

Jørgen Brukstuen
Jonas Moe Sundgot
Kristian Kavli Sørgaard

Lønnsomhets- og strategisk analyse av Overhalla Betongbygg AS

Profitability and strategic analysis of Overhalla
Betongbygg AS

Bacheloroppgave i Økonomisk styring
Veileder: Tor-Eirik Olsen
April 2022

Jørgen Brukstuen
Jonas Moe Sundgot
Kristian Kavli Sørgaard

Lønnsomhets- og strategisk analyse av Overhalla Betongbygg AS

Profitability and strategic analysis of Overhalla
Betongbygg AS

Bacheloroppgave i Økonomisk styring
Veileder: Tor-Eirik Olsen
April 2022

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden

Forord

Denne oppgaven er skrevet som en bacheloroppgave av Jørgen Brukstuen, Jonas Moe Sundgot og Kristian Kavli Sørgaard. Bacheloroppgaven er en del av profileringsområdet økonomisk styring ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim.

Bakgrunn for oppgaven og valg av bedrift er en felles interesse for bygg- og anleggsbransjen. Aspekter ved bygg- og anleggsbransjen som fanger vår interesse er særlig de store mulighetene for utvikling innen bærekraft og digitalisering. Det overordnede temaet i oppgaven er en regnskapsanalyse med fokus på lønnsomheten for Overhalla Betongbygg AS i løpet av perioden 2016 til 2020. I løpet av prosessen med bacheloroppgaven har vi tatt i bruk økonomisk styring i praksis. Gjennom perioden har vi lært mye om å takle utfordringer, og løsningen kommer ofte fra god kommunikasjon og samarbeid. Arbeidet med bacheloroppgaven har vært en veldig lærerik prosess.

Gruppen vil spesielt rette en takk til vår veileder Tor-Eirik Olsen, for tiden som er stilt til disposisjon, og konstruktive tilbakemeldinger som har bidratt til å utvikle oppgaven i en positiv retning. Videre vil vi rette en stor takk til vår kontaktperson og økonomisjef i Overhalla Betongbygg AS, Frank Roger Amdal. Amdal har bidratt til å sette fokus på de rette områdene rundt bedriften, samtidig har han gitt oss en god forståelse og innsikt i Overhalla Betongbygg sin virksomhet.

Vi velger å dedikere denne oppgaven til vår venn og medforfatter, Vegard Skotnes, som gikk bort under utformingen og skrivingen av bacheloroppgaven.

Innholdet i denne oppgaven står for forfatterens regning.

Sammendrag

I denne oppgaven har vi gjennomført en regnskapsanalyse med hovedfokus på lønnsomheten til Overhalla Betongbygg AS i perioden 2016 til 2020. Overhalla Betongbygg er produsent av prefabrikkerte betongelementer.

Vi har sett på den økonomiske utviklingen til virksomheten gjennom en regnskapsanalyse. I regnskapsanalysen har vi belyst den økonomiske utviklingen gjennom nøkkeltall for lønnsomhet, soliditet, likviditet og finansiering. Vi har valgt å gjennomføre en komparativ analyse hvor vi sammenlignet OBB med Contiga AS og Con-Form AS, som befinner seg i samme bransje. Regnskapsanalysen er supplert med en strategisk analyse i form av en SWOT-analyse.

Oppgaven starter med en innledende del med presentasjon av tema og problemstilling. Videre blir Overhalla Betongbygg AS presentert, og deretter kommer oppgavens teoridel. Teoridelen er todelt, hvor den første inneholder regnskapsanalysen og del to omfatter den strategiske analysen. Deretter presenteres valg av metode for oppgaven. I metoden beskrives hvordan undersøkelsesdesignet er utformet og avgrensninger som er gjort med bakgrunn i problemstillingen. Videre i metoddelen vil innsamlingen av data, samt gyldigheten og reliabiliteten til oppgaven bli diskutert.

Analysedelen utgjør majoriteten av oppgaven. Her vil de økonomiske nøkkeltallene for Overhalla Betongbygg bli presentert. Etter presentasjonen av disse nøkkeltallene er det blitt gjennomført en komparativ analyse ved bruk av to konkurrerende bedrifter. Avslutningsvis i analysen blir det gjennomført en strategisk analyse som retter søkelys mot ulike forhold som vi mener har påvirket lønnsomheten til virksomheten.

Oppgaven avsluttes med en del hvor vi knytter alle trådene i oppgaven sammen og konkluderer. Vi forsøker å koble sammen aspekter fra regnskapsanalysen og den strategiske analysen for å gi et godt svar på problemstillingen. Overhalla Betongbygg har i løpet av perioden opplevd en overordnet vekst i lønnsomheten, og kan beskrives å være i en utviklingsfase. Spesielt vil vi trekke frem de strategiske aspektene ved implementeringen av Lean, og organisatorisk utvikling som sentrale i denne utviklingen.

Abstract

In this bachelor thesis, we have carried out an accounting analysis focusing on the profitability of Overhalla Betongbygg AS in the period 2016 to 2020. Overhalla Betongbygg is a manufacturer of prefabricated concrete elements.

We have looked at the financial development of the business through an accounting analysis. In the financial analysis, we have highlighted the economic development through the key financial figures for profitability, solvency, liquidity, and financing. We have chosen to carry out and conduct a comparative analysis, where we compare OBB with Contiga AS and Con-Form AS, as these are in the same industry. The accounting analysis is supplemented by a strategic analysis, in the form of a SWOT-analysis.

The assignment starts with an introductory part with a presentation of the topic and research question. Overhalla Betongbygg AS is then presented, followed by the theoretical part of the thesis. The theory part is twofold, where the first contains the accounting analysis and part two includes the strategic analysis. Then the choice of research methods is presented, and the method describes how the study is designed and delimitations that have been made of the problem. Further, in the method section, the collection of data, as well as the validity and reliability of the thesis will be discussed.

The main part of the thesis is the analysis. Here, the financial key figures for Overhalla Betongbygg will be presented. Following these key figures, a comparative analysis has been carried out using two competing companies. At the end of the analysis, a strategic analysis is carried out which reveals which strategic factors have affected the profitability of the business.

The thesis ends with a part where we connect all the threads in the thesis and conclude. We try to connect aspects from the accounting analysis and the strategic analysis to answer the research question. During the period, Overhalla Betongbygg has experienced an overall growth in profitability, and they can be described to have been in a development phase. We want to highlight the strategic aspects related to the implementation of Lean and organizational development as crucial for this development.

Innholdsfortegnelse

Forord	1
Sammendrag	2
Abstract	3
Innholdsfortegnelse	4
Figurliste.....	6
Tabbeliste	7
1.0 Innledning.....	8
1.1 Bakgrunn for oppgaven.....	8
1.2 Om bedriften	8
1.3 Om markedet og bransjen	9
1.4 Problemstilling	9
1.5 Oppgavens struktur	10
2.0 Teori	11
2.1 Regnskapsanalyse.....	11
2.2 Soliditet	12
2.2.1 Egenkapitalandel	12
2.2.2 Rentedekningsgrad	13
2.3 Likviditet	13
2.3.1 Likviditetsgrad 1	14
2.4 Finansiering.....	14
2.4.1 Finansieringsgrad 1	14
2.4.2 Arbeidskapital	14
2.5 Lønnsomhet	15
2.5.1 Bruttofortjeneste i %	15
2.5.2 Dekningsgrad	15
2.5.3 Egenkapitalrentabilitet	16
2.5.4 Totalkapitalrentabilitet (TKR).....	16
2.5.5 DuPont-metoden:	17
2.5.6 Driftsmargin	18
2.6 Strategisk analyse.....	18

2.6.1 SWOT-analyse	19
3.0 Metode.....	20
3.1 Problemstilling	20
3.2 Undersøkellesdesign	21
3.3 Valg av datamateriell	21
3.4 Validitet og reliabilitet	22
4.0 Analyse.....	24
4.1 Hovedtrekk i balanse og regnskap	24
4.1.1 Driftsinntekter	24
4.1.2 Varekostnader.....	25
4.1.3 Lønnskostnader	26
4.1.4 Driftsresultat.....	27
4.1.5 Utvikling i balansen	28
4.2 Nøkkeltallsanalyse	31
4.2.1 Soliditet	32
4.2.2 Likviditet	34
4.2.3 Finansiering	35
4.2.4 Lønnsomhet.....	38
4.3 Komparativ analyse (benchmarking)	44
4.4 Strategisk analyse.....	49
4.4.1 Styrker	50
4.4.2 Svakheter.....	52
4.4.3 Muligheter	54
4.4.4 Trusler	55
5.0 Konklusjon	59
6.0 Referanseliste	63

Figurliste

Figur 1: Utvidet SWOT-modell (Fjellstad og Lunnan, Strategi 2018)	19
Figur 2: Driftsinntekter vist i 1000 NOK	25
Figur 3: Varekostnader vist i 1000 NOK	26
Figur 4: lønnskostnader vist i 1000 NOK	27
Figur 5: Driftsresultat vist i 1000 NOK	28
Figur 6: Utvikling i balansen per år, i 1000 NOK.....	29
Figur 7: Kundefordringer vist i 1000 NOK.....	31
Figur 8: Egenkapitalandel	32
Figur 9: Rentedekningsgrad	33
Figur 10: Likviditetsgrad 1.....	34
Figur 11: Finansieringsgrad 1	36
Figur 12: Arbeidskapital i 1000 NOK.....	37
Figur 13: Bruttofortjeneste i %.....	38
Figur 14: Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %.....	40
Figur 15: Totalkapitalrentabilitet i %	41
Figur 16: Resultatgrad (ROS) i %	42
Figur 17: Kapitalens omløpshastighet.....	43
Figur 18: Driftsmargin i %	44
Figur 19: Totalkapitalrentabilitet i %, komparativ analyse.....	45
Figur 20: Resultatgrad (ROS) i %, komparativ analyse.....	46
Figur 21: Kapitalens omløpshastighet, komparativ analyse.....	47
Figur 22: Likviditetsgrad 1, komparativ analyse	48
Figur 23: Grunntanke i Lean	50
Figur 24: Nytt blandingsverk, investert i 2018	51
Figur 25: Betalingsmodell og prosjektgjennomføring	53
Figur 26: Byggekostnadsindeks for boliger, materialpriser for januar hvert år med 2015 som indeksår (SSB).....	56

Tabbeliste

Tabell 1: Driftsinntekter vist i 1000 NOK	24
Tabell 2: Varekostnader vist i 1000 NOK.....	26
Tabell 3: Lønnskostnader vist i 1000 NOK	26
Tabell 4: Driftsresultat vis i 1000 NOK.....	27
Tabell 5:Utdrag fra Balansen, vist i 1000 NOK.....	29
Tabell 6: Kundefordringer vist i 1000 NOK	30
Tabell 7: Egenkapitalandel.....	32
Tabell 8: Rentedeckningsgrad.....	33
Tabell 9: Likviditetsgrad 1	34
Tabell 10: Finansieringsgrad 1	35
Tabell 11: Arbeidskapital i 1000 NOK	37
Tabell 12: Bruttofortjeneste i %	38
Tabell 13: Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %	39
Tabell 14: Totalkapitalrentabilitet i %	40
Tabell 15: Resultatgrad (ROS) i %	42
Tabell 16: Kapitalens omløpshastighet	42
Tabell 17: Driftsmargin i %	44
Tabell 18: Gjennomsnittlig TKR i %, nærmeste konkurrenter	45
Tabell 19: Gjennomsnittlig ROS i %, nærmeste konkurrenter	46
Tabell 20: Gjennomsnittlig KO, nærmeste konkurrenter.....	47
Tabell 21: Gjennomsnittlig Likviditetsgrad 1, nærmeste konkurrenter	48
Tabell 22: SWOT-analyse.....	49

1.0 Innledning

1.1 Bakgrunn for oppgaven

Vi ønsker i denne oppgaven å anvende de akademiske ferdighetene og verktøyene vi har fått som studenter ved NTNU Handelshøyskolen. Oppgaven tar for seg en regnskapsanalyse med fokus på lønnsomhetsutviklingen, og vi skal utdype og undersøke med utgangspunkt i relevant teori og metode som vi har kjennskap til.

I starten av arbeidsprosessen så vi på flere ulike bransjer og bedrifter, og fikk tidlig interesse for bygg- og anleggsbransjen. Valget falt på en bedrift i Overhalla i Nord-Trøndelag som er leverandør til bygg- og anleggsbransjen.

Vi valgte Overhalla Betongbygg AS (videre henvist til som OBB) som vår bedrift grunnet de spennende momenter knyttet til deres geografiske posisjon og integrasjon av Lean i verdiskapningen. I løpet av oppgaven samarbeidet vi med økonomisjefen Frank Roger Amdal. Samarbeidet har bidratt til å løfte oppgaven, og gitt innsikt i en spennende bransje med store muligheter.

1.2 Om bedriften

OBB er en bedrift som produserer prefabrikkerte betongelementer. Dette innebærer at Overhalla Betongbygg flytter produksjonen av ulike elementer fra byggeplassen til sine fabrikklokaler, enten i Overhalla eller på Verdalen. Denne industrialiseringen av byggeprosessen fører til en rekke fordeler med tanke på kostnader, kvalitet og sikkerhet (Overhalla Betongbygg AS u.d.). Eneste aksjonær i OBB er Overhalla Gruppen AS. Det er brødrene Arnt Ove Amdal og Frank Roger Amdal som eier alle aksjene i Overhalla Gruppen. De er dermed indirekte eiere, og eier henholdsvis 97% og 3% av aksjene i OBB. Aksjekapitalen i OBB er på 1.000.000 fordelt på 1.000 aksjer (Proff u.d.). Overhalla Betongbygg ble i 2013 en del av et samarbeid Overhalla Gruppen AS, sammen med tre andre bedrifter (Overhalla Betongbygg AS u.d.).

OBB er en familiebedrift som i over 75 år har levert betongelementer, i utgangspunktet til det norske markedet. Fra å være en relativ lokal leverandør, har de vokst til å få en solid posisjon blant de store norske leverandørene av betongelementer. Spesielt etter 90-tallet har OBB

opplevd en omsetningsøkning (Overhalla Betongbygg AS u.d.). Per dags dato sysselsetter bedriften 222 ansatte (Proff 2022) og er en hjørnesteinsbedrift i regionen.

1.3 Om markedet og bransjen

OBB har sitt hovedmarked i det geografiske området Trøndelag, Nordland og Troms, men leverer samtidig til andre prosjekter andre steder i landet. OBB leverer betongelementer til en rekke ulike produkttyper. De mest fremtredende bruksområdene er landbruk, aquakultur, samferdsel og offentlige bygg.

I markedet finnes det både direkte og indirekte konkurrenter. De direkte konkurrentene er bedrifter som produserer prefabrikkerte betongelementer. Innenfor det geografiske området som OBB opererer i, vil de nærmeste direkte konkurrentene være Contiga AS sin fabrikk i Stjørdal og Con-Form sin avdeling i Orkanger. På landsbasis finnes det imidlertid flere direkte konkurrenter. I møtet på kontorene til OBB ble aktører som Loe-betongelementer AS, Block Berge AS og Spenncon AS nevnt. Dette er også konkurrentene OBB ser på som sine største, og som dem sammenligner seg med. De indirekte konkurrentene til OBB vil være produsenter av materialer som er substitutter til armert betong. På besøket ble materialene massivt tre og rent stål trukket frem som de mest fremtredende alternativene til armert betong. Konkurrenter som produserer massivt tre er Splitkon AS med noe produksjon i Hommelvik, RVT AS og andre internasjonale aktører. Innenfor OBB sitt marked er det vanlig å sette ut arbeidet til konkurrentene dersom oppdragsmengden er større enn kapasiteten til virksomheten. Dette medfører et tettere samarbeid mellom aktørene i bransjen.

Generelle kjennetegn i markedet er et økt fokus på bærekraftige løsninger og hvilket klimaavtrykk produksjonen har, uavhengig av hva elementene skal benyttes til. Flere av de direkte konkurrentene som er nevnt ovenfor har sitt hovedsete rundt større byer, noe som muliggjør en større grad av konsentrasjon mot et mindre geografisk område. OBB har et annet kjennetegn ved at de er lokalisert i distriktet. I løpet av besøket ble plasseringen i distriktet forklart som en av grunnen til at OBB ikke har mulighet til å spesialisere seg mot en produkttype og at de dermed må tilby et bredt produktspekter.

1.4 Problemstilling

I denne oppgaven ønsker vi å undersøke hvordan lønnsomheten til Overhalla Betongbygg AS har utviklet seg de siste 5 årene. Problemstillingen vår er dermed:

«Hvordan har lønnsomheten utviklet seg for Overhalla Betongbygg AS i perioden 2016-2020, hvilke forhold kan ha bidratt til denne utviklingen og hvordan ser fremtiden ut?»

For å belyse problemstillingen tar vi utgangspunkt i regnskapsanalyse med fokus på lønnsomheten til bedriften. Vi vil videre forsøke å forklare bakenforliggende årsaker til utviklingen gjennom en strategisk analyse. I tillegg vil vi sammenligne virksomheten med andre nærliggende bedrifter i bransjen.

Vi har vurdert vår problemstilling opp mot de tre kriteriene som karakteriserer en god problemstilling, og mener alle er tilfredsstillt. Den er spennende, da vi på forhånd ikke vet hvilken lønnsomhetsutvikling som har funnet sted. Videre er den enkel fordi vi har en klart definert problemstilling som er tydelig avgrenset i tid og rom. Avslutningsvis er den fruktbar på grunn av dens mulighet til å tilføye ny innsikt i den økonomiske utviklingen til Overhalla Betongbygg AS.

1.5 Oppgavens struktur

I kapittel 2 vil teorien, som danner grunnlaget for analysen i oppgaven, bli presentert. Deretter vil vi i kapittel 3 presentere metoden som er benyttet i oppgaven. I denne delen vil vi gå nærmere inn på fremgangsmåten og hvordan arbeidsprosessen har vært, samt ulike valg vi har tatt underveis i prosessen. I kapittel 4 vil regnskapsanalysen bli presentert. Analysen inneholder ulike tolkninger av nøkkeltall, sammenligning med ulike bransjeaktører og den strategiske analysen av Overhalla Betongbygg. Avslutningsvis vil vi redegjøre for konklusjonen med bakgrunn i problemstillingen vår.

2.0 Teori

I dette kapitlet vil vi aller først redegjøre for hva en regnskapsanalyse er, hva en slik analyse kan brukes til og se på hvilke typer regnskapsanalyse man kan gjennomføre. Deretter vil vi gå inn på forholdene soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet, hvor vi ser nærmere på de mest relevante nøkkeltallene for Overhalla Betongbygg. Avslutningsvis i kapitlet vil vi presentere det strategiske verktøyet - SWOT-analysen, og forklare hvorfor vi har valgt dette analyseverktøyet.

2.1 Regnskapsanalyse

Regnskapsanalyse er prestasjonsmåling med utgangspunkt i regnskapet til en virksomhet (Berg 2021). Analysen kan ha ulike formål, men i all hovedsak handler det om å få en oversikt over bedriftens økonomiske tilstand og utvikling. En regnskapsanalyse kan være av interesse for flere aktører. Bedriften selv vil ønske å måle enkelte avdelinger eller bedriften som helhet slik at de kan vurdere videre tiltak, investorene vil ønske å vurdere avkastningen de oppnår opp mot risikoen ved å være investorer, mens kreditorene ønsker å vurdere sannsynligheten for at bedriften betaler et innvilget lån ved forfall.

Lønnsomhet forteller oss om bedriftens evne til å skape overskudd (Kristoffersen 2016). Dersom en bedrift, et prosjekt eller en avdeling skal oppfattes som lønnsom, må inntektene være høyere enn kostnadene. For at en bedrift skal overleve på sikt, er bedriften nødt til å ha en tilstrekkelig lønnsomhet, og det er derfor et viktig prestasjonsmål. Et årsresultat gir i seg selv begrenset informasjon til utenforstående interessenter. Derfor er det hensiktsmessig å se resultatet opp mot andre forhold, for eksempel egenkapital, totalkapital eller driftsinntekter. I en regnskapsanalyse er det derfor nødvendig å benytte en rekke nøkkeltall, som bidrar til å forklare den økonomiske situasjonen og utviklingen.

Nøkkeltallene man beregner kan benyttes til å vurdere lønnsomheten av bedriften som helhet, en avdeling isolert sett eller et prosjekt. Det er likevel viktig å påpeke at tallene ikke kan tolkes ene og alene, men må ses i sammenheng med helheten i virksomheten. Denne helheten inkluderer både kvantitative og kvalitative faktorer. På denne måten kan man se hvor bedriften er god og dårlig, og dermed også hva man bør fortsette med eller endre.

Når en utarbeider en regnskapsanalyse skaper man et grunnlag for å måle seg mot lignende selskaper i bransjen, det vi kaller «benchmarking». Gjennom benchmarking kan bedriften få

innsikt i hvor man er god i forhold til andre selskaper, og hvor man kan forbedres. Når man sammenligner med andre selskaper, er det viktig å være oppmerksom på at det kan forekomme forskjeller i hvordan utarbeidelsen av regnskap utføres. Dette gjelder regnskapsprinsipper og vurderinger, som for eksempel verdsettelse av eiendeler, avskrivningsmetoder og verdivurdering av finansielle eiendeler.

