar, Srikant, M. & Rajan, Madav V. (2018). *Horngren's Cost Accounting. A Managerial Emphasis*. 16. utgave. Pearson Education Limited.

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

Kristoffersen, T. (2018). *Årsregnskapet*: Fagbokforlaget

Figurer:

Figur 5: Grafisk illustrasjon av omsetningsutvikling og resultatutvikling. Levert av representanter for Birger N. Haug

Internettkilder

Birger N. Haug (2022) *Birger N. Haug – Kvalitet og omtanke siden 1947*.

Tilgjengelig fra: https://www.bnh.no/om-oss/?fbclid=IwAR359a8ycXnq5SydvzuX_ldENyJKFZHKLp8TUVef2gviXjjTSq-CTPDz5lg (Hentet 11. februar 2022)

Karlsen, T. (2021, 9.november). *Hvor mange ladestasjoner vil regjeringens 100 millioner gi?*

Tilgjengelig fra: <https://www.tu.no/artikler/hvor-mange-ladestasjoner-vil-regjeringens-100-millioner-gi/514916> (Hentet: 20.februar 2022)

Lorch-Falch, S. (2020, 16.desember). *Rekordsalg av elbiler i 2020*. NRK.

Tilgjengelig fra: <https://www.nrk.no/norge/rekordsalg-av-elbiler-i-2020--flere-ladekunder-enn-kunder-som-fylte-drivstoff-1.15287779> (Hentet: 21.februar 2022)

Merg, P. M. (2021). *BMW har bilbransjens mest tilfredse kunder*.

Tilgjengelig fra: <https://bilbransje24.no/nyheter/575983> (Hentet: 19. februar 2022)

Statens vegvesen (2021) *Flere velger elbil, men fossilbiler dominerer fortsatt veiene.*

Tilgjengelig fra: <https://www.vegvesen.no/om-oss/presse/aktuelt/2021/12/flere-velger-elbil/> (Hentet: 31. januar 2022)

Williksen, F. (2021) Snart kan det være slutt på å prute på ny bil, *Broom – TV2.no.*

Tilgjengelig fra: <https://www.tv2.no/a/14326142/> (Hentet 1. mars 2022)

Vedlegg 1: Kredittvurdering gjennomført av Bisnode



Utvidet rapport

BIRGER N HAUG AS 952335863 11.feb.2022

Firmainformasjon

BIRGER N HAUG AS

Orgnr.: 952335863 Juridisk adresse: Olav Ingstads Vei 14, 1351 Rud
D-U-N-S: 518986823 Besøksadresse: Olav Ingstads Vei 14, 1351 Rud
Telefon: 67154000 Postadresse: Postboks 883, 1306 Sandvika
Telefaks: 67138763 Markedsnavn: BIRGER N HAUG AS
Fylke/kommune: VIKEN/BÆRUM

Betalingsanmerkninger i hele kroner
Betalingsanmerkninger (5 stk) **71 055**
Regnskapsår: 2020 (regnskapstall i 1000 NOK)
Sum inntekter **2 593 049**
Driftsresultat **64 139**
Årsresultat **47 108**
Sum egenkapital **105 808**

Rating

AA

God kredittverdighet

Kreditt-limit (1000): 73 000

Delbedømmelser

| Grunnfakta | Eier/Juridisk | Økonomi | Betalingserfaring |
|--------------------|------------------|--------------------------|-------------------|
| <u>Veletablert</u> | <u>Meget bra</u> | Sterk | Upåklageilig |
| Etablert | Bra | God | Akseptabel |
| Nyetablert | Svak | <u>Tilfredsstillende</u> | Tvilsom |
| Ukjent | Meget svak | Svak | Dårlig |
| Likvidert | Negativ | Dårlig | Meget dårlig |
| | | Ingen info | Konkurs |
| | | Revisoranmerkning | |
| | | For gammelt regnskap | |

Historisk rating (detaljer)

| Dato | Regn. år | Rating | Kreditt-limit (1000 NOK) | Aktuell hendelse |
|---------|----------|---------------------------|--------------------------|------------------|
| 2021-07 | 2020 | AA - God kredittverdighet | 73 000 | NEI |
| 2020-07 | 2019 | AA - God kredittverdighet | 63 000 | NEI |
| 2019-07 | 2018 | A - Kredittverdig | 54 000 | NEI |
| 2018-06 | 2017 | A - Kredittverdig | 33 000 | NEI |

