

Hermann Røsseng Aalvik
Jens Didrik Berg
Anders Lægland Ellingsen

Lønnsomhetsanalyse av Nabobil.no AS

Semesteroppgave i økonomi og administrasjon

Veileder: Tor-Eirik Olsen

April 2020

Hermann Røsseng Aalvik
Jens Didrik Berg
Anders Lægland Ellingsen

Lønnsomhetsanalyse av Nabobil.no AS

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

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden

Forord

Vi er tre studenter som i vårt sjette semester på NTNU Handelshøyskolen i Trondheim har skrevet denne semesteroppgaven. Dette er den avsluttende oppgaven på vår treårige bachelorgrad i økonomi og administrasjon med spesialisering innenfor økonomistyring.

Oppgaven vår skulle dermed omhandle noe innenfor økonomistyringsfaget. Vi valgte å ta for oss en lønnsomhetsanalyse av Nabobil.no AS, en nettbasert bilutleietjeneste. Nabobil er en nyetablert bedrift som leverer en plattform der kunder kan både leie ut sine egne eller leie andres biler. For oss virket det interessant å undersøke nærmere i de økonomiske rammene rundt dette.

Vi vil gjerne takke vår faglige veileder Tor-Eirik Olsen for den hjelpa han ga oss både før vi startet og underveis i oppgaven. Hans hjelp har virkelig satt sitt preg på oppgaven.

Innholdet i denne oppgaven står for forfatterens regning.



Hermann Røsseng Aalvik



Jens Didrik Berg



Anders Lægland Ellingsen

Sammendrag

I denne semesteroppgaven som avslutning på vår bachelor i økonomi og administrasjon har vi gjennomført en lønnsomhetsanalyse av Nabobil.no AS, for perioden 2015-2018.

Nabobil.no AS er en nettbasert delingstjeneste for utleie av privatbil. Selskapet ble opprettet av syv gründere i 2015, og har vokst seg til å bli markedsleder i bransjen.

For å besvare problemstillingen har vi gjennomført en lønnsomhetsanalyse. I oppgaven har vi fokusert på nøkkeltall for finansiering, likviditet, soliditet og lønnsomhet. I tillegg har vi gjennomført en SWOT-analyse, en strategisk analyse for å besvare underproblemstillingen.

Lønnsomhetsanalysen viser svake nøkkeltall for Nabobil.no AS, men at det er en gradvis positiv utvikling for enkelte nøkkeltall. Konklusjonen på problemstillingen er at lønnsomheten i selskapet har vært gjennomgående svak i den analyserte perioden. En naturlig forklaring på svake nøkkeltall er at oppstarten er så sent som i 2015. En interessant utvikling for selskapet er oppkjøpet av den amerikanske bildelingsaktøren Getaround i 2019.

Gjennom arbeidet med oppgaven har vi tilegnet oss kunnskap om bilutleie-bransjen, noe som har vært viktig for å kunne gjennomføre SWOT-analysen. De viktigste funnene fra denne analysen er at Nabobil er markedsleder og treffer godt på miljøtrenden vi ser i dag. Videre er potensialet for nye konkurrenter en stor trussel og Nabobil burde vurdere å være proaktiv og skape barrierer for å forhindre tap av brukere.

Abstract

In this term paper, written as part of our finishing term in our business administration program, we have performed a profitability analysis of Nabobil.no AS from 2015 through 2018. Nabobil.no AS is a web-based sharing-platform for the purpose of renting and lending cars. The firm was founded by seven entrepreneurs in 2015 and has grown to become the industry market leader.

In order to answer the research question, we have performed a profitability analysis. The paper focuses on key figures for financing, liquidity, solidity, and profitability. In addition to this, the paper also includes a SWOT-analysis in order to answer the subordinate research question.

Initially, the profitability analysis shows weak key figures for the firm, but also gradual positive development for some key figures. In conclusion to our paper we state that the firm has generally had a poor profitability in the period analysed. A natural explanation to the poor performance could be the recent upstart of the firm in 2015. An interesting development is the acquisition of the firm by the American car-sharing actor Getaround in 2019.

Through the work on this paper we have gathered knowledge of the car-rental industry, which has been important to be able to perform a SWOT-analysis. The most important finds from this analysis is that Nabobil is the market leader and that the concept fits nicely in with the current commercial environmental trend. In addition, the potential for new competitors is a big threat, and Nabobil should consider being proactive and create barriers of entry to prevent a loss of users.

1.0	INNLEDNING	1
1.1	BAKGRUNN FOR OPPGAVEN	1
1.2	OM BEDRIFTEN	1
1.3	TEMA OG PROBLEMSTILLING	2
1.4	OPPGAVENS STRUKTUR	2
2.0	TEORI	3
2.1	REGNSKAPSANALYSE	3
2.2	FINANSIERING	3
2.2.1	Finansieringsgrad 1	4
2.2.2	Finansieringsgrad 2	4
2.2.3	Arbeidskapital	4
2.3	LIKVIDITET	5
2.3.1	Likviditetsgrad 1	5
2.4	SOLIDITET	6
2.4.1	Egenkapitalandel	6
2.4.2	Gjeldsgrad	6
2.5	LØNNSOMHET	7
2.5.1	Totalkapitalrentabilitet (ROI)	7
2.5.2	DuPont modellen	8
2.5.3	Resultatgrad (ROS)	8
2.5.4	Totalkapitalens omløpshastighet (KO)	8
2.5.5	Egenkapitalrentabilitet	9
2.6	SWOT-ANALYSE	9
3.0	METODE	10
3.1	VALG AV PROBLEMSTILLING	10
3.2	UNDERSØKELSESDSIGN	10
3.3	VALG AV DATAMATERIALET	10
3.4	VALIDITET OG RELIABILITET	11
4.0	ANALYSE	13
4.1	FINANSIERING	13
4.1.1	Finansieringsgrad 1	13
4.1.2	Finansieringsgrad 2	14
4.1.3	Arbeidskapital	15
4.2	LIKVIDITET	16
4.2.1	Likviditetsgrad 1	16
4.3	SOLIDITET	18
4.3.1	Egenkapitalandel	18
4.3.2	Gjeldsgrad	19
4.4	LØNNSOMHET	21
4.4.1	Totalkapitalrentabilitet (ROI)	21
4.4.2	Resultatgrad (ROS)	22
4.4.3	Totalkapitalens omløpshastighet (KO)	23
4.4.4	DuPont modellen	24
4.4.5	Egenkapitalrentabilitet	25
4.5	SWOT-ANALYSE	26
5.0	DISKUSJON OG KONKLUSJON	29
6.0	LITTERATURLISTE	30

Figurliste

FIGUR 1: GRAFISK FRAMSTILLING AV FINANSIERINGSGRADEN I PERIODEN	13
FIGUR 2: GRAFISK FRAMSTILLING AV ARBEIDSKAPITALEN I PERIODEN	15
FIGUR 3: GRAFISK FRAMSTILLING AV LIKVIDITETSGRAD 1 I PERIODEN.....	16
FIGUR 4: GRAFISK FRAMSTILLING AV EGENKAPITALANDEL I PERIODEN	18
FIGUR 5: GRAFISK FRAMSTILLING AV GJELDSGRAD I PERIODEN.....	19
FIGUR 6: GRAFISK FRAMSTILLING AV TOTALKAPITALRENTABILITET I PERIODEN	21
FIGUR 7: GRAFISK FRAMSTILLING AV RESULTATGRAD I PERIODEN	22
FIGUR 8: GRAFISK FRAMSTILLING AV TOTALKAPITALENS OMLØPSHASTIGHET I PERIODEN.....	23
FIGUR 9: SWOT-MATRISSE	26

Tabelliste

TABELL 1: REGNSKAPSTALL TIL FINANSIERINGSGRAD 1 (TALL I HELE 1000)	13
TABELL 2: REGNSKAPSTALL TIL ARBEIDSKAPITAL (TALL I HELE 1000)	15
TABELL 3: REGNSKAPSTALL TIL LIKVIDITETSGRAD 1 (TALL I HELE 1000)	16
TABELL 4: REGNSKAPSTALL TIL EGENKAPITALANDEL (TALL I HELE 1000)	18
TABELL 5: REGNSKAPSTALL TIL GJELDSGRAD (TALL I HELE 1000)	19
TABELL 6: REGNSKAPSTALL TIL TOTALKAPITALRENTABILITET (TALL I HELE 1000).....	21
TABELL 7: REGNSKAPSTALL TIL RESULTATGRAD (TALL I HELE 1000).....	22
TABELL 8: REGNSKAPSTALL TIL TOTALKAPITALENS OMLØPSHASTIGHET (TALL I HELE 1000)	23
TABELL 9: REGNSKAPSTALL TIL TOTALKAPITALENS OMLØPSHASTIGHET	24
TABELL 10: REGNSKAPSTALL TIL EGENKAPITALRENTABILITET (TALL I HELE 1000)	25

1.0 Innledning

I dette kapittelet skal vi redegjøre for hvorfor vi valgte denne oppgaven, hva slags bedrift vi skal skrive om, hvilken problemstilling vi har valgt, samt gi en videre beskrivelse av hvordan denne oppgaven er strukturert.