Metoder for regnskapsanalyse:

Horisontale analyser, også kalt *trendanalyser*, er analyser hvor man ser på endringer fra en periode til en annen, og sammenligner regnskapsposter fra ulike år eller perioder.

Nøkkeltallsanalyser er på sin side analyser hvor man kalkulerer nøkkeltall for å få en indikasjon på den økonomiske situasjonen og utviklingen. Med formål om å gi lesere en bedre oversikt, er det også vanlig å inkludere et kapittel dedikert til sentrale størrelser eller poster i regnskapet. I denne oppgaven vil vi benytte horisontal analyse og nøkkeltallsanalyse, men vi vil også inkludere et kapittel for de sentrale størrelsene/postene i regnskapet.

Det første regnskapsmessige forholdet vi vil redegjøre for er soliditet.

2.2 Soliditet

Bedriftens soliditet er nært knyttet til finansiering, og gir oss et bilde av bedriftens evne til å tåle eventuelle tap. Dårlig soliditet er knyttet til høy økonomisk risiko, ettersom dette tilsier at bedriften er dårligere rustet til å tåle tap. Høy soliditet innebærer med andre ord at de har høyere sannsynlighet for å tåle et tap. Dersom en bedrift har høy soliditet, kommer dette ofte av at en stor andel av bedriftens finansiering kommer fra egenkapitalen.

Innenfor soliditet er følgende nøkkeltall relevante; egenkapitalandel og rentedekningsgrad.

2.2.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen viser hvor stor andel av bedriftens eiendeler som er finansiert med egne midler. Nøkkeltallet forteller også hvor mye bedriften kan tape før også fremmedkapitalen (gjelden) blir påført et tap. Egenkapitalandelen måler altså soliditeten til bedriften (Kristoffersen 2016). Jo høyere egenkapitalandel, desto bedre er soliditeten i bedriften. Det finnes ingen klare krav til egenkapitalandel, og heller ingen nedre grense. Likevel stiller Aksjeloven § 3-4 krav til en forsvarlig egenkapital, i forhold til risikoen og omfanget av virksomheten (Lovdata.no 2022).

$$\text{Egenkapitalandel} = \frac{\text{egenkapital}}{\text{total kapital}} \times 100\%$$

2.2.2 Rentedeckningsgrad

Rentedekningsgrad kan defineres som et mål på bedriftens evne til å betale sine renteforpliktelser. Med andre ord måler det evnen til å betale rentekostnadene ved forfall (Kristoffersen 2016). Rentedekningsgrad er et nøkkeltall som viser bedriftens overskudd i forhold til renteforpliktelser, samt evnen til å påta seg økte renteforpliktelser med dagens lønnsomhetsnivå. Ved en rentedekningsgrad lik 1, vil hele driftsresultatet benyttes til å dekke rentekostnadene. Ifølge Kristoffersen (2016) vil en rentedekningsgrad over 3 være å anse som god. Ved en verdi mellom 1,5 og 3 vil den være middels god, mens alt under 1,5 er å anse som dårlig rentedekningsgrad.

$$\text{Rentedekningsgrad} = \frac{\text{ordinært resultat før skatt} + \text{rentekostnader}}{\text{rentekostnader}}$$

2.3 Likviditet

Likviditet er knyttet til en bedrifts betalingsevne og er en kartlegging av dens evne til å betale sine forpliktelser. Har en bedrift god likviditet vil dette si at den til enhver tid har tilstrekkelig midler til å kjøpe varer, og betale regningene sine. Gjennom å se på bedriftens evne til å finansiere kortsiktig gjeld, kan man få indikasjoner på hvor god eller dårlig deres likviditet er. Likviditeten beregnes med bakgrunn i eiendeler som lett kan omsettes, slik som kontanter, kundefordringer eller varelager.

Når man skal ta en vurdering av en bedrifts betalingsevne, burde man basere det på mer enn kun regnskapsdata. Dette er fordi det kan gi et feilaktig bilde av situasjonen ettersom man ikke inkluderer kvalitative faktorer, og det tar kun hensyn til situasjonen på et bestemt tidspunkt. Bedrifter kan dra nytte av å sette opp et likviditetsbudsjett slik at de får god oversikt over tilgjengelige penger i selskapet (VISMA, 2022).

Innenfor likviditet er det hovedsakelig likviditetsgrad 1 og 2 som er de mest relevante nøkkeltallene. Ettersom finansieringsgrad 1 og likviditetsgrad 2 måler det samme, så er det kun finansieringsgrad 1 som er tatt med i oppgaven. Dette nøkkeltallet blir presentert i delkapittel [2.4 Finansiering](#). I dette delkapitlet presenterer vi dermed likviditetsgrad 1.

2.3.1 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 er et nøkkeltall som brukes ved analyser av en bedrifts likviditet. Det er også et svært sentralt nøkkeltall ved analyse av finansiering. Nøkkeltallet viser i hvor stor grad omløpsmidlene til bedriften er finansiert med kortsiktig gjeld (Kristoffersen 2016). Jo høyere dette tallet er, jo bedre betalingsevne har bedriften til å betjene den kortsiktige gjelden. Kristoffersen (2016) benytter en tommelfingerregel hvor likviditetsgraden bør ha en verdi på 2 eller høyere, men i praksis er den sjeldent så høy.

$$\text{Likviditetgrad 1} = \frac{\text{omløpsmidler}}{\text{kortsiktig gjeld}}$$

2.4 Finansiering

En analyse av bedriftens finansiering er knyttet til forholdet mellom kapitalanskaffelse og kapitalanvendelse (Kristoffersen 2016). Analysen tar utgangspunkt i sammensetningen av bedriftens eiendeler, som kan være finansiert med både kortsiktig og langsiktig kapital.

Langsiktig kapital tilsvarer summen av langsiktig gjeld og egenkapital.

Innenfor finansiering er følgende nøkkeltall relevant; Finansieringsgrad 1 og arbeidskapital.

2.4.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 beskriver hvor mye av en bedrifts anleggsmidler som er langsiktig finansiert (Kristoffersen 2016). Verdien på finansieringsgrad 1 bør ligge under 1 da dette tilsier at anleggsmidlene og deler av omløpsmidlene er finansiert med langsiktig kapital. Er verdien høyere enn 1 er dette et tegn på usunn finansiering hvor anleggsmidlene er kortsiktig finansiert. Er verdien lavere enn 1 utsetter bedriften seg for lavere risiko.

$$\text{Finansieringsgrad 1} = \frac{\text{anleggsmidler}}{\text{langsiktig gjeld} + \text{egenkapital}}$$

2.4.2 Arbeidskapital

Arbeidskapitalen er differansen mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld (Kristoffersen 2016). Nøkkeltallet forteller oss hvor mye likvide midler bedriften besitter etter at kortsiktige gjeldsforpliktelser er fratrukket. Om arbeidskapitalen er positiv betyr dette at deler av omløpsmidlene er finansiert av egenkapital eller langsiktig gjeld. Dette er gunstig for en

bedrift fordi langsiktig kapital ofte har lavere rentekostnader, og er mer fleksibelt, enn hva kortsiktige gjeld er. Er derimot arbeidskapitalen negativ betyr dette at omløpsmidlene vil være utelukkende finansiert av kortsiktig gjeld, altså er ingenting finansiert med langsiktig kapital, noe som tyder på dårlig likviditet.

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

2.5 Lønnsomhet

Innenfor lønnsomhet er bruttofortjeneste, dekningsgrad, egenkapitalrentabilitet, total kapitalrentabilitet, resultatgrad, kapitalens omløpshastighet og driftsmargin de mest aktuelle nøkkeltallene med bakgrunn i Overhalla Betongbygg. Disse blir forklart i de påfølgende underkapitlene.

2.5.1 Bruttofortjeneste i %

Bruttofortjenesten i % indikerer hvor stor andel av hver krone i salgsinntekt bedriften sitter igjen med til å dekke alle kostnader, etter at varekostnadene er trukket fra (Berg 2021). Dette tallet er spesielt viktig for varehandel og restauranter. Bruttofortjenesten blir som regel oppgitt i prosent av salgsinntektene.

$$\text{Bruttofortjenesteprosent} = \frac{(\text{salgsinntekter} - \text{varekostnader}) \times 100\%}{\text{salgsinntekter}}$$

2.5.2 Dekningsgrad

Dekningsbidraget er definert som det økonomiske bidraget man sitter igjen med etter at de variable kostnadene er trukket fra salgsinntektene (Berg 2021). Ofte er det hensiktsmessig å se det relative dekningsbidraget i prosent av salgsprisen, dette er definert som *dekningsgraden* (*DG*). Dekningsgraden vil vise hvor mye av hver krone bedriften sitter igjen med til å dekke faste kostnader, og eventuelt bidra med til fortjeneste. Når industribedrifter skal vurdere om man skal ta på seg et oppdrag, vil det ofte være hensiktsmessig å vurdere prosjektet ut ifra hvor stor dekningsgrad man vil sitte igjen med. Dekningsgraden kan for eksempel benyttes til å sammenligne gjensidig utelukkende prosjekter, for å avgjøre hvilket man vil få størst bidrag fra.

$$\text{Dekningsgrad (DG)} = \frac{(\text{salgsinntekter} - \text{variable kostnader})}{\text{salgsinntekter}} \times 100\%$$

2.5.3 Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabiliteten indikerer avkastningen eierne sitter igjen med fra sin investering i virksomheten (Berg 2021). Lønnsomhetsmålet viser hvor stor avkastning investorene vil få for hver krone investert, og dermed også hvor lønnsomt det er for investorene å investere i bedriften. Ved å analysere utviklingen i egenkapitalrentabilitet over tid, kan man få nyttig informasjon om hvor god avkastning bedriften har oppnådd på tidligere investeringer. Nøkkeltallet kan også brukes for å sammenligne lønnsomheten i ulike bedrifter, og fungerer best når bedriftene har noenlunde samsvarende rammebetingelser, som for eksempel lik risiko. En god egenkapitalrentabilitet er kjennetegnet ved at den er større enn totalkapitalrentabiliteten. Ved beregning av egenkapitalrentabilitet kan man benytte ulike definisjoner for egenkapital. Vi har valgt å benytte gjennomsnittlig egenkapital, ettersom en slik definisjon tar høyde for eventuelle endringer som kan ha funnet sted gjennom året. Dette kan for eksempel være som følger av investering eller ekspansjon.

$$\text{Egenkapitalrentabilitet etter skatt} = \frac{\text{ordinært resultat} \times 100\%}{\text{gjennomsnittlig egenkapital}}$$

2.5.4 Totalkapitalrentabilitet (TKR)

Totalkapitalrentabiliteten (TKR), også kalt *return on investment (ROI)*, er et mål på avkastningen fra hver krone investert i virksomheten (Berg 2021). Det er visse variasjoner mellom ulike bransjer for hva som er normalt å forvente i TKR, men gjennomsnittlig TKR for norske bedrifter er cirka 10 prosent (Lyngstadås og Berg 2016). Variasjonene i TKR er gjerne tett knyttet til den relative risikoen i de ulike bransjene. TKR tar høyde for de ulike elementene ved lønnsomhet, som for eksempel investeringer, inntekter og kostnader. Tallet er et forholdstall som er ideelt å benytte når man skal sammenligne prestasjoner mellom avdelinger og bedrifter, eller dersom man ønsker å måle avdelingens/bedriftens utvikling over tid.

I litteraturen finnes det flere ulike mål på totalkapital (Datar og Rajan 2017). I beregningen av totalkapitalrentabiliteten velger vi å benytte gjennomsnittlig totalkapital, ettersom dette blant annet tar hensyn til investeringer eller ekspansjon i virksomheten gjennom året.

Gjennomsnittlig totalkapital utgjør gjennomsnittet av den inngående balansen (IB) og utgående balansen (UB) til totalkapitalen for det respektive året. Et viktig argument for bruk av gjennomsnittlig totalkapital er at driftsresultatet tross alt er skapt gjennom hele året, noe

som gjør at gjennomsnittlig TK vil gi et bedre bilde på lønnsomheten for det enkelte år. Dette samsvarer for øvrig med OBB sin egen definisjon på totalkapital.

$$\text{Totalkapitalrentabilitet etter skatt} = \frac{(\text{driftsresultat} + \text{finansinntekter}) \times 100\%}{\text{gjennomsnittlig totalkapital}}$$

Eventuelt:

$$TKR = \frac{(\text{resultat før skatt} + \text{finanskostnader}) \times 100\%}{\text{gjennomsnittlig totalkapital}}$$

2.5.5 DuPont-metoden:

DuPont-metoden går ut på at man dekomponerer TKR inn i følgende sammenheng:

$$TKR = \text{resultatgrad} * \text{kapitalens omløpshastighet}$$

Sammenhengen er nyttig fordi man da kan se hva totalkapitalrentabiliteten kommer av, og se hvordan de respektive delene påvirker totalkapitalrentabiliteten.

2.5.5.1 Resultatgrad (ROS)

Resultatgraden viser forholdet mellom nettoresultatet og driftsinntektene, og er dermed et mål på hvor mye hver krone omsatt «kaster» av seg av resultat (Kristoffersen 2016).

Det er ønskelig med en høy resultatgrad, ettersom dette indikerer at en høy andel av driftsinntektene skaper fortjeneste for bedriften. Driftsinntekter er inntekter som kommer fra den ordinære forretningen til bedriften, mens finansinntekter er inntekter fra avkastninger av finansielle eiendeler, for eksempel gevinster ved salg av aksjer eller renteinntekter. Dersom nøkkeltallet ikke er tilfredsstillende må man enten øke inntektene, eller kutte kostnadene. Med andre ord viser resultatgraden hvor kostnadseffektiv virksomheten er.

$$\text{Resultatgrad} = \frac{(\text{driftsresultat} + \text{finansinntekter})}{\text{driftsinntekter}} \times 100\%$$

2.5.5.2 Kapitalens omløpshastighet (KO)

Kapitalens omløpshastighet måler sirkulasjonen av kapital i bedriften (Olsen 2021). Målet indikerer hvor effektiv bedriften er til å utnytte den bundne kapitalen i bedriften (Kristoffersen 2016). Høy sirkulasjon av kapital er viktig, ettersom dette fører til at bedriftens kapital blir

benyttet til å skape inntekt. Hva som klassifiseres som høy omløpshastighet på kapitalen er svært bransjeavhengig. Industribedrifter med store anleggsmidler vil gjerne ha en lavere omløpshastighet enn handelsbedrifter, ettersom de har betydelige midler bundet i anleggsmidlene.

Kapitalens omløpshastighet er viktig fordi den gir indikasjoner på om det finnes «død»-kapital i bedriften. «Død»-kapital er eiendeler som ikke brukes til å skape verdi for bedriften. «Død»-kapital kan for eksempel skyldes at mye kapital er bundet i varelager, anleggsmidler som ikke skaper inntekt eller kundefordringer. Dersom man ønsker å forbedre kapitalens omløpshastighet må man enten øke driftsinntektene eller redusere totalkapitalen.

$$\text{Kapitalens omløpshastighet} = \frac{\text{driftsinntekter}}{\text{gjennomsnittlig totalkapital}}$$

2.5.6 Driftsmargin

Driftsmarginen sier oss hvor mye bedriften sitter igjen med etter å ha benyttet visse ressurser til å frembringe gitte driftsinntekter (Berg 2021). Vi har valgt å inkludere driftsmargin i slutten av dette delkapitlet fordi driftsmargin er tilnærmet lik resultatgraden, men derimot ekskluderer finansinntektene. På den måten får man se hvor god margin det er utelukkende på det som går under ordinær drift for bedriften. For bedrifter med mye finansinntekter, for eksempel fordi man har eierskap i andre selskaper, vil det være store forskjeller mellom driftsmarginen og resultatgraden. Derfor vil investeringsselskaper gjerne ha større differanse mellom resultatgraden og driftsmarginen, enn hva en industribedrift typisk vil ha.

$$\text{Driftsmargin} = \frac{\text{driftsresultat}}{\text{driftsinntekter}} \times 100\%$$

2.6 Strategisk analyse

I en strategisk analyse vil man se på sentrale strategiske aspekter, både interne og eksterne, som påvirker virksomheten i ulik grad. Noen strategiske analyseverktøy er VRIO, PESTEL-analyse, Porters bransjeanalyse og SWOT. Denne listen er ikke fullstendig utfyllende, og det finnes ytterligere analyseverktøy. I denne oppgaven vil vi fokusere på en SWOT-analyse, grunnet det gode utgangspunktet for videre analyse av de ulike interne og eksterne forholdene i virksomheten. Ved å gjennomføre en strategisk analyse vil vi kunne belyse interne og eksterne forhold som påvirker virksomheten sin lønnsomhet. Regnskapsanalysen og den

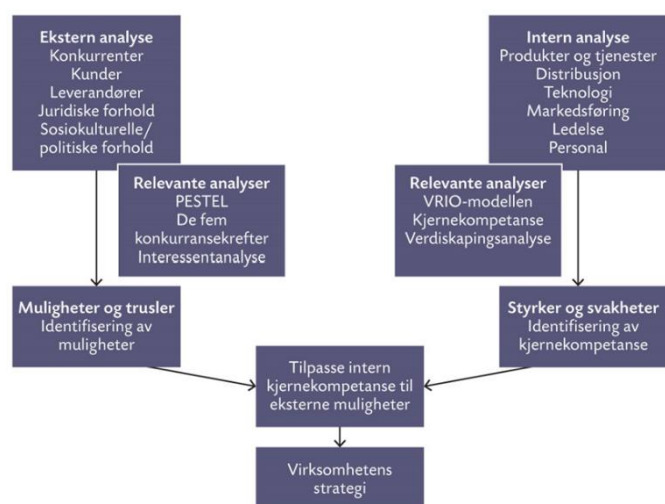
strategiske analysen vil sammen bidra til å skape en mer helhetlig forståelse av virksomhetens lønnsomhetsbilde.

2.6.1 SWOT-analyse

SWOT-analysen består i utgangspunktet av fire ulike deler, og er en forkortelse for strengths, weaknesses, opportunities og threats. På norsk blir disse oversatt til styrker, svakheter, muligheter og trusler. Det er de norske betegnelse som blir benyttet i resten av oppgaven. SWOT-analysen kan deles i to hoveddeler, en analyse av de interne ressursene og de eksterne omgivelsene som påvirker virksomheten. Den interne analysen fokuserer på styrkene og svakheter ved de interne ressursene som finnes i virksomheten, mens den eksterne analysen fokuserer på muligheter og trusler som finnes i omgivelsene rundt virksomheten. Samlet sett vil en SWOT-analyse gi en helhetlig kartlegging av organisasjonens evne og mulighet til å overleve dersom det oppstår endringer, både i de interne og eksterne forholdene. Når man vurderer om bedriftens ulike forhold er positive eller negative, baserer man dette på virksomhetens strategi (Roos, von Krogh og Roos 1994). SWOT-analysen vil være med på å synliggjøre om virksomheten er kapabel til å møte utfordringer, og overleve endringer i interne og eksterne forhold i fremtiden (Roos m.fl., 1994).

Det er mulig å gjøre en mer omfattende SWOT-analyse ved å gjennomføre ulike tiltak. Man kan for eksempel gjennomføre det Fjellstad og Lunnan (2018) omtaler som en utvidet SWOT-analyse (Fjellstad og Lunnan, Strategi 2018).

I en utvidet SWOT-analysen vil man benytte seg av andre strategiske analyseverktøy. Dersom SWOT-analysen skal bli et nyttig verktøy for virksomheten, er det viktig at man utarbeider tiltak som samsvarer med funnene fra analysen.



Figur 1: Utvidet SWOT-modell (Fjellstad og Lunnan, Strategi 2018)

3.0 Metode

I dette kapitlet skal vi gå gjennom og redegjøre for den metodiske fremgangsmåten vi har valgt for å besvare vår problemstilling. Vitenskapelig metode kan ifølge Vilhelm Aubert (2020, s. 23) i (Oppen, Mørk og Haus 2020) defineres som “en fremgangsmåte, et middel til å løse problemer og komme frem til ny kunnskap”. Sagt på en annen måte så er metode den måten vi går frem på for å innhente empiri. Avslutningsvis i kapitlet vil vi diskutere hvilke konsekvenser de metodiske valgene har hatt for oppgavens reliabilitet og validitet.

3.1 Problemstilling

Den første fasen i enhver undersøkelsesprosess er å formulere en konkret problemstilling. Dette er trolig en av de viktigste fasene i hele prosessen, da det er her man bestemmer seg for hva og hvem undersøkelsen skal omhandle, i tillegg, hvor og når undersøkelsen skal finne sted. Denne avgrensningen og konkretiseringen er nødvendig for å muliggjør en empirisk undersøkelse. Utover dette er problemstillingen avgjørende for hvilke undersøkelsesopplegg som bør tas i bruk og metoden en velger for å samle inn data.

