

Guri Engesvold Vårhus
Cecilie Sommerbakk

Regnskapsanalyse av Godtlevergruppen AS

Semesteroppgave i Økonomisk styring

Semesteroppgave i Økonomi og Administrasjon
Veileder: Tor-Eirik Olsen og Morten Kringstad
April 2022

Guri Engesvold Vårhus
Cecilie Sommerbakk

Regnskapsanalyse av Godtlevertgruppen AS

Semesteroppgave i Økonomisk styring

Semesteroppgave i Økonomi og Administrasjon
Veileder: Tor-Eirik Olsen og Morten Kringstad
April 2022

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden

Forord

Denne semesteroppgaven er avsluttende del av vår bachelorgrad i økonomi og administrasjon ved NTNU Handelshøyskolen. Oppgaven er skrevet innenfor studieretningene økonomisk styring og regnskap, og vektet med 7,5 studiepoeng.

Vi har gjennomført en regnskapsanalyse av Godtlevvertgruppen AS, hvor vi har fokusert på den økonomiske utviklingen til bedriften. For å besvare oppgaven har vi brukt regnskapstall og tilgjengelige artikler om bedriften.

Arbeidet med denne oppgaven har vært lærerikt, og vi har fått brukt mye av det vi har lært i løpet av studietiden. Det har vært interessant å arbeide med en stor prosjektoppgave hvor man analyserer en reell bedrift.

Vi vil gjerne takke våre veiledere Tor Eirik Olsen og Morten Kringstad for gode råd, veiledning og konstruktive tilbakemeldinger gjennom prosessen med denne semesteroppgaven.

Innholdet i denne oppgaven står for forfatterens regning.

Cecilie Sommerbakk

Guri Engesvold Vårhus

Sammendrag

I denne oppgaven har vi gjennomført en regnskapsanalyse av Godtlevtgruppen AS i perioden 2017 – 2020. Vi har sett på den økonomiske utviklingen i perioden gjennom utvalgte nøkkeltall innen lønnsomhet, likviditet, finansiering og soliditet. Godtlevtgruppen AS består av to store merkevarer, Godt Levert og Adams Matkasse, som leverer matkasser direkte hjem til kunden. Konseptet deres går ut på å sette sammen alle råvarer du trenger for å lage en middag, legge ved oppskrift og bringe det hjem til deg.

Regnskapsanalysen viser en forbedring i den økonomiske situasjonen til Godtlevtgruppen AS i perioden. Lønnsomheten har økt mye i de to siste årene i perioden. Soliditeten hadde en liten nedgang i 2020, men har vært tilfredsstillende i hele perioden. I 2020 ble også likviditeten og finansieringsstrukturen tilfredsstillende. Til sammen gjorde dette at vi vurderer 2020 som det beste året økonomisk for bedriften.

For å få et helhetlig bilde av bedriften har vi gjennomført en SWOT-analyse. Mulige årsaker til den positive økonomiske utviklingen kan være økt etterspørsel av hjemlevering, fokus på bærekraft og innkjøp av varer direkte fra produsentene. Muligheter for bedriften kan være en geografisk utvidelse, mer fokus markedsføring og analysere endret kundeatferd.

Abstract

In this bachelor thesis we have conducted a financial statement analysis of Godtlevtgruppen AS from 2017 – 2020. We selected key figures within profitability, solvency, financing and solidity. Godtlevtgruppen AS consists of two brands, *Godt Levert* and *Adams Matkasse*. Their concept is delivering a box to your house containing the groceries and recipes you need for your selected meals for a week.

The result of the analysis shows an improvement in the financial situation of Godtlevtgruppen during these years. The profitability had a significant increase in the two last years of the period, 2019 and 2020. The solvency was satisfying during all four years but had a small decrease in 2020. The same year the solvency and financing reached a satisfying level. Overall, 2020 was certainly the best year for Godtlevtgruppen.

As a supplement to the financial statement analysis, we conducted a SWOT-analysis. Possible contributions to the improvement of the economic development could be the home delivery of the box, their focus on the environment and buying their goods directly from the suppliers. Furthermore, the company has opportunities within expanding geographically, marketing and analysing their customers behaviour.

Innholdsfortegnelse

1. Innledning	1
1.1 Problemstilling	1
1.2 Presentasjon av bedrift	2
2. Teori	3
2.1 Regnskapsanalyse	3
2.2 Lønnsomhet	4
2.2.1 Totalkapitalrentabilitet	4
2.2.4 Egenkapitalrentabilitet	5
2.3 Likviditet	6
2.3.1 Likviditetsgrad 1	6
2.3.2 Likviditetsgrad 2	6
2.3.3 Varelagerets omløpshastighet	7
2.4 Finansiering	7
2.4.1 Finansieringsgrad 1	7
2.4.2 Arbeidskapital	8
2.5 Soliditet	8
2.5.1 Egenkapitalandel	8
2.5.2 Gjeldsgrad	8
2.6 Strategisk analyse - SWOT	9
2.7 Benchmarking	10
3. Metode	11
3.1 Problemstilling	11
3.2 Undersøkellesdesign og datainnsamlingsmetode	11
3.3 Benchmarking	12
3.4 Validitet og reliabilitet	13
4. Analyse	14
4.1 Regnskapsanalyse	14
4.2 Lønnsomhet	15
4.2.1 Totalkapitalrentabilitet	15
4.2.2 Resultatgrad	16
4.2.3 Kapitalens omløpshastighet	17
4.2.4 Egenkapitalrentabilitet	18
4.3 Likviditet	19
4.3.1 Likviditetsgrad 1	19
4.3.2 Likviditetsgrad 2	20
4.3.3 Varelagerets omløpshastighet	21

4.4 Finansiering	22
4.4.1 Finansieringsgrad 1	22
4.4.2 Arbeidskapital.....	23
4.5 Soliditet	24
4.5.1 Egenkapitalandel.....	24
4.5.2 Gjeldsgrad.....	25
4.6 SWOT-analyse	26
4.6.1 Styrker	26
4.6.2 Svakheter	28
4.6.3 Muligheter	29
4.6.4 Trusler	30
5. Konklusjon	31
6. Referanser	32
7. Vedlegg	34
7.1 Regnskapstall	34

Figur- og tabelloversikt

Figur 1: SWOT-analyse Kilde: (Vikøren & Pihl, 2022)	9
Figur 2: Utviklingen i total kapitalrentabiliteten fra 2017 til 2020	15
Figur 3: Utviklingen i resultatgraden fra 2017 til 2020	16
Figur 4: Utviklingen av kapitalens omløpshastighet fra 2017 til 2020	17
Figur 5: Utviklingen i egen kapitalrentabiliteten fra 2017 til 2020	18
Figur 6: Utviklingen i likviditetsgrad 1 fra 2017 til 2020	19
Figur 7: Utviklingen i likviditetsgrad 2 fra 2017 til 2020	20
Figur 8: Utviklingen i varelagerets omløpshastighet fra 2017 til 2020	21
Figur 9: Utviklingen i finansieringsgrad 1 fra 2017 til 2020	22
Figur 10: Utviklingen i arbeidskapital fra 2017 til 2020	23
Figur 11: Utviklingen i egen kapitalandel fra 2017 til 2020	24
Figur 12: Utviklingen i gjeldsgrad fra 2017 til 2020	25
Tabell 1: Tabellarisk oversikt over alle nøkkeltallene	14
Tabell 2: Total kapitalrentabilitet	15
Tabell 3: Resultatgrad	16
Tabell 4: Kapitalens omløpshastighet	17
Tabell 5: Egen kapitalrentabilitet	18
Tabell 6: Likviditetsgrad 1	19
Tabell 7: Likviditetsgrad 2	20
Tabell 8: Varelagerets omløpshastighet	21
Tabell 9: Finansieringsgrad 1	22
Tabell 10: Arbeidskapital	23
Tabell 11: Egen kapitalandel	24
Tabell 12: Gjeldsgrad	25
Tabell 13: Oversikt over SWOT-analyse	26

1. Innledning

Matkassebransjen er en utfordrer til den tradisjonelle dagligvarebransjen. Dagligvarebransjen har tradisjonelt bestått av fysiske butikker som kunden selv drar innom for å handle. Matkassetilbyderne utfordrer dette med å sende ukens middager direkte hjem til kunden. Matkassene inneholder nøyaktig mengde råvarer til middagene og oppskriften til tilberedningen. Middagene er valgt ut på forhånd slik at du vet hva du skal spise hver dag. Man kan velge mellom flere titalls middager slik at man får et variert og sunt kosthold. Kunden sparer tid på å planlegge middager, og kan bruke all sin tid på å lage middagen. Tidsbruken som egentlig brukes til middagsplanlegging kan benyttes til noe annet, som for eksempel å tilberede en bedre middag enn pølser og potetmos. I denne oppgaven vil vi se nærmere på en valgt bedrift i matkassebransjen.

Valg av bedrift ble gjort ved å se på bedrifter som er nyskapende og interessante å analysere. Vi ville se på en bedrift som satset innenfor sitt område og utfordret de tradisjonelle bedriftene, særlig ved hjelp av netthandel. Under pandemien ble netthandel og hjemlevering populært. Mathandling via internett ble mindre fremmed for folk flest, og nye aktører slo til. Tyske HelloFresh etablerte seg i 2021 i Norge, og ble raskt en etablert merkevare ved hjelp av store mengder markedsføring. Den største bedriften innen matkassebransjen i Norge, har de siste årene vært Godtlevantgruppen AS. Godtlevantgruppen AS består av de to største merkevarene innen matkasser i landet, og har lenge vært alene på markedet innen matkasser. Nå som utenlandske aktører ser markedspotensial i Norge ville vi se på om Godtlevantgruppen AS er rustet til konkurranse.

1.1 Problemstilling

I denne oppgaven vil vi analysere hvordan den økonomiske utviklingen til Godtlevantgruppen AS har vært fra 2017 til 2020. Vi vil gjøre dette gjennom en regnskapsanalyse, med regnskapsdata fra Proff Forvalt. Problemstillingen er som følger:

«Hvordan har den økonomiske utviklingen vært for bedriften Godtlevantgruppen AS i perioden 2017 – 2020, og hva kan mulige årsaker til denne utviklingen være?»

Regnskapstall senere enn 2020 er ikke offentliggjort, og vi velger de nyeste tilgjengelige regnskapstallene. Vi starter på 2017 fordi det er da Godtlevantgruppen AS i praksis blir dannet, med sammenslåing av Adams matkasse og Godt Levert.

For å svare på problemstillingen vil vi gjennomføre en regnskapsanalyse. Den gjøres som en nøkkeltallsanalyse. Mulige årsaker til den økonomiske utviklingen vil komme frem i en strategisk analyse, hvor vi har valgt å se på SWOT.

1.2 Presentasjon av bedrift

Godtlevvertgruppen AS (heretter kalt Godtlevvertgruppen) har to merkevarer: Godt Levert og Adams matkasse. Godt Levert ble etablert i 2010, og hadde 65 ansatte i 2017. Adams Matkasse ble etablert i 2013, og hadde 74 ansatte i 2017 (Solem, 2017). I 2017 ble Godt Levert kjøpt opp av Adams matkasse og selskapene kunne fusjonere (Nilsen, 2017). Oppkjøpet gjorde at Godtlevvertgruppen ble Norges største matkasselieferandør.

Godtlevvertgruppen tilbyr hjelp til middagsplanlegging og leverer matkasser på døren til kunden. En matkasse sitt mål er å dekke kundens nøyaktige matbehov. Alt foregår på en nettside hvor kunden velger antall personer og antall retter. Bedriftens nettside vil komme med forslag til ulike retter som kunden kan legge til i sin matkasse, og matkassen består av ingrediensene i nøyaktig mengde som kunden behøver for å lage de valgte middagsrettene. Matkassen blir levert på døren med ferske råvarer, og kunden sparer hodebry, planlegging og tid.

Den økonomiske utviklingen til Godtlevvertgruppen er høyst aktuell å se på i lys av pandemi og nyetablering fra utlandet. Det vil vi gjøre gjennom en regnskapsanalyse og en SWOT-analyse.

2. Teori

Oppgaven er en regnskapsanalyse med fokus på den økonomiske utviklingen til Godtlevantgruppen. I dette kapitlet vil teorien bak en regnskapsanalyse og nøkkeltallene som benyttes fremlegges. Nøkkeltallene vil se på lønnsomhet, likviditet, soliditet og finansiering. Videre vil vi forklare de strategiske verktøyene vi har valgt å bruke. Helt til slutt forklarer vi prinsippet benchmarking, og om det kan være aktuelt i denne oppgaven.

