

Patrick Berget  
Andreas Mykland  
Ola Prebensen  
Ole Morten Østlyngen  
Kristoffer Korsfur Solli

## Regnskapsanalyse av Vang Auto AS

Financial statement analysis of Vang Auto AS

Semesteroppgave i økonomisk styring

Veileder: Tor-Eirik Olsen

April 2021



Patrick Berget  
Andreas Mykland  
Ola Prebensen  
Ole Morten Østlyngen  
Kristoffer Korsfur Solli

## **Regnskapsanalyse av Vang Auto AS**

Financial statement analysis of Vang Auto AS

Semesteroppgave i økonomisk styring  
Veileder: Tor-Eirik Olsen  
April 2021

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet  
Fakultet for økonomi  
NTNU Handelshøyskolen



**NTNU**

Kunnskap for en bedre verden



## FORORD

Denne oppgaven er skrevet som en avsluttende semesteroppgave i økonomistyring på 7,5 studiepoeng ved bachelorstudiet økonomi og administrasjon på Handelshøyskolen NTNU.

Vi valgte denne oppgaven da en av studentene på gruppen vår er i familie med daglig leder i selskapet Vang Auto AS, som ønsket en analyse av sin bedrift. Dette var en mulighet for oss der vi hadde god tilgang på informasjon om selskapet, som la til rette for at vi kunne gjøre en utfyllende og nøyaktig analyse av den økonomiske utviklingen. Arbeidet har vært engasjerende, og vi har opplevd å kunne bruke mye av teorien vi har lært på studiet i praksis.

Vi ønsker å takke vår veileder Tor-Erik Olsen for konstruktive tilbakemeldinger i både oppstartsfasen, gjennomføringen og evalueringen av oppgaven. Vi vil også takke daglig leder i Vang Auto AS Per Asbjørn Berget for tett samarbeid og tilrettelegging for oss i gjennomføring av denne oppgaven.

Innholdet i denne oppgaven står for forfatterens regning.

Patrick Berget

Ola Prebensen

Andreas Mykland

Kristoffer K. Solli

Ole M. Østlyngen

## SAMMENDRAG

I vår semesteroppgave har vi analysert den økonomiske utviklingen til Vang Auto AS. Formålet med dette har vært å se hvordan den økonomiske situasjonen er og har vært for bedriften. Basert på problemstillingen «hvordan har den økonomiske utviklingen vært for Vang Auto AS i perioden 2016-2019, og hva kan bidra til å forklare utviklingen?» har vi gjennomført en regnskapsanalyse av Vang Auto AS. Vang Auto AS er et bilverksted i Hamar-området med direkte tilknytning til en av gruppens medlemmer. I regnskapsanalysen har vi tatt for oss nøkkeltall innenfor lønnsomhet, finansiering, soliditet og likviditet. I tillegg har vi gjennomført en strategisk analyse i form av en SWOT-analyse. Avslutningsvis sammenligner vi funnene i regnskapsanalyse med vår benchmark Sveen Mek Verksted AS.

I regnskapsanalysen har vi fått tilsendt samtlige regnskap i perioden 2016-2019 som vi har benyttet til å gjøre utregningene. Gjennom å studere utviklingen fant vi ut at lønnsomheten har vært i en synkende trend i perioden. Dette skyldes i stor grad høye lønnskostnader, men andre faktorer påvirker også dette. Nøkkeltallene for finansiering, soliditet og likviditet anses som tilfredsstillende gjennom hele perioden. Til SWOT-analysen har vi fått verdifull informasjon via telefonsamtaler og mail fra daglig leder. Da fant vi ut at det foreligger en del muligheter gjennom de interne styrkene hvor vi blant annet trekker frem kontinuitet på ledersiden. Likevel er bransjen sterkt preget av de truslene som foreligger, blant annet større konsern og elbilmarkedet. Til å gjennomføre sammenligningsanalysen har vi brukt tall fra proff.no. Vi fant ut at tallene hos Sveen Mek har samme trend og kommer frem til konklusjonen at Vang Auto sine tall samsvarer med bransjen.

## **ABSTRACT**

Vang Auto AS is a car repair shop situated in the Hamar-region with close affiliation to one member of our group. In this study we have looked at the financial development between 2016-2019. To accomplish this, we used key financial figures within profitability, financing, solidity and liquidity. In addition, we conducted a strategic analysis drawing on a SWOT-analysis. Finally, we compared Vang Auto with our benchmark Sveen Mek Verksted AS.

To look at the financial development we got all the numbers from the period 2016-2019 from Vang Auto AS. We found out that the profitability has had a declining trend through the period, mainly because of high labor costs, but also other factors. On the other hand, the numbers within financing, solidity and liquidity looked good throughout the period and are considered satisfactory. For our SWOT-analysis we collected the data through phone calls and via email from the CEO. Here we found out that there are opportunities in the market through their internal strengths, continuity within management among other things. However, there are big threats in the market, such as big companies and the electric vehicle market as well. To perform our benchmark analysis, we used proff.no. We found out that Sveen Mek has the same trend as Vang Auto, and we concluded that this is relevant to the industry as a whole.

# INNHALDSFORTEGNELSE

Forord

Sammendrag

Abstract

Innholdsfortegnelse

Figur- og tabelloversikt

Vedlegg

<b>1. Innledning</b> .....	1
<b>1.1 Problemstilling</b> .....	1
<b>1.1.1 Avgrensing</b> .....	2
<b>2. TEORI</b> .....	2
<b>2.1 Regnskapet</b> .....	2
<b>2.2 Finansregnskapet</b> .....	3
<b>2.3 Regnskapsanalyse</b> .....	3
<b>2.3.1 Lønnsomhet</b> .....	4
<b>2.3.1.1 Bruttofortjeneste</b> .....	4
<b>2.3.1.2 Totalkapitalrentabilitet</b> .....	5
<b>2.3.1.3 Totalkapitalens omløpshastighet</b> .....	6
<b>2.3.1.4 Resultatgrad</b> .....	7
<b>2.3.1.5 Egenkapitalrentabilitet</b> .....	7
<b>2.3.2 Finansiering</b> .....	7
<b>2.3.2.1 Finansieringsgrad 1</b> .....	8
<b>2.3.2.2 Arbeidskapital</b> .....	8
<b>2.3.2.3 Langsiktig lagerfinansiering</b> .....	9
<b>2.3.3 Soliditet</b> .....	9
<b>2.3.3.1 Egenkapitalandel</b> .....	9
<b>2.3.3.2 Gjeldsgrad</b> .....	9
<b>2.3.4 Likviditet</b> .....	10
<b>2.3.4.1 Likviditetsgrad 1</b> .....	10
<b>2.3.4.2 Likviditetsgrad 2</b> .....	10
<b>2.4 SWOT-analyse</b> .....	11
<b>3. METODE</b> .....	12
<b>3.1 Problemstilling</b> .....	12
<b>3.2 Valg av forskningsdesign</b> .....	12



3.3	Datainnsamling .....	13
3.4	Validitet og reliabilitet .....	13
4.	ANALYSE .....	15
4.1	Presentasjon av inntekter, kostnader og driftsresultat .....	15
4.1.1	Salgsinntekt .....	15
4.1.2	Varekostnad .....	16
4.1.3	Lønnskostnad .....	16
4.1.4	Annen driftskostnad .....	17
4.1.5	Driftsresultat .....	18
4.2	Presentasjon av nøkkeltall .....	19
4.2.1	Lønnsomhet .....	19
4.2.1.1	Bruttofortjeneste .....	19
4.2.1.2	Totalkapitalrentabiliteten .....	20
4.2.1.3	Totalkapitalens omløpshastighet .....	21
4.2.1.4	Resultatgrad .....	22
4.2.1.5	Egenkapitalrentabiliteten .....	23
4.2.2	Soliditet .....	24
4.2.2.1	Egenkapitalandel .....	25
4.2.2.2	Gjeldsgrad .....	26
4.2.3	Finansiering .....	26
4.2.3.1	Finansieringsgrad 1 .....	27
4.2.3.2	Arbeidskapital .....	28
4.2.3.3	Langsiktig lagerfinansiering .....	29
4.2.4	Likviditet .....	30
4.2.4.1	Likviditetsgrad 1 .....	30
4.2.4.2	Likviditetsgrad 2 .....	31
4.3	SWOT-analyse .....	32
4.3.1	Styrker .....	32
4.3.2	Svakheter .....	33
4.3.3	Muligheter .....	34
4.3.4	Trusler .....	35
4.3.5	Oppsummering .....	36
5.	BEDRIFTSSAMMENLIGNING/BENCHMARK .....	37
5.1	Salgsinntekt .....	37
5.2	Varekostnad .....	38
5.3	Driftsresultat .....	38

5.4 Totalkapitalrentabilitet .....	39
5.5 Egenkapitalandel .....	40
5.6 Finansieringsgrad 1 .....	41
5.7 Likviditetsgrad 1 .....	43
6. KONKLUSJON .....	44
7. LITTERATURLISTE .....	47
8. VEDLEGG .....	48

## FIGUR- OG TABELLOVERSIKT

Figur 1: DuPont-modellen

Figur 2: Salgsinntekt

Figur 3: Varekostnad

Figur 4: Lønnskostnad

Figur 5: Annen driftskostnad

Figur 6: Driftsresultat

Figur 7: Bruttofortjeneste i %

Figur 8: Totalkapitalrentabilitet

Figur 9: Totalkapitalens omløpshastighet

Figur 10: Resultatgrad

Figur 11: Egenkapitalrentabilitet

Figur 12: Egenkapital og gjeld

Figur 13: Egenkapitalandel

Figur 14: Gjeldsgrad

Figur 15: Finansieringsgrad I

Figur 16: Arbeidskapital

Figur 17: Langsiktig lagerfinansiering

Figur 18: Likviditetsgrad 1

Figur 19: Likviditetsgrad 2

Figur 20: SWOT-analyse

Figur 21: Salgsinntekt, bedriftssammenligning

Figur 22: Varekostnad, bedriftssammenligning

Figur 23: Driftsresultat, bedriftssammenligning

Figur 24: Totalkapitalrentabilitet, bedriftssammenligning

Figur 25: Egenkapitalandel, bedriftssammenligning

Figur 26: Finansieringsgrad 1, bedriftssammenligning

Figur 27: Likviditetsgrad 1, bedriftssammenligning

Tabell 1: Normtall totalkapitalrentabilitet

Tabell 2: Normtall totalkapitalens omløpshastighet

Tabell 3: Normtall egenkapitalrentabilitet

Tabell 4: Salgsinntekter

Tabell 5: Varekostnad

Tabell 6: Lønnskostnad

Tabell 7: Annen driftskostnad

Tabell 8: Driftsresultat

Tabell 9: BRF i %

Tabell 10: Totalkapitalrentabiliteten

Tabell 11: Totalkapitalens omløpshastighet

Tabell 12: Resultatgrad

Tabell 13: Egenkapitalrentabilitet

Tabell 14: Egenkapital og gjeld

Tabell 15: Egenkapitalandel

Tabell 16: Gjeldsgrad

Tabell 17: Finansieringsgrad 1

Tabell 18: Arbeidskapital

Tabell 19: Langsiktig lagerfinansiering

Tabell 20: Likviditetsgrad 1

Tabell 21: Likviditetsgrad 2

Tabell 22: Regnskapstall Vang Auto AS

Tabell 23: Regnskapstall Sveen Mek Verksted AS

Tabell 24: Totalkapitalrentabilitet, bedriftssammenligning

Tabell 25: Egenkapitalandel, Vang Auto AS

Tabell 26: Egenkapitalandel, Sveen Mek Verksted AS

Tabell 27: Finansieringsgrad 1, Vang Auto AS

Tabell 28: Finansieringsgrad 1, Sveen Mek Verksted AS

Tabell 29: Likviditetsgrad 1, Vang Auto AS

Tabell 30: Likviditetsgrad 1, Sveen Mek Verksted AS

## **VEDLEGG:**

Vedlegg 1: Årsregnskap Vang Auto AS

Vedlegg 2: Årsregnskap Sveen Mek Verksted AS

Vedlegg 3: Årsregnskap Vang Auto Eiendom AS

# 1. INNLEDNING

I dette avsnittet tar vi for oss bakgrunn for oppgaven, presenterer problemstillingen og redegjør for de avgrensningene vi har valgt å ta.

Vang Auto AS er et privateid bilverksted som ble etablert i 1960 og som i dag teller 9 ansatte. Verkstedet er lokalisert i Innlandet, ved riksvei 25 mellom Hamar og Elverum. Verkstedet håndterer både personbiler og lastebiler, og har i de siste årene økt kompetansen sine til å håndtere elbiler. De har dessuten en egen karosseriavdeling hvor de også kan skifte og reparere bilruter. Vang Auto er i tillegg tilknyttet Meca-kjeden, som er en verkstedkjede med verksteder over hele landet.

Per i dag står bedriften med 8 ansatte og Per Asbjørn Berget som daglig leder. I direkte tilknytning til verkstedet er også Vang Auto Eiendom AS, som eier tomt og de større materielle eiendelene. Dette selskapet står med samme daglige leder.

Årsaken til at vi har valgt akkurat denne bedriften er fordi en av gruppens medlemmer har direkte tilknytning til daglig leder. Dette har gjort arbeidet veldig gunstig hovedsakelig med tanke på datainnhenting i form av regnskap og nøkkeltall, men også hvis det var konkrete problemer vi hadde spørsmål om.

## 1.1 Problemstilling

Vi har valgt problemstillingen «hvordan har den økonomiske utviklingen vært for Vang Auto AS i perioden 2016-2019, og hva kan bidra til å forklare utviklingen?». For å besvare dette vil vi gjennomføre en regnskapsanalyse av Vang Auto AS, for så å sammenligne resultatene fra denne analysen med utvalgte benchmark-bedrifter som opererer i samme bransje, geografiske område og samme skala som Vang Auto AS. Dette vil vi gjøre for å kunne ta stilling til nøkkeltall hos Auto Vang AS i en relativ sammenheng, som vil kunne gi et mer nyansert bilde av regnskapet enn det generelle tommelfingerregler fra regnskapsanalysen vil kunne gjøre.

Utover interessen for hvordan den økonomiske utviklingen i selskapet har vært, vil vi også se på hvorfor utviklingen har blitt som den er. Vi vil da supplere regnskapet med en SWOT-analyse og annen informasjon av kvalitativ karakter, for å kunne gjøre rede for den økonomiske utviklingen i et mer helhetlig perspektiv.

### **1.1.1 Avgrensing**

Vi vil i denne oppgaven fokusere på Auto Vang AS, og bruker benchmark-bedrifter for å kvantitativt vurdere Auto Vang AS sin utvikling. Fra benchmark-bedriftene vil vi kun basere oss på regnskapstall presentert på proff.no sine sider, uten at vi kvalitativt vil gå dypere inn i disse regnskapene. Vi vil benytte et gitt sett av nøkkeltall som vil presenteres under teori senere i oppgaven, og det vil da være en rekke nøkkeltall vi ikke tar stilling til. I oppgaven velger vi å ha hovedfokus på den kvantitative regnskapsanalysen, og vi vil bruke SWOT-analysen og annen informasjon for å supplere slik at vi i større grad vil kunne svare på problemstillingen der vi også vil kunne forklare utviklingen i selskapet.

## **2. TEORI**

I dette kapittelet vil vi presentere teori som legger grunnlaget og forståelsen for empirien og analysen som skal belyse oppgavens problemstilling. Først skal vi presentere generell teori om finansregnskapet analysen belegger seg på. Vi skal også gjøre rede for en regnskapsanalyse, hvorav det legges vekt på nøkkeltallanalyse. Videre vil de ulike nøkkeltallene innenfor lønnsomhet, finansiering, soliditet og likviditet presenteres. Her vil det fremgå hvilke nøkkeltall vi vil benytte oss av for å gjennomføre analysen og besvare problemstillingen.

### **2.1 Regnskapet**

For å forstå en regnskapsanalyse må en kjenne til komponentene i et regnskap. Overordnet består regnskapet av to deler, en balanse som gir informasjon om selskapets eiendeler og hvordan disse eiendelene er finansiert, og et resultat som er en oversikt over inntekter og kostnader for en periode.

Balansen fungerer basert på et prinsipp om at summen av et selskap sin egenkapital og gjeld skal være lik den samlede verdien av alle selskapets eiendeler. Dette oppsummeres i balanseligningen  $E = EK + G$ , som er at eiendeler (E) er lik egenkapital (EK) pluss gjeld (G). Videre kan eiendeler deles mellom omløpsmidler (OM) og anleggsmidler (AM). Etter regnskapslovens §5-1 defineres anleggsmidler som eiendeler bestemt til varig eie eller bruk, og alle andre eiendeler er omløpsmidler. På den andre siden er det typisk at gjeld deles i kortsiktig gjeld (KG) og langsiktig gjeld (LG).

Egenkapital er den delen av selskapets kapital som tilhører eierne av selskapet. Vi har innskutt egenkapital (IEK), som er kapital eierne har investert i selskapet, og så har vi opptjent egenkapital (OEK) som er overskudd av selskapets drift som har blitt reinvestert i selskapet. Av dette kan vi utlede en utvidet balanseligning;  $OM + AM = IEK + OEK + KG + LG$ .

En inntekt i et selskap er inntjening av verdier som et resultat av salg av varer eller tjenester, realisasjon av andre formuesobjekter eller avkastning på kapital, jf. skattelovens §5-30. En kostnad er et periodisert forbruk av en ressurs.

## **2.2 Finansregnskapet**

Finansregnskapet er lovpålagt i Norge gjennom regnskapsloven, og kalles også eksterntregnskapet eller årsregnskapet. Finansregnskapet skal redegjøre for bedriftens økonomiske utvikling og finansielle stilling. Vang Auto AS er et aksjeselskap, og omfattes dermed av regnskapslovens § 1-2 første ledd nr. 1, om regnskapspliktige.