1.1 Bakgrunn for oppgaven

Vi er tre studenter som nå er inne i vårt siste semester på vår bachelor i økonomi og administrasjon ved Handelshøyskolen NTNU i Trondheim. Bakgrunnen for denne oppgaven er vår spesialisering i økonomisk styring. Ved å anvende kunnskap vi har tilegnet oss gjennom studiet, skal vi gjennomføre en lønnsomhetsanalyse av en valgt bedrift.

Valget av bedrift falt på Nabobil.no AS. Vi ønsket å få et innblikk i en bransje som vi har stor tro på, nemlig nettbasert bilutleie. Vi har selv erfaring med bruk av tjenesten, og har vært svært fornøyde. Vi ønsket derfor å få et innblikk i hvordan lønnsomheten for en slik bedrift er.

1.2 Om bedriften

Nabobil.no AS er en nettbasert delingstjeneste for utleie av privatbil for både forbruker- og næringsmarkedet (Bakken, 2018). Tjenesten ble lansert 8. september 2015. 25. Juni 2019 ble det kunngjort at verdens største bildelingsaktør, Getaround, kjøpte Nabobil for over 100 millioner NOK (Børnick-Sørhaug, 2019). En av de store satsingene til selskapet fremover blir investering i nøkkelfri åpningsteknologi, som i praksis betyr at du kan låse opp bilen ved hjelp av smarttelefon. Dette gir selskapet et konkurransefortrinn overfor tradisjonell bilutleie, som er forbundet med kø og papirarbeid. Nabobil teamet som nå er blitt en del av Getaround skal fortsette å utvikle tjenesten i Norge, samt stå for den nordiske ekspansjonen.

1.3 Tema og problemstilling

Formålet med denne oppgaven er å gjennomføre en lønnsomhetsanalyse av Nabobil.no AS, for perioden 2015 til 2018. Vi har brukt regnskapsdata fra proff.no for å beregne nøkkeltall som viser selskapets økonomiske stilling. I tillegg har vi gjennomført en SWOT-analyse for å kunne svare på hvorfor økonomien i selskapet er som den er. Vi har forsøkt å komme i kontakt med daglig leder, men på grunn av at selskapet er inne i en hektisk periode med oppkjøp, hadde de dessverre ikke ressurser nok til å bistå denne oppgaven. Det ville styrket oppgaven dersom vi hadde fått mulighet til å innhente primærdata, i tillegg til sekundærdata.

Vår problemstilling er som følger:

«Hvordan har lønnsomheten utviklet seg for Nabobil.no AS i perioden 2015 til 2018?»

Vi supplerer dette med underproblemstillingen:

«Hvilke forhold kan være med på å forklare utviklingen i lønnsomheten?»

1.4 Oppgavens struktur

Innledningsvis har vi presentert problemstillingen til oppgaven. Deretter vil vi redegjøre for relevant teori knyttet til nøkkeltall og SWOT-analysen, som skal brukes i analysekapittelet. Videre kommer metodekapittelet, herunder hvilke eksplisitte valg vi har gjort for å besvare problemstillingen på best mulig måte. Metodekapittelet er etterfulgt av analysen av nøkkeltallene og SWOT. Til slutt presenterer vi en konklusjon og diskusjon av funnene vi har gjort.

2.0 Teori

I dette kapitlet skal vi innledningsvis presentere hva en regnskapsanalyse er. Deretter skal vi redegjøre for relevant teori knyttet til de nøkkeltallene vi har valgt å analysere og avslutningsvis skal vi ta for oss en SWOT-analyse.

2.1 Regnskapsanalyse

En regnskapsanalyse defineres som «alle teknikker som benyttes for å kartlegge og belyse en bedrifts økonomiske utvikling og stilling» (Kristoffersen, 2014, s. 460). Formålet med en regnskapsanalyse er å gi et helhetsbilde av den økonomiske situasjonen til bedriften.

Vanligvis innebærer analysen en vurdering av bedriftens finansiering, lønnsomhet, likviditet og soliditet. Analysen kan gjennomføres horisontalt, vertikalt og med beregning av nøkkeltall. Horisontal analyse innebærer å se på endringene fra år til år. Nøkkeltall ser på forholdet mellom ulike poster i et regnskap. Denne oppgaven vil ta utgangspunkt i horisontal analyse og nøkkeltall for å beskrive den økonomiske situasjonen til Nabobil.no AS.

2.2 Finansiering

Finansiering innebærer anskaffelse og anvendelse av kapital (Kristoffersen, 2019).

Finansieringen av eiendelene kan være kortsiktig og langsiktig. Langsiktig finansiering består av langsiktig gjeld og egenkapital. Egenkapitalen består som regel av innskutt egenkapital og opptjent egenkapital. Langsiktig gjeld er gjeld med lengre løpetid enn ett år. Kortsiktig gjeld avgrenses til gjeld som skal tilbakebetales innen ett år, som for eksempel pantelån. Normalt vil kortsiktig gjeld inngå i varekretsløpet, som for eksempel leverandørgjeld, kassekreditt og andre påløpte kostnader. En bedrift bør ha som målsetting å finansiere alle anleggsmidlene med langsiktig gjeld, i tillegg til deler av omløpsmidlene. Langsiktig gjeld er billigere i form av for eksempel lavere renter og gebyrer, i tillegg til at de fremtidige kostnadene er mer forutsigbare for bedriften.

2.2.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 sier noe om hvor stor del av anleggsmidlene som er finansiert med langsiktig kapital. Anleggsmidler bør i hovedsak være finansiert med langsiktig kapital. Finansieringsgrad 1 bør derfor være lavere enn 1. En finansieringsgrad på 1 tilsvarer at alle anleggsmidler er finansiert av langsiktig kapital. Dersom finansieringsgrad 1 er lavere enn 1, innebærer dette at også deler av omløpsmidlene er langsiktig finansiert.

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

2.2.2 Finansieringsgrad 2

Finansieringsgrad 2 er det samme som likviditetsgrad 1, og er nærmere beskrevet under punkt 2.4.1.

2.2.3 Arbeidskapital

Arbeidskapital sier noe om hvor mye av omløpsmidlene som er finansiert med kortsiktig gjeld. Arbeidskapitalen bør være positiv, fordi dette tilsier at også deler av OM er langsiktig finansiert. En negativ arbeidskapital er svært uheldig for finansieringen til bedriften, fordi dette innebærer at alle omløpsmidlene i tillegg til deler av anleggsmidlene er finansiert av kortsiktig gjeld.

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

2.3 Likviditet

I en analyse av likviditeten evaluerer man en bedrifts evne til å betale sine forpliktelser ved forfall (Langli, 2016). Verdt å merke seg at en slik likviditetsanalyse vil være noe mangelfull uten en kontantstrømoppstilling, ettersom regnskapstallene sier noe om situasjonen i et gitt tidspunkt, og likviditet brått kan endre seg. I vår gjennomgang av likviditeten tar vi bare for oss ett nøkkeltall: Likviditetsgrad 1. Normalt sett vil likviditetsgrad 2 også være aktuell, men i dette tilfellet er LG1 og LG2 det samme.

2.3.1 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 gir oss et bilde av hvilken grad omløpsmidlene i en bedrift er finansiert med kortsiktig gjeld. Alternativt hvor stor andel av den kortsiktige gjelden som kan betales tilbake ved å selge omløpsmidlene, med unntak av varebeholdningen. Forskjellen mellom likviditetsgrad 1 og 2 er at den førstnevnte inkluderer alle omløpsmidler inkludert varelager. Likviditetsgrad 2 tar utgangspunkt i de mest likvide omløpsmidlene, normalt omløpsmidler ekskludert varelager. I Nabobil sitt tilfelle blir begge disse gradene samme tall ettersom de ikke har et varelager. Derfor baserer vi analysen av likviditeten på ett enkelt nøkkeltall. Per historisk norm bør:

Likviditetsgrad 1 være større enn 2

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

2.4 Soliditet

En analyse av soliditeten gir oss en god pekepinn på hvor god evne bedriften har til å tåle tap. Soliditet er gjerne relatert til hvor stor egenkapitalandel, i tillegg til gjeldsgrad, bedriften har.

2.4.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandel viser andelen av eiendelene som er finansiert med egne midler, egenkapital. I tillegg gir den en indikasjon på hvor mye bedriften kan tape før gjelden også blir påført et tap. Jo større egenkapitalandel, jo bedre er soliditeten. Egenkapitalandelen beskriver forholdet mellom egenkapital og totalkapitalen. Totalkapitalen beskrevet som summen av eiendelene. Vanligvis vil en vise egenkapitalandelen i prosent. En andel på 30% er tilfredsstillende for de fleste bedrifter (Kristoffersen, 2016)

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

2.4.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgrad viser forholdet mellom kapital som stammer fra eksterne kilder (eksempelvis banker, kreditorer), og kapital som stammer fra eierne av bedriften. Et lavere forholdstall er positivt for bedriften, da eierne vil stå for en høyere andel av eiendelene. Altså vil et lavere tall bety bedre soliditet. En gjeldsgrad på 1 betyr at utenforstående og eiere står for like store deler av eiendelene, som igjen betyr en egenkapitalandel på 50%.