Oppgavens problemstilling er som tidligere nevnt: «*Hvordan har lønnsomheten utviklet seg for Overhalla Betongbygg AS i perioden 2016-2020, hvilke forhold kan ha bidratt til denne utviklingen og hvordan ser fremtiden ut?*».

En problemstilling kan deles opp og kartlegges i tre ulike dimensjoner. Disse tre er, om problemstillingen er uklar eller klar, forklarende eller beskrivende og til slutt om den er generaliserende eller ikke (Jacobsen 2018). Oppgavens problemstilling kan i stor utstrekning kategoriseres som en klar problemstilling, hvor det blir tatt utgangspunktet i veletablert økonomisk teori angående lønnsomhetsanalyse. Videre kan det sies at problemstillingen er både beskrivende og forklarende. Gjennom analysen av regnskapstallene vil en få innsikt i lønnsomhetsutviklingen til Overhalla Betongbygg, mens den strategiske analysen vil avdekke mulige bakenforliggende årsaker til den observerte utviklingen. Vi undersøker bare utviklingen i en virksomhet og oppdagelsene vi gjør er derfor ikke generaliserbare til et større antall bedrifter, noe som heller ikke er hensikten med oppgaven.

3.2 Undersøkellesdesign

Undersøkellesdesignet er den overordnede strategien for å samle inn ønsket informasjonen, og må tilpasses problemstillingen. Hvilke valg en foretar angående undersøkellesopplegget vil ha konsekvenser for undersøkelsens gyldighet og troverdighet. Det skilles mellom to typer undersøkellesdesign; ekstensive opplegg og intensive opplegg. Vår undersøkelse kan kategoriseres som sistnevnte. Vi ønsker da å gå i dybden og avdekke et mer nyansert bilde av fenomenet. I motsetning vil et ekstensivt undersøkelsdesign føre til breddekunnskap og gi større sjanser for statistisk generalisering (Jacobsen 2018)

3.3 Valg av datamateriell

Valg av datamateriell er basert på en rekke momenter og er et konsekvent valg. Det skilles i hovedsak mellom to typer data – kvantitativ og kvalitativ (Jacobsen 2018). I denne oppgaven har vi innhentet både kvantitativ og kvalitativ data. Først nevnte data er i all hovedsak hentet fra Proff.no. Dette er data som vi har brukt for å kartlegge lønnsomheten gjennom matematiske beregninger. De kvalitative dataene som vi har hentet inn kommer fra personlige intervjuer med økonomisjef i Overhalla Betongbygg, samt gjennomgang av deres produksjonsprosess på deres lokaler i Overhalla. I det personlige intervjuet fikk vi en grundig gjennomgang av bedriftens utvikling, utfordringer, strategi, og forretning. I omvisningen fikk vi en forståelse for hvordan bedriften arbeider, hvordan de har utviklet og modernisert lokalene samt en innsikt i deres verdikjede. Informasjonen som vi har fått gjennom intervjuet og omvisningen lar seg ikke tallfeste, men underbygger og utdyper de kvantitative dataene. Bedriftsbesøket har utvilsomt gitt oss bedre forståelse for Overhalla Betongbygg sin forretning, samt større innsikt i mulige årsaker til lønnsomhetsutviklingen.

Vi skille videre mellom primær- og sekundærdata. Førstnevnte er data og informasjon som samles inn av de som utarbeider undersøkelsen og er derfor spesifikk til den aktuelle problemstillingen. Dette kan eksempelvis være data som innhentes gjennom intervjuer eller spørreskjemaer. Sekundærdata er informasjon som er samlet inn av andre og kan i visse tilfeller være innhentet for et annet formål (Jacobsen 2018). I vår undersøkelse er primærdataen det vi har fått gjennom intervjuet med økonomisjef. Regnskapstallene fra proff.no, og OBB sine resultatrapporter, er typisk sekundærdata som benyttes i de kvantitative analysene. Hva angår det opprinnelige formålet til sekundærdataen kan det argumenteres for

at formålet med regnskapstallene hentet fra proff.no, i stor grad er sammenfallende med formålet til bacheloroppgaven.

3.4 Validitet og reliabilitet

Det stilles to krav til en undersøkelse dersom den skal betraktes som gyldig og troverdig. For det første må empirien som hentes inn være valid, noe som innebærer at empirien skal gi svar på de konkrete spørsmålene som stilles i problemstillingen. Videre hva angår validitet skiller det ofte mellom intern og ekstern validitet. Førstnevnte gir uttrykk for samsvaret mellom virkeligheten og undersøkelsens beskrivelse av denne. Den eksterne validiteten går på hvorvidt resultatene fra undersøkelsen er gyldige i en større sammenheng. Det andre kravet som stilles til god empiri går på at den skal være reliabel. Noe som betyr at resultatene som frembringes av undersøkelsen må være til å stole på. Trekk ved undersøkelsesopplegget, datainnsamlingen og analysen kan ha påvirket resultatet, og er følgelig momenter som må vurderes før man kan konkludere med at undersøkelsen er pålitelig.

Når vi skal evaluere undersøkelsens gyldighet og troverdighet vil en stor del av vurderingen omhandle kildene vi har hentet informasjon fra. Spørsmålene vi må stille oss er om disse faktisk er pålitelige og gode kilder. Mye av de kvalitative dataene vi har benyttet oss av er primærdata, og kilden til denne informasjonen er hovedsakelig økonomisjef Amdal. På grunn av sin stilling er Amdal antageligvis den personen med mest informasjon angående virksomhetens økonomiske situasjon. Hva angår den kvantitative dataen, ble denne hentet fra årsregnskap vi fikk utdelt av OBB og regnskapstall vi selv har hentet fra proff.no. Vår konklusjon er at undersøkelsens gyldighet ikke har blitt svekket på grunn av kildene vi har benyttet oss av. Dette kommer blant annet av at virksomheten er pålagt å føre regnskapet etter regnskapslovens prinsipper, noe som skal sikre korrekt informasjon og gi et korrekt bilde av virkeligheten. Årsregnskapene er alle godkjent av en ekstern og uavhengig revisor, noe som øker påliteligheten til kilden. Det er likevel verdt å poengtere at regnskapsloven innehar en del tolkninger, noe som gjør at det i praksis kan forekomme ulikheter i regnskapsføringen.

Den interne validiteten til undersøkelsen kan kategoriseres som sterk. Bakgrunnen for dette er tilgang på mye god og relevant data, som vi har brukt kritisk for å beskrive den virkelige situasjonen til OBB. Hvilke nøkkeltall som benyttes vil påvirke resultatene av undersøkelsen. Vi har derfor vurdert utvalget grundig, og tatt utgangspunktet i veletablerte mål på lønnsomhet som er mest relevante for OBB sin virksomhet. Videre har vi lagt stor vekt på å

finne gode, sammenlignbare bedrifter ved gjennomføring av den komparative analysen. Vi er sikre på at vi har valgt de rette konkurrentene ettersom OBB selv bruker disse virksomhetene som komparativer. Vi har også hatt en god dialog med Amdal gjennom hele prosessen for å sikre at analysen og tolkningen av denne har gitt gyldige svar angående OBB sin lønnsomhet. På den andre siden er undersøkelsen preget av en svak ekstern validitet, da vi bare har regnskapsdata fra et fåtall bedrifter. Ekstern validitet er imidlertid ikke noe vi har vektlagt siden vi ikke ønsker å generalisere funnene fra undersøkelsen.

Vi har videre konkludert med at undersøkelsens er reliabel. Vi har ovenfor redegjort for hvorfor kildene våre er til å stole på, men et annen viktig aspekt vi ikke har vurdert er hvorvidt vi selv har behandlet informasjonen på en hensiktsmessig måte. I denne sammenheng er beregningene av nøkkeltallene sentrale fordi det er risiko for tastefeil eller andre tabber. Vi har derfor gått nøye gjennom alle beregningene flere ganger og i tillegg fått eksterne, nøytrale personer til å se over resultatene. Etter grundig refleksjon har vi kommet frem til at det ikke har blitt begått feil, og at det med andre ord er en pålitelig bacheloroppgave.

4.0 Analyse

I denne delen av oppgaven vil vi gjennomføre selve analysen av Overhalla Betongbygg AS. Dette vil gjøres ved at vi først analyserer hovedtrekkene i balanseregnskapet og resultatregnskapet. Årsaken til at vi ønsker å inkludere et slikt kapittel er for å gi leseren en bedre oversikt over de sentrale postene i regnskapet. Deretter vil vi gjennomføre en nøkkeltallsanalyse, hvor vi ser på hvordan soliditeten, likviditeten, finansieringen og lønnsomheten har utviklet seg gjennom perioden 2016 til 2020. Hovedvekten i nøkkeltallsanalysen vil være på utviklingen av lønnsomheten. Nøkkeltallsanalysen danner grunnlag for den påfølgende komparative analysen, hvor vi setter Overhalla Betongbygg opp mot to nærliggende bedrifter. Helt til slutt i analysen vil vi foreta en SWOT-analyse av virksomheten, hvor vi kommer med mulige forklaringer på utviklingen i lønnsomheten. Vi vil også gi en liten pekepinn på hvordan vi mener OBB kan utvikle seg fremover. Vi ønsker å gjøre leseren oppmerksom på at presentasjonen av regnskapstallene vil være stigende fra høyre mot venstre, med andre ord er året 2020 lengst til venstre.

4.1 Hovedtrekk i balanse og regnskap

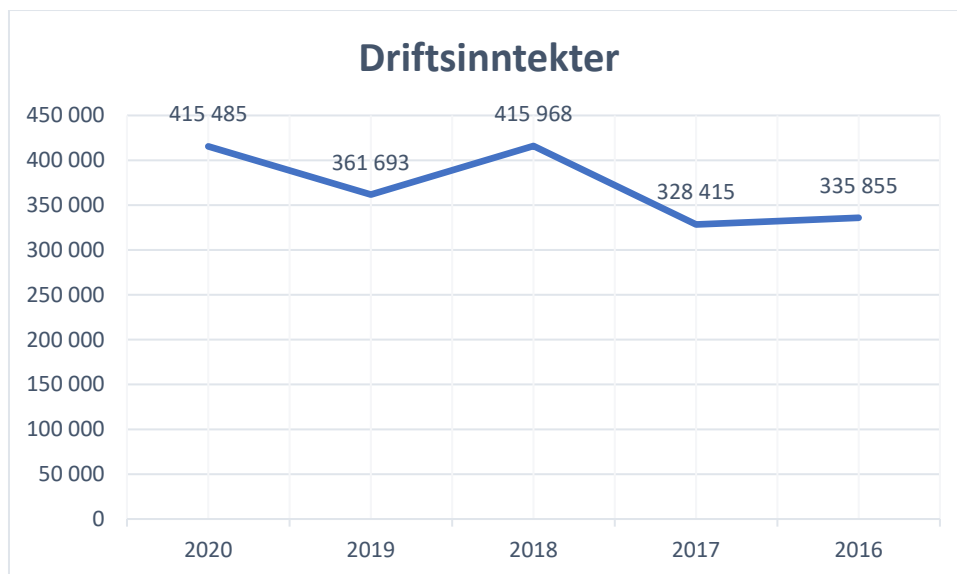
Gjennom de siste fem årene har Overhalla Betongbygg AS hatt en overordnet vekst i sin virksomhet. I dette delkapitlet vil vi se nærmere på hvordan deres sentrale regnskapsposter har utviklet seg gjennom disse årene, med mål om å få et helhetlig bilde av deres regnskapsmessige endringer. Vi skal først se på de viktigste postene fra resultatregnskapet før vi ser på hvordan veksten til OBB har påvirket balansen.

4.1.1 Driftsinntekter

Driftsinntektene er inntekter som bedriften har opparbeidet seg gjennom sin ordinære drift. For at bedriften skal overleve på lengre sikt må driftsinntektene dekke driftskostnadene i sin helhet. En virksomhet ønsker helst at driftsinntektene skal overstige driftskostnadene med noe margin, da dette vil gi virksomheten overskudd og muliggjør vekst.

Tabell 1: Driftsinntekter vist i 1000 NOK

	2020	2019	2018	2017	2016
Driftsinntekter	415 485	361 693	415 968	328 415	335 855



Figur 2: Driftsinntekter vist i 1000 NOK

For Overhalla Betongbygg AS består driftsinntektene hovedsakelig av salgsinntekter tilknyttet salg av ulike betongelementer. Mye av salgsinntektene kommer fra langsiktige tilvirkningsprosjekter i form av anleggskontrakter, noe som gjør at inntektene resultatføres i takt med prosjektets fullføringsgrad. OBB har også mindre inntekter tilknyttet posten annen driftsinntekter.

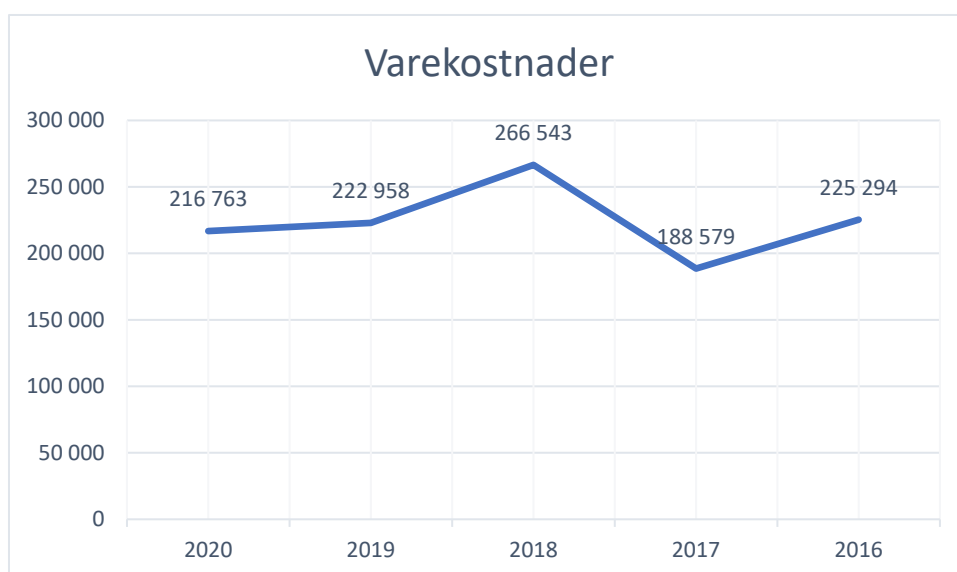
Til tross for svingningene, kan man se at OBB har hatt en overordnet vekst i driftsinntekter gjennom perioden. Fra 2016 til 2020 har driftsinntektene økt med 23,71%. Likevel har veksten vært noe ujevn, og driftsinntektene har hatt en del svingninger. I 2018 noterte OBB rekordhøye driftsinntekter, samt den største inntektsøkning i perioden med 26,66% økning i driftsinntektene fra foregående år. I det påfølgende året ble det derimot en nedgang i driftsinntektene på 13,05%, noe som i hovedsak skyldes tap av en stor kunde i første del av året.

4.1.2 Varekostnader

Varekostnader er kostnader som påløper ved kjøp og tilvirkning av varer. Det inkluderes toll og avgifter, men merverdiavgiften ekskluderes (Statistisk sentralbyrå 1999). Varekostnadene er resultatet av periodens vareutgifter og endringer i beholdningen. For mange produksjonsbedrifter, slik som OBB, er varekostnadene en sentral post som står for en stor andel av de totale driftskostnadene.

Tabell 2: Varekostnader vist i 1000 NOK

	2020	2019	2018	2017	2016
Varekostnader	216 763	222 958	266 543	188 579	225 294



Figur 3: Varekostnader vist i 1000 NOK

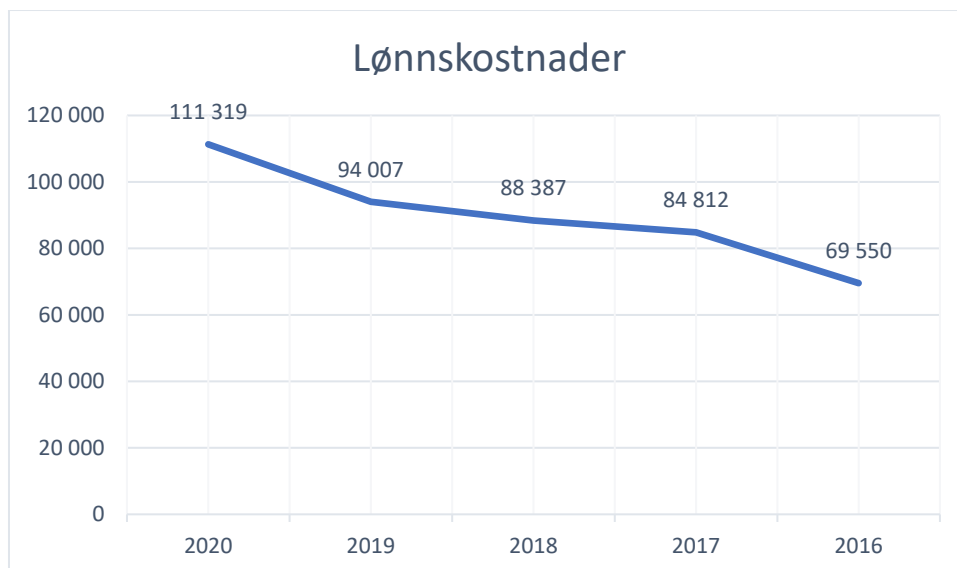
Varekostnadene for Overhalla Betongbygg AS består i hovedsak av består i hovedsak av innkjøp av råvarer til produksjon og halvfabrikata. Varekostnadene har til dels fulgt utviklingen til driftsinntektene gjennom perioden. Vi kan blant annet observere at varekostnadene i 2018 økte i takt med stigningen i driftsinntektene for det samme året. Samtidig kan en observere en generell nedgang i varekostnadene fra 2016 til 2020, til tross for økt omsetning. Noen av årsakene til dette kan være implementering av Lean-metodikken, fokus mer effektive arbeidsprosess og mindre svinn. Som vi poengterer litt lenger ned i oppgaven, fører dette til at driftsresultatet har hatt en overordnet vekst gjennom perioden.

4.1.3 Lønnskostnader

Lønnskostnader er virksomhetens kostnader tilknyttet de ansattes arbeidsinnsats. Disse kostnadene inkluderer både direkte lønn og indirekte lønn i form av feriepenger, sykepenger og arbeidsgiveravgift. På lik linje med varekostnadene utgjør lønn ofte en vesentlig andel av de totale driftskostnadene. For OBB utgjør imidlertid ikke lønnskostnadene en like stor andel sammenlignet med varekostnadene.

Tabell 3: Lønnskostnader vist i 1000 NOK

	2020	2019	2018	2017	2016
Lønnskostnader	111 319	94 007	88 387	84 812	69 550



Figur 4: lønnskostnader vist i 1000 NOK

Lønnskostnadene til Overhalla Betongbygg AS består av direkte lønn til ansatte, arbeidsgiveravgift, pensjonskostnader og andre personalkostnader. Lønnskostnadene har hatt en stabil økning i løpet av perioden, og har fra 2016 til 2020 økt med om lag 60%. Dette har en sammenheng med at OBB har økt antall ansatte med totalt 51 medarbeidere i løpet av perioden. En annen forklaringsvariabel til den stabile økningen kan være den relative lønnsveksten i Norge. Den gjennomsnittlige årslønnen i alle sektorer har i perioden 2016 til 2020 økt med 12,42% (Statistisk sentralbyrå 2020).

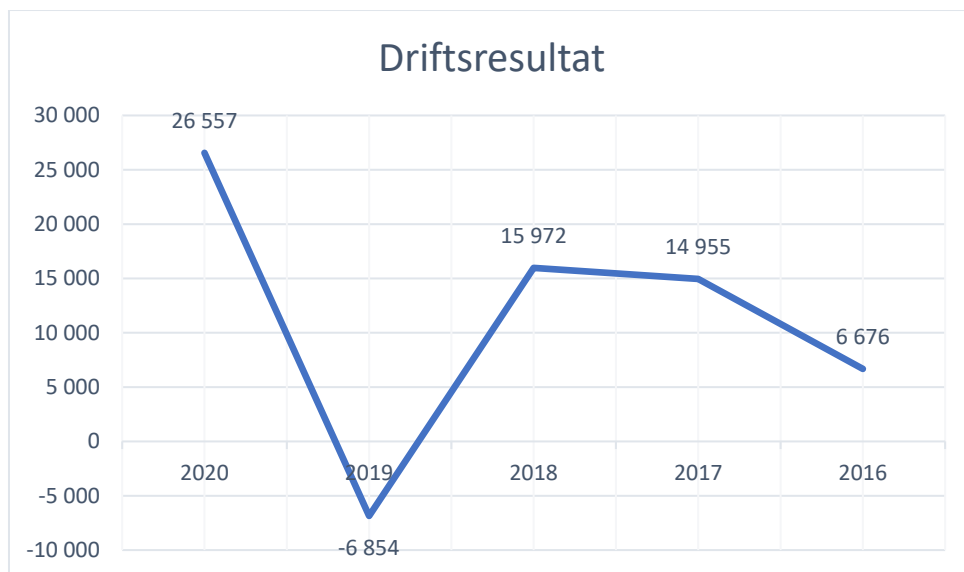
Situasjonen kan karakteriseres som en naturlig utvikling, da OBB befinner seg i en ekspansjonsfase.

