

Betina Stefansen
Markus Sjøli
Tuva Wille Kvarme

Lønnsomhetsanalyse av Interoptik Sjøhaug og Sande AS

Profitability analysis of Interoptik Sjøhaug og
Sande AS

Semesteroppgave i økonomi og administrasjon

Veileder: Tor-Eirik Olsen

April 2020

Betina Stefansen
Markus Sjøli
Tuva Wille Kvarme

Lønnsomhetsanalyse av Interoptik Sjøhaug og Sande AS

Profitability analysis of Interoptik Sjøhaug og Sande
AS

Semesteroppgave i økonomi og administrasjon
Veileder: Tor-Eirik Olsen
April 2020

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



NTNU

Kunnskap for en bedre verden

Forord

Denne semesteroppgaven er en avsluttende del av vår utdanning ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim. Oppgaven er en del av studieretningen økonomisk styring og vektet med 7,5 poeng. Prosessen har vært lærerik og gitt oss muligheten til å anvende kunnskapen vi har opparbeidet oss gjennom de tre årene ved skolen.

Semesteroppgaven vil ta for seg en lønnsomhetsanalyse av Interoptik Sjøhaug og Sande, som er lokalisert i Trondheim. I forslaget til statsbudsjettet som kom høsten 2019, ble kutt i støtte til barnebriller foreslått. Dette skapte stor oppstandelse, og regjeringen snudde i saken. Kombinert med interesse for dette og at en av oss har deltidsstilling i Interoptik Sjøhaug og Sande, ble valget av oppgave tatt. Bedre tilgjengelighet og samarbeid har hjulpet oss til å styrke tolkninger av nøkkeltall i analysen.

Vi ønsker å takke veileder Tor-Eirik Olsen for sin aktive tilstedeværelse og motiverende atferd. Det har vært til stor hjelp for oss i arbeidet med å skrive oppgaven. Interoptik Sjøhaug og Sande takkes også for samarbeidet, især daglig leder Klaus A. Sjøhaug som har bidratt med sentral informasjon i dette prosjektet.

Innholdet i denne oppgaven står for forfatterens regning.

Betina Stefansen

Markus Sjøli

Tuva Wille Kvarme

Sammendrag

I denne semesteroppgaven har vi tatt for oss den økonomiske utviklingen, med hovedfokus på lønnsomhet, for Interoptik Sjøhaug og Sande (heretter: Interoptik S&S) i perioden 2014-2018. Interoptik S&S er en del av kjeden Interoptik, og anses som markedsledende i Trondheim. For å besvare problemstillingen vår har vi tatt utgangspunkt i nøkkeltallene for lønnsomhet, finansiering, likviditet og soliditet. Det er foretatt en casestudie i et begrenset tidsrom og hentet historiske data fra www.proff.no.

Nøkkeltallene for finansiering og likviditet viser at bedriften står solid økonomisk sett. Økte investeringer i teknologi og ansatte har gitt god avkastning i perioden. De to siste årene i perioden, 2017 og 2018, har det vært en markant økning i lønnsomheten. Konklusjonen vår er at lønnsomhetsanalysen viser en svært positiv utvikling gjennom perioden for Interoptik S&S.

For å supplere regnskapsanalysen har vi utført en SWOT-analyse av Interoptik S&S. Dette er for å skape et mer vidtfavnende inntrykk av utviklingen. Årsaken til den svært positive utviklingen er blant annet bedriftens opparbeidede omdømme og kompetansen til de ansatte. Vi har videre funnet at de har en mulighet til å være mer aktiv på sosiale medier og utnytte «eldrebølgen». Av eksterne faktorer fant vi også at de følger med på handelsutviklingen i Midtbyen, og hvordan netthandel påvirker bedriften og bransjen i seg selv.

For benchmarking valgte vi Krogh Optikk Nordregate, som er Interoptik S&S sin primære konkurrent i Trondheim. Det er ett gjennomgående funn ved benchmarkingen. Interoptik S&S beveger seg i riktig retning når det kommer til utviklingen i lønnsomhet. Krogh Optikk Nordregate (heretter Krogh Optikk) beveger seg i feil retning, med andre ord har lønnsomheten deres gått ned. De opplevde et særlig fall i 2016. Per dags dato er Krogh Optikk likevel fortsatt mer lønnsom ut ifra total kapitalrentabilitet, til tross for at Interoptik S&S har høyere resultatgrad.

Abstract

In this bachelor thesis we have conducted a financial statement analysis, focusing primarily on profitability from 2014-2018, for Interoptik Sjøhaug & Sande (from now on Interoptik S&S). Interoptik S&S is a part of the store chain Interoptik which is regarded as the market leader in Trondheim. Based on key financial figures for profitability, financing, solvency and solidity, we have tried to answer the research question of our term paper. A case study in a limited time period has been carried out and historical data has been collected from www.proff.no.

The key figures for financing and solvency show us that the company is solid from a financial perspective. Increased investments in technology and employees have provided good returns in the time period. The last two years, 2017 and 2018, there has been a notable increase in their profitability. Our conclusion is that the profitability analysis shows a truly favourable development throughout the period for Interoptik S&S.

As a supplement to the financial statement analysis, we have carried out a SWOT analysis of Interoptik S&S. This is to obtain a more comprehensive impression of their development. The company's reputation and employee's competence are important contributors to their positive development. Furthermore, they have an opportunity to be more present in social media and profit on the aging population. Of external factors, we found that they are attentive of the shopping circumstances in Midtbyen and how e-commerce affects the company and industry itself.

For benchmarking we chose Krogh Optikk Nordregate (from now on Krogh Optikk) as it is the primary competitor of Interoptik S&S in Trondheim. The benchmarking revealed particularly one interesting finding. While Interoptik S&S has had a positive development, the opposite has been the case for Krogh Optikk, as their profitability has been weakened throughout the period. They experienced a major fall in 2016. Based on return on investment, Krogh Optikk still outperforms Interoptik S&S, even though Interoptik S&S has a higher return on sales.

Innholdsfortegnelse

1. Innledning	5
1.1 Problemstilling	5
1.2 Presentasjon av bedriften	5
1.3 Presentasjon av sammenligningsbedrift	6
2. Teori	8
2.1 Regnskapsanalyse	8
2.2 Likviditet	8
2.2.1 Likviditetsgrad 1	9
2.2.2 Likviditetsgrad 2	9
2.3 Soliditet	9
2.3.1 Egenkapitalandel.....	10
2.3.2 Gjeldsgrad	10
2.4 Finansiering	10
2.4.1 Finansieringsgrad 1	11
2.5 Lønnsomhet	11
2.5.1 Totalkapitalrentabilitet	11
2.5.2 Resultatgrad	12
2.5.3 Totalkapitalens omløpshastighet.....	13
2.5.4 Egenkapitalrentabilitet	13
2.6 SWOT	13
3. Metode	15
3.1 Problemstilling	15
3.2 Undersøkellesdesign	15
3.3 Datainnsamling	16
3.4 Validitet og reliabilitet	16
4. Analyse	18
4.1 Finansiering	18
4.1.1 Finansieringsgrad 1	18
4.2 Likviditet	19
4.2.1 Likviditetsgrad 1 og 2	19
4.3 Soliditet	20
4.3.1 Egenkapitalandel.....	20
4.3.2 Gjeldsgrad	21
4.4 Lønnsomhet	22
4.4.1 Totalkapitalrentabilitet	22
4.4.2 Resultatgrad	23
4.4.3 Totalkapitalens omløpshastighet.....	24
4.4.4 Egenkapitalrentabilitet	25
4.5 Benchmarking	26
4.5.1 Totalkapitalrentabiliteten	27
4.5.2 Resultatgrad	28
4.5.3 Totalkapitalens omløpshastighet.....	29
4.6 SWOT-analyse	31
4.6.1 Styrker	31

4.6.2 Svakheter.....	32
4.6.3 Muligheter.....	32
4.6.4 Trusler.....	33
5. Konklusjon.....	35
6. Litteraturliste	37
7. Vedlegg.....	39
7.1 Resultatregnskap	39
7.2 Balanseregnskap	40

Figuroversikt

Figur 1: Finansieringsgrad 1.....	18
Figur 2: Likviditetsgrad 1 og 2.....	20
Figur 3: Egenkapitalandel	21
Figur 4: Gjeldsgrad.....	22
Figur 5: Totalkapitalrentabilitet.....	23
Figur 6: Resultatgrad	24
Figur 7: Totalkapitalens omløpshastighet	25
Figur 8: Egenkapitalrentabilitet.....	26
Figur 9: Totalkapitalrentabilitet for Interoptik S&S og Krogh Optikk	27
Figur 10: Resultatgrad for Interoptik S&S og Krogh Optikk.....	28
Figur 11: Totalkapitalens omløpshastighet for Interoptik S&S og Krogh Optikk	29

Tabelloversikt

Tabell 1: Finansieringsgrad 1	18
Tabell 2: Likviditetsgrad 1 og 2	19
Tabell 3: Egenkapitalandel	20
Tabell 4: Gjeldsgrad	21
Tabell 5: Totalkapitalrentabilitet	22
Tabell 6: Resultatgrad	23
Tabell 7: Totalkapitalens omløpshastighet.....	24
Tabell 8: Egenkapitalrentabilitet	25
Tabell 9: Totalkapitalrentabilitet for Interoptik S&S og Krogh Optikk.....	27
Tabell 10: Resultatgrad for Interoptik S&S og Krogh Optikk	28

1. Innledning

Synssansen er den dominerende sansen i vår oppfatning av omverdenen (NHI, 2019). Synet spiller en viktig rolle i barns utvikling, og forandrer seg jo eldre man blir. Rundt 40-årsalderen når synet et punkt hvor alderslangsynthet begynner å utvikle seg, og de aller fleste vil etter hvert ha behov for hjelpemidler for å se bedre. God kunnskap om øyehelse og synshjelpemidler er dermed svært viktig, og relevant for samtlige forbrukere i løpet av livet. I forslaget til statsbudsjettet som kom høsten 2019, ble kutt i støtte til barnebriller foreslått. Dette skapte stor oppstandelse, og regjeringen snudde i saken. I tillegg har brillebransjen en lav netthandelsandel (Kaspersen, 2019) og best driftsmargin blant norske butikker (Henriksen, 2009). Med bakgrunn i dette synes vi derfor det er interessant å gjennomføre en regnskapsanalyse med hovedfokus på lønnsomhet.

1.1 Problemstilling

I denne semesteroppgaven tar vi for oss den økonomiske utviklingen med hovedfokus på lønnsomheten til Interoptik S&S. Fokuset vårt har vært på perioden 2014-2018, med regnskapsdata hentet fra proff.no. Problemstillingen er som følger:

«Hvordan har lønnsomheten i bedriften Interoptik Sjøhaug & Sande endret seg i perioden 2014-2018, og hva kan mulige årsaker til lønnsomhetsutviklingen være?»

For å besvare problemstillingen beregnes det nøkkeltall, som deretter analyseres. Vi har også sammenlignet Interoptik S&S med Krogh Optikk Nordregate, som er bedriftens primære konkurrent ifølge daglig leder Klaus A. Sjøhaug (personlig intervju, 19. februar 2020). Dette for å se om Interoptik er alene om sin utvikling, og ha et bedre grunnlag til å si om den er positiv eller negativ. Daglig leder ved Interoptik S&S, har også vært behjelpelig med synspunkt på momentene i en SWOT-analyse.

1.2 Presentasjon av bedriften

Interoptik S&S ble stiftet i 1959 av Nils H. Sjøhaug og Einar M. Sande. Det hele startet med at Nils H. Sjøhaug og Einar M. Sande ble tilbudt et lite hjørnelokale av Nils H. Sjøhaug sin far, som var byggmester og hadde bygget en ny forretningsgård i Thomas Angells Gate 22 fra 1958 til 1959. Kort tid etter åpnet de en liten optikerforretning kalt *Optikere Sjøhaug & Sande AS*, som besto av ett synsprøverom og tre ansatte. Omsetningen økte gjennom årene, og det ble etter

hvert behov for større plass, flere synsundersøkelsesrom og flere ansatte. På 1980-tallet var hele optikerbransjen i endring, og i 1984 ble kjeden Interoptik dannet for å stå sterkere i prisforhandlinger med leverandørene. Samme år ble *Optikere Sjøhaug & Sande* med i innkjøpsgrupperingen, og ble til *Interoptik Sjøhaug & Sande*. Siden 1998 har forretningen vært eid av optiker Klaus A. Sjøhaug og hans kone Beate H. Sjøhaug (Sjøhaug, 2019). I 2006 ble kjeden Interoptik en del av konsernet Grand Vision, og Interoptik S&S ble franchisetaker.