Finansregnskapet skal etter regnskapsloven § 3-2 første ledd inneholde resultatregnskap, balanse, kontantstrømoppstilling og noteopplysninger. Resultatregnskapet viser bedriftens inntekter og kostnader for en periode, og viser bedriftens årsresultat.

Balansen skal gi oversikt over en bedrifts økonomiske situasjon på et gitt tidspunkt. Balansens skal vise bedriftens eiendeler på den ene siden, og egenkapital og gjeld på den andre siden.

Kontantstrømoppstillingen skal vise bedriftens innbetalinger og utbetalinger for å gi oversikt over bedriftens betalingsevne. Det skal fremgå hvordan utviklingen av likviditeten har vært i perioden.

Finansregnskapet skal også som ovennevnt inneholde noteopplysninger, altså kommentarer til de ulike postene i finansregnskapet, så nødvendig informasjon er gitt.

## **2.3 Regnskapsanalyse**

En regnskapsanalyse har som mål å se nærmere på bedriftens økonomiske utvikling og stilling. Regnskapsanalysen utføres ved å bearbeide regnskapsdata for å få et helhetlig bilde av bedriftens økonomiske situasjon.

I Kristoffersen (2014) skilles det mellom to regnskapsanalyser, interne og eksterne. Ved en intern regnskapsanalyse har man full tilgang på all informasjon. En intern regnskapsanalyse utføres som regel internt i en bedrift. Ved en ekstern regnskapsanalyse har man kun tilgang på offentlig tilgjengelig informasjon, for eksempel regnskapstall som offentliggjøres etter lover

og regler, som hos allmennaksjeselskap. Den største forskjellen på intern og ekstern regnskapsanalyse er derimot i metoden som benyttes. Ved interne analyser benyttes det kvalitative data, og ved eksterne analyser benyttes kvantitative data.

Det finnes også horisontal og vertikal regnskapsanalyse. Ved horisontale analyser er hovedformålet å vise tallenes utvikling over tid, så man kan forstå hva som har skjedd. Ved vertikale analyser ser man på de innbyrdes sammenhengene mellom tallene i regnskapet. Vi skal i hovedsak gjennomføre en nøkkeltallanalyse, som dreier seg om å beregne forholdet mellom tallene i regnskapet for å vurdere bedriften opp mot normtall og se på utviklingen i perioden.

Vi har valgt ut de nøkkeltallene som er viktigst for bedriften, og i det følgende kapittel vil vi rette fokus mot nøkkeltall innenfor lønnsomhet, finansiering, soliditet og likviditet.

### **2.3.1 Lønnsomhet**

Lønnsomhet forklarer en bedrifts evne til å skape overskudd. For å gå i overskudd må bedriften ha større inntekter enn kostnader, og god lønnsomhet er viktig for å tiltrekke investorer og få eiere til å eventuelt øke innskutt egenkapital. God lønnsomhet er viktig for at bedriften skal overleve på lang sikt. Ved å analysere lønnsomheten og dens utvikling fra 2016-2019 kan vi danne oss et bilde på bedriftens lønnsomhet i perioden. Grunnet nødvendigheten for overlevelse, så bør lønnsomhet være en sentral målsetting for bedrifter. For å belyse lønnsomheten til Vang Auto AS har vi valgt å ta utgangspunkt i følgende nøkkeltall:

#### **2.3.1.1 Bruttofortjeneste**

Bruttofortjeneste er forskjellen mellom salgspris og varekostnad, og viser hvor mye av inntekten som kan brukes til å dekke indirekte kostnader og fortjeneste. Siden vi skal analysere et bilverksted bør salgsprisen være høyere enn innkjøpsprisen til delene og lønnskostnader som medgår på et arbeid. Vi har valgt å beregne bruttofortjenesten i %, så det lettere kan sammenlignes med forskjellige år. Formelen for bruttofortjeneste i % (Kristoffersen, 2014):

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



### 2.3.1.2 Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabiliteten måler en bedrifts avkastning på den samlede kapitalen. Nøkkeltallet kan gi en pekepinn på hvor godt en bedrift har forvaltet ressursene sine, og tar ikke hensyn til finansiering (Kristoffersen, 2014). Totalkapitalrentabilitet er et forholdstall, noe som gjør at det egner seg godt til å sammenligne avdelinger/bedrifter uavhengig av størrelse. Ved beregning benyttes resultat før finanskostnader ettersom det representerer selskapets avkastning på samlede ressurser fordelt på eiere, kreditorer og det offentlige (Kristoffersen, 2014).

En annen definisjon på totalkapitalen er sysselsatt kapital, altså totalkapital minus kortsiktig gjeld, siden den kortsiktige gjelden anses som rentefri og skal dermed ikke beregnes avkastning på. En ulempe her er at det kan bli brukt for mye kortsiktig gjeld, for at totalkapitalrentabiliteten skal fremstå som bedre, altså høyere lønnsomhet.

Et annet alternativ er å bruke inngående eller utgående balanse som mål på totalkapitalen, noe som også kan ha en stor ulempe ettersom en bedrift som har tatt store investeringer et år kan få en totalkapitalrentabilitet som gir et misvisende bilde på den økonomiske situasjonen i bedriften. Man kan også benytte seg av eiendeler som er i bruk som en definisjon på totalkapitalen. Man kan da unngå å straffe strategiske valg der en investering ikke gir bedriften inntekt i dag.

Vi har valgt å bruke gjennomsnittlig totalkapital som grunnlag, ettersom vi skal analysere utviklingen fra 2016-2019, siden driftsresultatet og finansinntektene genereres gjennom hele året, og dermed er det mer hensiktsmessig med en nevner som tar høyde for dette, sammenlignet med typisk totalkapital (utgående balanse). Formelen blir dermed (Kristoffersen, 2014):

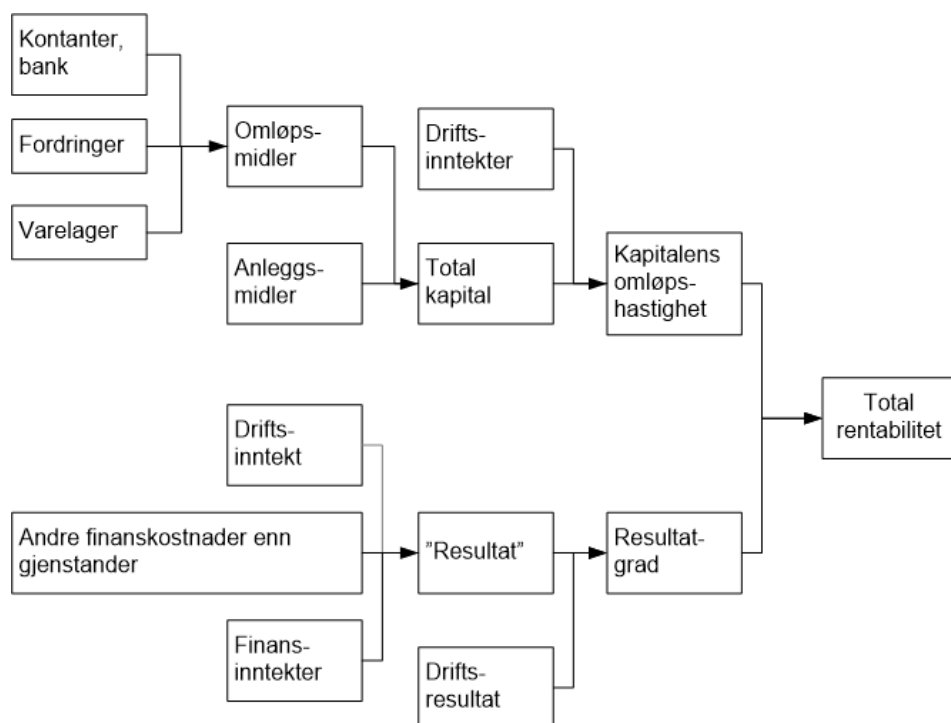
$$\text{Totalkapitalrentabilitet i \%} = \frac{\text{Driftsresultat} + \text{Finansinntekt}}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}} * 100\%$$

Ikke tilfredsstillende	Svak	Tilfredsstillende	God	Meget god
< 1%	1 - 5,99%	6 - 9,99%	10 - 15%	> 15%

Tabell 1: Normtall totalkapitalrentabilitet

Kilde: forvalt.no

Videre benytter vi oss av DuPont-modellen for å dekomponere totalkapitalrentabiliteten så vi kan se nærmere på totalkapitalens omløpshastighet og resultatgraden. I figuren under ser man hvordan DuPont-modellen er oppbygd ved bruk av dekomponering.



Figur 1: DuPont-modellen

### 2.3.1.3 Totalkapitalens omløpshastighet

Totalkapitalens omløpshastighet sier noe om bedriftens evne til å utnytte kapitalen som er bundet i bedriften til å skape inntekter. Formelen for total kapitalens omløpshastighet (Kristoffersen, 2014):

$$\text{Totalkapitalens omløpshastighet} = \frac{\text{Driftsinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig total kapital}} * 100\%$$

Man kan forbedre total kapitalens omløpshastighet enten ved å øke inntekter eller redusere bundet kapital i bedriften. Man kan også redusere utestående fordringer og varelager, eller ved å selge kapital bundet i bedriften som ikke skaper inntekt (Kristoffersen, 2014). Hva som er tilfredsstillende verdier på total kapitalens omløpshastighet, vil være forskjellig i ulike bransjer. Det avhenger av hvor stor kapitalbinding det er i bedriften, eventuelt av hvor kapitalintensiv virksomheten er. For eksempel vil en entreprenør med store anleggsmidler som arbeidsbiler, kraner og gravemaskiner ha større kapitalbinding enn en matbutikk, og dermed ha lavere omløpshastighet.

Vi har hentet normtall for total kapitalens omløpshastighet fra forvalt.no:

Ikke tilfredsstillende	Svak	Tilfredsstillende	God	Meget god
< 1	1	2 - 3	4	> 4

Tabell 2: Normtall totalkapitalens omløpshastighet

Kilde: forvalt.no

### 2.3.1.4 Resultatgrad

Resultatgrad (ROS, Return on Sales), brukes til å se på forholdet mellom nettoresultat og driftsinntekter i en periode. Nøkkeltallet viser hvor mye man tjener på hver krone omsatt i en periode (Kristoffersen, 2014). Resultatgraden kan bedres ved å enten øke inntektene eller redusere kostnadene. Resultatgraden beregnes slik (Kristoffersen, 2014):

$$\text{Resultatgrad} = \frac{\text{Driftsresultat} + \text{Finansinntekter}}{\text{Driftsinntekter}} * 100\%$$

### 2.3.1.5 Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabiliteten er relevant for eierne i bedriften, for å se hvilken avkastning investeringen deres gir/har gitt. Dette tallet bør være høyere enn alternativ rente/avkastning + risikotillegg eierne kunne oppnådd ved andre investeringer/plassering av kapital. Ved beregning benytter vi oss også her av gjennomsnittlig egenkapital fremfor utgående balanse, av samme grunn som ved beregning av totalkapitalrentabiliteten, se over. Forvalt.no har oppgitt en egenkapitalrentabilitet på 9-15% som tilfredsstillende:

Ikke tilfredsstillende	Svak	Tilfredsstillende	God	Meget god
< 0 %	0 - 8%	9 - 15%	15 - 23%	> 23%

Tabell 3: Normtall egenkapitalrentabilitet

Kilde: forvalt.no

Egenkapitalen beregnes slik (Kristoffersen, 2014):

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

### 2.3.2 Finansiering

Finansiering er anvendelse og anskaffelse av kapital. Gjennom en analyse av selskapets finansiering vil vi se på hvordan selskapets omløpsmidler og anleggsmidler er finansiert, ved å se på sammensetningen av selskapets eiendeler og gjeld. I analysen sikter langsiktig finansiering til langsiktig gjeld og egenkapital, mens kortsiktig finansiering er bruk av kortsiktig gjeld. (Kristoffersen, 2016).

For å ha en sunn finansieringsstruktur er det naturlig at en bruker langsiktig finansiering i sammenheng med anleggsmidler, da dette er midler for varig bruk eller eie som skal generere eller sikre inntekt. Langsiktig gjeld og egenkapital som ikke er bundet i anleggsmidler bør videre dekke deler av omløpsmidlene i selskapet. Hvor stor del det er snakk om er situasjons- og bransjeavhengig.

Ved analyse av selskapets finansiering vil vi benytte nøkkeltallene finansieringsgrad 1 og 2, arbeidskapital og langsiktig lagerfinansiering.

### **2.3.2.1 Finansieringsgrad 1**

Finansieringsgrad 1 viser i hvor stor grad anleggsmidler er langsiktig finansiert. Av tommelfingerregel ønsker vi at dette forholdstallet blir under 1. Dette vil tilsi at anleggsmidlene i selskapet er langsiktig finansiert, samt at også deler av omløpsmidlene er finansiert av langsiktig kapital (Kristoffersen, 2016).

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

### **2.3.2.2 Arbeidskapital**

Arbeidskapitalen i selskapet viser differansen mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld. Denne bør være positiv, som vil bety at summen av omløpsmidler er større enn den kortsiktige gjelden, altså at langsiktig finansiering er med på å finansiere deler av omløpsmidlene. Hvis arbeidskapitalen er negativ kan dette være en klar indikator på at likviditeten i selskapet kan være svak, som kan gi utfordringer i den daglige driften til selskapet. Hvis den kortsiktige gjelden er større enn omløpsmidlene, kan dette bety at kortsiktig gjeld er med å finansiere anleggsmidler i selskapet. Det kan medføre at selskapet kommer i en posisjon der gjelden for anleggsmidlene skal betales før inntektene opptjenes, da inntjeningshorisonten til anleggsmidler gjerne er lengre enn omløpsmidler.

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

### 2.3.2.3 Langsiktig lagerfinansiering

Langsiktig lagerfinansiering forteller oss hvor stor del av varelageret som er langsiktig finansiert. Denne bør være positivt og helst over 1, som vil bety at hele varelageret er langsiktig finansiert.

$$\text{Langsiktig lagerfinansiering} = \frac{\text{Arbeidskapital} * 100(\%)}{\text{Varelager}}$$

### 2.3.3 Soliditet

Soliditet sier noe om hvor godt rustet en bedrift er til å tåle underskudd. Hvordan bedriften er finansiert er essensielt for å forklare hvor god soliditeten dens er. Viktige forholdstall å analysere for å se på soliditet er egenkapitalandel, gjeldsgrad og rentedekningsgrad. Fokuserer på egenkapitalandel og gjeldsgrad videre. (Kristoffersen 2016, s. 465)

#### 2.3.3.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandel forklarer hvor stor andel av eiendelene til bedriften som er finansierte ved bruk av egenkapital. Jo høyere egenkapitalandelen i bedriften er, desto større er andelen av eiendelene finansierte med egne midler fremfor gjeld. Med høy egenkapitalandel kan bedrifter klare seg lengre uten inntekter på grunn av færre kostnader knyttet til gjeld. Dermed vil en solid egenkapitalandel styrke soliditeten for bedrifter. Hva som anses som tilfredsstillende egenkapitalandel vil avhenge av bransje, og risiko forbundet med virksomheten. En egenkapitalandel på 30-35% anses likevel som tilfredsstillende for de fleste virksomheter (Kristoffersen, 2016).

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

#### 2.3.3.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgraden forklarer forholdet mellom kapital som er finansiert av utenforstående, og kapital som er finansiert av eierne. Gjeldsgrad kan uttrykkes både som prosent eller antall ganger egenkapitalandel. En gjeldsgrad på 1 betyr for eksempel at en bedrifts andel egenkapital og gjeld er like store. Når gjeldsgraden øker avtar egenkapitalandelen, og motsatt. Lav gjeldsgrad vil derfor være positivt for soliditeten til bedriften (Kristoffersen, 2016).

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

### 2.3.4 Likviditet

En analyse av en bedrifts likviditet sier noe om dens betalingsevne, og har som formål å kontrollere bedriftens evne til å betale sine forpliktelser ved forfall. Sentrale nøkkeltall som likviditetsreserve, likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2 er viktige indikatorer på likviditeten. Det første nøkkeltallet er ikke relevant, ettersom kassakreditten ikke eksplisitt er skilt ut i regnskapene. Selv med gode nøkkeltall er det likevel viktig å ta hensyn til at balansen brukt for utregningen viser situasjonen på ett gitt tidspunkt, og at det dermed kan oppstå ett noe feilaktig bilde.

#### 2.3.4.1 Likviditetsgrad 1

Dette nøkkeltallet måler foretakets kortsiktige midler (omløpsmidler) opp imot dens kortsiktige gjeld på ett gitt tidspunkt. Kortsiktig gjeld er forpliktelser som forfaller innen ett år. Omløpsmidler er midler i foretaket som kan likvideres innen kort tid, også her innen ett år. Historisk har det vært vanlig å sette som en norm at likviditetsgrad 1 skal være større enn 2 (Kristoffersen, 2016). Denne normen forteller bedriften bør ha dobbelt så mye omløpsmidler som kortsiktig gjeld.

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

#### 2.3.4.2 Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 kan forklares som omløpsmidler unntatt varelager i prosent av kortsiktig gjeld. Varelageret er sett på som det minst likvide omløpsmidlet, og de resterende omløpsmidlene skal lett kunne selges eller gjøres om til likvide midler. Nøkkeltallet gir en indikasjon på selskapets kortsiktige likviditet. Historisk har det vært vanlig å sette som en norm at likviditetsgrad 2 skal være større enn 1 (Kristoffersen, 2016).