4.1.4 Driftsresultat

Driftsresultatet er gitt ved differansen mellom virksomhetens driftsinntekter og driftskostnader. Driftsresultatet er en god indikator på bedriftens lønnsomhet i henhold til dens operasjonelle aktiviteter.

Tabell 4: Driftsresultat vis i 1000 NOK

	2020	2019	2018	2017	2016
Driftsresultat	26 557	-6 854	15 972	14 955	6 676



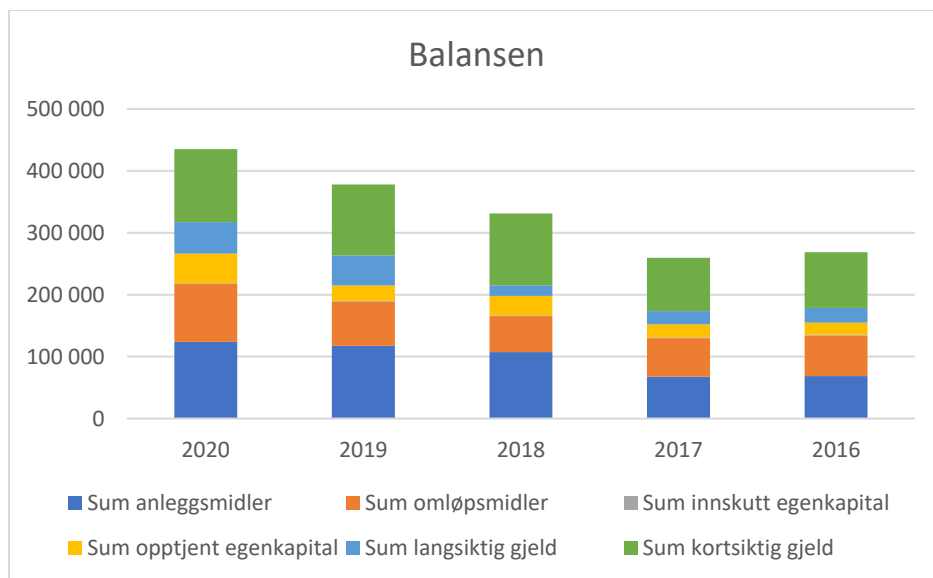
Figur 5: Driftsresultat vist i 1000 NOK

Foruten 2019 har Overhalla betongbygg AS positive driftsresultater gjennom hele perioden. Ser en bort ifra 2019 er trenden en økning i driftsresultatet og bedre marginer med en stabil økning fra 2016, til og med 2018. På den andre siden er det store svingninger i 2019 og 2020 sammenlignet med foregående regnskapsår. I 2019 overstiger driftskostnadene inntektene og OBB har dermed et negativt driftsresultat på 6,8 millioner. Dette skyldes i hovedsak tap på fordringer fra en stor kunde, samt betydelige investeringer i selskapet tilknyttet forbedringer av interne prosesser. I 2020 steg driftsinntektene på nytt, med 14,87% fra 2019.

Driftsinntektene er tilnærmet lik driftsinntektene i 2018, men driftsresultatet i 2020 er bedret spesielt grunnet lave varekostnader.

4.1.5 Utvikling i balansen

Balansen består av en virksomhets eiendeler på den ene siden, og gjeld og egenkapital på den andre siden. Summen på begge sider av regnestykket skal alltid være lik, noe som skyldes balanseligningen og «dobbelt bokholders prinsipp». Ved å studere balanseregnskapet får man innsikt i hvordan virksomheten finansierer sine anleggsmidler og omløpsmidler. I tillegg kan man utarbeide viktige økonomiske nøkkeltall ut fra balansen som brukes når man skal vurdere bedriftens økonomiske situasjon.



Figur 6: Utvikling i balansen per år, i 1000 NOK.

Når vi ser på oversikten over balansen blir det tydelig at Overhalla Betongbygg har vært igjennom en ekspansjonsfase, da totalkapitalen har økt med om lag 62% siden 2016. Den største prosentvise økning ser vi i opptjent egenkapital, som har økt med om lag 143% siden 2016, noe som stammer fra solide overskudd i årsregnskapet. I tillegg kan vi observere en stor relativ økning i langsiktig gjeld på rundt 114% i løpet av perioden. Gjennom perioden 2016-2020 ble det ikke tatt ut noe utbytte, og alle årsoverskudd/-underskudd ble dermed overført til annen egenkapital.

Tabell 5: Utdrag fra Balansen, vist i 1000 NOK

	2020	2019	2018	2017	2016
Sum anleggsmidler	123 825	117 491	107 449	67 462	68 661
Sum omløpsmidler	93 771	71 494	58 178	62 388	65 687
Sum innskutt egenkapital	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Sum opptjent egenkapital	47 624	24 887	31 415	21 226	19 626
Sum langsiktig gjeld	50 940	48 600	17 047	21 558	23 809
Sum kortsiktig gjeld	118 031	114 498	116 165	86 065	89 913

Anleggsmidlene øker gjennom perioden med unntak av 2017 hvor det var en nedgang i anleggsmidlene sammenlignet med det foregående året. I 2018 og til dels 2019 ble det gjennomført betydelige investeringer i bygninger og annen fast eiendom, samt kjøp av ulike driftsløsøre. De ovenfor nevnte postene ble redusert i 2020, men sum anleggsmidler fortsatte

imidlertid å øke, da det ble gjennomført investeringer i en fabrikk på Verdal. I tillegg er det en betydelig økning i andre fordringer.

Vi kan se den samme generelle utviklingen i omløpsmidlene. I 2016 skyldes store deler av reduksjon i omløpsmidlene uttømming av kundefordringene og noe mindre varelager. Til tross for økninger i både varelager og bankinnskudd, ble omløpsmidlene ytterligere redusert i 2017. Årsaken er igjen en vesentlig reduksjon i kundefordringene. Trenden i kundefordringene snudde i 2018, hvor vi kunne se en økning. På den andre siden ble bankinnskudd og kontanter redusert, og nettoresultatet er mindre omløpsmidler. I 2019 og 2020 øker omløpsmidlene betydelig, noe som skyldes økte kundefordringer, samt en stor økning i varelageret i 2020.

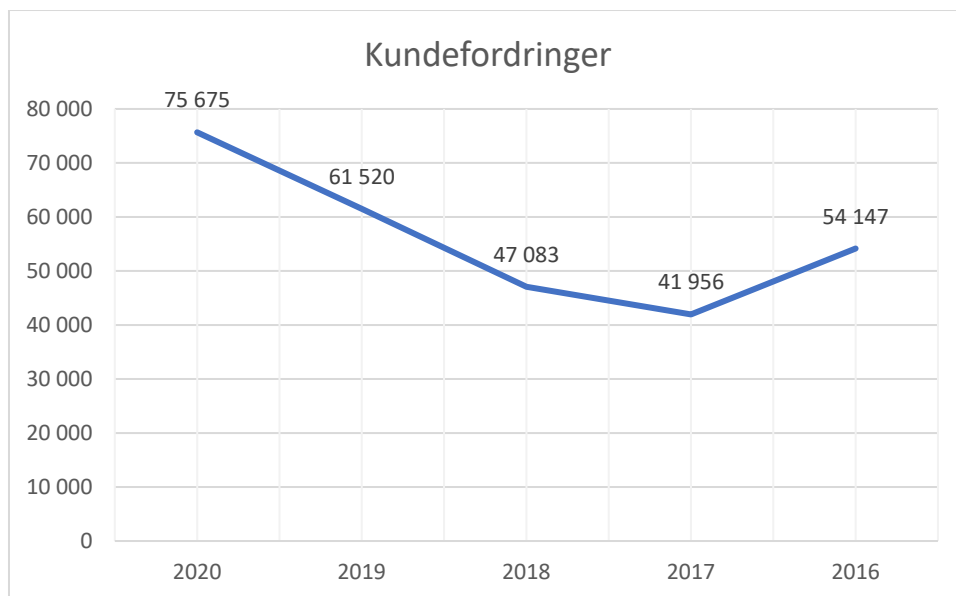
Både langsiktig og kortsiktig gjeld har økt relativt stabilt gjennom perioden, med unntak av en stor økning i selskapets kortsiktige gjeld i 2018, og en tilsvarende økning i langsiktig gjeld for 2019. I førstnevnte år pådro OBB seg ny gjeld til kredittinstitusjoner på 20 millioner og leverandørgjeld på om lag 40 millioner. Dette er hovedårsaken til økningen i kortsiktig gjeld for året 2018. Grunnen til økningen i langsiktig gjeld for 2019 kan forklares i sin helhet av økt langsiktig gjeld til kredittinstitusjoner.

Utvikling i kundefordringer

Utviklingen i kundefordringene til Overhalla Betongbygg AS er spesielt interessant, og vi har derfor viet en egen undertittel for utviklingen i kundefordringene. Kundefordringer er en bedrifts pengekrav til kunden i sammenheng med salg av varer og tjenester. Kundefordringer skal vurderes til lavest virkelig verdi, og det skal avsettes til mulige tap på fordringene. Til tross for dette vil det alltid være noe risiko knyttet til kundefordringer, da den reelle verdien av fordringene ikke er kjent.

Tabell 6: Kundefordringer vist i 1000 NOK

	2020	2019	2018	2017	2016
Kundefordringer	75 675	61 520	47 083	41 956	54 147



Figur 7: Kundefordringer vist i 1000 NOK

Det har vært en gjennomgående økning i kundefordringene i løpet av perioden, utenom en reduksjon i 2017. Siden da har kundefordringene vokst stabilt med en prosentvis økning på om lag 80%. Dette kan ses opp mot salgsinntektene som også har økt i løpet av perioden, dog denne utviklingen har relativt sett vært mindre omfattende og mer varierende fra år til år. En forklaring til utviklingen kan være lang kredittid hos kunder. Mange av OBB sine kunder er imidlertid større og solide virksomheter, noe som gjør at risikoen for tap er moderat.

Kundefordringene går under definisjonen «død»-kapital, ettersom dette er bundet kapital som kunne blitt benyttet til å skape inntekter for bedriften. Det er likevel naturlig at OBB har store kundefordringer med tanke på at de ofte har med store prosjekter å gjøre, noe som fører til at inntektene opparbeides lenge før de blir fakturert og innbetalt. Økonomisjef Amdal kunne under intervjuet fortelle at 30% av de totale inntektene blir fakturert ved prosjektoppstart, mens de resterende 70% blir fakturert først når prosjektet er fullført. Dette er et problemområde for OBB, siden de ofte har en fullføringsgrad på 95%. Fullføringsgraden vil bli diskutert nærmere i den strategiske analysen, men det er viktig å poengtere at dette resulterer i økte kundefordringer og er derfor roten til mye av den bundne kapitalen i virksomheten.

4.2 Nøkkeltallsanalyse

I denne delen av oppgaven vil vi gjennomføre en nøkkeltallsanalyse av Overhalla Betongbygg AS. Nøkkeltallsanalyser er en nyttig måte å kartlegge flere ulike momenter knyttet til

bedriftens utvikling over tid. Innledningsvis vil vi ta for oss OBB sin utvikling i lys av soliditet, likviditet og finansiering. Deretter tar vi for oss hoveddelen av nøkkeltallsanalysen, hvor vi ser på syv ulike nøkkeltall for lønnsomhet som vi anser mest relevant til OBB sin virksomhet.

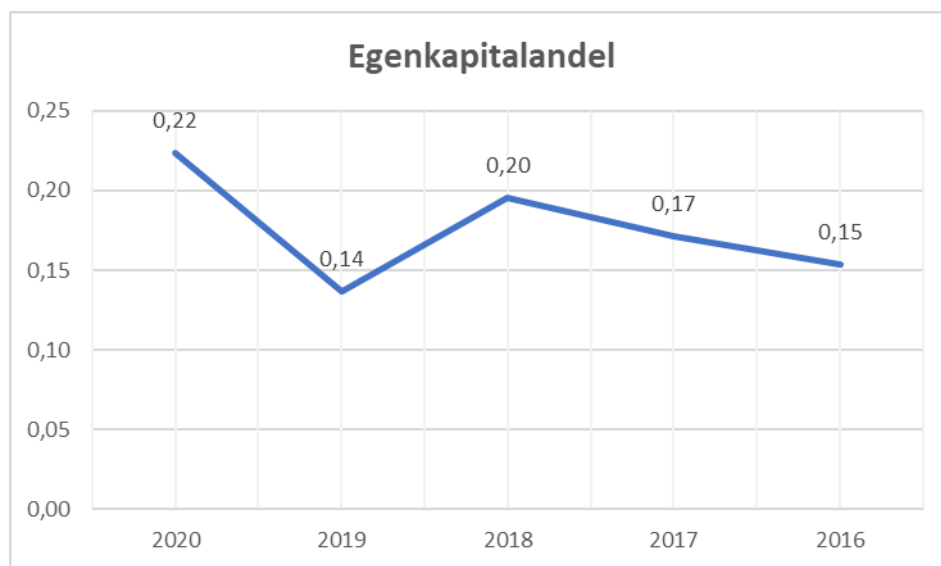
4.2.1 Soliditet

Bedriftens soliditet gir oss et bilde av bedriftens evne til å tåle eventuelle tap. Når vi gjennomfører en vurdering av Overhalla Betongbygg AS sin soliditet, anser vi egenkapitalandelen og rentedeckningsgraden for å være de viktigste nøkkeltallene. I det påfølgende delkapitlet vil derfor disse nøkkeltallene bli analysert.

Egenkapitalandel

Tabell 7: Egenkapitalandel

År:	2020	2019	2018	2017	2016
Egenkapitalandel	0,22	0,14	0,20	0,17	0,15



Figur 8: Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen viser hvor stor andel av bedriftens eiendeler som er finansiert med egne midler, og dermed soliditeten til bedriften. Egenkapitalandelen er ekstremt viktig for OBB med tanke på finansiering av driften. Årsaken er at bankene legger størst vekt på hva virksomheten selv legger inn av finansiering når de skal søke om lån til sine prosjekter. OBB opplyste under besøket at bankene ofte stiller et krav til egenkapitalandel på 20%, derfor er det ekstremt viktig at dem opprettholder inntjeningen på et tilstrekkelig nivå.

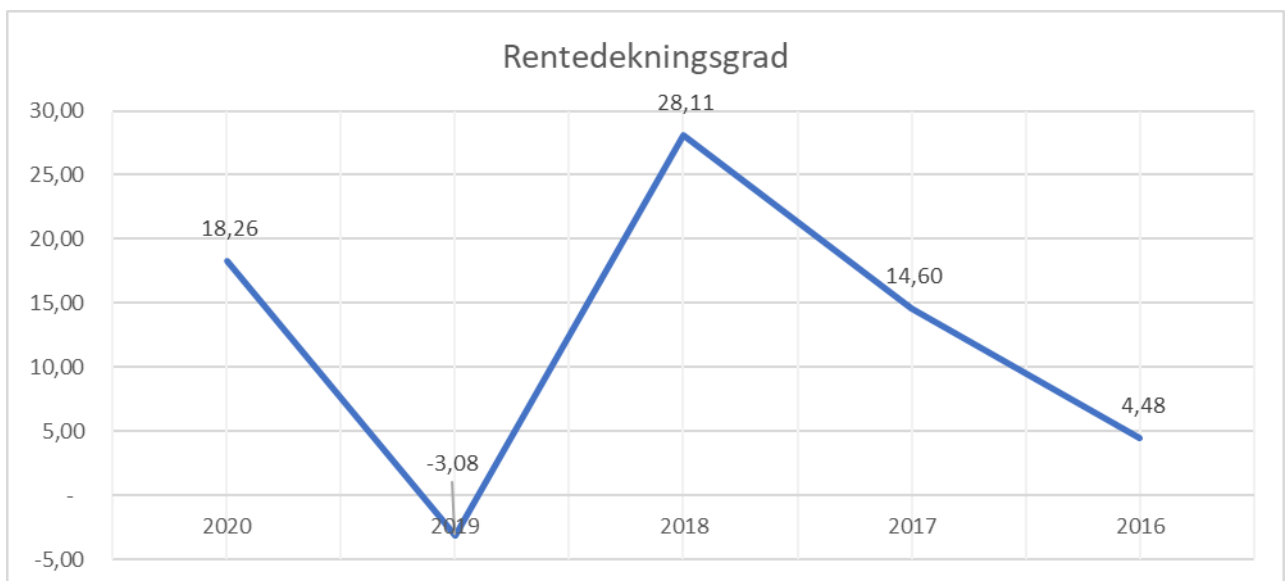
Egenkapitalen endres i takt med den opptjente egenkapitalen, og dermed vil egenkapitalen variere i takt med årsresultatet. Dette betyr likevel ikke at egenkapitalandelen må variere i takt med resultatet, ettersom gjeld også spiller inn. Egenkapitalandelen viser noe av den samme tendensen som vi så i egenkapitalrentabiliteten, noe som også er naturlig ettersom disse henger tett sammen. Det er en gjennomgående stigende trend, med unntak av 2019. Resultatet, og dermed opptjent egenkapital, har hatt en jevn stigning. Gjelden har også steget, men i mindre grad. Det er verdt å legge merke til at egenkapitalandelen faktisk har økt, til tross for at virksomheten ekspanderer. En slik trend tyder på at Overhalla Betongbygg har klart å finansiere mye av driften selv, samtidig som at de har klart å holde gjelden nede på et minimum. Dette fører totalt sett til at egenkapitalandelen har steget med 7% siden 2016.

I 2020 hadde Overhalla Betongbygg en egenkapitalandel på 22%, noe som tilfredsstillende bankenes krav til egenkapitalandel. Dette er i mange bransjer regnet som en god egenkapitalandel, men skal man kunne slå dette fast så bør man sammenligne nøkkeltallet med andre bedrifter i bransjen.

Rentedekningsgrad

Tabell 8: Rentedekningsgrad

År:	2020	2019	2018	2017	2016
Rentedekningsgrad	18,26	- 3,08	28,11	14,60	4,48



Figur 9: Rentedekningsgrad

Rentedekningsgraden måler bedriftens evne til å betale sine renteforpliktelser. Beregningene viser at rentedekningsgraden har vært høy gjennom hele perioden, med unntak av året 2019. Det vil si at overskuddet har vært relativt høyt i forhold til deres renteforpliktelser, noe som igjen betyr at de har en svært god evne til å betale for seg. Ved forespørsel om finansiering hos kredittinstitusjoner vil dette nøkkeltallet kunne være viktig for OBB, ettersom dette viser at de evner å betale renteforpliktelsene de vil få ved økt kreditt.

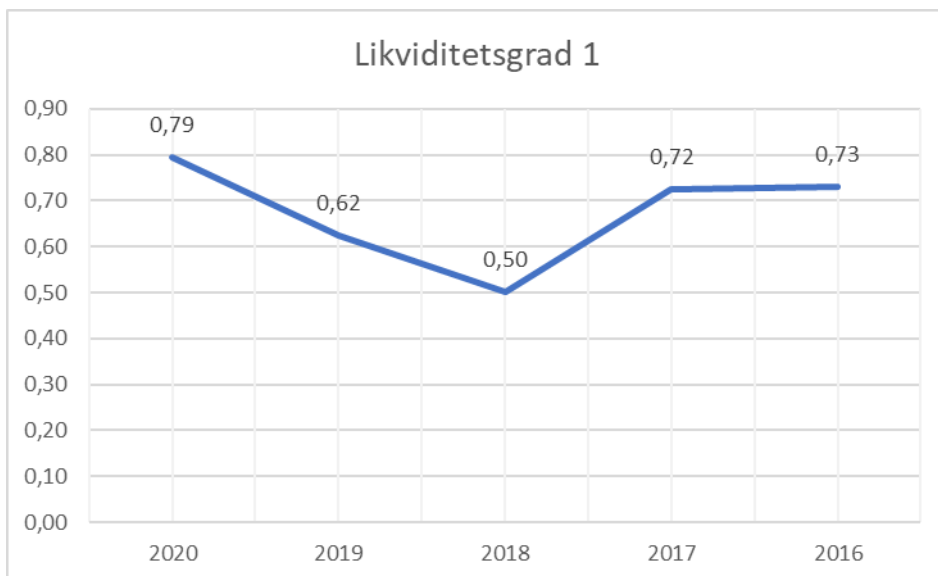
4.2.2 Likviditet

I denne delen vil vi se på Overhalla Betongbygg sin likviditet, ved å analysere likviditetsgrad 1. Ved å se på likviditeten får man innsikt i hvor gode Overhalla Betongbygg er til å betale sine forpliktelser. Ved beregningen av likviditeten til OBB står arbeidskapital og finansierungsgrad sentralt, da disse danner mye av grunnlaget til denne utviklingen. Disse vil bli omtalt senere i oppgaven.