I dag er Interoptik S&S en av Norges største innenfor kjeden Interoptik, både når det gjelder omsetning og areal. Bedriften har per dags dato en markedsandel på rundt 12,5 % i Trondheim, og anses derfor som markedsledende. Butikken har i dag 19 ansatte (Proff, 2020), og tilbyr et stort utvalg av innfatninger, solbriller, brilleglass, kontaktlinser og andre produkter innen øyepleie. Forretningen tilbyr også kliniske tjenester som øyehelse- og synsundersøkelse med netthinneskanning og tverrsnittanalyse av netthinnen. Bedriftens optikere har spesialisert seg på tørre øyne og kontaktlinser. I tillegg har de spesialisert seg på barn og syn, der de ansatte samarbeider nært med øyeleger og annet helsepersonell i Trondheim (Interoptik, u.å.).

Interoptik S&S sin visjon er å være «din personlige optiker» (Interoptik, u.å.). Fra start har Interoptik S&S fulgt nøye med på utviklingen i optikerbransjen, når det gjelder både utstyr og butikkinnredning. Bedriftens kjerneverdier er ekspertise og innovasjon, og butikken er tidlig ute med å anskaffe seg ny teknologi når dette er nødvendig. De ønsker å ha en tilnærmet fanatisk innstilling til faglig kompetanse og service, for å klare å gi kunden det beste kundefokuset og den mest oppdaterte og avanserte teknologien (personlig intervju, 19. februar 2020). Gjennom dette har Interoptik S&S, ifølge daglig leder Klaus A. Sjøhaug, et fremtidig mål om å oppnå en årlig nettoomsetning 30 millioner kroner.

1.3 Presentasjon av sammenligningsbedrift

Krogh Optikk anses som Interoptik S&S sin største konkurrent, ifølge daglig leder Klaus A. Sjøhaug. Bedriften er en del av konsernet Krogh Optikk AS. Krogh Optikk AS har 21 ulike forretninger i åtte ulike byer rundt om i Norge. Krogh Optikk har som mål: «Å jobbe mot å være best. Best på optikk, best på mote og best på øyehelse. I generasjon etter generasjon.» (Krogh Optikk, u.å.). Krogh Optikk ble stiftet i år 1969 og har per dags dato 15 ansatte. De holder altså til som navnet tilsier, i en av Trondheims største handlegater. Bedriften tilbyr som de fleste

andre optikere briller, linser, solbriller og synsundersøkelser. Nærheten til Interoptik S&S og tilnærmet samme nivå på omsetning gjør det interessant å sammenligne bedriftene.

2. Teori

I dette kapitlet vil vi ta for oss teori som er relevant for å belyse problemstillingen vår, nemlig å analysere lønnsomheten til Interoptik S&S. Vi tar utgangspunkt i en regnskapsanalyse, og vil først redegjøre for hva en regnskapsanalyse er. Videre hvorfor det er viktig, og hvordan regnskapsanalyser kan gjennomføres. I den forbindelse vil nøkkeltall knyttet til lønnsomhet, likviditet, soliditet og finansiering presenteres. Som et supplement vil vi gjennomføre en SWOT-analyse basert på intervjuet med Interoptik S&S, for å se på mulige årsaker til utvikling i lønnsomheten.

2.1 Regnskapsanalyse

Kristoffersen (2016, s. 437) definerer regnskapsanalyse som «alle teknikker som benyttes for å kartlegge og belyse en bedrifts økonomiske utvikling og stilling». Regnskapsanalyse er en form for prestasjonsmåling som hjelper oss å vurdere hvor godt en bedrift forvalter og utvikler sine ressurser slik at den når sine mål. For å vurdere prestasjonene tar man utgangspunkt i bedriftens regnskap (Berg, 2018). Hovedformålet med regnskapsanalysen er å gi et helhetsbilde av en bedrifts økonomiske situasjon. Regnskapsanalyser kan gjennomføres på flere måter, og deles gjerne inn i horisontale analyser, vertikale analyser og nøkkeltallsanalyser. Horisontale og vertikale analyser tar utgangspunkt i tall fra balansen og resultatregnskapet. Vertikale analyser uttrykker hvert beløp i regnskapet som en prosentandel av basisstørrelsen, for eksempel salgsinntekter i forhold til resultatet.

I vår problemstilling tar vi utgangspunkt i lønnsomhetsutvikling, og vil gjennomføre en horisontal analyse hvor vi ser på utviklingen i nøkkeltallene over tid. For å kunne uttale oss om hvorvidt den økonomiske utviklingen har vært tilfredsstillende eller ikke, er det ønskelig å sammenligne en bedrifts økonomi med konkurrerende aktører i samme bransje og etablerte bransjenormer. For å kunne foreta slike sammenligninger, vil det være hensiktsmessig å utarbeide ulike nøkkeltall. Nøkkeltallene grupperes ofte i lønnsomhet, likviditet, soliditet og finansiering.

2.2 Likviditet

Likviditet viser til bedriftens betalings situasjon. Det vil si evne til å innfri løpende økonomiske forpliktelser som regninger, lønn og skatt ved forfall. God likviditet indikerer at bedriften har mulighet til å betale både forventede og uforutsette utgifter.

2.2.1 Likviditetsgrad 1

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

Likviditetsgrad 1 viser omløpsmidler i forhold til kortsiktig gjeld, og viser bedriftens evne til å betale kortsiktig gjeld. Anbefalt norm er at likviditetsgrad 1 bør være større enn 2 (Kristoffersen, 2016), men i praksis er det sjelden at likviditetsgradene er like høye som normtallene. Ved analyse av likviditet er det minst like viktig å se på forhold som ikke fremgår av balansetallene, for eksempel kredittider på omløpsmidler og kortsiktig gjeld, investeringsplaner og nedbetalingsterminer for langsiktig gjeld (Kristoffersen, 2016). Å beregne likviditetsgrad 1 er i prinsippet akkurat det samme som å måle arbeidskapitalen, men siden det er et relativt forholdstall vil det være lettere å benytte til sammenligninger (Berg, 2018). Dersom likviditetsgrad 1 er større enn 1, vil arbeidskapitalen være positiv, og det innebærer at deler av omløpsmidlene er langsiktig finansiert. Nøkkeltallet forutsetter at varebeholdningen kan bli solgt og brukt for å dekke økonomiske forpliktelser (Visma, u.å.). Dersom vi justerer for varelager beregner vi det som kalles likviditetsgrad 2.

2.2.2 Likviditetsgrad 2

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

Likviditetsgrad 2 gir en indikasjon på bedriftens kortsiktige likviditet, og sier hvor mye av de mest likvide omløpsmidlene som er kortsiktig finansiert. Mest likvide omløpsmidler omfatter normalt samtlige omløpsmidler med unntak av varebeholdningen. Normen for likviditetsgrad 2 er at denne bør være større enn 1. Dette innebærer at hvis all kortsiktig gjeld forfaller i morgen, vil vi sannsynligvis være i stand til å betale.

2.3 Soliditet

Soliditet er knyttet til finanseringen og viser bedriftens evne til å tåle tap. Det vil i praksis si om bedriften kan gå med underskudd (Berg, 2018). Foretakets soliditet er gjerne knyttet til

størrelsen på egenkapitalen i forhold til samlet kapital i bedriften. For å analysere soliditeten har vi valgt å ta utgangspunkt i egenkapitalandelen og gjeldsgraden.

2.3.1 Egenkapitalandel

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

Egenkapitalandel uttrykker i hvor stor grad eiendelene er finansiert med egne midler. Den viser også hvor mye bedriften kan tape før fremmedkapitalen blir påført et tap. Jo større forholdstall, desto bedre soliditet. Av aksjeloven fremgår det også et krav om at aksjeselskap til enhver tid skal ha en egenkapital som er forsvarlig ut ifra risikoen og omfanget av virksomheten i selskapet (Aksjeloven, 1999, § 3-4). Hva som er forsvarlig vil avhenge av flere forhold i tillegg til risiko og omfang av virksomheten, blant annet om bedriften befinner seg i etableringsfasen eller om de er i en permanent driftsfase. Her er det viktig å se på utviklingen over tid. Det vil være viktig å finne årsaken til endringen av egenkapitalen, da denne kan påvirkes av flere forhold. Ved å styrke opptjent og innskutt egenkapital vil soliditeten bedres.

2.3.2 Gjeldsgrad

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

Gjeldsgrad beskriver forholdet mellom gjeld og egenkapital. Det vil si forholdet mellom kapital finansiert av utenforstående og kapital finansiert av eierne. Jo lavere forholdstall, desto mer solid er bedriften. Gjeldsgraden kan forbedres ved enten å øke egenkapitalen eller nedbetale gjeld. Mindre gjeld betyr også at bedriften har mindre krav til å betale renter og avdrag. Dette innebærer mindre krav til kontantinntjening og dermed mindre risiko for å bli slått konkurs.

2.4 Finansiering

Finansiering omhandler bedriftens anskaffelse og anvendelse av kapital, og tar utgangspunkt i sammensetningen av bedriftens eiendeler. Finansieringen av eiendeler kan være både kortsiktig og langsiktig. Bedrifter bør gjennomføre en analyse av kapitalstrukturen for å vise hva

eiendelene er finansiert med. For å analysere finansieringen har vi valgt å ta utgangspunkt i finansieringsgrad 1.

2.4.1 Finansieringsgrad 1

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

Finansieringsgrad 1 viser i hvor stor grad anleggsmidlene er langsiktig finansiert. Det er ønskelig at nøkkeltallet skal være mindre enn 1, da en sunn finansieringsstruktur tilsier at langsiktig kapital bør finansiere både anleggsmidler og deler av omløpsmidlene. Dersom anleggsmidlene er finansiert med kortsiktige midler, vil dette få konsekvenser for daglig drift og likviditet. Anleggsmidler er ment for langsiktig eie, og bør derfor være langsiktig finansiert. En tommelfingerregel kan være at finansieringen bør tilsvare økonomisk levetid på anleggsmiddelet som finansieres.

Finansieringen i bedriften kan bedres ved at kortsiktig gjeld erstattes med langsiktig kapital, ved for eksempel innbetaling av egenkapital. Den kan bli forverret ved at langsiktig gjeld reduseres samtidig som kortsiktig gjeld øker. I perioder med vekst er det viktig at bedriften får tilført tilstrekkelig egenkapital til å finansiere det økte kapitalbehovet som kan skyldes økte investeringer i anleggsmidler, eller økning av varelager og kundefordringer.

2.5 Lønnsomhet

Nøkkeltall for lønnsomhet forteller oss om bedriftens evne til å skape overskudd, inntjening eller inntjeningsevne. God lønnsomhet er viktig for at en bedrift skal kunne overleve på lang sikt. For å analysere lønnsomheten har vi valgt å fokusere på nøkkeltallene totalkapitalrentabilitet, resultatgrad, totalkapitalens omløpshastighet og egenkapitalrentabilitet.

2.5.1 Totalkapitalrentabilitet

$$\text{Totalkapitalrentabilitet (ROI)} = \frac{(\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter}) * 100 \%}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}}$$

Totalkapitalrentabilitet (Return on investment) er et resultatmål som uttrykker driftsresultat pluss finansinntekter, i forhold til investert kapital. Den måler bedriftens avkastning av den samlede kapitalen som er bundet i bedriften, og viser dermed hvor effektiv bedriften har vært i forvaltningen av ressursene, uavhengig av finansieringen. Som kapitalgrunnlag brukes gjennomsnittlig totalkapital i perioden, siden dette gir et riktigere bilde på kapitalbinding og investert kapital enn å kun bruke UB totalkapital. Synkende totalkapitalrentabilitet indikerer at bedriften er blitt dårligere til å utnytte sine økonomiske ressurser.

DuPont-modellen for lønnsomhetsanalyse dekomponerer totalkapitalrentabilitet i resultatgrad og kapitalens omløpshastighet. Sammenhengen kan uttrykkes slik:

$$\text{Totalkapitalrentabiliteten} = \text{Resultatgrad} \times \text{Totalkapitalens omløpshastighet}$$

Størrelsen på resultatgraden og omløpshastigheten på totalkapitalen vil være bransjeavhengig. I noen bransjer vil resultatgraden være høy, mens totalkapitalens omløpshastighet er lav, og i andre bransjer kan forholdet være omvendt. Dekomponeringen av totalkapitalrentabilitet illustrerer tydelig hvorfor det er et populært resultatmål, da dekomponeringen inneholder alle elementer i lønnsomhetsberegning, altså inntekter, kostnader og investeringer. Dersom en bedrift ønsker å øke totalkapitalrentabiliteten kan de redusere den investerte kapitalen, eller øke driftsresultatet. Nøkkeltallet gjør det enkelt å sammenligne prestasjoner mellom ulike typer selskaper.