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

## 2.4 SWOT-analyse

I tillegg til den kvantitative regnskapsanalysen ønsker vi å se på årsaker som ligger bak denne utviklingen. Dette har vi gjort ved å gjennomføre en kvalitativ analyse i form av en SWOT-analyse. SWOT-analysen er et supplement i vår besvarelse og konklusjoner kan derfor ikke trekkes isolert ut fra denne.

En SWOT-analyse er et verktøy som kan brukes for å kartlegge de interne og eksterne forholdene i en bedrift. SWOT er et akronym for «Strengths», «Weaknesses», «Opportunities» og «Threats». Hensikten er å se hvilken situasjon bedriften befinner seg i og hvorfor, altså den strategiske situasjonen bedriften står ovenfor. Ut fra dette er målet å se hvorvidt bedriftens nåværende strategi er god og oppnåelig, eller om den burde revurderes. Formålet med en slik analyse er videre å gi et oversiktlig bilde over situasjonen bedriften står i, og ønskelig gi retningslinjer for hvordan bedriften burde driftes videre.

En slik analyse kan i tillegg brukes som utgangspunkt for valg av mål, målgrupper, strategier og handlingsplaner.

Selve analysen består av en intern og en ekstern analyse. Den interne analysen tar for seg de sterke og svake sidene og deres påvirkning på organisasjonens evne til å nå sine mål. Her er målet å identifisere faktorer som kan skape varige konkurransefortrinn og de faktorene som er med på å svekke muligheten for dette. Den eksterne analysen tar for seg fremtidige muligheter og truslene i markedet på både makronivå og bedriftsnivå.

Selv om analysen kan være et godt planleggingsverktøy for kartlegging i en bedrift, er det viktig å ikke legge for mye av beslutningsgrunnlag på bakgrunn av funn som blir gjort. Hovedårsaken til dette er at man danner seg et veldig ensidig perspektiv på situasjonen og det er lett å bli subjektiv i faktorene man trekker inn. I tillegg kan det være ulike faktorer som vi som eksterne ikke ser omfanget av, eller ikke tar hensyn til i det hele tatt. Analysen sier heller ikke noe om graden av omfanget til de ulike faktorene som påvirker bedriften og kan dermed være med å skape et skjevt bilde av virkeligheten.

### **3. METODE**

I dette kapittelet skal vi se nærmere på den vitenskapelige metoden som vi har tatt i bruk i denne undersøkelsen. Målet med undersøkelsen har vært å svare på problemstillingen på en måte som sikrer intern validitet og god reliabilitet. Vi vil videre i kapittelet gjøre rede for problemstillingen, valg av forskningsdesign og datainnsamling. I tillegg skal undersøkelsens validitet og reliabilitet vurderes.

Boken «*Hvordan gjennomføre undersøkelser?*» av Jacobsen (2015) er benyttet som kilde i dette kapittelet.

#### **3.1 Problemstilling**

Problemstillingen vi undersøker er som følger:

*«Hvordan har den økonomiske utviklingen vært for Vang Auto AS i perioden 2016-2019, og hva kan forklare utviklingen?»*

Dette er en beskrivende problemstilling som tar for seg et fenomen, kombinert med en forklarende underproblemstilling. Utviklingen av en god problemstilling er avgjørende for å lykkes med en undersøkelse. En problemstilling har som hensikt å avklare og avgrense det temaet vi ønsker å studere. For eksempel er vår problemstilling avgrenset til årene 2016-2019, og dermed er øvrige år valgt bort.

En god problemstilling bør være spennende, spisset og fruktbar. Problemstillingen vår er spennende i den grad at svaret på undersøkelsen er ukjent. Ingen kan med sikkerhet si på forhånd hvilke resultater som fremkommer. Den er spisset slik at vi ikke går ut for bredt, vi ser kun på én bedrift og har avgrenset perioden. At en problemstilling er fruktbar forstås som at den lar seg gjennomføre, og at undersøkelsen bringer ny kunnskap. Problemstillingen vår er fruktbar, en undersøkelse med denne problemstillingen/avgrensningene er ikke tidligere utført. Undersøkelsen skal også være empirisk gjennomførbar.

#### **3.2 Valg av forskningsdesign**

Det er problemstillingen som bestemmer hva slags undersøkelsesopplegg som benyttes, og den bør også bestemme hva slags metode vi skal anvende for å samle inn empiri (Jacobsen, 2005.)



For å kunne besvare problemstillingen på best mulig vis har vi gjennomført en regnskapsanalyse basert på presenterte nøkkeltall kombinert med en strategisk analyse (SWOT). Ved å kombinere disse har vi gode forutsetninger for å kunne beskrive både den økonomiske utviklingen, og hva som har forårsaket denne. Designet vi har valgt er et intensivt opplegg med få enheter, hvor vi går i dybden av et fenomen.

Vår hovedenhet er her Vang Auto AS og variablene vi undersøker er de forskjellige nøkkeltallene, samt de interne- og eksterne styrkene og svakhetene gjennom den strategiske analysen. For å kunne si noe om utviklingen har vi benyttet oss av en tidsseriestudie fra 2016-2019.

### **3.3 Datainnsamling**

Når man skal samle inn data kan man benytte seg av to ulike metoder; kvantitativ eller kvalitativ. Kort sagt er kvalitativ data empiri i form av ord, mens kvantitativ data empiri i form av tall. Ettersom vi har foretatt en analyse av nøkkeltall og regnskapstall har vi hovedsakelig benyttet oss av kvantitativ metode. For å få en god besvarelse har vi også brukt kvalitativ tilnærming. Dette gjennom samtaler og intervju med daglig leder og eneste aksjeeier Per Asbjørn Berget. Ved triangulering mellom de to metodene har vi god grunn til å tro at informasjonen vi har innhentet er troverdig, og dermed støtter dette opp om validiteten og reliabiliteten til undersøkelsen. Det at vi har tilgang på førstehånds empiri har forenklet datainnsamlingsprosessen, og gitt gode vinklinger på de interne forholdene i bedriften, både strategisk og økonomisk.

### **3.4 Validitet og reliabilitet**

Det er svært viktig å vurdere undersøkelsens validitet og reliabilitet. At en undersøkelse har høy validitet, kan forstås som at den har høy gyldighet. Det betyr at resultatene undersøkelsen oppnår kan anses som gyldige. Reliabilitet betyr pålitelighet, og er også essensielt å oppnå for å få gode resultater.

Vår undersøkelse har som mål å forklare den økonomiske utviklingen til Vang Auto AS. Resultatene av undersøkelsen skal derav være gyldige for denne bedriften. Det er ikke et mål om at funnene i denne oppgaven skal være gyldige for andre bedrifter, eller til øvrig generalisering på eksterne nivå. Målet er at resultatene faktisk er gyldige for Vang Auto AS, altså at undersøkelsen har en høy grad av intern validitet.

For å bestemme undersøkelsens validitet må det gjøres en vurdering av kvaliteten på innsamlingen og anvendelsen av de ulike dataene som er innsamlet og benyttet. Vi kan dele innsamlet data i to kategorier, primær- og sekundærdata. Primærdata er data som er samlet inn direkte av den som gjør undersøkelsen, direkte fra kilden og til et spesielt bruk. Sekundærdata er data som er samlet inn av andre. Sekundærdata innebærer ofte at dataen er samlet inn til et annet formål enn det man selv skal bruke den til.

Det er benyttet både primær- sekundærdata i denne undersøkelsen. Primærdata i form av personlig intervju med daglig leder, og sekundærdata i form av regnskap anskaffet direkte fra bedriften. Vi synes dataen vi har benyttet i denne undersøkelsen tilfredsstillende krav til gyldighet. Kildene har sterk reliabilitet, og bør gi et riktig bilde av virkeligheten.

Primærdataen kommer direkte fra daglig leder og eier i Vang Auto, Per Asbjørn Berget. Vi anser han som den viktigste og best egnede respondenten til å uttale seg i forbindelse med vår undersøkelse. Datainnsamlingen har foregått gjennom et intervju gjennomført av oss, spesifikt for vår undersøkelse. En mulig feilkilde i forbindelse med dataen fra intervjuet er at daglig leder ønsker å fremstille bedriften på en annen måte enn det som faktisk er tilfellet, eller at partiskhet påvirker svarene. Dette anses som lite trolig i vårt tilfelle.

Sekundærdataen, som er regnskapet benyttet til analysen kommer også direkte fra bedriften. Dermed er dette data som er produsert av bedriften selv, og ikke av oss. Likevel så har regnskapet strenge formelle krav til gyldighet, og er utformet blant annet for gjennomføring av analyser. Dette sammenfaller med vårt formål ved bruk av regnskapet, og vi unngår bekymringer knyttet til at sekundærdataen er samlet inn til annet formål. Derfor føler vi oss trygge på dens validitet til bruk i denne undersøkelsen.

En øvrig feilkilde som kan ha påvirket vår undersøkelse er fortolkning av data. Dette kan for eksempel være at nøkkeltallene vi har valgt ut i analysen ikke fanger opp den økonomiske utviklingen på slik måte som vi tror. Slike feil vil bryte mot den begrepsmessige gyldigheten. Begrepsmessig gyldighet betyr at det vi måler/undersøker betyr det vi tror det gjør. Dersom dette ikke er tilfellet, vil det svekke den interne gyldigheten i undersøkelsen vår. Vi har valgt ut nøkkeltall som vi mener fremstiller den økonomiske utviklingen for Vang Auto AS på en god måte. Det kan også være gjort andre feil slik som regnefeil i analysen, eller at vi har gått glipp av viktige momenter. Alle beregninger og konklusjoner er gjennomgått og vurdert flere ganger av ulike personer, men likevel kan feil forekomme.

## 4. ANALYSE

I dette kapitlet gjennomfører vi selve analysen. Vi presenterer regnskapsanalysen først og deretter kommer den strategiske analysen i form av en SWOT-analyse. Funnene blir presentert og kommentert underveis. En samlet konklusjon og oppsummering tar vi for oss i kapittel 6.

### 4.1 Presentasjon av inntekter, kostnader og driftsresultat

Postene salgsinntekt, varekostnad, lønnskostnad og annen driftskostnad er betydelig i størrelse, og utviklingen for disse vil påvirke flere av nøkkeltallene, og dermed vil det være relevant at vi ser på utviklingen hos disse, samt driftsresultatet i de respektive årene i perioden. Vang Auto AS har i perioden 2016-2019 prestert jevnt når man ser på inntekter og kostnader. Vi har hatt en god dialog med eier og daglig leder Per Asbjørn Berget, og fått presentert nøyaktige salgstall og kostnader i perioden. Vi har fått tilgang på årsregnskapet i alle år gjeldende for perioden.

#### 4.1.1 Salgsinntekt

Salgsinntektene i Vang Auto AS går i all hovedsak på reparasjoner og andre verkstedtjenester. Utviklingen i salgsinntekter har vært av relativt liten betydning. Fra 2016 til 2019 er salgsinntektene blitt redusert med 2,17%, noe som er nærmest ubetydelig. Men vi ser også et betraktelig svakere år i 2017 med salgsinntekter på 9 889 399 kroner, noe som er 6,72% lavere enn året med høyest inntekt, 2018 med 10 607 697 kroner i salgsinntekt. Salgsinntektene svinger en god del, noe som gjenspeiles i årene med over- og underskudd.



Figur 2: Salgsinntekter

Salgsinntekter	2016	2017	2018	2019
Vang Auto AS	10 481 214	9 889 399	10 601 414	10 254 024

Tabell 4: Salgsinntekter

#### 4.1.2 Varekostnad

Vang Auto AS' varekostnad går i all hovedsak til innkjøp av deler og verkstedskostnader, derav forbruksmateriell brukt ved reparasjoner. Varekostnadene følger som forventet samme utvikling som salgsinntektene, ettersom varekostnadene har salgsinntekter som kostnadsdriver. Varekostnadene faktureres til kunde knyttet til reparasjoner osv. Det er verdt å merke seg at varekostnadene ikke var høyest i 2018 da salgsinntektene var høyest.



Figur 3: Varekostnad

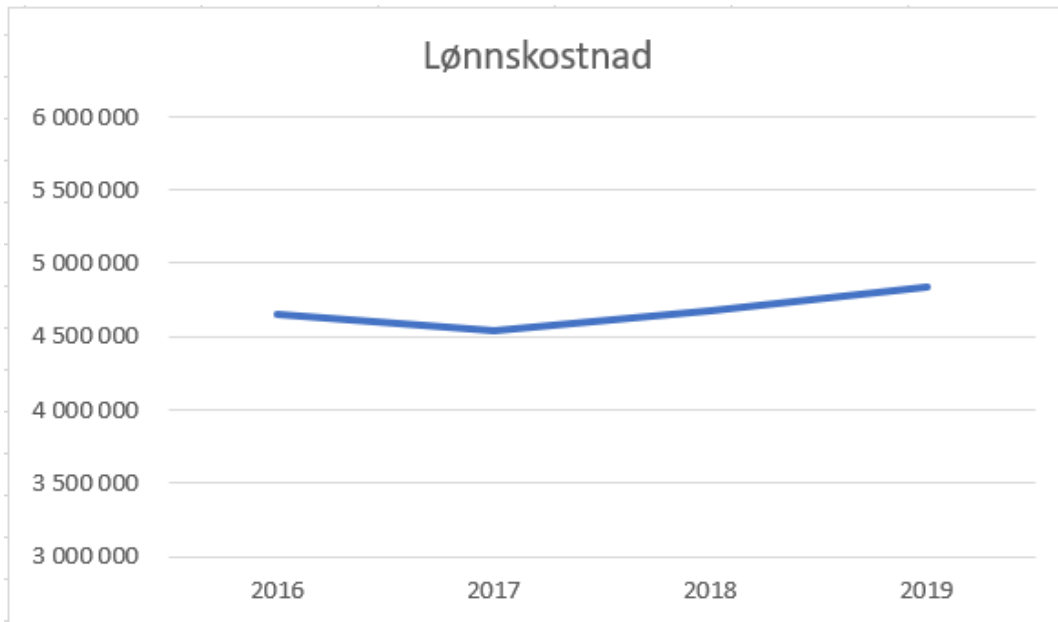
Varekostnad	2016	2017	2018	2019
Vang Auto AS	3 668 726	3 464 390	3 649 824	3 612 113

Tabell 5: Varekostnad

#### 4.1.3 Lønnskostnad

Siden Vang Auto AS er et bilverksted som utfører arbeid, vil lønnskostnadene utgjøre en stor del av kostnadene, noe vi ser i regnskapet. Vang Auto AS har god oversikt over lønnskostnadene knyttet til de ansatte, så det er sporbart. Lønnskostnadene er lavest i 2017 samtidig som de laveste salgsinntektene, og høyest i 2019, som ikke er det året med høyest

salgsinntekt. Ser en økning i lønnskostnader fra 2017 til 2019 på 6,61%. Vi har fått oppgitt av daglig leder at en rutinert ansatt skulle slutte, så det ble ansatt to nye arbeidere med overlapping på omtrent seks måneder, noe som kan ha ført til økningen i lønnskostnader.



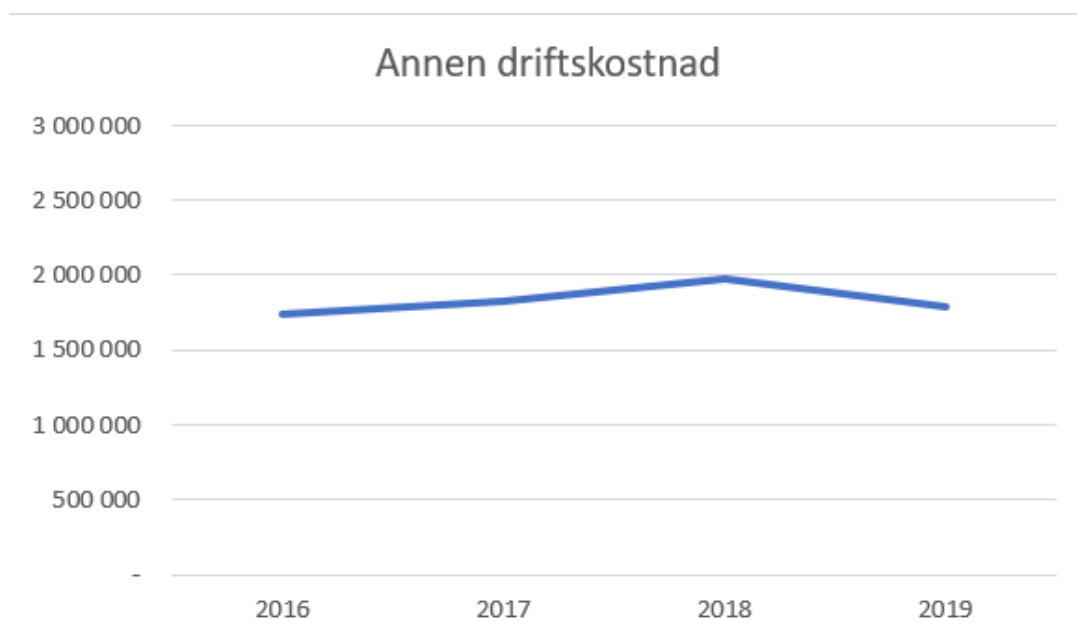
Figur 4: Lønnskostnad

Lønnskostnad	2016	2017	2018	2019
Vang Auto AS	4 647 914	4 536 455	4 672 583	4 836 436

Tabell 6: Lønnskostnad

#### 4.1.4 Annen driftskostnad

Den siste regnskapsposten av betydelig størrelse er annen driftskostnad. Under denne posten inngår blant annet kostnader knyttet til abonnementer på dyrt utstyr.