Likviditetsgrad 1

Tabell 9: Likviditetsgrad 1

År:	2020	2019	2018	2017	2016
Likviditetsgrad 1	0,79	0,62	0,50	0,72	0,73



Figur 10: Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 sier noe om forholdet mellom de likvide midlene et selskap har opp mot betalingsforpliktelsene virksomheten har innenfor den samme tidshorizonten. Vi ser av beregningene som er gjort at OBB har hatt en marginal økning i likviditetsgrad 1 i perioden

2016 til 2020, og ser man perioden under et er det en total økning på 0,06. Som vi ser av beregningen har OBB hatt utfordringer med likviditeten, med et toppnivå på 0,79 i 2020 og bunnivå på 0,5 i 2018. En likviditetsgrad 1 under 1 vil bety at den kortsiktige gjelden er høyere enn omløpsmiddelene. Ifølge tommelfingerregelen til Kristoffersen bør likviditetsgrad 1 være høyere enn 2 for å være god, og en likviditetsgrad 1 under 1 kan sees på som dårlig.

Som illustrert har OBB gjennom perioden en relativ beskjeden forbedring i likviditeten. Den mest markante endringen er det drastiske fallet i 2018. Bakgrunnen for denne utviklingen er at omløpsmiddelene reduseres, mens den kortsiktige gjelden fortsetter å øke. Hvordan denne utviklingen er, har blitt ytterligere redegjort for i utviklingen av balansen. Bakgrunnen for at Overhalla Betongbygg har en relativ svak likviditet kan sees i sammenheng med finansieringsmodellen som Overhalla Betongbygg benytter. OBB finansierer deler av driften gjennom kortsiktig gjeld, og dette bidrar til å svekke likviditeten. Tendensen ved svekket likviditet, spesielt i 2018, gjenspeiles i den høye finansieringsgraden i samme år. Ved den komparative analysen vil vi i større grad kunne illustrere og drøfte om likviditetsgraden er bedrifts- eller bransjespesifikk.

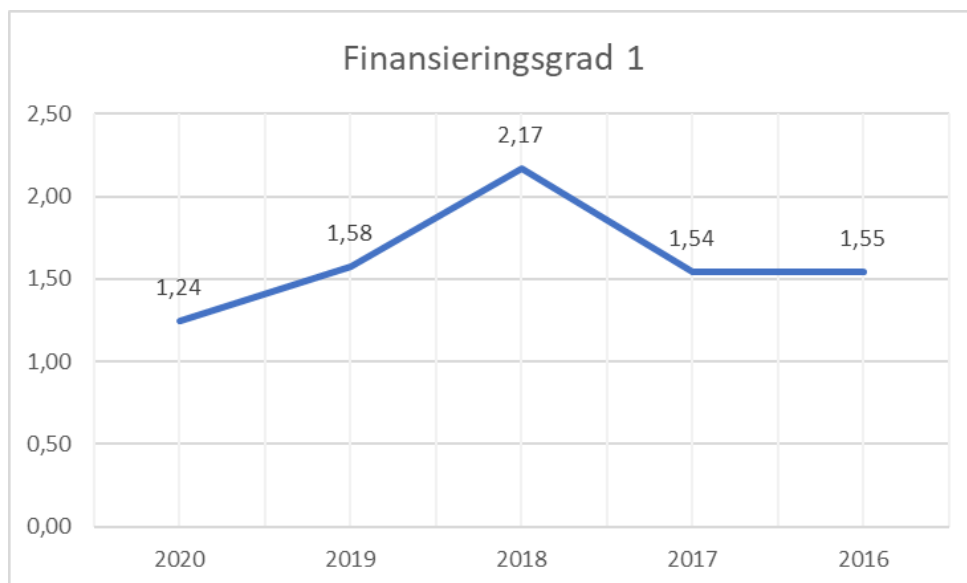
4.2.3 Finansiering

I dette delkapitlet ser vi nærmere på Overhalla Betongbygg sitt forhold mellom anskaffelse og anvendelse av kapital. Gjennom å se på finansieringsgrad 1 og arbeidskapitalen, vil vi få innsikt i bedriftens finansiering av eiendeler.

Finansieringsgrad 1

Tabell 10: Finansieringsgrad 1

År:	2020	2019	2018	2017	2016
Finansieringsgrad 1	1,24	1,58	2,17	1,54	1,55



Figur 11: Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 beskriver hvor mye av en bedrifts anleggsmidler som er langsiktig finansiert. Jo lavere finansieringsgrad 1 er, jo bedre er det for bedriften. Som uttrykt i teori-delen, bør nøkkeltallet ligge under 1 for at finansieringen skal kunne kategoriseres som sunn. Beregningene viser derimot at dette ikke er tilfellet for noen av årene i OBB sin periode. Dette betyr at omløpsmidlene og deler av anleggsmidlene er finansiert med kortsiktig gjeld, noe som betyr at OBB er utsatt for stor finansiell risiko.

Finansieringsgrad 1 har likevel vært relativt stabil gjennom perioden, med unntak av året 2018. I 2018 steg anleggsmidlene kraftig med nesten 60% fra 2017. Til tross for at egenkapitalen økte med 46% i samme periode, økte finansieringsgraden totalt sett som følger av en reduksjon i langsiktig gjeld. Fra 2018 til 2019 økte den langsiktige gjelden betraktelig, noe som gjorde at man fikk en mye sunnere finansieringsgrad, til tross for et negativt årsresultat i 2019. I 2020 hadde OBB et positivt resultat, hvor store deler av resultatet ble benyttet til egenkapital. Ved utgangen av perioden hadde Overhalla Betongbygg dermed en sunnere finansiering enn hva de hadde i starten av perioden.

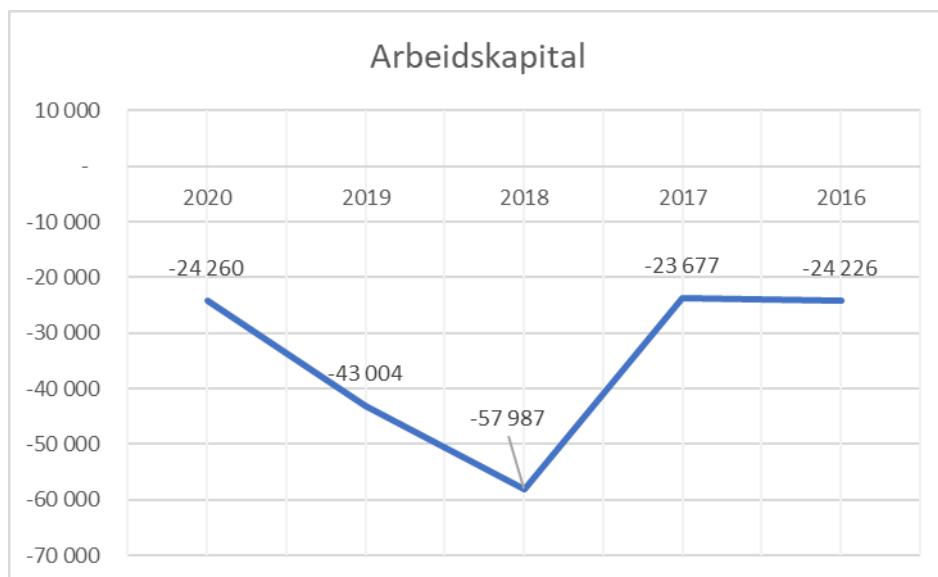
Ved å sammenligne med bransjen vil man antageligvis komme frem til at en finansieringsgrad over 1 er relativt normalt. Dette kommer av det faktum at industribedrifter, som Overhalla Betongbygg, gjerne har store anleggsmidler. Til tross for dette har bedriften absolutt et forbedringspotensial. Ved å øke egenkapitalen, samtidig som man refinansierer gjennom mer langsiktig gjeld, vil man minimere risikoen ved driften. Dersom OBB kommer i en situasjon med vedvarende økonomiske svekkelser og dårlige årsresultater, kan dette føre til at de må

gjennomføre tiltak for å forbedre finansieringen. Tiltak som virksomheten kan iverksette er å selge deler av anleggsmidlene, noe som kan være ekstremt skadelig for virksomheten siden de er avhengig av disse i sin produksjon.

Arbeidskapital

Tabell 11: Arbeidskapital i 1000 NOK

År:	2020	2019	2018	2017	2016
Arbeidskapital	- 24 260	- 43 004	- 57 987	- 23 677	- 24 226



Figur 12: Arbeidskapital i 1000 NOK

Arbeidskapitalen forteller oss hvor mye av omløpsmidlene som er finansiert med langsiktig kapital, etter at de kortsiktige gjeldsforpliktelsene er fratrukket. Beregningene viser oss at Overhalla Betongbygg har hatt en negativ arbeidskapital gjennom perioden 2016 til 2020. Dette vil si at omløpsmidlene utelukkende er finansiert med kortsiktig gjeld, men også at deler av anleggsmidlene er finansiert med kortsiktig gjeld. Dette funnet, i likhet med funnene fra finansieringsgrad 1, forteller oss at Overhalla Betongbygg har en usunn finansiering. Mye av årsaken til den lave arbeidskapitalen skyldes store kundefordringer, noe som er redegjort for under delkapitlet [4.1.4 Utvikling i kundefordringer](#). En annen årsak er kontinuerlig investering i nye maskiner og anlegg. Disse investeringene fører til at de likvide midlene de opparbeider fra driften forsvinner ut igjen for å finansiere investeringene.

Ved kontinuerlig drift vil det ikke være noe problem å ha negativ arbeidskapital. Problemet oppstår dersom man får en produksjonsstopp. Slike produksjonsstopp har vært et stort problem for mange virksomheter under Koronapandemien, men OBB har heldigvis sluppet

unna, i hvert fall i 2020. Under besøket som ble gjennomført i januar 2022 var derimot driften sterkt rammet av et koronautbrudd, noe som gjorde at produksjonen var kraftig redusert. Med tanke på den lave arbeidskapitalen opplevdes dette svært utfordrende for bedriften.

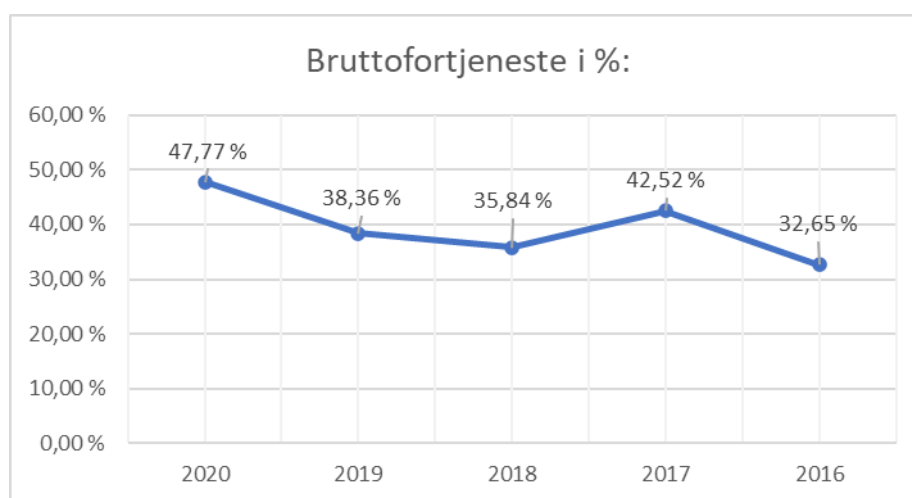
4.2.4 Lønnsomhet

Lønnsomhet forteller oss om bedriftens evne til å skape overskudd. For å vurdere Overhalla Betongbygg AS sin utvikling innenfor lønnsomhet vil vi først se på bruttofortjenestemargin, dekningsgrad og egenkapitalrentabilitet etter skatt. Etter dette vil vi se på total kapitalrentabiliteten i lys av Dupont-metoden, som innebærer en dekomponering av total kapitalen i resultatgrad og kapitalens omløpshastighet. Til slutt vil vi ta en titt på driftsmargin, for å se hvordan den har utviklet seg sett i sammenheng med resultatgraden.

Bruttofortjeneste i %

Tabell 12: Bruttofortjeneste i %

År	2020	2019	2018	2017	2016
Bruttofortjeneste i %:	47,77 %	38,36 %	35,84 %	42,52 %	32,65 %



Figur 13: Bruttofortjeneste i %

Bruttofortjenestemargin er den marginen en virksomhet sitter igjen med før man tar hensyn til deres øvrige kostnader. Overhalla Betongbygg AS har hatt en jevn stigning over perioden 2016 til 2020. Året 2017 skiller seg ut da bruttofortjenestemarginen hadde en markant økning fra det foregående året, før det igjen gikk ned på et normalnivå i 2018. Analysen viser at OBB økte bruttofortjenestemarginen fra 32,65% i 2016, til 47,77% i 2020, noe som er en markant

økning. Ut ifra disse tallene kan det dermed se ut til at OBB har økt sin inntekt i forhold til varekostnadene, noe som vil si at de genererer mer inntekt per krone i varekostnad.

Den kraftige økningen fra 2019 til 2020 kan sees i sammenheng med de store investeringene i organisasjonsutvikling for OBB. I 2015 startet virksomheten å implementere Lean-metoden i den daglige driften. Året 2019 ble det gjennomført store investeringer for å utvikle denne arbeidsmetoden ytterligere, noe som førte til høye kostnader knyttet til eksterne konsulenter, forbedringer av produksjonslokaler og ekstensive medarbeidersamtaler med mål om å forbedre enhver prosess i driften. I tillegg til dette gikk virksomheten på et betydelig tap på fordringer fra en stor kunde, som de fikk tilbakeført først i 2021. Det kan være at man ut ifra Lean-prosessen evnet å forbedre utnyttelsesgraden av innsatsfaktorene, og på den måten forbedret bruttofortjenesten gjennom perioden.

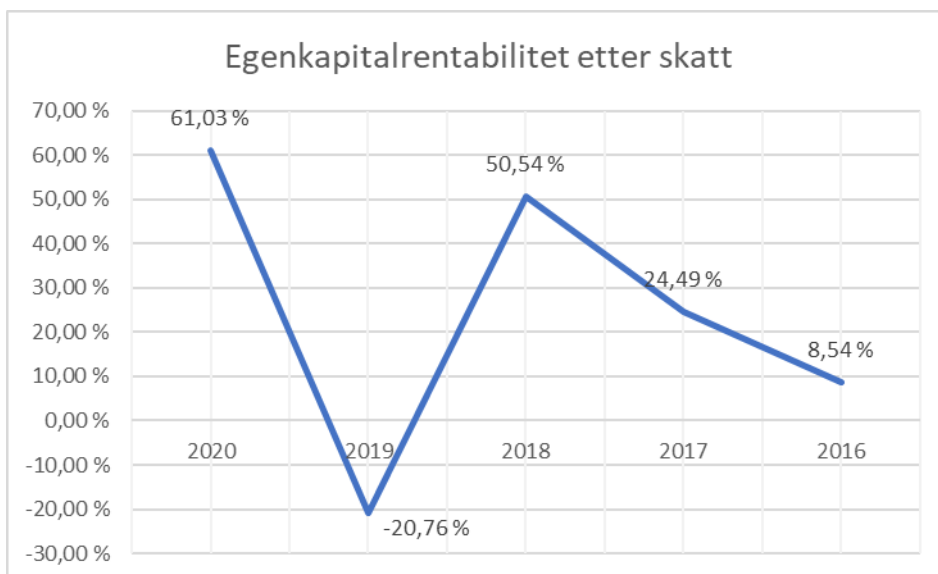
Dekningsgrad:

Dekningsgraden er et mål på det relative dekningsbidraget i prosent av salgsprisen. Overhalla Betongbygg AS benytter seg av DG når de vurderer om de skal ta på seg ulike oppdrag, og for å vurdere lønnsomheten gjennom året. Det samme gjelder for mange andre oppdragsbaserte bedrifter. Man får da sett hvor mye av salgsprisen som blir igjen til å dekke faste kostnader, og eventuelt fortjeneste. Til tross for at vi gjerne ønsker å beregne OBB sin DG, er dette utfordrende ettersom vi kun kan basere en eventuell beregning på regnskapstallene. Dette er vanskelig fordi det er utfordrende å bestemme hva som er å betrakte som variable kostnader kun basert på regnskapstallene.

Egenkapitalrentabilitet etter skatt

Tabell 13: Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %

År	2020	2019	2018	2017	2016
Egenkapitalrentabilitet e. sk.	61,03 %	-20,76 %	50,54 %	24,49 %	8,54 %



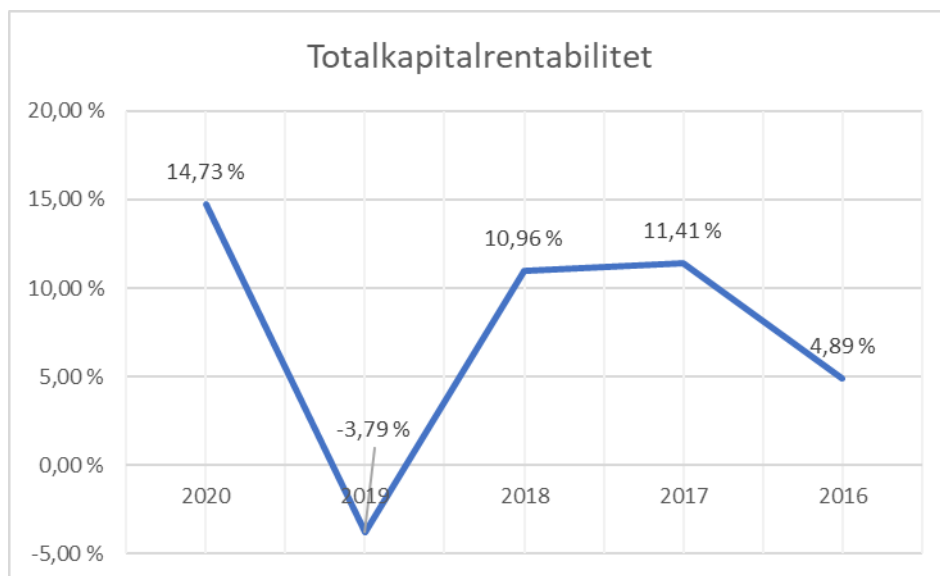
Figur 14: Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %

Egenkapitalrentabiliteten viser avkastningen eierne sitter igjen med fra sin investering i virksomheten. I perioden 2016 til 2018 hadde OBB en bratt stigning i egenkapitalrentabiliteten. Unntaksåret 2019, som var preget av store investeringer i organisasjonen og tap på fordringer, har utvilsomt gitt en dårlig egenkapitalrentabilitet som følger av et dårlig årsresultat. I koronaåret 2020 var derimot egenkapitalrentabiliteten rekordhøy. Egenkapitalrentabiliteten etter skatt endres i takt med årsresultatet til OBB, ettersom egenkapitalen kun påvirkes av deres opptjente egenkapital. Den sterke egenkapitalrentabiliteten viser mulige investorer at virksomheten er fullt kapabel til å skape avkastning fra den investerte kapitalen.

Totalkapitalrentabilitet

Tabell 14: Totalkapitalrentabilitet i %

År	2020	2019	2018	2017	2016
Totalkapitalrentabilitet	14,73 %	-3,79 %	10,96 %	11,41 %	4,89 %



Figur 15: Totalkapitalrentabilitet i %

Totalkapitalrentabiliteten måler avkastningen fra hver krone investert i virksomheten. Beregningene viser at total kapitalrentabiliteten er gjennomgående lavere enn egenkapitalrentabiliteten, dette er naturlig ettersom TKR måler avkastningen av den totale kapitalen i bedriften. Siden 2016 har OBB hatt en TKR over gjennomsnittet for norske bedrifter på 10%, med unntak av året 2019.

