

Håkon Lysø, Benjamin Hannevik, Ozan Kara

# Lønnsomhetsanalyse av Fosenkraft Elektro AS

Semesteroppgave i Økonomistyring

April 2021



Håkon Lysø, Benjamin Hannevik, Ozan Kara

# Lønnsomhetsanalyse av Fosenkraft Elektro AS



Semesteroppgave i Økonomistyring  
April 2021

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet  
Økonomiavdelingen  
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden



## Sammendrag

I denne semesteroppgaven er formålet vårt å se på lønnsomheten til Fosenkraft Elektro AS. Vi skal da se på årene fra 2015 til 2020, der vi analyserer bedriften for å se om bedriften er lønnsom og om de kan fortsette å være lønnsomme i fremtiden. Vi skal se på lønnsomheten til Fosenkraft Elektro AS i sammenheng med et annet firma, Nyvold Installasjon AS, som tilhører samme bransje og utføre en benchmarking mot denne bedriften.

Vi forklarer først vår motivasjon for å skrive om bedriften samt presiserer avgrensninger og gir et generelt innblikk i bedriften. Deretter går videre på å forklare teori brukt i oppgaven. Vi skal da gjennomføre intern analyse, ekstern analyse, bransjeanalyse og en regnskapsanalyse.

Den interne analysen baserer vi på en SWOT analyse og den eksterne på en PESTEL analyse. Bransjeanalysen er basert på Porters fem konkurransekrefter. For regnskapsanalysen vil vi henvise til nøkkeltallene. Vi deler da nøkkeltallene opp i tre hovedkategorier, finansiering og soliditet, lønnsomhet og likviditet. Ved å analysere disse aspektene skal vi til slutt gi vår konklusjon på lønnsomheten i bedriften.

## Abstract

The purpose of this thesis is first and foremost to look at the profitability of Fosenkraft Elektro AS, within the time space of 2015-2020. As a result, we hope to gain an insight of whether the company can stay profitable in the coming years. We will also be conducting an analysis of the electro installation industry, by comparing Fosenkraft Elektro AS to Nyvold Installasjon AS through benchmarking.

We immediately start by explaining our motivation for writing the thesis about this company, and further giving a presentation of the company. Consequently, we explain the theory necessary to conduct our analysis, in which we do an internal and external analysis, and furthermore an analysis of the industry and a financial statement analysis.

Our internal analysis is based on a SWOT format following up with an external analysis through a PESTEL analysis. In the industry analysis we utilise Porters five forces and lastly the financial statement analysis is using through key figures. These key figures are divided up in three main categories: Financing and solidity, liquidity and profitability. By analysing these aspects of the company and industry we will ultimately give our conclusion regarding the profitability in Fosenkraft Elektro AS.

## Forord

Dette er siste store oppgaven etter tre år med skolegang på handelshøyskolen ved NTNU. Vi skal i denne oppgaven vise kompetansen vi har tilegnet oss gjennom studieløpet, vi ønsker derfor å takke alle forelesere med deres bidrag i form av lærdom. Vi ønsker også å takke Morten Kringstad som veiledet oss gjennom denne oppgaven. Årets skriveprosess har vært lang, der vi har møtt på både oppturer og nedturer. Likevel har det vært veldig lærerikt og spennende. Oppgaven har hjulpet alle i gruppen å forstå hvordan man kan anvende teorien vi har lært fra emnene som inngår i bachelorgraden i økonomi og administrasjon.

Vi ønsker å gi en stor takk til Fosenkraft Elektro AS og spesielt økonomidirektør Torstein Hansen i Fosenkraft AS. Vi tar til takke for muligheten å gjennomføre ett dybdeintervju, der vi fikk en god utdypning om bedriften og deres arbeid. Videre fikk vi også innsyn i balanse og årsregnskap for 2020, som utdypet vår forståelse for fremgangen til bedriften, dette var til stor hjelp da vi samlet inn informasjon til semesteroppgaven.

## Innholdsfortegnelse

Abstract.....	1
Forord.....	2
Kapittel 1: Innledning .....	5
1.1 Bakgrunn.....	5
1.2 Introduksjon til bedriften .....	5
1.3 Problemstilling .....	6
1.4 Avgrensning.....	6
Kapittel 2: Teori.....	7
2.1 Porters fem konkurransekrefter.....	7
2.1.1 Trussel for nyetablering .....	8
2.1.2 Mektige leverandører og kjøpere .....	9
2.1.3 Trussel for substituttprodukter .....	9
2.1.4 Konkurrere for posisjon .....	10
2.2 SWOT analyse .....	10
2.2.1 Internanalyse .....	10
2.2.2 Eksternanalyse .....	11
2.3 Regnskapsanalyse .....	12
2.3.1 Lønnsomhet.....	13
2.3.2 Finansiering og soliditet.....	14
2.3.3 Likviditetsgrad .....	14
Kapittel 3: Metode .....	16
3.1 Utvalg.....	16
3.2 Forskningsdesign .....	17
3.3 Tidshorisont .....	17
3.4 Forskningstilnærming .....	17
3.5 Innsamling av data .....	17
3.6 Reliabilitet og validitet.....	18
Kapittel 4: Analyse .....	19
4.1 Analyse av makrofaktorer (PESTEL).....	19
4.1.1 Politiske faktorer .....	19
4.1.2 Økonomiske faktorer.....	19
4.1.3 Sosiokulturelle faktorer.....	20
4.1.4 Teknologiske faktorer .....	20



4.1.5 Miljømessige faktorer .....	20
4.1.6 Juridiske faktorer.....	21
4.2 Bransjeanalyse (Porters fem konkurransekrefter).....	21
4.3 SWOT .....	22
4.3.1 Styrker.....	22
4.3.2 Svakheter.....	23
4.3.3 Muligheter.....	24
4.3.4 Trusler .....	24
4.4 Regnskapsanalyse .....	25
4.4.1 Likviditet.....	26
4.4.2 Finansiering og soliditet.....	27
4.4.3 Lønnsomhet.....	30
Kapittel 5: Konklusjon.....	36
Kildeliste .....	38
Figurliste .....	39
Tabelliste.....	40
Vedlegg.....	41

# Kapittel 1: Innledning

I innledningen skal vi forklare hvorfor vi har valgt det tema vi har valgt, problemstilling og hvilke avgrensninger vi har valgt å pålegge oppgaven.

## 1.1 Bakgrunn

Vi har valgt å se på Fosenkraft Elektro AS siden vi finner det interessant å se på hvordan bedrifter i et etablert marked kan være lønnsomme. Vi ønsker å undersøke hvilke konkurransefortrinn man kan benytte seg av og om det er mulig å drive lønnsomt i et segment med svært høy konkurranse.

Vi synes også det er interessant å se på lønnsomheten og fremtidsutsikter for en bedrift som driver næringsvirksomhet i et ikke urbant område.

## 1.2 Introduksjon til bedriften

Fosenkraft Elektro AS er et aksjeselskap som er eid i sin helhet av Fosenkraft AS, som igjen er et interkommunalt selskap. Bedriften er en elektroinstallasjonsbedrift som konsentrerer seg om segmentet på Ørland, Indre Fosen, Åfjord og Osen. De driver innenfor sterkstrøm, svakstrøm/automasjon, kontroller og større prosjekter. Innenfor sterkstrømtjenester har de boliginstallasjoner, rehabilitering av anlegg, solcelleanlegg og landbruksinstallasjoner. Videre har de svakstrøm/automasjonstjenester som er basert på fiber, alarmer og adgangskontroll. De utfører el-kontroll både til bolig og landbruk med termografering. Prosjektavdelingen til Fosenkraft Elektro priser, prosjekterer og gjennomfører prosjektene. De gjennomfører prosjekter både på nye lokaler og restaurering av eldre.

Firmaet har en bred kompetanse innen disse feltene, men har også enkelte spesialister for de forskjellige feltene som lar kundebasen forholde seg til Fosenkraft Elektro som sin leverandør, uten at flere parter må involveres (Fosenkraft Elektro, u.d.).

### 1.3 Problemstilling

Installasjonsbransjen tilbyr tjenester de fleste benytter seg av en eller flere ganger gjennom livet. Det er ulovlig å sette opp elektriske anlegg uten riktig kompetanse og autorisasjon.

Installasjonsbransjen har dermed en viktig samfunnsmessig rolle å fylle. Vi ønsker i denne oppgaven å få et innblikk i bransjen og forstå hvordan man kan være lønnsom. Vi ønsker også å se på hvordan man kan være lønnsom i et segment av markedet slik som på Ørland, Indre Fosen, Åfjord og Osen. Problemstillingen vår er om Fosenkraft Elektro AS er lønnsomme i perioden 2015-2020, og om de videre i fremtiden vil være lønnsomme. Dette skal vi besvare gjennom en strategisk analyse og en regnskapsanalyse.

### 1.4 Avgrensning

I denne oppgaven tar vi for oss årene fra 2015-2020, årene tidligere vil ses bort ifra. Dette gjør vi siden vi finner tidsrommet på fem år mest relevant for oppgaven. Det er de siste årene som har størst innvirkning på videre drift og gir et best bilde av bedriften i dag. Vi går ikke inn på spesifikke produkter, men setter søkelys på det helhetlige bildet av bedriften. Dette gjør vi siden Fosenkraft Elektro AS har svært mange forskjellige produkter og vi ikke har mulighet til å dykke dypt ned i de enkelte produktene grunnet lengde på oppgaven. Denne analysen er dermed for å vise generell lønnsomhet og er dermed ikke laget for å vise hvilke spesielle produkter firmaet kan forbedre lønnsomhet på, samt hvilke spesifikke produkter som er lønnsomme.

Videre i oppgaven skal vi først presentere de relevante teoriene vi skal benytte i oppgaven og deretter forklare forskningsmetoden som er benyttet. Etter dette analyserer vi bedriften ut ifra teoriene vi har forklart og gir vår konklusjon til slutt.

## Kapittel 2: Teori

I dette kapitlet skal vi se på analyser som treffer bransjen, interne aspekter og eksterne aspekter ved bedrifter. Vi skal også se på regnskapsanalyse hvor vi tar for oss ulike nøkkeltall som blir benyttet i analysen. Vi starter med å forklare Porters fem konkurransekrefter og deretter SWOT, PESTEL og nøkkeltall relatert til lønnsomhet, finansiering og soliditet samt likviditet.

### 2.1 Porters fem konkurransekrefter

Porters fem konkurransekrefter er en teori utviklet av Michael Porter fra Harvard University Graduate School of Business Administration i Boston. Det er en teori som prøver å besvare hvor sterk konkurransen er innenfor en bransje. Dette gir da et videre bildet på hvor vanskelig det er å overleve for et selskap ut fra ytre krefter i bransjen. Teorien baserer seg på fem konkurransekrefter som har en innvirkning på konkurransekraftene; trussel om nyetablering, forhandlingskraft til leverandører, forhandlingskraft til kunder, trussel om substituttprodukter og konkurranse om posisjon. Porters fem konkurransekrefter er illustrert i figur 1 under. (Porter, 1979).



Figur 1: Porters fem konkurransekrefter (Porter, 1979)

Det er her verdt å merke seg at det er den sterkeste kraften som bestemmer konkurransekraften i bransjen. For eksempel vil det være svært vanskelig å være profitabel hvis det er veldig mange substitutt produkter selv om man er den eneste aktøren i bransjen. (Porter, 1979).

Dette er høyst relevant for en lønnsomhets analyse siden kreftene naturlig vil påvirke profitabilitet og videre mulighet for vekst. For eksempel kan det tenkes at man er i en monopolistisk situasjon uten substitutt produkter, gode leverandører og god forhandlingskraft til kunder, uten å måtte uroe seg for at et annet firma skal etablere seg i markedet. I dette scenarioet ville det vært svært enkelt å være en profitabel bedrift. Videre i dette underkapitlet skal vi forklare hver enkelt konkurransekraft

### 2.1.1 Trussel for nyetablering

Her deler Michael Porter konkurransekraften trussel for nyetablering videre i seks forskjellige barrierer for nyetablering: økonomier i stor skala, produktdifferensiering, kapitalkrav, fordeler ved kost uavhengig av størrelse, tilgang til distribusjonskanaler og politikk fra myndighetene.