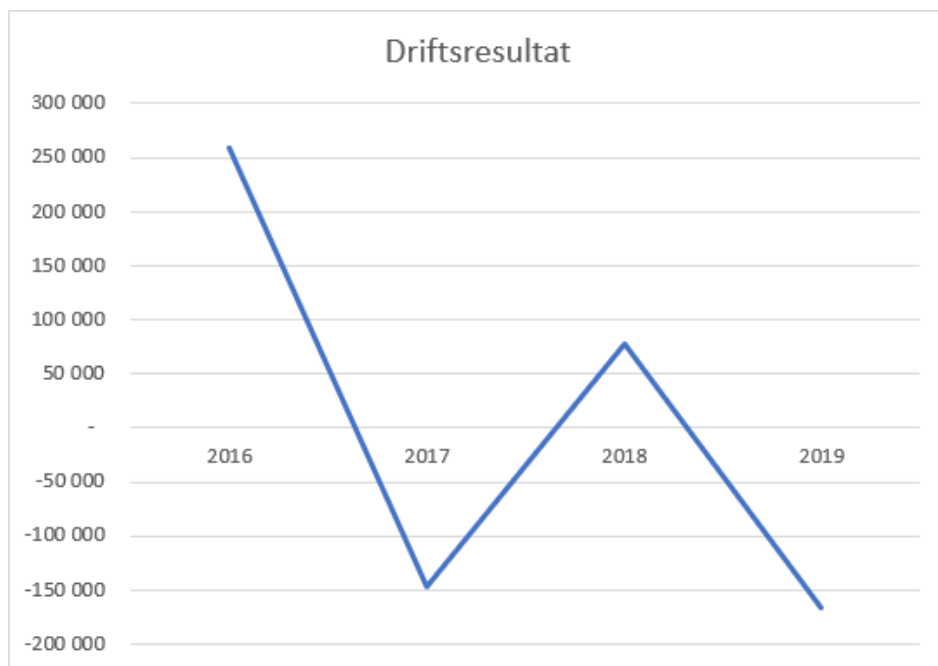
Figur 5: Annen driftskostnad

Annen driftskostnad	2016	2017	2018	2019
Vang Auto AS	1 734 451	1 828 956	1 978 262	1 785 662

Tabell 7: Annen driftskostnad

#### 4.1.5 Driftsresultat

Driftsresultatet til Vang Auto AS har hatt en noe synkende trend, med underskudd i både 2017 og 2019, samt lavere overskudd i 2018 enn i 2016. Dette er grunnet lavere salgsinntekter, og vi kan se at grafen følger omtrent samme utvikling som salgsinntektene. I 2019 mistet Vang Auto AS kompetanse til å drive med verkstedsaktiviteter knyttet til lastebiler, noe som førte til tapt inntekt. Forskjellene i driftsresultat fra 2016-2018 antas å være naturlige svingninger, som også er sett i årene før perioden.



Figur 6: Driftsresultat

Driftsresultat	2016	2017	2018	2019
Vang Auto AS	258 449	-146 667	77 441	-166 887

Tabell 8: Driftsresultat

## 4.2 Presentasjon av nøkkeltall

I dette delkapittelet skal vi analysere nøkkeltall med forankring i teorikapittelet.

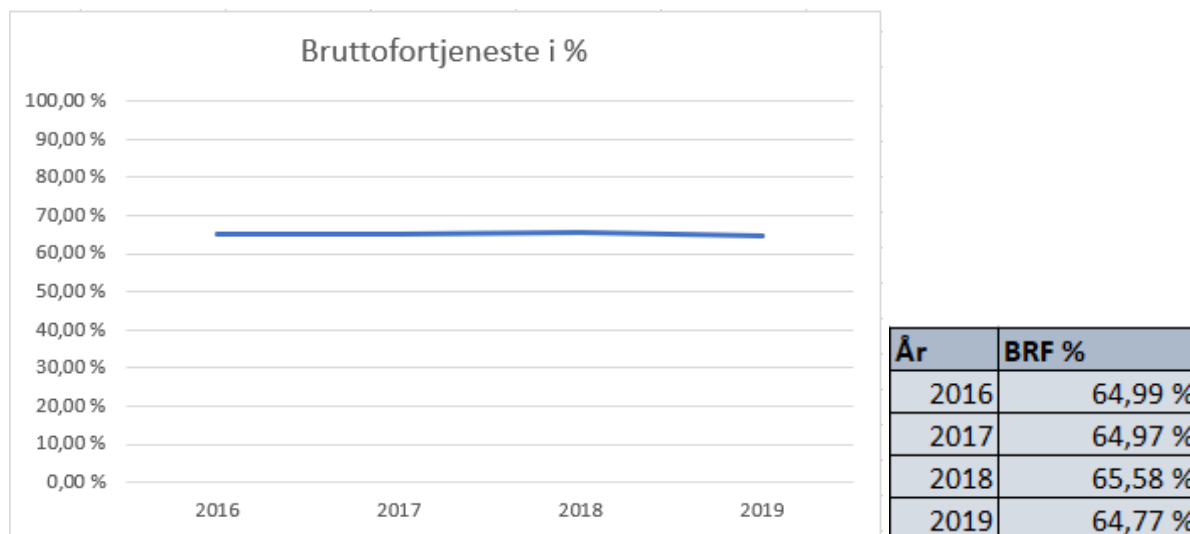
### 4.2.1 Lønnsomhet

Her vil vi analysere Vang Auto AS' lønnsomhet ved bruk av nøkkeltallene bruttofortjeneste, totalkapitalrentabilitet, totalkapitalens omløpshastighet, resultatgrad og egenkapitalrentabiliteten.

#### 4.2.1.1 Bruttofortjeneste

Bruttofortjeneste er som nevnt tidligere forskjellen mellom salgspris og varekostnad, og viser hvor mye av inntekten som kan brukes til å dekke indirekte kostnader og fortjeneste. Vi har beregnet bruttofortjenesten i prosent. Bruttofortjenesten til Vang Auto AS har holdt seg meget stabil rundt 65% fra 2016-2019, noe som er høyst nødvendig grunnet store lønnskostnader som preger de totale kostnadene. Bilmekanikerbransjen preges av stor andel lønnskostnader i

forhold til varekostnader, og dette var dermed forventet. Det største spriket i bruttofortjeneste i % var fra det laveste i 2019 (64,77%) til det høyeste i 2018 (65,58%).



Figur 7: Bruttofortjeneste i %

Tabell 9: BRF i %

#### 4.2.1.2 Totalkapitalrentabiliteten

Vang Auto AS har variert fra relativt lite overskudd til relativt lite underskudd i perioden. Dette medfører variasjon i totalkapitalrentabiliteten, som har sett både positive og negative verdier i takt med driftsresultatet. Ifølge nettstedet proff.no vil en totalkapitalrentabilitet mellom 10-15% anses som god, og dette er ikke oppnådd i perioden, med det høyeste på 7,31% i 2016.

Ved å se på normtallene fra forvalt.no som presentert i teorikapittelet, har totalkapitalrentabiliteten gått fra å være tilfredsstillende (7,31%) til å være ikke tilfredsstillende (-6,25%) i perioden, altså utviklingen har vært negativ.





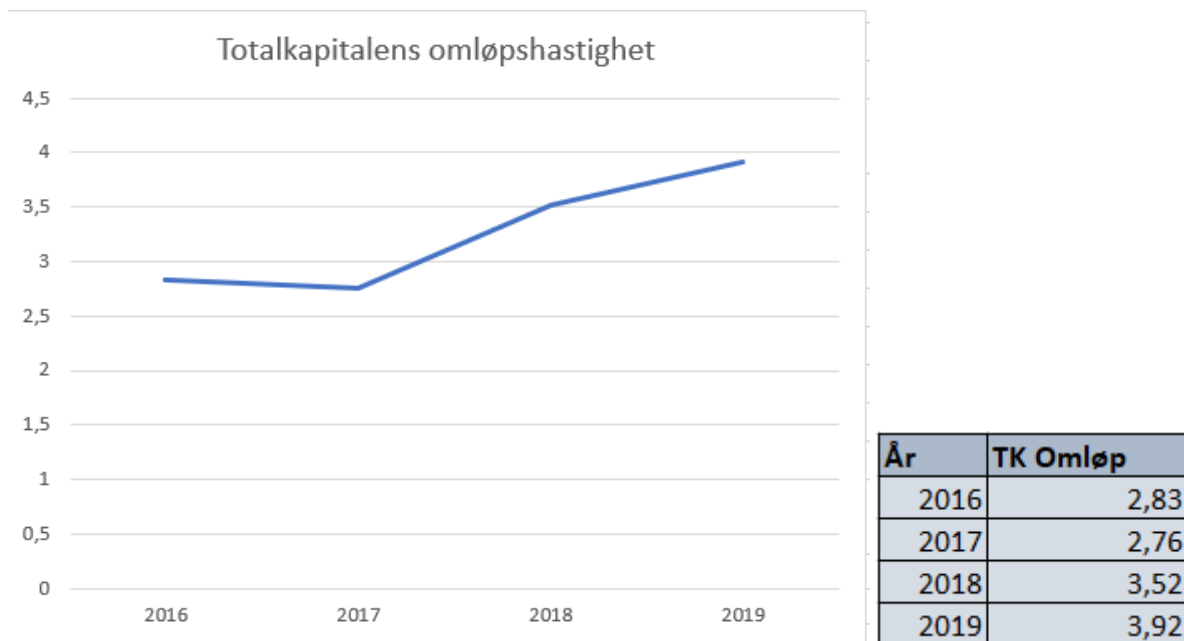
Figur 8: Totalkapitalrentabilitet

Tabell 10: Totalkapitalrentabiliteten

#### 4.2.1.3 Totalkapitalens omløpshastighet

Totalkapitalens omløpshastighet er ikke et mål på lønnsomhet, men er en dekomponering av total kapitalrentabiliteten (ROI) ved å benytte DuPont-metoden for lønnsomhetsanalyse. Dette gjør vi for å se nærmere på hva som ligger bak endringen i ROI.

Som nevnt tidligere viser total kapitalens omløpshastighet bedriftens evne til å skape inntekt ved bruk av bundet kapital i bedriften. Her ser vi en forbedring i perioden, med økning fra 2,83 i 2016 til 3,92 i 2019. Dette viser at bedriftens evne til å generere inntekt ved bruk av kapitalen er blitt forbedret. Endringen kan enkelt ses i reduksjonen på gjennomsnittlig total kapital, siden driftsinntektene har holdt seg relativt stabile i perioden. Reduksjonen på gjennomsnittlig total kapital kan ses i hovedsak i kortsiktig gjeld, som er blitt betraktelig redusert fra 2016 til 2017, og videre til 2018, med totalt ca. 1 million kroner i hele perioden. Kombinert med dette er underskudd dekket inn av opptjent egenkapital, som har bidratt til ytterligere reduksjon i total kapitalen.

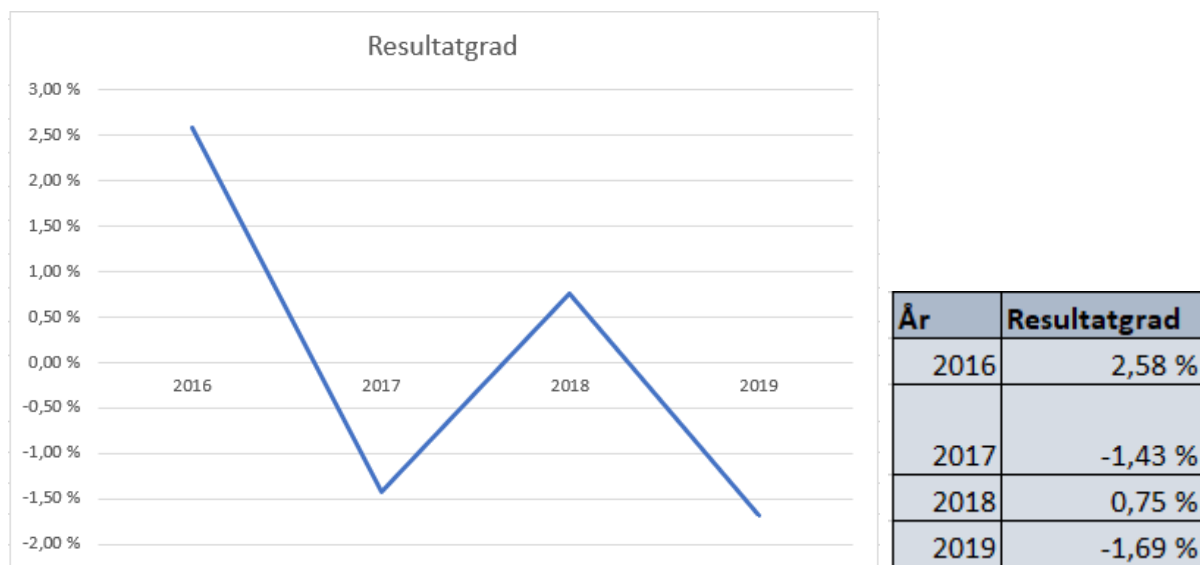


Figur 9: Totalkapitalens omløpshastighet

Tabell 11: TK Omløpshastighet

#### 4.2.1.4 Resultatgrad

Resultatgraden har fulgt samme utvikling som total Kapitalrentabiliteten grunnet over- og underskuddene i perioden. Her kan vi se på verdiene at resultatgraden ikke er tilfredsstillende, med høyeste resultatgrad på 2,58% i 2016. Til og med økningen i total kapitalens omløpshastighet (som igjen er grunnet reduksjon i total kapitalen) hindret ikke lave verdier i perioden. Vi kan se at driftsresultatet er lite relativt til driftsinntektene, og Vang Auto AS får negativ resultatgrad i årene med underskudd.



Figur 10: Resultatgrad

Tabell 12: Resultatgrad

#### 4.2.1.5 Egenkapitalrentabiliteten

Egenkapitalrentabiliteten viser avkastningen på eiernes investering i bedriften.

Egenkapitalrentabiliteten følger samme utvikling som totalkapitalrentabiliteten, og er positiv ved overskudd og negativ ved underskudd. De tre siste årene har egenkapitalrentabiliteten vært for dårlig, med høyeste verdi på 6,68%, noe som er altfor lavt. Egenkapitalrentabiliteten bør helst være mellom 9% og 15% for å være tilfredsstillende, eller høyere enn alternativ plassering av kapital, for eksempel i andre bedrifter eller fond. Egenkapitalen har blitt redusert med 18,68% i perioden, fra ca. 1,3 millioner kroner til ca. 1 million kroner. Vi kan se en negativ trend i egenkapitalrentabiliteten, men det settes ikke veldig høye krav, ettersom store deler av anleggsmidlene er langsiktig finansiert, som medfører mindre risiko for eierne.

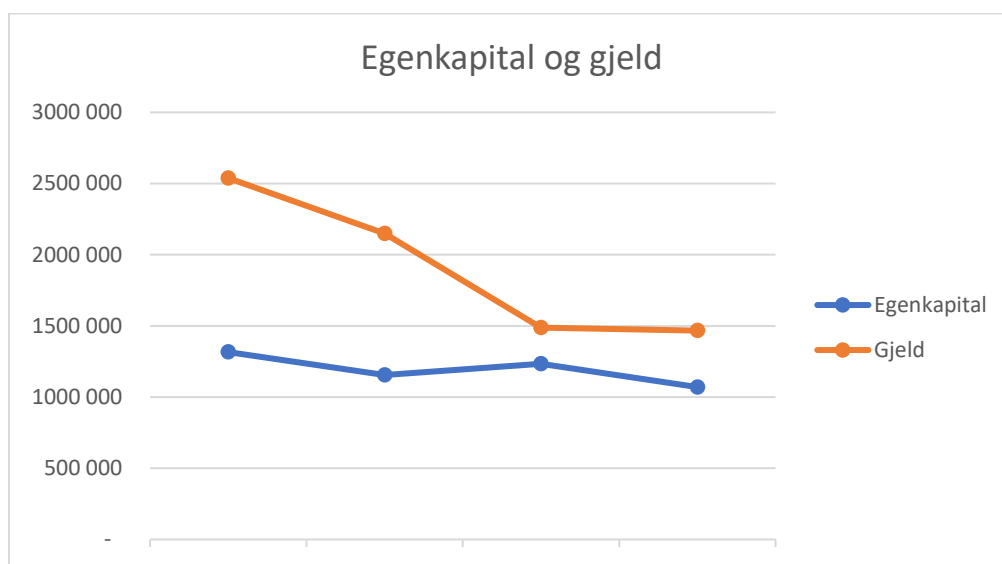


Figur 11: Egenkapitalrentabilitet

Tabell 13: Egenkapitalrentabilitet

## 4.2.2 Soliditet

Soliditet sier noe om hvor godt rustet en bedrift er til å tåle underskudd. Hvordan bedriften er finansiert er essensielt for å forklare hvor god soliditeten dens er. Vi har valgt å ta utgangspunkt i nøkkeltallene egenkapitalandel og gjeldsgrad for å belyse soliditeten til Vang Auto AS (Kristoffersen, 2016).