2.5.2 Resultatgrad

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

Resultatgraden viser hvor mye hver krone omsatt kaster av seg av resultat. Her måles lønnsomheten i bedriften i forhold til salget, og nøkkeltallet kan bedres ved å øke inntektene, redusere kostnadene, eller en kombinasjon av dette.

2.5.3 Totalkapitalens omløpshastighet

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

Totalkapitalens omløpshastighet forteller om sirkulasjonen av kapitalen i bedriften, og viser hvor effektivt bedriften utnytter kapitalen som er bundet til å generere inntekt. Forbedring av total kapitalens omløpshastighet kan for eksempel skje ved å redusere varelager og utestående fordringer, eller å selge anleggsmidler. Dette målet sier isolert sett ingenting om lønnsomheten i bedriften, men kan gi indikasjoner på at det finnes «død kapital». Det vil si eiendeler som ikke brukes til å skape verdier for bedriften. Det kan for eksempel være snakk om anleggsmidler som ikke brukes til noe og som bør selges.

2.5.4 Egenkapitalrentabilitet

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

Egenkapitalrentabilitet viser avkastningen av eierens investering i bedriften. For eierne og potensielle investorer vil det være av interesse å vite hvor stor del av resultatet som tilfaller egenkapitalen. Egenkapitalrentabiliteten kan brukes til å rangere ulike bedrifter og ulike investeringer. Nøkkeltallet bør være noe høyere enn total kapitalrentabiliteten på grunn av økt risiko.

2.6 SWOT

SWOT-analyse er et strategisk planleggingsverktøy brukt for å analysere bedriften, dens ressurser og miljøet rundt. Det består av fire hovedkomponenter. Analysen setter søkelys på interne styrker og svakheter på den ene siden. På den andre siden ser man på de eksterne mulighetene og truslene for bedriften. Innholdet i de fire komponentene kan overlappe, spesielt muligheter og trusler. SWOT-analysen vil, hvis brukt riktig, gi relevant informasjon for å tilpasse bedriftens ressurser og evner i det markedet de opererer i.

Styrker er noe bedriften er god på, eller et trekk ved organisasjonen som gir den et konkurransefortrinn i markedet. Svakheter vil si aspektene eller aktivitetene som en bedrift er

mindre effektiv eller svakere på sammenlignet med konkurrentene. Muligheter er forhold i det eksterne miljøet som lar bedriften utnytte styrkene, overkomme svakhetene sine, eller nøytralisere truslene sine. Truslene er elementet som gjør det vanskelig eller umulig å nå bedriftens mål. Disse er oppståtte situasjoner, som et resultat av endringer i miljøet rundt. Alle fire komponentene er viktig å kartlegge for å gi et godt bilde av bedriften per dags dato. Dette for å vurdere hvordan man skal utnytte sine styrker og muligheter, samt minimere sine svakheter og trusler. Dette krever inngående kunnskap om bedriften og markedet.

3. Metode

I dette kapitlet vil vi redegjøre for hvilken tilnærming som er benyttet for å svare på problemstillingen. Avslutningsvis vil vi beskrive og reflektere rundt de metodiske valgene vi har foretatt, og vurdere disse opp mot studiens validitet og reliabilitet.

3.1 Problemstilling

Problemstillingen i oppgaven er som nevnt «*Hvordan har lønnsomheten i bedriften Interoptik Sjøhaug og Sande endret seg i perioden 2014-2018, og hva kan mulige årsaker til lønnsomhetsutviklingen være?*».

I arbeidet med å finne en problemstilling startet vi med å finne ut hvilket tema innenfor økonomistyring som kunne være interessant å se på. Videre kom vi frem til et tema og deretter valg av bedrift. Ut fra valget lønnsomhetsanalyse og tilgjengelighet til bedrift kom vi frem til den konkrete problemstillingen over. Problemstillingen gjør at det er foretatt en klar avgrensning med tanke på hva vi skal sette søkelys på, noe som er nødvendig for å foreta en empirisk undersøkelse (Jacobsen, 2015).

Ved analyse av en problemstilling er det tre punkter som undersøkes. Det er om den er klar eller uklar, kausal eller deskriptiv og generaliserbar eller ikke. Problemstillingen vår er klar ved at vi har godt definerte enheter, variabler og verdier. Det er en beskrivende problemstilling da den ser på hvordan, og ikke hvorfor lønnsomheten har endret seg i den avgrensede tidsperioden. Det vil bli tatt med noe om hvorfor lønnsomheten har vært som den er, men det utgjør altså ikke fokuset i oppgaven. Avgrensningen til én undersøkelsesenheter, Interoptik S&S i tidsperioden 2014-2018, gjør at funnene ikke kan generaliseres til en større populasjon.

3.2 Undersøkellesdesign

Målet med oppgaven er å kunne gi et svar på problemstillingen vi har valgt å undersøke ved hjelp av innsamling og analyse av empiri. Her vil problemstillingen avgjøre hvilket undersøkelsesdesign som er best egnet for å belyse og besvare spørsmålene våre. Ved valg av undersøkelsesdesign foregår en avveining mellom bredde og dybde. Med andre ord mellom antall enheter og antall variabler vi skal undersøke. Det ideelle designet undersøker både mange enheter og mange variabler, men av ressursmessige hensyn vil valget i praksis stå mellom et intensivt og ekstensivt design. I denne oppgaven er det brukt et intensivt undersøkelsesdesign

hvor det er fokus på mange variabler, men relativt få enheter for å kunne få en detaljert forståelse av dem.

Vår analyse av Interoptik S&S kan videre sies å være en casestudie. Det er en inngående studie av en situasjon på et område som tidligere nevnt er klart avgrenset i tid og rom. Vi studerer lønnsomhetsutviklingen over en femårsperiode, noe som gjør at vi kan utvikle ny forståelse. Studien av Interoptik S&S er en enkeltcasestudie, og benchmarkingen opp mot Krogh Optikk kan sies å være en komparativ casestudie hvor vi studerer to enheter og sammenligner dem. Casestudier gir oss detaljert informasjon og virkelighetsnære beskrivelser.

3.3 Datainnsamling

Neste steg blir å samle inn relevant empiri for studien vår. Ved innsamling av data kan man velge mellom en kvantitativ og en kvalitativ tilnærming. Skillet går i stor grad ut på at man samler inn informasjon i form av tall eller i form av ord. Vi har valgt å benytte oss av metodetriangulering i denne oppgaven, da det er en styrke å kunne vise til både kvantitative og kvalitative data, siden disse kan utfylle hverandre.

I vårt arbeid med datainnsamling er det brukt både primær- og sekundærdata. Primærdata er data samlet inn direkte fra førstehåndskilden, mens sekundærdata er data innhentet av andre. Lønnsomhetsanalysen baserer seg på sekundærdata som regnskapstall og lignende hentet fra proff.no. For å innhente nødvendig informasjon til SWOT-analysen og for å styrke konklusjonene våre, har vi gjennomført et uformelt, personlig intervju med daglig leder Klaus A. Sjøhaug. Dette vil være kvalitativ primærdata som også fungerer som et supplement til regnskapstallene. En kvalitativ tilnærming vil ofte være hensiktsmessig når formålet er å få innsyn i interne og eksterne forhold hos bedriften.

3.4 Validitet og reliabilitet

Det er viktig å være kritisk til kvaliteten på dataen som er samlet inn, uavhengig av hva slags metodisk tilnærming som er brukt. For å vurdere hvor gode de konklusjonene vi kommer frem til er, er begrepene validitet og reliabilitet sentrale. Undersøkelsens validitet handler om hvorvidt resultatene oppleves som riktige, og i hvilken grad våre funn kan overføres til andre optikerforretninger. Sistnevnte er ikke like relevant i dette tilfellet, siden vi i all hovedsak undersøker kun én bedrift og ikke har som mål å generalisere funnene våre. Reliabiliteten

handler derimot om hvor pålitelige resultatene er, og at konklusjonene i minst mulig grad skal være påvirket av selve undersøkelsen.

Kvantitativ informasjon i denne oppgaven er i hovedsak hentet fra sekundærkilden proff.no. Nettstedet er sett på som et troverdig og seriøst nettsted som leverer oppdatert informasjon om norske bedrifter. Tallene vi har brukt kan ses på som reliable, da dette er tall fra finansregnskapet til Interoptik S&S som er regulert av den norske regnskapsloven. Nøkkeltallene vi har valgt er de mest nærliggende å velge for å svare på det problemstillingen vår spør om, og kan derfor ses på som valide. En faktor som likevel kan true validiteten og reliabiliteten er feil i finansregnskapet. Dette er dessverre utenfor vår kontroll, men vi er klare over at det kan ha betydning for både gyldigheten og reliabiliteten. Det er også viktig å tenke over hvilket formål sekundærdataene ble samlet inn for. Det kan argumenteres for at opplysningene på proff.no er kvantitative data publisert for andre med samme formål som oss, nemlig å vurdere bedriftens økonomiske situasjon. I tillegg kan eventuelle personlige regne-, avlesnings- og avrundingsfeil være potensielle feilkilder, som må tas med i vurderingen av regnskapsanalysens gyldighet og troverdighet.

Den kvalitative informasjonen fra intervjuet med daglig leder Klaus A. Sjøhaug, har gitt oss tilgang til viktig og relevant primærdata om Interoptik S&S. I tillegg har vi fått mer dyptgående informasjon om bedriften, som fungerer som et godt supplement til det vi har funnet gjennom sekundærkilder. Vi anser valget av Krogh Optikk som benchmark som troverdig, siden daglig leder Klaus A. Sjøhaug bekrefter at dette er den største konkurrenten til Interoptik S&S (personlig intervju, 19. februar 2020). Nærheten vi hadde til intervjuobjektet kan ha vært med på å redusere faren for misforståelser, noe som styrker troverdigheten til intervjuet. Likevel kan denne nærheten ha ført til såkalte intervju effekter. I intervjuet stilte vi spørsmål om blant annet bedriftens historie, mål, visjon og strategi, samt om markedet og elementene i SWOT-modellen. Tilstedeværelsen vår som intervjuere kan ha påvirket informanten, og dermed svarene vi fikk. Det er også tatt høyde for at relasjonen til en av oss som selv er ansatt i bedriften, og intervjuobjektet, kan ha påvirket intervjusituasjonen.

Avslutningsvis kan vi dermed si at det er noen faktorer som kan ha påvirket deler av analysen og resultatene vi har kommet frem til. Konklusjonen blir likevel at vi anser validiteten og reliabiliteten som sterk.

4. Analyse

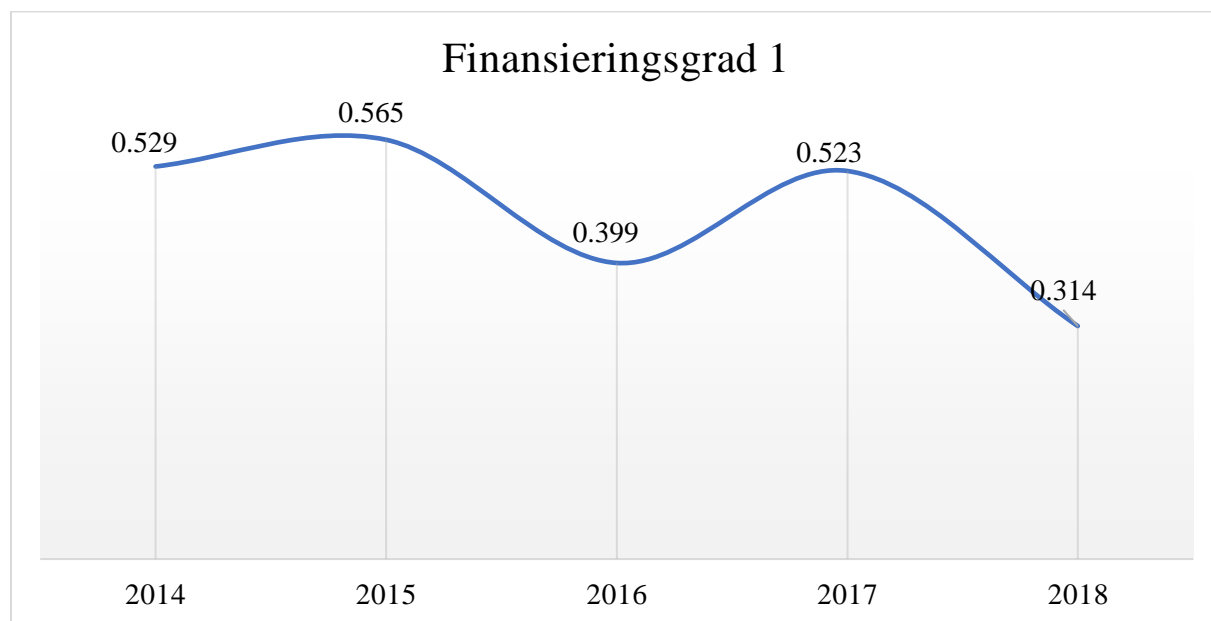
I dette kapitlet vil regnskapsanalysen av Interoptik S&S presenteres. De beregnede nøkkeltallene for finansiering, likviditet, soliditet og lønnsomhet vil vektlegges i analysen. For å bidra til forståelsen av lønnsomhetsutviklingen i perioden 2014-2018, vil vi også analysere bedriften ved hjelp av en SWOT-analyse. Avslutningsvis følger en benchmarking av lønnsomheten til Interoptik S&S med Krogh Optikk Nordregate, for å gi et vidtfaende inntrykk av den økonomiske utviklingen.

