

Aleksander Einvik Karlsen
Vegard Kaalen Sandnes

Lønnsomhetsanalyse av Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS

Profitability analysis of Langnes og Bakkan
Blikkenslagerforretning AS

Semesteroppgave i økonomi og administrasjon

Veileder: Tor-Eirik Olsen

April 2021

Aleksander Einvik Karlsen
Vegard Kaalen Sandnes

Lønnsomhetsanalyse av Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS

Profitability analysis of Langnes og Bakkan
Blikkenslagerforretning AS

Semesteroppgave i økonomi og administrasjon
Veileder: Tor-Eirik Olsen
April 2021

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden

Forord

Denne semesteroppgaven er skrevet av Aleksander Einvik Karlsen og Vegard Kaalen Sandnes. Begge er studenter ved NTNU Handelshøyskolen, 3-årig bachelor i Økonomi og administrasjon. Denne oppgaven gjennomføres som en obligatorisk semesteroppgave innenfor studie-retningen økonomisk styring, og skal leveres våren 2021.

I denne oppgaven har vi gjennomført en regnskapsanalyse av bedriften Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS, hvor vi har sett nærmere på hvordan lønnsomheten til bedriften har utviklet seg i perioden 2016 til 2019. Dette har vi forsøkt å kartlegge ved hjelp av historiske regnskapstall, relevante nøkkeltall og strategisk kartlegging ved hjelp av SWOT-analyse. Arbeidet vi har lagt ned i denne oppgaven har vært krevende, men interessant og lærerikt, da vi har fått muligheten til å anvende teori i praksis for å få et mer helhetlig bilde av studieretningen vår.

Gjennom oppgaven har vi vært i dialog med nåværende daglig leder i Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning Stein-Erik Sætermo, som har vært svært behjelpelig og imøtekommende. Dette har ført til at vi har fått god kjennskap til bedriften som helhet, samt yrket blikkenslager. Dette er noe vi er veldig takknemlige for, og vi takker Langnes og Bakkan Blikkenslager AS/m Stein-Erik Sætermo for hjelpen. Vår veileder Tor-Eirik Olsen takkes også for god veiledning underveis i arbeidet.

Trondheim, mars 2021

Sammendrag

I denne semesteroppgaven har vi utarbeidet en regnskapsanalyse av Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS, hvor vi viser til den økonomiske stillingen og utviklingen til bedriften i tidsrommet 2016-2019. For å kunne forklare utviklingen til Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS i analyseperioden, har vi valgt å supplere regnskapsanalysen med en SWOT-analyse. En slik strategisk analyse vil være sentral for å finne årsakssammenhenger, samt skape kontekst til tallmaterialet. Semesteroppgaven er basert på bedriften sine regnskapstall og intervju med daglig leder Stein-Erik Sætermo.

I starten av denne oppgaven vil vi presentere problemsstillingen, bedriften og bransjen. Deretter vil teoridelen legges frem, her fokuseres det på teori tilknyttet regnskapsanalysen, relevante nøkkeltall og SWOT-analysen.

Videre i denne oppgaven følger metodekapittelet. Her vil vi presentere hvilke valg som er gjort i forbindelse med gjennomføring av denne oppgaven, samt reflektere rundt konsekvensene av disse valgene. Nærmere bestemt vil valg av undersøkelsesdesignet, valg av problemstilling og valg knyttet til innsamling av data, påvirke oppgaven sin reliabilitet og validitet. Vi skal altså vise til hvilke styrker og svakheter oppgaven har når vi hensyntar disse forhold.

I det påfølgende kapittelet blir utviklingen til relevante nøkkeltall analysert dyptgående, før vi deretter sammenligner lønnsomheten i Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS med en konkurrerende aktør i bransjen, dette omtales som en benchmarking. For å finne bakenforliggende årsaker til lønnsomhetsutviklingen supplerer vi som sagt med en SWOT-analyse mot slutten av oppgaven.

Avslutningsvis følger en konklusjon, hvor vi oppsummerer de mest sentrale funnene i oppgaven. Av analysen fremkommer det at Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS har en positiv utvikling på lønnsomheten i tidsperioden 2016-2019, men sliter med en lav lønnsomhet perioden sett under ett.

Abstract

In this semester assignment, we have conducted a profitability analysis of the company Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS, where we refer to the financial position and development of the company in the period 2016-2019. In order to get a more complete perspective of the development of Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS during the analysis period, we have chosen to supplement the profitability analysis with a SWOT analysis. The semester assignment is based on the accounting figures of the company and information from CEO Stein-Erik Sætermo.

At the beginning of this semester assignment, we present our research problem, along with the business and industry in question. Further, we present relevant theory associated with the profitability analysis, relevant key figures and the SWOT analysis.

The next chapter contains the research methodology. We will be presenting which choices that have been made associated with the implementation of this assignment, as well as reflect around the consequences of these choices. More specifically, this includes choices of research design, choices of research question and choices regarding data collection, that will affect the assignments' reliability and validity. We must therefore refer to the strengths and weaknesses of the assignment when we take these conditions into account.

In the following chapter, we analyze the development of relevant financial key figures. In addition, we compare the profitability of Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS with a competing company in the same industry, so-called benchmarking. In order to find the underlying reasons for the profitability development, we supplement with a SWOT analysis towards the end of the assignment.

Finally, we present a conclusion to our research problem. The analysis shows that Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS have a positive development in profitability during the period 2016-2019, but are struggling with a low profitability throughout the entire analysis period.

Innholdsfortegnelse

Forord.....	1
Sammendrag	2
Abstract.....	3
Innholdsfortegnelse	4
Figur- og tabelliste.....	6
Vedleggsliste	7
Innledning	8
Problemstilling.....	8
Presentasjon av bedrift	8
Marked og konkurranse	10
Teori	11
Regnskapsanalyse.....	11
Likviditet	13
Varelagerets omløpshastighet	13
Likviditetsgrad 1	14
Likviditetsgrad 2	14
Finansiering	15
Finansieringsgrad 1	15
Arbeidskapital.....	15
Soliditet	15
Gjeldsgrad	16
Egenkapitalandelen	16
Lønnsomhet.....	16
Egenkapitalrentabiliteten etter skatt	17
Bruttofortjeneste i prosent	17
Totalkapitalrentabiliteten	17
DuPont-modellen (Dekomponering av totalkapitalrentabiliteten)	19
Resultatgrad	19
Totalkapitalens omløpshastighet	20
SWOT-Analyse.....	21
Metode.....	22
Undersøkelsesdesign.....	22
Valg av datamateriale.....	23
Undersøkelsens pålitelighet og validitet	23
Analyse	25
Likviditet.....	26
Varelagerets omløpshastighet	26
Likviditetsgrad 1	27
Likviditetsgrad 2	28

Finansiering	30
Finansieringsgrad 1	30
Arbeidskapital.....	31
Soliditet	32
Gjeldsgrad	32
Egenkapitalandel (EK-andel).....	33
Lønnsomhet	34
Egenkapitalrentabiliteten etter skatt	34
Bruttofortjeneste i prosent	35
Totalkapitalrentabiliteten i prosent	36
DuPont-modellen (Dekomponering av totalkapitalrentabiliteten).....	37
Resultatgrad	37
Totalkapitalens omløpshastighet	38
Benchmarking	39
Sammenligning av egenkapitalandel.....	40
Sammenligning av bruttofortjeneste i prosent (%).....	41
Sammenligning av totalkapitalrentabilitet	42
Sammenligning av resultatgrad.....	44
Sammenligning av totalkapitalens omløpshastighet.....	45
SWOT-analyse (Ingress)	46
Styrker	46
Svakheter.....	47
Muligheter	48
Trusler	48
Konklusjon.....	51
Litteraturliste	53

Figur- og tabelliste

Figur 1: Eierprosent.....	9
Figur 2: Varelagerets omløpshastighet	26
Figur 3: Likviditetsgrad 1	27
Figur 4: Likviditetsgrad 2	28
Figur 5: Finansieringsgrad 1	30
Figur 6: Arbeidskapital	31
Figur 7: Gjeldsgrad	32
Figur 8: Egenkapitalandel.....	33
Figur 9: Egenkapitalrentabilitet etter skatt	34
Figur 10: Bruttofortjeneste i prosent (%).....	35
Figur 11: Totalkapitalrentabilitet i prosent (%)	36
Figur 12: Resultatgrad	37
Figur 13: Totalkapitalens omløpshastighet	38
Figur 14: Sammenligning av egenkapitalandel.....	40
Figur 15: Sammenligning av bruttofortjeneste i prosent (%).....	41
Figur 16: Sammenligning av totalkapitalrentabilitet.....	42
Figur 17: Sammenligning av resultatgrad.....	44
Figur 18: Sammenligning av totalkapitalens omløpshastighet	45
Figur 19: Oppsummering av SWOT-analyse.....	50
Tabell 1: Varelagerets omløpshastighet.....	26
Tabell 2: Vareforbruk	26
Tabell 3: Likviditetsgrad 1	27
Tabell 4: Likviditetsgrad 2	28
Tabell 5: Finansieringsgrad 1.....	30
Tabell 6: Arbeidskapital.....	31
Tabell 8: Egenkapitalandel	33
Tabell 9: Egenkapitalrentabilitet etter skatt	34
Tabell 10: Bruttofortjenest i prosent (%)	35
Tabell 11: Totalkapitalrentabilitet i prosent (%)	36
Tabell 12: Resultatgrad	37
Tabell 13: Totalkapitalens omløpshastighet	38
Tabell 14: Sammenligning av egenkapitalandel.....	40
Tabell 15: Sammenligning av bruttofortjeneste i prosent (%).....	41
Tabell 17: Sammenligning av resultatgrad.....	44
Tabell 18: Sammenligning av totalkapitalens omløpshastighet.....	45

Vedleggsliste

Vedlegg 1: Resultatregnskap Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS.....	54
Vedlegg 2: Balanseregnskap Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS.....	55
Vedlegg 3: Resultatregnskap Blikk og Ventilasjon AS	56
Vedlegg 4: Balanseregnskap Blikk og Ventilasjon AS	57
Vedlegg 5: Intervju med Stein-Erik Sætermo	58

Innledning

I denne semesteroppgaven ønsker vi å se nærmere på lønnsomhet. I den forbindelse har vi forsøkt å skape oss et godt bilde av den økonomiske utviklingen til Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS, før vi videre analysere lønnsomheten. Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS er en blikkenslagerbedrift innen bygge-bransjen, hvor det er høy konkurranse og krav til lønnsomhet.

Vi har valgt å gjennomføre dette caset fordi vi ønsker å benytte oss av teori i praksis. Vi har også god kjennskap til denne bedriften fra før, noe som gjorde valget naturlig inngående til denne oppgaven. Vi skal nå presentere bedriften, redegjøre for relevant teori vi mener fungerer godt for å forklare lønnsomhet, etterfulgt av en analysedel av bedriften. Avslutningsvis skal vi presentere vår konklusjon, altså hva vi kom frem til ved denne undersøkelsen.

Problemstilling

Som nevnt ovenfor forsøker vi ved denne undersøkelsen å se nærmere på lønnsomheten til Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS. Vi skal gjøre dette ved å se nærmere på regnskapstall, samt gjennomføre intervju med daglig leder i bedriften. Vi ønsker å sette søkelyset på perioden 2016-2019, og har dermed kommet til følgende problemstilling:

«Hvordan har lønnsomheten utviklet seg for Langnes & Bakkan blikkenslagerforretning AS i perioden 2016-2019, og hvilke faktorer kan tenkes å ha bidratt til denne utviklingen?»

Vi har begrenset oss til lønnsomhet som tema, valgt Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS som undersøkelsesobjekt, og avgrenset problemstillingen vår til perioden 2016-2019.

Presentasjon av bedrift

Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS heretter omtalt som LBB, er en blikkenslagerbedrift innen bygge-bransjen som produserer, monterer, moderniserer og reparerer fasade og tak i forskjellige typer metall. Bakgrunnen for valg av denne bedriften er

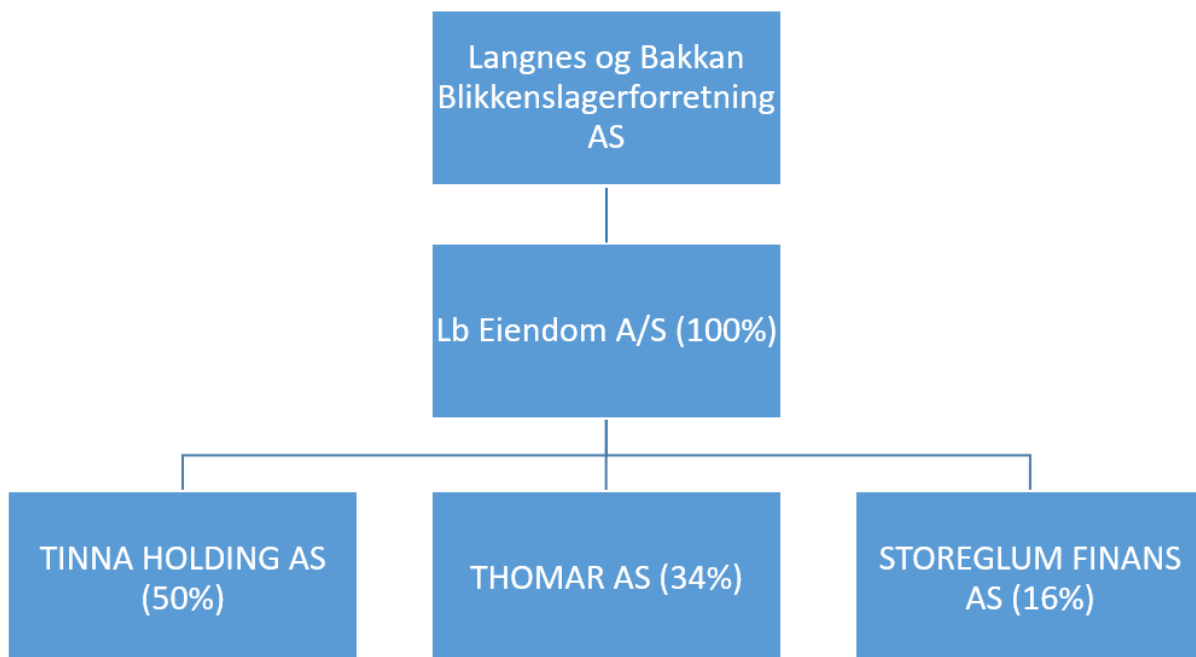
tidligere arbeidserfaring i denne bedriften, samt godt kjennskap til daglig leder og øvrige ansatte. De har hovedbasen sin i Verdal, samt en sekundærbase i Steinkjer.

LBB ble etablert 7. mai 1961 av Bjarne Bakkan og Nils Langnes. Ved selskapets oppstart var LBB også ventilasjonsbedrift, men endret praksis til kun blikkenslager i 2010, da Aircomfort Trøndelag AS som inngår i samme konsern, overtok ventilasjonsarbeidet.

LBB har geografisk virkeområdet i hele landet, men opererer hovedsakelig i Trøndelag og Innherred. I 2016 etablerte LBB et godt forhold til en tysk blikkenslagerbedrift «Bade Dächer» fra Bad Bevensen i Tyskland, hvor det har blitt etablert et samarbeid for opplæring av lærlinger. Dette medfører at LBB har kontakter i Europa som bidrar til kompetanseutvikling, som igjen fører til at LBB kan utvikle sin markedskrets. (Om oss, 2020)

Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS eies i sin helhet av morselskapet Lb Eiendom A/S, hvor TINNA HOLDING AS (50%), THOMAR AS (34%) og STOREGLUM FINANS AS (16%) står oppført som aksjonærer (Proff, 2021).

Figur 1: Eierprosent (Proff, 2021)



Tore Bakkan er heleier i Thomar AS, samt daglig leder i Lb Eiendom A/S og Aircomfort Trøndelag AS. Bakkan var også oppført som daglig leder i LBB frem til 01.01.2020 Da denne stillingen ble tatt over av Stein-Erik Sætermo. Det kommer frem at Tore Bakkan var daglig leder under perioden vi går inn på i denne analysen, men ønsker å trekke frem at Stein-Erik Sætermo har hatt en sentral rolle i LBB gjennom denne perioden (Proff, 2021).