2.1 Regnskapsanalyse

Regnskapsanalyse er en metode som benyttes for å undersøke den økonomiske stillingen til en bedrift, samt å si noe om den økonomiske utviklingen (Kristoffersen, 2019). Formålet med en regnskapsanalyse er å kunne ha full oversikt over hvordan bedriftens økonomiske stilling er. Slik kan bedriften følge opp regnskapsanalysen med beslutninger for å forbedre situasjonen dersom det er nødvendig. Innenfor regnskapsanalyse finnes det ulike metoder. En av dem er horisontale analyser som forklarer endringene fra år til år eller fra periode til periode. Vertikal analyse er en annen metode, og den setter en regnskapspost i forhold til en basisstørrelse (Kristoffersen, 2019). En tredje metode, og den som videre vil bli brukt i denne oppgaven er nøkkeltallsanalyse. En nøkkeltallsanalyse beregner forholdet mellom ulike regnskapsposter som danner et nøkkeltall. Disse nøkkeltallene sier videre noe om lønnsomheten, likviditeten, finansieringen og soliditeten til en bedrift. Slik vil også denne oppgaven dele inn nøkkeltallsanalysen.

Gjennomføringen av regnskapsanalysen består av fire deler. Først vil bedriftens regnskapsdata vurderes. Neste del vil være å gruppere regnskapstallene slik at de kan korrigeres for spesielle endringer. Deretter kan man gjøre beregninger av nøkkeltall og fra beregningene kan man vurdere bedriftens økonomiske stilling og utvikling gjennom flere regnskapsperioder. Denne oppgaven tar bare for seg beregningene av nøkkeltallene og vurderingen av bedriftens økonomiske stilling. Beregningene av nøkkeltall vil deles inn i fire deler: lønnsomhet, likviditet, finansiering og soliditet.

2.2 Lønnsomhet

Nøkkeltallene om lønnsomhet gir informasjon om evnen bedriften har til å skape overskudd (Kristoffersen, 2019). For at bedriften skal være lønnsom må inntektene være større enn kostnadene. I denne oppgaven har vi med nøkkeltallet total kapitalrentabilitet, som også vil deles opp i resultatgrad og kapitalens omløpshastighet etter DuPont-modellen. I tillegg ser vi på egenkapitalrentabiliteten.

2.2.1 Total kapitalrentabilitet

Total kapitalrentabilitet sier noe om avkastningen bedriften har på den samlede kapitalen, uavhengig av finansieringen. Det er altså et mål på hvor godt bedriften har blitt drevet, og hvor stort resultatet er i perioden (Kristoffersen, 2019). I denne oppgaven har vi valgt å bruke gjennomsnittlig total kapital som nevner i formelen fordi det tas hensyn til total kapitalen i starten av perioden (IB) og slutten av perioden (UB). Slik vil eventuelle investeringer som kommer til å bli lønnsomme over tid, også bli tatt hensyn til. Formelen er som følger:

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

DuPont-modellen dekomponerer total kapitalrentabiliteten til resultatgrad og kapitalens omløpshastighet. Ved å dekomponere i flere deler kan det være enklere å se hvor endringene i lønnsomheten kommer fra, og dermed enklere å gjøre noe med (Erichsen, Solberg, & Stiklestad, 2018). Dekomponeringen av total kapitalrentabiliteten er som følger:

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

2.2.2 Resultatgrad

Resultatgraden forteller hvordan forholdet mellom nettoresultatet og driftsinntektene er i en bestemt periode. Dette nøkkeltallet viser altså hvor mye som tjenes for hver krone som omsettes, og kan forbedres ved enten å øke inntektene eller redusere kostnadene (Kristoffersen, 2019). Formelen er som følger:

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

2.2.3 Kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet sier noe om sirkulasjonen av kapital i bedriften. Dersom dette nøkkeltallet får en høy verdi vil det si at bedriften utnytter ressursene sine på en god og effektiv måte (Kristoffersen, 2019). Isolert sett vil ikke omløpshastigheten til kapitalen si noe om bedriftens lønnsomhet, men sammen med resultatgrad kan man danne et bilde av hva som har drevet utviklingen av total kapitalrentabiliteten. Formelen er som følger:

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

2.2.4 Egenkapitalrentabilitet

Et annet nøkkeltall som sier noe om lønnsomheten til bedriften, og som er mest interessant for eierne, er egenkapitalrentabilitet. Dette nøkkeltallet sier noe om avkastningen på de investeringene som eierne har gjort bedriften, og hvor mye av resultatet som tilfaller egenkapitalen (Kristoffersen, 2019). Dermed vil egenkapitalrentabiliteten etter skatt være det som er mest aktuelt. Gjennomsnittlig egenkapital benyttes, fordi resultatet i en bedrift opptjenes gjennom hele året. Formelen er som følger:

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

2.3 Likviditet

Likviditeten til en bedrift sier noe om evnen er til å betale sine forpliktelser ved forfall, altså betalingsevnen. Vi vurderer nøkkeltallene likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2. Godtlevtgruppen har eget varelager med fysiske varer og vi inkluderer derfor varelagerets omløpshastighet.

2.3.1 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 viser forholdet mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld. Kortsiktig gjeld vil være gjeld som skal betales innen ett år, som ofte inkluderer leverandørgjeld og kassekreditt. Nøkkeltallet bør være større enn 2 om betalingsevnen skal være god, og bedriften skal klare å betale forpliktelsene sine ved forfall (Kristoffersen, 2019). Dette er et strengt mål, og i realiteten betyr det at under halvparten av omløpsmidlene kan være finansiert med kortsiktig gjeld. Formelen er som følger:

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

2.3.2 Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 er forholdet mellom omløpsmidler og varelager. De mest likvide omløpsmidlene omfatter samtlige omløpsmidler, med unntak av varebeholdningen. Varebeholdningen skal trekkes i fra fordi den regnes for å ha den mest usikre verdien. Derimot er det også vanskelig å få solgt varer til akkurat den verdien som står oppført i regnskapet. Dette nøkkeltallet bør være større enn 1 (Kristoffersen, 2019). Formelen er som følger:

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

2.3.3 Varelagerets omløpshastighet

Omløpshastigheten for et varelager viser hvor mange ganger varelageret blir omsatt, altså byttet ut, i løpet av en periode. Denne omløpshastigheten varierer særlig ut ifra hvilken bransje det gjelder. Det er derfor vanskelig å si noe om normalverdien, men jo større varelagerets omløpshastighet er, jo forttere byttes varene på varelageret ut (Kristoffersen, 2019). En større verdi vil være mer gunstig for bedriften, siden det betyr at varene blir solgt. En lavere verdi antyder at salget av varer går dårlig, og at varelagerets størrelse kan være for stort for bedriftens omfang, og dermed er mer av bedriftens likvide midler bundet i varelageret. Vi bruker gjennomsnittlig varelager for å ta hensyn til sesongvariasjoner innad i perioden, og endringer fra årets start og slutt. Formelen er som følger:

$$\text{Varelagerets omløpshastighet} = \frac{\text{Varekostnad}}{\text{Gjennomsnittlig vare lager}}$$

2.4 Finansiering

Finansiering i regnskapsanalysen dreier seg om både anskaffelse og anvendelse av kapitalen, og vi ser på sammensetningen av eiendelene til bedriften (Kristoffersen, 2019). Finansiering vil gjerne skilles mellom langsiktig og kortsiktig finansiering. Vi fokuserer på nøkkeltallene finansieringsgrad 1 og arbeidskapital. Finansieringsgrad 2 er ikke inkludert under finansiering, fordi det beregnes på samme måte som likviditetsgrad 1, og er dermed å finne under likviditet.

2.4.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 sier noe om hvor stor del av anleggsmidlene som er langsiktig finansiert. Med langsiktig kapital menes egenkapital og langsiktig gjeld. Langsiktig gjeld er mer stabilt for bedriften, og mer ønskelig å benytte som finansiering. Kortsiktig gjeld innebærer mer risiko for bedriften, og derfor vil man gjerne ikke at anleggsmidler og omløpsmidler skal være finansiert av kortsiktig gjeld. Finansieringsgrad 1 måler dette med at dersom nøkkeltallet er mindre enn 1, betyr det at alle anleggsmidler er langsiktig finansiert, i tillegg til noe av omløpsmidlene. Dersom nøkkeltallet er større enn 1, betyr det at bedriften har finansiert deler av anleggsmidlene sine med kortsiktig gjeld (Kristoffersen, 2019). Formelen er som følger:

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

2.4.2 Arbeidskapital

Arbeidskapitalen viser forskjellen mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld. Denne forskjellen bør være positiv fordi det viser da at kapitalen som er bundet i anleggsmidlene ikke er finansiert med kortsiktig gjeld (Kristoffersen, 2019). Dersom arbeidskapitalen er negativ vil bedriften ofte være i en uønsket situasjon, og det kan tyde på at finansieringsstrukturen er dårlig. Formelen er som følger:

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

2.5 Soliditet

Soliditeten til en bedrift sier noe om bedriftens evne til å tåle økonomiske tap (Kristoffersen, 2019). Evnen til å tåle tap i en bedrift er knyttet opp mot finansiering, og vi bruker egenkapital og gjeld for å regne ut nøkkeltallene gjeldsgrad og egenkapitalandel.

2.5.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen sier noe om hvor mye av eiendelene til bedriften som er finansiert av egne midler. Desto større denne andelen er, jo bedre er soliditeten til bedriften, men en egenkapitalandel mellom 30 og 35 prosent vil være tilfredsstillende (Kristoffersen, 2019). Formelen er som følger:

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

2.5.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgraden forteller hvordan forholdet er mellom kapital som er finansiert av lån eller annen gjeld, og kapital som er investert av eierne (Kristoffersen, 2019). Dette forholdet kan uttrykkes i prosent eller i antall ganger. I denne oppgaven benyttes antall ganger. Det vil si at en gjeldsgrad på 1 betyr like stor andel av egenkapital som gjeld. En høyere gjeldsgrad, vil gi svakere soliditet for bedriften. Formelen er som følger:

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

2.6 Strategisk analyse - SWOT

Problemstillingen tar utgangspunkt i den økonomiske utviklingen til Godtlevertgruppen i årene 2017 - 2020, og mulige årsaker til denne utviklingen. Den økonomiske utviklingen kan beskrives ved hjelp av regnskapsanalysen, men mulige årsaker kan ikke utelukkende forklares av regnskapet. Det er derfor aktuelt å bruke strategiske analyser som en SWOT-analyse for å analysere mulige årsaker til den økonomiske utviklingen til Godtlevertgruppen.

	NYTTE	S K A D E
INTERNE	STYRKER	SVAKHETER
EKSTERNE	MULIGHETER	TRUSLER

Figur 1: SWOT-analyse

Kilde: (Vikøren & Pihl, 2022)

Figur 1 viser hvordan en SWOT-analyse kan settes opp. Analysen gir en oversikt over bedriftens nåværende situasjon og eventuelle forbedringsmuligheter. For å gjennomføre denne analysen har vi gjennomført en selvstendig vurdering av bedriften og faktorer som påvirker bedriften. Her vil det benyttes artikler og informasjon fra bedriftens egen nettside.

Valget med å inkludere strategiske analyser i oppgaven begrunnes med at vi ønsker å danne et helhetlig inntrykk av bedriften. SWOT-analyse er en metode som benyttes for å analysere en bedrift sine interne og eksterne faktorer (Erichsen, Solberg, & Stiklestad, 2018). Internt har bedriften styrker og svakheter, mens eksternt finnes det muligheter og trusler. En bedrift sine styrker og svakheter kan være knyttet til valg bedriften har gjort med tanke på bærekraft, distribusjon og markedsføring. Eksterne faktorer som kan sees på som muligheter eller trusler kan være nyetableringer, endringer i kundeatferd og nye markedssegmenter.

2.7 Benchmarking

Benchmarking skal i hovedsak besvare fire spørsmål: Hvor gode er vi i dag, hvor gode kan vi bli, hvem kan vi lære av og hvordan kan vi forbedre oss (Hoff & Helbæk, 2015). Benchmarking kan gjennomføres som en sammenligning av to bedrifter som opererer innenfor samme felt. Det kan også gjøres med bedriften opp mot bransjegjennomsnittet. Sammenligningen kan benyttes for å se om bedriften gjør det dårligere eller bedre i sin bransje. Dersom bedriften gjør det vesentlig dårligere burde man se på hva man burde forsøke å forbedre. For å gjøre en benchmarking som er relevant må sammenligningsbedriften operere innen et likt felt. Dersom bedriften driver med salg av andre varer, har andre kundesegmenter og andre markedsområder, er det ikke alltid mulig å finne en relevant bedrift å sammenligne med.