GRUNNFAKTA

Delbedømmelse: VELETABLERT

Grunnfakta

Selskapsform AS - Privat aksjeselskap
Etableringsår 1947
Stiftelsesdato 05-06-1989
Aksjekapital 28 100 000 - Fullt innbetalt
Registreringssted Foretaksregisteret
Registreringsdato 03-09-1989
Vedtektsdato 06-10-2021
Registrert i MVA JA
Revisor BDO AS
Antall ansatte 2022 394
Hovedbransje 45200 - Vedlikehold og reparasjon av motorvogner, unntatt motorsykler
Bransje II 45112 - Detaljhandel med biler og lette motorvogner, unntatt motorsykler

EIER/JURIDISK

Delbedømmelse: MEGET BRA

Aksjonærer

| ID | Navn | Poststed | Andel |
|-----------|---------------------------|---------------|---------|
| 990281041 | BIRGER N. HAUG HOLDING AS | 1394 - NESBRU | 100.0 % |

Eierinteresser (Eierandel under 50%)

| ID | Navn | Andel |
|-----------|----------------------|-------|
| 980628469 | AUTOGRUPPEN NORGE AS | 1.35% |

Avdelinger

| ID | Navn | Poststed | Antall ansatte |
|-----------|--|--------------------|----------------|
| 971982632 | HAUG BIRGER N AS AVD SALG VØYENENGA | 1339 - VØYENENGA | 14 |
| 919349689 | BIRGER N HAUG AS AVD ASKER | 1394 - NESBRU | 1 |
| 922860181 | BIRGER N HAUG AS AVD SALG GARDERMOEN | 2060 - GARDERMOEN | 22 |
| 922860106 | BIRGER N HAUG AS AVD VERKSTED GARDERMOEN | 2060 - GARDERMOEN | 22 |
| 824057672 | BIRGER N HAUG AS AVD VERKSTED RØYKEN | 3474 - ÅROS | 50 |
| 924990864 | HAUG BIRGER N AS AVD VERKSTED VØYENENGA | 1339 - VØYENENGA | 0 |
| 973123114 | BIRGER N HAUG AS AVD VERKSTED OSLO | 0581 - OSLO | 41 |
| 973137530 | BIRGER N HAUG AS AVD VERKSTED LIER | 3414 - LIERSTRANDA | 27 |
| 975037363 | BIRGER N HAUG AS AVD SALG OSLO | 0581 - OSLO | 40 |
| 975037371 | BIRGER N HAUG AS AVD VERKSTED RUD | 1351 - RUD | 22 |
| 973123106 | BIRGER N HAUG AS AVD SALG RUD | 1351 - RUD | 15 |
| 992673923 | BIRGER N HAUG AS AVD SKI | 1423 - SKI | 30 |
| 896662732 | BIRGER N HAUG AS AVD SALG RØYKEN | 3474 - ÅROS | 41 |
| 984157320 | BIRGER N HAUG AS AVD OPPRETNING OG LAKKERING | 0581 - OSLO | 38 |
| 973084232 | BIRGER N HAUG AS AVD SALG LILLESTRØM | 2000 - LILLESTRØM | 10 |
| 973084240 | BIRGER N HAUG AS AVD VERKSTED LILLESTRØM | 2000 - LILLESTRØM | 20 |
| 973137549 | BIRGER N HAUG AS AVD SALG LIER | 3414 - LIERSTRANDA | 1 |

Styreinformasjon

| Født | Navn | Telefonnummer | Poststed | Verv | Tiltrådt | Fratrådt | Andre verv |
|------------|------------------------|---------------|----------|---------------|------------|----------|------------|
| 31-08-1968 | ERIKSEN VIDAR | | Norge | Daglig leder | 28-10-2021 | | 2 stk |
| 02-02-1973 | HANSEN LARS BORGER | | Norge | Styrets leder | 28-10-2021 | | 5 stk |
| 31-10-1949 | HAUG CARL-EINAR | | Norge | Styremedlem | 11-06-2018 | | 19 stk |
| 27-07-1990 | SKOGLUND MARTIN | | Norge | Styremedlem | 05-11-2020 | | |
| 21-07-1943 | SKJELLVIK BIRGER JOHAN | | Norge | Styremedlem | 28-10-2021 | | 5 stk |