Marked og konkurranse

Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS har hatt, og møter fremdeles sterk konkurranse i markedet i skrivende stund. Under enklere, mindre oppdrag, konkurrerer LBB hovedsakelig mot lokale tømmerbedrifter som ofte inkluderer blikkenslagerarbeid under eget anbud.

Når det kommer til de store prosjektene, blir oppdragene ofte avgjort på anbud. Da er det ofte snakk om priskonkurranse, hvor aktørene presenterer et prisforslag for prosjektet, og byggherren velger ønsket aktør. Grunnet kostnader forbundet med frakt og opphold, er det ofte bedrifter som har verksted/lager nærme prosjektet som vinner anbudet. Et resultat av dette er at LBB unngår sterk konkurranse fra større byer som Trondheim, men har da en direkte konkurrent i Blikk og Ventilasjon AS, som nevnt tidligere.

Blikk og Ventilasjon AS er en bedrift hvor vi ser tydelige likhetstrekk til LBB i form av at de opererer i all hovedsak under de samme forutsetningene, det samme geografiske området, med samme type prosjekter. Det vil derfor være hensiktsmessig å benytte oss av Blikk og Ventilasjon AS som «Benchmark», for å se på hvordan utviklingen til LBB har vært i forhold til en konkurrent i samme marked. Dette kommer vi tilbake til senere i oppgaven (Om oss, 2020).

Teori

Før vi kan sette i gang med en analyse som gir svar på problemstillingen, vil relevant teori for temaet til oppgaven bli presentert. Vi vil gjøre rede for hva som kjennetegner en regnskapsanalyse som analyseverktøy, før vi deretter presenterer nøkkeltall som vil være aktuelle å analysere dyptgående. Mot slutten av oppgaven vil vi dykke inn i det strategiske aspektet av analysen, og legge frem det strategiske analyseverktøyet som i denne sammenheng skal anvendes.

Regnskapsanalyse

Formålet med en regnskapsanalyse er å kunne si noe om bedriften sin utvikling og stilling på det økonomiske plan, analysen bør altså kunne gi et helhetsbilde av den økonomiske situasjonen i bedriften.

Vi skiller i hovedsak mellom to ulike typer regnskapsanalyser, nærmere bestemt interne- og eksterne regnskapsanalyser. Kjennetegnene ved den eksterne regnskapsanalysen er at den bygger på regnskapsinformasjon som ligger offentlig tilgjengelig, mens den interne regnskapsanalysen kjennetegnes av at man sitter med ubegrenset informasjon, slike analyser vil normalt bli gjennomført av ansatte ved den aktuelle bedriften. Et eksempel på ubegrenset informasjon kan være at man besitter informasjon og tallmaterialet som tar høyde for kalkulatoriske kostnader gjennom driftsregnskapet, dette er altså analyser som går utover det ordinære finansregnskapet (Kristoffersen, 2019). I denne sammenheng har vi valgt å gjennomføre en ekstern regnskapsanalyse. Vi har da hentet regnskapstall fra et eksternt ledd i form av proff.no, men har også fått tilgang på interne regnskapstall direkte fra LBB. Dette gjør at vi kan kontrollere tallmaterialet opp mot hverandre og øke relabiliteten til oppgaven, dette vil vi også komme nærmere inn på i metodekapittelet.

Beregning av nøkkeltall står sentralt i en regnskapsanalyse og fungerer som en indikator på hvordan det går økonomisk med en organisasjon, en nøkkeltallanalyse vil dermed se nærmere på forhold mellom ulike regnskapsposter. I en slik analyse legges det ofte stor vekt på fire sentrale forhold, nærmere bestemt lønnsomhet, likviditet, finansiering og soliditet.

Foretakets betalings situasjon vil her gå under kategorien likviditet, den vil vise til om bedriften evner å betale sine forpliktelser ved forfall, som igjen vil avhenge av bedriften sin

tilgang på likvide midler. Når man analyserer lønnsomheten, vil dette være en vurdering av inntjeningen til foretaket. Forhold mellom egenkapital og gjeld, samt finansieringen av foretaket vil gå under kategorien soliditet og finansiering (Kristoffersen, 2019).

Disse forholdene er som nevnt svært sentrale i en nøkkeltallsanalyse, det vil følgelig være essensielt å ha inngående kjennskap til hvordan utviklingen vedrørende lønnsomhet, likviditet og den finansielle situasjonen har vært og hvilke forhold som har og vil påvirke denne utviklingen videre (Kristoffersen, 2019).

Regnskap og tallmaterialet er gode virkemidler som man kan lene seg på ved økonomiske beslutninger og vurderinger. For å bedre forståelsen rundt bedriften sin økonomiske stilling, bedriften sin inntjening og aktuelle regnskapsposter er man samtidig avhengig av å ha et sammenligningsgrunnlag, og det er her benchmarking kommer inn. Med benchmarking mener vi en sammenligning av arbeidsmåter, produkter eller lignende, dette ut fra kriteriene som er gitt. Hovedpoenget her er å bruke sammenligning til å oppnå læring og forbedring. Generelt så omtaler man tidssammenligning, budsjettsammenligning og bedriftssammenligning som de tre grunnlagene for sammenligning, der disse kan benyttes hver for seg eller i en sammensetting med hverandre.

Tidssammenligning er noe som benyttes i de fleste bedrifter og vil også bli tatt i bruk i denne regnskapsanalysen. Med en tidssammenligning menes det at man sammenligner regnskapstall i et gitt år med tidligere år. I denne sammenheng vil vi blant annet sammenligne kostnader og inntekter i perioden 2016-2019 med hverandre. Dette er interessant for å se om kostnaden har økt eller blitt reduserte fra et år til et annet, og vice versa med inntektene. En budsjettsammenligning handler i større grad om resultatet har samsvar med budsjettet og målene som har blitt satt, dette punktet er likevel ikke noe som kommer til å bli vektet i nevneverdig grad videre i oppgaven. Det siste grunnlaget for sammenligning er bedriftssammenligning. En slik sammenligning kan gjennomføres på flere ulike måter, der man eksempelvis kan sammenligne egne nøkkeltall opp mot en konkurrerende aktør i bransjen (Kristoffersen, 2019).

Som nevnt tidligere vil vi i denne oppgaven benytte oss av en slik form for bedriftssammenligning hvor vi sammenligner nøkkeltallene til LBB med Blikk og Ventilasjon AS, dette vil vi også komme nærmere inn på i analysedelen av oppgaven.

I den eksterne regnskapsanalysen er det ulike metoder og verktøy man kan benytte seg av, der de mest vanlige metodene er horisontal analyse, vertikal analyse og nøkkeltall-analyse.

Horisontale analyser er en teknikk som brukes for å forklare endringer fra en periode til en annen periode, eller fra år til år. En slik tilnærming kan altså benyttes til å sammenligne, samt analyser finansiell informasjon over en lengre tidsperiode. Her vil man da benytte seg av en konstant enhet for sammenligning, med dette menes det at endringer kan forklares eksempelvis av prosent eller i beløp. En vertikalanalyse sier noe om sammensettingen av postene i resultatregnskapet, dette gjennom at man regner hver enkelt regnskapspost i prosent opp mot en basisstørrelse for hvert enkelt år. Nøkkeltall er som nevnt tidligere en økonomisk indikator som sier noe om den økonomiske situasjonen i en bedrift og benyttes til å beregne forhold mellom ulike poster i et resultatregnskap (Kristoffersen, 2019).

I denne oppgaven har vi besluttet at vi skal foreta en nøkkeltallanalyse av bedriften LBB. Lønnsomhet vil være fokusområdet vårt i analysearbeidet, men vi vil samtidig supplere med relevante nøkkeltall knyttet til likviditet, finansiering og soliditet. Videre ønsker vi å fremme et mere strategisk aspekt av oppgaven, der vi skaffer oss et nærmere innblikk vedrørende forhold som ligger bak utviklingen bedriften har vært gjennom de senere årene. Det strategiske analyseverktøyet vi har benyttet vil følgelig bli presentert mot slutten av teorkapittelet.

Likviditet

Bedriften sin betalingsevne, samt evnen til å oppfylle sine forpliktelser ved forfall står sterkt i en likviditetsanalyse. Sagt på en annen måte illustrerer likviditeten til en bedrift kjøpekraften deres. Risikoen for å ikke oppfylle sine forpliktelser i tide blir altså større dersom kjøpekraften deres er dårlig (Kristoffersen, 2019). For å belyse likviditeten i LBB har vi valgt å fokusere på tre relevante nøkkeltall, disse blir presentert videre under.

Varelagerets omløpshastighet

Omløpshastigheten for et varelager viser hvor mange ganger varelageret er omsatt i løpet av en periode. Nøkkeltallet vil altså være relevant for handelsbedrifter. Et varelager binder opp likvider, det vil dermed være ønskelig å selge unna sine varer raskets mulig gitt visse

forutsetninger. Det er ønskelig å ha minst mulig kapitalbinding i varelageret gjennom året, følgelig ønsker vi et høyest mulig nøkkeltall her (Kristoffersen, 2019).

$$\text{Varelagerets omløpshastighet} = \frac{\text{Vareforbruk på ett år}}{\text{Gjennomsnittlig varelager}}$$

Hvor:

$$\text{Vareforbruk} = \text{Varelager IB} + \text{Varekjøp eks. Mva} - \text{Varelager UB}$$

Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 er et mål på hvor mye kortsiktige midler bedriften har sett i forhold til de forpliktelsene som foreligger på samme tidspunkt. Nøkkeltallet viser altså forholdet mellom omløpsmidlene bedriften besitter og den kortsiktige gjelden de har forpliktet seg til.

Omløpsmidler kan defineres som eiendeler som inngår i den normale driftssyklusen i en bedrift og kan eksempelvis være bankinnskudd, kundefordringer og varelager.

Likviditetsgrad 1 bør være større enn 2, det er dog en noen streng forutsetning (Kristoffersen, 2019).

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

Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 er et mål på hvorvidt bedriften er i stand til å oppfylle kortsiktige forpliktelser uten å selge varelageret, sagt på en annen måte er det et mål på hvor stor andel av de mest likvide omløpsmidlene til bedriften som er finansiert med kortsiktig gjeld. De mest likvide omløpsmidlene defineres som omløpsmidler som kan omgjøres til likvider med enkle transaksjoner. Dette innebærer at varelageret ekskluderes. Likviditetsgrad 2 bør være større enn 1 (Kristoffersen, 2019).

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

Finansiering

Finansiering omhandler i hovedsak hvordan bedriften har anskaffet og anvendt kapitalen. Sammensetting av eiendeler innad i en bedrift, samt finansieringen av dem er utgangspunktet i en finansieringsanalyse. Disse eiendelene kan være finansiert både kortsiktig og langsiktig. Kortsiktig i form av kortsiktig gjeld, og langsiktig i form av langsiktig gjeld og egenkapital (Kristoffersen, 2019). Nedenfor blir relevante nøkkeltall for LBB knyttet til finansiering fremlagt.

Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 viser til forholdet mellom anleggsmidler og langsiktig kapital, altså i hvor stor grad anleggsmidlene i bedriften er langsiktig finansiert. Nøkkeltallet bør her være mindre enn 1, noe som innebærer at anleggsmidlene er langsiktig finansiert, samt at deler av omløpsmidlene også vil være langsiktig finansiert. Kapitalen som er bundet opp i anleggsmidler bør være finansiert med langsiktig kapital grunnet at den er ment for langsiktig eie (Kristoffersen, 2019).

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

Arbeidskapital

Forskjellen mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld illustreres av nøkkeltallet arbeidskapital. Det er ønskelig at deler av omløpsmidlene skal være finansiert av langsiktig gjeld, arbeidskapitalen bør følgelig være positiv. Dersom den derimot er negativ vil noe av anleggsmidlene være finansiert ved hjelp av kortsiktig gjeld, dette er ikke ønskelig for driften da det er et tegn på usunn finansiering (Kristoffersen, 2019).

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

Soliditet

Begrepet soliditet er knyttet til bedrift sin evne til å tåle tap. Forholdet mellom samlet kapital og egenkapital i en bedrift vil videre være et element som anses som sentralt innenfor

temaet soliditet (Kristoffersen, 2019). De relevante nøkkeltallene vi har valgt å fokusere på for LBB, knyttet opp mot soliditet, blir presentert videre under.

Gjeldsgrad

Gjeldsgrad er et nøkkeltall som viser til forholdet mellom gjeld og egenkapital i en bedrift. Dette kan også omtales som forholdet mellom kapital finansiert av utenforstående og kapital som er finansiert av eiere. En bedrift vil altså være mere solid desto lavere gjeldsgraden er. Dersom egenkapitalen og summen av gjeld er identisk innad i en bedrift vil gjeldsgraden være på 1 (Kristoffersen, 2019).

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

Egenkapitalandelen

Egenkapitalandelen viser til forholdet mellom egenkapitalen og totalkapitalen i bedriften. Egenkapitalandelen vil altså være et mål på hvor stor andel av eiendelene som er finansiert med egenkapital, noe som igjen indikerer hvor avhengig man er av sine aksjonærer når det kommer til det å anskaffe midler. Hva som anses som en god egenkapitalandel avhenger av konteksten, med dette menes det at ulike bransjer opererer med ulike standarder. Det vil dermed være hensiktsmessig å se egenkapitalandelen sin opp mot andre bedrifter i samme bransje for å avgjøre om den er god. Selv om ulike bransjer operer med ulike standarder bør nøkkeltallet som hovedregel ligge på mellom 30-35%, dog finnes det som nevnt unntak. I motsetning til gjeldsgraden vil et høyt nøkkeltall her være et tegn på god soliditet. Det kan også være verdt å nevne at egenkapitalandelen illustrerer hvor mye tap bedriften tåler før egenkapitalen blir påført et tap (Kristoffersen, 2019).

$$Egenkapitalandel = \frac{Egenkapital}{Totalkapital} \cdot 100\%$$

Lønnsomhet

Lønnsomhet handler i hovedsak om bedriften sin evne til å skape overskudd. Hvis man ikke evner å generere inntekter som er større enn kostnadene over tid vil man ha problemer med

å skaffe ny egenkapital fra eiere og investorer, man er altså helt avhengig av å ha en tilstrekkelig lønnsomhet dersom bedriften skal overleve på sikt (Kristoffersen, 2019). Vi har valgt å fremlegge følgende relevante nøkkeltall for lønnsomhet for LBB:

Egenkapitalrentabiliteten etter skatt

Egenkapitalrentabiliteten viser avkastningen på investeringene til eierne og kan være avgjørende for hvor en investor kjøper nye aksjer eller eiendeler, dette grunnet at man kan rangere ulike bedrifter basert på nøkkeltallet. Egenkapitalrentabiliteten etter skatt vil være mest hensiktsmessig å rette fokus mot her, dette grunnet at det er andelen av resultatet som tilfaller egenkapitalen som vil være interessant for eierne (Kristoffersen, 2019).

$$\text{Egenkapitalrentabilitet etter skatt} = \frac{\text{Ordinært resultat}}{\text{Gjennomsnittlig egenkapital}} \cdot 100\%$$

Bruttofortjeneste i prosent

Bruttofortjeneste som nøkkeltall er mest aktuelt for handelsbedrifter, dette grunnet at nøkkeltallet viser til hvor mye man sitter igjen med etter varesalget før man tar høyde for den aktuelle bedriften sine øvrige kostnader. Bruttofortjenesten viser altså differansen mellom salgsprisen og innkjøpsprisen for en aktuell vare, den viser altså hvor mye man tjener på en vare. Bruttofortjenesten benyttes blant annet til å dekke bedriften sine øvrige kostnader, man ønsker følgelig en høyest mulig bruttofortjeneste. Hva som vil være en god bruttofortjeneste vil variere fra bransje til bransje. Vi benytter oss derfor av nøkkeltallet i prosent slik at man har et forholdstall som kan benyttes til sammenligning (Kristoffersen, 2019).

$$\text{Bruttofortjeneste i prosent} = \frac{\text{Salgsinntekter} - \text{Varekostnader}}{\text{Salgsinntekter}} \cdot 100\%$$

Totalkapitalrentabiliteten

En bedrift ønsker å ha innsikt i hvor mye avkastning man har på den samlede kapitalen som er bundet i virksomheten, totalkapitalrentabiliteten er et nøkkeltall som er et mål på dette. En bedrift er avhengig av å forvalte knappe ressurser på en best mulig måte og

total kapitalrentabiliteten viser hvor effektiv bedriften har vært i forvaltningen av sine ressurser, dette uavhengig av finansieringen. Det er også verdt å nevne at total kapitalrentabiliteten tar høyde for flere sentrale elementer ved lønnsomhet som investeringer, kostnader og inntekter (Olsen, 2021).