3. Metode

I dette kapittelet vil vi redegjøre for hvilke metoder som er benyttet for å besvare problemstillingen. Vi vil forklare ulike valg vi har foretatt i forbindelse med utforming av problemstilling, og valg av strategisk analyse og fravær av benchmarking. Videre vil undersøkelsesdesign og datainnsamlingsmetode presenteres, og vi vil vurdere hvordan valgene har påvirket reliabiliteten og validiteten til oppgaven.

3.1 Problemstilling

Problemstillingen ble utformet med utgangspunkt i bedriften Godtlevantgruppen og nyeste tilgjengelige regnskapstall. For å gjennomføre en regnskapsanalyse og en SWOT-analyse i tidsperioden ble problemstillingen som følger:

«Hvordan har den økonomiske utviklingen vært for bedriften Godtlevantgruppen AS i perioden 2017 – 2020, og hva kan mulige årsaker til denne utviklingen være?»

Problemstillingen er det første valget som måtte gjennomføres. Problemstillingen er eksplisitt utformet i og med at den er avgrenset i en viss periode, siden den fokuserer på Godtlevantgruppens økonomiske utvikling i årene 2017 – 2020. Dette er en klar avgrensning på problemstillingen. Analysen av problemstillingen tilsier at den er beskrivende fordi målet er å få mer innsikt i bedriftens økonomiske utvikling. Undersøkelsen av problemstillingen vil gå i dybden, samtidig som den vil studere nøkkeltall. Samtidig er den forklarende fordi oppgaven vil forsøke å forklare bakgrunnen til utviklingen i nøkkeltallene. Oppgaven fokuserer på Godtlevantgruppen og funnene kan ikke generaliseres.

3.2 Undersøkelsesdesign og datainnsamlingsmetode

Undersøkelsesdesignet avgjør hvordan oppgaven går frem med hensikt å besvare problemstillingen. Undersøkelsen er en enkeltcase-studie, som vil gi et overblikk på valgt bedrift i løpet av en fireårsperiode. Oppgaven bruker et intensivt undersøkelsesdesign, der det er en enhet og mange variabler.

Datainnsamlingsmetoden foregår med innhenting av sekundærdata, med hovedfokus på regnskapstall og artikler. Proff Forvalt har vært kilden til regnskapstallene som benyttes for å

analysere nøkkeltallene i denne oppgaven. Proff Forvalt leverer til enhver tid oppdatert kreditt- og markedsinformasjon (Proff Forvalt, 2022). I tillegg samarbeider de med Statistisk sentralbyrå, Experian og Brønnøysundregistrene som gjør at man finner store mengder oppdatert informasjon om bedriftene i Norge. Regnskapstallene er basert på regnskapsmessige prinsipper, lover og regler. Dette kan medføre at enkelte tall ikke har regnskapsmessig verdi som samsvarer med virkelig verdi. Til den strategiske analysen har vi brukt kvalitativ metode gjennom eksterne kilder som nettsider, artikler og uttalelser.

3.3 Benchmarking

Godtlevantgruppen opererer i en bransje innenfor postordre-/internetthandel som leverer matkasser. Tidligere produserte Kolonihagen matkasser, men prosjektet med hjemlevering ble avsluttet i 2018 (Solem, 2017). I dag er kolonihagen en ren merkevare for Rema 1000. De nyeste tilgjengelige regnskapstall fra årene 2017 - 2020 brukes som grunnlag i denne oppgaven. Godtlevantgruppens to egne merkevarer, Adams matkasse og Godt Levert, var Norges største aktører innen matkasser i denne tidsperioden. HelloFresh etablerte seg i Norge i 2021, og driver med nøyaktig samme konsept som Godtlevantgruppen. Dette legger opp til konkurranse, og HelloFresh kan fremover være en bedrift som Godtlevantgruppen kan bruke til benchmarking. Internetthandel av matvarer med hjemlevering er en løsning vanlige matbutikker som Meny, Spar og Coop tilbyr i flere områder. Nettbutikken Oda.no, tidligere kolonial.no, er en ren nettbutikk som tilbyr samme løsning, men foreløpig bare på Østlandet. Der velger man selv matvarene og legger de i handlekurven. En annen løsning er å bruke tjenester som Foodora til å levere handlekurven fra nærbutikken.

Benchmarking skal gjøres ved å sammenligne to bedrifter i samme bransje som opererer innenfor samme felt. Det opplever vi ikke at finnes for Godtlevantgruppen. Alternative sammenlignbare bedrifter vil være bedriftene i avsnittet ovenfor. Alle de nevnte bedriftene har enten fysiske butikker i tillegg, eller driver med mathandel på nett. Ingen andre driver eksklusivt med matkasser med hjemlevering per 2020.

3.4 Validitet og reliabilitet

Validitet handler om hvor godt man har klart å måle det man ønsker å undersøke. Det handler altså om å velge den riktige fremgangsmåten og opplegget som på best mulig måte belyser og svarer på problemstillingen som er satt. Begrepet validitet kan deles inn i både en ekstern og en intern del. Den eksterne validiteten skal si noe om i hvor stor grad funnene våre kan gjelde på generell basis, altså om funnene i oppgaven også kan brukes hos andre bedrifter. Intern validitet derimot handler om funnene våre gir et sant og virkelig bilde av bedriften, og om oppgaven har nok data for å kunne trekke noen konklusjoner (Jacobsen, 2015).

I denne oppgaven vil den interne validiteten være noe svak, siden alle data som er brukt er sekundærdata. Ved bruk av sekundærdata må man være kritisk til hvilke kilder som benyttes for å få mest mulig riktig og presis informasjon. Derfor er det i denne oppgaven hentet regnskapstall fra Proff Forvalt, som er å anse som en sikker og pålitelig kilde. I og med at oppgaven kun er rettet mot en bedrift, vil det ikke være noen ekstern validitet. I de strategiske analysene er det i hovedsak benyttet informasjon fra egen kunnskap og artikler som ikke kommer rett fra kilden selv. Dette vil ikke være like godt som å ha direkte kunnskap fra bedriften selv, men mye bedre enn å bruke regnskapstall alene.

Reliabilitet er et begrep som sier noe om påliteligheten av undersøkelsen. Høy reliabilitet vil si at de samme målingene kan gjøres flere ganger, og likevel komme frem til de samme svarene. I denne oppgaven er det tatt utgangspunkt i tall fra regnskapet til Godtlevvertgruppen, og deretter utarbeidet nøkkeltall. Dermed vil reliabiliteten være ganske høy, fordi alle kan hente ut de samme dataene og kan gjennomføre de samme beregningene. I de strategiske analysene vil reliabiliteten være noe lavere, da det ikke finnes like tydelig og konkret info om bedriften som kan måles. Vi har forsøkt å holde oss objektive til bedriften når vi bruker egne kunnskaper og vurderinger for å oppnå en mest mulig riktig og objektiv vurdering av bedriften.

4. Analyse

I dette kapittelet presenteres regnskapsanalysen og den strategiske analysen til Godtlevantgruppen. Regnskapsanalysen består av beregnede nøkkeltall innen lønnsomhet, likviditet, finansiering og soliditet. Nøkkeltallene vil forklare den økonomiske utviklingen til bedriften. Vi presenterer den strategiske analysen gjennom en SWOT-analyse for å undersøke mulige årsaker til den økonomiske utviklingen.

4.1 Regnskapsanalyse

Regnskapsanalysen består av elleve nøkkeltall, og tabell 1 viser en overordnet oversikt over alle nøkkeltallene.

Tabell 1: Tabellarisk oversikt over alle nøkkeltallene

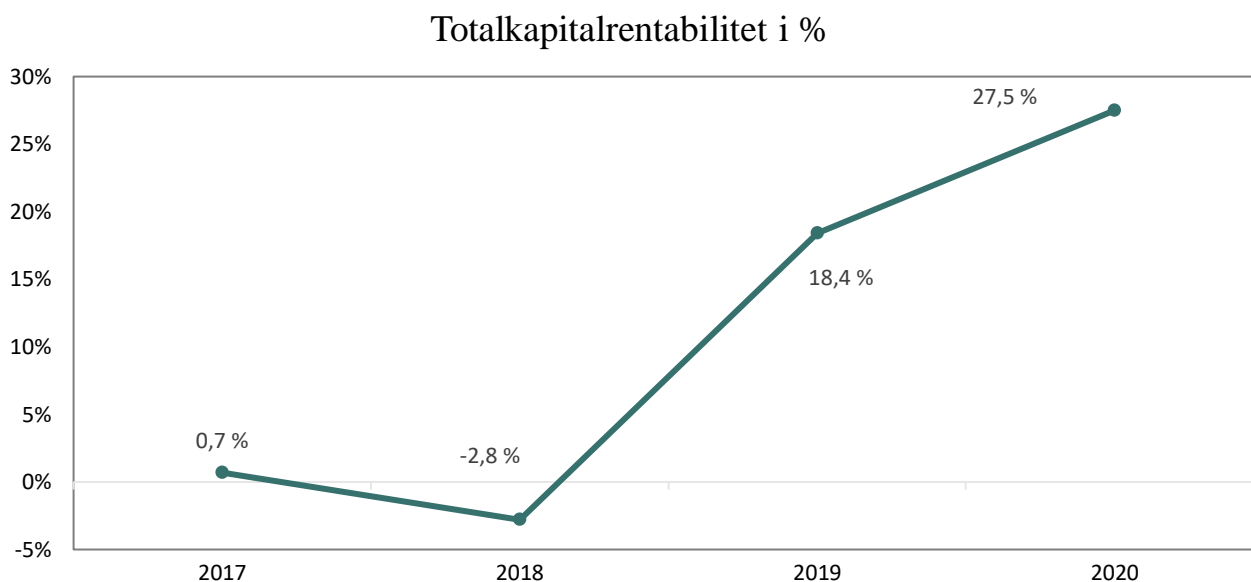
LØNNSOMHET	2017	2018	2019	2020
Totalkapitalrentabilitet i %	0,7 %	-2,8 %	18,4 %	27,5 %
Kapitalens omløpshastighet	2,91	2,80	2,81	3,05
Resultatgrad i %	0,24 %	-1,01 %	6,54 %	9,03 %
Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %	-3,9 %	-6,5 %	22,0 %	33,1 %
LIKVIDITET				
Likviditetsgrad 1	0,57	0,65	0,86	1,26
Likviditetsgrad 2	0,47	0,54	0,82	1,23
Varelagerets omløpshastighet	24,10	43,69	126,58	152,39
FINANSIERING				
Finansieringsgrad 1	1,41	1,28	1,08	0,83
Arbeidskapital	-48 933	-28 471	-9 067	21 959
SOLIDITET				
Egenkapitalandel i %	50,2 %	55,4 %	62,6 %	60,0 %
Gjeldsgrad	0,99	0,81	0,60	0,67

Tabell 1 viser at Godtlevantgruppen har en positiv utvikling i nøkkeltallene fra 2017 til 2020. Videre vil vi gå nærmere inn på hvert enkelt nøkkeltall og forklare bakgrunnen for deres utvikling.

4.2 Lønnsomhet

4.2.1 Totalkapitalrentabilitet

Figur 2 viser utviklingen i totalkapitalrentabiliteten fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 2: Utviklingen i totalkapitalrentabiliteten fra 2017 til 2020

Tabell 2: Totalkapitalrentabilitet

Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Driftsresultat	803	-5 971	32 195	52 964
Finansinntekter	181	77	428	303
Totalkapital	234 454	181 662	173 692	213 013
Gjennomsnittlig totalkapital	138 381	208 058	177 677	193 353
Totalkapitalrentabilitet (ROI)	0,7 %	-2,8 %	18,4 %	27,5 %

Totalkapitalrentabiliteten var svak i både 2017 og 2018, som vi ser i figur 2. Den gikk ned med 3,5 prosentpoeng fra 2017 til 2018, som skyldes et negativt driftsresultat. I 2019 og 2020 har totalkapitalrentabiliteten derimot vært god. Vi ser av tabell 2 at den positive utviklingen kommer av økt driftsresultat og noe økte finansinntekter. Gjennomsnittlig totalkapital har sunket siden 2018, noe som bidrar til økt totalkapitalrentabilitet.