Styreinformasjon historisk

| Født | Navn | Telefonnummer | Poststed | Verv | Tiltrådt | Fratrådt | Andre verv |
|------------|------------------------|---------------|----------|---------------|------------|------------|------------|
| 02-02-1973 | HANSEN LARS BORGER | | Norge | Daglig leder | 06-03-2018 | 28-10-2021 | 5 stk |
| 06-10-1967 | JAHRMANN PAAL VEGARD | | Norge | Daglig leder | 15-07-2009 | 06-03-2018 | 8 stk |
| 31-10-1949 | HAUG CARL-EINAR | | Norge | Styrets leder | 12-02-2008 | 11-06-2018 | 19 stk |
| 21-07-1943 | SKJELLVIK BIRGER JOHAN | | Norge | Styrets leder | 27-03-2020 | 28-10-2021 | 5 stk |
| 11-04-1968 | FRIGSTAD HARALD | | Norge | Styrets leder | 11-06-2018 | 27-03-2020 | 15 stk |
| 30-06-1948 | BERG ARNE | | Norge | Styremedlem | 16-12-2010 | 26-07-2017 | 7 stk |
| 24-01-1981 | BAKKELUND BJØRN HARALD | | Norge | Styremedlem | 30-04-2018 | 12-09-2018 | |
| 22-05-1981 | MEHMOOD ATIF | | Norge | Styremedlem | 01-04-2014 | 26-07-2017 | |
| 22-05-1981 | MEHMOOD ATIF | | Norge | Styremedlem | 30-04-2018 | 10-12-2018 | |
| 17-09-1989 | KOPPERUD PETTER | | Norge | Styremedlem | 10-12-2018 | 05-11-2020 | |

| | | | | | |
|-------------------------------|-------|-------------|------------|------------|--------|
| 12-07-1964 MIKKELSTRUP BENT | Norge | Styremedlem | 20-09-2007 | 01-04-2014 | |
| 11-06-1960 HAUG PETTER NORMAN | Norge | Styremedlem | 26-07-2017 | 30-04-2018 | 15 stk |
| 02-10-1979 HAUG TUVA | Norge | Styremedlem | 20-11-2015 | 11-06-2018 | 2 stk |
| 02-02-1973 HANSEN LARS BORGER | Norge | Styremedlem | 22-06-2012 | 26-07-2017 | 5 stk |

Signatur

Signatur hver for seg: Lars Borger Hansen, Carl-Einar Haug

Prokura

Vidar Eriksen

ØKONOMI

Delbedømmelse: TILFREDSSTILLEND

Regnskap (i 1000 NOK)

| SAMMENDRAG | 2020-12 | Endring | 2019-12 | Endring | 2018-12 | Endring | 2017-12 |
|-------------------------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|----------------|----------------|
| Totalinntekt | 2 593 049 | 20% | 2 158 704 | 21% | 2 723 405 | 97% | 1 384 506 |
| Driftsresultat | 64 139 | 31% | 48 841 | 56% | 111 966 | 1 837% | 5 781 |
| Ordinært resultat før skattekostnad | 60 824 | 36% | 44 778 | 58% | 107 228 | 3 870% | 2 701 |
| Ordinært resultat | 47 108 | 35% | 34 999 | 57% | 82 303 | 4 169% | 1 928 |
| Årsresultat | 47 108 | 35% | 34 999 | 57% | 82 303 | 4 169% | 1 928 |
| Anleggsmidler | 34 857 | 4% | 33 524 | 11% | 30 117 | 13% | 26 674 |
| Omløpsmidler | 342 278 | 12% | 304 793 | 5% | 319 846 | 50% | 213 247 |
| Sum Eiendeler | 377 135 | 11% | 338 317 | 3% | 349 963 | 46% | 239 921 |
| Egenkapital | 105 808 | 7% | 99 037 | 41% | 70 037 | 21% | 57 735 |
| Kortsiktig gjeld | 229 519 | 28% | 179 565 | 31% | 260 247 | 70% | 152 795 |
| Langsiktig gjeld | 41 807 | 30% | 59 715 | 203% | 19 679 | 33% | 29 392 |
| Gjeld og egenkapital | 377 135 | 11% | 338 317 | 3% | 349 963 | 46% | 239 921 |