Et viktig element for dette nøkkeltallet er at man kan benytte det som et forhåndstall, med dette menes det at man kan benytte tallmaterialet som verktøy for å sammenligne prestasjoner mellom ulike typer bedrifter. En generell regel er at en total kapitalrentabilitet på over 15 prosent anses som svært god, mens en avkastning på over 10 prosent anses som god (Kristoffersen, 2019).

Ved beregning av dette nøkkeltallet er det ulike måter man kan definere total kapitalen på. Man kan i hovedsak velge mellom fire ulike definisjoner, nærmere bestemt total kapital, gjennomsnittlig total kapital, sysselsatt kapital (total kapital-kortsiktig gjeld) og eiendeler i bruk (Olsen, 2021).

I denne sammenheng har vi valgt å benytte oss av gjennomsnittlig total kapital. Den defineres som gjennomsnittet av inngående og utgående total kapital. Metoden benyttes grunnet at driftsresultatet og finansinntektene blir generert gjennom hele året, gjennomsnittlig total kapital vil dermed gi et godt bilde på kapitalbindingen gjennom året.

Denne metoden er særlig anbefalt ved ekspansjon grunnet at inngående og utgående total kapital kan være veldig forskjellig i en slik sammenheng, det kan dermed være svært misvisende å beregne total kapitalrentabiliteten på bakgrunn av utgående total kapital ved ekspansjon. Følgelig vil det gi et bedre samsvar mellom teller og nevner dersom man benytter seg av gjennomsnittlig total kapital. Denne måten å definere total kapitalrentabiliteten på er den som til stadighet anbefales og som er mest utbredt i praksis (Olsen, 2021). Vi vil følgelig ikke gå noe mere inn på de tre andre definisjonene i denne oppgaven.

$$\text{Total kapitalrentabilitet} = \frac{(\text{Driftsresultat} + \text{Finansinntekter})}{\text{Gjennomsnittlig total kapital}} \cdot 100\%$$

DuPont-modellen (Dekomponering av total kapitalrentabiliteten)

Man kan dekomponere total kapitalrentabiliteten ved å benytte seg av DuPont-modellen for lønnsomhetsanalyse:

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

En slik dekomponering viser at alle elementer av lønnsomhet er inkludert og illustrerer tydelig hvorfor dette nøkkeltallet er et populært resultatmål. Som nevnt tidligere kan man øke total kapitalrentabiliteten ved å øke inntektene eller reduser kostnadene. Det finnes også en tredje måte å øke total kapitalrentabiliteten på, nærmere bestemt å redusere investert kapital. Et viktig moment her er at man unngår å ha kapital som bidrar i liten eller ingen grad til å generere inntekt, denne typen kapital omtales som død kapital. Et eksempel på død kapital kan være eiendeler som ikke benyttes eller at man har statiske varelager, sagt på en annen måte så vil dette være varelager som er unødvendig store (Kristoffersen, 2019).

Total kapitalen sin omløpshastighet sier ingenting om lønnsomheten til bedriften, men er et godt mål på hvor dyktig man er til å bruke kapitalen til å generere inntekt. På den andre siden sier resultatgraden ingenting om kapitalbindingen i bedriften, men vil dog være et greit mål dersom formålet med resultatmålingen er kostnadseffektivitet.

Resultatgrad

Resultatgraden viser forholdet mellom nettoresultatet og driftsinntektene i en gitt perioden, den viser hvor mye hver krone omsatt kaster av seg i resultat (Olsen, 2021). For å bedre resultatgraden i en bedrift kan man enten redusere kostnadene eller øke inntektene innad i bedriften. En tredje mulighet er å kombinere de to overnevnte forhold.

En forbedring av innkjøp eller effektivisering av produksjonsprosesser er eksempler på kostnadsreduksjon, mens en økning av inntekter kan komme fra mersalg, salg av nye varer eller eksempelvis en økning av salgspris på gitte varer. Her er det ulike muligheter som kan benyttes, det er også som nevnt ovenfor mulig å kombinere begge metodene for å øke resultatgraden (Kristoffersen, 2019).

$$\text{Resultatgrad} = \frac{(\text{Driftsresultat} + \text{Finansinntekter})}{\text{Driftsinntekter}} \cdot 100\%$$

Totalkapitalens omløpshastighet

En bedrift ønsker å utnytte bundet kapital på en effektiv måte, totalkapitalens omløpshastighet er et nøkkeltall som gir svar på hvor flink bedriften er til å bruke kapitalen til å generere inntekt. Dersom kapitalen utnyttes effektiv vil man få en høy verdi for dette nøkkeltallet, dette er naturligvis ønskelig. For å forbedre sirkulasjon av kapitalen innad i bedriften kan man enten øke inntektene eller redusere bundet kapital (Kristoffersen, 2019).

$$\text{Totalkapitalens omløpshastighet} = \frac{\textit{Driftsinntekter}}{\textit{Gjennomsnittlig totalkapital}}$$

SWOT-Analyse

I oppgaven vår ønsker vi å se nærmere på hvordan lønnsomheten har utviklet seg for LBB gjennom perioden 2016-2019, samt hvilke faktorer som har bidratt til utviklingen i lønnsomheten. Nøkkeltallene vi har valgt å benytte oss av i regnskapsanalysen, viser oss hvordan den økonomiske situasjonen har utviklet seg i perioden. Den forteller oss dermed ingenting om de underliggende faktorene for utviklingen vi har kommet frem til. Det er derfor naturlig å trekke inn en strategisk analyse, som kan hjelpe oss å forklare hva som er årsakene bak resultatene vi fant i regnskapsanalysen.

SWOT-analysen er et strategisk verktøy som har som hovedoppgave å være en situasjonsanalyse av interne og eksterne faktorer. SWOT står for Strengths som representerer virksomhetens styrker, Weaknesses som representerer svakheter, Opportunities som har som funksjon å kartlegge muligheter, mens Threats viser trusler i markedet. De to førstnevnte, styrkene og svakheterne, opererer som et internt strategiverktøy, hvor virksomheten analyserer seg selv innad. Her vil virksomheten kartlegge hvilke faktorer den allerede er gode på og svake ledd eller flaskehalsen innad hvor tiltak kan innføres. Muligheter og trusler setter lys på faktorer som er utenfor virksomhetens kontroll. Dette er hovedsakelig eksterne faktorer som for eksempel konjunkturer, lover og regler, og etterspørsel i markedet (Erichsen, 2018).

Målet med en SWOT-analyse er å få en god oversikt internt i bedriften, samtidig som man kartlegger hvordan virksomheten er justert for markedet. Ved en slik analyse vil virksomheten lettere kunne sette søkelys på hva den gjør bra og bør fokusere videre på. Samtidig vil virksomheten finne hvor svakheterne ligger, som igjen kan brukes til å utbedre de gjeldende faktorene for å styrke virksomheten. En SWOT-analyse brukes også under et mer langsiktig perspektiv, da den vil gi innblikk i hvilke muligheter og trusler virksomheten har rundt seg. Dette kan brukes til å se på mulighetene virksomheten har i fremtiden, samtidig som den kan ta høyde for eventuelle trusler (Erichsen, 2018).

Metode

I dette kapittelet skal vi først trekke inn relevant teori tilknyttet metode, etterfulgt av redegjørelse av hvordan vi har valgt å bygge opp denne oppgaven for å besvare vår problemstilling på best mulig måte. Vi kommer til å sette lys på viktige begreper som validitet og reliabilitet når vi begrunner våre valg. Vi skal nå gå nærmere på valg av undersøkelsesdesign, type informasjon der vi skiller mellom kvantitativ og kvalitativ, før vi avslutter kapittelet med å redegjøre for hvordan vi samlet inn dataen til denne oppgaven.

Undersøkelsesdesign

Problemstillingen vår fremkommer som følger: «Hvordan har lønnsomheten utviklet seg for Langnes & Bakkan blikkenslagerforretning AS i perioden 2016-2019, og hvilke faktorer kan tenkes å ha bidratt til denne utviklingen?»

En problemstilling er en viktig del av undersøkelsen, og er selve spørsmålet vi ønsker å besvare i vår oppgave. Vår problemstilling er avgrenset for perioden 2016-2019, og forklarer at vi ønsker å undersøke en spesifikk bedrift, Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS. Vi er interesserte i å finne ut hvordan lønnsomheten har utviklet seg, og hva som kan tenkes å ha vært med på å påvirke lønnsomheten.

I denne oppgaven går vi i dybden i bedriften LBB i tidsrommet 2016-2019. Samtidig har vi etablert «benchmarking» i konkurrenten Blikk og Ventilasjon AS for å sammenligne utviklingen. Det vi oppnår ved å gjøre en slik sammenligning er at vi kan se på lønnsomhetsutviklingen relativt sett til en konkurrent, noe som gjør analysen mindre sensitiv mot generelle svingninger i markedet.

Vi har valgt å se på utviklingen over tid, og bruker redskaper som nøkkeltall fra historisk regnskap, samt strategiske analyser som SWOT-analyse for å få en dypere forståelse og begrunnelse på hvorfor tallene er slike som de er. Vi har dermed mange variabler, men få enheter. Dette er en intensiv enkeltcasestudie hvor vi ønsker å få en detaljert og grundig forståelse av fenomenet vi skal analysere (Jacobsen, 2018).

Valg av datamateriale

I denne oppgaven har vi kombinert både kvantitativ og kvalitativ metode når vi har samlet inn data. Dette kalles for metodetriangulering. Formålet med metodetriangulering er å styrke validiteten til oppgaven ved å få like svar som utfyller hverandre fra kvantitative- og kvalitative data. Datamateriale vi vil benytte oss av er regnskapstall for perioden 2016-2019 som vi har fått tilsendt direkte fra virksomheten. Dette er følgelig rådata som er med på å styrke relabiliteten til analysen. Dette kommer vi nærmere inn på senere. Vi kommer også til å benytte oss av en sekundærkilde gjennom Proff.no. Her vil vi sjekke nøkkeltall og regnskap opp mot det vi har fått tilsendt av bedriften for å forsikre oss at det er riktig.

Den kvalitative dataen innhenter vi gjennom åpent intervju med Stein-Erik Sætermo, som er nåværende daglig leder hos LBB. Målet vårt ved å gjennomføre intervjuet, er å få verdifulle innspill i tilknytning til SWOT-analysen vår. Informasjonen vi får gjennom det kvalitative datamaterialet vi skal innhente, skal hjelpe oss å se sammenhenger og årsaker de kvantitative dataen ikke viser oss (Jacobsen, 2018).

Undersøkelsens pålitelighet og validitet

Dette er en enkeltcasestudie der vi ønsker at undersøkelsen skal være gyldig for LBB. Følgelig vil den interne gyldigheten stå helt sentralt i denne undersøkelsen, og er det viktig at kildene og datamaterialet vi har benyttet oss av i analysen er korrekt. For den kvantitative delen har vi benyttet oss av årsregnskap tilsendt fra bedriften. Vi har fått tilsendt regnskapet i PDF-format der revisors (EY/m Amund Petter Amundsen) underskrift for godkjent regnskap er vedlagt. I tillegg til dette vil vi benytte oss av en offentlig nøytral plattform gjennom Proff.no for å minimere muligheten for feil. I den kvalitative delen av undersøkelsen gjennomførte vi intervju fra to personer som har en sentral rolle i bedriften. Dette var daglig leder gjennom undersøkelsens periode Tore Bakkan, og Stein-Erik Sætermo som er daglig leder i dag. Dette resulterer i at informasjonen vi har fått til den strategiske analysen får en styrket gyldighet.

Vår undersøkelse vil ha en lav ekstern gyldighet, da dette heller ikke er formålet med undersøkelsen. Vi skal se på hvordan bedriften LBB har utviklet seg ved å se på nøkkeltall og intervju fra nøkkelpersoner i bedriften. Det vi kommer frem til i undersøkelsen vår vil ha lav validitet hvis vi skal overføre funnene våre til andre sammenhenger.

Det blir viktig å redegjøre for mulige feilkilder ved føring av oppgaven. Et problem som kan forekomme ved kvantitative analyser er feilføring av data. Feil av føring fører til eventuelle outliers i datamaterialet som vil gi oss en graf som ikke samstemmer med virkeligheten. Dette problemet har vi forsøkt å minimere ved å kontinuerlig kvalitetssikre plottingen samt sjekke opp mot vår nøytrale kilde, Proff.no.

En annen ting som er viktig å sette lys på er om validiteten til nøkkeltallene vi har valgt til undersøkelsen vil gi oss et godt svar på problemstillingen vår. Vi har valgt nøkkeltall tilknyttet lønnsomhet, likviditet, finansiering og soliditet. Valgene vi har tatt for nøkkeltallene mener vi skal gi et godt bilde på hvordan både lønnsomheten og den økonomiske situasjonen har utviklet seg i perioden 2016-2019 for LBB. På bakgrunn av det vi har gjort rede for, vil vi påstå at kravene for intern gyldighet er tilfredsstillt.

En undersøkelse skal være troverdig, og til å stole på. Derfor er det viktig at undersøkelsen er gjennomført på en riktig måte for å skape tillit til resultatet. Som nevnt ovenfor, er kvantitative data hentet direkte fra bedriften med signatur fra revisor. Følgelig trekker dette i retning for at informasjonen vi har fått er pålitelig. Videre styrker vi reliabiliteten til undersøkelsen da vi kryssjekker regnskap og nøkkeltall med en upartisk og offisiell plattform gjennom Proff.no. Når vi vender oss mot den kvalitative delen av undersøkelsen, stiller vi spørsmål til hvor pålitelig informasjonen vi har fått kan fastslås å være. Vi har gjennomført ett intervju med en nøkkelperson i bedriften. Et vanlig problem som ikke kan utelukkes, er følgelig at svarene vi har fått kan være farget av egne meninger og oppfatninger. Dette kan tilføre en trussel for undersøkelsens reliabilitet.

Avslutningsvis vil vi redegjøre for valg av «Benchmark», hvor vi valgte Blikk og Ventilasjon AS. Bakgrunnen til at vi valgte akkurat denne bedriften, er at gjennom samtale med Stein-Erik Sætermo og Tore Bakkan kom vi frem til at denne bedriften er den virksomheten som samsvarer mest med LBB når det kommer til omsetning, arbeidsutførelse og geografisk virkeområde. Blikk og Ventilasjon AS anses også å være en av de største konkurrentene til LBB. Følgelig vil Blikk og Ventilasjon AS fungere som et godt sammenligningsgrunnlag, noe som styrker undersøkelsens pålitelighet og tillitt (Jacobsen, 2018).

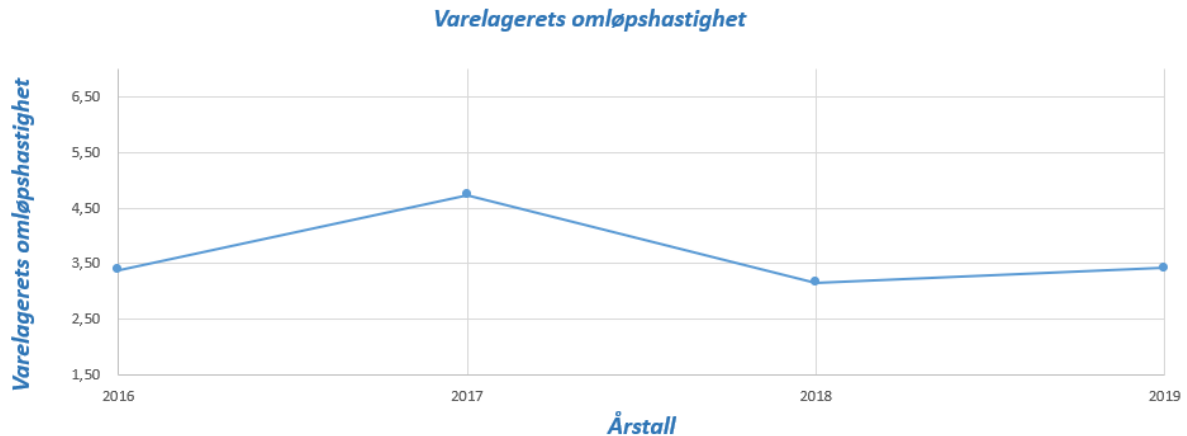
Analyse

I dette kapitlet skal vi presentere analysene vi har gjennomført i denne undersøkelsen. Vi skal først vise nøkkeltallene vi har kommet frem til og presentere hvordan disse har utviklet seg i perioden 2016-2019. Gjennom analysen sammenligner vi nøkkeltallene hos LBB med tilsvarende nøkkeltall hos Blikk og Ventilasjon AS. Avslutningsvis skal vi forsøke å skape forståelse av nøkkeltallene gjennom å integrere dataen vi har fått fra den strategiske analysen. Her ser vi på regnskapsanalysen sammen med den strategiske analysen, der vi ønsker få en forståelse for hvordan lønnsomheten har utviklet seg for LBB i perioden 2016-2019, samt hvilke faktorer som kan ha vært med på å påvirke den.