4.1 Finansiering

4.1.1 Finansieringsgrad 1

	2014	2015	2016	2017	2018
Anleggsmidler	916	929	1 274	1 837	1 470
Langsiktig kapital	1 731	1 644	3 193	3 510	4 677
Finansieringsgrad 1	0,529	0,565	0,399	0,523	0,314

Tabell 1: Finansieringsgrad 1



Figur 1: Finansieringsgrad 1

Av tabellen ser vi at anleggsmidlene har hatt en solid økning i perioden 2014-2017, etterfulgt av en nedgang i 2018. Totalt sett har Interoptik S&S en økning i anleggsmidler på tilnærmet 60% fra 2014 til 2018. Langsiktig kapital har også økt betraktelig i perioden. Nedgangen i finansieringsgrad 1 fra 0,565 i 2015 til 0,399 i 2016 skyldes i hovedsak at selskapet i 2016 tok opp et langsiktig lån, i tillegg til at hele overskuddet gikk til å øke opptjent egenkapital, da det

ikke ble avsatt utbytte i 2016. Økningen i finansierungsgrad 1 fra 2016 til 2017 skyldes en betydelig økning av investeringer i anleggsmidler, samtidig som langsiktig kapital ikke øker med tilsvarende. Videre blir deler av den langsiktige gjelden nedbetalt, samtidig som opptjent egenkapital fortsetter å øke som følge av overskudd. I 2018 har Interoptik S&S en finansierungsgrad 1 på 0,314, noe som er godt under 1, hvilket tilsier at langsiktig kapital finansierer både anleggsmidler og deler av omløpsmidlene.

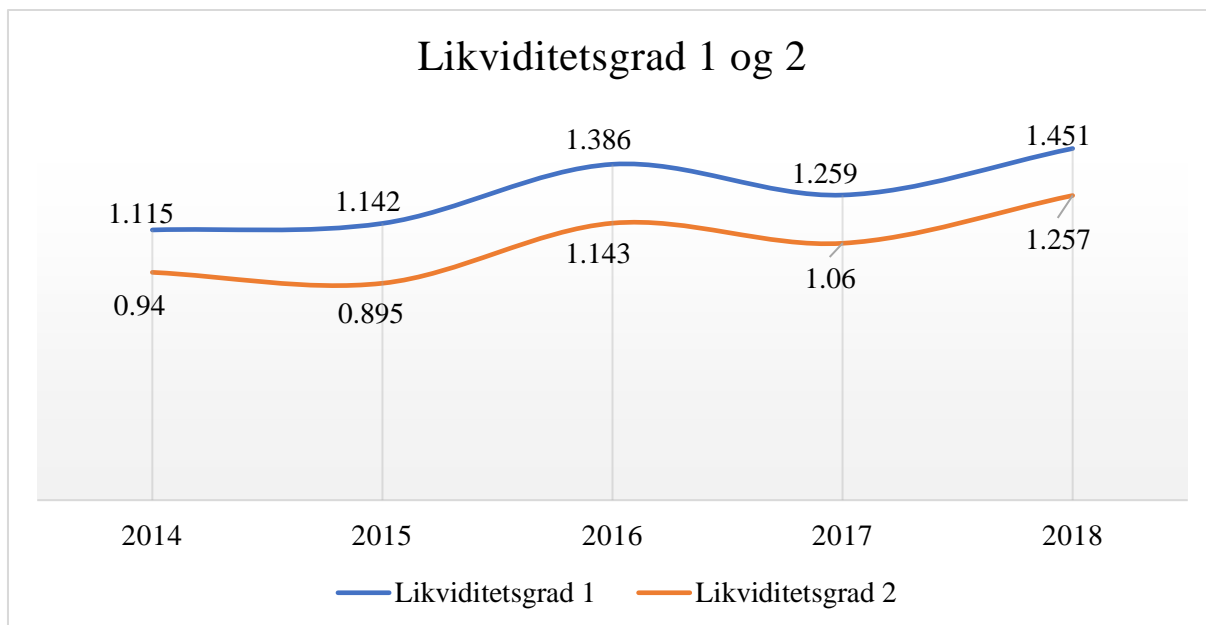
Figuren understreker viktigheten av at bedriften, i perioder med vekst, får tilført tilstrekkelig langsiktig kapital. Dette for å finansiere det økte kapitalbehovet som skyldes økte investeringer i anleggsmidler. Hvis ikke vil finansierungsgraden øke, hvilket tilsier en forverring av finansierungsstrukturen. Dette er tilfellet i 2017, men også her er finansierungsgraden godt under 1, og Interoptik S&S har dermed ingen grunn til bekymring. På grunnlag av analysen av kapitalstrukturen, er det rimelig å påstå at Interoptik S&S har en sunn finansierungsstruktur.

4.2 Likviditet

4.2.1 Likviditetsgrad 1 og 2

	2014	2015	2016	2017	2018
Omløpsmidler	7 879	5 760	6 886	8 137	10 317
Mest likvide omløpsmidler	6 644	4 513	5 678	6 855	8 935
Kortsiktig gjeld	7 065	5 044	4 967	6 465	7 109
Likviditetsgrad 1	1,115	1,142	1,386	1,259	1,451
Likviditetsgrad 2	0,940	0,895	1,143	1,060	1,257

Tabell 2: Likviditetsgrad 1 og 2



Figur 2: Likviditetsgrad 1 og 2

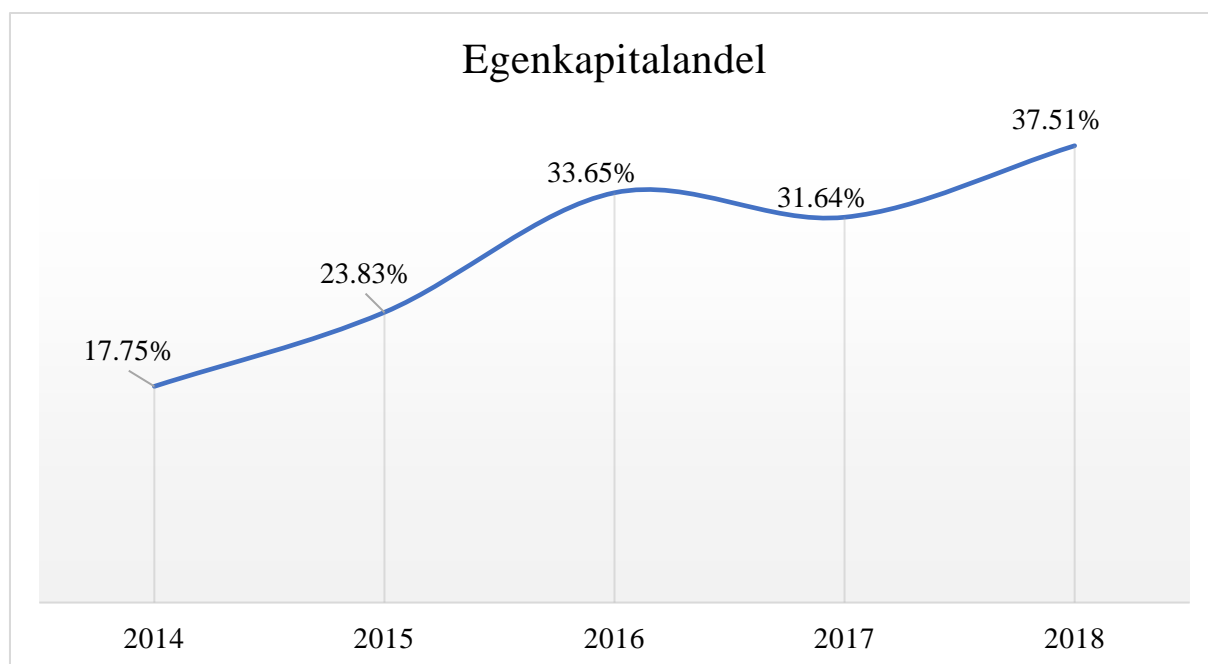
Av grafene ser vi at både likviditetsgrad 1 og 2 har vært gjenstand for svingninger, men totalt sett hatt en positiv utvikling i perioden. Begge likviditetsmålene har en nedgang fra 2016 til 2017, hvor likviditetsgrad 1 synker fra 1,386 til 1,259 og likviditetsgrad 2 synker fra 1,143 til 1,060. Denne nedgangen skyldes først og fremst en avsetning til utbytte på 1,5 millioner i 2017. Deretter ser vi en solid økning fra 2017 til 2018, som skyldes at omløpsmidlene øker med mer enn den kortsiktige gjelden. Av tallene i balansen kan vi lese at denne økningen i omløpsmidlene skyldes økte kundefordringer og investeringer. At kurvene har en tilnærmet proporsjonal utvikling skyldes at varelageret utgjør en relativt like stor andel av omløpsmidlene gjennom hele perioden. Med andre ord er sammensetningen av omløpsmidlene bortimot uendret. I 2018 er begge likviditetsgradene over 1, hvilket i de fleste tilfeller vil regnes som tilfredsstillende likviditet.

4.3 Soliditet

4.3.1 Egenkapitalandel

	2014	2015	2016	2017	2018
Egenkapital	1 561	1 594	2 746	3 156	4 421
Totalkapital	8 795	6 689	8 160	9 974	11 786
Egenkapitalandel	17,75 %	23,83 %	33,65 %	31,64 %	37,51 %

Tabell 3: Egenkapitalandel



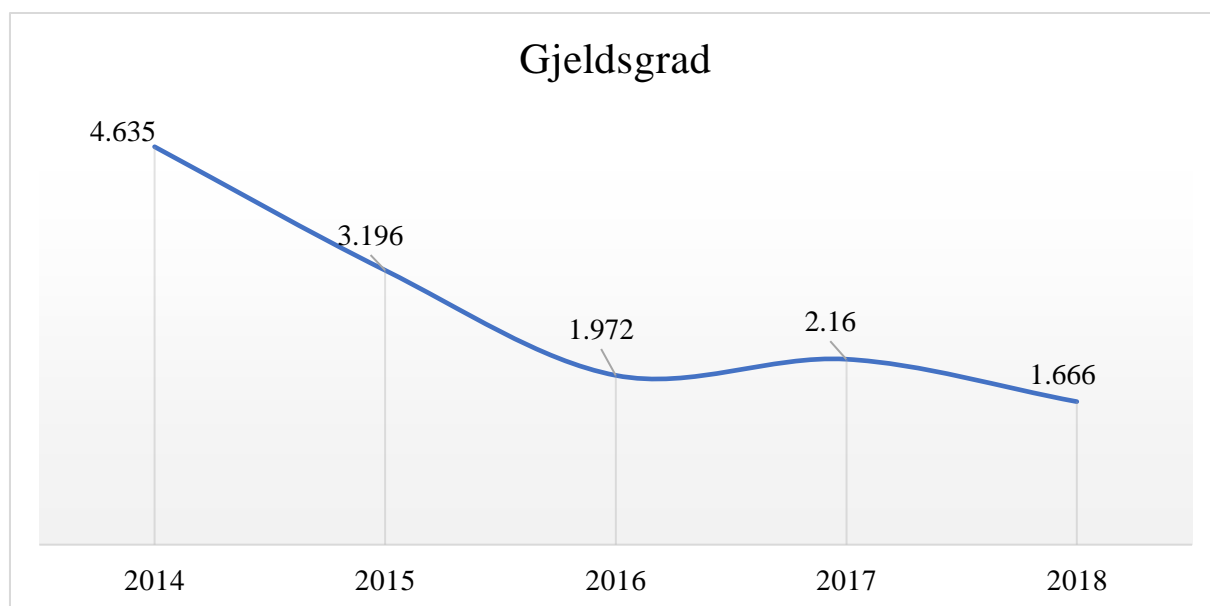
Figur 3: Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen har hatt en jevn økning i den analyserte perioden, med unntak av en liten nedgang i 2017. Nedgangen på 2,01 % fra 2016 til 2017 skyldes at økningen i totalkapitalen var relativt større enn økningen i egenkapitalen. Gjennom perioden har egenkapitalandelen gått fra å være tilfredsstillende i 2014 med 17,75 %, til å nærme seg meget god i 2018 med 37,51 %. Vi ser av balansen at den positive utviklingen i egenkapitalandel i hovedsak skyldes økt egenkapital i form av økt opptjent egenkapital. Totalkapitalen har også økt (med unntak av 2015), men i mindre grad enn egenkapitalen. Egenkapitalandelen til Interoptik S&S har hatt en svært god utvikling, og regnes som sterk ved slutten av perioden.