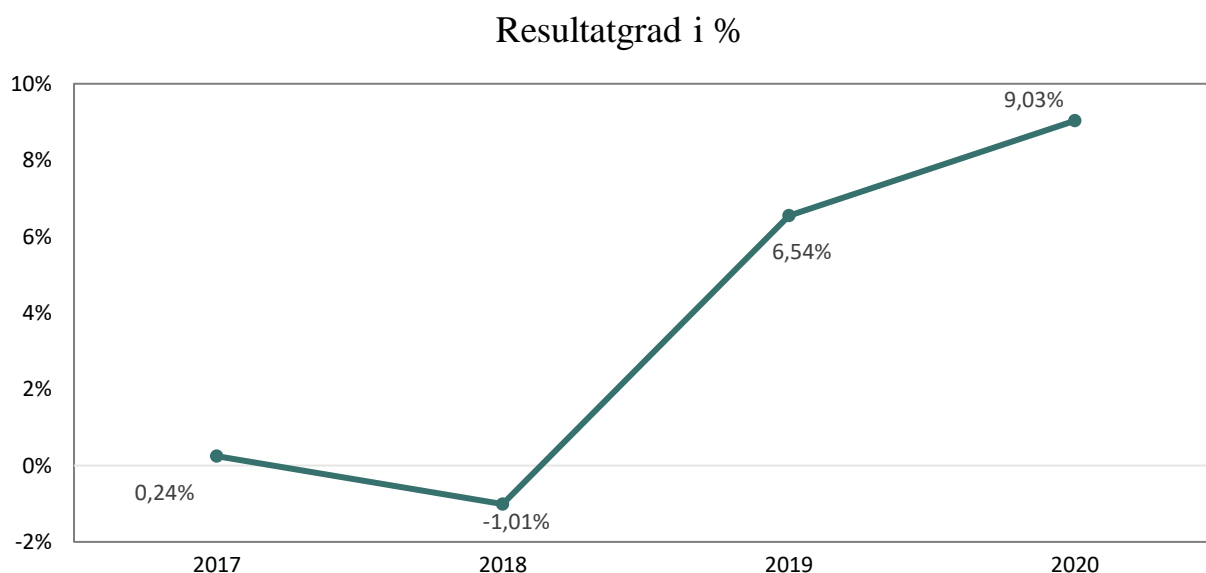
Godtlevvertgruppen har etter oppkjøpet i 2017 fokusert på å forbedre driften og ikke på vekst. De har redusert inntaket av nye kunder, og fokuserte på restruktureringen av bedriften (Bamvik, 2020). Resultatrasen i 2018 skyldes en avvikling av konseptet *Lunsjlevert* som ble lansert samme år

(Hopland, 2019). Samtidig prioriterte de å kutte kostnader som å legge ned kontoret i Bergen. Totalt gjorde det at bedriften kunne fokusere på effektivitet og vekst i 2019. Færre årsverk og lavere driftskostnader førte dermed til en stor økning i driftsresultatet i 2019.

Totalkapitalrentabiliteten kan dekomponeres i resultatgrad og kapitalens omløpshastighet for å se nærmere på hva som påvirker totalkapitalrentabiliteten.

4.2.2 Resultatgrad

Figur 2 viser utviklingen i resultatgrad fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 3: Utviklingen i resultatgraden fra 2017 til 2020

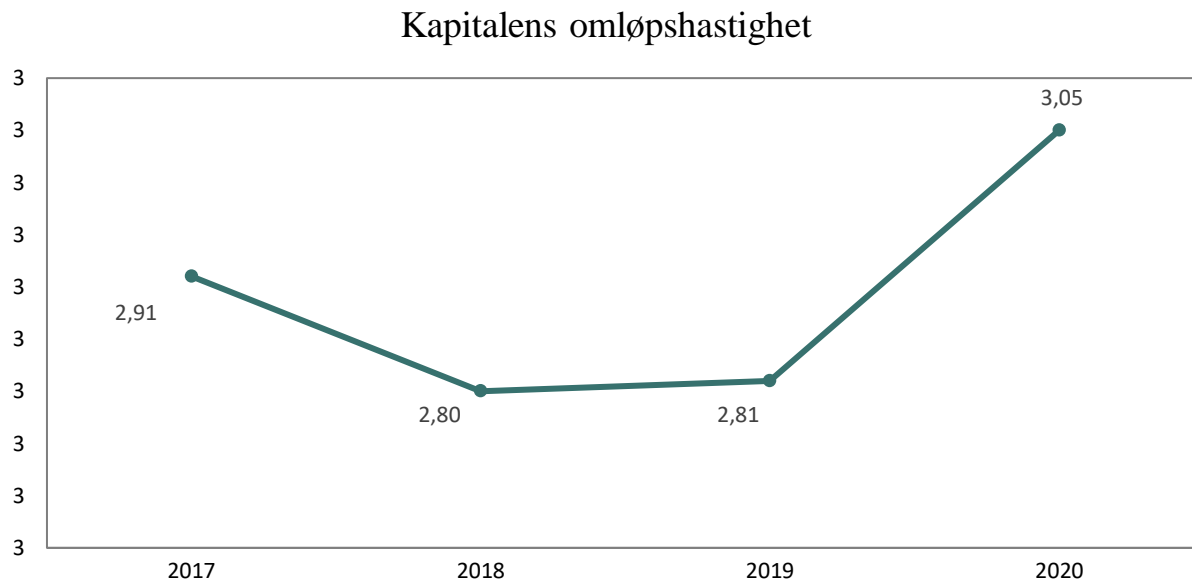
Tabell 3: Resultatgrad

Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Driftsresultat	803	-5 971	32 195	52 964
Finansinntekter	181	77	428	303
Driftsinntekter	402 963	581 631	499 115	590 012
Resultatgrad	0,24 %	-1,01 %	6,54 %	9,03 %

Resultatgraden hadde en negativ utvikling fra 2017 til 2018, før den hadde en positiv økning i 2019 og 2020. Dette kan vi se av figur 3. Resultatgraden var svak i 2017, grunnet lavt driftsresultat. Den gikk ned i 2018 når driftsresultat ble negativt. I 2019 og 2020 derimot har resultatgraden vært god. Tabell 3 viser at den positive utviklingen kommer av særlig økt driftsresultat og økte finansinntekter, samtidig som gikk driftsinntektene gikk ned i 2019.

4.2.3 Kapitalens omløpshastighet

Figur 2 viser utviklingen i kapitalens omløpshastighet fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 4: Utviklingen av kapitalens omløpshastighet fra 2017 til 2020

Tabell 4: Kapitalens omløpshastighet

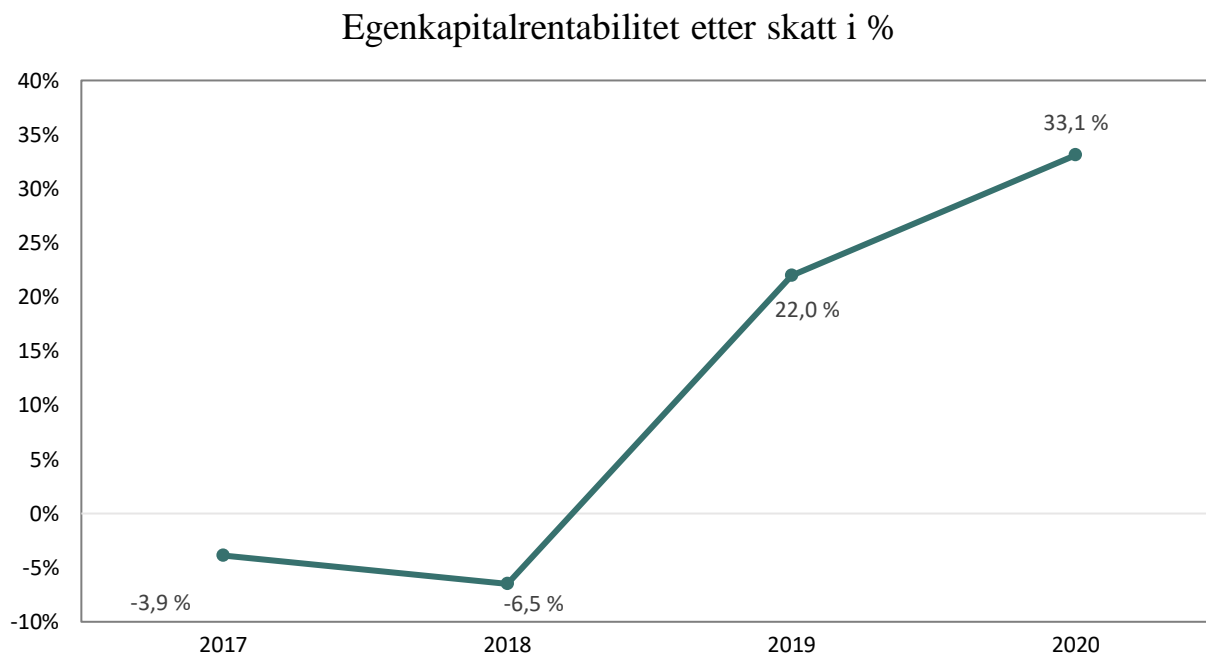
Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Driftsinntekter	402 963	581 631	499 115	590 012
Gjennomsnittlig totalkapital	138 381	208 058	177 677	193 353
Kapitalens omløpshastighet	2,91	2,80	2,81	3,05

Kapitalens omløpshastighet hadde en negativ utvikling fra 2017 til 2018. Figur 4 viser at nøkkeltallet holdt seg stabilt videre til 2019, før det økte i 2020. Driftsinntektene økte kraftig i 2018, men det samme gjorde den gjennomsnittlige totalkapitalen som gjør at kapitalens omløpshastighet synker, noe vi ser av tabell 4. Driftsinntektene og den gjennomsnittlige totalkapitalen sank i 2019 tilsvarende at kapitalens omløpshastighet holdt seg stabil. Nøkkeltallet økte i 2020 på grunn av økte driftsinntekter, samtidig som gjennomsnittlig totalkapital holdt seg relativt stabilt.

Dekomponeringen av totalkapitalrentabiliteten i resultatgrad og kapitalens omløpshastighet viser at det er resultatgraden som hovedsakelig styrer totalkapitalrentabiliteten i perioden.

4.2.4 Egenkapitalrentabilitet

Figur 2 viser utviklingen i egenkapitalrentabiliteten fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 5: Utviklingen i egenkapitalrentabiliteten fra 2017 til 2020

Tabell 5: Egenkapitalrentabilitet

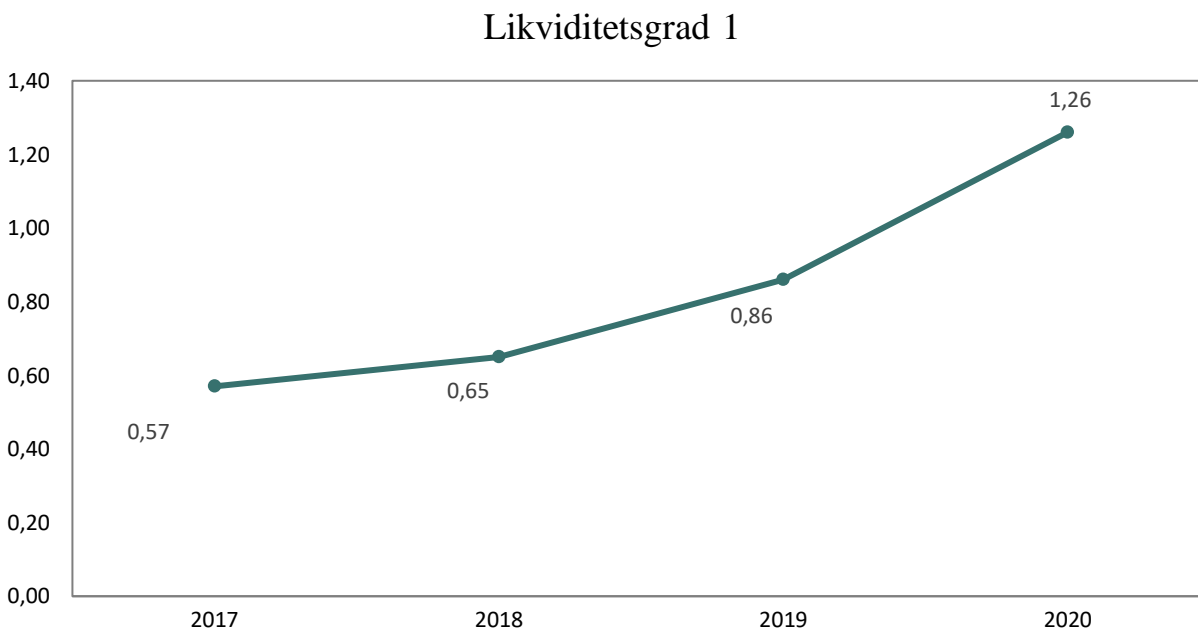
Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Ordinært resultat etter skatt	-2 152	-7 108	23 055	39 137
Egenkapital	117 734	100 626	108 681	127 823
Gjennomsnittlig egenkapital	54 937	109 180	104 654	118 252
Egenkapitalrentabilitet i %	-3,9 %	-6,5 %	22,0 %	33,1 %

Vi ser av figur 5 at egenkapitalrentabiliteten var negativ i 2017 og 2018, men økte mye i 2019 og 2020. Verdiene på 22,0% og 33,1% i henholdsvis 2019 og 2020 må ansees som tilfredsstillende. Den negative egenkapitalrentabiliteten ser vi ifølge tabell 5, skyldes negativt resultat etter skatt. Resultatet er positivt i 2019 og 2020, og nettopp den store økningen i resultatet gjør at nøkkeltallet øker i disse årene. Den gjennomsnittlige egenkapitalen har økt noe fra 2019 til 2020 som bidrar til økningen i egenkapitalrentabiliteten blir noe mindre i 2020.