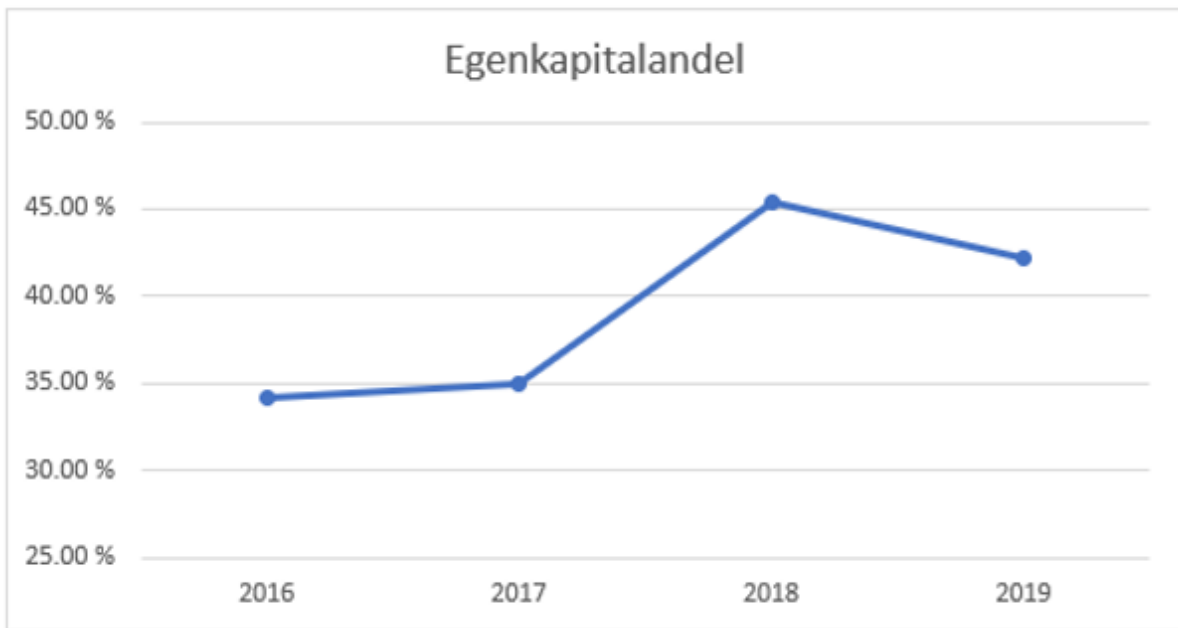


Figur 12: Egenkapital og gjeld

År	2016	2017	2018	2019
<b>Totalkapital</b>	3 854 627	3 304 634	2 723 607	2 537 276
<b>Egenkapital</b>	1 316 156	1 155 058	1 234 872	1 070 238
<b>Sum gjeld</b>	2 538 471	2 149 576	1 488 735	1 467 038

Tabell 14: Egenkapital og gjeld

### 4.2.2.1 Egenkapitalandel



Figur 13: Egenkapitalandel

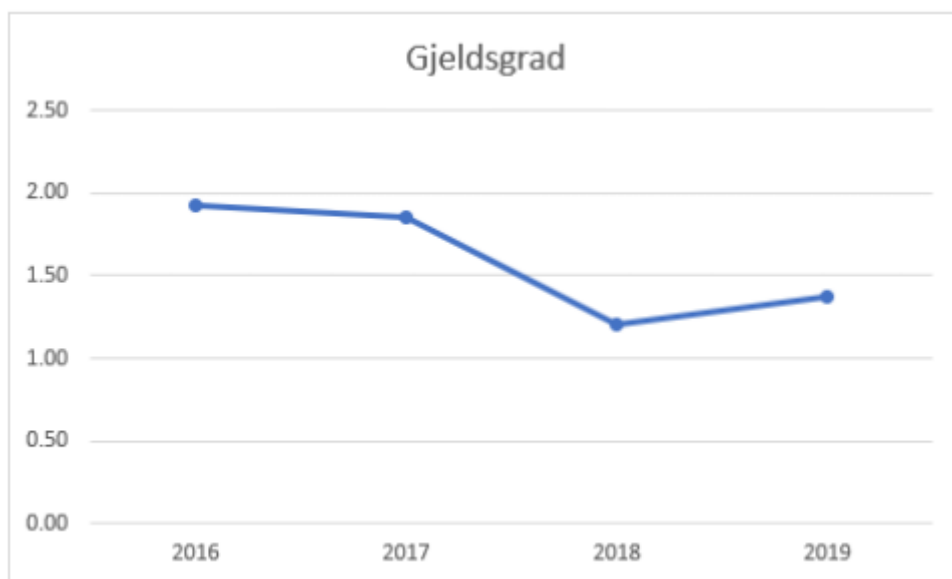
Egenkapitalandel	34.14 %	34.95 %	45.34 %	42.18 %
------------------	---------	---------	---------	---------

Tabell 15: Egenkapitalandel

Norsk lov ved aksjeloven § 3-4 stiller et krav til at bedrifter skal ha en egenkapital som er forsvarlig ut fra omfanget og risikoen forbundet med virksomheten. En egenkapitalandel på 30-35% er ansett som tilfredsstillende (Kristoffersen 2016). Vang Auto hadde i 2019 en egenkapitalandel på 42,18%, noe som er godt innenfor anbefalingen. Soliditeten i bedriften har hatt en positiv utvikling de seneste årene, der egenkapitalandelen har økt fra 34,14% i 2016 til 42,18 i 2019%.

Bedriften har hatt en nedgang fra 1 316 000 kr til 1 070 000 kr i total egenkapital fra 2016 til 2019. Likevel er egenkapitalandelen styrket. Dette skyldes at gjelden er betydelig redusert i perioden.

### 4.2.2.2 Gjeldsgrad



Figur 14: Gjeldsgrad

Gjeldsgrad	1.93	1.86	1.21	1.37
------------	------	------	------	------

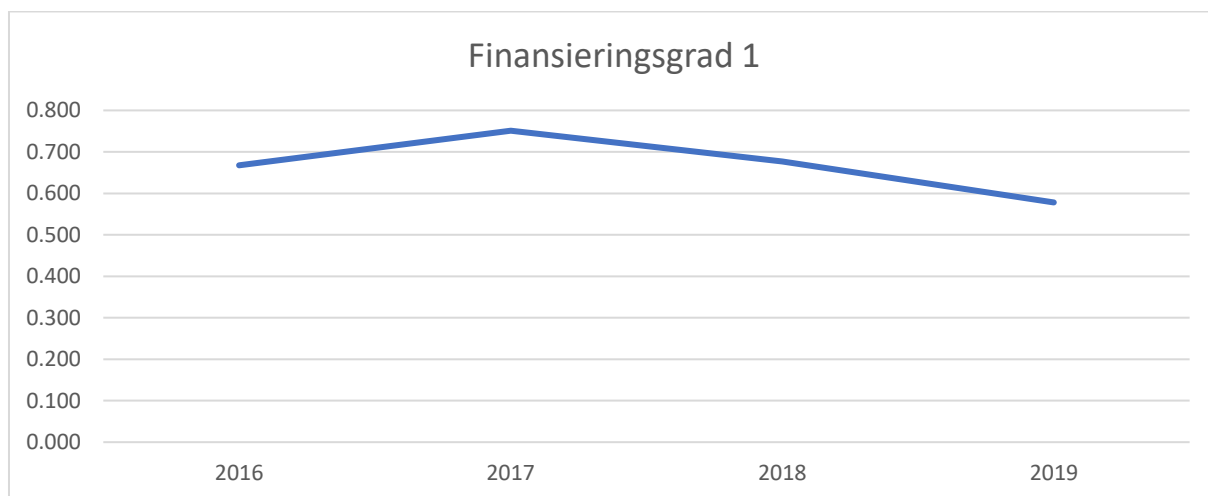
Tabell 16: Gjeldsgrad

En økende egenkapitalandel vil senke gjeldsgraden, og vi ser at gjeldsgraden er redusert fra 1,93 i 2016 til 1,37 i 2019. En gjeldsgrad på 1,37 tilsier at Vang Auto i 2019 hadde 37% mer gjeld enn egenkapital. Vang Auto har redusert gjelden sin fra 2 538 til 1 467 i perioden 2016-2019, omtrent utelukkende ved å redusere kortsiktig gjeld. Dette forklarer reduksjonen i gjeldsgrad.

### 4.2.3 Finansiering

Her vil vi analysere Vang Auto AS` finansiering ved bruk av nøkkeltallene finansieringsgrad 1, arbeidskapital og langsiktig lagerfinansiering.

### 4.2.3.1 Finansieringsgrad 1



Figur 15: Finansieringsgrad 1

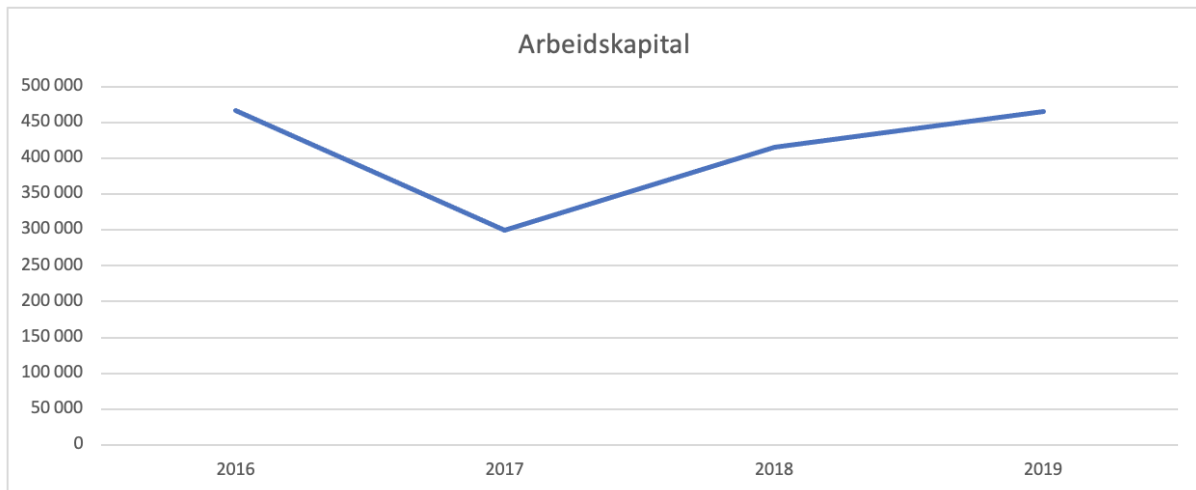
År	2016	2017	2018	2019
Anleggsmidler	935 000	905 000	870 000	638 000
Langsiktig gjeld	84 971	50 000	49 981	33 511
Egenkapital	1 316 156	1 155 058	1 234 872	1 070 238
Finansieringsgrad 1	0,667	0,751	0,677	0,578

Tabell 17: Finansieringsgrad 1

Vi kan lese av tabell 17 at den høyeste finansieringsgraden i perioden var i 2017 på 0,751, og den laveste var i 2019 på 0,578. Alt i alt ser vi en jevn, sunn graf, med en fallende trend fra 2017 til 2019. Auto Vang AS ligger her godt innenfor tommelfingerreglene der en ønsker en finansieringsgrad på under 1. Vi kan også merke oss at den langsiktige kapitalen i selskapet i hovedsak består av egenkapital, og at anleggsmidlene i liten grad er finansiert av gjeld.

I 2016 var både anleggsmidler, langsiktig gjeld og egenkapital på sitt høyeste for fireårsperioden. Finansieringsgraden var 0,667, som vil si at 66,7% av den langsiktige kapitalen ble brukt til å finansiere anleggsmidler. Fra 2016 til 2017 ble egenkapitalen betydelig redusert som et resultat av et negativt resultat, mens anleggsmidler og den langsiktige gjelden i mindre grad ble redusert. Derfor økte finansieringsgraden fra 0,667 til 0,751. Fra 2017 til 2018 fikk Auto Vang AS igjen et positivt resultat som ble overført til annen egenkapital, og med økt egenkapital og ellers lite endring fikk Vang Auto AS en lavere finansieringsgrad nesten på linje med 2016.

### 4.2.3.2 Arbeidskapital



Figur 16: Arbeidskapital

År	2016	2017	2018	2019
Omløpsmidler	2 919 627	2 399 634	1 853 607	1 899 275
Kortsiktig gjeld	2 453 096	2 099 576	1 438 754	1 433 527
Arbeidskapital	466 531	300 058	414 853	465 748

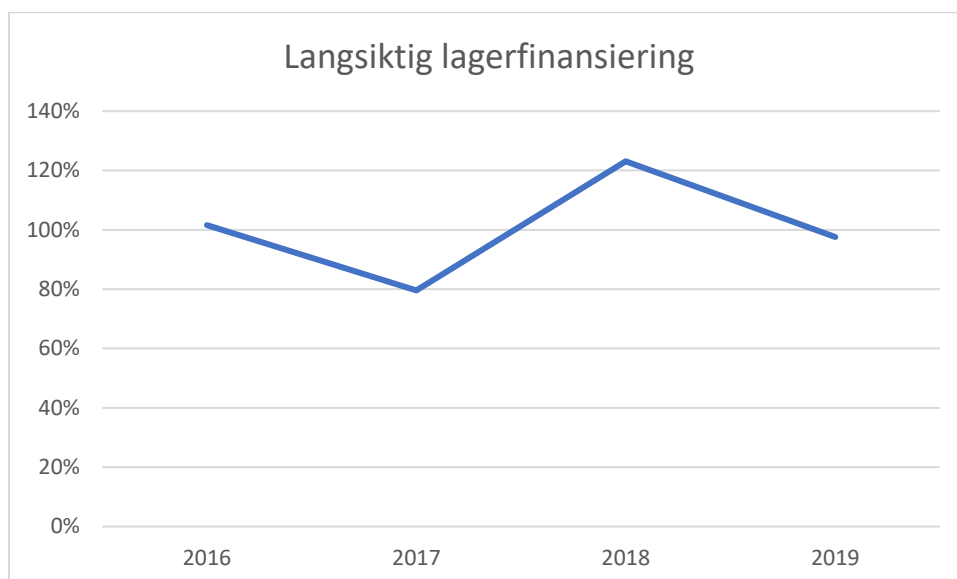
Tabell 18: Arbeidskapital

Arbeidskapitalen er positiv hele perioden, som vil si at deler av omløpsmidlene er dekket av langsiktig kapital. For perioden er den laveste arbeidskapitalen 300 058 kr (2017), mens den høyeste var 466 531 kr (2016). Trenden i omløpsmidler er at disse reduseres i omtrentlig takt med den kortsiktige gjelden, helt til den i 2019 øker mens kortsiktig gjeld stadig reduseres. Dette gir en stabil arbeidskapital for hele perioden, dog noe svakere i 2017 enn andre år.

Ettersom arbeidskapitalen til enhver tid har vært positiv, er dette å anse som tilfredsstillende. At arbeidskapitalen er positiv betyr også at likviditetsgrad 1 vil være større enn 1, finansieringsgrad 1 vil være mindre enn 1 og langsiktig lagerfinansiering vil være positiv. Dette er et klart sunnhetstegn for selskapet, og betyr at alle anleggsmidlene i selskapet er langsiktig finansiert.



### 4.2.3.3 Langsiktig lagerfinansiering



Figur 17: Langsiktig lagerfinansiering

År	2016	2017	2018	2019
Arbeidskapital	466 531	300 058	414 853	465 748
Varelager	459 124	377 000	337 000	477 472
Langsiktig lagerfinansiering	102 %	80 %	123 %	98 %

Tabell 19: Langsiktig lagerfinansiering

Den langsiktige lånefinansieringen forteller oss hvor mye av varelageret som er langsiktig finansiert. Her ønsker vi i de fleste tilfeller å komme opp mot 1, eller 100%, men dette er svært bransjeavhengig.

Den langsiktige lagerfinansieringen var på sitt laveste i 2017 på 80%, mens den var på sitt høyeste allerede i 2018 på 123%. For perioden sett under ett vil lagerfinansieringen ligge rett rundt 100%, som er bra. Til tross for store variasjoner i fireårsperioden, er tallene solide. I 2017 da lagerfinansieringen var på 80%, var arbeidskapitalen i selskapet betydelig lavere enn de resterende årene, som er den viktigste forklaringen på det forholdsvis lave tallet.

#### 4.2.4 Likviditet

Vi har valgt å ta utgangspunkt i nøkkeltallene likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2 for å belyse likviditeten til Vang Auto AS. Likviditeten viser en bedrifts betalingsevne.

(Kristoffersen, 2016).

##### 4.2.4.1 Likviditetsgrad 1



Figur 18: Likviditetsgrad 1, Vang Auto AS

År	2016	2017	2018	2019
Omløpsmidler	2 919 627	2 399 634	1 853 607	1 899 275
Kortsiktig gjeld	2 453 096	2 099 576	1 438 754	1 433 527
Likviditetsgrad 1/ Finansieringsgrad 2	1,19	1,14	1,29	1,32

Tabell 20: Likviditetsgrad 1, Vang Auto AS

Likviditetsgrad 1 sier oss hvor mye av omløpsmidlene som er finansiert med kortsiktig gjeld. Som nevnt tidligere er det et tradisjonelt krav om at nøkkeltallet skal være større enn 2. Dette er et noe strengt krav, og mange bedrifter i dag opererer med at den skal være større enn 1. Dersom likviditetsgrad 1 er lavere enn 1, vil bedriften ha problemer med å betale ned kortsiktig gjeld. For Vang Auto AS er nøkkeltallet over 1, og dermed tilfredsstillende over hele perioden 2016-2019.

Ser man hele perioden under ett har nøkkeltallet gått fra 1,19 i 2016 til 1,32 i 2019 noe som er positivt. Fra 2016 til 2017 gikk nøkkeltallet litt ned, men likevel er likviditeten også her tilfredsstillende.

#### 4.2.4.2 Likviditetsgrad 2



Figur 19: Likviditetsgrad 2, Vang Auto AS

År	2016	2017	2018	2019
Mest likvide omløpsmidler	2 460 503	2 022 634	1 516 607	1 421 803
Kortsiktig gjeld	2 453 096	2 099 576	1 438 754	1 433 527
Likviditetsgrad 2	1,00	0,96	1,05	0,99

Tabell 21: Likviditetsgrad 2, Vang Auto AS

Likviditetsgrad 2 ser bort i fra varelageret som er det minst likvide omløpsmidlet, og brukes for å gi et mer tydelig bilde på bedriftens betalingsevne. Nøkkeltallet er en indikasjon på bedriftens evne til å betale forpliktelsene sine på kort sikt, og kravet er at nøkkeltallet skal være høyere enn 1.