4.3.2 Gjeldsgrad

	2014	2015	2016	2017	2018
Gjeld	7 235	5 094	5 414	6 818	7 365
Egenkapital	1 561	1 594	2 746	3 156	4 421
Gjeldsgrad	4,635	3,196	1,972	2,160	1,666

Tabell 4: Gjeldsgrad



Figur 4: Gjeldsgrad

Gjeldsgraden har gått betraktelig ned i perioden, og nådde sitt bunnpunkt i 2018 hvor den var på 1,666. Fra 2016 til 2017 var det en liten økning i gjeldsgraden på 0,188, noe som er naturlig i henhold til analysen i punkt 4.3.1. hvor egenkapitalandelen hadde en liten nedgang. Gjelden er noe høyere i 2018 enn i 2014, noe som tyder på at den forbedrede gjeldsgraden ene og alene skyldes økning i egenkapitalen. Gjeldsgraden har gjennom hele perioden vært tilfredsstillende, og regnes som god på slutten av perioden.

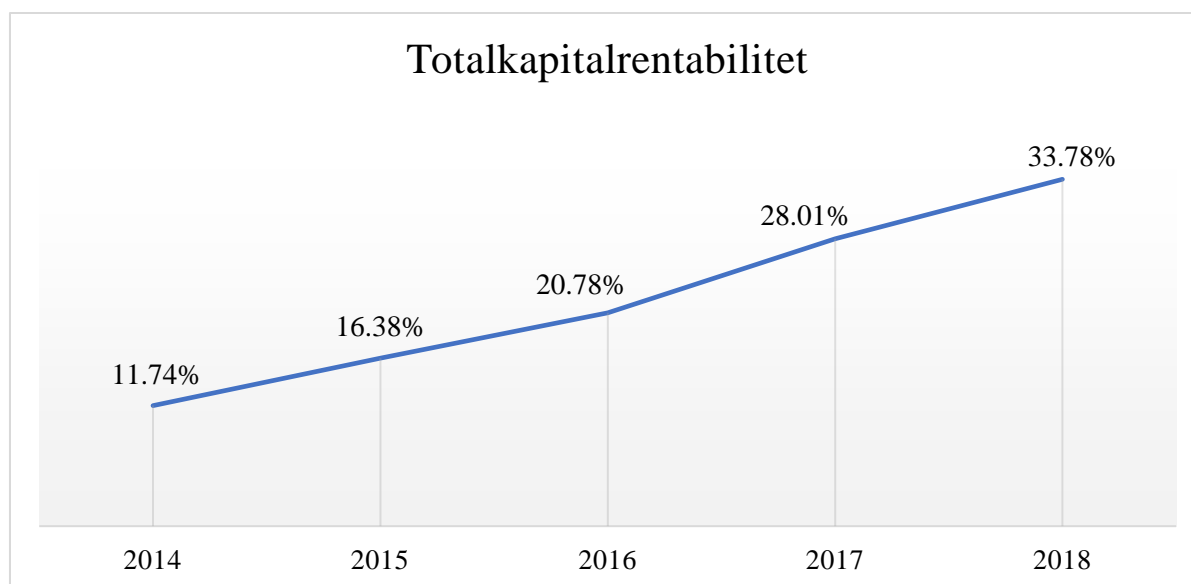
Avslutningsvis er det tydelig at Interoptik S&S innehar en god buffer mot tap, og kan regnes som økonomisk solide.

4.4 Lønnsomhet

4.4.1 Totalkapitalrentabilitet

	2014	2015	2016	2017	2018
Driftsresultat	915	1 239	1 528	2 523	3 388
Finansinntekter	69	29	15	17	287
Gjennomsnittlig TK	8 355	7 742	7 425	9 067	10 880
Totalkapitalrentabilitet	11,74 %	16,38 %	20,78 %	28,01 %	33,78 %

Tabell 5: Totalkapitalrentabilitet



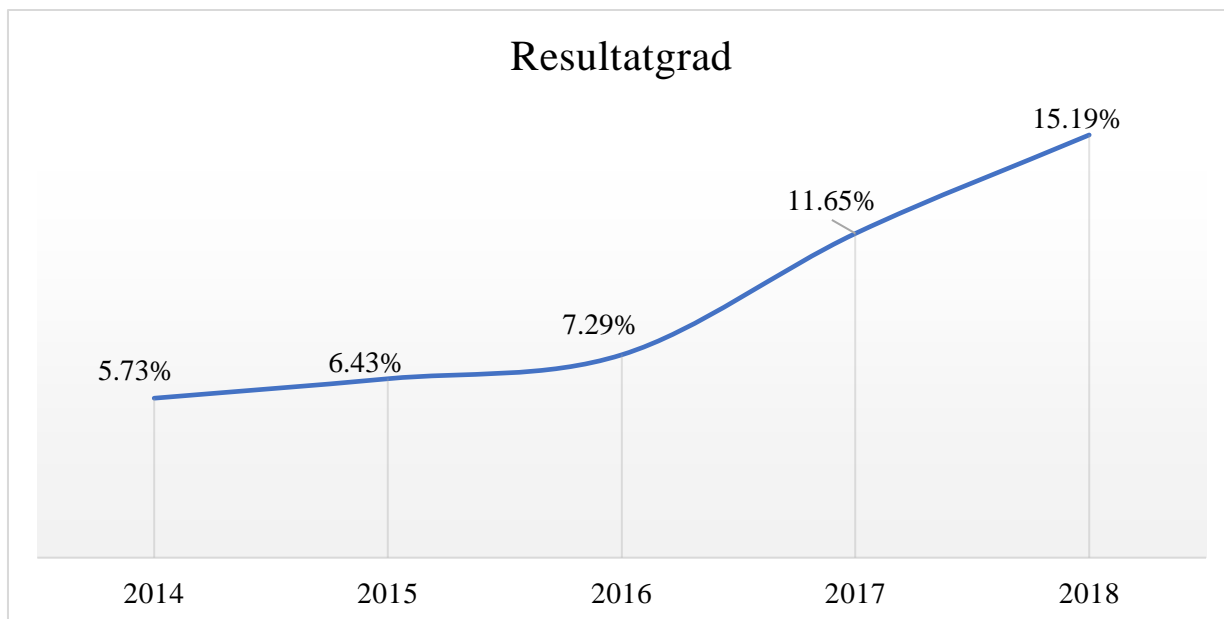
Figur 5: Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabiliteten måler som nevnt bedriftens avkastning av den samlede kapital som er bundet i bedriften. Driftsresultatet har økt gjennom hele perioden, med en sterk økning fra 2016 til 2018. Ifølge daglig leder Klaus A. Sjøhaug henger dette sammen med at de har investert i flere ansatte og maskiner som har gitt god avkastning (personlig intervju, 19. februar 2020). Sjøhaug mener spesielt at ansettelsen av Hege Trøen som butikksjef og mellomledd mellom de ansatte og ledelsen i 2014, er en viktig forklaringsfaktor når det gjelder den positive utviklingen i avkastningen. Finansinntektene sank frem til 2018, der de økte med 270 000 kroner. Totalkapitalen har økt gjennom perioden, selv om det var en nedgang i år 2015 og 2016. Vi ser at Interoptik S&S har vært effektive i forvaltningen av ressursene sine. Samlet sett har utviklingen i perioden vært svært positiv, med blant annet 7,23 prosentpoeng økning i 2017. Videre kan vi analysere utviklingen nærmere ved å dekomponere totalreturnen i resultatgrad og totalreturnens omløpshastighet.

4.4.2 Resultatgrad

	2014	2015	2016	2017	2018
Driftsresultat	915	1 239	1 528	2 523	3 388
Finansinntekter	69	29	15	17	287
Driftsinntekter	17 180	19 705	21 174	21 798	24 197
Resultatgrad	5,73 %	6,43 %	7,29 %	11,65%	15,19%

Tabell 6: Resultatgrad



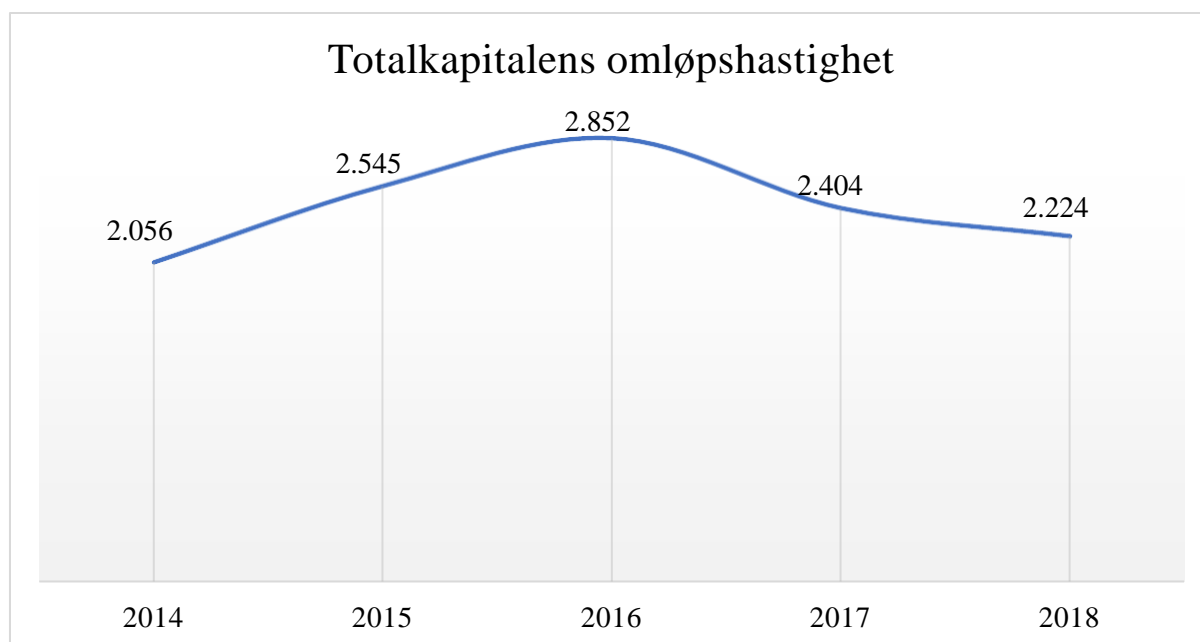
Figur 6: Resultatgrad

Resultatgraden har hatt en positiv utvikling gjennom perioden totalt sett. Driftsinntektene har økt hvert år i hele perioden. Av resultatregnskapet ser vi at lønnskostnadene har hatt en betydelig økning, men det har som nevnt gitt god avkastning for bedriften. Relativt sett har resultatgraden økt mest fra 2016 til 2017, med 4,36 prosentpoeng. Selv om utviklingen har vært god gjennom hele perioden, er det først fra starten av 2017 at resultatgraden har hatt en svært positiv endring.