4.3 Likviditet

4.3.1 Likviditetsgrad 1

Figur 2 viser utviklingen i likviditetsgrad 1 fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 6: Utviklingen i likviditetsgrad 1 fra 2017 til 2020

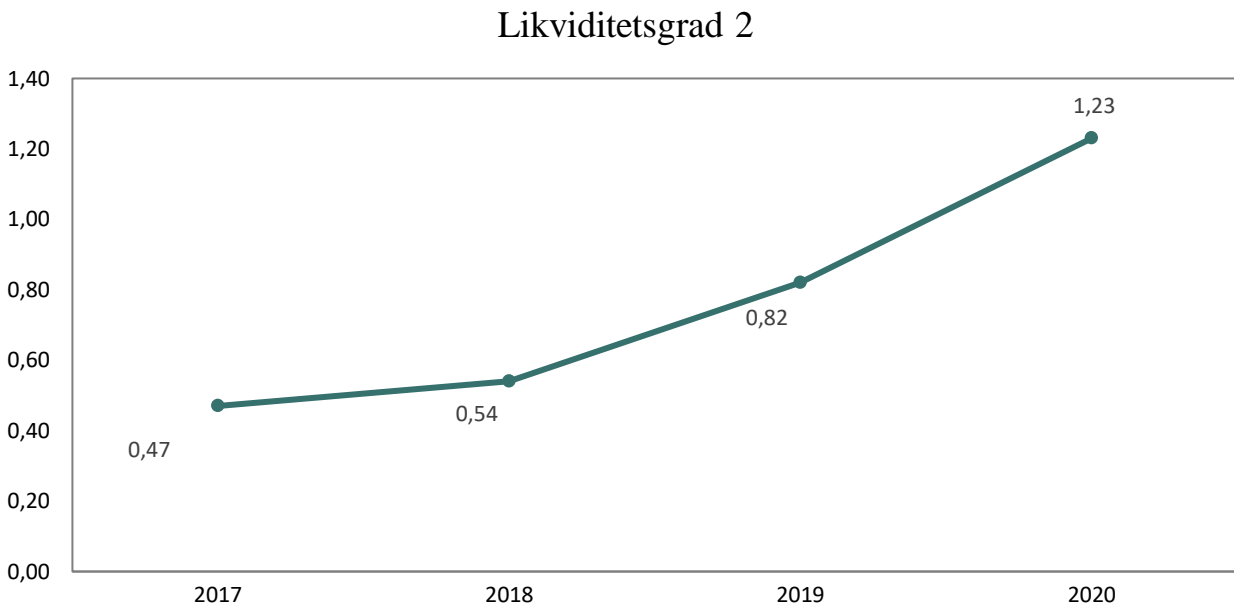
Tabell 6: Likviditetsgrad 1

Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Omløpsmidler	65 348	52 246	55 944	107 149
Kortsiktig gjeld	114 281	80 717	65 011	85 190
Likviditetsgrad 1	0,57	0,65	0,86	1,26

Likviditetsgrad 1 har hatt en positiv utvikling gjennom hele perioden, som figur 6 viser. Den kortsiktige gjelden har sunket fra 2017 til 2019, noe som er positivt for bedriftens likviditet. Av tabell 6 kan vi se at den kortsiktige gjelden økte i 2020, men omløpsmidlene økte noe mer som gjorde at nøkkeltallet økte totalt sett. Økningen i likviditetsgrad 1 betyr at en større del av omløpsmidlene blir finansiert ved hjelp av langsiktig gjeld eller egenkapital, som er positivt for likviditetsutviklingen. Nøkkeltallet er 1,26 i 2020 som vil ansees som tilfredsstillende.

4.3.2 Likviditetsgrad 2

Figur 2 viser utviklingen i likviditetsgrad 1 fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 7: Utviklingen i likviditetsgrad 2 fra 2017 til 2020

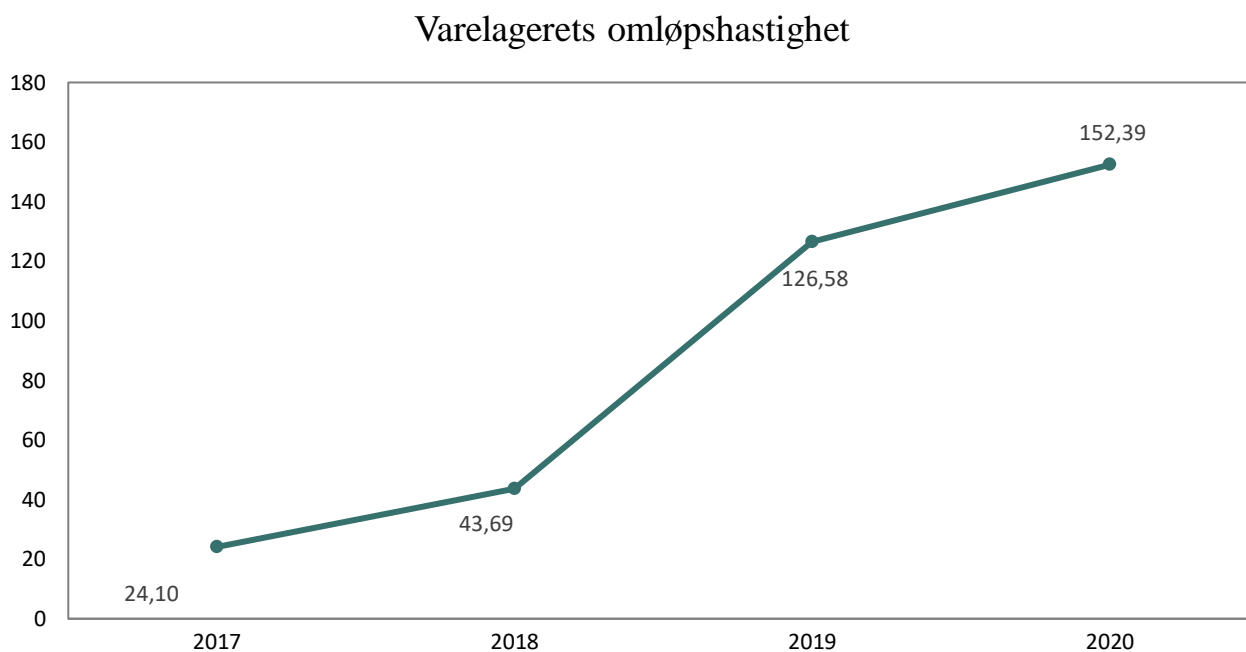
Tabell 7: Likviditetsgrad 2

Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Omløpsmidler	65 348	52 246	55 944	107 149
Varelager	11 897	8 668	2 471	2 352
Mest likvide omløpsmidler	53 451	43 578	53 473	104 797
Kortsiktig gjeld	114 281	80 717	65 011	85 190
Likviditetsgrad 2	0,47	0,54	0,82	1,23

Likviditetsgrad 2 følger samme positive utvikling som likviditetsgrad 1. Den positive utviklingen ser vi av figur 7. Dette kommer av at varelageret er av liten verdi, særlig i 2019 og 2020. Forskjellen fra likviditetsgrad 1 er størst i 2017 og 2018 der varelageret er størst. Av tabell 7 ser vi at i 2019 er det stor forbedring til 0,82, som skyldes at den kortsiktige gjelden synker, og varelageret går ned. I 2020 er nøkkeltallet 1,23 som er over kravet på 1, grunnet kraftig økning i omløpsmidlene som kommer av en økning på 45 051 000 (88 916 000 - 43 865 000) i bankinnskudd i balanseregnskapet.

4.3.3 Varelagerets omløpshastighet

Figur 2 viser utviklingen i varelagerets omløpshastighet fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 8: Utviklingen i varelagerets omløpshastighet fra 2017 til 2020

Tabell 8: Varelagerets omløpshastighet

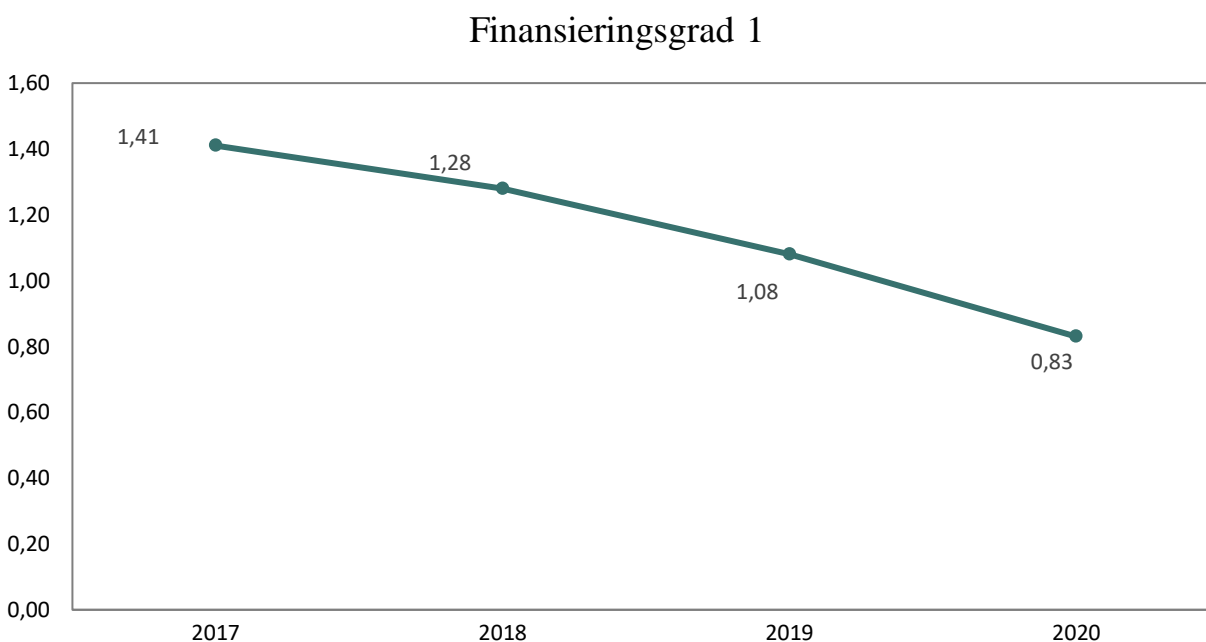
Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Varekostnad	286 688	378 707	312 776	358 422
Gjennomsnittlig varelager	11 897	8 668	2 471	2 352
Varelagerets omløpshastighet	24,10	43,69	126,58	152,39

Figur 8 viser at varelagerets omløpshastighet økte i hele perioden fra 2017 til 2020. Dette kommer av at gjennomsnittlig varelager sank fra 2017 til 2020, som vi ser av tabell 8. Det vil si at mindre av kapitalen var bundet i varelageret, og at salget derfor gikk bra. Samtidig økte varekostnaden fra 2017 til 2018 som bidro til en økning i varelagerets omløpshastighet. Selv om varekostnaden gikk ned i 2019, økte nøkkeltallet mye grunnet en lav verdi på varelageret. I 2020 økte varekostnaden, samtidig som varelageret var stabilt som førte til en økning i varelagerets omløpshastighet.