I perioden 2016-2019 ser vi at nøkkeltallet ligger på og rundt 1. I årene 2017 og 2019 er nøkkeltallet mindre enn 1, og dermed ikke tilfredsstillende etter tommelfingerregelen. På tross av dette ser vi at de mest likvide omløpsmidlene er nesten tilsvarende den kortsiktige gjelden bedriften innehar, og det er ingenting som umiddelbart tyder på at bedriften skal ha betalingsproblemer.

### 4.3 SWOT-analyse

I denne delen av kapitlet tar vi for oss den strategiske analysen i form av en SWOT-analyse. Her har vi tatt for oss de interne og eksterne faktorene hver for seg, før vi avslutningsvis oppsummerer og konkluderer på bakgrunn av de funnene vi gjorde oss. Dataene er utarbeidet i forbindelse med flere telefonintervju og e-post korrespondanse med daglig leder.

<b>Styrker</b>	<b>Svakheter</b>
Kompetanse og kontinuitet i ledelsen Kort beslutningsvei Meca, Iveco, Dekkpartner	Vanskelig å holde på kompetanse Rekruttere ny kompetanse Ledelse
<b>Muligheter</b>	<b>Trusler</b>
Lokalisering Diversifisering eller markedsutvikling Fleksibilitet til endringer	Elbilmarkedet Merkeverksted Nye krav og nye løsninger

Figur 20: SWOT-analyse

#### 4.3.1 Styrker

En av styrkene til Vang Auto er kontinuitet i ledelsen. Kontinuitet på ledersiden, og i administrasjonen for øvrig, er svært viktig for enhver bedrift. Det er med på å sikre god drift og trygge rammer for de ansatte. Dette gjør at man i større grad kan praktisere godt, rutinemessig arbeid og lettere øke kompetansen nedover i bedriften. I tillegg er dette en styrke med tanke på rekruttering av potensielle nye ansatte fordi det vil være mindre tidkrevende med opplæring til bedriften. Dyktig ledelse må overhodet ikke undervurderes og er en av hovedfaktorene for god styring.

Per Asbjørn Berget står også som styrets ledere i begge selskapene, i tillegg til sin rolle som daglig leder. Dette gjør at ledelsen til enhver tid har full kontroll over hva som skjer, har

skjedd og hva som er planlagt innad i bedriften. Uten tilstrekkelig oversikt kan man risikere både dårlige og forhastede beslutninger som kan svekke bedriften over lengre sikt. Det at Vang Auto har kort beslutningsvei hjelper med å unngå tapt informasjon oppover i bedriften, gjør at man kan fatte de rette valg og det er heller ingen tvil om hvem som har ansvar for de avgjørende beslutningene.

I tillegg kan det ses på som en styrke at Vang Auto er et frittstående verksted med tilhørighet til den landsdekkende verkstedkjeden Meca. Meca-verkstedene stiller tydelige krav til både kompetanse og kvalitet. Dette oppfattes som en trygghet for kundene og kan skape konkurransefortrinn mot andre verksteder som ikke er tilknyttet en kjede. I tillegg er de servicepartner for Iveco og har et aktivt samarbeid med Dekkpartner. Slike avtaler kan være med på å differensiere Vang Auto sitt tilbud ovenfor konkurrentene som igjen kan være med på å skape konkurransefortrinn i markedet.

#### **4.3.2 Svakheter**

Ved siden av de interne styrkene, eksisterer det også en del svakheter. Kontinuitet i ledelsen ble blant annet trukket frem og selv om dette kan anses som en styrke kan man også se på det som en svakhet. Lav tilvekst på administrasjonssiden, samt at de som allerede er der har vært der over en lengre periode, fører til lite nytenking eller nye løsninger. Bransjen er i stadig endring og de større merkevarene kommer med nye, innovative løsninger. Dette gjør at det stilles et stort krav til verkstedene på bedriftsnivå å henge med på nye trender og være i stand til å gjennomføre endringsprosesser parallelt med utvikling. Hvis man har en administrasjon som er forankret i dagens løsninger og ikke nødvendigvis ser tilstrekkelig mot vekst og endring kan dette føre til tap av konkurransefortrinn eller til og med konkurranseevne på lengre sikt.

Trenden var i en periode at andelen søkere til Teknikk og industriell produksjon (TIP) var synkende. De senere årene har derimot søkerandelen fått et oppsving, ifølge utdanningsdirektoratet. Det har derimot vist seg vanskelig å ansette gode, nyutdannede i denne bransjen til å erstatte eldre og mer erfarne mekanikere. For Vang Auto sin del har de spesielt merket at det har vært vanskelig å holde på kompetanse og at dyktige ansatte ofte forsvinner. Det kan selvfølgelig være en rekke årsaker som ligger bak, men det er tydelig at større konsern har store deler av markedsandelen og kan tilby konkurransedyktig lønn og andre goder som enkeltverksted ikke er i nærheten av å kunne konkurrere med. Dette gjør at Vang Auto kontinuerlig må drive kursing og utvikling av kompetanse hos nyansatte, noe som

er både tid- og ressurskrevende.

(Udir, 2020)

### **4.3.3 Muligheter**

Vang Auto har kun en eier og er dermed svært fleksible med tanke på beslutninger som skal tas. Dette betyr at de kan agere raskt og utnytte muligheter i markedet på kort tid og være svært tilpassningsdyktige. Dette bør utnyttes i fremtiden for å skape konkurransefortrinn. Bransjen er i rask endring og Vang Auto må være i stand til å henge med og utnytte dette til sin fordel. Her har de en rekke ulike muligheter. Blant interne styrker tok vi for oss merkesamarbeid. Dette gir muligheter som kan være vanskelig å oppnå hvis man utelukkende handler alene. En mulighet Vang Auto har ovenfor seg kan være å inngå flere slike samarbeid for å treffe større deler av markedet. Slike avtaler legger også til rette for spesialisering på enkelte områder. Elbilmarkedet, som vi kommer tilbake til under trusler, har tilsynelatende kommet for å bli. For Vang Auto sin del må man akseptere at det er nesten umulig å utkonkurrere dette, men heller forsøke bruke det til sin fordel. De inngikk nylig en avtale med Dekkpartner noe som kan være begynnelsen på nettopp dette. Dekk er noe enhver bil, elbil og fossildrevne biler, bruker og er tilnærmet likt på begge områder. De har også dekkhotell, som er en tjeneste som lagrer dekk over sesongene slik at man slipper å forholde seg til dette selv. Her er det store muligheter for markedsutvikling og differensiering.

I tillegg er det også muligheter for andre måter å differensiere seg på. En annen mulighet tilbud av nye tjenester, i en form for mersalg. Hovedhensikten må være å få fornøyde kunder og gi nettopp disse kundene insentiver til å komme tilbake. Fordelsprogrammer er et kjent virkemiddel for akkurat dette. For Vang Auto sin del er dette også en mulighet å se på. Dette kan dreie som at man for eksempel gir rabatter ved returnere et visst antall ganger eller at man får en gratis vask av bil hver 3. gang man reparerer bilen. Poenget er at man gir kunden en følelse av at man må komme tilbake!

På kort sikt er det likevel viktig å huske på kjernevirksomheten. Verkstedet ligger geografisk mellom Hamar og Elverum, områdets største byer, langs den høyt trafikkerte riksvei 3. I denne delen av landet er ikke elbileterspørselen like høy som i storbyene hvilket gjør at dagens virksomhet ikke må neglisjeres. Dette gir også Vang Auto mer tid på å tilpasse seg og implementere endringer, som igjen gjør at de også har mulighet til å tidlig posisjonere seg i markedet, være proaktive i endringsprosessen og handle deretter. Svært få aktører i området er

gode på markedsføring også. Her har Vang Auto også en mulighet, ved å gjennomføre en markedsføringskampanje, til å kapre markedsandeler.

#### **4.3.4 Trusler**

Til tross for at det foreligger en rekke muligheter, er det likevel mange trusler som kommer til å påvirke hele bransjen de neste årene. Vi har tidligere vært inne på det, men den desidert største trusselen er inntoget av elbiler i markedet. Det er flere årsaker til at dette er en stor trussel, som potensielt vokse kraftig de neste årene. Alle nye biler har en garanti på 5 år etter kjøp. Dette vil si at reparasjon på biler som er inntil fem år gamle skjer hos merkeforhandleren. Etter de fem årene har garantien gått ut og forbrukeren står fritt frem til å selv velge verksted. Elbiler er bygd opp på en helt annen måte og komponentene krever ikke samme grad av vedlikehold som biler som går på fossilt brensel. Levetiden på elbilene er per dags dato også kortere enn biler. Ifølge Nissan er levetiden på en gjennomsnittlig elbil på 10 år, mens ifølge NRK er levetiden på en gjennomsnittlig bensin-/dieselbil på 19år. Dette gjør at verkstedenes mulighet til å behandle elbiler kun er på 5 år, mot bensin-/dieselbil på 14 år. I NRKs dokumentar Sløsesjokket kommer det også frem at elbiler i stor grad skrotes fremfor å repareres fordi det er for kostbart med nye deler og reparasjon. Dette medfører uten tvil at det økende inntoget av elbiler er en stor trussel for bransjen i årene som kommer.

(NRK TV, 2020) (E24, 2019)

Parallelt med inntoget av elbiler stilles det også stadig større krav til tekniske- og administrative maskiner. Dette kan være alt fra løftebukker til software-abonnement på avlesere. Dette er veldig kostbart og svært få av de tradisjonelle verkstedene har den nødvendige kapitalen som kreves til å gjennomføre slike investeringer for å opprettholde konkurransevnen. Dette har gjort at det går mot større enheter og sammenslutninger, hovedsakelig fra merkeverkstedene. Tradisjonelt har merkeverkstedene vært særlig konkurransevillige på biler hvor den tradisjonelle 5-års garantien har utløpt. Det man derimot har sett de senere årene er at merkeverkstedene har begynt å utfordre også denne delen av markedet og tar stadig en større del av kaka. De har ofte et stort konsern i ryggen med kapital til å gjennomføre slike prosesser. Dette er også en vesentlig trussel i markedet.

#### **4.3.5 Oppsummering**

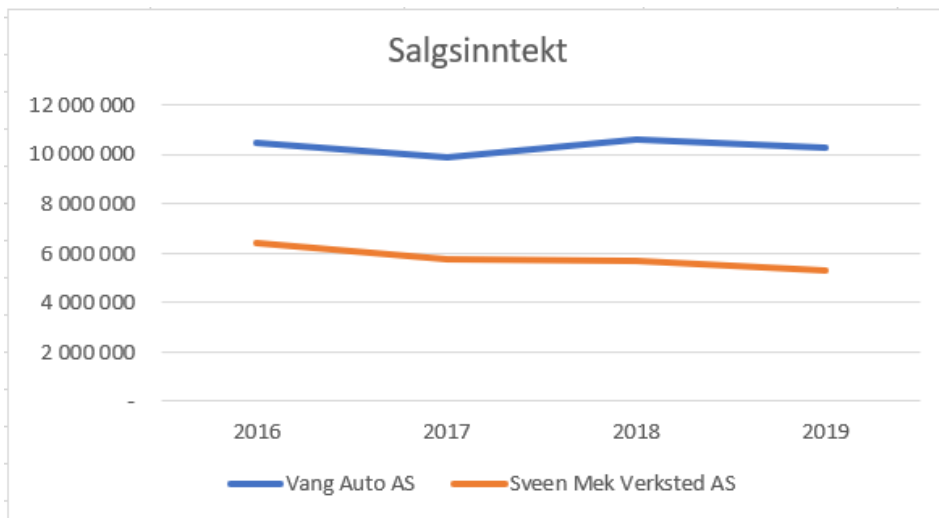
For å oppsummere den strategiske analysen har vi sett at det er en rekke forhold å forholde seg til for Vang Auto sin del. De største fordelene kan oppsummeres som samarbeidene deres, den korte beslutningsveien samt kontinuitet på ledelsesnivå. Dette kan også være en svakhet i form av lite nytenking eller innovative løsninger. I tillegg har de utfordringer med å skaffe og opprettholde tilstrekkelig kompetanse. Eksternt foreligger det en rekke muligheter som bør utnyttes for å opprettholde konkurransevnen og forebygge mot nevnte trusler.



## 5. BEDRIFTSSAMMENLIGNING/BENCHMARK

I dette kapittelet vil vi presentere regnskapstall og nøkkeltall hos en konkurrent, bilverkstedet Sveen Mek Verksted AS, som ligger i samme geografiske område som Vang Auto AS. Her har vi lagt vekt på salgsinntekt, varekostnad og driftsresultat fra regnskapet samt total kapitalrentabilitet, finansieringsgrad 1, egenkapitalandel og likviditetsgrad 1. Dette har vi gjort for å se på Vang Auto AS' finansielle stilling i forhold til en konkurrent.

### 5.1 Salgsinntekt



Figur 21: Salgsinntekt, bedriftssammenligning

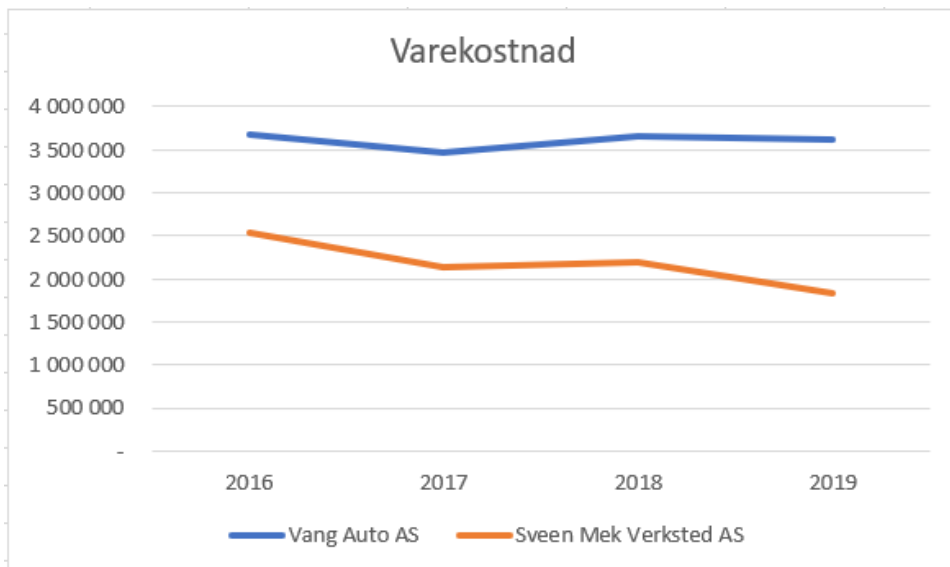
År	2016	2017	2018	2019
Salgsinntekter	10 481 214	9 889 399	10 601 414	10 254 024
Varekostnader	3 668 726	3 464 390	3 649 824	3 612 113
Driftsresultat	258 449	-146 667	77 441	-166 887

Tabell 22: Regnskapstall Vang Auto AS

År	2016	2017	2018	2019
Salgsinntekter	6 404 000	5 758 000	5 692 000	5 266 000
Varekostnader	2 529 000	2 138 000	2 199 000	1 842 000
Driftsresultat	334 000	135 000	88 000	-92 000

Tabell 23: Regnskapstall Sveen Mek Verksted AS

## 5.2 Varekostnad

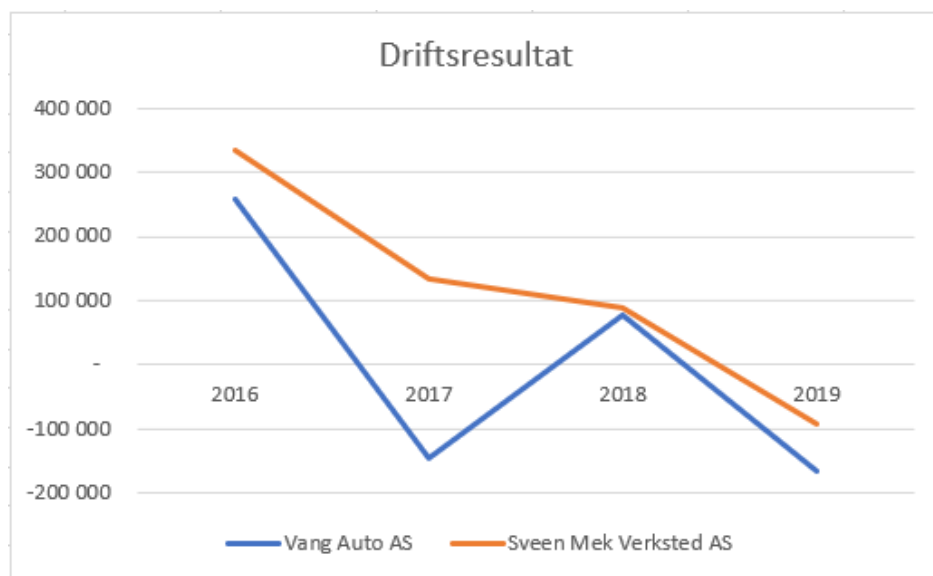


Figur 22: Varekostnad, bedriftssammenligning

## 5.3 Driftsresultat

Driftsresultatet beregnes ved hjelp av salgsinntekt og varekostnad, som er grafisk fremstilt i figur x og x. Sveen Mek Verksted AS har hatt høyere driftsresultat enn Vang Auto AS samtlige år i perioden, men begge bedriftene har opplevd en negativ utvikling gjennom perioden. Totalt sett fra 2016-2019 har driftsresultatet for Vang Auto AS blitt redusert med 164,6%, og med 127,5% for Sveen Mek Verksted AS. Ser altså at Vang Auto AS har sett en større negativ utvikling i driftsresultat enn Sveen Mek Verksted AS. Fra 2016 til 2019 har Vang Auto AS sine salgsinntekter blitt redusert med 2,17% og varekostnader er blitt redusert med 1,54%. I samme periode for Sveen Mek Verksted AS har salgsinntektene blitt redusert med 17,78%, mens varekostnadene er blitt redusert med 27,16%.