Økonomier i stor skala vil gi fordeler og skape en barriere for nyetableringer i form av at man må investere store summer for å få stordriftsfordeler slik at man ikke blir utkonkurrert. Dette gjelder for eksempel matvarebutikker som får bedre avtaler gjennom å kjøpe i kvanta.

Produktdifferensiering vil si at man har et fortrinn i industrien i form av f.eks. merkevare. Et eksempel på dette kan være Coca-Cola som har mange konkurrenter som tilbyr tilsvarende produkter, men har markedsført seg slik at de blir «top of the mind» til mange konsumenter.

Kapitalkrav vil i mange bransjer være avgjørende for nyetableringer. I noen bransjer må man ha store maskiner for å kunne ha drift. Bransjer dette kan være aktuelt i kan for eksempel være flybransjen. Det vil da være vanskelig for mange å skaffe finansiering og man vil da risikere mer ved å gå inn i bransjen ettersom et passasjerfly er svært dyrt. Dette vil da stoppe mange fra å prøve, samt hindre noen fra å ha mulighet til å prøve å entre bransjen.

Fordeler ved kost uavhengig av størrelse vil skape et problem for de som vil etablere seg i markedet ettersom man allerede har en utekonkurrerende fordel de ikke kan skaffe seg. Eksempel på dette er teknologi som kan skape et fortrinn.

Tilgang til distribusjonskanaler er også en viktig barriere. Man må kunne kjøpe det man trenger for å produsere det man skal lage eller videreselge. Hvis det ikke er mulig å skaffe seg distribusjon er det noen ganger så høy barriere at man må skape denne selv. Hvis man må skape dette selv er det svært kostbart og vil dermed gjøre det vanskelig å etablere seg i bransjen.

Politikk fra myndigheter som omhandler reguleringer i nyetablering kan gjøre det umulig å etablere seg i bransjen. Et kjent eksempel i Norge på dette er vinmonopolet som ikke vil få noen konkurrenter grunnet at staten ikke tillater andre å selge alkohol på denne måten.

Hvis ingen av barrierene er særdeles sterke her vil det være lav terskel for nyetableringer i markedet og det vil føre til mer konkurranse (Porter, 1979).

### 2.1.2 Mektige leverandører og kjøpere

I dette underkapitlet tar vi for oss to forskjellige krefter. Vi skal se på leverandørens forhandlingskraft og på kjøperens forhandlingskraft.

Hvis en bedrift er avhengige av at en annen bedrift kjøper eller leverer varer vil de ha svært liten makt i forhandlingene som vil føre til svak profitabilitet. Et eksempel på dette er at leverandører til matbutikker ikke har hatt mye makt ettersom de er avhengig av at matbutikker tar produktene inn i butikkene. Dette har ført til at matbutikker har mye makt i forhold til leverandør som da er selger i dette eksempelet. (Porter, 1979).

### 2.1.3 Trussel for substituttprodukter

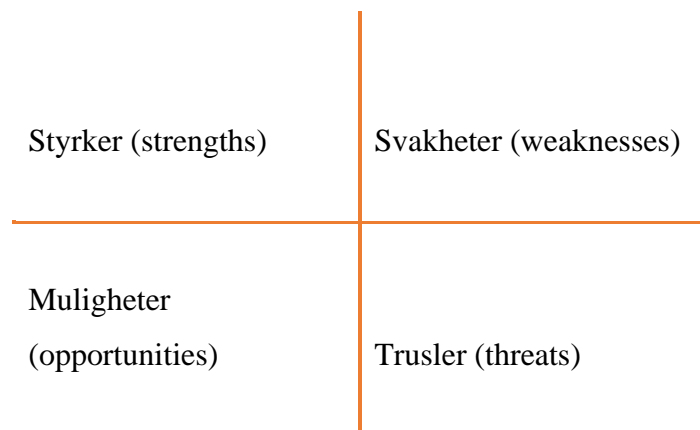
Hvis man har et produkt som kan substitueres av et annet produkt vil dette føre til økt konkurranse gjennom at flere konkurrerer innenfor samme segment. Dette kan særlig få stor innvirkning i konkurransebildet hvis substitutt produktet er bedre enn produktet man bedriften produserer. Det vil da medføre at bedriften må endre seg for å overleve. De må da enten være billigere eller utvikle produktet slik at de igjen blir bedre, noe som er kostbart (Porter, 1979).

### 2.1.4 Konkurrere for posisjon

Hvis det er svært mange aktører allerede inn i en industri kan det være vanskelig å være profitabel ettersom man konkurrerer om de samme kundene. Dette kan medføre priskrig og hvis det ikke er nok kunder til alle, er det nødvendig at en eller flere av bedriftene som konkurrerer om dette segmentet går ut av drift eller skalerer ned (Porter, 1979).

## 2.2 SWOT analyse

SWOT-analysen er en metode for å analyse bedriftens styrker (strengths), svakheter (weaknesses), muligheter (opportunities) og trusler (threats). Denne analysemetoden blir også ofte referert til som en intern og ekstern analyse. Den blir kalt dette fordi analysen er en kombinasjon av begge aspektene. Første delen av analysen kartlegger bedriftens svakheter og styrker i det interne miljøet til bedriften, mens muligheter og trusler er faktorer som inngår i den eksterne analysen (Park, 2021).



Figur 2: SWOT (Park, 2021)

### 2.2.1 Internanalyse

I den interne analysen ser vi på styrker og svakheter. Bedriftens styrker kan identifiseres ved å se på hvilke fordeler bedriften og kartlegger bedriftens hoved kompetanse. For å finne ut dette ser man på hvilke områder bedriften får konkurransefortrinn fra ved å utmerke seg. Et eksempel på dette kan være bedriftens merkevare og andres oppfattelse av denne.

Under svakheter ser man på de områdene i bedriften som krever forbedring. Svakheter som dette setter bedriften i en ufordelaktig posisjon som før eller siden vil ha konsekvenser. For å identifisere dette må man ofte sammenligne bedriften med konkurrentene og hvordan de er strukturert. Et enkelt eksempel på dette er høyere koststruktur. (Park, 2021)

### 2.2.2 Eksternanalyse

I den eksterne analysen ser man på muligheter og trusler innenfor SWOT-analysen. Vi skal i denne analysen også se på et annet analyseverktøy PESTEL som benyttes for å se på makrofaktorer i markedet.

## **SWOT**

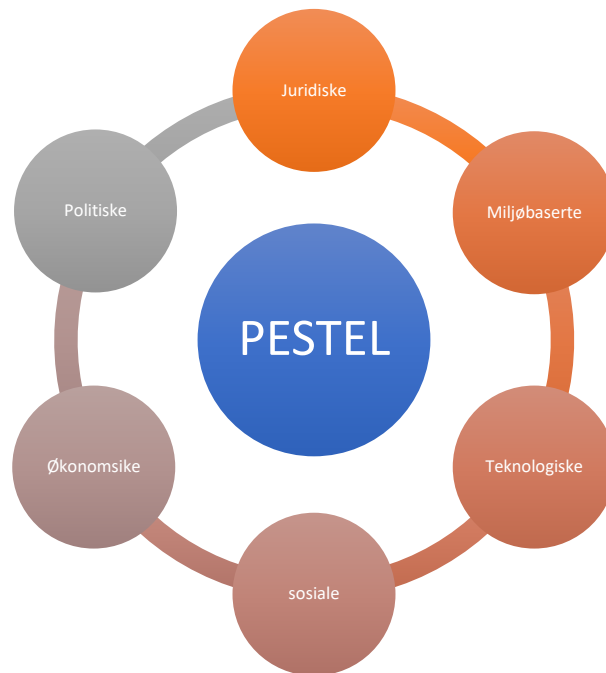
Ved å analysere muligheter i markedet kan bedriften innhente konkurransefortrinn ved å utnytte disse. Et eksempel kan være potensielle nye kunder i et nytt segment av markedet. Det er også viktig å nevne at bedriftens interne styrker ofte er grunnlaget til at man klarer å reagere på muligheter som oppstår. Uten de interne styrkene til en bedrift er det ikke sikkert mulighetene i det hele tatt oppdages.

Det er også like så viktig å avdekke truslene. Truslene kan føre til stor skade for bedriften hvis de ikke oppdages i tide og det er dermed essensielt å oppdage de til riktig tid. For å oppdage truslene er det likeså viktig som ved muligheter å ha riktig interne styrker. Ved å ha riktig interne styrker vil man også ha mulighet til å handle riktig og dermed minimere trusselen. Dette er grunnen til at man først starter med å analysere styrkene og svakhetene i en SWOT-analyse før man hopper over til den eksterne analysen (Oxford college of marketing, 2021).



## PESTEL

Vi skal benytte PESTEL analyse for å kontrollere alle makrofaktorer som påvirker bedriften. Analysen dekker politiske (political), økonomiske (economic), sosiale (social), teknologiske (technological), miljøbaserte (enviromental) og juridiske (legal) faktorer. Under er det en figur som illustrerer PESTEL.



*Figur 3: PESTEL (Oxford college of marketing, 2021)*

Disse faktorene kan endre bedriftens posisjon og vekst markedet, ved at det tas en proaktiv stilling til disse faktorene, dersom bedriften gjør en grundig analyse. Dette kan knyttes tett opp mot SWOT og kan hjelpe med å avdekke muligheter og trusler i markedet.

### 2.3 Regnskapsanalyse

Regnskapsanalyse er hoveddelen i denne oppgaven og er en analyse av regnskapet til en bedrift gjennom flere år. I en regnskapsanalyse er det vanlig å benytte nøkkeltall i analysen. I denne oppgaven skal vi se på nøkkeltall knyttet til lønnsomhet, likviditet, finansiering og soliditet. Vi skal også gjennomføre benchmarking som betyr å sammenligne resultater med en lignende bedrift i samme bransje. De sentrale nøkkeltallene regnes ut ifra balanseregnskapet og resultatregnskapet (Langli, 2016, p. 659).

### 2.3.1 Lønnsomhet

Nøkkeltallene for lønnsomhet forklarer hvor mye bedriften får i avkastning basert på ressursene og innsatsen lagt inn i bedriften.

Det første nøkkeltallet er totalrentabilitet. Her måles avkastningen på totalkapitalen, og vurderes ved å sammenligne med andre bedrifter i bransjen, eller ved å se på en investering og sammenligne den med like investeringer. (Langli, 2016, p. 689)

*Totalrentabilitet i prosent*

$$= (\text{Resultat før skatt} + \text{finansinntekter}) * 100 \% / \text{Totalkapital}$$

Vi kan videre dele opp totalrentabilitet inn i to andre nøkkeltall som gir oss innblikk i om hvilke aspekter ved bedriften som trekker opp eller ned avkastningen. Vi bruker i denne oppgaven DuPont-modellen og deler totalkapitalens rentabilitet opp i omløpshastighet for totalkapitalen og resultatgrad (Hoff & Helbæk, 2015, p. 311)

*Totalkapitalens omløpshastighet = driftsinntekter /  
gjennomsnittlig totalkapital*

*Resultatgrad = (driftsresultat + finansinntekter) \* 100 % / driftsinntekter*

Egenkapitalrentabiliteten måler avkastningen på egenkapitalen, og vil dermed gi et mål på hvor mye aksjonærer får tilbake på sine investeringer. For bedrifter som i stor grad er finansiert av egenkapital, vil de få svakere resultater, enn de som belager seg mye på lån for å investere i inntektskilder, dette er en av svakhetene til dette nøkkeltallet, og må tas i betraktning. (Langli, 2016, p. 688)

*Egenkapitalens rentabilitet i prosent*

$$= (\text{Resultat før skatt} + \text{finansinntekter}) * 100\% / \text{Egenkapital.}$$

Driftsresultat i prosent, forklarer hvor stor andel av de totale driftsinntektene, bedriften sitter igjen med i resultatet, og måler altså bedriftens evne til å hente en margin på deres inntektskilder. For virksomheter som ikke har stor variasjon i totalkapitalen er dette en god måte å analysere

bedriftens lønnsomhet, da disse faktorene ikke påvirker nøkkeltallet. (Hoff & Helbæk, 2015, p. 316)

$$\text{Driftsresultat i prosent} = (\text{Driftsresultat} * 100 \%) / \text{Sum driftsinntekter}$$

### 2.3.2 Finansiering og soliditet

Gjeldsgraden forteller oss hvor stor del av kapitalen til en virksomhet som består av gjeld i forhold til egenkapitalen. Videre kan dette brukes til for eksempel å se kredittverdigheten for en bedrift, og derav mulighetene deres til å foreta nye investeringer (Langli, 2016, p. 709).