4.4 Finansiering

4.4.1 Finansieringsgrad 1

Figur 2 viser utviklingen i finansieringsgrad 1 fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 9: Utviklingen i finansieringsgrad 1 fra 2017 til 2020

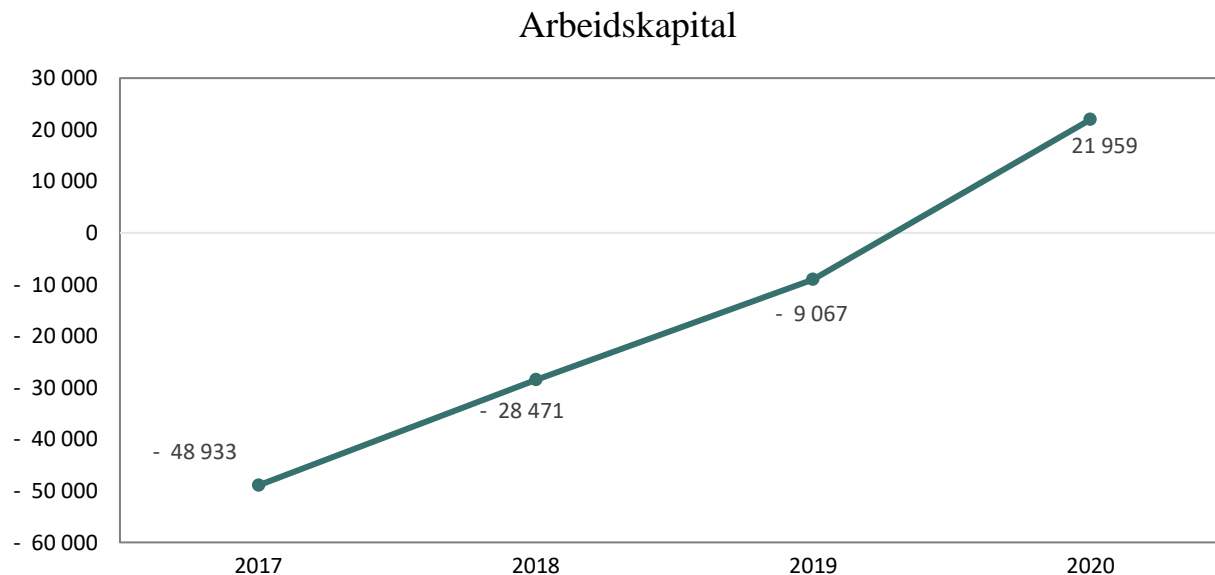
Tabell 9: Finansieringsgrad 1

Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Anleggsmidler	169 105	129 416	117 748	105 864
Egenkapital	117 734	100 626	108 681	127 823
Langsiktig gjeld	2 439	319	0	0
Finansieringsgrad 1	1,41	1,28	1,08	0,83

Som vi ser av figur 9 hadde finansieringsgrad 1 en forbedring i hele perioden. Finansieringsgrad 1 skal helst være under 1, fordi da er anleggsmidlene langsiktig finansiert. Verdien på anleggsmidler synker gradvis gjennom perioden som vises av tabell 9, samtidig som egenkapitalen er jevn. I 2020 er finansieringsgrad 1 under 1 noe som betyr at anleggsmidlene er finansiert med langsiktig kapital, noe som er gunstig for finansieringen for bedriften. Av tabellen ser vi at langsiktig gjeld er kraftig redusert i 2018, og nedbetalt i 2019. Den langsiktige kapitalen består av kun egenkapital i 2019 og 2020.

4.4.2 Arbeidskapital

Figur 2 viser utviklingen i arbeidskapital fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 10: Utviklingen i arbeidskapital fra 2017 til 2020

Tabell 10: Arbeidskapital

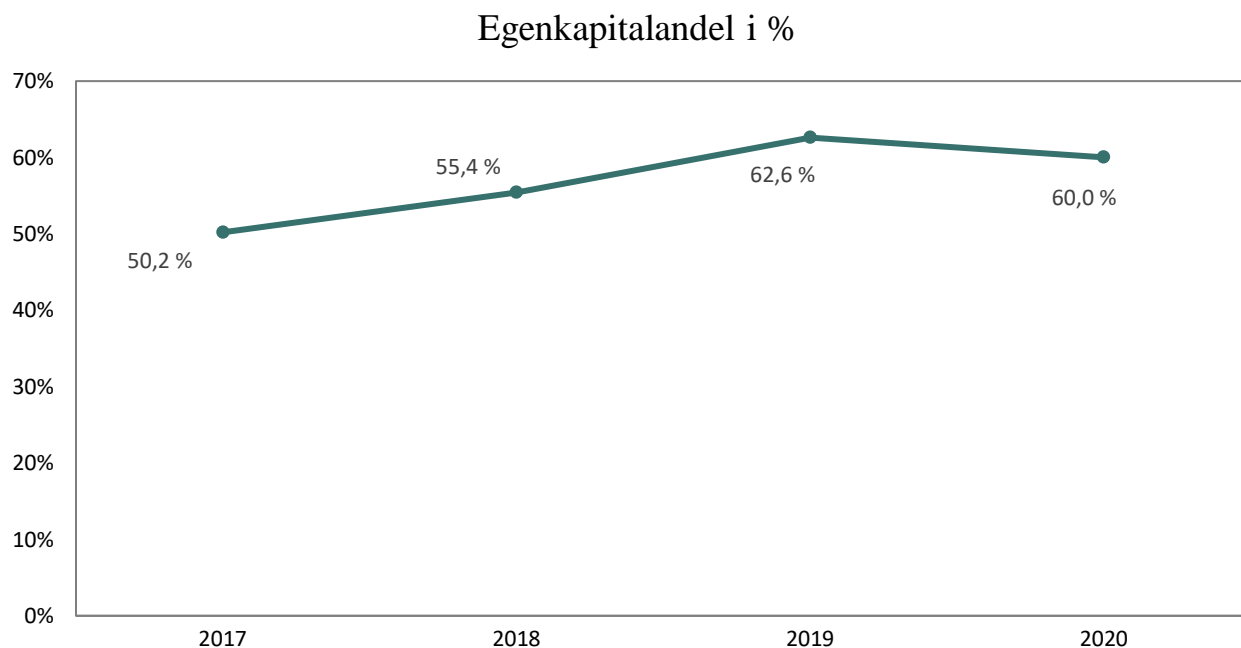
Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Omløpsmidler	65 348	52 246	55 944	107 149
Kortsiktig gjeld	114 281	80 717	65 011	85 190
Arbeidskapital	- 48 933	- 28 471	- 9 067	21 959

Arbeidskapitalen økte i hele perioden, noe vi av figur 10. Arbeidskapitalen er negativ fra 2017 til 2019, fordi den kortsiktige gjelden var større enn omløpsmidlene. Av tabell 10 ser vi at i 2020 blir tallet positivt, som skyldes en solid økning i omløpsmidler. Da har bedriften klart å finansiere mer av omløpsmidlene sine med noe annet enn kortsiktig gjeld. Finansieringen har ikke vært tilfredsstillende fra 2017 til 2019, men den ble tilfredsstillende i 2020.

4.5 Soliditet

4.5.1 Egenkapitalandel

Figur 2 viser utviklingen i egenkapitalandel fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 11: Utviklingen i egenkapitalandel fra 2017 til 2020

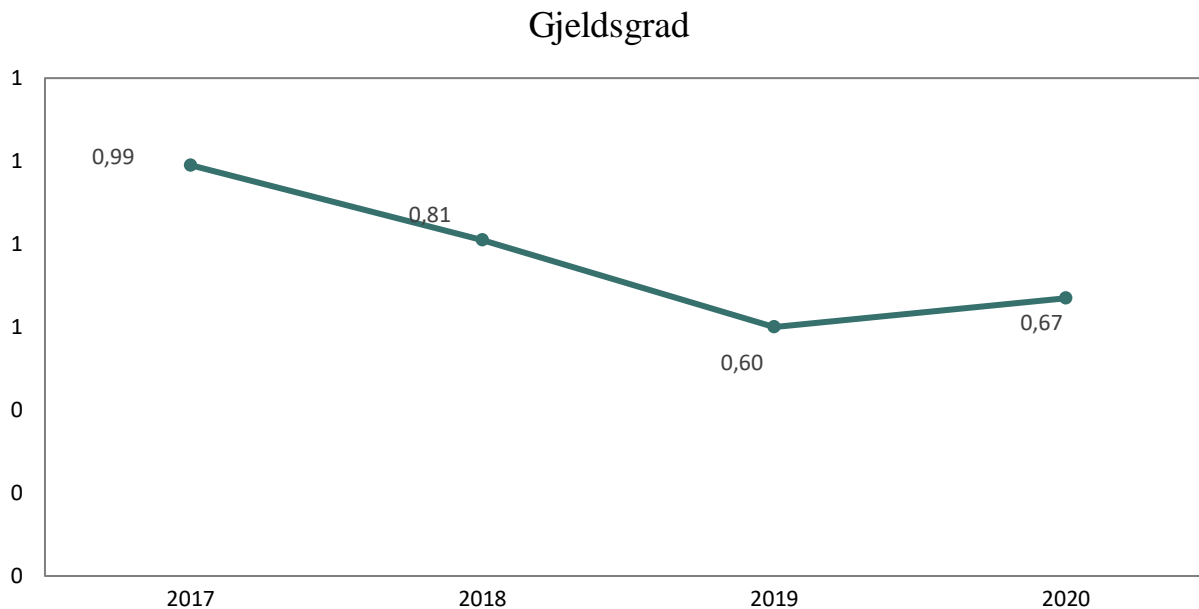
Tabell 11: Egenkapitalandel

Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Egenkapital	117 734	100 626	108 681	127 823
Totalkapital	234 454	181 662	173 692	213 013
Egenkapitalandel i %	50,2 %	55,4 %	62,6 %	60,0 %

Figur 11 viser at utviklingen i egenkapitalandel er positiv frem til 2019, og den øker jevnt i hele perioden med unntak av 2020. I 2020 sank den med 2,6 prosentpoeng. Vi ser av tabell 11 at nedgangen skyldes en større økning i totalkapital, enn økningen i egenkapitalen. Vi ser av balanseregnskapet at økningen i egenkapital skyldes økning i opptjent egenkapital. Totalkapitalens økning skyldes økning i kortsiktig gjeld og leverandørgjeld. Egenkapitalandelen er god i hele perioden.

4.5.2 Gjeldsgrad

Figur 2 viser utviklingen i gjeldsgrad fra 2017 til 2020. Tabell 2 presenterer utviklingen i tallene som brukes for å regne ut nøkkeltallet.



Figur 12: Utviklingen i gjeldsgrad fra 2017 til 2020

Tabell 12: Gjeldsgrad

Regnskapstall i hele 1000	2017	2018	2019	2020
Gjeld	116 719	81 036	65 011	85 190
Egenkapital	117 734	100 626	108 681	127 823
Gjeldsgrad	0,99	0,81	0,60	0,67

Vi ser av figur 12 at gjeldsgraden har en forbedring fra 2017 til 2019, og en liten forverring i 2020. Totalt sett har gjeldsgraden gått ned, noe som er bra for bedriften. Tabell 12 viser at forbedringen skyldes i hovedsak nedgang i gjeld. I 2020 økte gjelden og egenkapitalen, som gjør at gjeldsgraden totalt økte. Gjeldsgraden har vært tilfredsstillende i hele perioden, selv om den beveger seg i feil retning i 2020. Soliditeten kan ansees som god.

4.6 SWOT-analyse

Regnskapsanalysen viser en forbedring i den økonomiske utviklingen til Godtlevtgruppen i perioden. SWOT-analysen vil bidra med å finne mulige årsaker til den positive utviklingen. Tabell 13 viser en oversikt over hvilke momenter som presenteres i SWOT-analysen. Vi vil gå nærmere inn på hvert enkelt moment.