Likviditet

Varelagerets omløpshastighet

Figur 2: Varelagerets omløpshastighet



Tabell 1: Varelagerets omløpshastighet

<i>(Tall i hele 1000)</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
Vareforbruk på ett år	5 261	6 309	4 055	4 504
Gjennomsnittslig varelager	1 551	1 331	1 284	1 314
Varelagerets omløpshastighet	3,39	4,74	3,16	3,43

Tabell 2: Vareforbruk

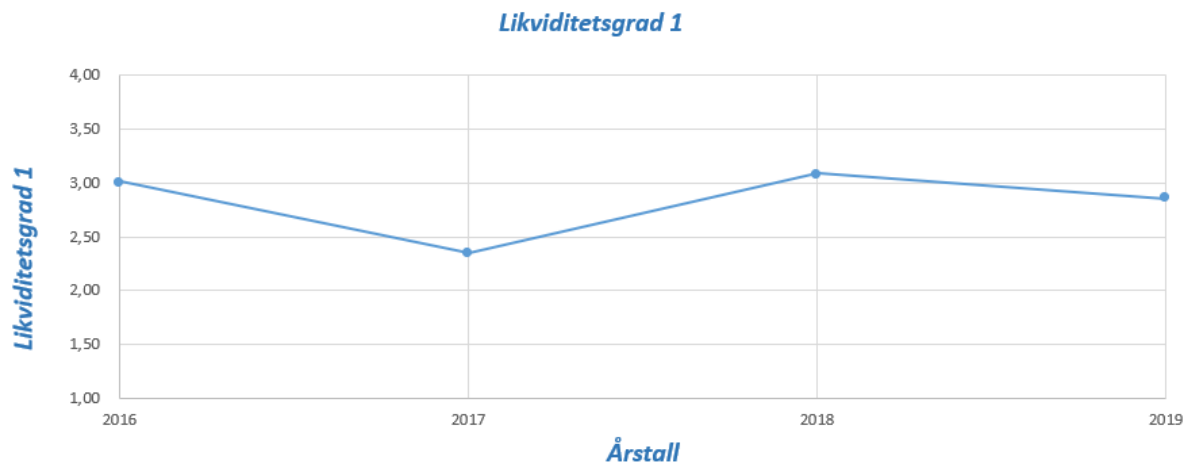
<i>Vareforbruk (tall i hele 1000)</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
Varelager IB	1 721	1 380	1 282	1 286
Varekjøp eks mva (varekostnad)	4 920	6 211	4 059	4 559
Varelager UB	1 380	1 282	1 286	1 341
Vareforbruk	5 261	6 309	4 055	4 504

Varelagerets omløpshastighet øker noe gjennom analyseperioden, da nøkkeltallet er på 3,39 ved begynnelsen av perioden og 3,43 ved utgangen av perioden. Fra 2016-2017 øker varelagerets omløpshastighet og når sitt toppunkt på 4,74. Hva som er en god omløpshastighet på et varelager er vanskelig å fastslå, da dette avhenger av bransje. Man ønsker likevel en høyest mulig omløpshastighet på varelageret, dette grunnet at kapitalbindingen i varelageret bør være minst mulig gjennom året. Det vil følgelig være positivt at varelagerets omløpshastighet har økt noe perioden sett under ett, samtidig som

man må være kritisk til hvorfor man ikke klarer å opprettholde omløpshastigheten fra 2017 ved periodens slutt. Av tallmaterialet fremkommer det at endringene i gjennomsnittlig varelager er marginale perioden sett under ett, men at det økte varekjøpet i 2017 skiller seg ut fra resterende år, og vil videre være årsaken til den økte omløpshastigheten i varelageret for dette året. For å se hvordan varelagerets omløpshastighet i LBB står seg mot bransjen, vil vi senere i denne oppgaven sammenligne dette nøkkeltallet med en konkurrerende bedrift.

Likviditetsgrad 1

Figur 3: Likviditetsgrad 1



Tabell 3: Likviditetsgrad 1

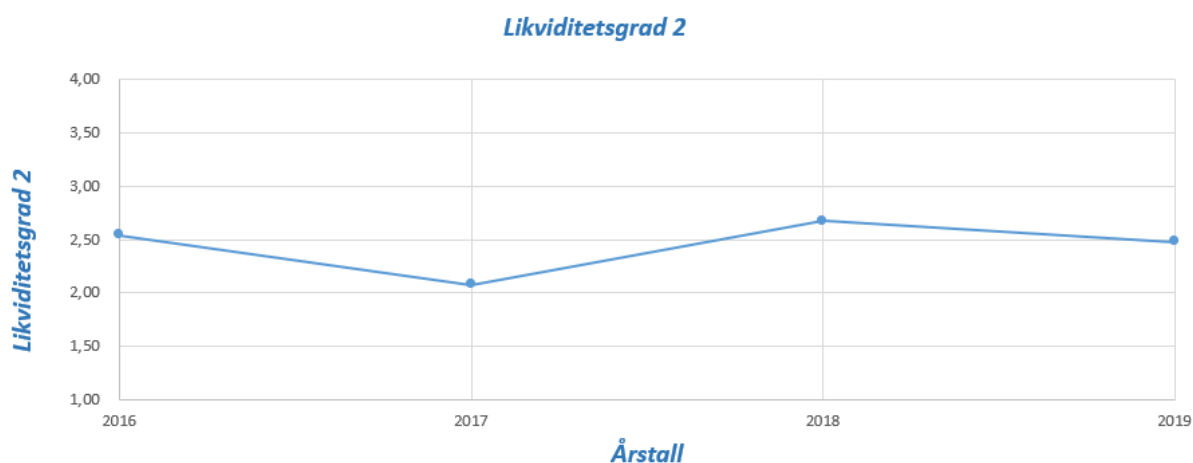
<i>(Tall i hele 1000)</i>	2016	2017	2018	2019
Omløpsmidler	8 787	10 835	9 533	10 103
Kortsiktig Gjeld	2 913	4 604	3 088	3 534
Likviditetsgrad 1	3,02	2,35	3,09	2,86

Bedriftens likviditetsgrad 1 ligger mellom 2,35 og 3,09 i perioden. Dette vil si at bedriften sine omløpsmidler inkludert varelager har vært mellom 2,35 til 3,09 ganger så stor som den kortsiktige gjelden i denne perioden. Vi ser en nedgang i likviditetsgrad 1 fra 2016-2017, og en økning fra 2017-2018. Videre følger igjen en nedgang fra 2018-2019. Sett under ett avtar likviditetsgrad 1 i analyseperioden fra 2016-2019. Den totale nedgangen skyldes at den kortsiktige gjelden har økt noe mere relativt sett sammenlignet med omløpsmidlene i denne perioden. Når det angår økningen i likviditetsgrad 1 fra 2017-2018 skyldes denne at den kortsiktige gjelden hadde en relativt sett større reduksjon enn omløpsmidlene dette året.

Kristoffersen (2019) mener at likviditetsgrad 1 bør være større enn 2. Denne forutsetningen er oppfylt i hele tidsrommet 2016-2019 og vi kan følgelig si at likviditetsgrad 1 har vært meget akseptabel i hele denne perioden, dette selv om nøkkeltallet har vært utsatt for en minimal reduksjon for perioden sett under ett.

Likviditetsgrad 2

Figur 4: Likviditetsgrad 2



Tabell 4: Likviditetsgrad 2

<i>(Tall i hele 1000)</i>	2016	2017	2018	2019
Omløpsmidler	8 787	10 835	9 533	10 103
Varelager	1 380	1 282	1 286	1 341
Mest likvide omløpsmidler	7 407	9 553	8 247	8 762
Kortsiktig Gjeld	2 913	4 604	3 088	3 534
Likviditetsgrad 2	2,54	2,07	2,67	2,48

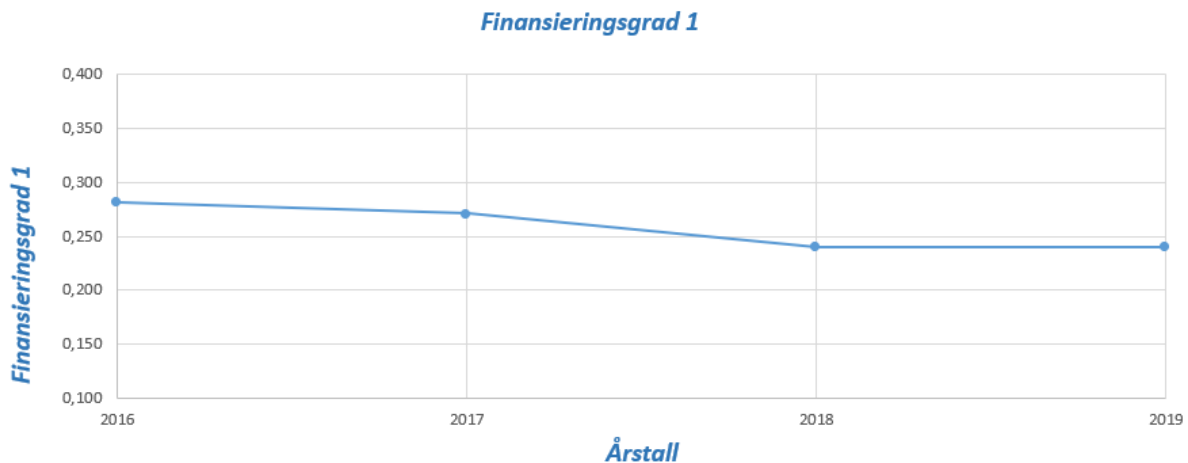
Likviditetsgrad 2 har samme utvikling som likviditetsgrad 1 i perioden 2016-2019. Den eneste forskjellen mellom disse nøkkeltallene er at Likviditetsgrad 2 ser bort fra varelageret. Vi ser at varelageret utgjør enn viss andel av omløpsmidlene, ettersom de mest likvide omløpsmidlene (omløpsmidler-varelager) har vært mellom 2,07 og 2,67 ganger så stor den kortsiktige gjelden i analyseperioden. Kristoffersen (2019) opererer med et krav som sier at Likviditetsgrad 2 bør være større enn 1, en slik forutsetning er oppfylt i hele tidsrommet 2016-2019 i dette tilfellet. Likviditetsgrad 2 har følgelig vært meget tilfredsstillende i hele

analyseperioden, dette til tross for at nøkkeltallet i likhet med Likviditetsgrad 1 har svekket seg noe perioden sett under ett.

Finansiering

Finansieringsgrad 1

Figur 5: Finansieringsgrad 1



Tabell 5: Finansieringsgrad 1

<i>(Tall i hele 1000)</i>	2016	2017	2018	2019
Anleggsmidler	2 295	2 318	2 036	2 072
Langsiktig gjeld	452	512	477	446
Egenkapital	7 716	8 037	8 004	8 197
Langsiktig kapital (LG+EK)	8 168	8 549	8 481	8 643
Finansieringsgrad 1	0,281	0,271	0,240	0,240

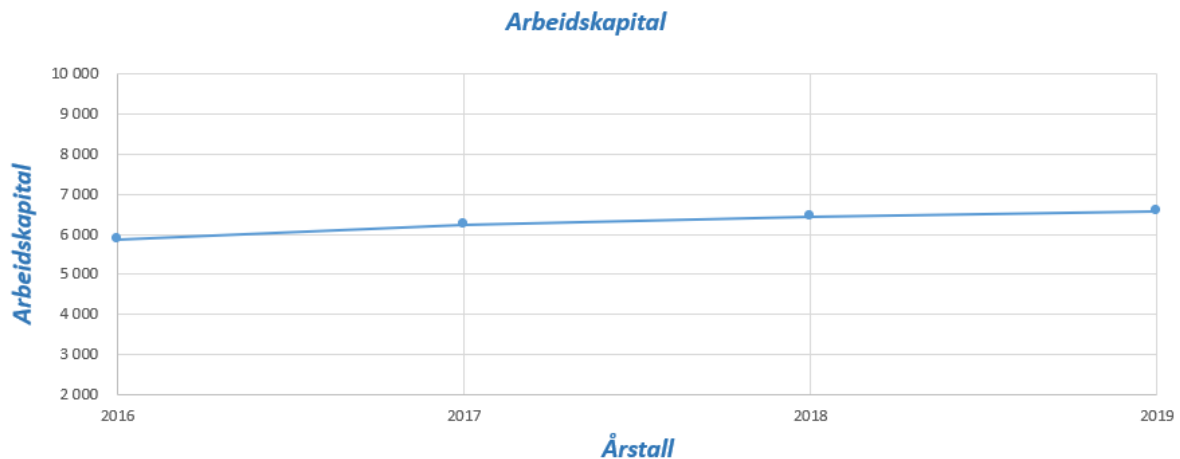
Som nevnt i tidligere teorikapittel bør Finansieringsgrad 1 være mindre enn 1. Gitt at denne forutsetningen er oppfylt vil anleggsmidlene i bedriften være langsiktig finansiert, samt at deler av omløpsmidlene også vil være langsiktig finansiert. Anleggsmidler bør være langsiktig finansiert av den årsak at de er ment for langsiktig eie (Kristoffersen, 2019).

I denne sammenheng er finansieringsgrad 1 mindre enn 1 i hele perioden 2016-2019. Dette vil som nevnt medføre at samtlige anleggsmidler er langsiktig finansiert, samtidig som at deler av omløpsmidlene også vil være finansiert gjennom langsiktig kapital. Vi ønsker at Finansieringsgrad 1 skal være lavest mulig, da dette fører til at en størst mulig del av omløpsmidlene også finansieres gjennom langsiktig kapital. I henhold til grafen avtar finansieringsgrad 1 i perioden 2016-2018, årsaken til dette er en kombinasjon av at anleggsmidlene i LBB avtok, samt at den langsiktige kapitalen ble større. Denne utviklingen

vil følgelig være positivt ettersom den medfører at en større andel av omløpsmidlene blir langsiktig finansiert i denne perioden.

Arbeidskapital

Figur 6: Arbeidskapital



Tabell 6: Arbeidskapital

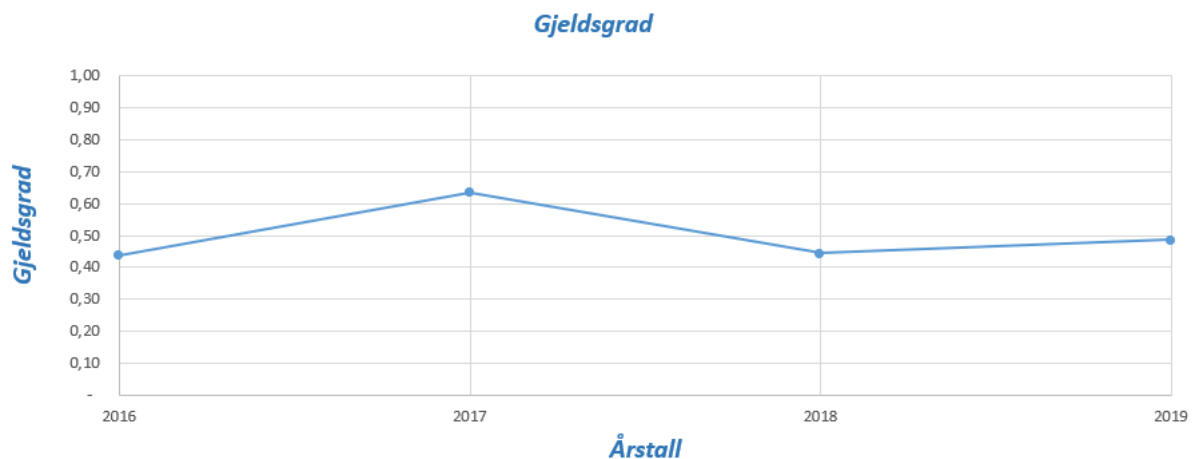
<i>(Tall i hele 1000)</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
Omløpsmidler	8 787	10 835	9 533	10 103
Kortsiktig Gjeld	2 913	4 604	3 088	3 534
Arbeidskapital	5 874	6 231	6 445	6 569

Vi ser at arbeidskapitalen er positiv i hele tidsperioden 2016-2019. Dette medfører at en andel av omløpsmidlene har vært langsiktig finansiert gjennom hele denne perioden. Videre ser vi at arbeidskapitalen også er økende over samme tidsperiode, noe som medfører at en større andel av omløpsmidlene har blitt langsiktig finansiert i tilhørende analyseperiode. Denne utviklingen er som forventet ettersom at finansieringsgrad 1 avtar i samme tidsrom. Årsaken til at arbeidskapitalen er økende i perioden 2016-2019, kan forklares av at omløpsmidlene har økt mere enn den kortsiktige gjelden. Nærmere bestemt økte omløpsmidlene med 1 316 000 kr, mens kortsiktig gjeld økte med 621 000kr.