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

Soliditeten til en bedrift handler om hvor stor andel av totalkapitalen som består av egenkapital. Dette beskriver evnen virksomheten har til å tåle tap, og gir insentiver til långivere om at deres investeringer kan tilbakebetales dersom det skulle forekomme en nedgangsperiode. Soliditeten til bedriften regnes med egenkapital i prosent i denne teksten. Dette er den vanligste måten å beregne soliditet på (Langli, 2016, p. 709).

$$\text{Egenkapital i prosent} = \text{Egenkapital} * 100 \% / \text{Totalkapital}$$

Finansieringsgrad 1 viser hvor stor andel av anleggsmidlene som er finansiert av langsiktig kapital. For en bedrift vil høyere andel av anleggsmidlene finansiert av egenkapital og langsiktig gjeld anses positivt. Dermed bør finansieringsgrad 1 være mindre eller lik 1 i de fleste tilfeller, slik at anleggsmidlene er finansiert av kortsiktig gjeld. Det skaper en negativ arbeidskapital. Det betyr at bedriften ikke klarer å dekke kortsiktig gjeld med omløpsmidlene sine (Langli, 2016, p. 708).

$$\text{Finansieringsgrad 1} = \text{Anleggsmidler} / (\text{langsiktig gjeld} + \text{egenkapital})$$

### 2.3.3 Likviditetsgrad

Der soliditet handler mer om betalingsevne for langsiktige lån, viser likviditetsgrad 1 betalingsevnen en virksomhet har for kortsiktige lån. Det finner vi ved å se på summen av omløpsmidler som kan likvideres fort, eller allerede er likvidert, i forhold til summen av

kortsiktig gjeld. Likviditetsgrad 1 bør være større eller lik 2 for å vise at bedriften kan møte deres betalingsforpliktelser ved å dekke kortsiktig gjeld med omløpsmidler. (Langli, 2016, pp. 709, 715)

$$\text{Likviditetsgrad 1} = \text{Sum omløpsmidler} / \text{Sum kortsiktig gjeld}$$

Utfaktureringsgraden, eller utfakturering i prosent, beskriver hvor mange av de registrerte timene til de ansatte som har blitt fakturert ut til kunden. Denne andelen beskriver hvor stor del av jobben, kunden betaler for, og øker ved at de ansatte i bedriften er konsekvente på å ta betalt for jobben de gjør.

## Kapittel 3: Metode

I dette kapitlet ser vi på hvilke forskningsmetoder som ligger til grunn for funnene i oppgaven.

Metode er det som forteller oss måter å fremskaffe eller etterprøve kunnskap på. De to hovedformene man kan benytte som forskningsmetode er kvalitativ og kvantitativ metode. Kvalitativ metode er en metode der man ser på ulike meninger ved en hendelse og erfaringer, samt hvordan disse kan fortolkes eller forstås av andre. Metoden handler om å samle inn informasjon gjennom samtale, observasjon eller skriftlig tekst. Kvantitativ metode på den andre siden bygger på kvantifiserbare størrelser hvor man videre systematiserer disse. Dette kan gjøres gjennom ulike former for statistisk metode. I denne analysen er både kvantitativ og kvalitativ metode benyttet. Den kvantitative metoden er benyttet for å samle inn data gjennom regnskap og den kvalitative metoden er benyttet gjennom et intervju med økonomidirektør Torstein Hansen i Fosenkraft AS for å få større forståelse av bedriften og regnskapet til Fosenkraft Elektro AS (Jacobsen, 2018).

### 3.1 Utvalg

I vår analyse skal vi studere lønnsomheten til Fosenkraft Elektro. Dette gjør vi ved å undersøke bedriften, og dermed se om vi kan finne ut forklaringsfaktorer for lønnsomheten. Videre vil vi sammenligne med bransjetall og andre bedrifter i bransjen, for å se hvor godt Fosenkraft Elektro opererer. Spesifikt vil vi sammenligne med Nyvold installasjon AS og lokal konkurranse i Indre Fosen, Ørland, Åfjord og Osen. De lokale konkurrentene er små private selskap, og vi har derfor også siktet ut Nyvold Installasjon AS til å sammenligne med, da de også er en mellomstor Installasjons bedrift, og gir en bedre innsikt i bransjetall. Installasjonsvirksomheten er ikke veldig dyr i drift for vanlige serviceprosjekter, dermed dukker ofte mindre bedrifter opp i markedet og vi vil se hva slags utslag de gjør (Jacobsen, 2018).

## 3.2 Forskningsdesign

Når et forskningsdesign skal designes, fokuseres det på hvordan analyseprosessen skal legges opp for å finne svar på den aktuelle problemstillingen. I denne oppgaven er det altså hvordan man skal gå frem i analyseprosessen, for å finne ut om bedriften er lønnsom eller ikke (Jacobsen, 2018).

## 3.3 Tidshorisont

I dette studiet har vi en tverrsnittstudie, mer konkret en longitudinell studie som er en studie over lengre tid. Vi har valgt å se på de siste årene frem til i dag, ettersom at dette vil gi best svar på utviklingen til bedriften i fremtiden. Vi har valgt å gjennomføre studiet fra 2015-2020. Ved å se over en lenger tidsperiode, vil vi også eliminere abnormiteter og dermed få et styrket valid svar, i forhold til om vi bare hadde sett fra et års perspektiv (Jacobsen, 2018).

## 3.4 Forskningstilnærming

Forskningstilnærming skilles inn i deduktiv og induktiv tilnærming. Den induktive metoden styres av empiri, der teori utvikles fra den innsamlede dataen, og vi kan trekke slutninger basert på observasjonene gjort. Ved deduktiv forskningstilnærming benytter man en klar teori som er bestemt i forkant og testes i etterkant. Her skapes det forventninger om hvordan verden er, basert på teoriene, som enten bevises eller motbevises.

Vi har valgt en induktiv måte å forske på, der vi har fokusert på den innsamlede dataen både direkte fra Fosenkraft Elektro og fra proff.no (Jacobsen, 2018).

## 3.5 Innsamling av data

Ved datainnsamling kan vi skille mellom sekundærdata og primærdata. Sekundærdata benyttes ofte når det ikke er mulig å samle inn primærdata, da kildene ikke lenger eksisterer. I disse situasjonene kan det være hensiktsmessig å finne data som allerede eksisterer i form av litteratur, og data som allerede er innsamlet av andre.

I denne undersøkelsen har vi hovedsakelig benyttet oss av sekundærdata, ettersom at det ligger mye eksisterende data som er tilgjengelig for allmenheten. Vi har i tillegg også brukt en del primærdata, der den viktigste kilden har vært i form av et individuelt åpent intervju med økonomidirektøren av Fosenkraft, Torstein Hansen. Denne intervjuformen passet spesielt godt på grunn av et begrenset antall intervjuer vi hadde å utføre, i kombinasjon med at vi også kun hadde en person å intervju. Her har vi hatt en lang tidskrevende dialog, der vi samlet inn informasjon for å forstå tidligere innhentet data. Dette har vært spesielt viktig for den kvalitative biten og for å forstå bakgrunnen av informasjonen (Jacobsen, 2018).

### 3.6 Reliabilitet og validitet

Reliabilitet og validitet er to begrep som benyttes for å se hvordan kvaliteten er på den innsamlede dataen. Reliabilitet forteller oss om påliteligheten til dataen som vi har tilgjengelig, ved om den har blitt påvirket av måten innsamlingen er gjort på. Validitet på den andre siden er et mål på om dataene bidrar til å gi et svar på vår problemstilling (Jacobsen, 2018).

Vi benytter hovedsakelig sekundærdata i denne oppgaven. Vi har tatt forhåndsregler og stiller oss kritisk til data, og samler dermed kun dataen fra troverdige kilder. Vi har også benyttet oss av en primærkilde ved intervju, for å få dybde i sekundærdataen, samt sjekke opp dataene. Dette er gjort via ett intervju med økonomidirektøren i Fosenkraft AS; morselskapet til Fosenkraft Elektro AS. Ettersom at vi hovedsakelig har gjort dette gjennom et intervju, har det vært viktig å stille seg kritisk til det som blir sagt i intervjuet for å bevare en viss objektivitet i analysen. Det må også bemerkes at regnskap fra 2020 har en svekket reliabilitet, ettersom at det er et regnskap hentet fra Fosenkraft Elektro AS og ikke er ment som et offentlig regnskap, men et regnskap som skal benyttes internt i bedriften.

## Kapittel 4: Analyse

I dette kapitlet skal vi se på en bransjeanalyse og analyser som omfatter eksterne og interne faktorer. Vi skal begynne med å se på PESTEL analysen, før vi går videre på bransjeanalysen og SWOT analysen. Til slutt ser vi på regnskapsanalysen hvor vi starter med likviditet, deretter finansiering og soliditet, og til slutt lønnsomhet.

### 4.1 Analyse av makrofaktorer (PESTEL)

Denne analysen setter et søkelys på hvilke makrofaktorer som påvirker Fosenkraft Elektro AS, både positivt og negativt. Fosenkraft Elektro AS sin bransje er viktig både i nedganger og i oppganger i økonomien, dermed vil det alltid være etterspørsel etter tjenester, men noen faktorer kan bidra til flere og færre oppdrag i perioder.

#### 4.1.1 Politiske faktorer

Fosenkraft Elektro AS har en interkommunal eierstruktur, som naturligvis fører til at det vil være politiske forhold som påvirker bedriftens makroomgivelser. Hovedsakelig vil dette gi et konkurransefortrinn over andre private bedrifter, i forhold til at konsernet har sterke midler i bakhånd ved dårlig tider. Dersom Fosenkraft Elektro skulle gå med massivt underskudd, kan de eventuelt bli reddet av kommunene. Det er også verdt å nevne at etter kommunesammenslåingen av Rissa og Leksvik, som ble til Indre Fosen kommune, har Fosenkraft Elektro opplevd å få flere oppdrag ettersom at den lokale tilhørigheten har vokst.

#### 4.1.2 Økonomiske faktorer

Den økonomiske faktoren som har høyest signifikant effekt i installasjonsbransjen, er nybygg og oppussing av bygg. Hvis det blir mindre oppussing og mindre nybygg, så blir det naturlig mindre jobber innenfor denne bransjen. Vi kan dermed si at bransjen er tett knyttet opp mot økonomiske forhold i bygg bransjen. Under vises produksjonsindeks for bygg og anlegg fra 2015-2020, vi ser at det foreligger en god tendens, generelt i markedet.



	Produksjonsindeks, ujustert					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Nybygg	100	109,4	115,8	120,1	122,3	117

Tabell 1: Produksjonsindeks for bygge og anleggsvirksomhet (SSB, 2021)

#### 4.1.3 Sosiokulturelle faktorer

Som en lokal bedrift på fosen, er Fosenkraft Elektro delvis avhengig av å opprettholde befolkningens tilknytning til bedriften som en lokalbedrift. Under intervjuet med økonomidirektør Torstein Hansen har dette spesielt begynt å avta hos den yngre generasjonen. De mest lojale kundene tilhører hovedsakelig den eldre generasjonen, og deres barn som har kjennskap til da det het Fosen Kraftlaget i førkrigstiden.