Tabell 13: Oversikt over SWOT-analyse

STYRKER	SVAKHETER
Bærekraft	Distribusjon i landet
Kjøper varer direkte fra produsentene	Utvalg av middagsoppskrifter
Middagsplanlegging	Kostbart
Hjemlevering	

MULIGHETER	TRUSLER
Geografisk utvidelse	Dagligvarekjeder med hjemlevering
Markedsføring	Restauranter med hjemlevering
Kundeatferd etter pandemi	Nyetablering fra utlandet

4.6.1 Styrker

Bedrifter vil kartlegge egne styrker for å få oversikt over deres fordeler i markedet. Godtlevtgruppen har et stort fokus på bærekraft, spesielt med tanke på reduisering av matsvinn og mindre plast i emballasjen. Dette vil bidra til FNs bærekraftsmål nummer tolv «Ansvarlig forbruk og produksjon» (FN-Sambandet, 2022). Matkassene inneholder nøyaktig mengde av matvarer til middagsrettene, som bidrar til å redusere matsvinn. De planlegger også middagene etter sesong, slik at de bruker mest mulig av råvarene som er tilgjengelig til enhver tid. Dermed slipper de å bruke mye ressurser på blant annet dyrking i drivhus, nedkjøling og transport av ferskvarer. Matsvinnet klarer de derfor å holde på et minimum, med kun 1,74 gram per levert porsjon (Godt Levert, 2022). Emballasjen har de også tatt tak i med tanke på å være mest mulig bærekraftig. Bare de siste to årene har de redusert mengden plast med over 30 tonn. Dette vil de også prøve å redusere enda mer fremover for å bidra til å nå klimamålene. FN vil halvere matsvinn

innen 2030, og det innebærer å redusere svinn fra produksjonen (FN-Sambandet, 2022). Minimering av svinn fra produksjonen er en stor grunn til at Godtlevtgruppen samarbeider tett med sine leverandører.

Godtlevtgruppen har direkte samarbeid med mange lokale bønder og produsenter som har hver sine råvarer og spesialiteter. Slik vil de kunne tilby et godt utvalg til sine kunder. Eksempel på leverandører som de samarbeider med er Rørosmeieriet, Ytterøykylling og Huseby Gård (Godt Levert, 2022). Godtlevtgruppen handler råvarene direkte fra den lokale leverandøren, noe som gjør at begge får større fortjeneste, i motsetning til å handle gjennom et stort grossistfirma (Hopland, 2020). Om de skal handle gjennom et grossistfirma vil prisene øke betraktelig for videre utvalg, og leverandøren vil også sitte igjen med mindre. Grossister som NorgesGruppen og Rema 1000 kan ta opp mot 20 prosent på varene, og dermed er det de som sitter igjen med mye av fortjenesten (Hopland, 2017). Dette unngår Godtlevtgruppen når de handler direkte med bøndene og produsentene. Et godt samarbeid med matprodusentene bidrar til at matkassene kan inneholde et større utvalg råvarer som kan settes sammen til mange ulike middager.

Det som skiller Godtlevtgruppen fra andre aktører og lignende bedrifter er at de tilbyr planlagte menyer som kunden selv kan velge mellom hver uke. Middagsplanlegging sparer tid og det er noe folk er villig å betale for. Dersom man handler i butikken må kunden finne middagsforslag selv, noe som ofte ender opp med en rotasjon på de faste middagene de kjenner til. Samtidig er middagene satt sammen i henhold til ulike mål innen ernæring og man kan følge en matplan som for eksempel vegetar eller Roede kasser. Slik blir det enklere for kunden å spise variert. I tillegg til at middagsplanleggingen er unnagjort, blir matkassen levert direkte på døren til kunden.

Godtlevtgruppen har også en styrke i at hjemlevering er en naturlig del av konseptet deres. Slik slipper kundene å bruke unødvendig tid og energi på å dra i butikken for å handle middager etter jobb. Avhengig av antall ganger per uke kunden handler, vil dette ta et par timer sammenlagt hver uke. Tidsbruken som brukes til å handle i butikken kan heller benyttes til noe annet, som for eksempel å bruke mer tid på selve middagstilberedningen av innholdet i en matkasse. Matkasser med hjemleveringen er et godt tilbud for mange, men tilbys ikke overalt i Norge.

4.6.2 Svakheter

Det er viktig for en bedrift å identifisere svakheter innad i bedriften for å følge med på eventuelle årsaker til at de mister markedsandeler. Dersom svakhetene er store, må man vurdere om man skal utbedre sine svake områder. For Godtlevvertgruppen kan distribusjonen til matkassene sees på som en svakhet da de gjerne er begrenset til de store byene. Det er en svakhet at de ikke tilbys til folk som bor utenfor byen, da man har færre potensielle kunder. Samtidig vil en utvidelse av distribusjonen føre til betydelige kostnader i forbindelse med utkjøring. Her er det en tydelig begrensning i kundemassen, men det betyr ikke nødvendigvis at en utvidelse vil føre til bedre lønnsomhet. Matkassene har også en svakhet i egen begrensning når det gjelder innhold.

Merkevarene Godt levert og Adams matkasse har henholdsvis 55 og 40 unike middagsretter å velge mellom (Adams matkasse; Godt Levert, 2022). Samtidig er det ikke nødvendigvis hensiktsmessig å ha for mange retter å velge mellom for kunden. Innholdet er også begrenset ved å ekskludere andre matvarer enn nøyaktig de som trengs til middagsretten. Det gjør at kunden uansett må på matbutikken for å handle andre varer som husholdningsartikler, matvarer til frokost og søtsaker. Når kunden uansett må handle hos andre aktører er det en svakhet for Godtlevvertgruppen, fordi kunden kan handle middager der samtidig. Kunden vil samtidig sammenligne pris på andre aktører og matkasseleverandørene.

Matkasser vil være mer kostbart for kunden enn å handle i en matbutikk. En mulig grunn til at mange holder seg til sin matbutikk er at den vil alltid være billigere enn en ferdig komponert matkasse. Matkassene er mer kostbart på grunn av hjemlevering og sammensetning av menyer. Det betyr at kunden må være villig til å betale for service, menyplanlegging og hjemlevering, i tillegg til matvarene. Matkassene ligger over råvarene i pris, og det kan være en svakhet som gjør at det ikke er aktuelt for enkelte folk.

4.6.3 Muligheter

Markedet endrer seg, og det kommer ofte nye muligheter for bedriftene som allerede er i markedet. Bedriften burde undersøke mulighetene innad i markedet for å utvide egen virksomhet eller være tidlig ute med konkurransefortrinn i bransjen. Godtlevertgruppen baserer seg på hjemlevering og her ligger det muligheter for utvidelse. Per i dag leveres det til store byer som Trondheim og Oslo. En geografisk utvidelse vil helt klart utvide muligheten til flere kunder, som må sees opp mot nye kostnader. Om de skal tilby hjemlevering flere steder i landet, må de også vurdere å etablere et lager i området. Slik at det ikke blir alt for store avstander å frakte fra lageret og hjem til folk. Eventuelt må de se på muligheten med å samarbeide med andre bedrifter, som allerede er i området, med tanke på varelager og distribusjon for eksempel. For å nå ut til nye kunder, kan en mulighet være å utvide markedsføringen.

Markedsføringen til Godtlevertgruppen kan bidra til økonomisk utvikling. Bedriften kan fokusere mer på sosiale medier for å synliggjøre sin merkevare. De kan høre med kjente profiler om de har lyst til å prøve ut matkassen, og dermed gjøre en uttalelse på for eksempel sosiale medier. Dette kan være positivt og bidra til økt interesse for matkassene de leverer. Slik kan kundene bli mer observante på merkevarene. Markedsføringen kan bidra til at flere kunder får øynene opp for matkasser.

Kundeatferden endrer seg, og hjemlevering som konsept blomstret opp da koronapandemien rammet Norge i 2020. Dette var veldig positivt for Godtlevertgruppen som allerede hadde dette tilbudet på plass. Dermed økte også etterspørselen etter matkassene i denne perioden. Siden folk stort sett var mye hjemme hadde de tid til å lage gode middager, men også prøve nye. Nå som man kommer tilbake til normalen igjen, ved å møte på jobb, fullt opp med kveldsaktiviteter og mye reising har folk det gjerne travelt med å planlegge og handle middag. Muligens har mange fått inn en ny vane på å lage middager hjemme hver dag slik at matkassene fortsatt er relevant. Det ligger i alle fall mange muligheter hos Godtlevertgruppen ved å følge med vanene og hverdagslivet til det norske folk etter pandemien.

4.6.4 Trusler

Bedrifter burde til enhver tid ha oversikt over potensielle trusler som kan påvirke deres virksomhet. Oversikten vil bidra til at bedriften aktivt kan jobbe med å unngå trusler kontinuerlig, før det er for sent. Matbutikker som tilbyr hjemlevering vil være en trussel for videre salg av matkasser. Det gjør både Meny og utvalgte Coop butikker. Oda.no vil også være en trussel fordi de tilbyr alle råvarer som finnes i en vanlig matbutikk, bare at du kan sitte hjemme å legge i handlekurven og deretter vente til varene er på døren. Nettbutikken oda.no har i tillegg inngått et samarbeid med Rema 1000 slik at de får tilgang til deres merkevarer som gjør at de også kan konkurrere på pris (Oda, 2022). Dette kan være vel så fleksibelt og billig for kundene som å bestille en matkasse fra Godtlevantgruppen. Enkelte kunder vil heller betale for ferdig tilberedt mat levert på døren, enn å lage maten selv.

Restauranter kan være en trussel når de tilbyr hjemlevering. Da får kunden levert ferdiglagd middag direkte på døren. Dette er i motsetning til matkassene, hvor kunden må lage maten selv. Mange har det travelt i hverdagen og ønsker å spise en god middag uten å bruke tid på å lage den. Selv om det er et fåtall som benytter seg av denne muligheten flere ganger i uka, kan det være et alternativ for noen. I dag finnes det også egne bedrifter som lever av å levere matretter hjem på døren til folk. Dette kan være for eksempel Foodora eller Wolt, som gjør at restaurantmaten blir enda enklere å få tak i. Restauranter opererer i en annen bransje, men i matkassebransjen ble det etablert en helt tydelig konkurrent i 2021.

Den tyske matkasseleverandøren HelloFresh startet i 2011, men har siden etablert seg i hele 15 land. På deres hjemmeside kan man se at HelloFresh ble introdusert for Norge og Italia i 2021, etter Sverige og Danmark i 2019 og 2020 (HelloFresh Group, 2022). Siden matkassen kom til Norge, har den blitt mye omtalt i ulike sosiale medium. Det har vært mange sosiale medier- profiler som har prøvd og markedsført matkassen for sine følgere. HelloFresh omtaler seg selv som verdensledende matkasse-leverandør som skal gjøre hverdagen for folk lettere med færre handleturer, mindre stress og mindre matsvinn (HelloFresh, 2022). Kundene kan hver uke velge mellom 19 ulike oppskrifter for å sette sammen matkassen selv. Dermed kommer Godtlevantgruppen til å ha en konkurrent, som gjør at de må kjempe for å beholde kundene sine for å kunne ha en positiv utvikling videre.

5. Konklusjon

Problemstillingen for denne oppgaven har vært som følgende:

«Hvordan har den økonomiske utviklingen vært for bedriften Godtlevantgruppen AS i perioden 2017 – 2020, og hva kan mulige årsaker til denne utviklingen være?»

Vi har foretatt en regnskapsanalyse gjennom å analysere sentrale nøkkeltall for Godtlevantgruppen. Den økonomiske utviklingen har vært positiv i perioden og 2020 er det beste året for bedriften. Lønnsomheten gikk ned i 2018, før den økte vesentlig i 2019 og 2020. Likviditeten hadde en positiv utvikling i perioden og ble tilfredsstillende i 2020. Finansieringen var svak i perioden, men hadde en positiv utvikling før den ble tilfredsstillende i 2020. Soliditeten har også en positiv utvikling fra 2017 til 2019, men er de eneste nøkkeltallene som forverres noe i 2020. Godtlevantgruppen kan ansees som en stabil bedrift med god lønnsomhet og finansieringsstruktur.

SWOT-analysen viser at Godtlevantgruppen har mange styrker som mest sannsynlig har bidratt til en forbedring av den økonomiske situasjonen. Hjemleveringen og fokus på bærekraft er spesielt to faktorer som er av stor betydning. Videre finnes det mange muligheter i bransjen, særlig knyttet til endring av kundeatferden. Truslene fra andre tilbydere og substitutter er mange, men den positive økonomiske utviklingen viser at ulike aktører ikke påvirker utviklingen negativt.