Soliditet

Gjeldsgrad

Figur 7: Gjeldsgrad



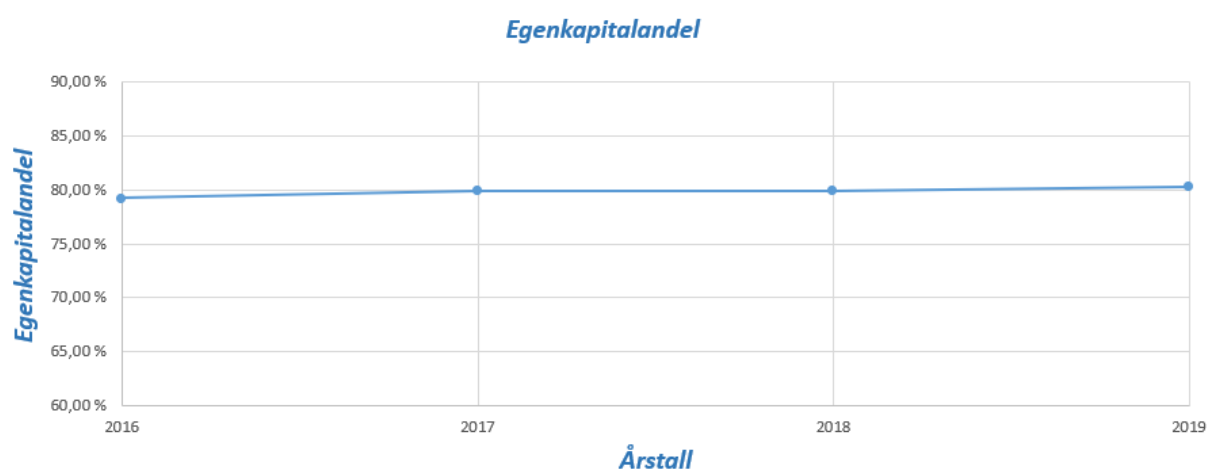
Tabell 7: Gjeldsgrad

<i>(Tall i hele 1000)</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
Gjeld	3 366	5 116	3 565	3 979
Egenkapital	7 716	8 037	8 004	8 197
Gjeldsgrad	0,44	0,64	0,45	0,49

Gjeldsgraden viser til forholdet mellom gjeld og egenkapital i bedriften. Det er ønskelig med en lavest mulig gjeldsgrad av den årsak at bedriften er mere solid desto lavere nøkkeltallet er. Vi ser at gjeldsgraden er under 1 i hele perioden 2016-2019, dette vil si at gjelden i denne perioden vil være lavere enn egenkapitalen i bedriften. For perioden sett under ett har gjeldsgraden økt noe, dette er ikke ønskelig da gjelden i denne perioden økte i større grad enn egenkapitalen. Likevell vil gjeldsgraden overordnet være meget god i hele analyseperioden, da den som nevnt er under 1 i hele tidrommet fra 2016-2019.

Egenkapitalandel (EK-andel)

Figur 8: Egenkapitalandel



Tabell 8: Egenkapitalandel

<i>(Tall i hele 1000)</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
Egenkapital	7 716	8 037	8 004	8 197
Totalkapital	9 732	10 054	10 022	10 216
Egenkapitalandel	79,28 %	79,94 %	79,86 %	80,24 %

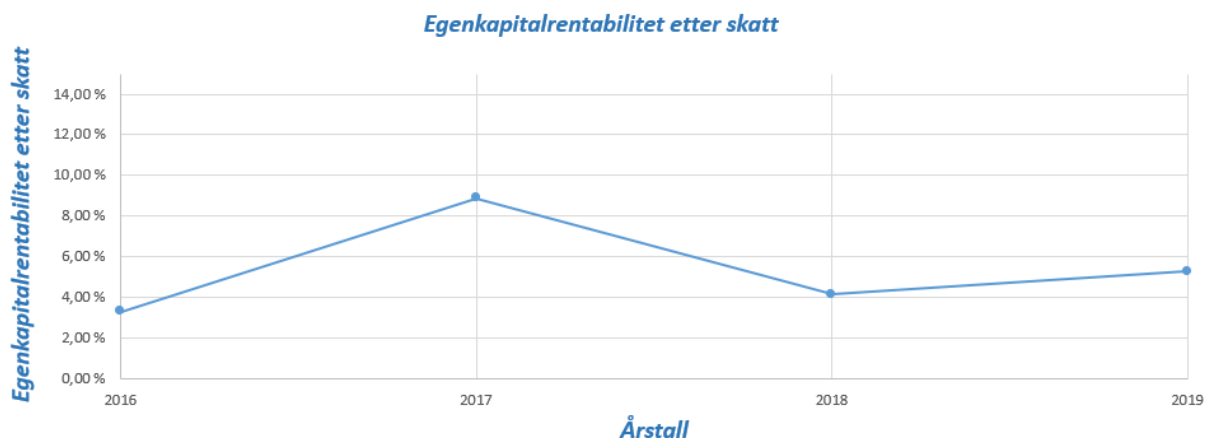
EK-andelen viser til hvor stor andel av eiendelene som er finansiert med egenkapital. Man ønsker å ha en høyest mulig egenkapital, da dette er et tegn på god soliditet. Det vil også være verdt å nevne at EK-andelen viser til hvor mye bedriften tåler å tape før egenkapitalen blir påført et tap (Kristoffersen, 2019).

For LBB ser vi at EK-andelen gar holdt seg stabil i perioden, hvor nøkkeltallet samlet sett har verdt utsatt en for økning på 0,96 prosent fra 2016-2019. Det har altså verdt en svak økning i nøkkeltallet i tilhørende tidsrom, men økingen må likevel anses som positiv. Denne endringen skyldes at egenkapitalen har økt noe mere relativt sett sammenlignet med totalkapitalen i analyseperioden. EK-andelen bør som hovedregel ligge mellom 30-35 prosent av totalkapitalen, men ligger i denne sammenheng på rundt 80 prosent i tidsrommet 2016-2019. Egenkapitalandelen er altså svært god i hele analysen perioden, noe som innebærer at bedriften tåler et markant tap før egenkapitalen blir påført et tap.

Lønnsomhet

Egenkapitalrentabiliteten etter skatt

Figur 9: Egenkapitalrentabilitet etter skatt



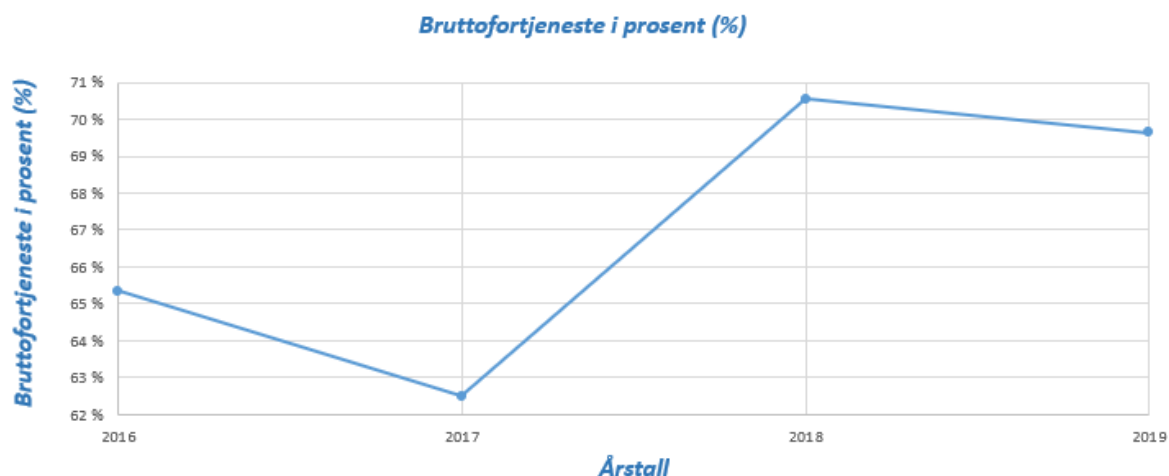
Tabell 9: Egenkapitalrentabilitet etter skatt

<i>(Tall i hele 1000)</i>	2016	2017	2018	2019
Ordinært resultat	250	700	334	427
Gjennomsnittlig egenkapital	7 591	7 877	8 021	8 101
Egenkapitalrentabilitet etter skatt	3,29 %	8,89 %	4,16 %	5,27 %

Vi ser av grafen at egenkapitalrentabiliteten etter skatt øker noe dersom vi ser analyseperioden under ett. Vi ser videre at egenkapitalrentabiliteten etter skatt er en del høyere i 2017, enn i resterende år i tidsrommet 2016-2019. Egenkapitalrentabiliteten etter skatt er et nøkkeltall investorer benytter til å rangere ulike bedrifter på bakgrunn av ved beslutninger som angår investeringer, det vil følgelig være ønskelig å ha et høyest mulig nøkkeltall her. Forskjellen på egenkapitalrentabiliteten etter skatt i 2017 sammenlignet med resterende år i analyseperioden, er at driftsresultatet er vesentlig bedre. I 2017 har LBB eksempelvis en lavere gjennomsnittelig egenkapital sammenlignet med 2018, men har likevell et dobbelt så høyt driftsresultat. Avslutningsvis vil det altså være positivt at egenkapitalrentabiliteten etter skatt har økt over analyseperioden sett under ett, samtidig er det uheldig at LBB ikke klarer å opprettholde verdien på nøkkeltallet fra 2017.

Bruttofortjeneste i prosent

Figur 10: Bruttofortjenest i prosent (%)



Tabell 10: Bruttofortjenest i prosent (%)

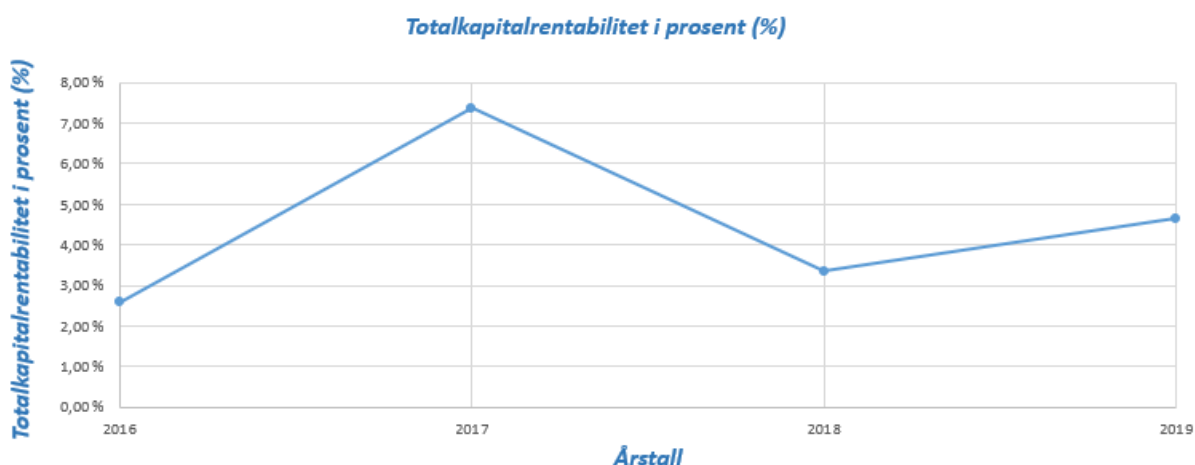
<i>(Tall i hele 1000)</i>	2016	2017	2018	2019
Salgsinntekter	14 194	16 564	13 778	15 017
Varekostnader	4 920	6 211	4 059	4 559
Bruttofortjeneste i prosent (%)	65 %	63 %	71 %	70 %

Av grafen fremkommer det at bruttofortjenestene i prosent avtar fra 2016-2017. Fra 2017-2018 ser vi en stigning, mens vi igjen opplever en nedgang fra 2018-2019. Til tross for at bruttofortjenesten går opp og ned i tidsrommet 2016-2019, ser vi at bruttofortjenesten i perioden sett under ett går opp med 5 prosent. Årsaken til denne økningen er at LBB har fått redusert sine varekostnader, og samtidig hatt en økning i salgsinntektene.

Bruttofortjenesten benyttes blant annet til å dekke bedriften sine øvrige kostnader, det vil følgelig være ønskelig å ha en høyest mulig bruttofortjeneste. Hva som er en god bruttofortjeneste må sees i sammenheng med bransje, men gjennomsnittlig bruttofortjeneste for handelsbedrifter er på 25,6% (Kristoffersen, 2019). Ved utgangen av analyseperioden ser vi at LBB har en bruttofortjeneste på 70 prosent. Bruttofortjenesten deres er følgelig meget høy sammenlignet med gjennomsnittlig bruttofortjeneste for handelsbedrifter.

Totalkapitalrentabiliteten i prosent

Figur 11: Totalkapitalrentabilitet i prosent (%)



Tabell 11: Totalkapitalrentabilitet i prosent (%)

<i>(Tall i hele 1000)</i>	2016	2017	2018	2019
Driftsresultat	104	676	207	471
Finansinntekter	208	218	206	81
Gjennomsnittslig totalkapital	12 099	12 118	12 361	11 873
Totalkapitalrentabilitet i prosent (%)	2,58 %	7,38 %	3,34 %	4,65 %

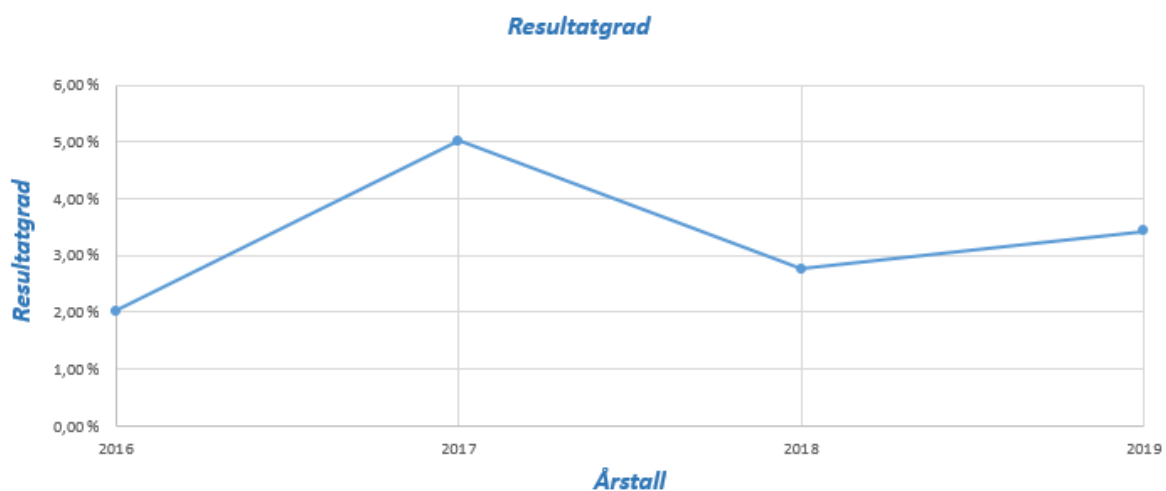
Vi ser av grafen at totalkapitalrentabiliteten øker fra 2016-2017. Videre følger en reduksjon fra 2017-2018, før vi igjen ser en ny økning i totalkapitalrentabiliteten fra 2018-2019. Sett under ett øker totalkapitalrentabiliteten fra 2,58 prosent i 2016 til 4,65 prosent i 2019. Det er altså en total økning på 2,07 prosentpoeng på totalkapitalrentabiliteten i tidsrommet 2016 til 2019. Totalkapitalrentabiliteten når sitt toppunkt for denne analyseperioden i 2017, da totalkapitalrentabiliteten er på 7,38 prosent. For å øke totalkapitalrentabiliteten er det tre måter dette kan gjøres på, man kan øke inntektene, redusere kostnadene eller redusere totalkapitalen. Årsaken til at totalkapitalrentabiliteten øker fra 2016-2017 er at driftsresultatet (inklusive finansinntekter) øker med 582 000 kroner. Denne økningen blir som nevnt ovenfor redusert igjen i tidsrommet 2017-2019. For denne perioden klarer LBB å redusere totalkapitalen, men klarer dog ikke å opprettholde finansinntektene og driftsresultatet fra 2017. Virkningen av fallet i driftsresultatet og finansinntektene er i dette tilfellet sterkere enn virkningen av den reduserte totalkapital, og vil følgelig være årsaken til fallet i totalkapitalrentabiliteten fra 2017-2019. For perioden sett under ett vil en kombinasjon av reduksjon i totalkapitalen, samt en økning av driftsresultatet (inklusive

finansinntekter) være årsaken til at total kapitalrentabiliteten øker med 2,07 prosentpoeng fra 2016 til 2019. Som nevnt i det tidligere teorikapitlet er total kapitalrentabiliteten et mål på avkastningen til den samlede kapitalen som er bundet i virksomheten, vi ønsker følgelig en høyest mulig total kapitalrentabilitet. En generell regel er at en total kapitalrentabilitet på over 10 prosent anses som god (Kristoffersen, 2019). Ved å se analyseperioden under ett var en slik avkastning et godt stykke unna å være oppfylt, dog var avkastningen i 2017 isolert sett på et mer rimelig nivå. Avslutningsvis er det altså positivt at total kapitalrentabilitet øker perioden sett under et, men samtidig er det uheldig at LBB ikke klarer å opprettholde avkastningen fra 2017.