| RESULTAT | 2020-12 | 2019-12 | 2018-12 | 2017-12 |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Totalinntekt | 2 593 049 | 2 158 704 | 2 723 405 | 1 384 506 |
| Salgsinntekter | 2 593 049 | 2 158 704 | 2 723 405 | 1 384 506 |
| Annen driftsinntekt | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Varekostnad | 2 079 122 | 1 697 679 | 2 221 110 | 1 059 867 |
| Beholdningsendring | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Lønnskostnader | 268 266 | 256 830 | 245 140 | 190 845 |
| Avskrivninger | 9 666 | 7 473 | 7 710 | 6 595 |
| Nedskrivninger | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Annen driftskostnad | 171 856 | 147 881 | 137 479 | 121 418 |
| Driftsresultat | 64 139 | 48 841 | 111 966 | 5 781 |
| Inntekt på investering i datterselskap | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inntekt på investering i annet foretak i samme konsern | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inntekt på investering i tilknyttet selskap | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Renteinntekt fra foretak i samme konsern | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Annen renteinntekt | 853 | 634 | 170 | 126 |
| Annen finansinntekt | 80 | 175 | 1 | 0 |
| Verdiendring av markedsbaserte finansielle omløpsmidler | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Nedskrivning av andre finansielle omløpsmidler | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Nedskrivning av finansielle anleggsmidler | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rentekostnad til foretak i samme konsern | 0 | 553 | 445 | 618 |
| Annen rentekostnad | 3 881 | 3 905 | 4 101 | 2 350 |
| Annen finanskostnad | 366 | 415 | 363 | 238 |
| Ordinært resultat før skattekostnad | 60 824 | 44 778 | 107 228 | 2 701 |
| Skattekostnad på ordinært resultat | 13 716 | 9 779 | 24 926 | 772 |
| Ordinært resultat | 47 108 | 34 999 | 82 303 | 1 928 |
| Ekstraordinær inntekt | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ekstraordinær kostnad | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Skattekostnad på ekstraordinært resultat | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Sum skatter | 13 716 | 9 779 | 24 926 | 772 |
| Minoritetsinteresser | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Arsresultat | 47 108 | 34 999 | 82 303 | 1 928 |
| Konsernbidrag | 6 037 | 0 | 0 | 3 486 |
| Utbytte | 16 300 | 6 000 | 70 000 | 0 |
| Overført fond for vurderingsforskjeller | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Overført annen egenkapital | 24 772 | 28 999 | 12 303 | 1 558 |
| EIENDELER | 2020-12 | 2019-12 | 2018-12 | 2017-12 |
| ANLEGGSMIDLER | 34 857 | 33 524 | 30 117 | 26 674 |
| Immaterielle eiendeler | 11 283 | 6 201 | 5 407 | 1 422 |
| --Forskning og utvikling | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Konsesjoner, patenter, lisenser | 300 | 300 | 300 | 300 |
| --Utsatt skattefordel | 5 490 | 5 901 | 5 107 | 1 122 |
| --Goodwill | 5 493 | 0 | 0 | 0 |
| Varige driftsmidler | 23 514 | 27 288 | 24 675 | 25 214 |
| --Tomter bygninger og annen fast eiendom | 6 647 | 8 789 | 10 712 | 11 422 |
| --Maskiner og anlegg | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Skip, rigger, fly og lignende | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Driftsløsøre, inventar, verktøy etc | 16 867 | 18 500 | 13 962 | 13 792 |
| Finansielle anleggsmidler | 60 | 35 | 35 | 39 |
| --Investeringer i datterselskap | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Investeringer i annet foretak i samme konsern | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Lån til foretak i samme konsern | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Investeringer i tilknyttet selskap | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Lån til tilknyttet selskap | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Investeringer i aksjer og andeler | 60 | 35 | 35 | 39 |
| --Obligasjoner og andre fordringer | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Pensjonsmidler | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Andre anleggsmidler | 0 | -1 | 1 | -1 |
| OMLØPSMIDLER | 342 278 | 304 793 | 319 846 | 213 247 |
| Varer | 181 348 | 178 621 | 150 710 | 129 283 |
| --Lager råvarer | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Lager tilvirkede varer | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Lager ferdige varer | 181 348 | 178 621 | 150 710 | 129 283 |
| Fordringer | 126 119 | 93 846 | 107 809 | 79 059 |
| --Kundefordringer | 72 115 | 52 594 | 69 018 | 50 270 |
| --Andre fordringer | 54 005 | 41 252 | 38 791 | 28 789 |
| --Konsernfordringer | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Krav på innbetaling av selskapskapital | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Investeringer | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Aksjer og andeler i foretak i samme konsern | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Markedsbaserte aksjer | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Markedsbaserte obligasjoner | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Andre markedsbaserte finansielle investeringer | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Andre finansielle instrumenter | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Bankinnskudd, kontanter og lignende | 34 810 | 32 327 | 61 327 | 4 905 |
| Andre omløpsmidler | 0 | -1 | 0 | 0 |
| SUM EIENDELER | 377 135 | 338 317 | 349 963 | 239 921 |
| GJELD OG EGENKAPITAL | 2020-12 | 2019-12 | 2018-12 | 2017-12 |
| EGENKAPITAL | 105 808 | 99 037 | 70 037 | 57 735 |
| Innskutt egenkapital | 30 285 | 30 285 | 30 285 | 30 285 |
| --Selskapskapital | 28 100 | 28 100 | 28 100 | 28 100 |
| --Egne aksjer | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Overkursfond | 0 | 2 185 | 2 185 | 2 185 |
| --Annen innskutt egenkapital | 2 185 | 0 | 0 | 0 |
| Opptjent egenkapital | 75 523 | 68 751 | 39 752 | 27 449 |