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

2.5 Lønnsomhet

Lønnsomhetsanalyse innebærer en analyse av selskapets evne til å skape overskudd. På generelt grunnlag innebærer dette at inntektene må overstige kostnadene. Det er ikke uvanlig at nyoppstartede selskaper er ulønnsomme, men over tid er det viktig at selskapet sørger for god lønnsomhet for å sikre videre drift. God lønnsomhet er et viktig kriterium for at eiere og investorer skal være villige til å skyte inn kapital i bedriften. Vi har valgt følgende nøkkeltall: Totalkapitalrentabilitet, resultatgrad, totalkapitalens omløpshastighet og egenkapitalrentabilitet.

2.5.1 Totalkapitalrentabilitet (ROI)

Totalkapitalrentabilitet, også omtalt som «Return On Investment» (ROI), er et lønnsomhetsmål for den totale kapitalen som er bundet i bedriften. Dette er et mye brukt resultatmål, blant annet fordi det er enkelt å sammenligne med ulike typer selskaper (benchmarking). Det er flere måter å beregne totalkapitalen på. Vi velger å bruke gjennomsnittlig totalkapital for de årene vi har tilgang til både inngående- og utgående balanse. Årsaken til at vi foretrekker å bruke gjennomsnittlige tall fremfor utgående balanse er fordi det er driftsresultatet inklusive finansinntekter vi gjør beregninger på, er generert i løpet av hele året og dermed gir det et mer representativt bilde på den totale kapitalen til selskapet gjennom året. Andre alternative måter å beregne totalkapitalen på er sysselsatt kapital og eiendeler i bruk.

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

2.5.2 DuPont modellen

Hensikten med DuPont-modellen er å skape en mer fullstendig oversikt over hva som faktisk fører til avkastningen på investert kapital (Kristoffersen, 2016). Modellen dekomponerer total kapitalrentabiliteten i resultatgrad og total kapitalens omløpshastighet. Virksomheten kan derfor få bedre innsikt i hvorfor total kapitalrentabiliteten er som den er. Modellen er derfor veldig hensiktsmessig når en bedrift skal identifisere hvor den presterer bra og hvor den presterer dårlig.

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

2.5.3 Resultatgrad (ROS)

Resultatgraden (ROS) sier hvor mye hver krone omsatt kaster av seg av resultat (Olsen, 2019). Resultatgraden viser lønnsomhet i forhold til de totale inntektene. For å øke resultatgraden kan bedriften øke inntektene, redusere kostnadene eller en kombinasjon av dette.

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

2.5.4 Total kapitalens omløpshastighet (KO)

Total kapitalens omløpshastighet viser sirkulasjon av kapital i bedriften (Olsen, 2019). Det er ønskelig med en høy omløpshastighet, da dette viser at bedriften effektivt utnytter kapitalen i bedriften til å generere inntekter. Nøkkeltallet sier imidlertid ikke noe om lønnsomheten i bedriften, men det kan brukes til å finne ut om det er såkalt død kapital i bedriften. Død kapital er kapital som ikke brukes til noe inntektsgenererende, som for eksempel produksjonsutstyr som ikke benyttes til å produsere noe. For å bedre nøkkeltallet må bedriften øke inntektene eller redusere den bundne kapitalen.

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

2.5.5 Egenkapitalrentabilitet

Formålet med egenkapitalrentabiliteten er å måle avkastning på den investerte kapitalen (Langli, 2016). Som investert kapital regnes innskutt kapital og opptjent kapital. Dette er normalt et nøkkeltall som investorer og eiere er interessert i. En generell regel er at egenkapitalrentabiliteten bør være større enn totalkapitalrentabiliteten. Ved beregning av egenkapitalrentabiliteten kan man beregne denne før eller etter skatt. Vi velger å beregne denne etter skatt fordi dette gir et bedre bilde på hva eierne faktisk sitter igjen med. I likhet med beregning av ROI, velger vi å bruke gjennomsnittlig egenkapital fremfor utgående balanse. Dette gir ikke et perfekt bilde av egenkapitalen gjennom året, men et bedre bilde enn ved å kun bruke verdien av egenkapitalen ved årets slutt.

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

2.6 SWOT-analyse

For å styrke besvarelsen inkluderes en SWOT-analyse. Det er for å gi en mer helhetlig oversikt over Nabobils utvikling utover bare regnskapet og sikter på å gi et langsiktig strategisk perspektiv av bedriften.

En SWOT-analyse er en strategisk analyse for å gi innsikt over bedriftens status i markedet og gir en god oversikt over interne og eksterne faktorer som er relevant for bedriften. SWOT står for *Strengths* (styrker), *Weaknesses* (svakheter), *Opportunities* (muligheter) og *Threats* (trusler) (Framnes et.al. 2012). Analysen brukes for å gjennomgå interne faktorer i form av styrker og svakheter innad i egen organisasjon, og eksterne faktorer i form av muligheter og trusler. Det er altså en sammenstilling av positive og negative faktorer som brukes for å analysere bedriften for så å gi grunnlag til strategiske beslutninger.

3.0 Metode

Vi skal i dette kapitlet redegjøre for problemstillingen og hvilke valg vi har gjort for å svare på den i best mulig grad sett i lys av samfunnsvitenskapelig metode. Her må valg av undersøkelsesdesign og datamateriale ses nærmere på, samt behandling av dataene. Avslutningsvis skal vi belyse hvordan våre valg påvirker validiteten og reliabiliteten.

3.1 Valg av problemstilling

Valg og formulering av problemstilling er avgjørende når man foretar empiriske undersøkelser. Det legger føring på hva man skal undersøke og hvordan man skal finne svar. Vår problemstilling er:

«Hvordan har lønnsomheten i Nabobil.no AS utviklet seg i perioden 2015-2018?»

Vi supplerer dette med en underproblestilling:

«Hvilke forhold kan være med på å forklare utviklingen i lønnsomheten?»

3.2 Undersøkelsesdesign

Problemstillingen legger føring på hvilket undersøkelsesdesign man velger og i vårt tilfelle er det mest aktuelt med en enkeltcase-studie. Enkeltcase-studier har et intensivt design og er klart avgrenset i tid og rom (Jacobsen, 2015). Vi har et intensivt design hvor målet er å gå i dybden på sentrale nøkkeltall i analysen og gå i dybden på disse for å kunne beskrive lønnsomheten til Nabobil.no AS.

3.3 Valg av datamaterialet

Vi benytter oss av sekundærdata i form av kvantitative data i form av regnskapstall hentet fra Proff.no for å svare på problemstillingen med en kvalitativ tilnærming. I utgangspunktet kan dette være problematisk. Sekundærdata er ofte hentet inn til et spesifikt formål og bruk av

disse dataene i analyser kan være utfordrende. Likevel er ikke dette et problem nettopp fordi formålene fra regnskapet er blant annet å kunne gjøre slike analyser som vi foretar.

Vi bruker regnskapstallene fra 2015-2018 fordi disse er alle som er offentliggjort og hentet 12. Februar 2020 fra www.proff.no. Vi håpet på å få tilgang til Nabobil.no AS sitt regnskap fra 2019 og innspill fra daglig leder eller noen av deres ansatte, men de hadde ikke anledning. Således kan vi ikke benytte oss av primærdata.

3.4 Validitet og reliabilitet

Validitet deles inn i intern og ekstern validitet. Vår oppgave sikter på å nå en høy grad av intern validitet da det sier noe om det er samsvar mellom virkeligheten og forskernes beskrivelse av denne virkeligheten (Jacobsen, 2015). Her er et sentralt element å vurdere kildene som undersøkelsen baserer seg på. Nabobil.no AS er regnskapspliktig på lik linje med alle andre aksjeselskap i henhold til aksjeloven § 1-2. Således vil regnskapstallene fra Proff AS ha høy validitet. Videre har vi ikke intensjon om å generalisere funnene våre utover andre bedrifter og dermed vil undersøkelsen score lavt på ekstern validitet.

Med tanke på undersøkelsens reliabilitet må vi bruke et kritisk blikk i analysen vår for å se etter ulike effekter som kan påvirke resultatene vi får. Da vi baserer oss på dokumenter som er tilpasset slik lønnsomhetsanalyse vi skal gjøre er ikke bruken av sekundærdata problematisk. Vi har heller ikke et problem med kontekst eller undersøkelseeffekt i analysen fordi vi baserer oss på dokumenter som skal være objektive og følge en struktur i henhold til regnskapsloven. Den største feilkilden er dermed slurv i nedtegning og analyse av data. For å minimere dette har samtlige forfattere gjennomgått beregningene hver for seg, noe som reduserer sannsynligheten for skrivefeil og slurv i utregningene.