Både Vang Auto AS og Sveen Mek Verksted AS har negativt driftsresultat, noe som på lengre sikt ikke vil være bra. Med god soliditet kan man tåle negativt driftsresultat i en periode, men det må forbedres om bedriftene skal overleve på lang sikt.



Figur 23: Driftsresultat, bedriftssammenligning

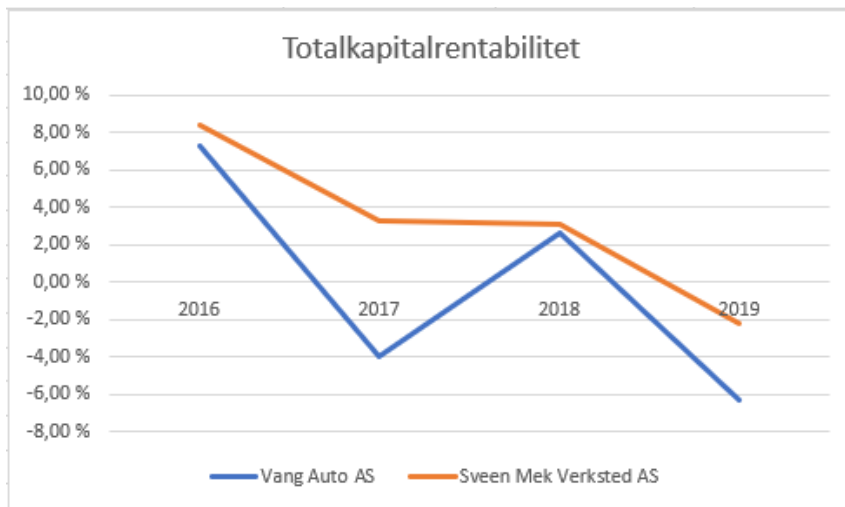
#### 5.4 Totalkapitalrentabilitet

Både Vang Auto AS og Sveen Mek Verksted AS har opplevd en negativ utvikling i totalkapitalrentabiliteten i løpet av perioden. Dette henger som forventet tett sammen med utviklingen i driftsresultatet. Vi kan se at Vang Auto AS har hatt en positiv utvikling fra 2017 til 2018, der Sveen Mek Verksted AS holdt den negative utviklingen konstant. Driftsresultatet for Sveen Mek Verksted AS har i perioden blitt redusert med 127,5% mot Vang Auto AS' reduksjon på 164,6%. Vang Auto AS har dermed hatt en større relativ reduksjon på driftsresultatet sett mot konkurrenten. Det er uansett verdt å merke seg at begge bedriftene har opplevd en betydelig negativ utvikling i perioden.

Både Vang Auto AS og Sveen Mek Verksted AS begynte perioden med tilfredsstillende totalkapitalrentabilitet, og begge har vært innom svake og deretter ikke tilfredsstillende nivåer. Finansinntektene for Vang Auto AS har gått ned fra 12 000 kroner til 2 000 kroner i perioden, og for Sveen Mek Verksted AS har utviklingen vært en økning fra 19 000 kroner til 21 000 kroner.

Totalkapitalrentabiliteten til Vang Auto AS hoppet fra negativ verdi i 2017 til positiv verdi i 2018 og ned til negativ verdi igjen i 2019, noe vi kan se at er en direkte konsekvens av driftsresultatet, som gikk fra -147 000 kroner i 2017, opp til 77 000 kroner i 2018 og deretter ned til -167 000 kroner i 2019.

Sett imot normtallene fra forvalt.no presentert i kapittel 2, har begge bedriftene en del å gå på for å nå tilfredsstillende og gode verdier for total kapitalrentabiliteten. Det kan dermed være hensiktsmessig å øke driftsresultatet for å oppnå god total kapitalrentabilitet.

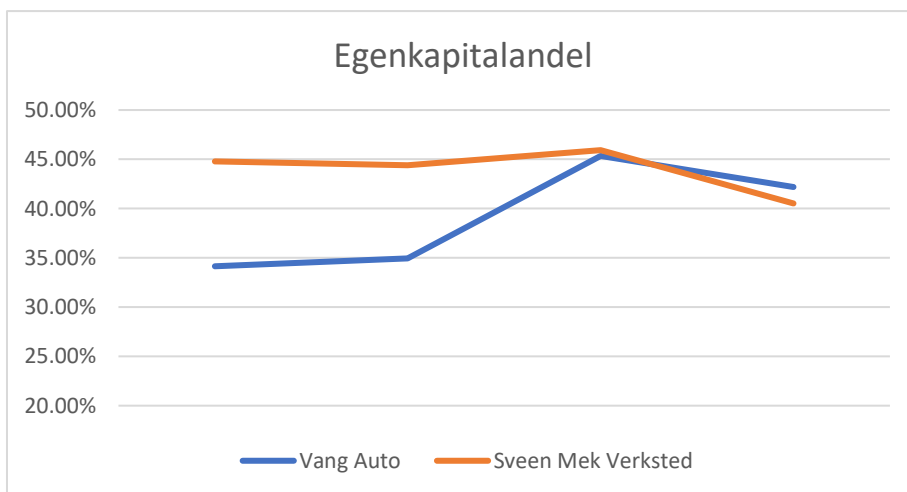


Figur 24: Total kapitalrentabilitet, bedriftssammenligning

Total kapitalrentabilitet	2016	2017	2018	2019
Vang Auto AS	7,31 %	-3,95 %	2,65 %	-6,25 %
Sveen Mek Verksted AS	8,40 %	3,30 %	3,10 %	-2,20 %

Tabell 24: Total kapitalrentabilitet, bedriftssammenligning

## 5.5 Egen kapitalandel



Figur 25: Egen kapitalandel sammenligning

År	2016	2017	2018	2019
Totalkapital	3 854 627	3 304 634	2 723 607	2 537 276
Egenkapital	1 316 156	1 155 058	1 234 872	1 070 238
Egenkapitalandel	34.14 %	34.95 %	45.34 %	42.18 %

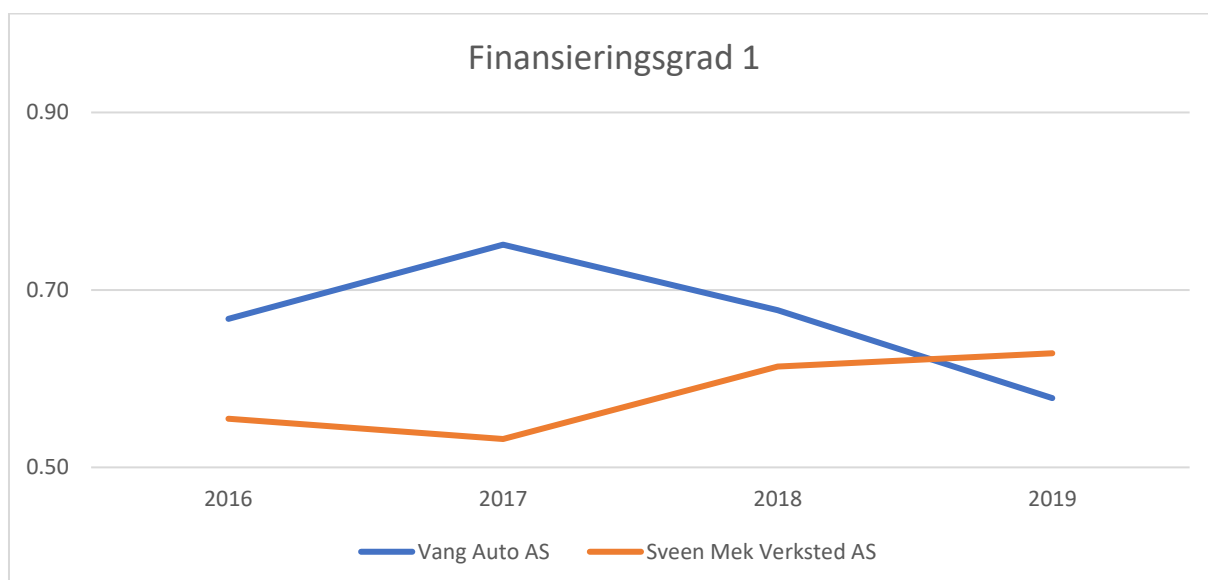
Tabell 25: Egenkapitalandel Vang Auto AS

År	2016	2017	2018	2019
Totalkapital	4 252 000	4 294 000	3 144 000	3 265 000
Egenkapital	1 904 000	1 907 000	1 444 000	1 323 000
Egenkapitalandel	44.78 %	44.41 %	45.93 %	40.52 %

Tabell 26: Egenkapitalandel Sveen Mek Verksted AS

Egenkapitalandelen til Sveen Mek Verksted har vært stabil i perioden 2016-2018, med kun svingninger på 2%. I samme periode har Vang Auto styrket sin egenkapitalandel fra 34,14% i 2016 til 45,34% i 2018. Begge bedriftene hadde en liten nedgang i egenkapitalandel fra 2018 til 2019. De siste to årene har egenkapitalandelen i bedriftene vært tilnærmet like, og i 2019 var differansen på 1,66%, der Vang Auto hadde høyest andel. Begge bedriftene har en tilfredsstillende andel av eiendelene finansiert med egenkapital

## 5.6 Finansieringsgrad 1



Figur 26: Sammenligning av finansieringsgrad 1

År	2016	2017	2018	2019
Anleggsmidler	935 000	905 000	870 000	638 000
Langsiktig gjeld	84 971	50 000	49 981	33 511
Egenkapital	1 316 156	1 155 058	1 234 872	1 070 238
Finansieringsgrad 1	0,667	0,751	0,677	0,578

Tabell 27: Finansieringsgrad 1 Vang Auto AS

År	2016	2017	2018	2019
Anleggsmidler	1 747 000	1 623 000	1 525 000	1 486 000
Langsiktig gjeld	1 245 000	1 144 000	1 042 000	1 041 000
Egenkapital	1 904 000	1 907 000	1 444 000	1 323 000
Finansieringsgrad 1	0,555	0,532	0,613	0,629

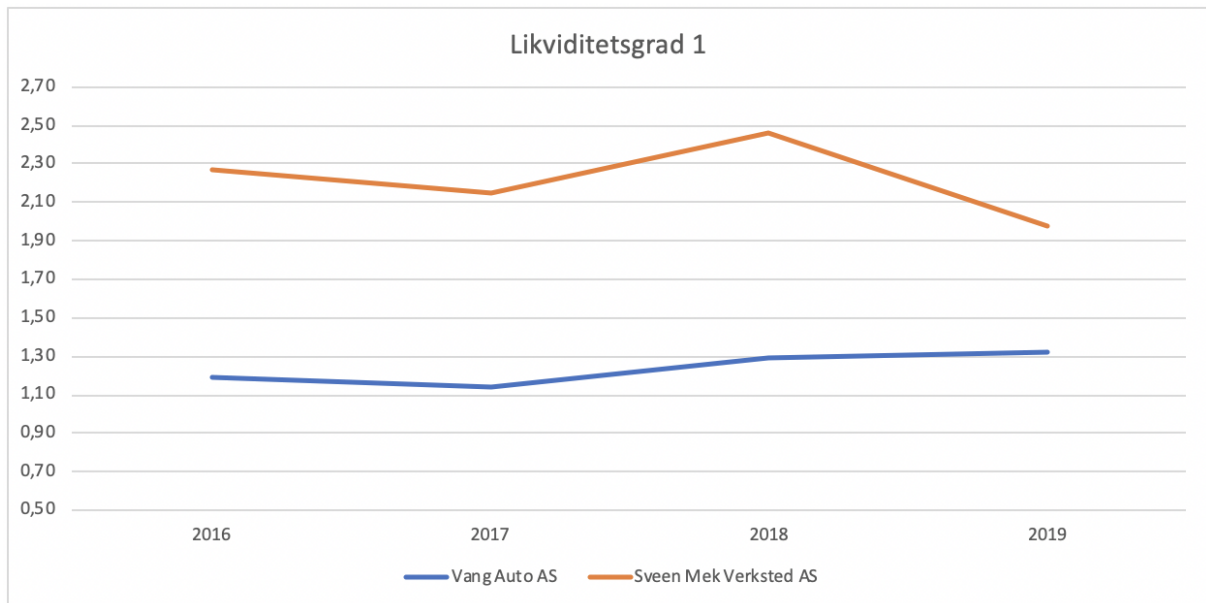
Tabell 28: Finansieringsgrad 1 Sveen Mek Verksted AS

Finansieringsgrad 1 viser i hvor stor grad anleggsmidler er langsiktig finansiert. Av tabell 27 og 28 kan vi se at både Vang Auto AS og Sveen Mek Verksted AS har finansieringsgrad 1 godt under 1, som er tegn på en sunn finansieringsstruktur.

I perioden 2016-2018 hadde Sveen Mek Verksted AS en bedre finansieringsgrad 1 enn Vang Auto AS. Illustrert i figur 26 kan det se ut som de to selskapene har motsatt trend av hverandre, der finansieringsgraden i Vang Auto AS faller i takt med at den stiger hos Sveen Mek Verkstad AS. I 2019 er det Vang Auto AS som har den laveste finansieringsgraden, med liten margin.

## 5.7 Likviditetsgrad 1

Vi har valgt å ta utgangspunkt i nøkkeltallet likviditetsgrad 1 for å belyse likviditeten til Vang Auto AS og Sveen Mek Verksted AS. Likviditeten viser en bedrifts betalingsevne (Kristoffersen, 2016).



Figur 27: Sammenligning av likviditetsgrad 1

År	2016	2017	2018	2019
Omløpsmidler	2 919 627	2 399 634	1 853 607	1 899 275
Kortsiktig gjeld	2 453 096	2 099 576	1 438 754	1 433 527
Likviditetsgrad 1/ Finansieringsgrad 2	1,19	1,14	1,29	1,32

Tabell 29: Likviditetsgrad 1 - Vang Auto AS

År	2016	2017	2018	2019
Omløpsmidler	2 505 000	2 671 000	1 618 000	1 779 000
Kortsiktig gjeld	1 102 000	1 244 000	658 000	901 000
Likviditetsgrad 1/ Finansieringsgrad 2	2,27	2,15	2,46	1,97

Tabell 30: Likviditetsgrad 1 – Sveen Mek Verksted AS

Likviditetsgrad 1 viser forholdet mellom omløpsmidlene og den kortsiktige gjelden bedriften innehar på ett gitt tidspunkt. Sveen Mek Verksted AS har høyere nøkkeltall, og dermed bedre likviditet over hele perioden 2016-2019. Tabellene ovenfor viser til at for årene utenom 2019 har Sveen Mek Verksted AS også en likviditetsgrad over den historiske normen på 2. Spriket i nøkkeltallet skyldes hovedsakelig at Vang Auto AS' kortsiktig gjeld ligger på omtrentlig det dobbelte. På tross av forskjellen i nøkkeltallene tilfredsstiller begge bedriftene det mer brukte normkravet på at likviditetsgrad 1 skal være større enn 1.

## 6. KONKLUSJON

I dette kapitlet skal vi oppsummere funnene vi har gjort i regnskapsanalysen og den strategiske analysen og sette disse opp mot funnene som vi har tatt for oss i benchmarkingen. Deretter vil vi ta for oss problemstillingen og besvare denne.

I regnskapet så vi at salgsinntekten har holdt seg relativt stabil over hele perioden. Varekostnadene har samme tendens og samme utvikling som salgsinntektene i perioden. Driftsresultatet har hatt en synkende trend, men variert mellom positiv og negativt gjennom perioden.

Vang Auto sine lønnsomhetstall har vært varierende gjennom perioden. Bruttofortjenesten har imidlertid holdt seg stabil gjennom hele perioden, noe som også er nødvendig fordi lønnskostnadene utgjør en stor andel av de totale kostnadene. Totalkapitalrentabilitet har en negativ utvikling, og resultatgraden anses som ikke tilfredsstillende. Egenkapitalrentabiliteten følger samme trend og er synkende samlet sett gjennom perioden. Totalkapitalens omløpshastighet har derimot vært stigende gjennom perioden noe som indikerer at bedriften har forbedret evnen til å generere inntekt ved bruk av kapitalen gjennom perioden.

Når det kommer til finansiering har vi tatt for oss finansieringsgrad 1, arbeidskapital og langsiktig lagerfinansiering. Finansieringsgrad 1 har vært godt innenfor tommelfingerregelen i perioden og utviklingen har vært positiv gjennom perioden fra 2017. Arbeidskapitalen er til enhver tid positiv hvilket er tilfredsstillende da den forteller oss at deler av omløpsmidlene er langsiktig finansiert. Langsiktig lagerfinansiering varierer veldig fra år til år, men samlet sett varierer den rundt målsetningen som bør være på rundt 100%.

Egenkapitalandelen anses som god og har en positiv trend gjennom perioden. Økende egenkapitalandel gir redusert gjeldsgrad. Dette forklares ved en reduksjon i kortsiktig gjeld i perioden. Alt i alt anses nøkkeltallene for soliditet som meget tilfredsstillende.