| | | | | |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|
| --Fond for vurderingsforskjeller | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Annen egenkapital | 75 523 | 68 751 | 39 752 | 27 449 |
| --Minoritetsinteresser | 0 | 0 | 0 | 0 |
| GJELD | 271 326 | 239 280 | 279 926 | 182 187 |
| Langsiktig gjeld | 41 807 | 59 715 | 19 679 | 29 392 |
| --Avsetninger for forpliktelser | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ----Pensjonsforpliktelser | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ----Utsatt skatt | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ----Andre avsetninger og forpliktelser | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Annen langsiktig gjeld | 41 807 | 59 715 | 19 679 | 29 392 |
| ----Konvertible lån | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ----Obligasjonslån | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ----Gjeld til kredittinstitusjoner (langsiktig) | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ----Konserngjeld (langsiktig) | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ----Ansvarlig lånekapital | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ----Øvrig langsiktig gjeld | 41 807 | 59 715 | 19 679 | 29 392 |
| Kortsiktig gjeld | 229 519 | 179 565 | 260 247 | 152 795 |
| --Konvertible lån | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Sertifikatlån | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Gjeld til kredittinstitusjoner (kortsiktig) | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ----Kassekreditt | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Leverandørgjeld | 39 225 | 38 406 | 33 574 | 40 457 |
| --Betalt skatt | 13 364 | 10 572 | 28 911 | 23 |
| --Skyldig offentlige avgifter | 23 584 | 14 918 | 16 132 | 32 880 |
| --Konserngjeld (kortsiktig) | 0 | 0 | 0 | 0 |
| --Utbytte | 16 300 | 6 000 | 70 000 | 0 |
| --Annen kortsiktig gjeld | 137 046 | 109 669 | 111 630 | 79 435 |
| GJELD OG EGENKAPITAL | 377 135 | 338 317 | 349 963 | 239 921 |

Lønn og honorarer

| | 2020-12 | 2019-12 | 2018-12 | 2017-12 |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|
| Lønn daglig leder | 2 207 | 2 323 | 2 872 | 1 871 |
| Revisorhonorar | 377 | 435 | 457 | 384 |
| Styrehonorar | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Råd-/konsulenthonorar | 123 | 65 | 238 | 30 |

Nøkkel tall

| Regnskapsår | 2020-12 | | 2019-12 | | 2018-12 | | 2017-12 | |
|------------------------------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|----------|
| | Foretaket | Bransjen | Foretaket | Bransjen | Foretaket | Bransjen | Foretaket | Bransjen |
| INNTJENING | | | | | | | | |
| Resultatgrad | 2.47% | 6.75% | 2.26% | 3.88% | 4.11% | 4.16% | 0.42% | 3.46% |
| Overskuddsprosent | 2.35% | 7.97% | 2.07% | 4.63% | 3.94% | 5.06% | 0.2% | 4.42% |
| Rentedekningsgrad | 999.99% | 999.99% | 999.99% | 999.99% | 999.99% | 999.99% | 191.0% | 999.99% |
| Totalrentabilitet | 18.19% | 15.74% | 14.43% | 9.77% | 38.02% | 11.51% | 2.65% | 11.63% |
| Egenkapitalrentabilitet | 45.99% | 29.2% | 41.4% | 16.97% | 128.83% | 22.22% | 3.48% | 25.57% |
| SOLIDITET | | | | | | | | |
| Egenkapitalandel | 28.06% | 43.68% | 29.27% | 41.53% | 20.01% | 41.8% | 24.06% | 31.97% |
| Tapsbuffer | 4.08% | 24.25% | 4.59% | 23.74% | 2.57% | 23.07% | 4.17% | 13.79% |
| Langsiktig lagerfinansiering | 62.18% | 90.19% | 70.11% | 77.23% | 39.55% | 80.47% | 46.76% | 54.92% |
| Fremmedkapitalkostnad | 1.66% | 1.82% | 1.88% | 2.29% | 2.12% | 2.26% | 1.92% | 1.76% |
| Gjeldsgrad | 2.56 | 1.29 | 2.42 | 1.41 | 4.0 | 1.39 | 3.16 | 2.13 |
| LIKVIDITET | | | | | | | | |
| Likviditetsgrad I | 1.49' | 1.49' | 1.7' | 1.52' | 1.23' | 1.49' | 1.4' | 1.34' |
| Likviditetsgrad II | 0.7' | 0.95' | 0.7' | 0.85' | 0.65' | 0.88' | 0.55' | 0.72' |
| Likviditetsgrad III | 0.15' | 0.31' | 0.18' | 0.26' | 0.24' | 0.28' | 0.03' | 0.23' |
| Likvider i % av salg | 1.34% | 8.75% | 1.5% | 8.21% | 2.25% | 8.73% | 0.35% | 5.11% |
| Arbeidskapital | 112 759 | 2 904 | 125 228 | 2 842 | 59 599 | 2 521 | 60 452 | 1 810 |