4.4.3 Totalkapitalens omløpshastighet

	2014	2015	2016	2017	2018
Driftsinntekter	17 180	19 705	21 174	21 798	24 197
Gjennomsnittlig TK	8 355	7 742	7 425	9 067	10 880
Totalkapitalens omløpshastighet	2,056	2,545	2,852	2,404	2,224

Tabell 7: Totalkapitalens omløpshastighet



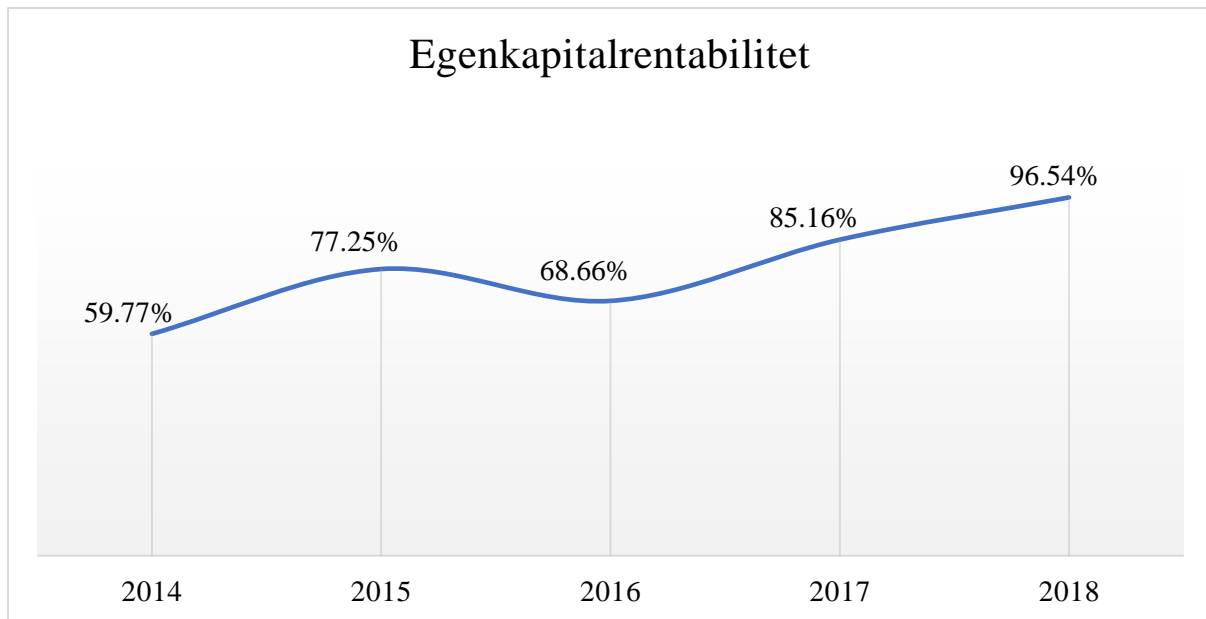
Figur 7: Totalkapitalens omløpshastighet

Totalkapitalens omløpshastighet har steget fra 2014 til 2016, for deretter å avta frem til og med 2018. Dette er på grunn av at frem til 2016 sank gjennomsnittlig totalkapital, samtidig som driftsinntektene økte. Fra 2016 til 2017 har gjennomsnittlig totalkapital økt, mens driftsinntektene var på tilnærmet samme nivå. Dette medførte nedgang i omløpshastigheten. Fra 2017 til 2018 økte gjennomsnittlig totalkapital og driftsinntektene igjen. Økning i gjennomsnittlig totalkapital skyldes som tidligere nevnt investeringer. Dekomponeringen av totalkapitalrentabiliteten i resultatgrad og totalkapitalens omløpshastighet viser tydelig at det er den positive utviklingen i resultatgrad som sørger for at totalkapitalrentabiliteten øker i perioden.

4.4.4 Egenkapitalrentabilitet

	2014	2015	2016	2017	2018
Resultat før skatt	927	1 219	1 490	2 513	3 658
Gjennomsnittlig EK	1 551	1 578	2 170	2 951	3 789
Egenkapitalrentabilitet	59,77%	77,25%	68,66%	85,16%	96,54%

Tabell 8: Egenkapitalrentabilitet



Figur 8: Egenkapitalrentabilitet

I 2014 var nøkkeltallet på 59,77 %. Ved slutten av perioden, i 2018, er den på 96,54 %. Det var en nedgang på 8,59 % fra 2015 til 2016. Det skyldes en betydelig økning i gjennomsnittlig egenkapital i forhold til endringen i resultat før skatt. Resultat før skatt følger den samme positive utviklingen som driftsresultatet. I takt med at gjennomsnittlig totalkapital har økt, har også gjennomsnittlig egenkapital økt i perioden. Egenkapitalrentabiliteten bør være høyere enn totalkapitalrentabiliteten på grunn av økt risiko, og for Interoptik S&S er avkastningen på egenkapitalen svært høy. Det er her tilfellet gjennom hele perioden.

4.5 Benchmarking

Benchmarking er sammenligning av produkter, arbeidsmåter eller lignende ut fra gitte kriterier eller standardverdier, særlig for å oppnå forbedringer (Dahl, 2018). Ordet benchmarking kommer fra det engelske *benchmark* «referansepunkt, kriterium». Det er dermed muligheter både for å sammenligne internt i bedriften og eksternt opp mot konkurrenter, leverandører e.l. I denne oppgaven er det en sammenligning av nøkkeltall med den konkurrerende virksomheten, Krogh Optikk, vi fokuserer på.

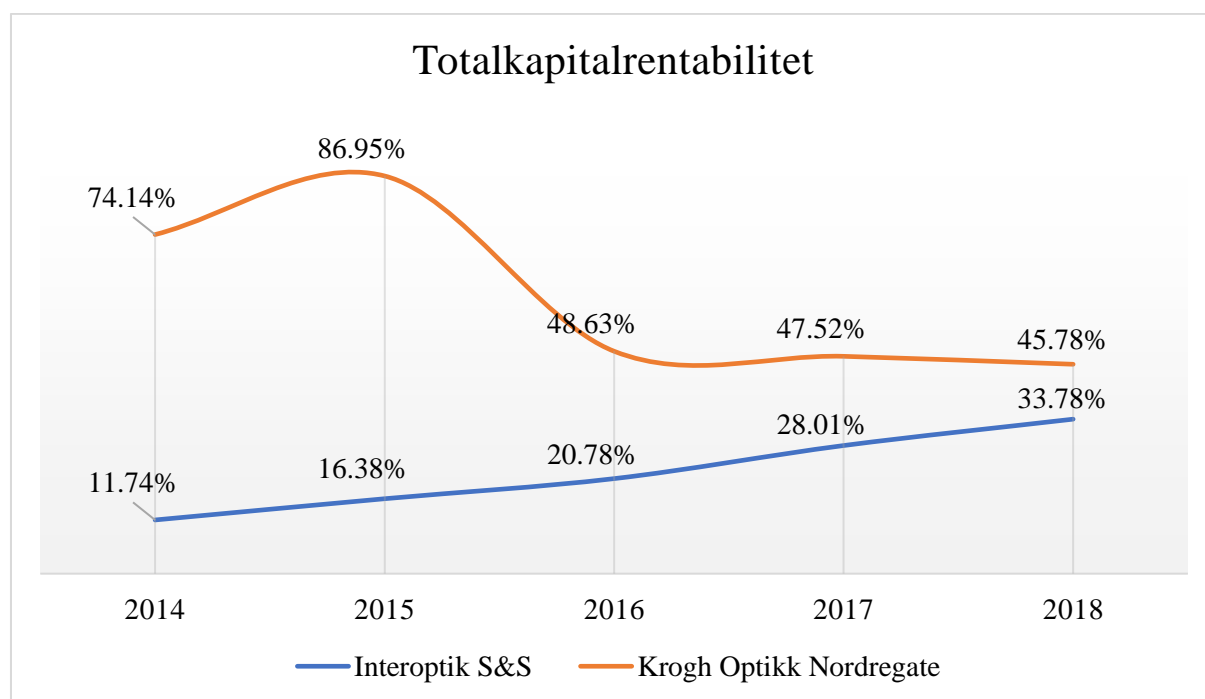
Valget av Krogh Optikk som «benchmark» er begrunnet med at de har et lignende forretningskonsept. De har samme målgruppe og er i samme størrelsesorden som Interoptik S&S når det kommer til omsetning, resultat før skatt, ansatte o.l. Under vårt intervju med Interoptik S&S sin daglige leder bekreftet han at Krogh Optikk er definitivt deres største konkurrent i Trondheim. Sammenligningen med Krogh Optikk vil gi oss et bedre og mer

oversiktlig bilde over hvordan Interoptik S&S presterer i markedet. Dette med tanke på den økonomiske utviklingen i bedriftene. I sammenligningen legger vi vekt på lønnsomheten. Nøkkeltallene vi ser på som mest relevante å sammenligne er totalkapitalrentabiliteten, resultatgrad og kapitalens omløpshastighet.

4.5.1 Totalkapitalrentabiliteten

	2014	2015	2016	2017	2018
Interoptik S&S	11,74 %	16,38 %	20,78 %	28,01 %	33,78 %
Krogh Optikk	74,14 %	86,95%	48,63 %	47,52 %	45,78 %

Tabell 9: Totalkapitalrentabilitet for Interoptik S&S og Krogh Optikk



Figur 9: Totalkapitalrentabilitet for Interoptik S&S og Krogh Optikk

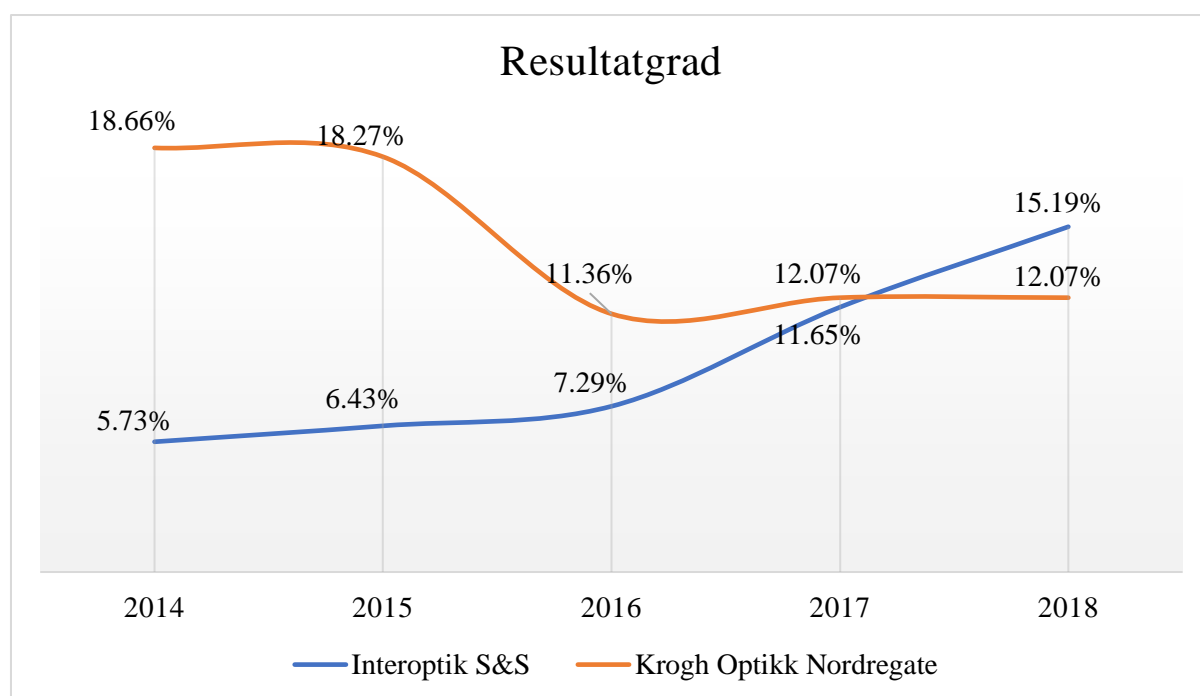
Ut fra figuren ser vi at det ved starten av perioden var en vesentlig forskjell i bedriftenes totalkapitalrentabilitet. Krogh Optikk hadde en totalkapitalrentabilitet på hele 74,14 %, mens nøkkeltallet var 11,74 % for Interoptik S&S. Gjennom hele perioden har Krogh Optikk hatt en synkende totalkapitalrentabilitet, mens tilfellet har vært motsatt for Interoptik S&S. For Krogh Optikk skyldes det en stor nedgang i driftsresultatet gjennom perioden på i overkant av 2 millioner kroner. Nedgangen kommer i all hovedsak av at salgsinntektene har blitt mindre gjennom hele perioden, samtidig som avskrivningskostnadene økte betydelig fra 2016. Oppgangen til Interoptik S&S gjennom perioden følger av, som nevnt i avsnitt 4.4.1, en

betydelig økning i driftsresultatet gjennom god avkastning på nye investeringer. Denne økningen var på i underkant av 2,5 millioner kroner. Ved total kapitalrentabiliteten som lønnsomhetsmål ser vi at Krogh Optikk har vært den mest lønnsomme bedriften gjennom alle de fem årene. Dersom utviklingen fortsetter slik den har vært, er det derimot mye som tyder på at Interoptik S&S vil bli den mest lønnsomme av de to bedriftene i løpet av de neste årene.