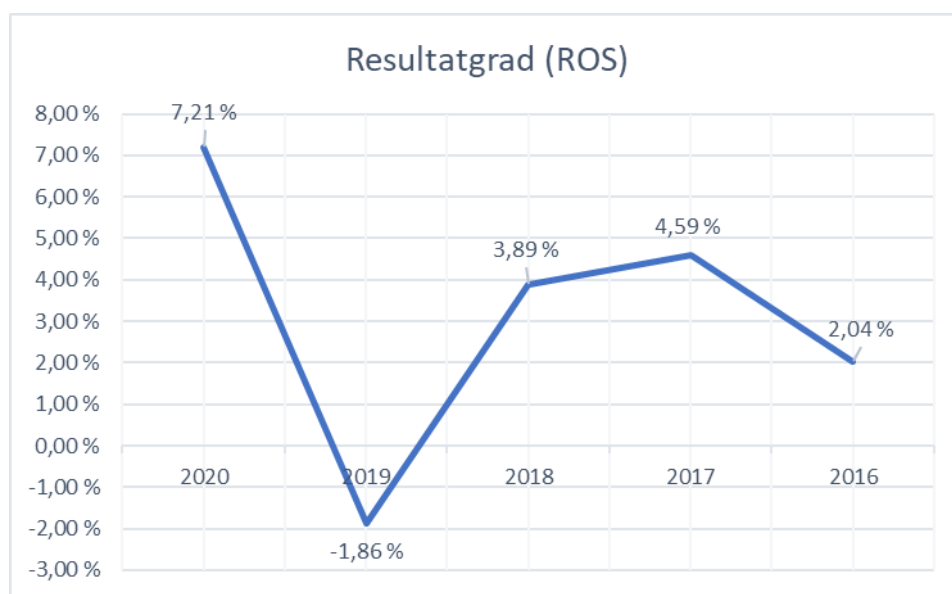
I 2018 gjennomførte OBB investeringer i nytt blandeverk, nytt snekkerverksted og driftsmidler på totalt kr 44,3 millioner. Året etter investerte OBB mye ressurser for å «*løfte organisasjonen innenfor HMS, beredskap, tiltak for å redusere fravær, kompetanseheving og videreutvikling av bedriftens LEAN-arbeid*» (Overhalla Betongbygg AS 2019). Dette arbeidet resulterte blant annet i at selskapet ble kåret til årets LEAN-bedrift av LEAN Forum Norge for 2019. Mye av dette kan ha virket positivt inn på året 2020. Til tross for at driftsinntektene i 2020 forble omtrent det samme som 2018, så har kostnadene blitt vesentlig lavere. Dette førte til at total kapitalrentabiliteten fikk et løft fra 10,96% til 14,73%. Vår antagelse er at investeringene, og da spesielt i videreutviklingen av LEAN-strategien, har ført til at man har fått en høyere utnyttelse av ressursene, slik at kostnadene har blitt redusert. Det kan likevel være mange andre faktorer som har spilt inn. Senere i oppgaven går vi nærmere inn på hvordan OBB sin strategiske tilnærming kan ha påvirket deres lønnsomhet i den aktuelle perioden. Til slutt er det greit å nevne at den sterke total kapitalrentabiliteten bidrar til at kreditorene er villig til å finansiere investeringer, siden tallene viser at kapitalen brukes til å skape en fortjeneste.

Totalkapitalrentabiliteten kan dekomponeres i to deler; resultatgrad (ROS) og kapitalens omløpshastighet (KO). Ved å gjøre dette oppnår vi viktig innsikt i å beskrive og forstå utviklingen i totalkapitalrentabiliteten.

Resultatgrad (ROS)

Tabell 15: Resultatgrad (ROS) i %

År	2020	2019	2018	2017	2016
Resultatgrad (ROS)	7,21 %	-1,86 %	3,89 %	4,59 %	2,04 %



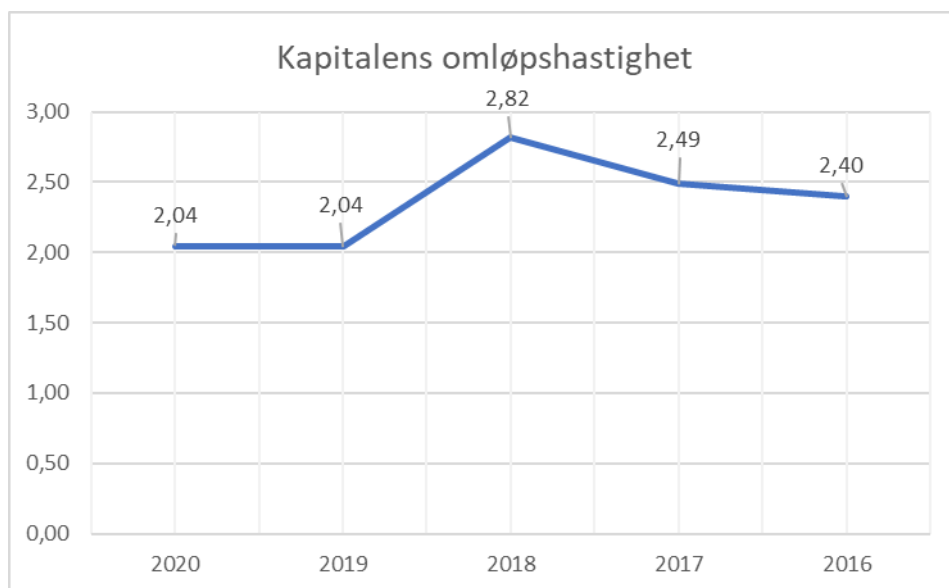
Figur 16: Resultatgrad (ROS) i %

Resultatgraden viser hvor mye hver krone omsatt «kaster» av seg av resultat. Gjennom perioden har resultatgraden steget fra 2,04% i 2016 til 7,21% i 2020. I praksis vil dette si at for hver krone Overhalla Betongbygg AS hadde i omsetning i 2020, så kastet den av seg 7,21 øre. Resultatgraden steg kraftig i 2020 sammenlignet med de foregående årene. I 2020 økte driftsresultatet sammenlignet med 2018 til tross for at omsetningen var tilnærmet uforandret. På samme tid steg finansinntektene fra et gjennomsnitt på cirka kr 160 000 til over 3 millioner kroner. Årsaken til den kraftige økningen i finansinntekter kommer av avkastning fra Element Nor AS hvor OBB har en 50% eierandel.

Kapitalens omløpshastighet

Tabell 16: Kapitalens omløpshastighet

År	2020	2019	2018	2017	2016
Kapitalens omløpshastighet	2,04	2,04	2,82	2,49	2,40



Figur 17: Kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet måler sirkulasjonen av kapital i bedriften, og indikerer hvor effektiv bedriften er til å utnytte den bundne kapitalen. Gjennom perioden har omløpshastigheten vært relativt stabil med små svingninger på maksimalt 0,78. De to siste årene har kapitalens omløpshastighet vært noe lavere enn gjennomsnittet for perioden. Dette kommer av at totalkapitalen har hatt en relativt hurtigere økning de siste to årene sammenlignet med driftsinntektene.

I løpet av 2018 gjennomførte OBB som nevnt tidligere en rekke investeringer, for totalt kr 44,3 millioner. Dette førte til at totalkapitalen steg kraftig. Til tross for denne økningen i totalkapitalen, steg også kapitalens omløpshastighet hurtig fordi OBB økte driftsinntektene vesentlig. I perioden fra 2018 til 2020 økte derimot kundefordringene og dermed totalkapitalen relativt mye, samtidig som stigningen i driftsinntekter uteble.

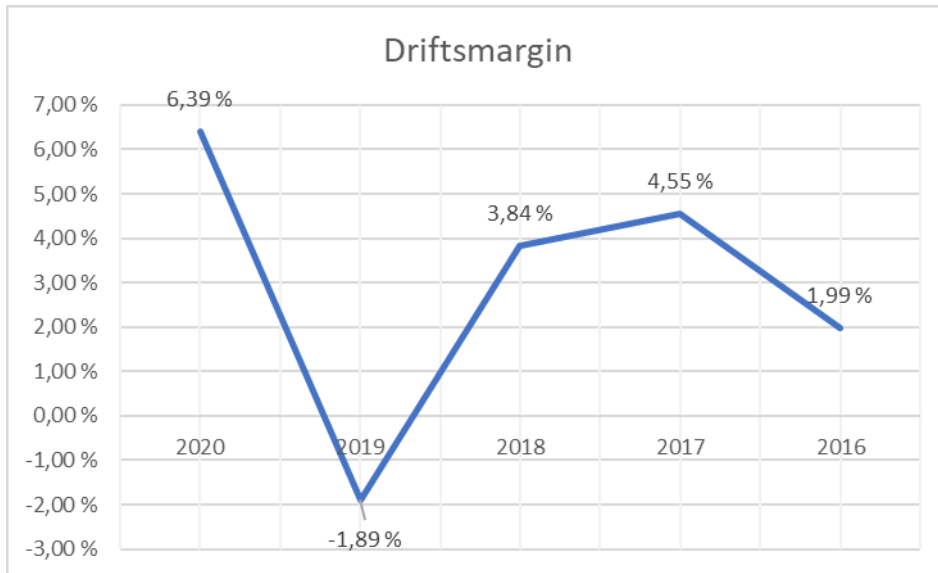
Kundefordringenes utvikling, og dens innvirkning som «død»-kapital, er redegjort for tidligere i oppgaven. Sett i sammenheng førte dette dermed til at omløpshastigheten på kapital ble noe redusert.

Samtidig er det viktig å huske på at industribedrifter som OBB gjerne vil ha lavere omløpshastighet sammenlignet med andre bransjer, som følger av at store deler av deres midler er bundet i anleggsmidler.

Driftsmargin

Tabell 17: Driftsmargin i %

År	2020	2019	2018	2017	2016
Driftsmargin	6,39 %	-1,89 %	3,84 %	4,55 %	1,99 %



Figur 18: Driftsmargin i %

Driftsmarginen sier oss hvor mye bedriften sitter igjen med etter å ha benyttet visse ressurser til å frembringe gitte driftsinntekter. Som antydnet i teori-delen vil driftsmarginen og resultatgraden være tilnærmet lik i mange selskaper, med mindre man har store finansielle eiendeler, som for eksempel store eiendeler i andre selskaper. Tidligere i oppgaven forklarte vi at Overhalla Betongbygg hadde en stor vekst i finansinntekter i 2020, som følger av avkastning fra Element Nor AS. Dette gjør at driftsmarginen i 2020 er noe lavere enn resultatgraden, sammenlignet med de andre årene i perioden. Det er likevel verdt å poengtere at den solide resultatgraden i 2020 ikke utelukkende var drevet av finansinntektene, men også skyldes et solid driftsresultat, noe som også gjenspeiles i driftsmarginen.

4.3 Komparativ analyse (benchmarking)

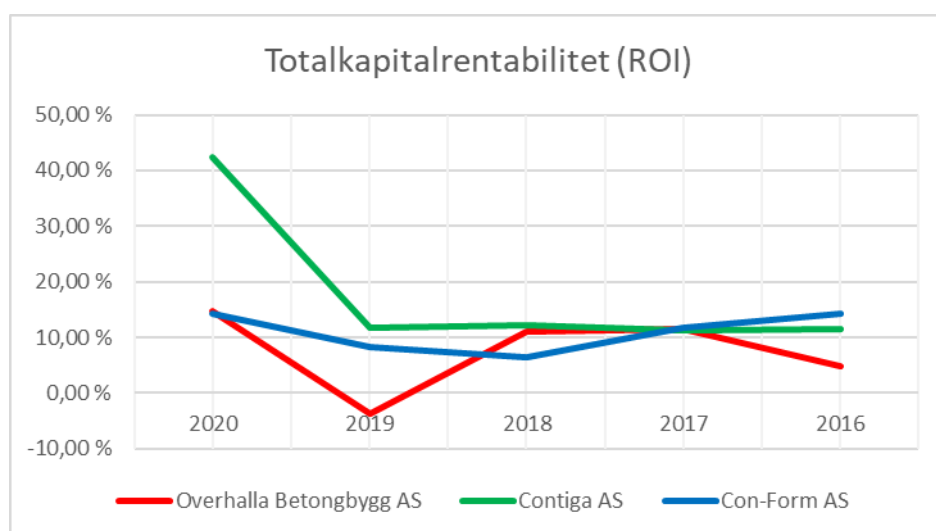
I denne delen av analysen ønsker vi å gjøre en komparativ analyse med nærliggende konkurrenter til Overhalla Betongbygg AS. Vi har valgt å sammenligne med Contiga AS som har en konkurrerende fabrikk i Stjørdal (Proff.no 2022), og Con-Form Produksjon AS med avdeling i Orkanger (Proff.no 2022). Sammenligningsgrunnlaget er hentet fra regnskapstallene til de respektives hovedkontor, som ligger tilgjengelig for offentligheten på Proff.no.

Vi har valgt å sammenligne OBB med de ovenfor nevnte virksomhetene, ettersom disse er de mest nærliggende å sammenligne med i henhold til bransje, produkter og marked. Alle de tre bedriftene arbeider hovedsakelig med produksjon av betongprodukter for bygg- og anleggsvirksomhet, samtidig ligger alle aktørene relativt nært geografisk sett i Trøndelag fylke. Den andre, og mest tungtveiende årsaken til at vi har valgt disse to konkurrentene, er at Overhalla Betongbygg selv opplyser at det er disse to konkurrentene de ser på som deres største, og som de kontinuerlig sammenligner seg med.

Ved å sammenligne lønnsomheten hos de tre bedriftene danner vi oss et grunnlag som reflekterer forholdene i bransjen, slik at man kan avdekke eventuelle tendenser. For å gjøre dette benytter vi oss av total kapitalrentabiliteten, og dekomponering av denne gjennom DuPont-metoden. Vi har i tillegg valgt å se på likviditetsgraden i bransjen, for å se om det er en gjennomgående tendens av dårlig likviditet for nærliggende bedrifter. Vi gjør oppmerksom på at gjennomsnittet inkluderer Overhalla Betongbygg sine nøkkeltall, ettersom disse er en del av bransjen.

Tabell 18: Gjennomsnittlig TKR i %, nærmeste konkurrenter

År:	2020	2019	2018	2017	2016
Total kapitalrentabilitet (ROI)	23,84 %	5,37 %	9,89 %	11,50 %	10,26 %



Figur 19: Total kapitalrentabilitet i %, komparativ analyse

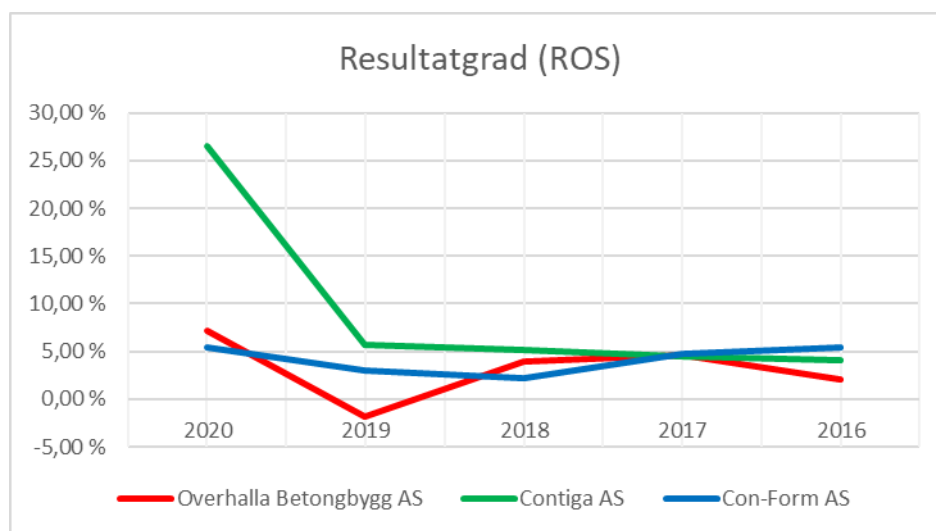
Figur 19 viser at samtlige i bransjen har hatt en gjennomgående positiv total kapitalrentabilitet gjennom de fem årene vi måler, med unntak av Overhalla Betongbygg i 2019. Vi ser videre at

det i perioden 2016 til 2018 var mindre forskjeller mellom de ulike bedriftene, mens det fra 2018 og utover har blitt mer spredning i TKR. Contiga AS har hatt en gjennomgående solid TKR, særlig etter en enorm vekst i 2020 sammenlignet med de foregående årene. Figuren viser videre at OBB sitt negative resultat i 2019 ikke var en trend for resten av bransjen. Dette samsvarer med vår redegjørelse tidligere i analysedelen, nemlig at den negative totalkapitalrentabiliteten i 2019 er bedriftsspesifikk. En ting som er verdt å bite seg merke i er at samtlige virksomheter har hatt en stigende lønnsomhet fra 2019 til 2020, til tross for at perioden har vært preget av en omfattende pandemi. Dette tyder på at Koronapandemien har hatt et begrenset preg på bransjen, i alle fall i negativ forstand.

OBB har hatt en TKR lavere enn gjennomsnittet gjennom alle årene, utenom i 2018 hvor de akkurat kom over. Det er likevel verdt å poengtere at gjennomsnittet kun er beregnet ut ifra tre ulike bedrifter i bransjen, noe som gjør at man har et relativt tynt sammenligningsgrunnlag.

Tabell 19: Gjennomsnittlig ROS i %, nærmeste konkurrenter

År:	2020	2019	2018	2017	2016
Resultatgrad (ROS)	13,04 %	2,29 %	3,75 %	4,61 %	3,84 %



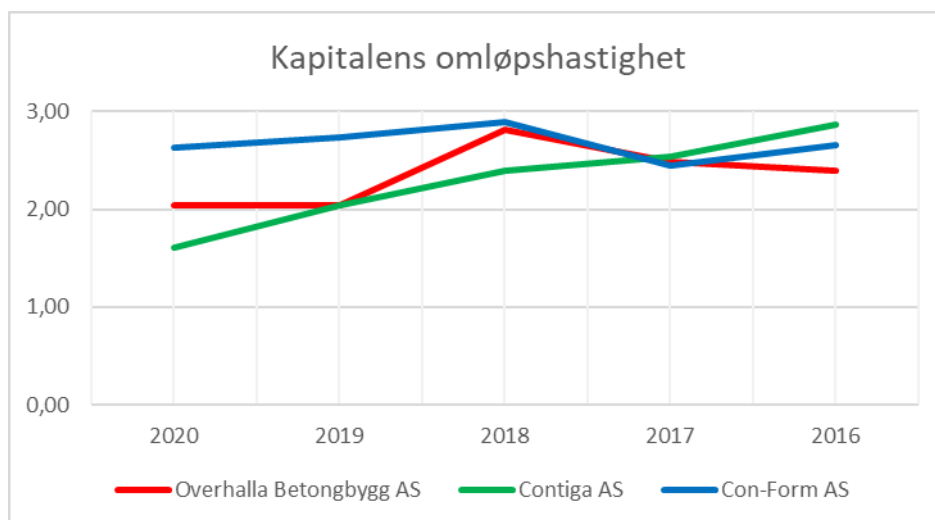
Figur 20: Resultatgrad (ROS) i %, komparativ analyse

Resultatgraden viser mange av de samme mønstrene som vi så i totalkapitalrentabiliteten. Dette kommer av at resultatgraden forklarer mye av variasjonen i totalkapitalrentabiliteten. Gjennomgående har samtlige bedrifter opprettholdt en tilfredsstillende resultatgrad gjennom

perioden, med unntak fra 2019 for OBB. Vi kan samtidig se at OBB er under gjennomsnittet for bransjen i hele perioden, med unntak av i 2018.

Tabell 20: Gjennomsnittlig KO, nærmeste konkurrenter

År:	2020	2019	2018	2017	2016
Kapitalens omløpshastighet	2,09	2,27	2,70	2,49	2,64



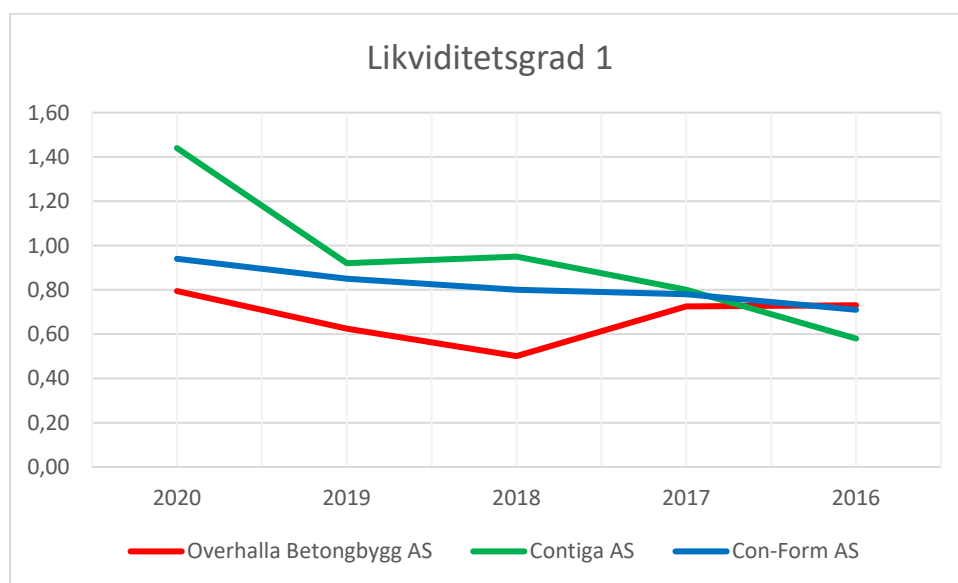
Figur 21: Kapitalens omløpshastighet, komparativ analyse

Kapitalens omløpshastighet har gjennom perioden ligget mellom 1,61 på det laveste, og 2,89 på det høyeste. Contiga AS som hadde den sterkeste resultatgraden og totalkapitalrentabiliteten, har gjennom perioden hatt en jevn nedgang i omløpshastighet på kapital. Dette henger sammen med at de har hatt en enorm vekst i totalkapitalen, mens driftsinntektene har hatt en mer beskjeden vekst. OBB er også her under gjennomsnittet for de tre bedriftene, utenom i 2018.