| EFFEKTIVITET | | | | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Gjennomsnittlig lagertid (dager) | 32 | 66 | 35 | 72 | 23 | 71 | 39 | 67 |
| Gjennomsnittlig kredittid for debitorer (dager) | 9 | 16 | 10 | 17 | 8 | 18 | 14 | 18 |
| Gjennomsnittlig kredittid for leverandører (dager) | 7 | 23 | 8 | 26 | 6 | 25 | 18 | 26 |
| Debitorgrad | 0.33 | 0.52 | 0.29 | 0.58 | 0.3 | 0.57 | 0.44 | 0.61 |
| Kreditorgrad | 0.18 | 0.53 | 0.21 | 0.58 | 0.15 | 0.54 | 0.35 | 0.59 |

Revisoranmerkninger

Ingen revisoranmerkninger registrert

BETALINGSERFARING

Delbedømmelse: AKSEPTABEL

Betalingserfaring

952335863 BIRGER N HAUG AS

Summeringer

| Type | Antall | Beløp |
|---------------------------|--------|-------------|
| Uoppgjort | 5 | 71 055 |
| Delvis oppgjort | 0 | 0 |
| Frivillige pantstillelser | 17 | 850 000 000 |

Frivillige pantstillelser

| Type | Reg.dato | Beløp | Kilde | Referanse | Kreditor | Dagboknr |
|---------------|------------|-------------|------------------|-----------|----------------------------|------------|
| PANT MOTORV. | 02-11-2018 | 25 000 000 | LØSØREREGISTERET | 559346 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 2018559346 |
| PANT VARER | 02-11-2018 | 120 000 000 | LØSØREREGISTERET | 559347 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 2018559347 |
| LEASINGAVTALE | 06-04-2018 | 0 | LØSØREREGISTERET | 164111 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 2018164111 |
| PANT DRIFTST. | 08-02-2018 | 40 000 000 | LØSØREREGISTERET | 70087 | HANDELSBANKEN | 201870087 |
| PANT VARER | 08-02-2018 | 100 000 000 | LØSØREREGISTERET | 70088 | HANDELSBANKEN | 201870088 |
| PANT MOTORV. | 08-02-2018 | 50 000 000 | LØSØREREGISTERET | 70089 | HANDELSBANKEN | 201870089 |
| FACTORINGAVT. | 08-02-2018 | 60 000 000 | LØSØREREGISTERET | 70090 | HANDELSBANKEN | 201870090 |
| PANT VARER | 09-10-2017 | 25 000 000 | LØSØREREGISTERET | 480228 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 2017480228 |
| PANT VARER | 27-06-2017 | 100 000 000 | LØSØREREGISTERET | 297045 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 2017297045 |
| LEASINGAVTALE | 22-05-2017 | 0 | LØSØREREGISTERET | 231123 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 2017231123 |
| PANT VARER | 11-05-2016 | 50 000 000 | LØSØREREGISTERET | 207637 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 2016207637 |
| PANT VARER | 11-03-2015 | 30 000 000 | LØSØREREGISTERET | 104933 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 2015104933 |
| PANT VARER | 22-01-2014 | 115 000 000 | LØSØREREGISTERET | 27133 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 201427133 |
| PANT MOTORV. | 22-01-2014 | 50 000 000 | LØSØREREGISTERET | 27134 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 201427134 |
| PANT VARER | 16-02-2011 | 20 000 000 | LØSØREREGISTERET | 52474 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 201152474 |
| PANT VARER | 28-09-2010 | 20 000 000 | LØSØREREGISTERET | 301147 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 2010301147 |
| PANT VARER | 13-05-2009 | 45 000 000 | LØSØREREGISTERET | 129577 | SANTANDER CONSUMER BANK AS | 2009129577 |