4.5.2 Resultatgrad

	2014	2015	2016	2017	2018
Interoptik S&S	5,73 %	6,43 %	7,29 %	11,65%	15,19%
Krogh Optikk	18,66 %	18,27 %	11,36 %	12,07%	12,07%

Tabell 10: Resultatgrad for Interoptik S&S og Krogh Optikk



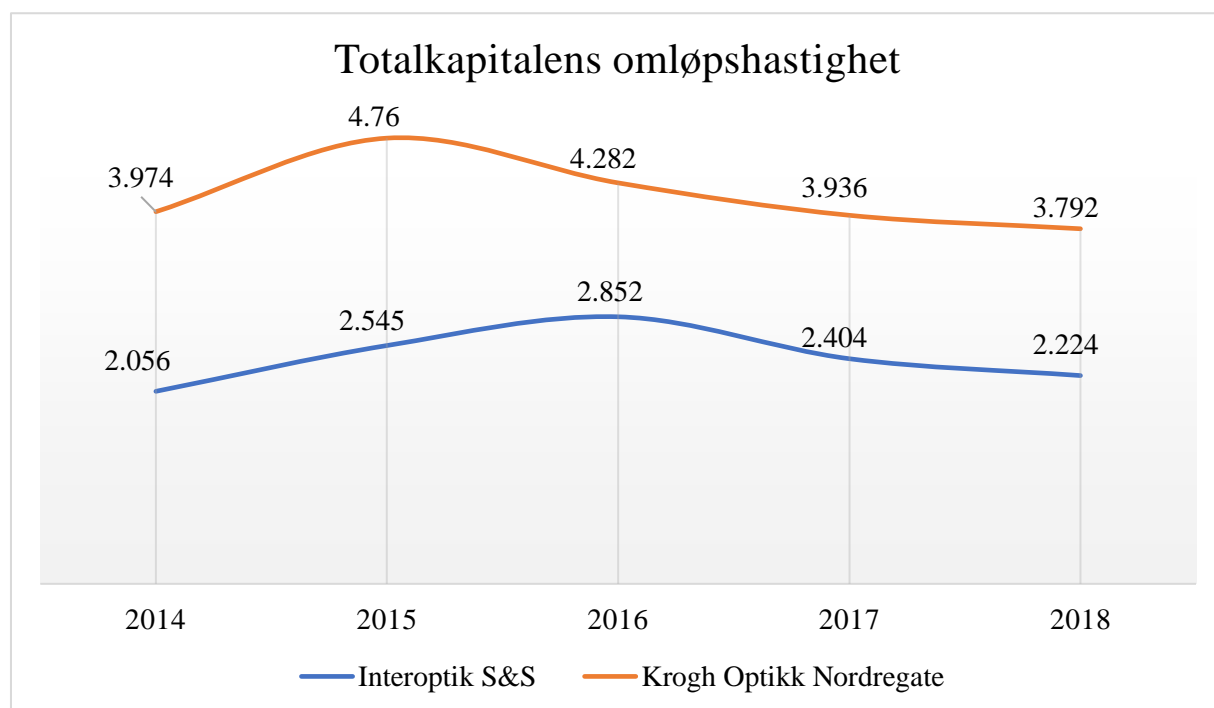
Figur 10: Resultatgrad for Interoptik S&S og Krogh Optikk

Vi ser her at Krogh Optikk har en negativ utvikling i resultatgraden. Interoptik S&S har derimot en positiv utvikling, og har i 2018 en større resultatgrad. Krogh Optikk opplevde et relativt stort fall i resultatgraden i 2016. Driftskostnadene har variert en del for Krogh Optikk, men spesielt lønnskostnader og som nevnt avskrivninger fikk en markant økning i 2016. Dette innvirket sterkt på resultatgraden. Interoptik S&S opplevde en relativ stor økning i resultatgraden i 2017. Her er det noe vanskeligere å peke på spesifikke årsaker, da de fleste postene som inngår i resultatgraden er forbedret. Den positive utviklingen for Interoptik S&S fortsatte også i 2018,

blant annet på grunn av en økning i salgsinntekten. Oppsummert kan vi si at vi ser et markant fall for Krogh Optikk i 2016, mens Interoptik S&S har en positiv utvikling i resultatgrad i hele perioden.

4.5.3 Totalkapitalens omløpshastighet

	2014	2015	2016	2017	2018
Interoptik S&S	2,056	2,545	2,852	2,404	2,224
Krogh Optikk	3,974	4,760	4,282	3,936	3,792



Figur 11: Totalkapitalens omløpshastighet for Interoptik S&S og Krogh Optikk

Totalkapitalens omløpshastighet har totalt sett ikke endret seg betydelig for noen av bedriftene i perioden. Interoptik S&S opplever en liten økning fra 2014 til 2016, etterfulgt av en liten nedgang fra 2016 til 2018. Krogh Optikk har en økning fra 2014 til 2015, etterfulgt av en nedgang fra 2015 til 2018. De har en vesentlig høyere omløpshastighet sammenlignet med Interoptik S&S, noe som indikerer at de utnytter kapitalen som er bundet i bedriften mer effektivt enn Interoptik S&S. Totalkapitalens omløpshastighet sier ingenting om lønnsomheten i seg selv, men gir viktig informasjon da en lav omløpshastighet kan skyldes at bedriften har mye død kapital, i tillegg til at målet er en del av dekomponeringen av total kapitalrentabiliteten. Krogh Optikk har en relativt stabil omløpshastighet, med en marginal nedgang totalt i perioden. Nedgangen i total kapitalrentabiliteten skyldes derfor hovedsakelig den negative utviklingen i

resultatgraden. Dekomponeringen av total kapitalrentabiliteten i resultatgrad og kapitalens omløpshastighet viser at total kapitalrentabiliteten er høyere for Krogh Optikk primært på grunn av vesentlig høyere omløpshastighet.

4.6 SWOT-analyse

Lønnsomhetsanalysen har vist at utviklingen har vært positiv, med 2018 som det beste året i perioden. Interoptik S&S har vært effektive i forvaltningen av ressursene, og samtlige nøkkeltall viser samme trend. Den strategiske analysen skal bidra til å gi relevant informasjon om årsaker til den positive utviklingen. Analysen vil også innebære betraktninger rundt svakheter, muligheter og trusler, for å gi et mer helhetlig bilde av situasjonen for Interoptik S&S.

4.6.1 Styrker

Ved å finne ut hva som er bedriftens styrker, kan man finne ut hva bedriften allerede er god på, og utnytte disse faktorene til det fulle for å oppnå enda større konkurransefordeler. Interoptik S&S er som tidligere nevnt markedsledende i Trondheim innen optikerbransjen, med en markedsandel på cirka 12,5 %. Dette har de oppnådd gjennom blant annet å opparbeide seg et godt og solid omdømme. Butikken ble Årets Interoptik i 2009, samt at Klaus ble Årets Optiker i Interoptik i 2016. Hege Trøen, som er bedriftens butikksjef, ble Årets Interoptiker i Interoptik i 2018 (Sjøhaug, 2019). Både Interoptik S&S sin rolle som markedsleder, og det gode ryktet til bedriften styrker bedriftens rolle i markedet. I tillegg er kunnskapsrike og erfarne ansatte med på å styrke troverdigheten og omdømmet til bedriften.

Interoptik S&S er spesialister på tørre øyne og kontaktlinser, i tillegg til barn og syn. Denne faglige kompetansen er klart en styrke, ved at de sitter på en kjernekompetanse som er høyt etterspurt i markedet. Bedriften tilbyr også det nyeste teknologiske utstyret for øyehelseundersøkelser, og var først ute i Norge til å anskaffe Optomap, som er et avansert vidvinkelnetthinnekamera. Interoptik S&S er i dag eneste optikerbutikk i Norge med den mest avanserte versjonen av denne typen undersøkelsesinstrument (Sjøhaug, 2019). Å tilby noe som konkurrentene ikke tilbyr, er noe som helt klart styrker konkurranseevnen til bedriften.

Interoptik S&S jobber med individuelt tilpassede produkter, som er vanskelig å anskaffe via internett. Grunnen til dette er at produktene er vanskelige å imitere for nettbaserte konkurrenter, siden tilpasning av produktene krever nærhet og tett kontakt med kunden. Dette kan ses på som en klar styrke i dagens teknologiske og raskt utviklende samfunn. I tillegg til dette har bedriften dette året rekruttert en egen ansatt til å slipe brillene i butikken, i stedet for å sende brillene til sentralslip. Dette har ført til å kunne tilby kortere leveringstid, og bestandig mulighet for mer

avanserte tilpasninger av kundenes briller. Å ha et eget verksted hvor brillene blir slipt i butikk er mindre vanlig i dag, og er derfor en styrke Interoptik S&S besitter.

4.6.2 Svakheter

Å kartlegge eventuelle svakheter internt i bedriften er viktig for å unngå at feil og mangler fører til et potensielt tap av markedsandeler. En utfordring ved optikerbransjen er at den er delt – noen vil være prisaktører, mens andre vil være synsrådgivere og synseksperter. Interoptik som kjede har posisjonert seg innenfor sistnevnte, som har flere styrker (jf. diskusjonen ovenfor), men også noen svakheter. Det at bedriften satser mer på det faglige enn på pris, gjør at de mer prissensitive kundene faller bort og heller går til konkurrenter som Specsavers, som tilbyr rimeligere briller. Det er likevel viktig å påpeke at bedriftens posisjon i dag trolig er mer lønnsom enn det den ville vært dersom de prøvde å sikte seg mot alle, da dette sjelden er en god idé.

En annen potensiell svakhet er at det blir foretatt innkjøpsbom. Interoptik S&S er som sagt franchisetaker, noe som gjør at bedriften har en større valgfrihet enn kjedeeide butikker, for eksempel når det kommer til innkjøp av innfatninger. Det vil alltid være en viss fare for at man ikke kjøper innfatningene med best inntjening, men at innkjøp heller velges med «hjertet». En for stor andel innkjøpsbom kan føre til at kunden heller går til konkurrenten, noe som vil være svært uheldig.

I optikerforretninger er det gjerne et fåtall, kompetente ansatte. Interoptik S&S, sammen med andre optikerbutikker generelt, er relativt sårbare når det gjelder humankapitalen. Dette kan ses på som en potensiell svakhet. Hvis én optiker slutter, mister bedriften en relativt stor del av sin kompetanse. Samtidig sitter de ansatte i butikken på kunnskap som tar lang tid å opparbeide, og ansettelse av en ny ansatt vil kreve mye tid og ressurser. Det er likevel verdt å merke seg at Interoptik S&S har flere ansatte enn gjennomsnittet for optikerforretninger på landsbasis (personlig intervju, 19. februar 2020), noe som kan være med på å dempe denne eventuelle svakheten.

4.6.3 Muligheter

Å identifisere muligheter i markedet vil være viktig for å sikre fremtidige konkurransefortrinn som bedriften kan ha stor nytte av. I likhet med en rekke andre bedrifter, jobber også Interoptik

S&S med å gjøre seg synlige i sosiale medier. Ved å aktivt ta i bruk slike virkemidler vil det være store muligheter for Interoptik S&S å jobbe for å øke deres merkebaresynlighet, og på denne måten oppnå «top-of-mind-awareness» hos eksisterende og potensielle kunder. Økt tilstedeværelse på sosiale medier vil derfor kunne styrke Interoptik S&S sin posisjon som markedsleder i Trondheim.

Videre kan digitale plattformer benyttes til å utvide virksomheten gjennom å etablere en nettbutikk. Dette tilbudet vil i første omgang kun omfatte salg av kontaktlinser og solbriller, da det vil være utfordrende å tilby individuelt tilpassede produkter uten å ha fysisk kontakt med kunden. Å tilby et alternativ til fysisk handel i butikk er først og fremst en bekvemmelighetsordning for kundene. Det representerer et marked som kjeden Interoptik ser viktigheten av å ha en fot innenfor, selv om det per dags dato ikke er mulig for Interoptik å tilby alle sine produkter og tjenester digitalt.

Det er også verdt å nevne den kommende eldrebølgen som en av mulighetene Interoptik S&S står overfor. Synet endrer seg med alderen og mange synsfeil blir fremtredende i voksen alder. I intervjuet bekrefter daglig leder Klaus A. Sjøhaug at dette er å betrakte som en stor mulighet for optikerbransjen. Videre spår han at det nærmest kan bli mangel på optikere i fremtiden, og at det derfor vil være viktig for bransjen å jobbe med rekruttering til optikerstudiet.