DuPont-modellen (Dekomponering av total kapitalrentabiliteten)

Resultatgrad

Figur 12: Resultatgrad



Tabell 12: Resultatgrad

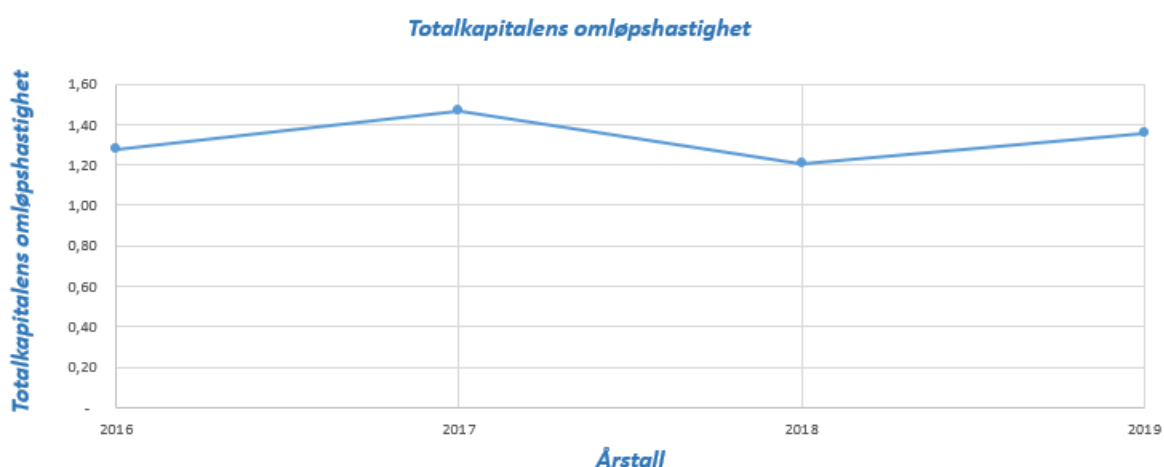
<i>(Tall i hele 1000)</i>	2016	2017	2018	2019
Driftsresultat	104	676	207	471
Finansinntekter	208	218	206	81
Driftsinntkter	15 458	17 808	14 941	16 127
Resultatgrad	2,02 %	5,02 %	2,76 %	3,42 %

Vi ser at resultatgraden har samme utvikling som total kapitalrentabiliteten, hvor resultatgraden har en varierende utvikling i tidsrommet 2016-2019. Resultatgraden vil i

likhet med total kapitalrentabiliteten ha en positiv utvikling for perioden sett under ett. For LBB var resultatgraden i tidsrommet 2016-2019 på det høyeste i 2017, noe som også var tilfelle for total kapitalrentabiliteten. Vi ser følgelig at resultatgraden og total kapitalrentabiliteten følger et lignende mønster, dette bekrefter også grafen. Som nevnt i tidligere teoridel forteller resultatgraden oss hvor mye hver krone omsatt kaster av seg i resultat, nøkkeltallet forteller oss dog ingenting om kapitalbindingen i LBB.

Total kapitalens omløpshastighet

Figur 13: Total kapitalens omløpshastighet



Tabell 13: Total kapitalens omløpshastighet

<i>(Tall i hele 1000)</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
Driftsinntekter	15 458	17 808	14 941	16 127
Gjennomsnittlig total kapital	12 099	12 118	12 361	11 873
Total kapitalens omløpshastighet	1,28	1,47	1,21	1,36

Det fremkommer av grafen at kapitalens omløpshastighet (KO) øker fra 2016-2017. Fra 2017-2018 heller grafen derimot nedover og viser til en negativ utvikling, før den igjen øker fra 2018-2019. KO er et mål på hvor godt man utnytter kapitalen som er bundet i bedriften til å generere inntekt. Man ønsker følgelig en høy omløpshastighet på kapitalen, da det indikerer at den bundne kapitalen utnyttes på en effektiv måte. Ved å se tidsperioden 2016-2019 under ett, ser vi at KO har økt. Dette skyldes en økning i driftsinntektene og en reduksjon i gjennomsnittlig total kapital, visa versa skyldes nedgangen i KO fra 2017-2018 at driftsinntektene avtok samtidig som at den gjennomsnittlige total kapitalen økte. Videre er det viktig å påpeke at KO ikke sier noe om lønnsomheten i LBB, det er derfor sentralt å

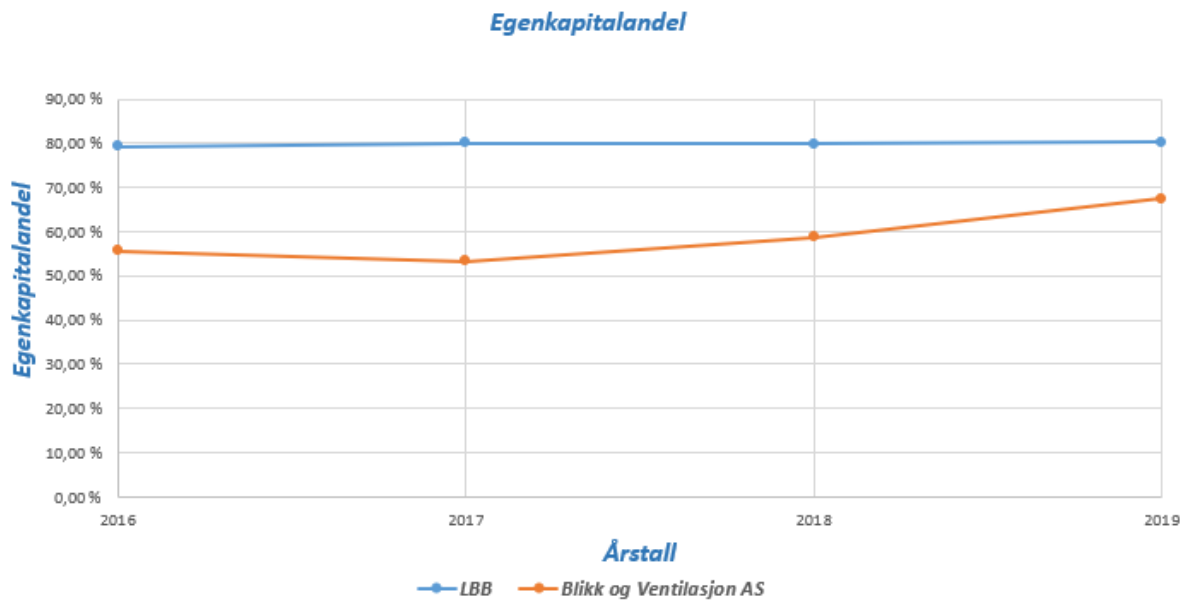
merke seg at total kapitalrentabiliteten avhenger av sammensetningen av resultatgrad og KO innad i bedriften. En høy KO vil altså ikke drive total kapitalrentabiliteten oppover så lenge det foreligger en negativ resultatgrad. Som nevnt tidligere følger ROI og resultatgraden et lignende mønster i LBB, dette indikerer videre at endringer i total kapitalrentabiliteten i stor grad drives av resultatgraden i denne sammenheng. KO vil følgelig ikke være den primære driveren av endringer i total kapitalrentabiliteten i LBB. Det vil likevel være relevant å påpeke at en god sirkulasjon av kapital innad i bedriften vil avhenge av bransje, vi vil følgelig sammenligne LBB sin KO med en konkurrerende bedrift på et senere tidspunkt i denne oppgaven.

Benchmarking

Ovenfor har vi gått i dybden på de utvalgte nøkkeltallene vi valgte for LBB. Vi skal nå sammenligne utvalgte nøkkeltall hos LBB mot en konkurrerende bedrift i samme bransje, nærmere bestemt Blikk og Ventilasjon AS. Her ønsker vi å se om eventuelle endringer i relevante nøkkeltall skyldes generelle endringer i bransjen, eller om LBB har hatt en unik utvikling. Vi kan dermed få et inntrykk av om utviklingen skyldes hendelser hos LBB, eller om det er en følge av de generelle svingningene i markedet.

Sammenligning av egenkapitalandel

Figur 14: Sammenligning av egenkapitalandel



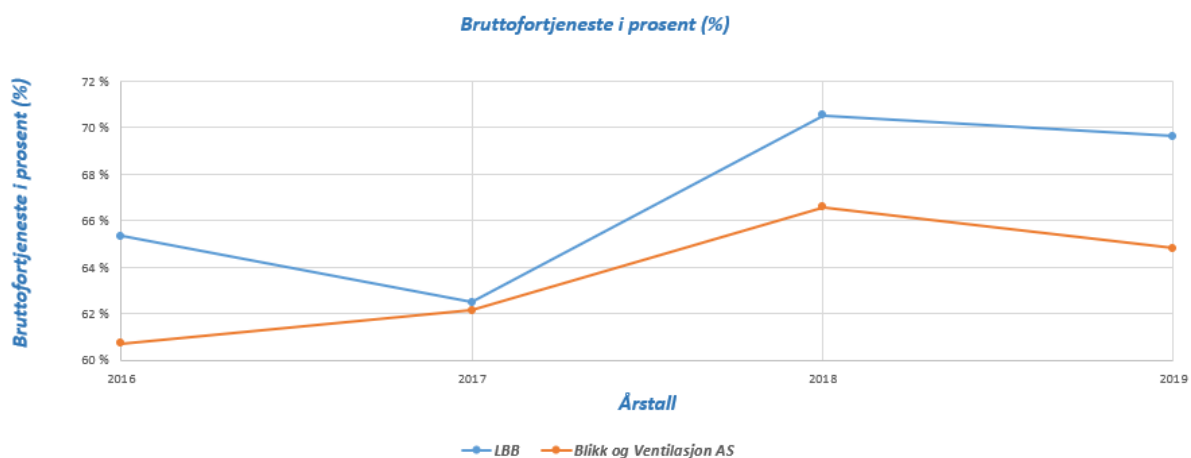
Tabell 14: Sammenligning av egenkapitalandel

	2016	2017	2018	2019
LBB	79,28 %	79,94 %	79,86 %	80,24 %
Blikk og Ventilasjon AS	55,62 %	53,39 %	58,66 %	67,53 %

Her ser vi at det er klare ulikheter mellom bedriftene. LBB har hatt en tilnærmet identisk egenkapitalandel gjennom hele perioden, mens Blikk og Ventilasjon AS opplevde en nedgang i året 2017, og en oppgang i den resterende analyseperioden. Grafen forteller oss videre at både LBB og Blikk og Ventilasjon AS har en svært god egenkapitalandel. Det må likevel merkes at LBB finansierer mer ved bruk av egenkapital, enn Blikk og Ventilasjon AS over hele analyseperioden.

Sammenligning av bruttfortjeneste i prosent (%)

Figur 15: Sammenligning av bruttfortjeneste i prosent (%)



Tabell 15: Sammenligning av bruttfortjeneste i prosent (%)

	2016	2017	2018	2019
LBB	65 %	63 %	71 %	70 %
Blikk og Ventilasjon AS	61 %	62 %	67 %	65 %

Tabellen og figuren ovenfor viser oss at LBB har hatt en bedre bruttfortjeneste i prosent gjennom hele perioden sammenlignet med Blikk og Ventilasjon AS. LBB har en større omsetning gjennom 2017, 2018 og 2019, samtidig som de har klart å opprettholde lavere kostnader enn konkurrenten gjennom hele perioden.

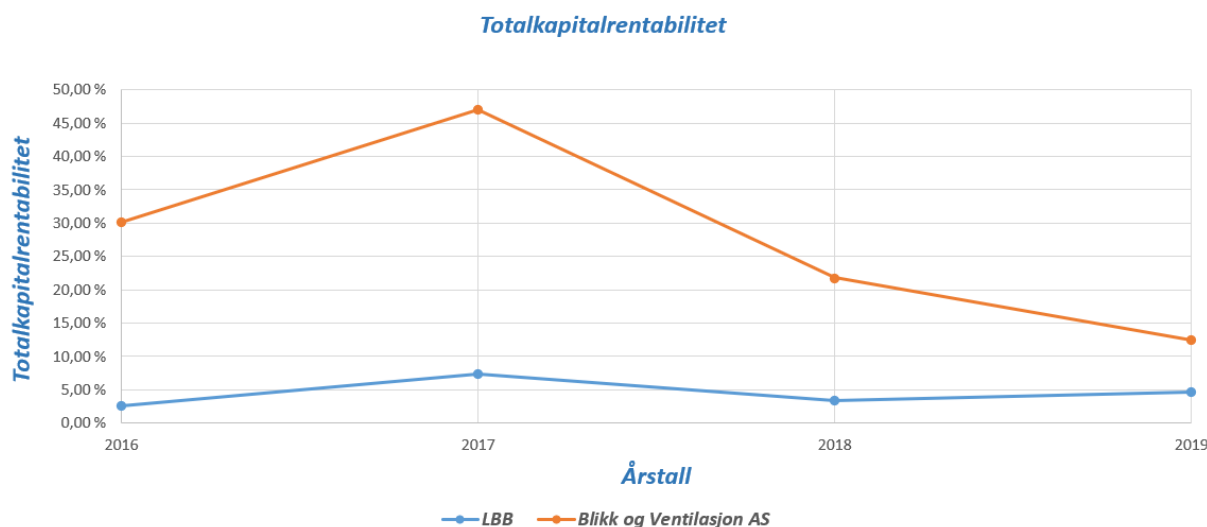
Effekten av dette er at de klarer å produsere en bedre utvikling i bruttfortjeneste i prosent gjennom perioden. Unntaket her er i året 2017, da vi ser at LBB hadde en negativ utvikling, der de gikk fra 65 % til 63 %. Det samme året hadde Blikk og Ventilasjon AS en positiv utvikling fra 61 % til 62 %.

Fra år 2017-2019 er utviklingen tilnærmet helt lik. Vi ser først en positiv utvikling hos begge parter, etterfulgt av en nedgang det siste året. Gjennom perioden sett under ett, økte LBB sin bruttfortjeneste i prosent med 5 prosentpoeng, mens konkurrenten Blikk og Ventilasjon AS hadde en litt lavere økning på 4 prosentpoeng.