Betalingsanmerkninger

| Type | Reg.dato | Beløp | Kilde | Referanse | Kreditor | Sluttdato |
|---------|------------|--------|------------------|-----------|---------------|-----------|
| INKASSO | 20-12-2021 | 2 406 | KREDITOR VEST AS | 3S5W16 | NORGESDEKK AS | |
| INKASSO | 06-12-2021 | 2 878 | LOWELL NORGE AS | 36640570 | VIANOR AS | |
| INKASSO | 29-11-2021 | 3 500 | KREDITOR VEST AS | 3S5TS3 | NORGESDEKK AS | |
| INKASSO | 18-11-2021 | 61 491 | KREDITOR VEST AS | 3S5T53 | NORGESDEKK AS | |
| INKASSO | 19-08-2021 | 780 | LOWELL NORGE AS | 36187358 | EXPERIAN AS | |

Kunngjøringer

BISNODE CREDIT PRO

side 6

| Type | Dato | Kilde | Kunngjøring |
|-------------------------|------------|---------------------|--|
| Endring av vedtektsdato | 27.10.2021 | Foretaksregisteret | Vedtektsdato 06.10.2021 |
| Endring av signatur | 27.10.2021 | Foretaksregisteret | Signatur hver for seg Lars Borger Hansen Carl-Einar Haug |
| Endring av styre | 27.10.2021 | Foretaksregisteret | Styrets leder Lars Borger Hansen, Bergveien 2, 1832 ASKIM Styremedlem Carl-Einar Haug Martin Skoglund Birger Johan Skjellvik |
| Endring av daglig leder | 27.10.2021 | Foretaksregisteret | Daglig leder Vidar Eriksen |
| Godkjent årsregnskap | 17.07.2021 | Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 28.06.2021 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2020 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2020 til 31.12.2020. |
| Endring av styre | 04.11.2020 | Foretaksregisteret | Styrets leder Birger Johan Skjellvik, Rosenkrantz Vei 11 B, 1397 NESØYA Styremedlem Carl-Einar Haug Martin Skoglund |
| Godkjent årsregnskap | 08.07.2020 | Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 30.06.2020 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2019 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2019 til 31.12.2019. |
| Gjennomføring av fusjon | 06.04.2020 | Foretaksregisteret | Overtakende foretak Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Overdragende foretak Foretaksnavn AABY AUTO AS Organisasjonsnummer 942665393 |
| Endring av styre | 26.03.2020 | Foretaksregisteret | Styrets leder Birger Johan Skjellvik, Rosenkrantz Vei 11 B, 1397 NESØYA Styremedlem Carl-Einar Haug Petter Kopperud |
| Beslutning om fusjon | 23.01.2020 | Foretaksregisteret | Overtakende foretak Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Foretaket har besluttet å innfusjonere: Overdragende foretak Foretaksnavn AABY AUTO AS Organisasjonsnummer 942665393 Eventuelle krav/innsigelser må meldes foretaket innen seks uker regnet fra 23.01.2020. |
| Godkjent årsregnskap | 06.07.2019 | Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 27.06.2019 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2018 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2018 til 31.12.2018. |
| Endring av styre | 07.12.2018 | Foretaksregisteret | Styrets leder Harald Frigstad, Grevlingåsen 16, 1362 HOSLE Styremedlem Carl-Einar Haug Petter Kopperud |
| Endring av styre | 11.09.2018 | Foretaksregisteret | Styrets leder Harald Frigstad, Grevlingåsen 16, 1362 HOSLE Styremedlem Atif Mehmood Carl-Einar Haug |
| Godkjent årsregnskap | 28.06.2018 | Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 25.06.2018 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2017 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2017 til 31.12.2017. |