For å styrke oppgaven ville det ha hjulpet å sammenlikne våre resultater opp mot en annen lignende bedrift, såkalt benchmarking. Når man benytter benchmarking er det viktig å finne noen som er godt egnet til å sammenlikne med. I dette tilfellet er det ingen bedrifter som egner seg til sammenlikning. Nabobil.no AS er et relativt nytt selskap som startet i 2015 og er en nisje. Det er ingen andre selskap som driver utleie av biler fra bruker til bruker slik som Nabobil. Ikke minst har konkurrentene holdt på i mye lengre tid og det blir ikke hensiktsmessig å sammenlikne Nabobil som har holdt på i tre år per 2018, med Bilkollektivet som har holdt på siden 1995 eller med Hertz som er et internasjonalt firma som ble etablert i

1918. En oppgave som bruker benchmarking, men som baserer seg på et svakt sammenlikningsgrunnlag vil heller svekke enn styrke besvarelsen. Således kan vi ikke bruke benchmarking for å hjelpe med å besvare problemstillingen.

Avslutningsvis foretar vi en SWOT-analyse. Den sikter på å gi et strategisk overblikk over posisjonen til Nabobil. Analysen er subjektiv og vil således ikke være like reliabel som analysene basert på regnskapet. Vi velger akkurat SWOT-analyse fordi den dekker bredt og går i dybden på både eksterne og interne faktorer. Det er viktig med den strategiske analysen for å gi et innblikk i hvilket potensiale Nabobil har.

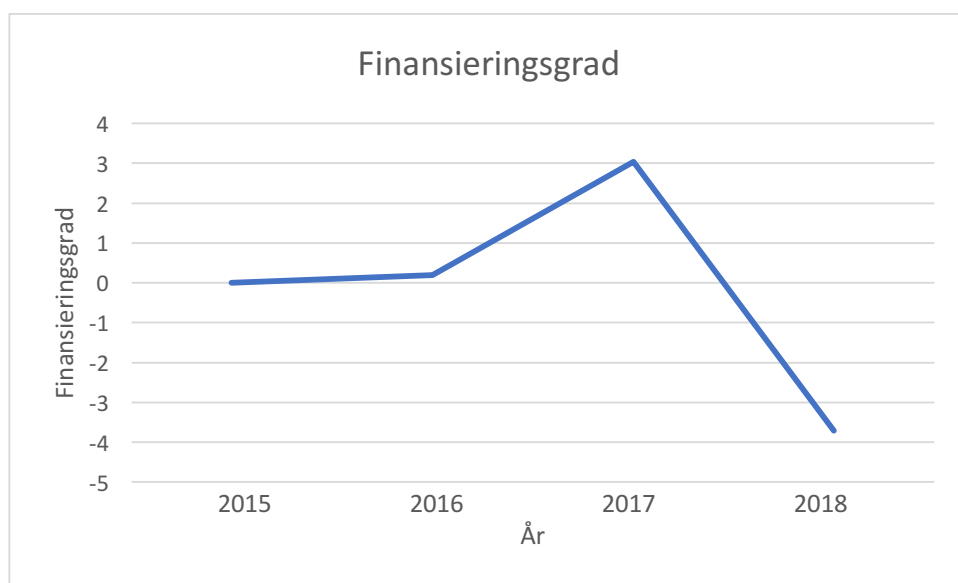
4.0 Analyse

I denne delen av oppgaven presenteres analysen av nøkkeltallene til henholdsvis finansiering, lønnsomhet, likviditet og soliditet. Avslutningsvis vil analysedelen suppleres med en SWOT-analyse for å gi et mer overordnet blick av bedriftens framtidsutsikter, samt for å svare på underproblemstillingen

4.1 Finansiering

Vi skal nå analysere finansieringen til Nabobil AS ved å se på finansieringsgrad 1, finansieringsgrad 2 og arbeidskapital.

4.1.1 Finansieringsgrad 1



Figur 1: Grafisk framstilling av finansieringsgraden i perioden

	2015	2016	2017	2018
Anleggsmidler	0	1 601	3 065	3 289
Egenkapital	-485	8 140	1 010	-888
Langsiktig gjeld	0	0	0	0
Finansieringsgrad 1	-	0,197	3,035	-3,704

Tabell 1: Regnskapstall til finansieringsgrad 1 (tall i hele 1000)

Anleggsmidlene bør være finansiert fullt ut med langsiktig kapital, og følgelig bør finansieringsgrad 1 være under 1. Nabobil.no AS har i perioden ingen langsiktig gjeld, og

langsiktig kapital tilsvarer derfor egenkapitalen til selskapet. Nabobil.no AS ble etablert i 2015, og hadde ingen anleggsmidler ved utgangen året. Det er derfor ikke mulig å beregne finansieringsgrad 1 for oppstartsåret. I 2016 var finansieringsgraden god. Dette skyldes økt egenkapital i form av innskutt egenkapital. Egenkapitalen finansierte alle anleggsmidlene i tillegg til store deler av omløpsmidlene. I 2017 ble finansieringsgraden svakere, og dette skyldes økte anleggsmidler og redusert egenkapital. En finansieringsgrad på 3,035 er svært dårlig fordi det viser at selskapet bruker kortsiktig kapital til å finansiere store deler av anleggsmidlene. I 2018 hadde selskapet i slutten av året en negativ egenkapital. Dette skyldes at underskuddet fra driften overstiger innskutt egenkapital.

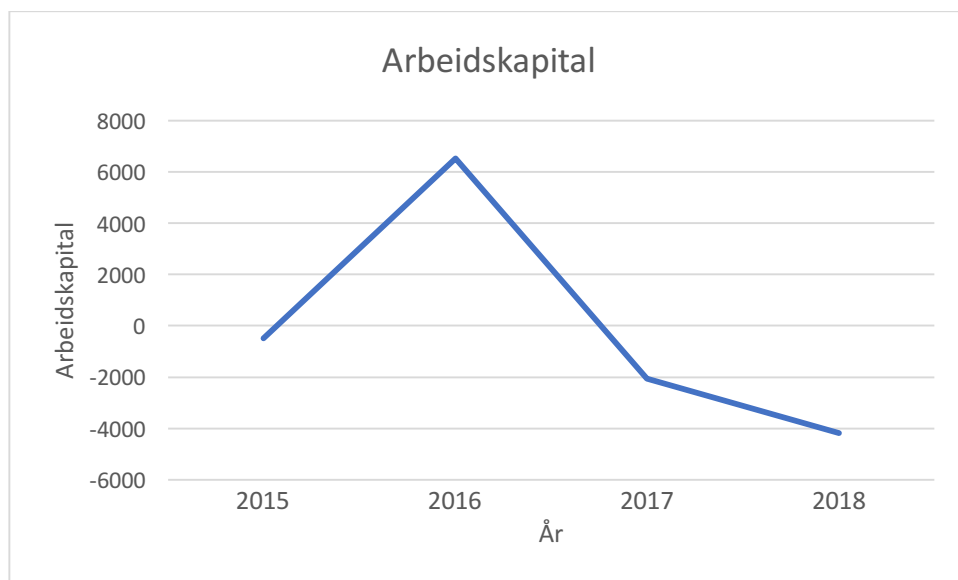
Det er verdt å merke seg at på tross av flere år med svak finansieringsgrad, kunne denne vært betydelig svakere. Selskapet har siden oppstarten skutt inn store summer med egenkapital. Det kan stilles spørsmål ved hvorfor selskapet ikke har skaffet langsiktig gjeld i perioden. Det er grunn til å tro at dette kan skyldes at ingen kreditorer er villige til å gi ut langsiktige lån. Tilførsel av langsiktig gjeld ville bedret finansieringsgraden til selskapet. Det ville vært interessant å sett nærmere på hvorfor selskapet ikke har noen langsiktig gjeld.

4.1.2 Finansieringsgrad 2

Som nevnt i teoridelen viser finansieringsgrad 2 det samme som likviditetsgrad 1. Forskjellen er at det her vurderes fra et finansieringsperspektiv, og ikke et likviditetsperspektiv.

Finansieringsgrad 2 bør i likhet med likviditetsgrad 1 være over 1. Finansieringsgrad 2 gir derfor de samme konklusjonene som likviditetsgrad 1. Det er kun i 2016 at selskapet har en finansieringsgrad 2 på over 1 (denne er på 5,84). For de øvrige årene har selskapet hatt en usunn finansieringsstruktur, fordi kortsiktig gjeld har vært større enn omløpsmidlene, og derfor finansiert deler av anleggsmidlene.

4.1.3 Arbeidskapital



Figur 2: Grafisk framstilling av arbeidskapitalen i perioden

	2015	2016	2017	2018
Omløpsmidler	437	7 891	6 246	4 903
Kortsiktig gjeld	922	1 352	8 301	9 079
Arbeidskapital	-485	6 539	-2 055	-4 176

Tabell 2: Regnskapstall til arbeidskapital (tall i hele 1000)

I likhet med konklusjonen for finansieringsgrad 2 ser vi at selskapet i 2015, 2017 og i 2018 har hatt en negativ arbeidskapital. Dette viser at selskapet har hatt en usunn finansieringsstruktur i disse årene, hvilket innebærer at selskapet har finansiert deler av anleggsmidlene med kortsiktig gjeld. I 2016 hadde selskapet en positiv arbeidskapital, men arbeidskapitalen har gradvis blitt dårligere de senere årene.

4.2 Likviditet

Her skal vi analysere likviditeten til firmaet ved hjelp av likviditetsgrad 1.