#### 4.1.4 Teknologiske faktorer

I dagens installasjons marked dukker det opp stadig nye produkter og tjenester som er relevant til elektrobransjen. Som en installasjonsbedrift må montørene gjøre seg kjent med disse produktene, som smart hus implementering med økte sikkerhetstiltak, og produkter som fører til en simplifisering av hverdagen. Det er også relevant å se på bedrifter som mer enn før ønsker å digitalisere og automatisere sin produksjon. Dermed åpnes nye marked for bedrifter som Fosenkraft Elektro å ta tak i, og det forekommer en stor etterspørsel etter digital kompetanse hos installasjonsbedrifter. Det er også digitalt, kunder finner kunnskap og rådgivning om sine neste prosjekter (Guttormsen, 2017). Digital kompetanse blir mer og mer sentralt for å bedre kunne bistå kunden, men også for å nå ut til kunden enklere.

#### 4.1.5 Miljømessige faktorer

Fosenkraft Elektro tar på seg en del installasjon og service oppdrag relatert til forskjellige typer varmepumper og solcelleanlegg. En stadig strengere klimapolitikk og klimabevissthet blant befolkningen er med på å skape oppdrag. Organisasjoner som Enova er med på å engasjere både bedrifter og privatpersoner til å ta i bruk nye teknologiske løsninger for å oppnå målet om et lavutslippssamfunn. Installasjon og innkjøp av utstyret er svært kostbart og vil muligens ikke realiseres av økonomiske grunner, her kommer Enova med økonomisk støtte på over 2 milliarder

kroner for at miljøvennlige prosjekter faktisk realiseres. Dette gjør jobben enklere for Fosenkraft Elektro når de trenger oppdrag (Enova, 2021).

#### 4.1.6 Juridiske faktorer

I henhold til norsk lov har man visse krav innenfor en installasjonsbedrift. Man må ha en installatør i bedriften som er sertifisert, samt at elektrikere må ha fagbrev. Jf. Forskrift om elektroforetak og kvalifikasjonskrav for arbeid knyttet til elektriske anlegg og elektrisk utstyr, kapittel 3, § 6-10

### 4.2 Bransjeanalyse (Porters fem konkurransekrefter)

I dette underkapitlet skal vi se på en bransjeanalyse av Fosenkraft Elektro AS. Vi skal ta for oss Porters fem konkurransekrefter som verktøy i denne analysen. Vi skal altså se på Trusler om nyetablering, mektige leverandører og kjøpere, trusler om substituttprodukter og konkurranse om posisjon.

Installasjonsbransjen er en svært lite kapitalkrevende virksomhet og dette vil medføre at bedrifter enkelt kan etablere seg. I forhold til produkter i markedet er det heller ikke svær stor differanse mellom aktører, slik at det kan være vanskelig å finne en nisje eller et segment man kan gjøre det svært godt i. Det er en bransje hvor det i stor grad er enkelt å finne distribusjon og det er ingen store kapitalkrevende maskiner som er nødvendig å anskaffe. Det eneste segmentet store bedrifter har større tilgang til, er store prosjekter. Store prosjekter kan være kapitalkrevende i form av at de krever mye ressurser over lengre tid, der bedriften må nå milepæler for å få betalt. Dette fører til at bedriften ikke får like store inntekter fra prosjektet i perioder, og må derfor ha god likviditet fra andre prosjekter. Fosenkraft Elektro AS er en nokså stor aktør innenfor sitt segment og vil ha et konkurransefortrinn her i forhold til andre små aktører. Det er altså ingen store barrierer for nyetablering i bransjen, men en liten barriere for å få større prosjekter.

I installasjonsbransjen er det svært mange selskaper, dette medfører stor konkurranse mellom bedriftene, samt at kjøperne får mye makt. Det er normalt at flere installasjonsbedrifter gir anslag på kostnaden for et oppdrag til privatpersoner, der de som gir lavest anslag ofte vinner

konkurransen om kunden. Større prosjekter kommer på anbud, her er det også stor konkurranse. For Fosenkraft Elektro AS er konkurransen om anbud tidvis forskjellig. De holder til i et mindre segment som medfører at store aktører ikke alltid har ressurser nært nok. Dermed kan Fosenkraft Elektro AS oppleve mindre konkurranse fra store aktører, i tider hvor de har mindre oppdrag i Trondheim. Dette medfører naturligvis et konkurransefortrinn i dette segmentet.

Det er også svært mange distributører for installasjonsbransjen. Det er derfor enkelt å komme i gang med en ny oppstartet installasjonsbedrift. Selv om man kan få kvantumsrabatt hvis man kjøper i mengder, medfører dette en svært liten barriere for å komme inn i konkurransen. Konkurransen om distributører er dermed en svært liten barriere i dette aspektet.

Substituttprodukter er den ene barrieren som er sterk i denne bransjen. Dette kommer av at man må ha fagbrev for å jobbe som elektriker og at det er flere regler i Norge som medfører at installering av elektriske produkter blir forbeholdt fagfolk. Det er dermed ingen substitutter som truer denne bransjen, og det er usannsynlig at dette vil endre seg i nærmeste fremtid.

I området hvor Fosenkraft Elektro AS opererer, er det stor konkurranse og det vil være naivt å tro at bedrifter som opererer innenfor installasjons segmentet ikke merker dette økonomisk. Konkurransen fører til syvende og sist til at flere av aktørene innenfor installasjon vil gå ut av drift eller må skalere ned, slik det har gjort tidligere. Fosenkraft Elektro AS har noen konkurransefortrinn og vil med det ha en fordel over konkurrenter. Dette medfører at det vil være usannsynlig at Fosenkraft Elektro AS blir konkurrert ut av markedet.

## 4.3 SWOT

SWOT-analysen er viktig for å finne ut hvordan bedriften kan forbedre seg og for å se på hvilke muligheter og styrker de besitter. Dette gir videre et svar på hva de må blomstre opp under for å forbedre seg og hva de må eliminere. For å finne ut av dette har vi benyttet en SWOT-analyse for å sette lys på styrker, svakheter, trusler og muligheter for Fosenkraft Elektro AS.

### 4.3.1 Styrker

Den mest sentrale styrken Fosenkraft Elektro besitter er deres kjernekompetanse. Deres montører har en bred kunnskap i fagområdet og hver sin unike spesialisering, ofte med to eller flere

fagbrev. Dette gir bedriften ett stort konkurransefortrinn overfor andre lokale installasjonsbedrifter som ikke har samme erfaring i fagfeltet. Da det ikke kreves mye ressurser for å utføre installasjonsoppdrag eller starte opp installasjonsbedrifter, er kjernekompetansen til Fosenkraft Elektro deres viktigste ressurs for å sikre seg markedsandelen de har kapasitet til. Fosenkraft Elektro sin service avdeling har 8-10 montører som tar på seg småjobber. Ettersom at bedriften har flere avdelinger, og alle montørene har en bred kunnskap, kan disse montørene flyttes over til avdelingene med større etterspørsel ved behov. Det betyr at bedriften har lett for å maksimere antall oppdrag de kan utføre til enhver tid, da de alltid vil ha montører som kan bistå i de forskjellige avdelingene om nødvendig.

Videre har bedriften en stor fordel i økonomisk og konkurransemessig forstand ved å være et datterselskap av Fosenkraft AS som er interkommunalt eid. Kommunene som eier Fosenkraft AS ønsker å opprettholde installasjonsbedriften de eier, grunnet sysselsettingen den skaper. Dermed kan de stå som en sikkerhet eller støttespiller dersom bedriften har likviditetsproblemer. På grunn av dette, tillater leverandørene ofte bedre kreditt. Fosenkraft får derfor mulighet til å ta på seg flere og større prosjekter enn hva økonomien deres tilsier, som ellers ikke ville vært tilfelle om de var privat eid.

#### 4.3.2 Svakheter

For et selskap i offentlig sektor er det viktigste målet sysselsetting, i motsetning til privat sektor der eierne ønsker å skape høyest mulig lønnsomhet. De forskjellige målsetningene skaper også en splitt i hvordan selskapene opererer, mens private selskaper alltid vil jage den neste kronen på bunnlinjen, vil selskaper som Fosenkraft Elektro foretrekke å sysselsette ekstra personell så lenge bedriftens økonomi går rundt. Alt overskudd går tilbake til kommunen, som ønsker å skape mest mulig samfunnsverdi. Videre jobber ansatte i Fosenkraft Elektro klokken 7-15 eller 8-16, og er ferdig konsekvent på tiden, mens i den private sektoren er de i større grad tilgjengelige for å bistå kundene deres til enhver tid av døgnet.

### 4.3.3 Muligheter

Grunnet den stadig økende digitaliseringen i samfunnet kan Fosenkraft Elektro utvide segmentet sitt gjennom en digital markedsføring i større grad. Da ikke bare for installasjon i nybygg, lys og varme, men også for nye og mer populære produkter blant de yngre generasjonene. Dette omhandler da smarthusløsninger, og private løsninger for å lade el-biler. De har også en nettside, (Fosenkraft Elektro, u.d.). Nettsiden mangler foreløpig en del informasjon om de ulike produktene. Brukergrensesnittet kan utvikles for å forbedre kunders brukeropplevelse av siden med mål om å skape klarhet i servicen bedriften kan bistå med, i tillegg informere kunden i større grad om hvilke produkter de per dags dato ikke har, men kanskje ønsker.

### 4.3.4 Trusler

Den største trusselen i installasjonsmarkedet er den frie konkurransen. Med unntak av den eldre generasjonen som har vokst opp med Fosenkraft som hovedaktør av installasjonstjenester, er det svært lite lojalitet blant kunder. Prosjektene som utføres blir derfor gjennomført av den bedriften som klarer å gi best verdi per krone. De nye oppstartede bedriftene i området der Fosenkraft opererer er mange, og billigere. Det kreves lite kapital for å starte opp, og de bruker ofte private biler for å spare kostnader der de kan. Denne trusselen vil bare øke med tiden, da stadig flere utdannes med fagbrev, og dermed blir flere nye oppstartede bedrifter etablert.

SWOT-analysen har vi oppsummert nedenfor i tabell 2.

<b>Styrker</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Kjernekompetanse</li><li>- Sikkerhet gjennom moderselskap</li></ul>	<b>Svakheter</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Offentlig Sektor i ett privat marked</li></ul>
<b>Muligheter</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Utvide segmentet</li><li>- Øke digitalmarkedsføring</li></ul>	<b>Trusler</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Fri konkurranse</li><li>- Lite ressurskrevende marked</li></ul>

Tabell 2: SWOT

## 4.4 Regnskapsanalyse

I denne delen skal vi gjennomføre en regnskapsanalyse hvor vi har et søkelys på nøkkeltall. Vi skal utføre benchmarking mot Nyvold installasjon AS som er innenfor samme bransje og er tilsvarende lik i størrelse. Nøkkeltallsanalysen er delt opp i fire kategorier; likviditet, finansiering, soliditet og lønnsomhet. Under kan man se nøkkeltall for Fosenkraft Elektro fra 2015 til 2020. Her er det viktig å bemerke seg at nøkkeltall for 2020 er tatt fra et regnskap som ikke er offisielt, og ble kun brukt i styremøtet for 2020. Regnskapet er derfor ikke endelig og det tas forbehold om at det kan inneholde feil. Vi mener likevel at det er et validt nok regnskap for å gi en approksimasjon til de virkelige nøkkeltallene for 2020 og behandler derfor tallene som reelle tall videre i analysen. Nedenfor ser vi tabell 3 med nøkkeltall og sentrale tall fra regnskapet til Fosenkraft Elektro AS, som vi baserer analysen vår på.