Nøkkeltallene for likviditet er mer eller mindre godkjent i hele perioden. Likvidtetsgrad 1 er over tommelfingerregelen på 1 gjennom hele perioden og anses derfor som tilfredsstillende. Når det gjelder likviditetsgrad 2 varierer tallene både rett over og rett under tommelfingerregelen på 1. Til tross for dette kan det se ut til at kortsiktig gjeld nærmest tilsvarer de mest likvide omløpsmidlene og dette anses dermed også som tilfredsstillende.

I den strategiske analysen påpekte vi en rekke interne og eksterne faktorer for Vang Auto. De interne styrkene består av kompetanse og kontinuitet på ledersiden i tillegg til kort



beslutningsvei. Videre er bedriften godt posisjonert ved å være med i Meca-kjeden samt diverse andre merkeavtaler. Derimot har vi sett at det er vanskelig å holde på ansatte med god kompetanse og rekruttere ny kompetanse for å erstatte tapt kompetanse. Vi så også at lite utskiftninger kan føre til lite nytenking og en slags stillstandsposisjon for bedriften. Eksternt foreligger det også en rekke muligheter. Vi trakk frem verkstedets lokalisering geografisk som en av dem. I tillegg har de anlegg for å endre hovedfokus for å spesialisere seg på andre måter og at på grunn av deres korte beslutningsvei er det svært fleksible for slike endringer. På den annen side preges bransjen sterkt av elbilens inntog. Dette anses som en stor trussel ettersom elbiler ikke har samme behov for reparasjon som biler drevet av fossile brensler. I de senere årene har bransjen også endret seg fordi merkeverksteder, som er underlagt et konsern, har begynt å ta større markedsandeler, og i tillegg har større forutsetninger for å møte de teknologiske kravene som stilles av et marked i endring.

Etter å ha analysert tallene til Vang Auto har vi sammenlignet noen av de viktigste nøkkeltallene opp mot vår benchmark Sveen Mek AS. Hos begge bedrifter ser vi en tilnærmet stabil utvikling i både salgsinntekter og varekostnader. Vi så også at begge bedrifter har en synkende utvikling i driftsresultat fra verdier som anses som tilfredsstillende over mot verdier som ikke anses som tilfredsstillende. Vang Auto sitt driftsresultat har vært litt opp og ned, mens Sveen Mek har vært synkende for hvert år. Når vi sammenlignet finansieringsgrad 1 fant vi at Sveen Mek har historisk lavere finansieringsgrad. Begge har finansieringsgrad innenfor tommelfingerregelen og er relativt like og anses som sunne. Forskjellen var derimot trendene hvor Vang Auto sin var synkende, mens hos Sveen Mek var den stigende. Når det gjelder likviditetsgrad 1 fant vi at Sveen Mek har betydelig høyere nøkkeltall over hele perioden. Egenkapitalandelen hos begge bedriftene har vært tilnærmet like de to siste årene. Begge nøkkeltallene anses som tilfredsstillende gjennom hele perioden. Her så vi at den var styrket for Vang Auto, men jevn hos Sveen Mek. Begge bedriftene så en nedgang fra 2018-2019.

Vårt utgangspunkt før vi tok fatt på oppgaven var basert på problemstillingen «Hvordan har den økonomiske utviklingen vært for Vang Auto AS i perioden 2016-2019, og hva kan bidra til å forklare utviklingen». Vi har sett at nøkkeltallene for lønnsomhet har hatt en negativ utvikling gjennom perioden mot 2019. God soliditet gjør at det fremdeles er mulig å fortsette drift på kort sikt. For å oppnå forbedret lønnsomhet er Vang Auto nødt til å øke driftsresultatet som vil bedre nøkkeltallene for lønnsomhet. Nøkkeltallene for finansiering for Vang Auto tilsier at de har en sunn finansieringsstruktur. Sammenlignet med vår benchmark så vi også at

mange av nøkkeltallene har lik trend. Dette kan indikere at Vang Auto sine tall beveger seg i takt med bransjen og andre verksteder i samme posisjon.

## 7. LITTERATURLISTE

### Litteratur:

Kristoffersen, T. 2016. *Årsregnskapet – en grunnleggende innføring*, 5 utgave, Vigmostad & Bjørke, Trondheim.

Kristoffersen, T. 2014. *Årsregnskapet – en grunnleggende innføring*, 4 utgave, Vigmostad & Bjørke, Trondheim.

Jacobsen, D. I. 2015. *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* 3 utgave, Cappelen Damm, Kristiansand.

### Internett:

E24 (2019). *Nissan: Elbilbatterier holder dobbelt så lenge som elbiler*. [Internett] E24.no.

Tilgjengelig fra:

<https://e24.no/teknologi/i/6j5E7o/nissan-elbilbatterier-holder-dobbelt-saa-lenge-som-elbiler>

[Hentet 13 Mar. 2021].

NRK TV. (2020). *1. Jan Thomas' bilsjokk*. [Internett] Tilgjengelig fra:

<https://tv.nrk.no/serie/sloesesjokket/sesong/1/episode/1>

[Hentet 13 Mar. 2021].

Udir (2020). *Søkertall videregående opplæring*. [Internett] Tilgjengelig fra:

<https://www.udir.no/tall-og-forskning/statistikk/statistikk-videregaende-skole/sokertall-videregaende-opplaring-for-skolearet-2020-2021/>

[Hentet 03 Mar. 2021].

Proff.no. (2019). *Vang Auto AS - Vang På Hedmarken - Regnskap* [Internett] Tilgjengelig fra:

<https://proff.no/regnskap/vang-auto-as/vang-p%C3%A5-hedmarken/biler-og-kj%C3%B8ret%C3%B8y/IGFNSSE0CUX/>

[Hentet 26 Mar. 2021].

Proff.no. (2019). *Vang Auto Eiendom AS - Vang På Hedmarken - Regnskap*. [Internett]

Tilgjengelig fra:

<https://proff.no/regnskap/vang-auto-eiendom-as/vang-p%C3%A5-hedmarken/eiendomshandel-og-utleie/IGFNSSM10MV/>

[Hentet 26 Mar. 2021].

Proff.no. (2019). *Sveen Mek Verksted AS - Vang På Hedmarken - Regnskap*. [Internett]

Tilgjengelig fra: <https://proff.no/regnskap/sveen-mek-verksted-as/vang-p%C3%A5-hedmarken/biler-og-kj%C3%B8ret%C3%B8y/IGH5S830CUX/>

[Hentet 26 Mar. 2021].

## 8. VEDLEGG

### 8.1 Vedlegg 1 (Årsregnskap Vang Auto AS)

RESULTATREGNSKAP i hele 1000	2019	2018	2017	2016
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	10 254	10 601	9 889	10 481
Annen driftsinntekt	45	6	2	0
<b>Sum driftsinntekter</b>	<b>10 299</b>	<b>10 608</b>	<b>9 891</b>	<b>10 481</b>
Varekostnad	3 612	3 650	3 464	3 669
Beholdningsendringer	-	-	0	0
Lønnskostnader	4 836	4 673	4 536	4 648
Herav kun lønn	4 007	3 896	3 773	3 718
Ordinære avskrivninger	232	230	208	172
Nedskrivning	-	-	-	-
Andre driftskostnader	1 786	1 978	1 829	1 734
<b>Driftsresultat</b>	<b>-167</b>	<b>77</b>	<b>-147</b>	<b>258</b>
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	0	0
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	0	0
Sum annen renteinntekt	2	3	5	12
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	0	0
Sum annen finansinntekt	-	-	0	0
Sum finansinntekter	2	3	5	12
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	0	0	20	30
Andre finanskostnader	-	-	-	-
Sum annen finanskostnad	-	-	0	0
Sum finanskostnader	0	0	20	30
<b>Resultat før skatt</b>	<b>-165</b>	<b>80</b>	<b>-162</b>	<b>241</b>
Sum skatt	-	0	0	61
<b>Ordinært resultat</b>	<b>-165</b>	<b>80</b>	<b>-161</b>	<b>180</b>
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	0	0
<b>Årsresultat</b>	<b>-165</b>	<b>80</b>	<b>-161</b>	<b>180</b>
Utbytte	-	-	-	-
Konsernbidrag	-	-	-	-

<b>BALANSEREGNSKAP i hele 1000</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-
<b>Sum immaterielle midler</b>	-	-	0	0
<b>Sum anleggsmidler</b>	638	870	905	935
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	-	-	-	-
Maskiner/anlegg/biler	77	85	-	707
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	561	785	905	228
Sum varige driftsmidler	638	870	905	935
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	0	0
Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-
Andre fordringer	-	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	-	-	0	0
Sum varelager	477	337	377	459
Kundefordringer	940	900	554	931
Konsernfordringer	-	-	-	-
Sum fordringer	1 072	910	554	931
Sum investeringer	-	-	0	0
Kasse/Bank/Post	349	606	1 469	1 529
<b>Sum Kasse/Bank/Post</b>	349	606	1 469	1 529
<b>Sum omløpsmidler</b>	1 899	1 854	2 400	2 920
<b>Sum eiendeler</b>	2 537	2 724	3 305	3 855
Aksje/Selskapskapital	120	120	120	120
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	240	240	240	240
Sum opptjent egenkapital	830	995	915	1 076
Annen egenkapital	830	995	915	1 076
<b>Sum egenkapital</b>	1 070	1 235	1 155	1 316
Sum avsetninger til forpliktelser	-	-	0	0
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	34	50	50	85
Annen langsiktig gjeld	34	50	50	85
Sum langsiktig gjeld	34	50	50	85
Gjeld til kredittinstitusjoner	43	-	-	-
Leverandørgjeld	381	357	369	511
Skyldig offentlige avgifter	538	589	439	543
Utbytte	-	-	-	-
Kortsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Annen kortsiktig gjeld	471	492	1 292	1 376
Sum kortsiktig gjeld	1 434	1 439	2 100	2 453
<b>Sum gjeld</b>	1 467	1 489	2 150	2 538
<b>SUM EGENKAPITAL OG GJELD</b>	2 537	2 724	3 305	3 855
Garantistillelser	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-

Kilde: Årsregnskap, Brønnøysundregistrene

## 8.2 Vedlegg 2 (Årsregnskap Sveen Mek Verksted AS)

<b>LEDERLØNN</b> i hele 1000	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Lønn	740	740	599	651
Leder annen godtgjørelse	4	4	4	4

<b>RESULTATREGNSKAP</b> i hele 1000	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	5 266	5 692	5 758	6 404
Annen driftsinntekt	129	14	24	0
<b>Sum driftsinntekter</b>	<b>5 394</b>	<b>5 705</b>	<b>5 781</b>	<b>6 404</b>
Varekostnad	1 842	2 199	2 138	2 529
Beholdningsendringer	-	-	0	0
Lønnskostnader	2 695	2 447	2 562	2 491
Herav kun lønn	2 107	2 017	2 147	2 087
Ordinære avskrivninger	161	144	158	176
Nedskrivning	-	-	-	-
Andre driftskostnader	788	827	788	874
<b>Driftsresultat</b>	<b>-92</b>	<b>88</b>	<b>135</b>	<b>334</b>
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	0	0
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	0	0
Sum annen renteinntekt	16	22	8	19
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	0	0
Sum annen finansinntekt	5	6	1	0
Sum finansinntekter	21	29	8	19
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	50	47	52	55
Andre finanskostnader	-	-	-	-
Sum annen finanskostnad	-	-	0	0
Sum finanskostnader	50	47	52	55
<b>Resultat før skatt</b>	<b>-121</b>	<b>70</b>	<b>91</b>	<b>298</b>
Sum skatt	0	21	39	85
<b>Ordinært resultat</b>	<b>-121</b>	<b>49</b>	<b>53</b>	<b>213</b>
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	0	0
<b>Årsresultat</b>	<b>-121</b>	<b>49</b>	<b>53</b>	<b>213</b>
Utbytte	0	39	50	100
Konsernbidrag	-	-	-	-

<b>BALANSEREGNSKAP i hele 1000</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-
<b>Sum immaterielle midler</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Sum anleggsmidler</b>	<b>1 486</b>	<b>1 525</b>	<b>1 623</b>	<b>1 747</b>
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	1 324	1 406	1 488	1 570
Maskiner/anlegg/biler	0	0	0	0
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	162	120	135	177
Sum varige driftsmidler	1 486	1 525	1 623	1 747
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	0	0
Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-
Andre fordringer	-	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	-	-	0	0
Sum varelager	282	323	278	334
Kundefordringer	110	54	332	369
Konsernfordringer	-	-	-	-
Sum fordringer	339	79	392	387
Sum investeringer	-	-	0	0
Kasse/Bank/Post	1 158	1 217	2 001	1 785
<b>Sum Kasse/Bank/Post</b>	<b>1 158</b>	<b>1 217</b>	<b>2 001</b>	<b>1 785</b>
<b>Sum omløpsmidler</b>	<b>1 779</b>	<b>1 618</b>	<b>2 671</b>	<b>2 505</b>
<b>Sum eiendeler</b>	<b>3 265</b>	<b>3 144</b>	<b>4 294</b>	<b>4 252</b>
Aksje/Selskapskapital	156	156	200	200
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	156	156	200	200
Sum opptjent egenkapital	1 167	1 288	1 707	1 704
Annen egenkapital	1 167	1 288	1 707	1 704
<b>Sum egenkapital</b>	<b>1 323</b>	<b>1 444</b>	<b>1 907</b>	<b>1 904</b>
Sum avsetninger til forpliktelser	0	0	0	0
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	940	1 042	1 144	1 245
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	101	0	0	0
Annen langsiktig gjeld	101	0	0	0
Sum langsiktig gjeld	1 041	1 042	1 144	1 245
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Leverandørgjeld	291	106	199	91
Skyldig offentlige avgifter	360	341	484	412
Utbytte	0	39	50	100
Kortsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Annen kortsiktig gjeld	250	190	522	514
Sum kortsiktig gjeld	901	658	1 244	1 102
<b>Sum gjeld</b>	<b>1 942</b>	<b>1 700</b>	<b>2 387</b>	<b>2 348</b>
<b>SUM EGENKAPITAL OG GJELD</b>	<b>3 265</b>	<b>3 144</b>	<b>4 294</b>	<b>4 252</b>
Garantistillelser	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-

Kilde: Årsregnskap, Brønnøysundregistrene

### Vedlegg 3 (Årsregnskap Vang Auto Eiendom AS)

RESULTATREGNSKAP i hele 1000	2019	2018	2017	2016
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	-	-	0	0
Annen driftsinntekt	660	792	792	792
<b>Sum driftsinntekter</b>	<b>660</b>	<b>792</b>	<b>792</b>	<b>792</b>
Varekostnad	-	-	0	0
Beholdningsendringer	-	-	0	0
Lønnskostnader	-	-	0	0
Herav kun lønn	-	-	0	0
Ordinære avskrivninger	153	150	150	151
Nedskrivning	-	-	-	-
Andre driftskostnader	141	110	121	92
<b>Driftsresultat</b>	<b>366</b>	<b>532</b>	<b>521</b>	<b>548</b>
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	0	0
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	0	0
Sum annen renteinntekt	2	2	21	22
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	0	0
Sum annen finansinntekt	9	0	4	4
Sum finansinntekter	11	2	25	25
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	-	-	0	1
Andre finanskostnader	-	-	-	-
Sum annen finanskostnad	-	-	0	0
Sum finanskostnader	-	-	0	1
<b>Resultat før skatt</b>	<b>377</b>	<b>534</b>	<b>546</b>	<b>573</b>
Sum skatt	83	126	133	145
<b>Ordinært resultat</b>	<b>294</b>	<b>409</b>	<b>413</b>	<b>428</b>
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	0	0
<b>Årsresultat</b>	<b>294</b>	<b>409</b>	<b>413</b>	<b>428</b>
Utbytte	0	1 300	275	200
Konsernbidrag	-	-	-	-



<b>BALANSEREGNSKAP i hele 1000</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2017</b>	<b>2016</b>
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-
<b>Sum immaterielle midler</b>	76	64	54	46
<b>Sum anleggsmidler</b>	1 303	1 410	1 551	1 693
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	1 197	1 347	1 497	1 647
Maskiner/anlegg/biler	30	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	-	-	-	-
Sum varige driftsmidler	1 227	1 347	1 497	1 647
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	0	0
Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-
Andre fordringer	-	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	-	-	0	0
Sum varelager	-	-	0	0
Kundefordringer	-	-	-	-
Konsernfordringer	-	-	-	-
Sum fordringer	0	11	709	704
Sum investeringer	-	-	0	0
Kasse/Bank/Post	2 034	2 464	1 511	1 182
<b>Sum Kasse/Bank/Post</b>	2 034	2 464	1 511	1 182
<b>Sum omløpsmidler</b>	2 034	2 475	2 220	1 886
<b>Sum eiendeler</b>	3 337	3 885	3 771	3 579
Aksje/Selskapskapital	120	120	120	120
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	1 583	1 583	1 583	1 583
Sum opptjent egenkapital	1 142	848	1 739	1 602
Annen egenkapital	1 142	848	1 739	1 602
<b>Sum egenkapital</b>	2 725	2 431	3 323	3 185
Sum avsetninger til forpliktelser	-	-	0	0
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	-	-	0	0
Annen langsiktig gjeld	-	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	0	0	0	0
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Leverandørgjeld	-	19	31	-
Skyldig offentlige avgifter	-	-	-	-
Utbytte	0	1 300	275	200
Kortsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Annen kortsiktig gjeld	516	0	0	41
Sum kortsiktig gjeld	611	1 454	448	394
<b>Sum gjeld</b>	611	1 454	448	394
<b>SUM EGENKAPITAL OG GJELD</b>	3 337	3 885	3 771	3 579
Garantistillelser	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-

Kilde: Årsregnskap, Brønnøysundregistrene