4.2.1 Likviditetsgrad 1



Figur 3: Grafisk framstilling av likviditetsgrad 1 i perioden

	2015	2016	2017	2018
Omløpsmidler	437	7891	6246	4903
Kortsiktig gjeld	922	1352	8301	9079
Likviditetsgrad 1	0,47	5,84	0,75	0,54

Tabell 3: Regnskapstall til likviditetsgrad 1 (tall i hele 1000)

Likviditetsgrad 1 sier hvor stor andel av den kortsiktige gjelden som kan betales tilbake ved å selge firmaets omløpsmidler. En andel på 200% (grad på 2) eller større er normalt ansett som tilfredsstillende.

Det er stor variasjon i likviditetsgraden de forskjellige årene. I 2015 ligger den på svake 0,47, altså er verdien av omløpsmidlene under halvparten av den kortsiktige gjelden. Det er et godt stykke under 1, men ettersom dette er oppstartsåret til bedriften gir det mening at en del av gjelden dekker for investeringer i anleggsmidler, eller annet som ikke dekkes av omløpsmidler. I tillegg bør det også ses som årsak at Nabobil ikke har langsiktig gjeld. I 2016 skyter likviditetsgraden i været, som sett i figur X. 5,84 er et betraktelig tryggere tall likviditetsmessig. Den kortsiktige gjelden øker (som sett i tabell X) fra 922' til 1352', mens omløpsmidlene nesten 20-dobles fra 437' til 7891'. En så høy grad trenger ikke nødvendigvis

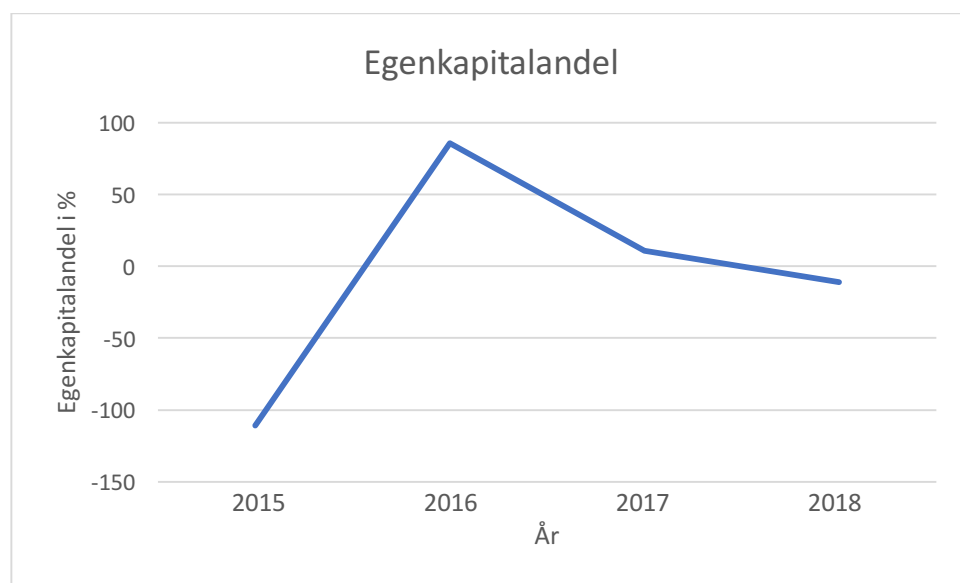
være det strategisk heldigste, da det kan bety at Nabobil går glipp av nye lån som de både har råd til, og bruk for.

I 2017 minker omløpsmidler, mens kortsiktig gjeld øker betraktelig fra 1352' til 8301'. Dette gir en likviditetsgrad 1 på 0,75, som er en forverring fra året før, men likevel en forbedring fra 2015. Omløpsmidlene minker igjen fra 6246' til 4903' fra 2017 til 2018, mens gjelden igjen øker, fra 8301' til 9079. Dette gir en grad på 0,54, fra 0,75 året før, som er en klar forverring. Likviditetsmessig er det dette helt normale tall, med unntak av 2016, og tyder ikke i seg selv på at noe er galt.

4.3 Soliditet

I denne delen analyserer vi soliditeten til Nabobil.no AS for årene 2015-2018. Vi benytter oss av to tett knyttede nøkkeltall: egenkapitalandel og gjeldsgrad.

4.3.1 Egenkapitalandel



Figur 4: Grafisk framstilling av egenkapitalandel i perioden

	2015	2016	2017	2018
Egenkapital	-485	8140	1010	-888
Totalkapital	437	9491	9311	8191
Egenkapitalandel	-111%	85,8%	10,8%	-10,8%

Tabell 4: Regnskapstall til egenkapitalandel (tall i hele 1000)

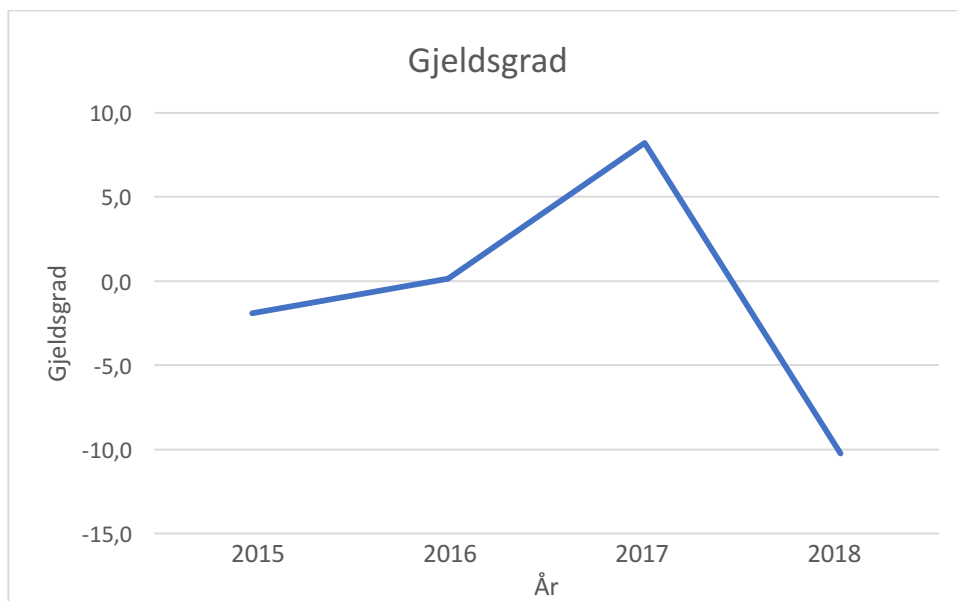
Egenkapitalandelen sier hvor stor andel av bedriftens eiendeler (totalkapital) som er finansiert med bedriftens egenkapital. En andel på 30% er tilfredsstillende for de fleste bedrifter, men en større andel vil tilsi en enda bedre soliditet.

I 2015, oppstartsåret for bedriften, er egenkapitalandelen på -111%. Dette er svært dårlig. Andelen er negativ fordi egenkapitalen dette året var verdsatt til å være under null, da den totale gjelden til bedriften er større enn verdien av totalkapitalen. Året etter er andelen, og som en forlengelse også soliditeten, massivt forbedret. Vi ser på figuren og i tabellen at

andelen stiger til solide 85,8%. Dette er mye grunnet en drastisk økning i egenkapital fra –485' til 8140', samtidig som at gjelden relativt sett ikke øker i noen særlig grad.

I 2017 forsvinner mye av egenkapitalens verdi, samtidig som at totalkapitalen forblir noenlunde lik. Dette fører til en egenkapitalandel på 10,8%, som er dårligere enn de anbefalte 30%, og som viser en svak soliditet dette året. Året etter minker andelen til under null igjen. Igjen er det negativ egenkapital som fører andelen til –10,8%. Dette er en klar forverring fra 2017 og en stor forverring fra 2016. Soliditet er et mål på i hvilken grad bedriften kan tåle tap, som er et viktig mål i og med at Nabobil er en nyetablert bedrift som lider store tap sine første år. De første fire årene for Nabobil viser tallene til en stor variasjon mellom god og dårlig soliditet, men det er totalt sett overveldende dårlige resultater.