På bakgrunn av dette kan vi si at LBB har hatt en positiv utvikling i bruttfortjeneste i prosent, og har hatt en bedre utvikling enn konkurrenten. LBB har klart å opprettholde lavere kostnader, samtidig som de har hatt en høyere omsetning.

Sammenligning av total kapitalrentabilitet

Figur 16: Sammenligning av total kapitalrentabilitet



Tabell 16: Sammenligning av total kapitalrentabilitet

	2016	2017	2018	2019
LBB	2,58 %	7,38 %	3,34 %	4,65 %
Blikk og Ventilasjon AS	30,15 %	46,99 %	21,77 %	12,46 %

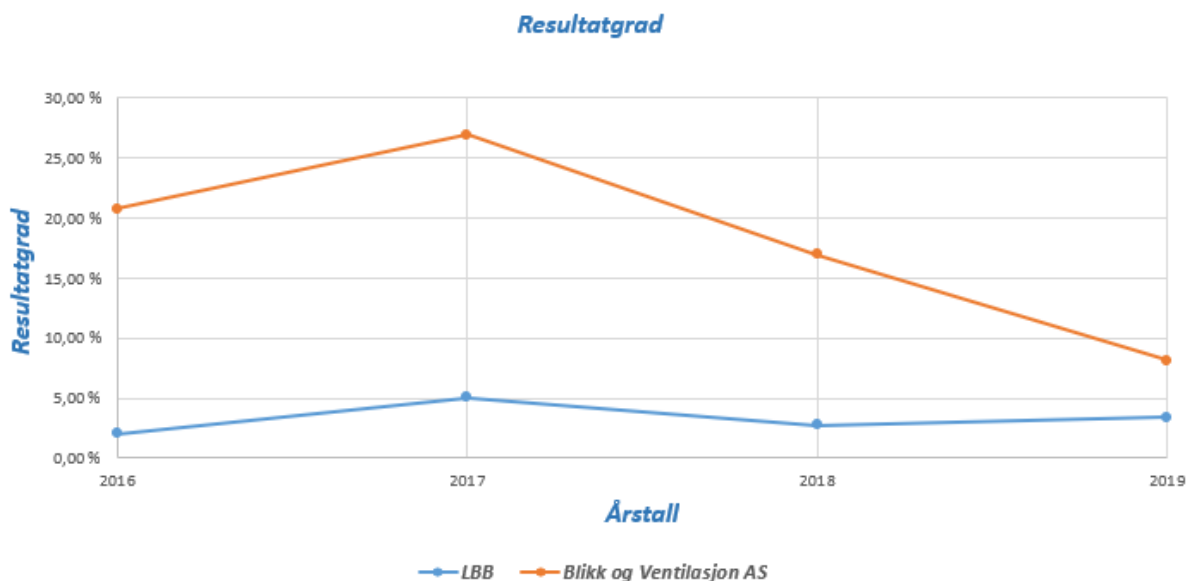
Når vi sammenligner total kapitalrentabiliteten (ROI) for henholdsvis LBB og Blikk og Ventilasjon AS ser vi en stor forskjell gjennom hele perioden. Fra 2017 til 2018 er utviklingen derimot lik for LBB og Blikk og Ventilasjon AS, der begge bedriftene opplevde en oppgang i ROI. For året 2018 hadde Blikk og Ventilasjon AS en reduksjon i ROI på 25,22 %, mens LBB hadde en reduksjon på 4,04 %. Ved slutten av perioden ser vi en motsatt utvikling på ROI, der LBB har opplevd en oppgang fra 3,34 % til 4,65 %, mens Blikk og Ventilasjon AS hadde en ny nedgang fra 21,77% til 12,45 %.

Ved å se perioden under ett har LBB bedret sin ROI, men den blir sett på som svak gjennom hele perioden hvis vi tar høyde for normal risiko. Dette er ikke tilfredsstillende. Blikk og Ventilasjon AS har hatt en nedgang i ROI under perioden, men har en ROI som anses som god (over 10 %). I regnskapet ser vi at en viktig faktor som kan være med på å forklare forskjellen i ROI, er at LBB nesten har en dobling i lønnskostnader i forhold til konkurrenten. Dette fører til et lavere driftsresultat som igjen resulterer i en lavere ROI. LBB har altså en svært lav ROI sammenlignet med Blikk og Ventilasjon AS til tross for at de har en del høyere bruttofortjeneste i prosent. Med andre ord fanger ikke bruttofortjenesten i prosent opp at

LBB benytter mere arbeidskraft per produserte enhet sammenlignet med Blikk og Ventilasjon AS, den høye lønnskostnaden vil følgelig være hovedårsaken til at LBB har en vesentlig svakere ROI sammenlignet med konkurrenten.

Sammenligning av resultatgrad

Figur 17: Sammenligning av resultatgrad



Tabell 17: Sammenligning av resultatgrad

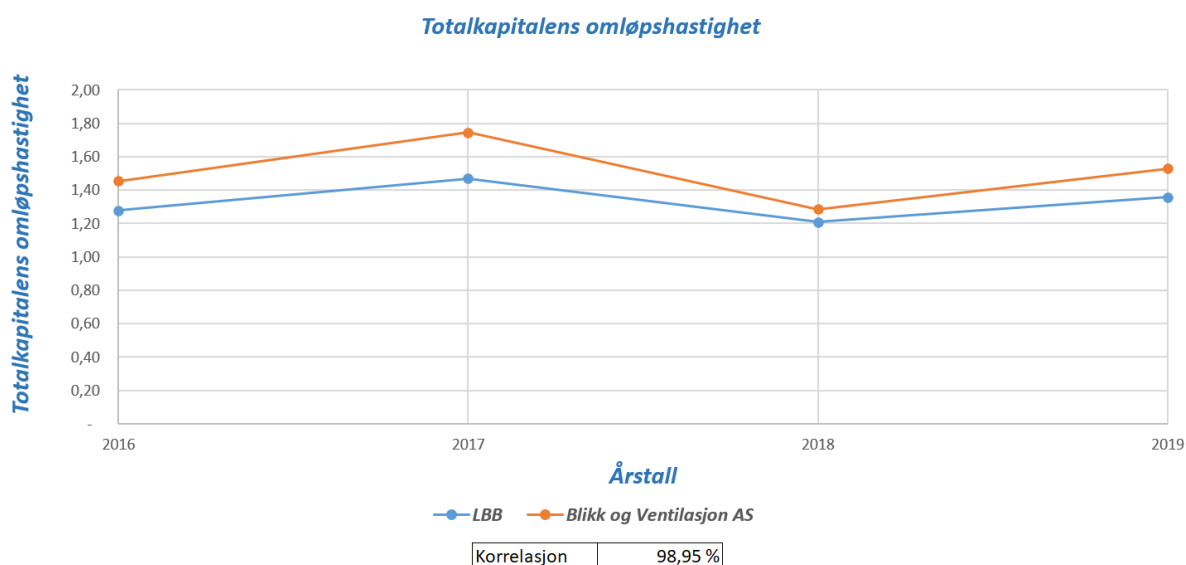
	2016	2017	2018	2019
LBB	2,02 %	5,02 %	2,76 %	3,42 %
Blikk og Ventilasjon AS	20,72 %	26,91 %	16,93 %	8,15 %

Vi ser ovenfor at resultatgraden har hatt lik utvikling som ROI. Her ser vi at LBB perioden sett under ett har opplevd en oppgang fra 2,02 % til 3,42 %. Dette er bra, fordi det forteller oss at LBB forbedrer resultatet mer for hver krone omsatt, enn det de gjorde ved begynnelsen av perioden. Blikk og Ventilasjon AS, har derimot hatt en nedgang fra 20,72 % til 8,15 %. Det kommer frem at Blikk og Ventilasjon AS får et lavere resultat for hver krone omsatt ved periodens slutt, sammenlignet med starten av perioden. Det må dog nevnes at LBB har en lavere resultatgrad enn Blikk og Ventilasjon AS gjennom hele perioden, noe som forteller oss at de genererer et svakere resultatet enn konkurrenten, for hver krone omsatt. Årsaken til dette kan være at LBB har hatt høyere driftskostnader, som har forverret driftsresultatet. Den høye driftskostnaden i LBB skyldes primært den høye lønnskostnaden i bedriften.

Oppsummert ser vi at LBB har hatt en bedre utvikling gjennom perioden enn konkurrenten, men sliter med en generell lav resultatgrad.

Sammenligning av total kapitalens omløpshastighet

Figur 18: Sammenligning av total kapitalens omløpshastighet



Tabell 18: Sammenligning av total kapitalens omløpshastighet

	2016	2017	2018	2019
LBB	1,28	1,47	1,21	1,36
Blikk og Ventilasjon AS	1,46	1,75	1,29	1,53

Når vi sammenligner total kapitalens omløpshastighet ser vi at utviklingen har vært identisk gjennom hele perioden. Korrelasjonen ligger på 98,95 % som er veldig høyt, og det kan derfor argumenteres for at variasjonen skyldes bransjen generelt, og ikke endringer innad i bedriftene. Videre ser vi at Blikk og Ventilasjon AS har hatt en høyere omløpshastighet på total kapitalen gjennom hele perioden. Dette forteller oss at Blikk og Ventilasjon AS har vært bedre til å generere inntekt fra bundet kapital. Begge bedriftene har dog hatt en positiv utvikling perioden sett under ett. En årsak til dette er at begge bedriftene har økt omsetningen sin, samtidig som de har holdt total kapitalen relativt lik gjennom perioden. Som følge av benchmarkingen og dekomponeringen av ROI, kan vi avslutningsvis konkludere med at endringer i KO ikke skyldes noen unik utvikling hos LBB over analyseperioden, men heller en generell utvikling i bransjen. Dette forteller oss videre at LBB har en vesentlig dårligere ROI enn Blikk og Ventilasjon AS primært grunnet den lave resultatgraden innad i bedriften.

SWOT-analyse (Ingress)

En SWOT-analyse skal hjelpe oss å indentifisere de mest kritiske suksessfaktorene for LBB. Måten vi gikk frem på for å kartlegge disse, er gjennom åpent intervju med daglig leder Stein-Erik Sætermo, samt reflektering med øvrige ansatte. Vi skal nå redegjøre for våre funn, og forsøke å sette disse opp mot svarene våre i regnskapsanalysen, for å forsøke å få et mer helhetlig bilde av den økonomiske utviklingen for LBB.

Styrker

Med styrker menes her de interne faktorene som gir LBB en fordel sett opp mot konkurrentene i bransjen, og anses da som et konkurransefortrinn. Det er viktig for en bedrift å ha kjennskap til disse styrkene, slik at de kan bli utnyttet på best mulig måte.

Den første styrken vi ønsker å gå inn på, er den brede kunnskapen LBB besitter. Gjennom hele perioden 2016-2019 har det vært ansatte fra 17 til nesten 60 år, noe som har gitt LBB et bredt spekter av kunnskap. Dette er med på å fremme god læring innad i bedriften, og fører til at medarbeiderne blir mer selvstendig i sitt arbeid. Dette fører igjen til noe som kan anses som en flat organisasjonsstruktur, da medarbeiderne blir delaktig i avgjørelser som gjennomføres på arbeidsplassen.

LBB har et veldig godt samarbeid med Verdal VGS, hvor de fremstår som en aktiv lærebedrift. KEM-linjen ved Verdal VGS er linjen for blikkenslagere, rørleggere og taktekkere. Det er her LBB har størst pågang, hvor de inviterer til besøk på verksted, presentasjoner om yrket og gjennomfører utplasseringsprogram med elever. Daglig leder Stein-Erik Sætermo har vært en viktig pådriver for å fremme dette samarbeidet hvor det er fokus på å skape interesse for blikkenslager-yrket generelt samt sette lys på bedriften LBB. Året 2019 ble LBB kåret til årets lærebedrift for deres pågang for læring i yrket. Vi får gode inntrykk av at LBB ønsker å øke interessen for faget. Dette kan ses på som en veldig god styrke, da det vil føre til økt etterspørsel til bedriften i tiden fremover, noe som er essensielt for videre utvikling som virksomhet.

Styrkene som nevnt ovenfor, er viktige faktorer som forklarer den økonomiske situasjonen til LBB. De har et godt rammeverk for læring innad i bedriften, samt gode tilknyttingen til eksterne forhold som vil bedre fremtidens rekruttering av faget genrelett, og også opp mot

LBB. Det vil være viktig å ha kunnskap på hva en bedrift sine styrker er, da disse bør utnyttes så godt som mulig for å maksimere bedriftens nytte.

Svakheter

Når vi presentere svakhetene vi har kommet frem til, vil disse fokusere litt mer på nåtid. Det kan dog argumenteres for at disse svakhetene var til stede hos LBB gjennom analyseperioden vår.

Gjennom intervjuet kommer det frem at en svakhet hos LBB er fokuset på høy kvalitet. LBB har gjennom hele perioden hatt et stort fokus på å opprettholde høy kvalitet på arbeidet sitt, samtidig som man følger norsk standard som er retningslinjer og krav for gjennomføring av bygg i Norge. I utgangspunktet kan det argumenteres for at dette kan anses som en styrke, men det høye kvalitetsfokuset fører til høy pris som fører til tapte anbud for LBB.

Konkurrenter i markedet gjennomfører samme arbeid med lavere kvalitet, og får dermed redusert materialkostnadene sine. Dette fører til at det nesten har blitt et overfokus på kvalitet, og at LBB mister markedsandel da anbud ofte blir avgjort kun på pris. Mangel på forståelse av faget og markedets harde økonomiske krav, fører til at kvaliteten som LBB mener bør være felles standard for alle, blir sett bort fra, og byggherrene velger mindre kvalitet for lavere pris.

Gjennom perioden kommer det frem både i regnskapet og intervjuet, at LBB hadde totalt sett veldig høye lønnskostnader. Det er denne kostnadsposten som i all hovedsak har vært med på å redusere resultatgraden som igjen har ført til en lavere ROI. Dette ser vi da LBB har en høyere bruttofortjeneste enn konkurrenten i markedet, samtidig som LBB har lavere ROI. Den høye lønnskostnader kommer av mange ansatte, samt en administrasjonsavdeling som øker kostnadene. LBB hadde gjennom hele perioden 2 økonomiansatte, en daglig leder og en verkstedsjef som var forbehold administrativt arbeid. Dette fører til økte lønnskostnader da dette er fire personer som dekkes av lønnskostnader, men ikke direkte bringer inn salgsinntekter til bedriften.

Det er viktig for bedriften å være klar over sine svakheter. I dette tilfelle har vi pekt på kvalitet og høye lønnskostnader som to svakheter for LBB. Med økt fokus på disse to

punktene, kan LBB bedre lønnsomheten sin, gjennom å redusere lønnskostnadene, materialkostnadene og vinne flere anbud.

Muligheter

En av de største mulighetene for LBB, er å fokusere på å vinne flere anbud. Dette vil være en positiv konsekvens av å justere materialkostnadene og redusere kvaliteten som nevnt ovenfor. Det kommer frem gjennom intervjuet at det er mange gode prosjekter som LBB går glipp av grunnet høy pris. Høy konkurranse er det som driver prisen ned, som går på bekostning av kvaliteten.

En annen mulighet for LBB, er å se mot andelen private kunder. På avdelingen i Steinkjer er det privatkundene som er i fokus, og det kommer frem at etterspørselen har blitt redusert gjennom perioden. Her har LBB en veldig god mulighet for å kapre markedsandel tilbake, ved å gjennomføre tiltak for å vinne kunden. Dette kan være enkle grep som reduisering i pris, eller andre alternativer som økt markedsføring mot privatmarkedet.

En tredje mulighet for LBB er å forsøke å skape høyere krav til standard på prosjektene. Dette vil være motsatt av den første muligheten nevnt ovenfor, men kan fremdeles anses som en god mulighet for fremtiden for LBB. Historikken viser at det stadig har blitt større fokus på dokumentasjon og riktig utførelse av arbeid i byggebransjen. Dersom det kommer strengere krav til kvalitet vil LBB ha et godt utgangspunkt, da de fra før har et veldig høyt fokus på kvalitet. Hvis det skulle bli strengere krav til å følge norsk standard, vil bedrifter som har en lav standard i dag, måtte øke sine materialkostnader samt tid og ressurser for å følge norsk standard. LBB derimot vil allerede ha dette integrert i bedriften, noe som gir dem en fordel.