	2020	2019	2018	2017	2016	2015
<b>Totalrentabilitet i %</b>	2,9	-1.6	-14	5.5	10.4	30.2
<b>Resultat av driften i %</b>	6.11	-1	-6.1	2.7	5.2	12.7
<b>Egenkapitalens rentabilitet før skatt i %</b>	42.18	-64.8	-121.7	28.5	99.8	167
<b>Likviditetsgrad 1</b>	1.45	1.33	1.42	2.03	2.28	1.36
<b>Egenkapitalandel i %</b>	8.49	4.4	6.5	18.1	12.9	7.6
<b>Gjeldsgrad</b>	13,32	21.7	14.3	4.5	6.8	12.1
<b>Driftsinntekt</b>	45 453'	47 216'	56 952'	51 468'	54 046'	56 818'
<b>Driftsresultat</b>	583'	5 535'	8 401'	5 330	4 182'	4 062'
<b>Årsresultat</b>	558'	-637'	-2 887'	821'	2 077'	5 337'
<b>Sum eiendeler</b>	16 948'	20 678'	23 683'	24 493'	28 120'	27 487'
<b>Egenkapital</b>	912'	912'	1549'	4 436'	3 614'	2 100'

Tabell 3: Nøkkeltall for Fosenkraft Elektro AS fra 2015 til 2020

I denne analysen vil vi også trekke inn informasjon vi samlet inn gjennom en intervjurunde med økonomidirektør i Fosenkraft AS. Vi har gjennomført et individuelt åpent intervju som ga oss mer utfyllende informasjon om tallene som vises i regnskapet. Videre benytter vi også vår egen forståelse av tallene og av hva som ble sagt i intervjuet.

#### 4.4.1 Likviditet

Likviditet er noe bedriften er avhengig av for å kunne gripe mulighet og er samtidig den direkte grunnen til at firmaer går konkurs via insolvens. I dette kapitlet skal vi se på likviditeten til Fosenkraft Elektro AS og skal da bruke likviditetsgrad 1 som nøkkeltall. Vi benchmarker også mot Nyvold Installasjon AS for å få innblikk i hvordan likviditeten i Fosenkraft Elektro AS sammenlignes mot et firma i samme bransje.

#### Likviditetsgrad 1

Vi ser her at likviditetsgrad 1 var tilfredsstillende i både 2016 og 2017, da den var over 2. Sammen med den generelle nedgangen i bedriftens lønnsomhet og finansiering i 2018 og 2019 har likviditeten også forverret seg. Sammenlignet med Nyvold Installasjon AS er likviditeten lik eller bedre, selv etter de store tapene i 2017 og 2018. Det kommer av at installasjonsbransjen er en service bransje og ikke direkte krever mye omløpsmidler for å betale kortsiktig gjeld, i motsetning til bransjer der handel og salg av produkter står mer sentralt. Under er likviditetsgrad 1 illustrert og ført inn i en tabell.



Tabell 4: Tabelloversikt over Likviditetsgrad 1 for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

Figur 4: Utvikling i likviditetsgrad 1 for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

## Utfaktureringsgrad

Fosenkraft Elektro har i lang tid hatt problemer med en dårlig utfaktureringsgrad. Dette har kommet av lite struktur når det gjelder å fakturere fordringer etter at oppdrag er utført. Når fakturaen da ikke faktureres med rett etter jobben er gjort, kan det forekomme tvil mellom kunde og montør om hva som har blitt gjort og til hvilken pris. Dermed reduseres totale inntekter, men spesielt også likviditet da kundefordringer øker. Gjennom rutiner, jobber Fosenkraft Elektro nå med dette internt og de er på god vei. I juni 2020 hadde bedriften fem millioner i utfakturerte fordringer, mens ved årsslutt var bedriften nede i kun en million i kundefordringer, med en utfaktureringsgrad på over 85%.

### 4.4.2 Finansiering og soliditet

Vi skal diskutere gjeldsgrad, finansieringsgrad 1 og egenkapital i % for Fosenkraft Elektro AS og benchmarke mot Nyvold Installasjon AS. Vi gjennomfører disse nøkkeltallsanalysene for å få et nærmere innblikk i finansiering og soliditet i Fosenkraft Elektro AS.

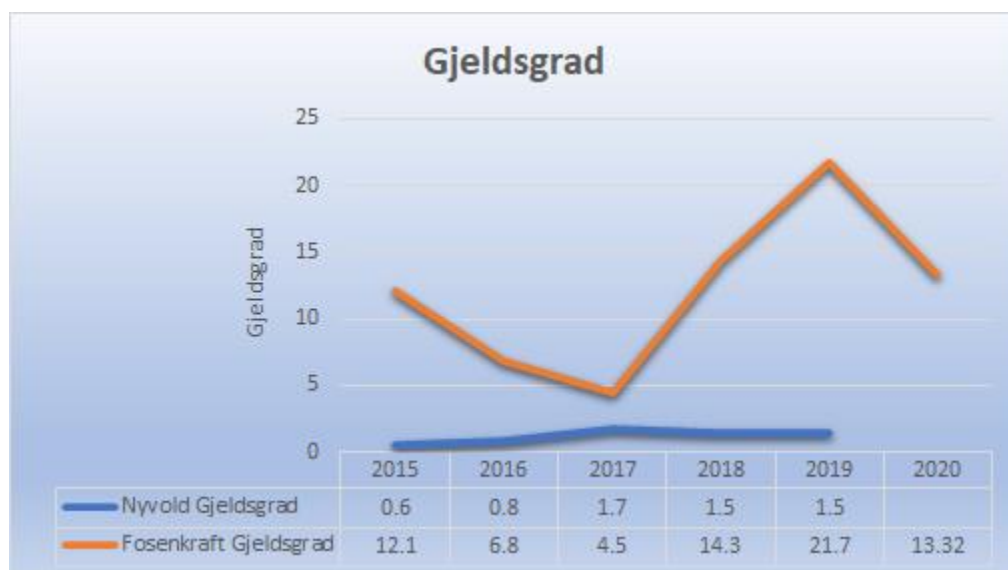
## Gjeldsgrad

Fra sammenligningen mot Nyvold Installasjon AS ser vi en tilsynelatende høy gjeldsgrad hos Fosenkraft Elektro, med et toppunkt i 2019 på 21,7. Nyvold Installasjon derimot, har en total kapital fordelt svært likt mellom egenkapital og gjeld. Dette kan forklares spesielt av to faktorer. Den første er tapet vi ser på driftsresultatet i 2018 på 3,5 millioner kroner, som følge av at de tok på seg for mange oppdrag, uten gjennomføringsmulighet. Den andre faktoren er at som et selskap med interkommunalt eierskap, får de supplert gjeld fra moderselskapet med bedre betalingsvilkår, der tilbakebetaling av lånet blir nedprioritert ved eventuelle likviditetsproblemer.

Gjeldsgraden her er dermed svært dårlig, men som tidligere nevnt kan Fosenkraft Elektro AS få støtte fra moderselskap ved likviditetsproblemer og kan da ta høyere risiko ved å ta opp mer gjeld enn vanlige bedrifter som ikke kan støtte seg på et moderselskap. Det er dermed lite sannsynlig at de ikke kan imøtekomme krav og betale for seg. Videre har både total gjeld og total egenkapital gått ned fra 2015 til 2020, derfor blir gjeldsgraden misvisende ettersom at en



liten differanse i egenkapital har større påvirkning enn en tilsvarende endring i høye gjelden. Under er gjeldsgrad illustrert og ført inn i en tabell.



Figur 5: Utvikling i Gjeldsgrad for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

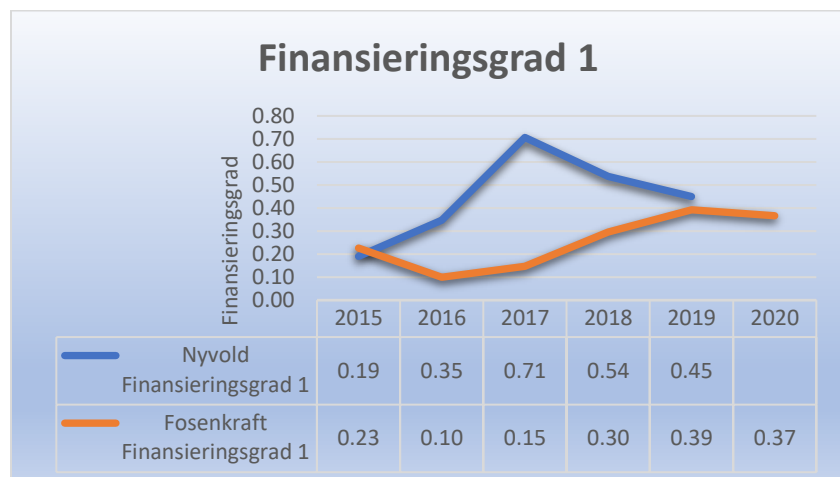
Tabell 5: tabelloversikt over Gjeldsgrad for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

## Finansieringsgrad 1

Vi ser her at finansieringsgraden har konstant holdt seg under en gjennom årene, også for året 2020. Grunnen til at finansieringsgraden har økt, spesielt etter 2017, vil skyldes reduksjon av både egenkapitalen og den langsiktige gjelda til bedriften. Samtidig ser vi også at anleggsmidler har økt i samme periode. I 2020 ser vi en kraftig økning av egenkapitalen samtidig som anleggsmidlene reduseres.

For Nyvold Installasjon er meste parten av finansieringen basert på egenkapital, bedriften har dermed finansiert alle anleggsmidler med langsiktig kapital fra 2015 og utover, som har holdt finansieringsgraden under en. Den kraftige økningen i 2017 skyldes hovedsakelig en merkbar reduksjon av egenkapitalen i perioden, der egenkapitalen ble halvert, og finansieringsgrad 1 i likhet doblet seg. Videre ble det i 2019 tatt opp litt langsiktig gjeld, som stabiliserte finansieringsgraden enda mer.

For at Fosenkraft Elektro skal fortsette å holde finansieringsgraden på et gunstig nivå slik som i dag, må først og fremst egenkapitalen øke stabilt de neste årene, eventuelt kan bedriften fortsette å ta opp langsiktige lån, ettersom at sum anleggsmidler har økt hvert år mellom 2015-2020. Å ta opp langsiktige lån er som tidligere nevnt ikke en svært vanskelig oppgave for bedriften, med tanke på at de har mulighet til å ta opp større langsiktige lån med gode betingelser når det kreves gjennom Fosenkraft AS. Nedenfor er finansieringsgrad 1 illustrert og ført inn i en tabell.



Figur 6: Utvikling i finansieringsgrad 1 for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

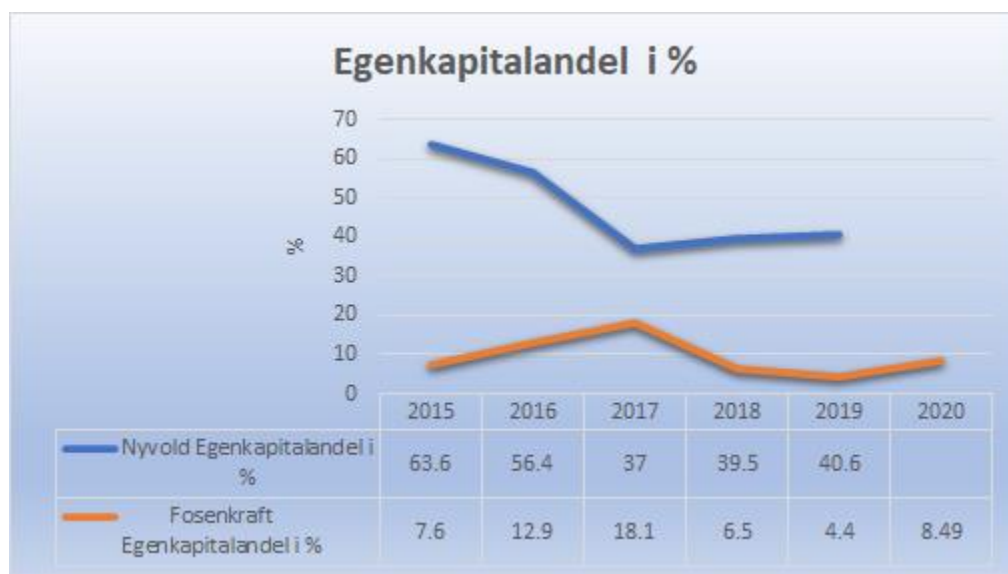
Tabell 6: tabelloversikt over finansieringsgrad 1 for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

## Egenkapitalandel i prosent

For Fosenkraft Elektro ser vi en økning av egenkapitalandelen fra 2015 til 2017, fallet i ettertid skyldes et kraftig fall i egenkapital som først nå er på vei opp igjen. Generelt har egenkapitalandelen stadig vært lav for Fosenkraft Elektro som kan slå svært negativt ut ved vanskelig perioder, selv om lånebetingelsene deres er svært gunstig.