4.3.2 Gjeldsgrad



Figur 5: Grafisk framstilling av gjeldsgrad i perioden

	2015	2016	2017	2018
Gjeld	922	1352	8301	9079
Egenkapital	-485	8140	1010	-888
Gjeldsgrad	-1,901	0,166	8,219	-10,224

Tabell 5: Regnskapstall til gjeldsgrad (tall i hele 1000)

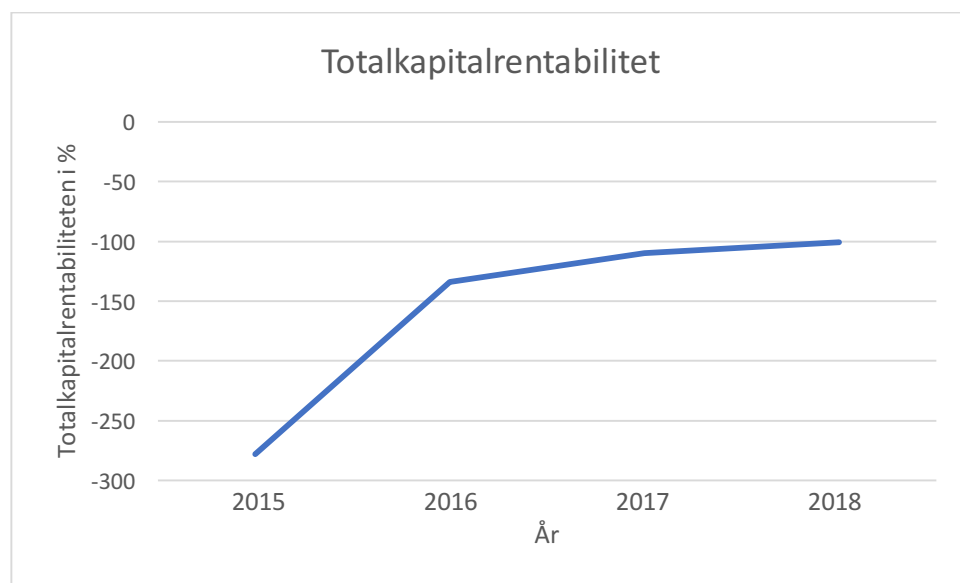
Gjeldsgraden er forholdet mellom egenkapital og gjeld. Bedriften vil ha en grad som er mellom 0 og 0,5, altså at eierne står for minst halvparten av eiendelene. Det gir en bedre soliditet.

I 2015 er gjeldsgraden $-1,901$. Negativ egenkapital og forholdsvis høy gjeld er årsaken til den dårlige soliditeten dette året. I 2016 stiger egenkapitalen mer enn gjelden, og gjeldsgraden havner på gode $0,166$. I 2017 stiger gjelden mens egenkapitalen synker som fører til at gjeldsgraden stiger ytterligere til $8,219$. Det betyr at det er $8,219$ ganger så mye gjeld som egenkapital. I 2018 synker gjeldsgraden til sitt laveste punkt i bedriftens historie på $-10,224$. Dette er fordi gjelden er høy og egenkapitalen på nytt er negativ, og soliditeten er av denne grunn dårlig.

4.4 Lønnsomhet

I denne delen skal vi analysere lønnsomheten til Nabobil.no AS for årene 2015 til 2018. Denne delen av oppgaven blir særdeles viktig for å kunne svare på problemstillingen. Vi skal analysere følgende nøkkeltall: Totalkapitalrentabilitet dekomponert i resultatgrad og totalkapitalens omløpshastighet (DuPont modellen), og egenkapitalrentabilitet.

4.4.1 Totalkapitalrentabilitet (ROI)



Figur 6: Grafisk framstilling av totalkapitalrentabilitet i perioden

	2015	2016	2017	2018
Driftsresultat	-1 214	-6 652	-10 338	-8 842
Finansinntekt	0	4	16	28
Totalkapital	437	9 491	9 311	8 191
Gjennomsnittlig totalkapital		4 964	9 401	8 751
Totalkapitalrentabilitet	-277,8 %	-133,9 %	-109,8 %	-100,7 %

Tabell 6: Regnskapstall til totalkapitalrentabilitet (tall i hele 1000)

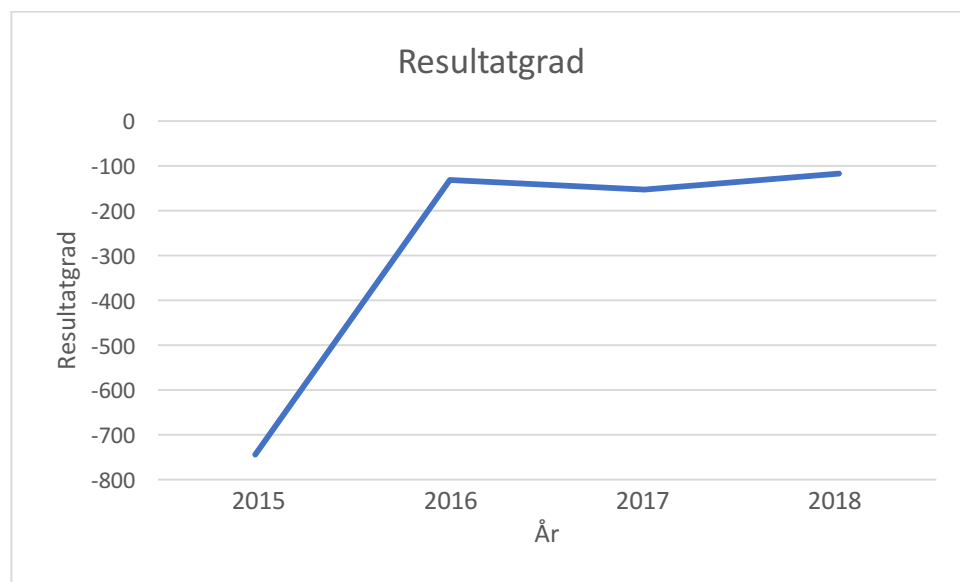
Som beskrevet i teoridelen velger vi å bruke gjennomsnittlig totalkapital når vi skal beregne totalkapitalrentabiliteten for selskapet i perioden 2016 til 2018. I 2015 har vi brukt utgående balanse som mål på totalkapitalen fordi selskapet ikke har noen inngående balanse.

Nabobil.no AS hadde en totalkapitalrentabilitet på -277,8 prosent i 2015. Dette er svært dårlig, og langt under den generelle tommelfingerregelen på hva som er en god totalkapitalrentabilitet. En naturlig forklaring på den lave lønnsomheten i 2015 er at selskapet

i oppstartsåret må gjennomføre investeringer som øker totalkapitalen, samtidig som at driftskostnader overstiger driftsinntekter. Et sentralt poeng er at det tar tid å bygge opp et merkenavn og en god kundeportefølje. Det vil derfor ta tid før driftsinntektene overstiger driftskostnadene. I 2016 hadde selskapet en total kapitalrentabilitet på -133,9 prosent. Dette er fortsatt svært dårlig, men likevel en kraftig forbedring fra året før noe som gjenspeiles i grafen. I 2017 var total kapitalrentabiliteten på -109,8 prosent, som er en ytterligere forbedring fra året før. I 2018 var total kapitalrentabiliteten på -100,7 prosent som fortsatt er svært dårlig.

Nabobil.no AS må gjennomføre tiltak for å øke total kapitalrentabiliteten. På lang sikt er det avgjørende for selskapets eksistens å kunne bli lønnsom. Dette innebærer at selskapet og eierne får positiv avkastning på den investerte kapitalen. Den svake lønnsomheten kan være en naturlig årsak til at selskapet ikke har fått bevilget noen langsiktige lån. Oppkjøpet av Nabobil.no AS gjennomført av det amerikanske selskapet Getaround, kan være et nødvendig tiltak for å bedre lønnsomheten.

4.4.2 Resultatgrad (ROS)



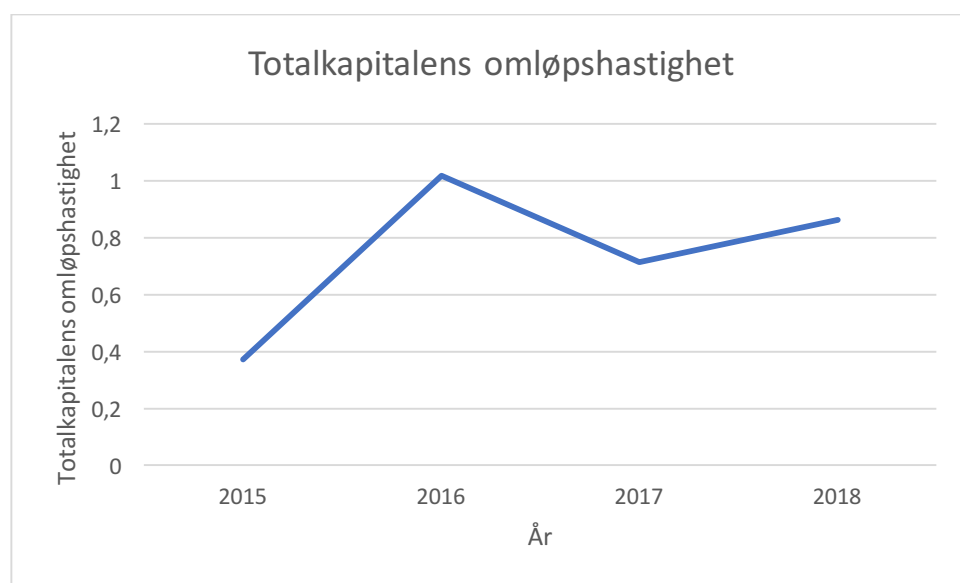
Figur 7: Grafisk framstilling av resultatgrad i perioden

	2015	2016	2017	2018
Driftsresultat + finansinntekter	-1 214	-6 648	-10 322	-8 814
Driftsinntekter	163	5 050	6 715	7 541
Resultatgrad	-744,8 %	-131,6 %	-153,7 %	-116,9 %

Tabell 7: Regnskapstall til resultatgrad (tall i hele 1000)

Nabobil.no AS hadde i 2015 en resultatgrad på -744,8 prosent. Dette skyldes i hovedsak svært lave driftsinntekter. Dette reflekterer også den svake totalkapitalrentabiliteten. I 2016 hadde selskapet en resultatgrad på -131,6 prosent. Selskapet gjorde et kraftig byks i resultatgraden, noe som gjenspeiler seg i grafen. I 2016 økte selskapet sine driftsinntekter samtidig som økte driftskostnader. I 2017 var resultatgraden på -153,7 prosent, som var en negativ utvikling for selskapet. Dette skyldes at driftskostnadene økte mer enn driftsinntektene. Resultatgraden i 2018 var på -116,9 prosent, noe som er svært dårlig. Selv om resultatgraden har vært dårlig, har den hatt en positiv utvikling. For at selskapet skal få en positiv resultatgrad må driftskostnadene reduseres og driftsinntektene økes.