Siden 2018 har bransjens omløpshastighet på kapital gått relativt kraftig ned, men på samme tid har resultatgraden gått opp. Det er vanskelig å slå fast en konkret årsak til denne utviklingen, men det kan tyde på at det blir foretatt flere og flere investeringer, man evner å utnytte ressursene på en bedre og bedre måte, mens det på samme tid ikke er en like stor økning i omsetning for bransjen. På samme tid viser balanseregnskapene til de tre bedriftene at de har en stadig økning i fordringer.

Tabell 21: Gjennomsnittlig Likviditetsgrad 1, nærmeste konkurrenter

År:	2020	2019	2018	2017	2016
Likviditetsgrad 1	1,06	0,80	0,75	0,77	0,67



Figur 22: Likviditetsgrad 1, komparativ analyse

Tabellen og grafen ovenfor viser at bransjen og de tre bedriftene har hatt en positiv utvikling gjennom perioden 2016-2020. Vi ser av beregningene at OBB har gjennomgående lavere likviditetsgrad 1 enn de andre sammenligningsbedriftene. Contiga kan sees på som den bedriften som har hatt den beste utviklingen med tanke på likviditet. I perioden startet Contiga med en likviditetgrad på 0,6 og utviklet den i løpet av perioden til 1,4. En likviditetsgrad på 1,4 kan sees på som tilfredsstillende sett i sammenheng med bransjen. En forklaring til denne utviklingen er at Contiga har hatt vekst i både kortsiktig gjeld og omløpsmidler, men veksten i omløpsmidler har vært kraftigere. Con-Form har fra 2016 til 2020 hatt en jevn økning i både omløpsmidler og kortsiktig gjeld, men omløpsmidlene har i vokst noe mer. Dette har bidratt til at likviditetsgraden til Con-Form har utviklet seg fra 0,71 til 0,94. Dette vil fortsatt omtales som en relativt svak likviditetsgrad sett i lys av Kristoffersens (2016) tommelfingerregel, men av beregningene ser man likevel en positiv trend. Vi ser av grafen at de to komparative bedriftene får sterkere nøkkeltall mot utgangen av perioden. Overhalla Betongbygg starter perioden med å være over den gjennomsnittlige likviditetsgraden, men i perioden fra 2018 til 2020 gjør de det vesentlig dårligere. Videre vil det være vanskelig å si noe om bakgrunnen for hvorfor utviklingen til konkurrentene har vært gode, men mulige forhold vil kunne knyttes opp mot strategiske valg for investeringer og finansieringsmodellene til de ulike selskapene.

4.4 Strategisk analyse

I dette delkapitlet vil det bli gjennomført en strategisk SWOT-analyse av Overhalla Betongbygg. Denne strategiske analysen inneholder en analyse av styrkene og svakhetene ved noen av nøkkelressursene internt, og potensielle muligheter og trusler som bedriften kan møte gjennom eksterne forhold. Man kan i utgangspunktet gjennomføre en veldig omfattende analyse, og ta for seg utallige forhold knyttet til OBB sin virksomhet. Istedenfor har vi valgt å begrense oss til de punktene vi mener har størst betydning. De forholdene som blir presentert i analysen stammer i all hovedsak fra intervju med økonomisjefen for virksomheten, og annen kunnskap vi ervervet fra besøket på OBB sin fabrikk i Overhalla.

Tabell 22: SWOT-analyse

Styrker: <ul style="list-style-type: none">- God på LEAN- Utvikling og investeringer i virksomheten- Holdning i ledergruppen, endringsvilje- Lojale kunder- Bredt produktspekter- Markedsposisjon/-andel	Svakheter: <ul style="list-style-type: none">- Sosiokulturelle forskjeller- Ferdigstilling av prosjekter – 95%- Digitalisering (ikke-brukervennlige systemer)- Avhengig av innleid arbeidskraft
Muligheter: <ul style="list-style-type: none">- Klynger og samarbeid- Teknologi og innovasjon- Markedskonjunkturer- Politisk satsning på utdanning av nødvendig arbeidskraft- Politisk satsning som sammenfaller med verdiskapningen til OBB	Trusler: <ul style="list-style-type: none">- Materialkostnader og råvarepriser- Klima og miljø- Eksterne aktører og ytre forhold som påvirker arbeidsprosessen- Mangel på kompetent arbeidskraft i nærmiljøet- Juridiske forhold knyttet til midlertidig ansettelse

4.4.1 Styrker

Lean som produksjonsmodell:

En av de fremste styrkene til OBB er knyttet opp mot deres bruk av Lean som arbeidsmodell. Arbeidsmodellen baserer seg på å skape bedre flyt gjennom å utnytte potensialet som virksomheten besitter, noe som innebærer prosesser hvor man jobber med forenkling og flyt i arbeidsprosessene. Lean er en helhetlig strømlinjet produksjonsmodell, som videre fokuserer på kontinuerlig arbeid med å redusere tiden fra bestillingstidspunkt fra kunden til den siste betalingen fra kunden er gjennomført (Sundar, Balaji og Satheesh Kumar 2014). Ved at Lean er en helhetlig modell for bedriftens arbeidsprosesser, omfatter det forhold som kan knyttes opp mot implementering av maler for tekniske arbeidsprosesser, utforming av lokalet og prosjektgjennomføring m.m. OBB har valgt å tilpasse Lean-modellen til bedriftsspesifikke forhold og produksjonsmåte, til noe de omtaler som Overhalla-måten. Overhalla-måten baserer seg på at hele produksjonsprosessen til bedriften arbeider etter tidspunktet da monteringen av elementene skal skje. Dette innebærer at ferdigstillingstidspunktet for produktene danner grunnlaget for de arbeidsprosessene som både salgssavdelingen, konstruktørene og produksjonen arbeider etter.



Figur 23: Grunntanke i Lean

I implementeringen av Lean har OBB gjennomført flere ulike endringer, disse endringene er både av synlig og ikke-synlig art. Disse endringene kan knyttes opp mot ulike former for ressurser (Roos, von Krogh og Roos 1994), spesielt sentralt er det å trekke frem de fysiske egenskapene ved lokalene og de menneskelige ressursene som befinner seg i organisasjonen. I 2019 ble det gjennomført store investeringer i forbindelse med utviklingen av Lean som produksjonsmodell i virksomheten. Dette kommer til syne i regnskapstallene gjennom det negative årsresultatet fra 2019.

Utvikling og investeringer i virksomheten:

I besøket på OBB sine kontorer og produksjonslokaler ble det uttrykt at ledelsen i stor grad er opptatt av å bidra til en videreutvikling av virksomheten. Dette kommer til uttrykk gjennom at virksomheten kontinuerlig reinvesterer store deler av kapitalen, noe som blir synliggjort under besøket og i regnskapstallene fra de siste fem årene. OBB sine investeringer har i stor grad hatt som formål å videreutvikle organisasjonen, både i form av fysiske ressurser og videreutvikling av organisatoriske egenskaper og intellektuell kapital. Investeringen i fysiske ressurser kan i stor grad knyttes opp mot lokalene til OBB, med spesiell



Figur 24: Nytt blandingsverk, investert i 2018

vekt på utviklingen av hovedkontoret på Skogmo i Overhalla i 2018. Utviklingen av hovedkontoret omfatter både utbyggingen av nye kontorlokaler, men også store forbedringer i produksjonen. Spesielt investeringene som er gjort i produksjonslokalene bidrar til å fremme virksomhetens arbeidsmodell Lean. OBB har blant annet armeringsmaskin, blandeverk og slipemaskin som allerede bidrar til å effektivisere og automatisere arbeidsprosessene til virksomheten. I besøket på Overhalla kom det frem at OBB har ytterligere planer om investering i maskiner som bidrar til å effektivisere arbeidsprosessen. Denne holdningen samsvarer med grunntanken som virksomheten har for å videreutvikle sin portefølje av ulike produkter, og dermed muligheten til å gi et bredt produktspekter til ulike markeder.

Videre har Overhalla Betongbygg i 2019 gjennomført store investeringer for å løfte flere organisatoriske aspekter ved virksomheten. Investeringene i denne perioden var både knyttet til å sikre bedre arbeidsvilkår og økt kompetanse, men også for å videreutvikle arbeidsprosessene knyttet til Lean. Å utvikle organisasjonens intellektuelle og humane kapital er en styrke som bidrar til å gjøre OBB til en attraktiv arbeidsgiver i regionen. Investeringene i organisasjonene er en av hovedårsakene til at OBB gikk med underskudd i 2019 (Overhalla

Betongbygg AS 2019). Investeringene som OBB har gjennomført har bidratt til å videreutvikle virksomheten og støtte opp under veksten. Valget om å reinvestere store deler av virksomhetens kapital kan sees på som en mulig årsak til at likviditetsreservene ikke øker selv om omsetningen øker. I en vurdering om ledelsen sin holdning til reinvestering av kapital er en styrke eller svakhet, vil selskapets strategi rundt videre vekst være sentral. Denne avveiningen omfatter muligheter for vekst både i eksisterende markeder, men også ved å utvikle nye produkttyper. Samlet sett viser ledelsen i OBB stor grad av endringsvilje og innovativ evne for å skape lønnsomhet for virksomheten. Oppsummert viser holdningen som ledelsen har til å reinvestere den opptjente egenkapitalen som en styrke, grunnet virksomhetens evne og ønske om å vokse ytterligere.

4.4.2 Svakheter

Sosiokulturelle forskjeller:

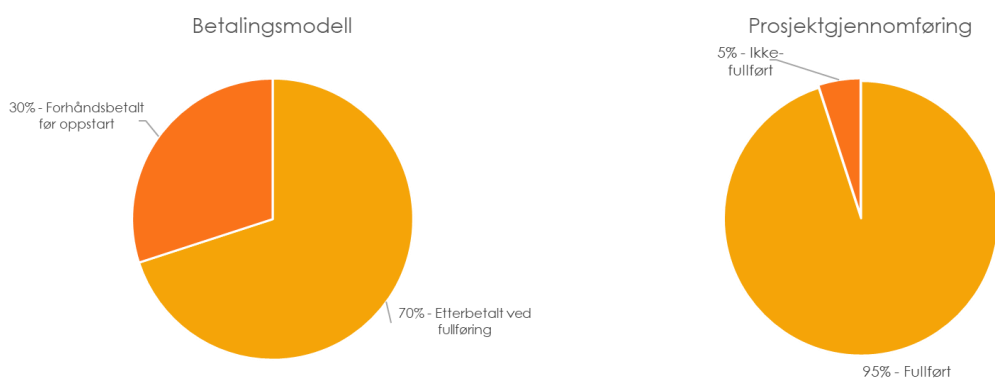
En av de faktorene ved OBB som hindrer den videre utviklingen er de sosiokulturelle forskjellen mellom ulike deler av virksomheten. Dette er noe som vil kunne bidra til at forskjellige deler av bedriften drar i ulike retninger, og at det oppstår suboptimal adferd. Det første området de sosiokulturelle avstandene kommer til uttrykk på er mellom administrasjonen og produksjonen. For de forskjellene som oppstår mellom administrasjonen og produksjonen vil det være nært knyttet opp mot at arbeidsoppgavene deres er av essensiell ulik art. OBB sin plassering i distriktet medfører at tilgangen til kompetent arbeidskraft i nærmiljøet er redusert i forhold til mer urbane områder. For å løse store midlertidige behov for arbeidskraft for å besvare ordrene leier OBB inn arbeidskraft fra Østeuropeiske land. Det komme frem forskjeller mellom de faste lokale ansatte og den innleide utenlandske arbeidskraften. Denne gruppen av innleid arbeidskraft bidrar til å skape en ekstra gruppering i virksomheten, der skillet både går på tvers av arbeidsoppgaver og språk.

Resultatet av store avstander og forskjeller er at det kan oppstå holdninger knyttet til «vi» og «de andre» i virksomheten. Selv om dette ikke er ønskelig, vil det være utfordrende å arbeide mot at disse sosiokulturelle forskjellene oppstår. De to sosiokulturelle skillene som er beskrevet tidligere bygger på størrelsen til OBB og plasseringen i distriktet som medfører at det er krevende å få tilgang til kompetent arbeidskraft i regionen. OBB kan omtales som en stor virksomhet i norsk skala med over 200 ansatte (Proff 2022). Ved implementeringen av nye arbeidssystemer og endringer i organisasjonen, vil det ved kulturelle forskjeller og mangelfull positiv holdning til endring kunne oppstå adferd som arbeider mot endringen.

Dette ble tidligere omtalt som suboptimal adferd. Som det kommer frem av besøket hos OBB, har det vært noe motstand og mye arbeid med implementeringen av Lean og digitale systemer. De sosiokulturelle vil bidra til mangelfull samhandling og suboptimale beslutninger. Dette kan for eksempel komme til uttrykk ved at produksjonen ikke benytter seg av de digitale systemene på tiltenkt måte.

Ferdigstilling av prosjekter – 95%:

En utfordring som Overhalla Betongbygg står ovenfor er fullføringsgraden av de ulike ordreprosjektene sine. Under besøket hos OBB kom det frem at mange prosjekter ikke blir fullført til planlagt tid, og at det ofte er de siste 5% som mangler for at prosjektene skal bli fullførte. De siste 5% av prosjektet kan for eksempel være en stripe med sement over en sprekk eller avsluttende fuging, med andre ord er det svært lite som kreves for at prosjektene blir fullført 100%. Betalingen av prosjektene vil ofte være todelt, en del ved oppstarten av prosjektet og resten av beløpet etter fullføring. Ofte vil de siste 5% være den siste «finishen» på en ordre som mangler, noe som bidrar til at betalingen uteblir. Dette kan skyldes eksterne forhold som gjør at arbeidet med prosjektet ikke kan gjennomføres, eksempelvis været eller forhold hos kunden. For interne forhold vil det kunne være knyttet til mangelfull registrering i digitale systemer og avslutningsvis oppfølging av kunden. Resultatet av en lang slutfase på ulike ordreprosjekter medfører som nevnt at betalingen fra kunden blir utsatt. Ofte vil denne innbetalingen kommet tidligere og dette bidrar til at OBB har låst store deler av sine likvide midler i kundefordringer og utsatte innbetalinger.



Figur 25: Betalingsmodell og prosjektgjennomføring

4.4.3 Muligheter

Klynger og samarbeid:

En mulighet som Overhalla Betongbygg står ovenfor er de ressursene som finnes i konsernet og rundt organisasjonen i nærmiljøet. Mest sentralt i dette mulighetsområdet er hvordan OBB sammen med de andre divisjonene i Overhalla Gruppen kan skape et bedre totalt tilbud til kundene. Spesielt står samarbeidet med de ulike avdelingene i konsernet, Overhalla Mekaniske og Overhalla Transport sentralt i utnyttelsen av organisasjonsklyngene. Videre vil også andre aktører som finnes på Skogmo industripark være relevante aktører. For moderne virksomheter har det oppstått økte krav til produktene som man leverer, og gjennom samarbeid med nærmere aktører i sin egen klynge vil man tilfredsstille kundens krav.

Teknologi og innovasjon:

Teknologiske nyvinninger representerer store muligheter for OBB, og vil kunne på sikt representere et konkurransefortrinn opp mot konkurrentene. Sement kan sees på som hovedinnsatsfaktoren i produktene til OBB, og sement omtales som et lite miljøvennlig alternativ til ulike bygg. Ved å arbeide med teknologisk utvikling og forbedringen av de materialtekniske prosessene, vil man kunne gjøre sement til et mer miljøvennlig alternativ. Det vil være mulig å arbeide med teknologisk utvikling på flere ulike områder, men noe av det som vil være mest sentralt er produktutviklingen, sementens egenskaper og resirkulering av gammel og brukt sement. I besøket på Overhalla kom det frem at OBB har i perioden 2016-2020 hatt flere ulike samarbeid med SINTEF og NTNU, spesielt knyttet til implementeringen av Lean. SINTEF Industri sitter på stor kompetanse innen ulike materialer og materialeegenskaper (SINTEF Industri 2022). Gjennom et ytterligere samarbeid med SINTEF Industri vil man skape en mulighet til å utvikle en mer bærekraftig verdikjede og tilfredsstille kravene til bærekraft på en bedre måte. Teknologiske forbedringer vil for OBB kunne bidra til å effektivisere og/eller automatisere arbeidsprosesser. Ved å arbeide med å skape disse forbedringene vil OBB kunne opprette seg nye konkurransefortrinn. Disse vil kunne knyttes opp mot både produksjonstiden, men også produksjonskostnadene. Å arbeide med å forbedre arbeidsprosessene skaper det en korrelasjon med OBB sin Lean-strategi.

Markedskonjunkturer:

Markedskonjunkturer omfatter svingninger i markedet som skjer både i positiv og negativ retning, noe som kan omtales som høy- og lavkonjunktur. I høykonjunkturer kjennetegnes det ved høyt privat konsum og ved lavkonjunkturer vil det være et lavt privat konsum. Det

offentlige vil i velferdsstaten operere som en motpol mot konjunktorene, og vil ved lavkonjunkturer øke sitt konsum og vis a versa ved høykonjunkturer. Med andre ord vil det, uavhengig av markedssituasjonen, være aktivitet i markedet. Dette medfører ulike samfunnsøkonomiske konsekvenser, og ut fra disse vil det være ulike muligheter for bygg- og anleggsbransjen som OBB blir direkte påvirket av.

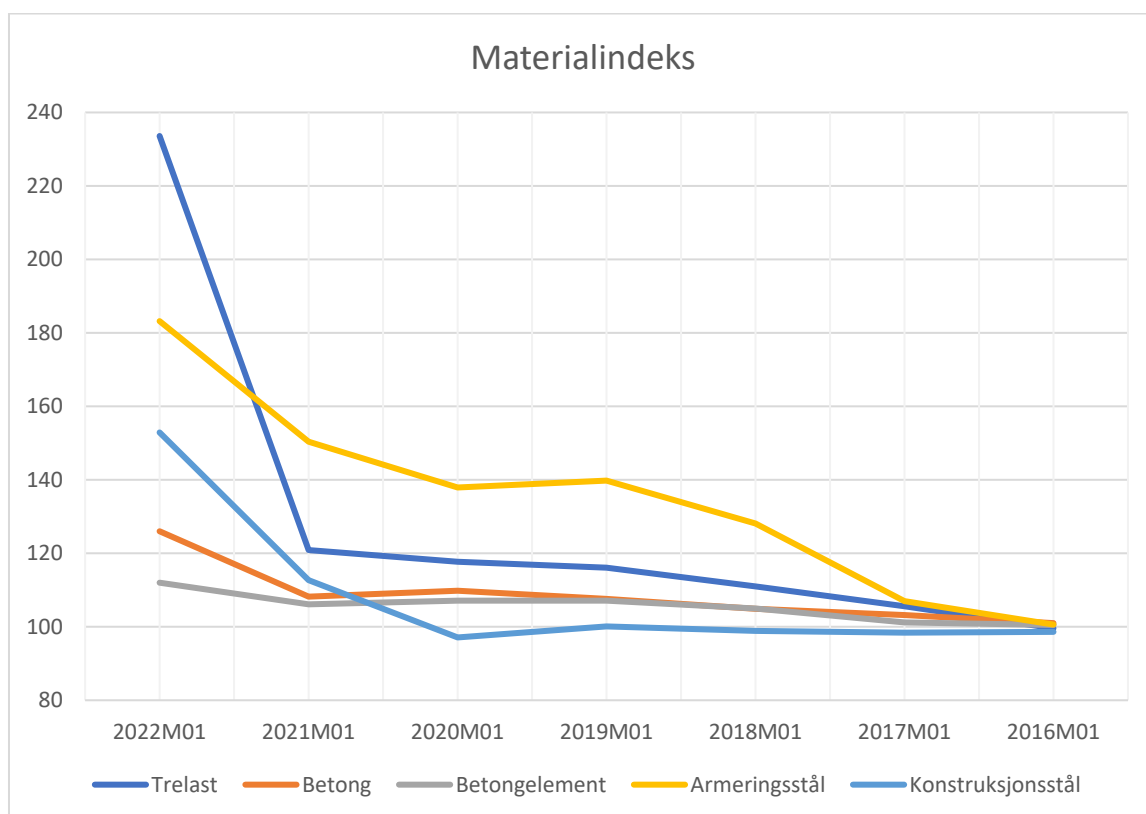
Det offentlige vil som beskrevet ovenfor, fortsette å øke sitt konsum ved lavkonjunkturer. Ofte vil økningen i det offentlige konsumet komme til uttrykk gjennom ulike investeringer i blant annet infrastruktur. OBB bidrar til offentlig infrastruktur, både i form av offentlige bygg og samferdsel, som en del av produktporteføljen. Resultatet er at OBB og resten av bransjen normalt sett vil opprettholde sin aktivitet uavhengig om det er økonomiske nedgangstider. Som vi så i den komparative analysen, viste den at bransjen opprettholdt et stabilt aktivitetsnivå til tross for Koronapandemien som påvirket mange andre bransjer i 2020. En relativt stor ordreportefølge ved inngangen av pandemien kan ha hatt en stor betydning for dette, men det er også stor sannsynlighet for at støtte og investeringer fra det offentlige har bidratt til å opprettholde en relativt stabil driftsperiode for bransjen.