4.6.4 Trusler

Det er viktig for bedrifter å ha god oversikt over potensielle og eksisterende trusler i omgivelsene, slik at de kan jobbe for å unngå eller motvirke nettopp disse truslene. En trussel de fleste handelsaktørene i Midtbyen i Trondheim er bekymret for er at det blir færre parkeringsmuligheter i Trondheim sentrum, noe som reduserer tilgjengeligheten til butikkene i Midtbyen (Widing, 2019). Dyrere og færre parkeringsplasser i sentrum gjør at det koster mer å dra på shopping i Midtbyen, sammenlignet med å dra til et av kjøpesentrene i utkanten av byen. Dette kan føre til mindre aktivitet, noe som kan redusere omsetningen til disse handelsaktørene kraftig. Her har Interoptik S&S et fortrinn som mange av de andre aktørene mangler, nemlig at briller og linser er lett å transportere, og man er dermed ikke avhengig av å bruke bil. Selv om dette er et potensielt handelshinder utenfor deres kontroll, påpeker daglig leder Klaus A. Sjøhaug at Interoptik S&S til tross for dette har hatt god vekst (personlig intervju, 19. februar 2020).

En annen utfordring som gjelder optikerbedrifter er sesongvariasjoner. Ifølge daglig leder Klaus A. Sjøhaug merker butikken til at salget er sesongsensitivt. Salget har sitt toppunkt i juni, mens desember er måneden med lavest salg. Solbrillesalget styres mye av været, og er naturligvis høyest i månedene med mest sol. For å møte sesongvariasjonene og denne trusselen, fører Interoptik S&S ulike kampanjer i de forskjellige periodene.

Samtidig som digitale plattformer og netthandel representerer en viktig mulighet for bedrifter, kan nettbutikker også betraktes som en trussel mot fysiske butikker. Det er større sannsynlighet for at kunder velger å kun gå etter pris når de kjøper produkter på nettet, og da vil det være mest hensiktsmessig å være en prisaktør i markedet fremfor å ha fokus på kvalitet. Her er det mulig å argumentere for at det er prisaktørenes fysiske butikker som vil rammes hardest av en eventuell overgang til netthandel. Kvalitetsaktører som Interoptik S&S vil antakelig stå sterkt, og deres ekspertise vil fortsatt være svært ettertraktet, da kvalitetsbevisste kunder trolig vil foretrekke rådgivning og tilpasning fysisk i butikk. Likevel er nettmarkedet preget av kontinuerlige og omfattende endringer, så her gjelder det å ha øynene åpne både for eventuelle muligheter og trusler.

5. Konklusjon

Problemstillingen vår for denne oppgaven har vært: «*Hvordan har lønnsomheten i bedriften Interoptik Sjøhaug & Sande endret seg i perioden 2014-2018, og hva kan mulige årsaker til lønnsomhetsutviklingen være?*».

Utviklingen i lønnsomheten for Interoptik S&S har sett under ett vært positiv. Totalkapitalrentabiliteten har økt betraktelig, og de har vært effektive i forvaltningen av ressursene sine. Nøkkeltallene viser at 2018 var svært bra, som en naturlig følge av utviklingen i perioden. Spesielt i 2017 fikk de en markant økning i lønnsomheten. Målsetningen til Interoptik S&S er å nå 30 millioner kroner i omsetning de nærmeste årene, og dette virker å være innen rekkevidde.

Bedriften har en sunn finansieringsstruktur, der økte investeringer har blitt finansiert med langsiktig kapital. Både egenkapitalandelen og gjeldsgraden har hatt en svært positiv utvikling. Vi anser derfor Interoptik S&S som en solid økonomisk bedrift. Likviditeten har vært gjenstand for svingninger, men begge likviditetsgradene er tilfredsstillende. Det var en solid økning fra 2017 til 2018, som følge av at omløpsmidlene økte med mer enn kortsiktig gjeld blant annet.

Hovedfunnene i SWOT-analysen viser blant annet at bedriften er en kvalitetsbevisst aktør med et godt omdømme i Trondheim. Dette styrkes av kompetansen til de ansatte. De er også i front når det kommer til å ta i bruk ny teknologi, utstyr og lignende. Muligheten til Interoptik S&S baserer seg hovedsakelig på en større tilstedeværelse i sosiale medier. De ser også på eldrebølgen som en stor mulighet til å oppnå enda bedre resultater. Utfordringen for Interoptik S&S er å sikre at kundene deres ikke skifter til konkurrenter som presser på pris, f.eks. Specsavers. Andre mulige trusler er handelsutviklingen i Midtbyen og netthandel generelt.

Det er foretatt en sammenlikning av lønnsomheten til Interoptik S&S og Krogh Optikk. Her fant vi at mens selve utviklingen for Interoptik S&S har vært positiv, har den vært negativ for Krogh Optikk. Krogh Optikk har i 2018 fortsatt en høyere totalkapitalrentabilitet og omløpshastighet, til tross for at Interoptik S&S har en høyere resultatgrad.

Det kan ikke utelukkes at det fins andre momenter vi har oversett, som kunne påvirket funnene våre og konklusjonen. Analysen vår er basert på regnskapstall og vårt intervju med Interoptik S&S, supplert med andre aktuelle informasjonskilder.

6. Litteraturliste

Bøker:

Aksjeloven (1999) *Lov om aksjeselskaper*.

Berg, Terje (2018) *Grunnleggende økonomistyring*. 2. utgave. Oslo: Cappelen Damm Akademisk.

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

Jacobsen, Dag Ingvar (2015) *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* 3. utgave. Kristiansand: Cappelen Damm AS.

Kristoffersen, Trond (2016) *Årsregnskapet – en grunnleggende innføring*. 5. utgave. Bergen: Fagbokforlaget.

Nettsider:

Dahl, A. (2018) Benchmarking, *Store norske leksikon*. Tilgjengelig fra <https://snl.no/benchmarking> (Hentet 16. mars 2020)

Henriksen, Ø. (2009) LITE SYNLIG PRISKRIG: Tjener rått på brillesalg, *E24*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/naeringsliv/i/70jPw3/lite-synlig-priskrig-tjener-raatt-paa-brillesalg> (Hentet 29. januar 2020)

Interoptik (u.å.) *Interoptik Sjøhaug og Sande*. Tilgjengelig fra: <https://www.interoptik.no/finn-butikk/interoptik-sjohaug-og-sande/> (Hentet: 29. januar 2020)

Kaspersen, L. (2019) Solid vekst for Specsavers, men: – Vi merker at det ikke er full fest i retail lenger, vi også, *Dagens Næringsliv*. Tilgjengelig fra: <https://www.dn.no/handel/specsavers/solid-vekst-for-specsavers-men-vi-merker-at-det-ikke-er-full-fest-i-retail-lenger-vi-ogsaa/2-1-711968> (Hentet: 29. januar 2020).

Krogh Optikk (u.å.) *Om oss*. Tilgjengelig fra: <https://kroghoptikk.no/om-oss/> (Hentet: 29. januar 2020).

Visma (u.å.) *Likviditetsgrad 1*. Tilgjengelig fra: https://help.visma.net/no_no/financial-overview/content/online-help/kpi-current-ratio.htm (Hentet 5. februar 2020)

NHI (2019) *Synet*. Tilgjengelig fra: <https://nhi.no/kroppen-var/funksjoner/synet/> (Hentet 29. januar 2020)

Proff (2020) *Interoptik Sjøhaug og Sande*. Tilgjengelig fra: <https://www.proff.no/selskap/interoptik-sjøhaug-og-sande/trondheim/optikk-og-optisk-utstyr/IE5AB9007RT/> (Hentet: 23. januar 2020)

Proff (2020) *Krogh Optikk Nordregate*. Tilgjengelig fra: <https://www.proff.no/selskap/krogh-optikk-nordregate/trondheim/optikk-og-optisk-utstyr/IE3KYOW07RT/> (Hentet 28. januar 2020)

Sjøhaug, K. A. (2019) *Historikk – Interoptik Sjøhaug og Sande*. Interoptik Sjøhaug og Sande, Trondheim. Upublisert.

Widing, G. (2019) Næringsdrivende er kritisk til p-plass kutt i Midtbyen, *Estate Nyheter*. Tilgjengelig fra: <https://www.estatenyheter.no/2019/03/13/talegrensen-passert-for-parkering/?fbclid=IwAR2LQ40BkkdfcpmCWaZZwx7SJCil3hgfnAot9zji4kjlRR6lStX-s1Mdt24> (Hentet 26. mars 2020)

Presentasjoner:

Olsen, T. 2020. Resultatmåling og evaluering. *BØA3020 Integrert budsjettering og økonomisk styring*. Tilgjengelig fra: <https://ntnu.blackboard.com> (Hentet 27. januar 2020)

7. Vedlegg

7.1 Resultatregnskap

Resultatregnskap (i hele 1000)	2018	2017	2016	2015	2014
Sum salgsinntekter	24 197	21 798	21 174	19 705	17 180
Annen driftsinntekt	-	0	0	0	0
Sum driftsinntekter	24 197	21 798	21 174	19 705	17 180
Varekostnad	6 544	5 981	5 651	5 428	4 672
Beholdningsendringer	-	0	0	0	0
Lønnskostnader	7 672	6 938	6 999	6 196	5 391
Herav kun lønn	6 205	5 583	5 779	4 980	4 383
Ordinære avskrivninger	485	413	331	204	203
Nedskrivning	-	-	-	-	-
Andre driftskostnader	6 109	5 943	6 666	6 639	6 000
Driftsresultat	3 388	2 523	1 528	1 239	915
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	0	0	0	0
Inntekt på invest. i datterselskap	-	0	0	0	0
Sum annen renteinntekt	44	4	5	21	63
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	0	0	0	0
Sum annen finansinntekt	242	13	10	9	6
Sum finansinntekter	287	17	15	29	69
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	17	28	53	49	57
Andre finanskostnader	0	-	0	0	-

Sum annen finanskostnad	0	0	0	0	0
Sum finanskostnader	17	28	53	49	57
Resultat før skatt	3 658	2 513	1 490	1 219	927
Sum skatt	793	603	393	335	250
Ordinært resultat	2 865	1 909	1 097	884	676
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	0	0	0	0
Årsresultat	2 865	1 909	1 097	884	676
Utbytte	1 600	1 500	-	-	-
Konsernbidrag	-	-	-	-	656

7.2 Balanseregnskap

Balanseregnskap (i hele 1000)	2018	2017	2016	2015	2014
Goodwill	-	-	-	-	-
Sum immaterielle midler	37	21	31	56	76
Sum anleggsmidler	1 470	1 837	1 274	929	916
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	-	-	-	-	-
Maskiner/anlegg/biler	-	-	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	1 415	1 716	1 244	874	840
Sum varige driftsmidler	1 415	1 716	1 244	874	840
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	0	0	0	0

Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-	-
Andre fordringer	17	100	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	17	100	0	0	0
Sum varelager	1 382	1 282	1 208	1 247	1 235
Kundefordringer	441	260	310	272	231
Konsernfordringer	-	-	-	-	-
Sum fordringer	668	503	535	454	430
Sum investeringer	315	89	89	89	89
Kasse/Bank/Post	7 951	6 264	5 054	3 970	6 126
Sum Kasse/Bank/Post	7 951	6 264	5 054	3 970	6 126
Sum omløpsmidler	10 317	8 137	6 886	5 760	7 879
Sum eiendeler	11 786	9 974	8 160	6 689	8 795
Aksje/Selskapskapital	155	155	155	100	100
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	155	155	155	100	100
Sum opptjent egenkapital	4 266	3 001	2 591	1 494	1 461
Annen egenkapital	4 266	3 001	2 591	1 494	1 461
Sum egenkapital	4 421	3 156	2 746	1 594	1 561
Sum avsetninger til forpliktelser	-	0	0	0	0
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	50	170
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	256	354	447	0	0
Annen langsiktig gjeld	256	354	447	-	-
Sum langsiktig gjeld	256	354	447	50	170

Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-	-
Leverandørgjeld	746	791	980	950	778
Skyldig offentlige avgifter	852	760	636	663	586
Utbytte	1 600	1 500	-	-	-
Kortsiktig konserngjeld	-	-	-	-	-
Annen kortsiktig gjeld	3 102	2 820	2 983	3 431	5 702
Sum kortsiktig gjeld	7 109	6 465	4 967	5 044	7 065
Sum gjeld	7 365	6 818	5 414	5 094	7 235
Sum egenkapital og gjeld	11 786	9 974	8 160	6 689	8 795