Oppgaven viser at den økonomiske utviklingen til Godtlevantgruppen er positiv, og det finnes muligheter for videre vekst. Godtlevantgruppen har et forsprang i Norge og er rustet til konkurranse mot nyetableringen HelloFresh fra utlandet.

Analysen er basert på regnskapstall, informasjon fra artikler og nettsider, og det må påpekes at det finnes trolig andre momenter som vi har oversett som kan ha påvirket vår konklusjon. Dersom oppgaven skal forskes videre på ville intervjuer med bedriften ha styrket og bidratt med mer dybde i analysen.

6. Referanser

Bøker:

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

Hoff, K. G., & Helbæk, M. (2015). *Økonomistyring 2 - Driftsregnskap og budsjettering*. 6.utg. Oslo: Universitetsforlaget.

Jacobsen, D. I. (2015). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* 3.utg. Oslo: Cappelen Damm Akademisk

Kristoffersen, T. (2019). *Årsregnskapet*. 6. utg. Bergen: Fagbokforlaget.

Artikler:

Bamvik, B. S. (2020). Godtlevvertgruppen vokser ikke, men øker resultatet. *E24*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/naeringsliv/i/BRg06w/godtlevvertgruppen-vokser-ikke-men-oeker-resultatet> (Hentet 14.februar 2022)

Hopland, S. (2017). *Matkasse-gründer: – Ville ikke overlevd om vi kjøpte fra grossistene*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/naeringsliv/i/9vrzwp/matkasse-grunder-ville-ikke-overlevd-om-vi-kjoep-te-fra-grossistene> (Hentet 24.mars 2022)

Hopland, S. (2019). *Millionsmell på bedriftssatsing ga resultatras for Godtlevvertgruppen*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/naeringsliv/i/70xBQ3/millionsmell-paa-bedriftssatsing-ga-resultatras-for-godtlevvertgruppen> (Hentet 24.mars 2022)

Hopland, S. (2020). *Matkassegigant: – Vi jobber med 3–4 bemanningsbyråer for å ha nok folk*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/naeringsliv/i/6j7gg3/matkassegigant-vi-jobber-med-34-bemanningsbyraer-for-aa-ha-nok-folk> (Hentet 11.mars 2022)

Nilsen, A. A. (2017, Juni 16). Konkurransetilsynet gir grønt lys for matkasse-oppkjøp. *E24*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/naeringsliv/i/70j3P4/konkurransetilsynet-gir-groent-lys-for-matkasse-oppkjoep> (Hentet 28.mars 2022)

Solem, L. K. (2017). Var først ute med matkasser - nå legger de ned. *Dagens Næringsliv*.
Tilgjengelig fra: <https://www.dn.no/handel/dagligvarer/kolonihagen/kristina-finne/var-forst-ute-med-matkasser-na-legger-de-ned/2-1-426538> (Hentet 28.mars 2022)

Nettsider

Adams matkasse. (2022) *Adams matkasse*. Tilgjengelig fra
<https://www.adamsmatkasse.no/menyen?filter=alle> (Hentet 22.mars 2022)

FN-Sambandet. (2022) *Den internasjonale dagen mot matsvinn*. Tilgjengelig fra:
<https://www.fn.no/om-fn/fn-dager-kalender/kalender/den-internasjonale-dagen-mot-matsvinn> (Hentet 15.april 2022)

Godt Levert. (2022) *Bærekraft hos Godtlevvert*. Tilgjengelig fra:
<https://www.godtlevvert.no/barekraft> (Hentet 11.april 2022)

Godt Levert. (2022) *Våre leverandører*. Tilgjengelig fra: <https://www.godtlevvert.no/leverandorer>
(Hentet 23.mars 2022)

HelloFresh Group. (2022) *About us*. Tilgjengelig fra: <https://www.hellofreshgroup.com/en/>
(Hentet 22.mars 2022)

HelloFresh. (2022) *Er du vår nye partner?* Tilgjengelig fra:
<https://www.hellofresh.no/about/partnerships> (Hentet 22.mars 2022)

Oda. (2022). *Norges første matbutikk på nett med ordentlig lave priser*. Tilgjengelig fra:
<https://oda.com/no/about/the-concept/> (Hentet 22.mars 2022)

Proff Forvalt. (2022). *Om Proff Forvalt*. Tilgjengelig fra: <https://forvalt.no/Om/om-proff-forvalt/om-forvalt> (Hentet 31.januar 2022)

Proff Forvalt. (2022). *Godtlevvertgruppen AS*. Tilgjengelig fra:
<https://forvalt.no/ForetaksIndex/Firma/FirmaSide/899306562> (Hentet 31.januar 2022)

Vikøren, B. M., & Pihl, R. (2022) SWOT-analyse. *Store Norske Leksikon*. Tigjengelig fra:
<https://snl.no/SWOT-analyse> (Hentet 5.april 2022)

7. Vedlegg

7.1 Regnskapstall

RESULTATREGNSKAP (Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Konsernregnskap	Nei	Nei	Nei	Nei
Startdato	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Avslutningsdato	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	401 303	581 312	498 143	589 413
Leieinntekter				
Annen driftsinntekt	1 660	319	972	599
Sum driftsinntekter	402 963	581 631	499 115	590 012
Varekostnad	286 688	378 707	312 776	358 422
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	0			
Beholdningsendringer	0			
Endr. behold. varer under tilvirk.				
Endr. behold. ferdig tilvirk. varer				
Endr. behold. egentilvirk. anleggsmidl.				
Lønnskostnader	37 400	76 630	68 764	74 600
Herav kun lønn	31 118	63 189	57 269	62 107
Pensjonskostnader	788	1 957	2 865	2 329
Obligatorisk tjenstepensjon				
Avskrivning varige driftsmidler/im. eiend.	1 375	16 859	17 380	18 009
Nedskrivning av driftsmidler/im. eiend.	1 458	0		
Tap på fordringer	-2 153			
Andre driftskostnader	77 392	115 405	68 001	86 017
Husleiekostnader				
Sum driftskostnader	402 160	587 602	466 920	537 049
Driftsresultat	803	-5 971	32 195	52 964
Mottatt utbytte				
Inntekt på investering i datterselskap	0			
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	0			
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	0			
Renteinnt. fra foretak samme konsern		16	341	115
Sum annen renteinntekt	177	26	49	47
Verdiøk. markedsbas. fin.omløpsmidl.				
Verdiøk. andre fin.instr. vurd. virkelig verdi				
Sum annen finansinntekt	4	34	38	140
Sum finansinntekter	181	77	428	303
Verdired. markedsbas. fin.omløpsmidl.				
Verdiendr. markedsbas. fin.omløpsmidl.	0			
Nedskrivn. av andre fin.omløpsmidler				

Nedskrivning finansielle anleggsmidler				
Renter til konsern	0			
Verdireduks. andre fin.instr. vurd. virkelig verdi				
Sum annen rentekostnad	123	257	223	86
Andre finanskostnader	754	138	171	266
Sum annen finanskostnad	754	138	171	266
Sum finanskostnader	877	395	394	352
Netto finans	-696	-318	34	-50
Ordinært resultat før skattekostnad	107	-6 289	32 229	52 914
Skattekostnad på ordinært resultat	2 259	820	9 174	13 777
Ordinært resultat	-2 152	-7 108	23 055	39 137
Ekstraordinære inntekter				
Ekstraordinære kostnader				
Netto ekstraordinære poster	0			
Årsresultat før minoritetsinteresser				
Skattekostnad på ekstraordinært resultat	0			
Minoritetens andel før årsresultat				
Årsresultat	-2 152	-7 108	23 055	39 137
Overføring til/fra fond				
Avsetning fond for vurderingsforskjeller				
Overf. til/fra fond for urealisterte gevinster				
Avsatt utbytte		10 000	15 000	20 000
Ekstraordinært utbytte				
Tilleggsutbytte				
Avgitt konsernbidrag				
Mottatt konsernbidrag				
Overført fra overkursfond				
Aksjonærbidrag				
Fondsemisjon				
Overføringer til/fra annen egenkapital	-2 152	-10 000	-2 721	19 137
Udekket tap		-7 108	10 777	0
Sum overføringer og disponeringer	-2 152	-7 108	23 055	39 137

BALANSEREGNSKAP (Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Forskning og utvikling	2 927	1 669	411	0
Konsesjoner, patenter, lisenser	0			
Utsatt skattefordel	3 108	2 490	1 047	885
Goodwill	149 348	104 335	92 742	81 149
Andre immatrielle eiendeler				
Sum immaterielle anleggsmidler	155 384	108 494	94 200	82 034
Tomter, bygninger og annen fast eiendom				
Investerings eiendom				
Maskiner og anlegg	2 065	2 354	1 775	1 197
Skip, rigger, fly og lignende				

Driftsløsøre/inventar/verktøy/biler	11 657	16 202	18 600	19 415
Andre varige driftsmidler				
Sum varige driftsmidler	13 722	18 556	20 375	20 612
Aksjer/Investeringer i datterselskap				
Invest. annet foretak i sm konsern				
Lån til foretak i samme konsern				
Investeringer i tilknytte selskap				
Lån tilknyttet selsk. og felles kontrollert virk.				
Investeringer i aksjer og andeler				
Obligasjoner og andre langsiktige fordr.				
Andre fordringer				
Pensjonsmidler				
Andre finansielle anleggsmidler				
Obligasjoner				
Andre fordringer		2 366	3 174	3 219
Sum finansielle anleggsmidler	0	2 366	3 174	3 219
Andre anleggsmidler				
Sum anleggsmidler	169 105	129 416	117 748	105 864
Råvarer og innkjøpte halvfabrikata				
Varer under tilvirkning				
Ferdigvarer				
Biologiske eiendeler				
Andre varer				
Sum varer	11 897	8 668	2 471	2 352
Sum varelager	11 897	8 668	2 471	2 352
Kundefordringer	8 297	3 544	3 362	3 248
Andre fordringer	20 127	12 802	6 246	12 634
Konsernfordringer				
Krav på innbetaling av selskapskapital				
Sum fordringer	28 424	16 346	9 608	15 881
Aksjer og andeler i samme konsern				
Markedsbaserte aksjer				
Markedsbaserte obligasjoner				
Andre markedsbaserte finansielle instr.				
Andre finansielle instrumenter				
Andre investeringer				
Sum investeringer	0			
Kasse/Bank/Post	25 027	27 232	43 865	88 916
Sum Kasse/Bank/Post	25 027	27 232	43 865	88 916
Andre omløpsmidler				
Sum omløpsmidler	65 348	52 246	55 944	107 149
Sum eiendeler	234 454	181 662	173 692	213 013
Aksjekapital/Selskapskapital	345	345	345	345
Egne aksjer				
Overkursfond		111 057	108 336	108 336
Annen innskutt egenkapital	121 057			
Sum innskutt egenkapital	121 402	111 402	108 681	108 681
Fond for vurderingsforskjeller				

Fond for verdiendringer				
Fond for urealiserte gevinster				
Fond				
Avsatt utbytte				
Annen egenkapital	-3 668			19 142
Udekket tap		-10 777		
Minoritetsinteresser				
Sum opptjent egenkapital	-3 668	-10 777		19 142
Minoritetsintr. etter sum opptjent EK				
Sum egenkapital	117 734	100 626	108 681	127 823
Pensjonsforpliktelser				
Utsatt skatt				
Andre avsetninger for forpliktelser	2 439	319	0	
Sum avsetninger til forpliktelser	2 439	319	0	
Konvertible lån				
Obligasjonslån				
Pantegjeld/gjeld til kredittinstitusjoner				
Langsiktig konserngjeld				
Ansvarlig lånekapital				
Annen langsiktig gjeld				
Sum annen langsiktig gjeld	0			
Sum langsiktig gjeld	2 439	319	0	0
Konvertible lån				
Sertifikatlån				
Gjeld til kredittinstitusjoner				
Leverandørgjeld	55 381	42 525	24 429	31 322
Betalbar skatt		201	7 731	13 615
Skyldige offentlige utgifter	3 775	3 930	3 691	4 483
Skyldig lønn og feriepenger				
Utbytte		10 000	15 000	20 000
Kortsiktig konserngjeld	4 979	893	0	
Andre kreditorer				
Annen kortsiktig gjeld	50 146	23 168	14 161	15 771
Sum kortsiktig gjeld	114 281	80 717	65 011	85 190
Sum gjeld	116 719	81 036	65 011	85 190
Sum egenkapital og gjeld	234 454	181 662	173 692	213 013

Kilde: Proff Forvalt