Ovenfor har vi forsøkt å nevne noen gode muligheter for LBB i tiden fremover. Disse tre mulighetene kan være gode pekepinner for hva LBB bør fokusere på, tiden fremover. På denne måten kan LBB ha et godt utgangspunkt for fremtidige utfordringer.

Trusler

Gjennom intervjuet kom det frem at LBB hovedsakelig møter to store utfordringer. Den første utfordringen er økningen i konkurranse LBB møter i markedet. Det har vært en høy

utvikling av konkurrerende bedrifter fra andre geografiske områder enn tidligere. Dette fører til at det blir vanskeligere å opprettholde samme markedsandel som LBB gjorde før. En annen negativ effekt av økt konkurranse for LBB, er nedgang i lønnsomhet grunnet priskonkurranse. Dette er noe vi har vært inne på flere ganger i SWOT-analysen, men inkludere det her også, siden dette anses som en trussel. Bedriften forsøker å imøtekomme denne trusselen ved å poengtere hvor viktig lokal virksomhet er for samfunnet.

Den andre trusselen er utviklingen av substitutter i markedet. Flere av varene som tidligere kun ble håndlaget av blikkenslager, ser man stadig blir utviklet ferdigprodusert i fabrikk. Dette utgjør en stor trussel for LBB, da det vil føre til mindre produksjon for bedriften. Selv hovedleverandøren til LBB, har utviklet takløsninger som skal erstatte båndtekking, som er en spesiell type tak som står helt sentralt i blikkenslageryrket. Hvis disse substituttene får høy etterspørsel i markedet, kan det føre til at mange av produktene LBB leverer, faller bort. Innovasjon og utvikling vil være vanskelig å unngå, men trusler som disse kan LBB forsøke å imøtekomme ved å spesialisere seg på montering og modifisering av disse produktene.

Vi har i dette kapitlet gått nærmere inn på den strategiske analysen vår. Gjennom SWOT-analysen har vi forsøkt å redegjøre for de interne og eksterne faktorene som har spilt en viktig rolle for den økonomiske utviklingen LBB har hatt gjennom perioden. Dette vil ikke fungere som noen fasit, men kan anses som gode antagelser, samt gode retningslinjer som skal gi LBB et godt fremtidig perspektiv.

Vi har oppsummert de sentrale punktene i SWOT-analysen vår i tabellen nedenfor.

Figur 19: Oppsummering av SWOT-analyse

<i>Styrker</i> <ul style="list-style-type: none">• Bred kunnskap• Tillit til ansatte• Godt samarbeid med Verdal VGS	<i>Svakheter</i> <ul style="list-style-type: none">• Høye lønnskostnader• Lite effektiv administrasjonsavdeling• Høy materialkostnad• Overfokus på kvalitet
<i>Muligheter</i> <ul style="list-style-type: none">• Redusere Standard• Digitalisere markedsføring• Jobbe mot høyere felles krav til bransjen	<i>Trusler</i> <ul style="list-style-type: none">• Økt konkurranse• Substitutter til produkter• Konkurrenter fra ander geografiske områder

Konklusjon

I denne oppgaven har vi sett på hvordan lønnsomheten til LBB har utviklet seg over perioden 2016-2019. Vi ser av analysen at LBB har forbedret lønnsomheten, og har følgelig hatt en positiv utvikling. Samtidig ser vi at lønnsomheten perioden sett under ett er veldig svak.

Når det kommer til analysen som angår likviditet, soliditet og finansiering ser vi at LBB er bunnsolide. De har en veldig god grunnstruktur, hvor de er finansiert på en god måte. Videre ser vi at de evner å betale sine forpliktelser ved forfall, og har en tilfredsstillende tilgang på likvide midler. De fremstår også som solide, og tåler perioder med tap. Vi ser altså at LBB har et svært godt fundament og driver sunt, men sliter likevel med lav lønnsomhet.

Den neste delen av analysen vår er gjennomført ved bruk av benchmarking. Her sammenlignet vi lønnsomheten til LBB med en konkurrerende aktør i samme bransje, nærmere bestemt Blikk og Ventilasjon AS. For analyseperioden sett under ett har LBB hatt en svak positiv utvikling på total kapitalrentabiliteten, mens Blikk og ventilasjon AS har hatt en sterk avtagende total kapitalrentabilitet. Blikk og Ventilasjon AS har dog hatt en del høyere total kapitalrentabilitet over hele tidsperioden 2016-2019. Når det kommer til bruttofortjeneste i prosent har både LBB, og Blikk og Ventilasjon AS en moderat positiv utvikling på dette nøkkeltallet over perioden. LBB har noe høyere bruttofortjeneste sammenlignet med Blikk og Ventilasjon AS over analyseperioden, det må dog nevnes at begge aktører har en meget god bruttofortjeneste. Med bakgrunn i benchmarkingen kan vi si at LBB har en del svakere lønnsomhet sammenlignet med Blikk og Ventilasjon AS over hele analyseperioden.

Mot slutten av oppgaven har vi foretatt en SWOT-analyse, her ønsket vi å finne underliggende faktorer som kunne være med på å underbygge den økonomiske utviklingen i LBB over tidsperioden 2016-2019. En sentral årsak til at lønnsomheten i LBB har hatt en positiv utvikling over analyseperiode virker å være et resultat av bred fagkunnskap og evnen til å fremme god læring internt, dette vil også være den sentrale styrken i LBB. Det er altså ikke noe drastiske endringer som har vært med på å skape en økt lønnsomhet i tidsrommet 2016-2019, men heller et resultat av fokus på intern læring og utvikling over tid.

Videre fremkommer det i intervju med daglig leder at man har hatt mange ansatte i LBB og en stor administrasjonsavdeling i tidsrommet 2016-2019. Dette vi igjen være med på å

forklare hvorfor lønnsomheten har vært meget svak. Da forholdet mellom omsetningen og lønnskostnadene virker å være hovedårsaken til den lave lønnsomheten i analyseperioden. Det vil dermed være nærliggende å fokusere på å redusere lønnskostnadene eller øke omsetningen for å bedre lønnsomheten for LBB fremover.

Når det kommer til bedriften sine trusler er våre hovedfunn at det er en økt konkurranse i bransjen, og at det stadig kommer nye substitutt i markedet. Grunnet en økning i konkurranse situasjonen på store oppdrag, vil en mulighet for LBB være å kapre en større del av privatmarkedet.

Oppsummert kan vi altså si at LBB har hatt en positiv utvikling på lønnsomheten i 2016-2019. De har god likviditet, sunn finansiering og er svært solide, men sliter likevel med en meget lav lønnsomhet over hele analyseperioden. LBB virker å ha gode forutsetninger for å lykkes videre, men må ta tak i forholdet mellom omsetning og lønnskostnader dersom de skal øke lønnsomheten i bedriften.

Litteraturliste

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

Jacobsen, M.H. (2018) *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnskapelig metode*. 3. utgave. Kristiansand: Cappelen Damm Akademisk.

Kristoffersen, T. (2019) *Årsregnskapet – en grunnleggende innføring*. 6. utgave. Trondheim: Fagbokforlaget

Olsen, T. 2021. Prestasjonsmåling. *BØA3020 Integrert budsjettering og økonomisk styring*. Hentet fra: <https://ntnu.blackboard.com/> (Hentet: 04.03.2021)

Om oss (2020) Tilgjengelig fra: <https://lbb.no/om-oss/> (Hentet: 02.02.2021)

Proff (2021) *Blikk og Ventilasjon AS* Tilgjengelig fra: <https://www.proff.no/selskap/blikk-og-ventilasjon-as/verdal/taktekking/IG90L5T07R3/> (Hentet: 02.02.2021)

Proff (2021) *Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS* Tilgjengelig fra: <https://www.proff.no/selskap/langnes-og-bakkan-blikkenslagerforretning-as/verdal/taktekking/IFMW58807R3-1/> (Hentet: 02.02.2021)

Proff (2021) *Regnskap Blikk og Ventilasjon AS*. Tilgjengelig fra: <https://www.proff.no/regnskap/blikk-og-ventilasjon-as/verdal/taktekking/IG90L5T07R3/> (Hentet: 04.03.2021)

Proff (2021) *Regnskap Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS*. Tilgjengelig fra: <https://www.proff.no/regnskap/langnes-og-bakkan-blikkenslagerforretning-as/verdal/taktekking/IFMW58807R3-1/> (Hentet: 04.03.2021)

Vedlegg 1: Resultatregnskap Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS

Resultatregnskap i hele 1000 (Hentet fra Proff.no)				
År	2016	2017	2018	2019
Sum salgsinntekter	14 194	16 564	13 778	15 017
Annen driftsinntekt	1 264	1 243	1 163	1 110
Sum driftsinntekter	15 458	17 808	14 941	16 127
Varekostnad	4 920	6 211	4 059	4 559
Beholdningsendringer	-	-	-	-
Lønnskostnader	7 739	8 056	8 145	8 412
Herav kun lønn	6 186	6 543	6 603	6 857
Ordinære avskrivninger	112	90	76	66
Nedskrivning	-	-	-	-
Andre driftskostnader	2 582	2 774	2 455	2 619
Driftsresultat	104	676	207	471
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	-	-
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	-	-
Sum annen renteinntekt	139	146	160	43
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	-	-
Sum annen finansinntekt	50	61	45	38
Sum finansinntekter	208	218	206	81
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	2	-	-	-
Andre finanskostnader	-	2	4	1
Sum annen finanskostnad	-	2	4	1
Sum finanskostnader	2	2	4	1
Resultat før skatt	311	892	408	551
Sum skatt	60	192	74	124
Ordinært resultat	250	700	334	427
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	-	-
Årsresultat	250	700	334	427
Utbytte	-	-	-	-
Konsernbidrag	-	-	-	-

Vedlegg 2: Balanseregnskap Langnes og Bakkan Blikkenslagerforretning AS

Balanseregnskap i hele 1000 (Hentet fra Proff.no)				
År	2016	2017	2018	2019
Goodwill	-	-	-	-
Sum immaterielle midler	-	-	-	-
Sum anleggsmidler	2 295	2 318	2 036	2 072
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	-	-	-	-
Maskiner/anlegg/biler	46	37	30	12
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	351	270	233	222
Sum varige driftsmidler	397	307	263	234
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	-	-
Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-
Andre fordringer	1 555	1 657	1 773	1 839
Sum finansielle anleggsmidler	1 898	2 011	1 773	1 839
Sum varelager	1 380	1 282	1 286	1 341
Kundefordringer	3 568	4 290	2 586	2 964
Konsernfordringer	741	318	56	249
Sum fordringer	4 958	5 525	4 713	3 406
Sum investeringer	-	-	-	-
Kasse/Bank/Post	2 449	4 028	3 535	5 356
Sum Kasse/Bank/Post	2 449	4 028	3 535	5 356
Sum omløpsmidler	8 787	10 835	9 533	10 103
Sum eiendeler	11 082	13 153	11 569	12 176
Aksje/Selskapskapital	200	200	200	200
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	200	200	200	200
Sum opptjent egenkapital	7 516	7 837	7 804	7 997
Annen egenkapital	7 516	7 837	7 804	7 997
Sum egenkapital	7 716	8 037	8 004	8 197
Sum avsetninger til forpliktelser	452	512	477	446
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	-	-	-	-
Annen langsiktig gjeld	-	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	452	512	477	446
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Leverandørgjeld	763	1 973	748	1 214
Skyldig offentlige avgifter	930	1 132	935	987
Utbytte	-	-	-	-
Kortsiktig konserngjeld	124	324	476	342
Annen kortsiktig gjeld	969	1 163	929	901
Sum kortsiktig gjeld	2 913	4 604	3 088	3 534
Sum gjeld	3 366	5 116	3 565	3 979
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	11 082	13 153	11 569	12 176
Garantistillelser	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-

Vedlegg 3: Resultatregnskap Blikk og Ventilasjon AS

Resultatregnskap i hele 1000 (Hentet fra Proff.no)				
År	2016	2017	2018	2019
Sum salgsinntekter	13 101	16 877	12 785	14 769
Annen driftsinntekt	-	3	-	-
Sum driftsinntekter	13 101	16 880	12 785	14 769
Varekostnad	5 146	6 391	4 273	5 198
Beholdningsendringer	-	-	-	-
Lønnskostnader	4 238	4 686	4 699	6 605
Herav kun lønn	3 615	3 987	3 992	5 700
Ordinære avskrivninger	176	302	368	400
Nedskrivning	-	-	-	-
Andre driftskostnader	841	965	1 296	1 395
Driftsresultat	2 700	4 536	2 150	1 171
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	-	-
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	-	-
Sum annen renteinntekt	8	4	11	29
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	-	-
Sum annen finansinntekt	7	3	2	4
Sum finansinntekter	15	6	14	33
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	2	2	1	4
Andre finanskostnader	14	13	13	15
Sum annen finanskostnad	14	13	13	15
Sum finanskostnader	15	15	15	20
Resultat før skatt	2 699	4 527	2 149	1 184
Sum skatt	674	1 086	495	261
Ordinært resultat	2 025	3 442	1 654	924
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	-	-
Årsresultat	2 025	3 442	1 654	924
Utbytte	1 500	3 000	1 500	-
Konsernbidrag	-	-	-	-

Vedlegg 4: Balanseregnskap Blikk og Ventilasjon AS

Balanseregnskap i hele 1000 (Hentet fra Proff.no)				
År	2016	2017	2018	2019
Goodwill	-	-	-	-
Sum immaterielle midler	-	-	17	4
Sum anleggsmidler	2 315	2 076	2 275	1 862
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	1 182	1 134	1 087	1 039
Maskiner/anlegg/biler	-	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	1 132	940	1 170	817
Sum varige driftsmidler	2 314	2 075	2 257	1 856
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	-	-
Investeringer i aksjer og andeler	1	1	1	1
Andre fordringer	-	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	1	1	1	1
Sum varelager	576	602	886	1 005
Kundefordringer	3 680	4 829	2 888	3 506
Konsernfordringer	-	-	-	-
Sum fordringer	3 722	4 921	2 989	3 740
Sum investeringer	-	-	-	-
Kasse/Bank/Post	2 450	2 672	3 459	3 109
Sum Kasse/Bank/Post	2 450	2 672	3 459	3 109
Sum omløpsmidler	6 749	8 194	7 334	7 854
Sum eiendeler	9 063	10 270	9 609	9 716
Aksje/Selskapskapital	102	102	102	102
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	104	104	104	104
Sum opptjent egenkapital	4 938	5 380	5 533	6 457
Annen egenkapital	4 938	5 380	5 533	6 457
Sum egenkapital	5 041	5 483	5 637	6 561
Sum avsetninger til forpliktelser	42	23	-	-
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	-	-	-	-
Annen langsiktig gjeld	-	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	42	23	-	-
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Leverandørgjeld	328	435	456	459
Skyldig offentlige avgifter	933	1 270	1 005	1 628
Utbytte	1 500	3 000	1 500	-
Kortsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Annen kortsiktig gjeld	547	454	475	820
Sum kortsiktig gjeld	3 979	4 764	3 972	3 155
Sum gjeld	4 022	4 787	3 972	3 155
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	9 063	10 270	9 609	9 716
Garantistillelser	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-

Vedlegg 5: Intervju med Stein-Erik Sætermo

Hva vil du si er de største styrkene hos LBB?

Hvordan er erfaring og kunnskap sammenslått hos de ansatte?

Hva gjør dere for å markedsføre bedriften?

Hvordan rekrutterer dere inn nye ansatte?

Hva skiller dere fra konkurrentene?

Hva vil du si er den største svakheten hos LBB?

Hva er den største utfordringen dere møter hos konkurrentene?

Vi ser at lønnskostnadene er en av faktorene som drar ned resultatgraden og ROI til LBB.

Hvordan vil du forklare dette?

Hvilken type marked/kunder er det dere fokuserer mest på, og hvilke typer arbeid er det dere søker?

Hvilke muligheten har LBB for å vinne markedsandel?

Har det vært noen tydelig utvikling i markedet som har hatt negativ effekt for LBB?

Vil du si det har vært en økning i konkurranse i markedet? (nye aktører osv.)

Hvilke reguleringer opplever dere påvirker LBB, og hvordan har utviklingen på antall reguleringer vært de siste 5 årene?