4.4.4 Trusler

Materialkostnader og råvarepriser:

Svingninger i materialkostnadene er en ekstern trussel som påvirker kostnadene til Overhalla Betongbygg og driften for øvrig. Svingningene er et resultat av en rekke markedsrelaterte forhold som Overhalla Betongbygg ikke har kontroll over, men likevel må ta stilling til. Den største innsatsfaktoren i betongproduksjon er sement, følgelig vil prisutviklingen i sement påvirke produksjonskostnadene i stor grad. Prisen på sement har vært relativt stabil de siste 20 årene og har stort sett fulgt konsumprisindeksen (Søderholm 2021). Årsaken til dette kan være at sement i all hovedsak består av råstoffet kalkstein. Det er et kortreist råstoff og i Norge har vi kalksteinsforekomster på Østlandet. På dette viset påvirkes ikke prisen på sement av faktorer i det internasjonale transportmarkedet, slik som andre materialer som stål og trevirke er utsatt for. En annen råvarekomponent som er viktig for Overhalla Betongbygg og betongbransjen generelt er stål som brukes i armering. Det har vært en større økning i stålprisen, men likevel utgjør ikke disse kostandene en stor andel av de totale kostnadene knyttet til produksjon av betong.

I løpet av 2021 økte mange av prisene på ulike råvarer drastisk. Blant disse var sement, hvor prisstigningen fra januar 2021 til januar 2022 var på 16,5%. Prisstigningen som fant sted, var på ingen måte spesiell for betongbransjen. Tilsvarende utvikling, og i noen tilfeller også større prisøkninger, kunne også observeres hos andre byggematerialer. Eksempelvis var det trelast som ble hardest rammet med en økning på hele 93,2% ved inngangen av 2022, sammenlignet med tall fra januar i 2021. Det er altså til dels store forskjeller mellom betong og trevirke noe som bekreftes gjennom historisk data, hvor trevirke har vært et mer volatil byggemateriale med tanke på prissvingninger. Som tidligere nevnt er armeringsstål en viktig komponent i mye av betongproduksjon og har hatt en økning på 21,8% siden januar 2021 (Statistisk sentralbyrå 2022).



Figur 26: Byggekostnadsindeks for boliger, materialpriser for januar hvert år med 2015 som indeksår (SSB)

Årsaken til den voldsomme prisøkningen for samtlige byggematerialer skyldes en rekke forhold. For det første har koronapandemien spilt en stor rolle, da flere virksomheter har hatt lavere produksjonsvolum enn tidligere. Samtidig har etterspørselen etter materielle ting økt kraftig, noe som har resultert i prisøkning. I kjølvannet av det ekstraordinære året i 2021 har flere byggevarer tjenester varslet prisnedgang for trelast, noe som skyldes større tilgang på råvarer (Mjelde 2021). Hva angår betong har det blitt spådd en videre prisøkning på sement

med 20 til 30 prosent (Brekkehus 2021). Bakgrunnen for denne prisøkningen er høyere CO2-kvoter, økte energipriser, samt investeringer knyttet til mer bærekraftig produksjonsmetoder av sement.

Nøkkelen til å opprettholde en stabil prisutvikling og konkurransedyktige priser for sement og råvarer som er relevante for OBB, vil være å utarbeide gode og innovative løsninger som er miljøvennlige. I tillegg vil effektivisering av produksjon være et viktig fokusområde i tiden fremover.

Klima og miljø:

Sement og betong er kanskje verdens mest benyttede byggemateriale, men anses av mange som en klimaversting. Den viktigste komponenten i produksjonen av betong er sement, som står for om lag 8% av verdens samlede CO2-utslipp (SINTEF 2020). Sement lages ved å brenne blant annet kalkstein, og når den varmes opp settes det i gang en kjemisk prosess, hvor CO2 brennes vekk fra kalksteinen.

Det økte fokuset på bærekraft og lave CO2-utslipp er isolert sett en trussel for produksjonen av betong slik den er i dag. Dette reflekteres i økte CO2-kvoter, og høy etterspørsel av mer miljøvennlige byggematerialer som trelast. Betongbransjen har imidlertid rettet et stort fokus mot utviklingen av innovative og miljøvennlige produksjonsmodeller. Mange av disse løsningene innebærer å fange, og lagre CO2 ved å bygge CCS-anlegg (SINTEF 2020). Disse er store energivinningsanlegg som fanger opp store mengder CO2. Det er imidlertid få slike byggeprosjekter som foreløpig er realisert i tiltenkt skala. Årsaken til dette er finansieringsproblemer, da det er store kostnader knyttet til utbyggingen av slike anlegg. Videre blir det forsket på mulige sammensetninger av materialer som kan subsidiere sement i betongproduksjon, men dette er ingen enkel oppgave å løse uten at det påvirker sluttproduktets egenskaper. En viktig støttespiller angående utviklingen av bærekraftig betongproduksjon er offentlig sektor. Det offentlige må sette standard og etterspørre lavkarbonbetong med CCS-anlegg. Videre bør myndighetene stille strenge krav til klimafotavtrykket og pådra seg kostnadene tilknyttet investeringene i CCS-anlegg.

Overhalla betongbygg AS har som store deler av bransjen tatt bærekraft og miljø på alvor, og har ifølge økonomisjef Amdal OBB redusert sitt karbonfotavtrykk med 30% siden 2018. OBB er miljøsertifisert etter ISO 14001, som gir strenge administrasjonsrammeverk for å redusere klimaavtrykket til bedriften (Standard Norge u.d.). Videre har OBB gjort store investeringer i

mer bærekraftig blandeverk, gått fra olje til gassfyring og valgt mer miljøvennlige kjemikalier. I tiden som kommer vil OBB fortsette å utvikle nye produkter, produksjonsmetoder, og innsatsfaktorer, som for eksempel lavkarbonbetong. De følger også tett med på utviklingen som skjer i bransjen.

5.0 Konklusjon

I denne bacheloroppgaven har vi gjennomført en regnskapsanalyse med hovedfokus på lønnsomhetsutviklingen i Overhalla Betongbygg AS. Oppgaven har tatt sikte på å besvare problemstillingen:

«Hvordan har lønnsomheten utviklet seg for Overhalla Betongbygg AS i perioden 2016-2020, hvilke forhold kan ha bidratt til denne utviklingen og hvordan ser fremtiden ut?».

I første del av analysekapitlet ble de sentrale regnskapspostene i resultatregnskapet og balansen presentert. Gjennom analysen observerte vi en overordnet vekst gjennom perioden, både med tanke på driftsinntekter, årsoverskudd og total kapital. Til tross for dette kunne vi observere en nedgang i varekostnadene, hvor vi mener Lean har hatt en stor rolle i kostnadseffektiviseringen. Året 2019 var et unntaksår for Overhalla Betongbygg, hvor det endte med et negativt årsresultat som følger av tap på fordringer fra en stor kunde, og betydelige investeringer i organisasjonen. En av de viktigste innsiktene fra balansen var at det har vært en gjennomgående økning i kundefordringene i løpet av perioden, noe vi anser som skadende ettersom det resulterer i en stor del «død»-kapital. Vår antagelse er at dette primært skyldes lang kredittid hos kundene, og utfordringer knyttet til fullføringsgraden av prosjekter.

Gjennom å undersøke nøkkeltall for soliditet, avdekket vi en rekke ulike forhold knyttet til bedriftens evne til å tåle eventuelle tap. Det første vi kunne se var at egenkapitalandelen hadde økt gjennom perioden. Dette er en ekstremt viktig trend for OBB, ettersom dette påvirker deres mulighet for ekstern finansiering, noe de er helt avhengig av. Analysene viste videre at bedriften hadde en høy rentedekningsgrad, noe som gjør det enklere å få ekstern finansiering. Finansieringsgrad 1 var derimot definert som «usunn», ettersom deler av anleggsmidlene var finansiert med kortsiktig kapital. Utviklingen i finansieringsgraden har likevel vært positiv, og dersom trenden siden 2018 opprettholdes så kan OBB over tid havne i kategorien «sunn finansiering». Arbeidskapitalen er mest sannsynlig det største faremomentet for OBB med tanke på finansiering. De har gjennom hele perioden hatt en negativ arbeidskapital, noe som gjør dem sårbare dersom det skulle dukke opp uforutsette hendelser. Dersom man for eksempel opplever en driftsstans, vil det ikke gå lang tid før man er nødt til å gjøre store grep for å komme på rett kjør igjen. Likviditeten til Overhalla Betongbygg gjennom perioden beskrives som svak. Likviditeten har vært gjennom små svingninger, og man kan spesielt trekke fram bunnivået på 0,5 i 2018. Bakgrunnen for at OBB har hatt en relativt stabil likviditet skyldes at forholdet mellom omløpsmidlene og den kortsiktige gjelden

har holdt seg relativt stabil. Det er likevel viktig å poengtere at begge disse forholdene har opplevd en overordnet vekst gjennom perioden.

Den gjennomgående trenden i lønnsomhetsberegningene er en overordnet forbedring gjennom perioden 2016 til 2020. Samtlige lønnsomhetsmål med unntak av kapitalens omløpshastighet, viser at Overhalla Betongbygg har hatt en periode hvor lønnsomheten har utviklet seg i en positiv retning. Det som oppfattes som mest overraskende er det faktum at det beste året, sett i lys av lønnsomhet, er 2020 da Koronapandemien brøt løs. Totalt sett har dermed nøkkeltallene for lønnsomhet avdekket at det har vært en overordnet forbedring gjennom perioden.

I den komparative analysen sammenlignet vi Overhalla Betongbygg med Contiga AS og Con-Form Produksjon AS. Alle nøkkeltallene som ble brukt i den komparative analysen, viste at OBB har ligget under gjennomsnittet i fire av fem år i perioden 2016 til 2020.

Totalkapitalrentabiliteten viste samtidig at hele bransjen hadde en overordnet vekst gjennom perioden, og det vi bet oss spesielt merke i var den kraftige veksten fra 2019 til «korona-året» 2020. Resultatgraden viste seg også å være relativt tilfredsstillende for samtlige bedrifter, mens kapitalens omløpshastighet på sin side viste seg å være redusert for alle de tre virksomhetene. Årsaken til at bransjens omløpshastighet har gått kraftig ned, mens resultatgraden har gått opp, kan forklares av en stadig økning i fordringer, fler og fler investeringer, bedre utnyttelse av ressurser og en mangel på tilstrekkelig økning i omsetning. Ved analysen av likviditet viste den komparative analysen at OBB har hatt en svakere likviditet sammenlignet med sine konkurrenter. Konkurrentene har opplevd en positiv utvikling, og har ved utgangen av perioden en mye sterkere likviditet enn OBB. Totalt sett har Overhalla Betongbygg dermed noe å strekke seg etter sammenlignet med sine nærmeste konkurrenter.

I den strategiske analysen har vi sett på interne og eksterne forhold som bidrar til å forklare utviklingen i lønnsomheten til Overhalla Betongbygg. En av de mest sentrale styrkene er hvordan OBB har implementert Lean i virksomheten. Implementeringen av Lean kommer til uttrykk gjennom en effektivisering av ressursbruken, noe som blir synliggjort gjennom økte driftsinntekter samtidig som varekostnadene reduseres. Ledelsen i OBB er også opptatt av å videreutvikle virksomheten gjennom reinvesteringer av overskudd. Dette kan vi se gjennom deres investeringer i organisatorisk utvikling, nye lokaler og moderne maskiner, som i regnskapstallene kommer spesielt godt frem i det negative resultatet i 2019. Den strategiske

analysen la vekt på to ulike svakheter: sosiokulturelle forskjeller og ferdigstilling av prosjekter. De sosiokulturelle forskjellene som vi har identifisert er todelt: på den ene siden er det forskjeller mellom ledelsen og produksjonen, mens på den andre siden er det skiller mellom den faste og innleide arbeidskraften. Sosiokulturelle forskjeller kan ha bidratt til å gjøre det vanskeligere å gjennomføre strategiske endringer. En annen svakhet vi avdekket hos OBB er at de sliter med å få fullført alle prosjektene sine til den fastsatte slutføringsdatoen, noe som har ført til store kundefordringer, og påfølgende mye «død»-kapital.

I den eksterne delen av den strategiske analysen så vi på ulike muligheter og trusler. Denne delen var rettet mot de fremtidige forholdene, og svarte på så måte til den siste delen av problemstillingen. En av mulighetene vi så på var teknologi og innovasjon. Å arbeide med utvikling av teknologi kan resultere i en mer bærekraftig verdikjede, og skape mer effektive arbeidsprosesser. Slike forbedringer vil antageligvis være avgjørende for å gjøre OBB konkurransedyktig i fremtiden. Vi kom også frem til at OBB har mulighet til å opprettholde aktiviteten sin på et stabilt nivå, uavhengig av overordnede markedskonjunkturer i økonomien. En av truslene virksomheten står ovenfor er prisendringer i materialkostnader. I 2022 har sement blitt spådd en prisøkning på 20 til 30 prosent i lys av høyere CO2-kvoter, økte energipriser, samt investeringer knyttet til mer bærekraftig produksjonsmetoder. Klima og miljø er den største trussel for bransjen per dags dato, da sement anses av mange som en klimaversting. Mange av løsningene som har blitt fremlagt for å redusere betongbransjens klimafotavtrykk er avhengige av CCS-anlegg. Det er store investeringssummer knyttet til utbyggelsen av slike anlegg og derfor kan offentlige bidrag og investeringer være avgjørende for å sikre OBB og hele betongbransjens fremtid.

Det er mange forhold som vil være avgjørende for Overhalla Betongbygg AS sin fremtidige utvikling. For det første er bedriften utvilsomt nødt til å arbeide med å skape en felles kultur på tvers av avdelinger og strukturer i organisasjonen. For det andre er likviditeten utvilsomt et hodebry for OBB, ettersom dette setter dem i fare dersom man skulle oppleve driftsstans. Det vil derfor være avgjørende å forbedre avslutningsprosessen knyttet til ferdigstilling av sine prosjekter, slik at de også kan redusere kundefordringene. Med bakgrunn i hvor viktig klima og miljø er i den moderne verden, er det videre viktig at de arbeider mot å skape mer miljøvennlige arbeidsprosesser, effektiviserer eksisterende prosesser og ikke minst fortsetter å utvikle seg i henhold til bransjens standarder. Det offentlige kan komme til å spille en stor rolle i vegen mot et grønnere skifte, blant annet gjennom å finansiere utbyggingen av CCS-

anlegg. Dersom det offentlige derimot fortsetter å nedprioritere, kanskje til og med øker avgifter på bruk av betong som byggemateriale, kan Overhalla Betongbygg bli tvunget til å tenke i en ny retning. Overhalla Betongbygg AS står totalt sett foran en svært spennende fremtid, med både muligheter og trusler.

6.0 Referanseliste

- Berg, Terje. *Grunnleggende Økonomistyring*. 3. Oslo: Cappelen Damm AS, 2021.
- Brekkehus, Arve. *Norcem varsler kraftig prisøkning*. 2021. <https://www.bygg.no/norcem-varsler-kraftig-prisokning-nodvendig-for-a-utvikle-fremtidens-sementproduksjon/1478755/> (funnet februar 22, 2022).
- Datar, Srikant, og Madhav Rajan. *Horngrens cost accounting: a managerial emphasis, global edition*. 16. Pearson Education Limited, 2017.
- Fjellstad, Øystein, og Randi Lunnan. *Strategi*. 2. Bergen : Fagbokforlaget, 2018.
- . *Strategi*. Bergen : Fagbokforlaget, 2018.
- Jacobsen, Dag Ingvar. *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* 3. utgave. Oslo: Cappelen Damm, 2018.
- Kristoffersen, Trond. *Årsregnskapet: En grunnleggende innføring*. 5. Bergen: Fagbokforlaget, 2016.
- Lovdata.no. *Aksjeloven: Lovdata.no*. 2022. <https://lovdata.no/lov/1997-06-13-44/§3-4> (funnet 01 22, 2022).
- Lyngstadås, H, og T Berg. *Working capital management: Evidence from Norway*. International Journal of Managerial Finance, 2016.
- Mjelde, Katrine Nordanger. *dn.no*. 2021. <https://www.dn.no/eiendom/ravarer/optimera/byggebransjen/byggevaregigant-varsler-prisnedgang-pa-trevarer/2-1-1135065> (funnet februar 22, 2022).
- Olsen, Tor-Eirik. *Resultatmåling og evaluering*. Trondheim: Forelesning i BØA3050 12/11.2021, 2021.
- Oppen, Marit, Bjørn Erik Mørk, og Eirik Haus. «Kvantitative og kvalitative metoder i merkantile fag.» 23. Oslo: Cappelen Damm, 2020.
- Overhalla Betongbygg AS. *Historie - Overhalla*. u.d. <https://overhallabetongbygg.no/om-oss/historikk/> (funnet Januar 10, 2022).
- Overhalla Betongbygg AS. *Årsregnskap 2019 for Overhalla Betongbygg AS*. Overhalla: Overhalla Betongbygg AS, 2019.
- Proff . *Overhalla Betongbygg AS - Oversikt*. 2022. <https://www.proff.no/selskap/overhalla-betongbygg/overhalla/betong-og-betongvarer/IG5K9TW0044/> (funnet Januar 11, 2022).

- Proff. *Overhalla Betongbygg - Aksjeposter*. 2022.
<https://www.proff.no/aksjon%C3%A6rer/bedrift/overhalla-betongbygg-as/976802756>
(funnet Januar 11, 2022).
- . «Overhalla Gruppen AS Aksjonærer.» *Aksjonærregister*. u.d.
[proff.no/aksjonærer/bedrift/overhalla-gruppen-as/989245481](https://www.proff.no/aksjonærer/bedrift/overhalla-gruppen-as/989245481) (funnet Mars 14, 2022).
- . *OverhallaGruppen - Aksjeposter*. 2020.
<https://www.proff.no/aksjon%C3%A6rer/bedrift/overhalla-gruppen-as/989245481>
(funnet Mars 11, 2022).
- Proff.no. *Con-Form AS - Proff.no*. 2022. <https://www.proff.no/selskap/con-form-produksjon-as-avd-orkanger/orkanger/semnt-m%C3%B8rtel-og-betong/IG2PM3V10KJ/> (funnet Februar 7, 2022).
- . *Contiga - Proff.no*. 2022. <https://www.proff.no/selskap/contiga-as/moss/semnt-m%C3%B8rtel-og-betong/IG2ES8T10KJ/> (funnet Februar 7, 2022).
- Roos, Göran, Georg von Krogh, og Johan Roos. «Strategi.» 1994.
https://www.researchgate.net/profile/Goeran-Roos/publication/280935321_1994_Strategi_complete/links/55cca4440aed3bc0c707ef7/1994-Strategi-complete.pdf (funnet Januar 26, 2022).
- SINTEF. *Betong er en del av klimaløsningen*. 2020. <https://www.sintef.no/siste-nytt/2020/-betong-er-en-del-av-klimalosningen/> (funnet februar 22, 2022).
- SINTEF Industri. *Materialer og nanoteknologi - Forskning, teknologi og innovasjon*. 2022.
<https://www.sintef.no/ekspertise/sintef-industri/materialer-og-nanoteknologi/additiv-tilvirkning-materialer-og-materialegenskaper/> (funnet Februar 15, 2022).
- SSB. «Befolkningsstørrelse - Overhalla.» Desember 2021.
<https://www.ssb.no/statbank/table/07459/tableViewLayout1/> (funnet Januar 31, 2022).
- Standard Norge. *Miljøledelse - ISO 14000*. u.d. <https://www.standard.no/fagomrader/miljo-og-barekraft/miljostyring---iso-14000/> (funnet februar 22, 2022).
- Statistisk sentralbyrå. *Byggjekostnadsindeks for bustader*. 2022.
<https://www.ssb.no/statbank/table/08657/tableViewLayout1/> (funnet februar 22, 2022).
- Statistisk sentralbyrå. *Statistisk sentralbyrå*. 2020.
<https://www.ssb.no/statbank/table/11536/tableViewLayout1/> (funnet February 20, 2022).
- . *Variabeldefinisjon Varekostnad*. 1 Januar 1999.
<https://www.ssb.no/a/metadata/conceptvariable/vardok/212/nb>.

Sundar, R, A.N Balaji, og R Satheesh Kumar. «A Review on Lean Manufacturing Implementation Techniques.» 2014. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877705814034092> (funnet Januar 28, 2022).

Søderholm, Jørn. *Anleggsmaskinen*. 2021. <https://anleggsmaskinen.no/2021/06/betongror-holder-seg-stabilt-i-pris/> (funnet februar 22, 2022).

Torgersen, Oddvar. *Regnskapsanalyse: NDLA*. 2018. <https://ndla.no/subject:1:5b028a77-1c35-4774-8e10-49e1bac2d6fd/topic:2:187735> (funnet Januar 11, 2022).