Vi ser en totalt motsatt situasjon hos Nyvoll Installasjon der eierne er veldig knyttet opp mot egenkapitalen, men har i ettertid opplevd at egenkapitalandelen har falt i 2017, der man blant annet ser en sterk reduksjon av egenkapitalen. En av grunnene til den store forskjellen mellom egenkapitalandelen til Nyvoll installasjon og Fosenkraft Elektro vil være lånebetingelsene de har tilgjengelig. Vi ser at Nyvoll Installasjon har svært lite langsiktig lån i forhold til Fosenkraft Elektro. Likevel ser vi i den siste perioden en klar reduksjon av lån og økning i egenkapital som

kan ha noe si for hvordan dette vil se ut i fremtiden. Under er egenkapitalen i prosent illustrert og ført inn i en tabell.



Figur 7: Utvikling i egenkapitalandel i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

Tabell 7: tabelloversikt over egenkapitalandel i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

#### 4.4.3 Lønnsomhet

Lønnsomhet kan defineres som et mål på bedriftens evne å være profitabel. I dette underkapitlet skal vi se på evnen Fosenkraft Elektro AS har til å tjene penger. For å gi et godt svar på dette skal vi se på totalrentabilitet og bruke DuPont-modellen for å dekomponere denne å se på hvorfor de er profitable eller hvorfor de ikke er det. Videre skal vi også se på egenkapitalens rentabilitet og driftsmarginen til Fosenkraft Elektro AS. Vi benytter disse nøkkeltallene slik at vi kan besvare om lønnsomheten eller tapet er vedvarende eller skyldes andre faktorer. Vi benchmarker her også mot Nyvold Installasjon AS for å få et innblikk i hvordan et firma i samme bransje har prestert i forhold til Fosenkraft Elektro AS.

#### Totalrentabilitet

Totalrentabiliteten til Fosenkraft Elektro AS var i 2015 høy sammenlignet med Nyvold Installasjon AS og hadde sitt toppunkt dette året. Over de neste årene kan vi se at Fosenkraft Elektro har hatt en negativ utvikling til og med 2018 for så å begynne å få en positiv trend. Hvis

vi ser på Nyvold Installasjon har de i motsetning til Fosenkraft Elektro AS hatt en stødig god totalrentabilitet. Grunnen til at Fosenkraft Elektro AS har en så stor svingning har flere svar som vi kommer inn på under DuPont-modellen. Under er totalrentabilitet i prosent illustrert og ført inn i en tabell.



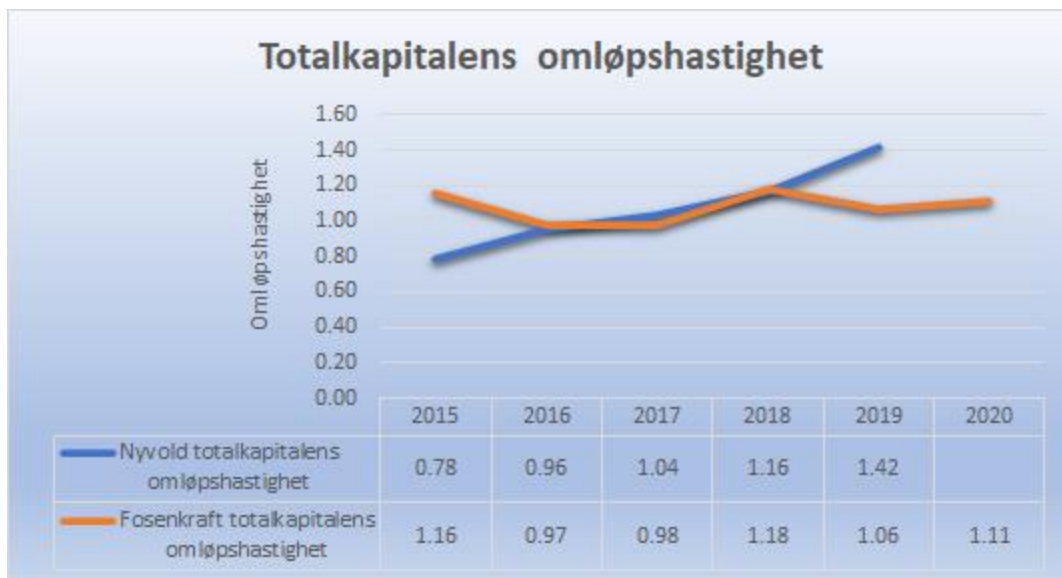
Figur 8: Utvikling i Totalrentabilitet i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

Tabell 8: tabelloversikt over Totalrentabilitet i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

## DuPont-modellen

Totalkapitalrentabilitet kan dekomponeres gjennom DuPont-modellen til totalkapitalens omløpshastighet og resultatgrad.

Totalkapitalens omløpshastighet er god i begge bedriftene, og vi kan se i grafen under at både Fosenkraft Elektro AS og Nyvold installasjon AS har ligget rundt en, der Fosenkraft Elektro AS har vært stabil, mens Nyvold Installasjon AS har hatt en økning. Fosenkraft Elektro AS har hatt avtagende inntekter, men også avtagende gjeld, som har ført til at totalkapital også har minket. Under er totalkapitalens omløpshastighet illustrert og ført inn i en tabell.



Figur 9: Utvikling i Totalkapitalens omløpshastighet for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

Tabell 9: tabelloversikt over Totalkapitalens omløpshastighet for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

Resultatgraden til Fosenkraft Elektro AS har gått ned fra 2015 til 2018, men gikk opp igjen fra 2018 til 2020. Nyvold Installasjon på den andre siden har vært stabil gjennom alle årene med noe nedgang. Hvis vi sammenligner denne grafen med totalrentabiliteten, ser vi hvorfor Fosenkraft Elektro AS har hatt nedgang fra 2015 til 2018 og oppgang fra 2018 til 2020 i totalrentabilitet. Dette skyldes flere aspekter. Nyvold installasjon er et privat selskap som har som mål å tjene så mye som mulig, og har derfor alltid et jag etter neste krone på bunnlinjen. Fosenkraft Elektro AS er i kontrast en interkommunal bedrift hvor selskapet ikke bare har som mål å være lønnsom, men også å sysselsette flere arbeidere. Det er dermed høyere lønnskostnader i Fosenkraft Elektro AS som gjør bedriften mer sårbar ved dårlige år. I 2018 så var det svært høye «andre driftskostnader» som trakk ned resultatet. I 2019 var også lederlønn svært høy etter lederskifte i bedriften, som medførte en sluttpakke til den avtreddende lederen (Brønnøysundsregisteret, 2021). Under er resultatgraden illustrert og ført inn i en tabell.

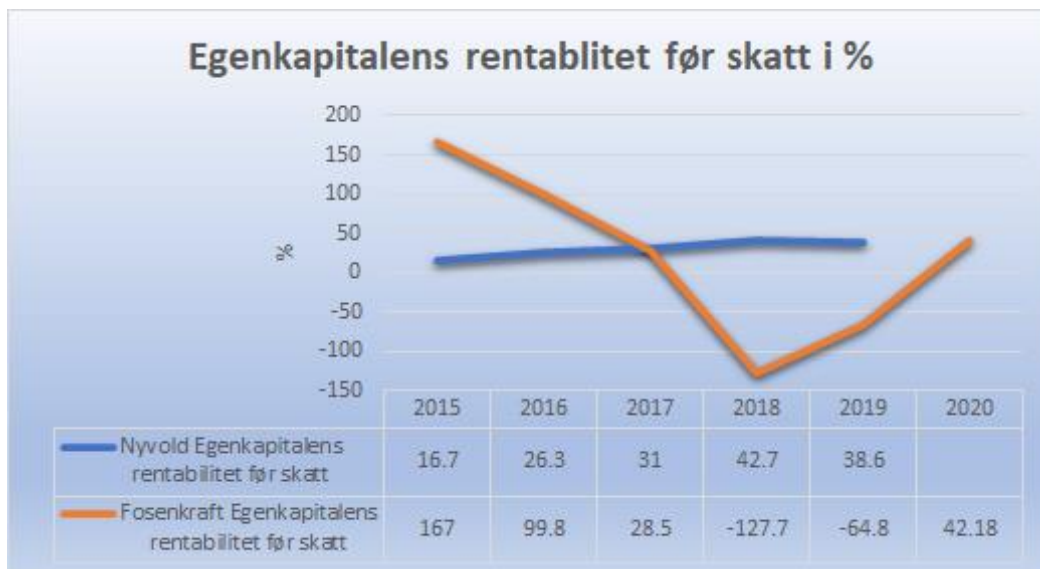


Figur 10: Utvikling i resultatgrad for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

Tabell 10: tabelloversikt over resultatgrad for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

## Egenkapitalens rentabilitet før skatt

I motsetning til Nyvold Installasjon, er Fosenkraft Elektro hovedsakelig finansiert av gjeld og ikke egenkapital. Derfor har det gjennom årene vært oppmot ti ganger bedre rentabilitet av egenkapitalen. Årsaken til at Fosenkraft Elektro kan oppnå disse resultatene kommer av gjelden knyttet opp mot moderselskapet, der bedriften kan låne penger direkte fra Fosenkraft AS, i stedet for å øke totalkapitalen gjennom investorer. På grunn av det store tapet i 2018, gikk egenkapitalens rentabilitet med ett stort minus 2018 og 2019, dette ble derimot hentet inn igjen i 2020. Under er egenkapitalens rentabilitet før skatt i prosent illustrert og ført inn i en tabell.



Figur 11: Utvikling i egenkapitalens rentabilitet før skatt i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

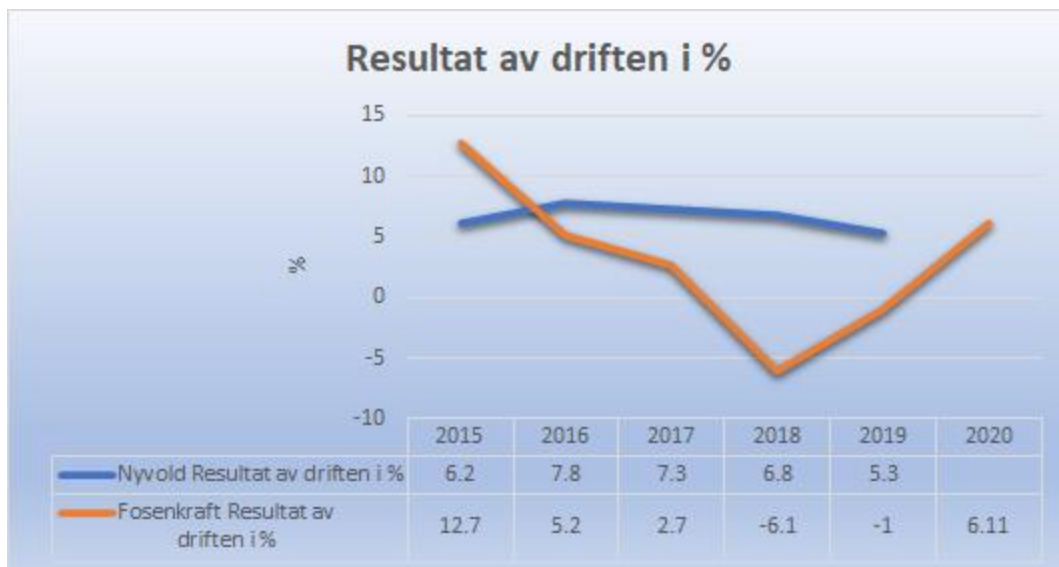
Tabell 11: tabelloversikt over egenkapitalens rentabilitet før skatt i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS

## Resultat av driften

Fra 2015 til 2018 ser vi en klar negativ utvikling i driftsmarginen for Fosenkraft Elektro, dette skyldes primært en merkbar økning av driftskostnadene som fortsetter fram til 2018.

Driftsinntektene derimot har holdt seg stabilt fra 2015 til 2018. Det har derimot snudd igjen fram til 2020 der driftskostnadene er redusert til tidligere nivåer. Selv om driftsinntektene falt med ytterligere 1 762 577 kr i 2020 har de likevel klart å oppnå positiv driftsmargin igjen, siden driftskostnadene også ble redusert med 2 920 177 kr.