4.4.3 Totalkapitalens omløpshastighet (KO)



Figur 8: Grafisk framstilling av totalkapitalens omløpshastighet i perioden

	2015	2016	2017	2018
Driftsinntekter	163	5 050	6 715	7 541
Gjennomsnittlig totalkapital	437	4 964	9 401	8 751
Totalkapitalens omløpshastighet	0,373	1,017	0,714	0,862

Tabell 8: Regnskapstall til totalkapitalens omløpshastighet (tall i hele 1000)

Totalkapitalens omløpshastighet har variert i perioden fra 2015 til 2018. I 2015 var omløpshastigheten på 0,373 som er det laveste for perioden. Dette kan skyldes at selskapet i en oppstartsfase må gjennomføre investeringer som tar litt tid for å ruste opp. I 2016 økte

omløpshastigheten til 1,017 som innebærer at driftsinntektene oversteg totalkapitalen. I 2017 ble det en negativ utvikling, fordi omløpshastigheten var på 0,714. Dette skyldes i hovedsak at selskapet gjennomførte investeringer som økte totalkapitalen. I 2018 var omløpshastigheten 0,862, og dette skyldes økte driftsinntekter samtidig som redusert totalkapital. Grafen viser også at omløpshastigheten har stabiliserte seg på et nivå mellom 0,7 og 1,0 de siste tre årene.

4.4.4 DuPont modellen

	2015	2016	2017	2018
Resultatgrad	-744,8 %	-131,6 %	-153,7 %	-116,9 %
Totalkapitalens omløpshastighet	0,373	1,017	0,714	0,862
Totalkapitalrentabilitet	-277,8 %	-133,9 %	-109,8 %	-100,7 %

Tabell 9: Regnskapstall til totalkapitalens omløpshastighet

For å vite mer hva som skyldes en svak eller sterk totalkapitalrentabilitet bruker vi DuPont modellen ved å dekomponere totalkapitalrentabiliteten i resultatgrad og totalkapitalens omløpshastighet. Modellen kan også brukes til å forklare årsaken til en positiv eller negativ endring i totalkapitalrentabiliteten. En positiv endring i både resultatgraden og totalkapitalens omløpshastighet vil etter regelen føre til en positiv utvikling i ROI. Motsatt, ved en negativ utvikling i resultatgrad og totalkapitalens omløpshastighet, vil dette resultere i en svekket totalkapitalrentabilitet.

Selskapet hadde en svært negativ ROI i 2015, som vil si at resultatet viser en negativ avkastning på den investerte kapitalen. Dette er imidlertid ikke urovekkende for en oppstartsbedrift. I 2016 ble ROI kraftig forbedret, og dette skyldes en kombinasjon av forbedret ROS og KO. I 2017 ble ROI ytterligere forbedret på tross av at både ROS og KO ble forverret. Dette er en unntakstilstand fra den generelle regelen, som skyldes at ved en negativ resultatgrad vil det lønne seg med en lavere omløpshastighet. I 2018 er ROI fortsatt negativ med minus 100 prosent, men det er det mest positive selskapet har hatt siden oppstarten. Utviklingen i ROI har vært positiv for alle årene siden oppstarten i 2015.

Den negative avkastningen på totalkapitalen skyldes i all hovedsak at selskapet har en negativ resultatgrad. Selskapet må derfor forsøke å skape positive driftsresultater (inklusive finansinntekter) i årene fremover for å få en positiv totalkapitalrentabilitet.

4.4.5 Egenkapitalrentabilitet

	2016	2017	2018
Ordinært resultat	-6 655	-10 328	-8 958
Egenkapital	8 140	1 010	-888
Gjennomsnittlig egenkapital	3 827,5	4 575	61
Egenkapitalrentabilitet	-81,8 %	-225,8 %	-14 685,3 %

Tabell 10: Regnskapstall til egenkapitalrentabilitet (tall i hele 1000)

I 2016 benytter vi utgående balanse for egenkapitalen, og ikke gjennomsnittlig egenkapital som formelen tilsier. Dette er fordi at egenkapitalen i oppstartsåret var tilnærmet 0, og vi mener det blir mer representativt for 2016 å beregne avkastningen av basert på UB egenkapital. I 2016 hadde selskapet en negativ egenkapitalrentabilitet på 81,8 prosent. I 2017 ble egenkapitalrentabiliteten minus 225,8 prosent, som er en negativ utvikling for selskapet. I 2018 hadde selskapet igjen en negativ egenkapital. Dette skyldes at underskuddet oversteg IB egenkapital og kapitalinnskudd. Gjennomsnittlig egenkapital blir imidlertid positiv, og selskapet fikk en negativ egenkapitalrentabilitet på 14 685,3 prosent. Årsaken til at selskapet i alle årene har en negativ egenkapitalrentabilitet, er det negative resultatet. Et negativt resultat vil i alle tilfeller føre til at eierne får en negativ avkastning på den investerte kapitalen. Det er verdt å merke seg at selskapet har hatt betydelige kapitalinnskudd for hvert år siden 2015. Årsaken til at egenkapitalen i selskapet har gått ned i perioden 2016 til 2018 er redusert opptjent egenkapital som følge av negative årsresultater.

4.5 SWOT-analyse

Styrker Getaround Nøkkelfri åpningsteknologi Nettbasert Stort marked Miljø	Svakheter Avhengig av investorer Liten bedrift Relativt ny i markedet Imiterbart konsept
Muligheter Positiv miljøpolitikk Synergieffekt ved forbedret kollektivtransport Flere utleiere Markedseksponasjon	Trusler Konkurrenter Politiske endringer Brukernes påvirkningskraft

Figur 9: SWOT-matrise

Getaround er et internasjonalt selskap som driver med leie av biler på samme måte som Nabobil (Getaround u.å.). Dette oppkjøpet passer bra for Nabobil da de får tilgang til et langt større marked og brukere som har benyttet Getaround i andre land vil ha muligheten til å bruke Nabobils biler når de kommer til Norge. På det viset er det sannsynlig at Nabobil klarer å kapre en større andel av turister enn de tidligere ville gjort, da Getaround er etablert i store deler av Europa og USA. En annen fordel er at Nabobil er nettbasert og vil dermed ha lave kostnader ved ekspansjon i Norge og utover i Norden.

Videre får Nabobil tilgang til Getarounds nøkkelfrie åpningsteknologi som gjør det mulig å åpne en leiebil med bare bruk av mobilen (Nabobil.no u.å.). Med denne teknologien er det ikke nødvendig at utleier møter leietaker og bilene kan leies ut uavhengig av hvor utleieren befinner seg. Dette gjør det lettere for begge parter og biler med nøkkelfri åpningsteknologi kan lettere leies. Således forventes det at disse bilene leies ut oftere.

En del av utfordringen til delingsøkonomien er å få nok antall brukere som benytter seg av tjenestene. Dette gjelder spesielt Nabobil. Når flere leier ut bilene vil bilene også være nærmere leietakere og spredt bedre utover et område. Dette vil gjøre det lettere å benytte seg av tjenesten, da det i større grad vil være kortere avstand for leietaker å nå en tilfredsstillende leiebil. Det blir altså mer gunstig å leie bil når det er flere biler i umiddelbar nærhet. Ifølge e24 (2019) er Nabobil den største bildelingstjenesten i Norge og er den bildelingsplattformen som får utnyttet dette best.

Ikke minst har miljø fått mye oppmerksomhet de siste åra og har blitt et krav fra forbrukernes side som blir større og større. Vi ser for eksempel oppmerksomheten Greta Thunberg får rundt om i verden og flere bedrifter har et større miljøperspektiv enn tidligere. Dette ser vi blant annet hos Nortura som i februar byttet ut hermetikkbokser med papp for å ha en mer miljøvennlig profil (Bondebladet, 2020). Dette gagnar Nabobil veldig godt da deres tjeneste er tidlig ute og treffer miljøtrenden svært godt.

Nabobil.no er en av flere aktører som benytter delingsøkonomi. Utfordringen her for Nabobil er at konseptet deres er imiterbart. For at nye aktører skal komme inn på markedet må de lage en nettside og drive med markedsføring for å få brukere. Det er lave etableringskostnader for å tre inn i markedet og det er ingen umiddelbare barrierer som står i veien for andre aktører. Nabobil har nøkkelfri åpningsteknologi slik at mobilen fungerer som en bilnøkkel. Dette er gunstig for brukerne, men det er ikke et umiddelbart konkurransefortrinn. Å bruke mobilen til å åpne døren er ikke noe unikt, da Keto, Compustar, General Motors datterselskap OnStar, og flere andre selskaper tilbyr akkurat slike muligheter.