| | | |
|-------------------------|--------------------------------|---|
| Endring av styre | 09.06.2018 Foretaksregisteret | Styrets leder Harald Frigstad, Grevlingåsen 16, 1362 HOSLE Styremedlem Atif Mehmood Bjørn Harald Bakkeland Carl-Einar Haug |
| Endring av styre | 27.04.2018 Foretaksregisteret | Styrets leder Carl-Einar Haug, Gamle Konglungvei 1 G, 1392 VETTRE Styremedlem Tuva Haug Atif Mehmood Bjørn Harald Bakkeland |
| Endring av daglig leder | 05.03.2018 Foretaksregisteret | Daglig leder Lars Borger Hansen |
| Gjennomføring av fusjon | 11.09.2017 Foretaksregisteret | Overtakende foretak Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Overdragende foretak Foretaksnavn BUSKERUD BILSENTER AS Organisasjonsnummer 943762147 |
| Endring av styre | 25.07.2017 Foretaksregisteret | Styrets leder Carl-Einar Haug, Gamle Konglungvei 1 G, 1392 VETTRE Styremedlem Tuva Haug Petter Norman Haug |
| Beslutning om fusjon | 06.07.2017 Foretaksregisteret | Overtakende foretak Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Foretaket har besluttet å innfusjonere: Overdragende foretak Foretaksnavn BUSKERUD BILSENTER AS Organisasjonsnummer 943762147 Eventuelle krav/innsigelser må meldes foretaket innen seks uker regnet fra 06.07.2017. |
| Godkjent årsregnskap | 22.06.2017 Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 20.06.2017 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2016 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2016 til 31.12.2016. |
| Godkjent årsregnskap | 02.07.2016 Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 23.06.2016 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2015 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2015 til 31.12.2015. |
| Endring av styre | 19.11.2015 Foretaksregisteret | Styrets leder Carl-Einar Haug, Gamle Konglungvei 1 G, 1392 VETTRE Styremedlem Arne Berg Lars Borger Hansen Atif Mehmood Tuva Haug |
| Godkjent årsregnskap | 20.07.2015 Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 03.07.2015 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2014 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2014 til 31.12.2014. |
| Godkjent årsregnskap | 13.09.2014 Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 01.09.2014 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2013 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2013 til 31.12.2013. |
| Endring av styre | 31.03.2014 Foretaksregisteret | Styrets leder Carl-Einar Haug, Gamle Konglungvei 1 G, 1392 VETTRE Styremedlem Arne Berg Lars Borger Hansen Atif Mehmood |
| | | Regnskapsregisteret har den 10.06.2013 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2012 fra: |

| | | | |
|----------------------|------------|---------------------|---|
| Godkjent årsregnskap | 15.06.2013 | Regnskapsregisteret | Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2012 til 31.12.2012. |
| Endring av styre | 21.06.2012 | Foretaksregisteret | Styrets leder Carl-Einar Haug, Gamle Konglungvei 1 G, 1392 VETTRE Styremedlem Arne Berg Bent Mikkelstrup Lars Borger Hansen |
| Godkjent årsregnskap | 06.06.2012 | Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 25.05.2012 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2011 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2011 til 31.12.2011. |
| Endring av styre | 27.09.2011 | Foretaksregisteret | Styrets leder Carl-Einar Haug, Gamle Konglungvei 1 G, 1392 VETTRE Styremedlem Arne Berg Bent Mikkelstrup |
| Godkjent årsregnskap | 18.06.2011 | Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 14.06.2011 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2010 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2010 til 31.12.2010. |
| Endring av styre | 15.12.2010 | Foretaksregisteret | Styrets leder Carl-Einar Haug, Gamle Konglungvei 1 G, 1392 VETTRE Styremedlem Petter Norman Haug Bent Mikkelstrup Arne Berg |
| Endring av styre | 23.08.2010 | Foretaksregisteret | Styrets leder Carl-Einar Haug, Gamle Konglungvei 1 G, 1392 VETTRE Styremedlem Petter Norman Haug Bent Mikkelstrup |
| Endring av revisor | 20.07.2010 | Foretaksregisteret | Revisor Org.nr 993 606 650 BDO AS, Munkedamsveien 45, 0250 OSLO |
| Godkjent årsregnskap | 27.05.2010 | Regnskapsregisteret | Regnskapsregisteret har den 19.05.2010 mottatt og godkjent årsregnskapet for regnskapsåret 2009 fra: Navn/Foretaksnavn BIRGER N HAUG AS Organisasjonsnummer 952335863 Årsregnskapet omfatter perioden fra 01.01.2009 til 31.12.2009. |
| Endring av revisor | 05.01.2010 | Foretaksregisteret | Revisor Org.nr 994 855 573 BDO AS, Munkedamsveien 45, 0250 OSLO |

Meldinger

Revisoranmerkninger ikke funnet på forespurt objekt.