Om vi sammenligner trenden med Nyvoll Installasjon ser man ingen klare likheter for perioden siden Nyvoll Installasjon har nærmest hatt en konstant driftsmargin mellom 5-8 %, det gjør det også litt vanskelig å si hva som kjennetegner en gunstig driftsmargin i bransjen. Altså er det ingen klare tegn på at den negative utviklingen hos Fosenkraft Elektro skyldes en tung periode for hele bransjen, men heller en internsak for selskapet. Under er resultat av driften i prosent rentabilitet før skatt i prosent illustrert og ført inn i tabell.



*Figur 12: Utvikling i resultat av driften i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS*

*Tabell 12: tabelloversikt over resultat av driften i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS*



## Kapittel 5: Konklusjon

Lønnsomheten til Fosenkraft Elektro AS har vært både god og dårlig gjennom de siste årene. Fra 2015 til 2017 var den god men nedadgående, hvor bedriften videre hadde dårlig lønnsomhet i både 2018 og 2019 hvor det da hadde en oppadgående trend. I 2020 så er lønnsomheten igjen god. De har fått høyere gjeldsgrad de siste årene, men betraktelig mindre egenkapital og gjeld har gått ned, så dette nøkkeltallet er noe misvisende. De har derimot svært høy gjeld og dette er noe de må jobbe videre med selv om mye av gjelden er «snill gjeld» gitt av konsernet. De har en grei likviditet som de jobber med å øke gjennom deres utfaktureringsgrad. Finansieringen er svært god for Fosenkraft Elektro AS ettersom at de har anleggsmidler og deler av omløpsmidlene sine finansiert med langsiktig kapital. Egenkapitalandelen til bedriften er misvisende ettersom dette nøkkeltallet skal gi innblikk i evnen til å tåle tap. Grunnen til at dette nøkkeltallet er misvisende er at selv om egenkapitalandelen til Fosenkraft Elektro AS er dårlig, evner bedriften å tåle store tap så lenge moderbedriften fortsetter sin støtte og finner samfunnsverdi eller økonomisk verdi av firmaet. Grunnen til dette er at Fosenkraft Elektro er eid av Fosenkraft AS som igjen er interkommunalt eid.

Gjennom eksterne, interne og bransjeanalyser ser vi at bedriften er noe svak gjennom å få økt konkurranse fra nyetableringer ettersom det skal veldig lite til å etablere seg i deres bransje. Deres kjernekompetanse samt deres størrelse gir de et lite konkurransefortrinn innenfor deres segment. Dette skyldes at de kan ta på seg større prosjekter samt har kompetansen til å ikke prise seg for lavt slik at de kan vinne anbud å ikke gå på tap. Deres størrelse samt støtte fra moderselskap gir de også et fortrinn slik at de bedre kan tåle tap hvis de har priset seg feil eller noe uforutsett dukker opp.

Alt i alt er Fosenkraft Elektro AS en lønnsom bedrift som evner å tåle tap og har grei likviditet. For Fosenkraft Elektro AS er det i tillegg ikke bare bunnlinjen aktuelt, men også sysselsetting innenfor kommunene. Dette fører til mindre jag etter neste krone, men gir en samfunnsmessig gevinst. Dette er noe vi ikke har lagt vekt på i denne oppgaven, selv om det kunne vært spennende å se mer på hvilke samfunnsmessige gevinster selskapet bidrar til, samt hvordan dette affekterer nøkkeltallene over. For å sette sammenheng rundt dette måtte vi eventuelt sammenlignet flere kommunale bedrifter mot private bedrifter og følgelig sett på samfunnsmessige gevinster og lønnsomhet i bedriftene.

Det har også kunne vært interessant å dykke dypere i samhandlingen mellom Fosenkraft AS og Fosenkraft Elektro AS for å se på hvilke fordeler Fosenkraft Elektro AS får gjennom lånebetingelser. Der ville det spesielt vært interessant å se hvordan rentene differerer fra hva vanlige selskap får, og hvordan lånene fra moderselskapet hjelper bedriften.

## Kildeliste

- Brønnøysundsregisteret, 2021. *Brønnøysundsregisteret*. [Internett]  
Available at: [https://w2.brreg.no/kunngjoring/hent\\_alle.jsp?kid=20180000337753&sokeverdi=980323501&spraak=nb](https://w2.brreg.no/kunngjoring/hent_alle.jsp?kid=20180000337753&sokeverdi=980323501&spraak=nb)  
[Funnet 16 April 2021].
- Enova, 2021. *ENOVA*. [Internett]  
Available at: <https://www.enova.no/om-enova/>  
[Funnet 13 April 2021].
- Fosenkraft Elektro AS, u.d. *Fosenkraft Elektro*. [Internett]  
Available at: <https://fkel.no/>  
[Funnet 13 04 2021].
- Fosenkraft Elektro, u.d. *Fosenkraft Elektro*. [Internett]  
Available at: <https://fkel.no/>  
[Funnet 13 April 2021].
- Guttormsen, O., 2017. *Docplayer*. [Internett]  
Available at: <https://docplayer.me/67619737-Innovasjonsledelse-i-installasjonsbransjen.html>  
[Funnet 13 04 2021].
- Hoff, K. G. & Helbæk, M., 2015. *Økonomistyring 2*. 7 red. s.l.:Universitetsforlaget.
- Jacobsen, D. I., 2018. *Hvordan gjennomføre undersøkelser*. 3. red. Oslo: CAPPELEN DAMM AS.
- Langli, J. C., 2016. *Årsregnskap*. 10. red. Oslo: Gyldendal.
- Oxford college of marketing, 2021. *What is a PESTEL analysis?*. [Internett]  
Available at: <https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2016/06/30/pestel-analysis/>  
[Funnet 13 April 2021].
- Park, G., 2021. *How to Undertake the Perfect SWOT Analysis*. [Internett]  
Available at: <https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2016/05/26/undertaking-a-swot-analysis/>  
[Funnet 13 April 2021].
- Porter, M. E., 1979. *Harvard Business review*. [Internett]  
Available at: <https://hbr.org/1979/03/how-competitive-forces-shape-strategy>  
[Funnet 13 April 2021].
- SSB, 2021. *Produksjonsindeks for bygge- og anleggsvirksomhet*, Norge: SSB.

## Figurliste

Figur 1: Porters fem konkurransekrefter (Porter, 1979) .....	7
Figur 2: SWOT (Park, 2021) .....	10
Figur 3: PESTEL (Oxford college of marketing, 2021) .....	12
Figur 4: Utvikling i likviditetsgrad 1 for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	26
Figur 5: Utvikling i Gjeldsgrad for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS.....	28
Figur 6: Utvikling i finansieringsgrad 1 for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .	29
Figur 7: Utvikling i egenkapitalandel i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS	30
Figur 8: Utvikling i Totalrentabilitet i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS	31
Figur 9: Utvikling i Totalkapitalens omløpshastighet for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	32
Figur 10: Utvikling i resultatgrad for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	33
Figur 11: Utvikling i egenkapitalens rentabilitet før skatt i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	34
Figur 12: Utvikling i resultat av driften i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	35

## Tabelliste

Tabell 1: Produksjonsindeks for bygge og anleggsvirksomhet (SSB, 2021) .....	20
Tabell 2: SWOT .....	24
Tabell 3: Nøkkeltall for Fosenkraft Elektro AS fra 2015 til 2020.....	25
Tabell 4: Tabelloversikt over Likviditetsgrad 1 for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	26
Tabell 5: tabelloversikt over Gjeldsgrad for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS.	28
Tabell 6: tabelloversikt over finansieringsgrad 1 for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	29
Tabell 7: tabelloversikt over egenkapitalandel i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	30
Tabell 8: tabelloversikt over Totalrentabilitet i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	31
Tabell 9: tabelloversikt over Totalkapitalens omløpshastighet for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	32
Tabell 10: tabelloversikt over resultatgrad for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	33
Tabell 11: tabelloversikt over egenkapitalens rentabilitet før skatt i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	34
Tabell 12: tabelloversikt over resultat av driften i % for Fosenkraft Elektro AS og Nyvold Installasjon AS .....	35

# Vedlegg

<b>FosenKraft Elektro AS</b>	<b>Inngående balase i år</b>	<b>2020 Bevegelse i år</b>	<b>Desember Hittil i år</b>
<b>ANLEGGSMIDLER</b>			
Utsatt skattefordel	1 857 257	-	1 857 257
<b>VARIGE DRIFTSMIDLER</b>			
Tomter,bygninger og faste eiendom	0	0	0
Maskiner og anlegg	912 221	-217 116	695 105
<b>SUM VARIGE DRIFTSMIDLER</b>	<b>912 221</b>	<b>-217 116</b>	<b>695 105</b>
<b>FINANSIELLE ANLEGGSMIDLER</b>			
Investeringer i selskaper	0	0	0
Lån til selskaper	0	0	0
Andre langsiktige fordringer	100 000	-36 000	64 000
<b>SUM FINANSIELLE ANLEGGSMIDLER</b>	<b>100 000</b>	<b>-36 000</b>	<b>64 000</b>
<b>SUM ANLEGGSMIDLER</b>	<b>2 869 478</b>	<b>-253 116</b>	<b>2 616 362</b>
<b>OMLØPSMIDLER</b>			
Varer	2 832 000	-932 000	1 900 000
<b>Fordringer</b>			
Kundefordringer	12 563 903	-5 309 121	7 254 781
Påløpte inntekter	436 000	-2 715 000	-2 279 000
Andre fordringer	848 870	-37 601	811 269
<b>SUM FORDRINGER</b>	<b>13 848 773</b>	<b>-8 061 722</b>	<b>5 787 050</b>
Bankinnskudd, kontanter o.l.	-2 602 677	9 554 536	6 951 858
<b>SUM OMLØPSMIDLER</b>	<b>14 078 095</b>	<b>560 813</b>	<b>14 638 909</b>
<b>SUM EIENDELER</b>	<b>16 947 573</b>	<b>307 697</b>	<b>17 255 271</b>
<b>EGENKAPITAL</b>			
Aksjekapital	-1 000 000	0	-1 000 000
Annen egenkapital	88 381	0	88 381
Årets resultat		-553 473	-553 473
<b>SUM EGENKAPITAL</b>	<b>-911 619</b>	<b>-553 473</b>	<b>-1 465 092</b>
<b>GJELD</b>			
Avsetninger for forpliktelser			
Pensjonsforpliktelser	-678 379	0	-678 379
Utsatt skatt	0	0	0
<b>SUM AVSETNINGER FOR FORPLIKT.</b>	<b>-678 379</b>	<b>0</b>	<b>-678 379</b>
Annen langsiktig gjeld			
Gjeld til kredittinstitusjoner	0	0	0
Øvrig langsiktig gjeld	-5 723 132	721 475	-5 001 658
<b>SUM ANNEN LANGSIKTIG GJELD</b>	<b>-5 723 132</b>	<b>721 475</b>	<b>-5 001 658</b>
Kortsiktig gjeld			
Gjeld til kredittinstitusjoner	0	0	0
Leverandørgjeld	-3 383 447	-1 455 031	-4 838 478
Betalbar skatt	0	0	0
Skyldig offentlige avgifter	-3 742 457	1 214 265	-2 528 192
Utbytte	0	0	0
Annen kortsiktig gjeld	-2 508 539	-234 933	-2 743 472
<b>SUM KORTSIKTIG GJELD</b>	<b>-9 634 443</b>	<b>-475 699</b>	<b>-10 110 142</b>
<b>SUM GJELD</b>	<b>-16 035 954</b>	<b>245 776</b>	<b>-15 790 178</b>
<b>SUM EGENKAPITAL OG GJELD</b>	<b>-16 947 573</b>	<b>-307 697</b>	<b>-17 255 271</b>