Nabobil er et lite selskap med få ansatte og er avhengige av investorer for å gå rundt. De er dermed svært påvirket av markedssvingninger. Vi forventer at de går med store tap under covid-19 perioden vi ser per dags dato. De er spesielt avhengige av investorer som støtter dem i denne tiden. Her er det veldig gunstig at de har blitt kjøpt opp av Getaround slik at de stiller sterkere økonomisk.

Regjeringen har et nullvekstmål mellom 2018-2029 (regjeringen 2019). For å nå dette samtidig som befolkningen vokser skal det satses på blant annet kollektivtransport i byer og tettsteder. Når kollektivtilbudet øker, kan behovet for å ha egen bil reduseres. Dermed stiller aktører som Nabobil sterkt og kan i fellesskap med kollektiv transport erstatte behovet for å eie egen bil. Det er således nærliggende å tro at en forbedring i kollektivtilbud vil gagne

Nabobil godt. Dette forutsetter at de miljømessige hensynene vi ser i politikken i dag, fortsetter med årene som kommer.

Markedseksponering er spesielt viktig i delingsøkonomien. Flere brukere forsikrer større inntekt, men det er kanskje viktigere å få flere utleiery. Det er en synergieffekt der flere utleiery gjør at bilene blir mer spredt utover i landet og gjør at bilene befinner seg nærmere potensielle leietakere. Det er naturlig å tro at en bil i gåavstand er langt mer attraktiv å leie enn en bil man må ta buss for å nå. Dermed vil utvalget av utleiery ganne leietakere og mengden leietakere kan også øke på det viset.

Som nevnt tidligere er det lave etableringskostnader og et relativt nytt marked. Her er det en stor trussel for at nye konkurrenter skal innta markedet. Det er vanskelig å ignorere Airbnbs suksess og det er rimelig å anta at andre aktører vil ha en del av markedet når de ser mulighetene i bilmarkedet. Det er mange alternativer til Getaround og det er veldig sannsynlig at andre aktører også vil innta det norske markedet.

Om det kommer flere aktører vil utleiery ha flere valgmuligheter og for utleiery blir kanskje den viktigste faktoren hvor mye man selv tjener. Nabobil tar 25 % av utleieryprisen og man kan ikke se bort fra at eventuelle konkurrenter vil tvinge Nabobil til å redusere provisjon for tjenesten deres. Dette skyldes at per dags dato er det ingen kostnader en utleiery må investere i Nabobil, noe som gjør det lett å bytte til en annen konkurrent dersom det kommer flere i markedet. En måte å kapre utleiery på, er å gi dem mer inntekt og selv ta lavere provisjon. På sikt kan en forvente at provisjonen til Nabobil går ned. Alternativt burde Nabobil vurdere å være proaktiv og skape en barriere for å bytte til en annen konkurrent. Dette kan de gjøre ved å for eksempel øke investeringskostnaden ved å installere nøkkelfri åpning i bilene. På den måten er man mindre tilbøyelig til å bytte tjeneste dersom det skulle oppstå en mulighet for det.

5.0 Diskusjon og konklusjon

I denne semesteroppgaven har vi gjennomført analyser av Nabobil.no AS sin økonomiske situasjon og utvikling med hovedfokus på lønnsomheten, for å kunne besvare problemstillingen:

«Hvordan har lønnsomheten utviklet seg for Nabobil.no AS i perioden 2015 til 2018?»

Og underproblemstillingen:

«Hvilke forhold kan være med på å forklare utviklingen i lønnsomheten?»

Resultatene av analysen viser oss at den økonomiske situasjonen til Nabobil har vært dårlig for hele perioden. Analysen av finansieringen viser at selskapet har hatt en usunn finansieringsstruktur for alle årene bortsett fra i 2016. Likviditeten er, med unntak av en veldig sunn 2016, generelt sett dårlig, men utgjør ikke noe kritisk problem for bedriften. Soliditeten lider av den høye gjelden bedriften har, og, med unntak av 2016, viser analysen at bedriftens soliditet er veldig dårlig.

Lønnsomhetsmålet ROI viser at lønnsomheten har vært svært negativ i hele perioden, men at den samtidig har hatt en positiv utvikling. I 2018 var ROI på -100,7 prosent. En naturlig forklaring på dette er at selskapet er relativt nyoppstartet (i 2015). Vanligvis trengs det flere år med negative resultater før et selskap klarer å produsere positive tall. Ved å dekomponere ROI jf. DuPont modellen fant vi ut at den negative lønnsomheten i hovedsak skyldes negativ resultatgrad. Egenkapitalrentabiliteten viser derimot en negativ utvikling, hvor avkastningen på den investerte kapitalen har drastisk forverret seg.

Videre ser vi av SWOT-analysen at Nabobil er i en god posisjon som markedsleder og får benyttet de strategiske fordelene dette gir. Getarounds oppkjøp av Nabobil gir Getaround en ypperlig mulighet til å komme inn på det nordiske markedet og det forsikrer Nabobils økonomiske situasjon. Likevel møter Nabobil utfordringer som at de blir svært påvirket av endringer på makronivå og det er stor sannsynlighet at det vil komme flere konkurrenter i markedet som blir å utfordre Nabobils inntekt. Allerede før konkurrenter kommer i markedet burde Nabobil vurdere å iverksette tiltak som skaper barrierer for å forhindre at utleiere bytter til andre konkurrenter.

6.0 Litteraturliste

Bakken, J. B. (2018). *Nabobil vil gjøre brukerne til investorer*, DN.no.

Tilgjengelig fra: <https://www.dn.no/teknologi/nabobilno/even-tangen-heggernes/karl-munthe-kaas/nabobil-vil-gjore-brukerne-til-investorer/2-1-284380> (Hentet: 26. mars 2020).

Bilkollektivet (u.å.) *Om Bilkollektivet*. Tilgjengelig fra:

<https://bilkollektivet.no/om-bilkollektivet-norges-storste-bilpool/> (Hentet: 26. mars 2020).

Bondebladet redaksjonen (2020) *Nortura kutter hermetikk*. Tilgjengelig fra:

<https://www.bondebladet.no/aktuelt/nortura-kutter-hermetikk/> (Hentet: 25. mars 2020).

Børnick-Sørhaug, L. (2019) Verdens største bildelingsaktør Getaround kjøper Nabobil.no for over 100 millioner NOK, *Nabobil blogg*, 25 Juni. Tilgjengelig fra:

<https://blogg.nabobil.no/blog/getaround> (Hentet: 26. mars 2020).

Framnes, R., Pettersen, A. og Thjømøe, H. M. (2012) *Markedsføringsledelse*. (8. utg). Oslo: Universitetsforlaget.

Hertz (u.å.) *Hertz History*. Tilgjengelig fra:

<https://hertz.jobs/our-history/> (Hentet: 25. mars 2020).

Jacobsen, D. I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 3. utgave. Oslo: Cappelen Damm Akademisk.

Johannessen, E. B. (2019) *Nabobil i fortsatt millionunderskudd – venter store investeringer i 2019* Tilgjengelig fra:

<https://e24.no/naeringsliv/i/8mjPrW/nabobil-i-fortsatt-millionunderskudd-venter-store-investeringer-i-2019> (Hentet: 26. mars 2020).

Kristoffersen, T. (2014). *Årsregnskapet: en grunnleggende innføring* (4. utg). Bergen: Fagbokforlaget

Kristoffersen, T. (2016). *Årsregnskapet: en grunnleggende innføring* (5. utg). Bergen: Fagbokforlaget

Langli, J. C. (2016). *Årsregnskapet* (10. utg). Oslo: Gyldendal

Nabobil (2019) *Aldri før har så mange delt bilen sin*. Tilgjengelig fra:

<https://blogg.nabobil.no/blog/aldri-for-har-sa-mange-delt-bilen-sin> (Hentet: 25. mars 2020).

Nabobil (2019) *Tjen penger på bilen din*. Tilgjengelig fra: <https://nabobil.no/for-utleiere>
(Hentet 25. Mars 2020).

Proff (u.å.) *Nabobil.no*. Tilgjengelig fra <https://www.proff.no/selskap/nabobil.no-as/oslo/it-konsulenter-og-r%C3%A5dgivning/IF4ZPN503DC/> (Hentet: 27. Januar 2020).

Regjeringen (2019) *Kollektivtransport*. Tilgjengelig fra:
<https://www.regjeringen.no/no/sub/stedsutvikling/ny-emner-og-eksempler/kollektivtransport/id612407/> (Hentet: 25. mars 2020).

Skatteetaten (u.å.) *Delingsøkonomi*. Tilgjengelig fra:
<https://www.skatteetaten.no/person/skatt/hjelp-til-riktig-skatt/arbeid-trygd-og-pensjon/hobby-ekstrainntekt-og-smajobber/delingsokonomi/> (Hentet: 25. mars 2020).