Vedlegg 1: balanseregnskap for Fosenkraft Elektro AS for 2020

FosenKraft Elektro AS	Desember 2020			2019
	Denne periode	Hittil i år	Budsjett hittil i år	Hittil i fjor
<b>DRIFTSINNETEKTER</b>				
Salgsinntekter	47 444 225	47 444 225	50 139 180	49 593 587
Salg utenfor avgiftsområdet	- 2 247 932	- 2 247 932	-	2 384 966
Andre inntekter	256 751	256 751	709 200	7 000
<b>SUM DRIFTSINNETEKTER</b>	<b>45 453 044</b>	<b>45 453 044</b>	<b>50 848 380</b>	<b>47 215 621</b>
<b>DRIFTSKOSTNADER</b>				
Varekostnad	15 280 579	15 280 579	15 789 752	15 923 511
Lønnskostnader	23 609 550	23 609 550	26 226 798	25 891 976
Avskrivninger	348 615	348 615	384 000	348 386
Transportkostnader	-	-	-	-
Ikke i bruk	-	-	-	-
Kostnader lokaler	775 328	775 328	787 000	863 368
Leiekostnader	603 940	603 940	600 000	510 072
Maskiner verktøy og utstyr	923 551	923 551	988 000	623 491
Reparasjon og vedlikehold	3 631	3 631	12 000	3 926
Konsulenter og innleide tjenester	1 034 305	1 034 305	582 000	667 845
Kontor-, møte og kurskostnader	499 554	499 554	648 000	618 471
Telefon, internett og porto	256 782	256 782	360 000	318 045
Kostnader kjøretøy	660 775	660 775	828 000	835 243
Reisekostnader	236 166	236 166	444 000	429 347
Provisjoner	1 479	1 479	-	-
Salgs- og reklamekostnader	223 107	227 557	120 000	137 591
Reprentasjon og gaver	132 740	132 740	168 000	164 084
Forsikringer og garantikostnader	96 539	96 539	36 000	56 193
Eiendomskatt	15 238	15 238	-	199 640
Andre driftskostnader	141 233	141 233	72 000	154 299
Tap på fordringer	27 090	27 090	60 000	46 890
<b>SUM DRIFTSKOSTNADER</b>	<b>44 870 201</b>	<b>44 874 651</b>	<b>48 105 550</b>	<b>47 698 595</b>
<b>Driftsresultat</b>	<b>582 843</b>	<b>578 393</b>	<b>2 742 830</b>	<b>482 974</b>
Finansinntekt	64 456	64 456	-	120 854
Finanskostnad	89 376	89 376	240 000	434 911
<b>FINANSPOSTER</b>	<b>- 24 920</b>	<b>- 24 920</b>	<b>240 000</b>	<b>314 057</b>
<b>RESULTAT ETTER FINANSPOSTER</b>	<b>557 923</b>	<b>553 473</b>	<b>2 502 830</b>	<b>797 031</b>
Dekningsbidrag i kroner (Salg - kjøp)	30 172 465	30 172 465	35 058 628	31 292 110
Dekning i prosent	66 %	66 %	69 %	66 %

Vedlegg 2: resultatregnskap for Fosenkraft Elektro AS for 2020

<b>RESULTATREGNSKAP</b> i hele 1000	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	47 209	56 947	51 467	54 046	56 787
Annen driftsinntekt	7	5	0	0	32
<b>Sum driftsinntekter</b>	<b>47 216</b>	<b>56 952</b>	<b>51 468</b>	<b>54 046</b>	<b>56 818</b>
Varekostnad	15 924	21 690	17 871	23 585	20 727
Beholdningsendringer	-	-	0	0	0
Lønnskostnader	25 892	30 066	26 603	23 280	24 604
Herav kun lønn	21 926	25 384	22 076	19 399	19 958
Ordinære avskrivninger	348	285	296	177	205
Nedskrivning	-	-	-	-	-
Andre driftskostnader	5 535	8 401	5 330	4 182	4 062
<b>Driftsresultat</b>	<b>-483</b>	<b>-3 489</b>	<b>1 369</b>	<b>2 822</b>	<b>7 221</b>
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	0	0	0
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	0	0	0
Sum annen renteinntekt	25	39	72	77	192
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	0	0	0
Sum annen finansinntekt	96	79	0	0	0
Sum finansinntekter	121	119	72	77	192
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	219	28	1	3	9
Andre finanskostnader	7	8	12	25	27
Sum annen finanskostnad	7	8	12	25	27
Sum finanskostnader	435	272	295	49	63
<b>Resultat før skatt</b>	<b>-797</b>	<b>-3 643</b>	<b>1 146</b>	<b>2 850</b>	<b>7 350</b>
Sum skatt	-160	-755	325	773	2 013
<b>Ordinært resultat</b>	<b>-637</b>	<b>-2 887</b>	<b>821</b>	<b>2 077</b>	<b>5 337</b>
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	0	0	0
<b>Årsresultat</b>	<b>-637</b>	<b>-2 887</b>	<b>821</b>	<b>2 077</b>	<b>5 337</b>
Utbytte	-	-	-	-	-
Konsernbidrag	-	-	-	563	5 508

*Vedlegg 3: Resultatregnskap for 2015 til 2019 for Fosenkraft Elektro AS*



<b>BALANSEREGNSKAP</b> i hele 1000	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-	0
<b>Sum immaterielle midler</b>	1 857	1 697	942	1 266	1 640
<b>Sum anleggsmidler</b>	2 869	2 633	1 965	1 640	1 985
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	-	-	-	-	-
Maskiner/anlegg/biler	34	-	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	878	802	906	343	340
Sum varige driftsmidler	912	802	906	343	340
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	0	0	0
Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-	-
Andre fordringer	100	133	117	31	5
Sum finansielle anleggsmidler	100	133	117	31	5
Sum varelager	2 832	4 174	4 103	3 509	4 169
Kundefordringer	12 900	14 871	14 218	19 788	14 577
Konsernfordringer	-	-	-	-	-
Sum fordringer	13 849	15 772	15 059	20 073	15 553
Sum investeringer	-	-	0	0	0
Kasse/Bank/Post	1 127	1 105	3 366	2 898	5 780
<b>Sum Kasse/Bank/Post</b>	1 127	1 105	3 366	2 898	5 780
<b>Sum omløpsmidler</b>	17 808	21 050	22 527	26 480	25 502
<b>Sum eiendeler</b>	20 678	23 683	24 493	28 120	27 487
Aksje/Selskapskapital	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Sum opptjent egenkapital	-88	549	3 436	2 614	1 100
Annen egenkapital	0	549	3 436	2 614	1 100
<b>Sum egenkapital</b>	912	1 549	4 436	3 614	2 100
Sum avsetninger til forpliktelser	678	778	1 557	4 668	5 843
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-	-
Langsiktig konserngjeld	5 723	6 582	7 413	8 205	812
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	-	-	0	0	0
Annen langsiktig gjeld	-	-	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	6 402	7 360	8 970	12 873	6 655
Gjeld til kredittinstitusjoner	3 730	3 023	-	-	-
Leverandørgjeld	3 383	3 517	4 279	3 462	4 519
Skyldig offentlige avgifter	3 742	4 881	3 623	3 078	3 415
Utbytte	-	-	-	-	-
Kortsiktig konserngjeld	-	-	0	1 750	7 545
Annen kortsiktig gjeld	2 509	3 352	3 185	3 130	3 253
Sum kortsiktig gjeld	13 365	14 774	11 087	11 632	18 732
<b>Sum gjeld</b>	19 766	22 134	20 057	24 506	25 387
<b>SUM EGENKAPITAL OG GJELD</b>	20 678	23 683	24 493	28 120	27 487

Vedlegg 4: Balanseregnskap for 2015 til 2019 for Fosenkraft Elektro AS

<b>RESULTATREGNSKAP</b> i hele 1000	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	51 563	38 032	38 565	38 963	27 991
Annen driftsinntekt	17	94	15	143	152
<b>Sum driftsinntekter</b>	<b>51 580</b>	<b>38 126</b>	<b>38 580</b>	<b>39 106</b>	<b>28 143</b>
Varekostnad	23 680	13 151	13 926	14 142	9 206
Beholdningsendringer	-	-	0	0	0
Lønnskostnader	19 452	17 488	17 085	17 152	13 704
Herav kun lønn	16 967	15 266	14 790	15 172	12 217
Ordinære avskrivninger	1 528	1 386	1 397	1 146	510
Nedskrivning	0	0	-	-	-
Andre driftskostnader	4 209	3 495	3 352	3 630	2 981
<b>Driftsresultat</b>	<b>2 710</b>	<b>2 605</b>	<b>2 820</b>	<b>3 037</b>	<b>1 742</b>
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	0	0	0
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	0	0	0
Sum annen renteinntekt	88	54	51	117	114
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	0	0	0
Sum annen finansinntekt	23	23	22	40	19
Sum finansinntekter	112	78	74	157	133
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	3	7	21	2	0
Andre finanskostnader	-	-	-	-	-
Sum annen finanskostnad	-	-	0	0	0
Sum finanskostnader	3	7	21	2	0
<b>Resultat før skatt</b>	<b>2 819</b>	<b>2 676</b>	<b>2 873</b>	<b>3 193</b>	<b>1 875</b>
Sum skatt	696	699	777	867	524
<b>Ordinært resultat</b>	<b>2 123</b>	<b>1 977</b>	<b>2 096</b>	<b>2 326</b>	<b>1 351</b>
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	0	0	0
<b>Årsresultat</b>	<b>2 123</b>	<b>1 977</b>	<b>2 096</b>	<b>2 326</b>	<b>1 351</b>
Utbytte	1 060	989	1 050	1 160	675
Konsernbidrag	0	0	-	-	-

Vedlegg 5: Resultatregnskap for 2015 til 2019 for Nyvold Installasjon AS

<b>BALANSEREGNSKAP</b> i hele 1000	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-	-
<b>Sum immaterielle midler</b>	315	631	1 004	1 311	98
<b>Sum anleggsmidler</b>	3 690	3 652	4 083	4 410	2 198
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	0	0	0	88	132
Maskiner/anlegg/biler	0	0	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	3 220	2 867	2 924	2 856	1 813
Sum varige driftsmidler	3 220	2 867	2 924	2 944	1 945
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	0	0	0
Investeringer i aksjer og andeler	154	154	154	154	154
Andre fordringer	-	-	0	0	0
Sum finansielle anleggsmidler	154	154	154	154	154
Sum varelager	2 812	2 983	2 598	2 017	1 846
Kundefordringer	8 814	6 427	7 561	8 407	6 040
Konsernfordringer	-	-	-	-	-
Sum fordringer	11 755	9 617	8 228	15 476	13 501
Sum investeringer	-	-	0	0	0
Kasse/Bank/Post	1 044	865	722	675	655
<b>Sum Kasse/Bank/Post</b>	1 044	865	722	675	655
<b>Sum omløpsmidler</b>	15 612	13 465	11 548	18 168	16 002
<b>Sum eiendeler</b>	19 301	17 117	15 631	22 578	18 200
Aksje/Selskapskapital	408	408	408	408	408
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	1 600	1 600	1 600	1 600	1 600
Sum opptjent egenkapital	6 231	5 168	4 180	11 134	9 968
Annen egenkapital	6 231	5 168	4 180	11 134	9 968
<b>Sum egenkapital</b>	7 831	6 768	5 780	12 734	11 568
Sum avsetninger til forpliktelser	383	32	0	0	0
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	0	0	0	0	0
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	0	0	0	0	0
Annen langsiktig gjeld	0	0	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	383	32	0	0	0
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-	-
Leverandørgjeld	2 739	2 737	2 256	2 094	1 555
Skyldig offentlige avgifter	2 823	2 356	2 410	2 387	1 512
Utbytte	1 060	989	1 050	1 160	675
Kortsiktig konserngjeld	569	97	427	0	36
Annen kortsiktig gjeld	3 551	3 529	2 922	3 385	2 372
Sum kortsiktig gjeld	11 087	10 317	9 851	9 844	6 631
<b>Sum gjeld</b>	11 470	10 349	9 851	9 844	6 631
<b>SUM EGENKAPITAL OG GJELD</b>	19 301	17 117	15 631	22 578	18 200

Vedlegg 6: balanseregnskap for 2015 til 2019 for Nyvold Installasjon AS

