

Andreas Lykke Strand, Anders Moldestad og
Julian Langland

Lønnsomhetsanalyse av Abra Regnskap AS

Profitability analysis of Abra Regnskap AS

Bacheloroppgave i økonomi og administrasjon
Veileder: Ronny Thomas Jensen

April 2022

Andreas Lykke Strand, Anders Moldestad og Julian
Langland

Lønnsomhetsanalyse av Abra Regnskap AS

Profitability analysis of Abra Regnskap AS

Bacheloroppgave i økonomi og administrasjon
Veileder: Ronny Thomas Jenssen
April 2022

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden

Forord:

Denne oppgaven er utarbeidet av Andreas Lykke Strand, Anders Moldestad og Julian Langland ved fakultetet for økonomi ved NTNU våren 2022. Samtlige studerer økonomi og administrasjon ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim og har regnskapsfører som profileringsretning. Oppgaven er skrevet som en del av et obligatorisk arbeid det siste semesteret i forbindelse med avslutning av bachelorgraden. Innholdet i denne oppgaven står for forfatterens egen regning.

Vi har gjennom bacheloroppgaven utarbeidet en regnskaps- og lønnsomhetsanalyse av Abra Regnskap AS (heretter kalt Abra) i perioden 2017-2020, samt sammenlignet resultatene opp imot nærliggende konkurrenter i regnskapsbransjen basert på størrelse og aktivitet. Hensikten med oppgaven var å kunne kartlegge grad av lønnsomhet i Abra og hvordan den har utviklet seg gjennom tidsperioden sammenlignet med konkurrenter. Oppgaven er gjennomført ved hjelp av analyse av regnskapstall, nøkkeltall, strategiske verktøy og benchmarking.

Å skrive en oppgave som skal ta for seg store deler av kunnskapen vi har tilegnet oss i løpet av bachelorgraden har vært utfordrende, men samtidig givende. Det ga oss muligheten til å anvende teori i en praktisk oppgave som tok for seg virkelig informasjon fra markedet. Muligheten til å få innsikt i et regnskapsførerselskap som Abra, og som i dag har blitt en del av kompetansehuset Aider, gjorde arbeidet svært interessant og relevant. Derfor vil vi gjerne takke ansatte i Abra og selskapet som helhet for å gi oss muligheten til å skrive en oppgave om virksomheten. En særlig takk til Anne-Grete Wibe og styreleder i Aider, Knut Grotli for gjennomføring av kvalitativt intervju og god hjelp til innhenting av nødvendig informasjon. Vi vil også takke daglig leder i Aider Midt-Norge AS, Christian Langseth for hjelp til innhenting og verifisering av informasjon. Til slutt, vil takke veileder Ronny Thomas Jensen for god veiledning og for å gi oss lærerike utfordringer gjennom arbeidet.

Trondheim, april 2022.

Sammendrag:

I denne bacheloroppgaven har vi gjennomført en regnskaps- og lønnsomhetsanalyse av Abra i tidsperioden 2017-2020. Analysen viser den økonomiske tilstanden og utviklingen i selskapet i den aktuelle perioden. Samtidig har vi sammenlignet resultatene opp mot to konkurrenter for å kunne se utviklingen i sammenheng med konkurrerende aktører, Soldi Regnskap og Folde Regnskap og Rådgivning (Heretter kalt Soldi og Folde). I tillegg til regnskapsanalyser og beregning av nøkkeltall har vi supplert med to strategiske analyser for å kartlegge interne og eksterne forhold som har og kan ha innvirkning på Abras overordnede lønnsomhet. Ved hjelp av teori, regnskapsinformasjon og intervju av relevante personer, har vi innhentet og analysert informasjon for å til slutt kunne uttale oss om lønnsomhet og den økonomiske stillingen i Abra.

For å kunne utarbeide en oversiktlig lønnsomhetsanalyse vil vi innledningsvis gjøre rede for valg av problemstilling, om Abra som selskap, regnskapsmarkedet og konkurranse. I tillegg presenteres to regnskapsførerselskaper vi skal benytte ved benchmarking i analysedelen. Deretter vil vi etablere relevant teori knyttet til vitenskapelig metode, regnskapsanalyse og bruk av nøkkeltall. I metodedelen vil vi redegjøre for viktige faktorer ved utarbeidelse av en problemstilling, valg av undersøkelsesdesign og innhenting av informasjon, samt om oppgavens omfang opp mot validitet og reliabilitet. Videre gjennomfører vi to strategiske analyser ved hjelp av PESTEL og SWOT for å kartlegge strategiske forhold knyttet til interne og eksterne faktorer. Deretter foretas beregning av nøkkeltall og utarbeidelse av regnskap- og lønnsomhetsanalysen basert på Abras regnskapstall. Etter å ha analysert regnskapstall knyttet til Abra vil resultatene sammenlignes med Soldi og Folde gjennom benchmarking. Til slutt vil vi ta for oss resultatene fra analysene opp mot problemstillingen og legge fram en konklusjon om lønnsomheten og utviklingen i Abra, og hvordan den har utartet seg sammenlignet med Soldi og Folde.

Av analysene fremgår det at lønnsomheten i Abra i den aktuelle perioden er positiv basert på teoretiske kriterier, men at likviditeten har forbedringspotensial for å kunne anses som meget god. Gjennom benchmarking har vi også kartlagt at Abra har positive lønnsomhetsmål sammenlignet med Soldi og Folde, men at utviklingen i perioden har vært varierende. Samtidig viser resultatene for likviditet og soliditet jevne og varierende resultater mellom aktørene.

Abstract:

In this bachelor thesis we have conducted a profitability analysis of Abra during the period of 2017-2020. The analysis presents the economic state and its development throughout the specific time period. The results have also been compared to two competitors in order to compare the results with competing companies. In addition to the profitability analysis, we have conducted a strategic analysis with the purpose of identifying internal and external factors that have and can have impact on Abra's overall profitability. Through the application of theory, accounting figures and interviews with relevant individuals, we have gathered and analyzed information to be able to make a conclusion about the overall profitability and economic situation in Abra.

In order to conduct a transparent profitability analysis, we first present our research question, introduce Abra as a company, map relevant competitors and review the industry. In addition, we present the two companies used in our benchmarking-analysis. Second, the theories relevant for research methods accounting analysis and key figures will be presented. Third, we introduce important factors when developing a research question, choice of survey design and method for sampling information, followed by a discussion of the assignment's level of validity and reliability. The next chapter includes the analysis in which we conduct a strategic analysis using PESTEL and SWOT to identify the key internal and external factors relevant for the profitability, followed by a calculation of the key figures and a presentation of the profitability analysis. After analyzing Abra's results, these will be compared to Soldi and Folde in a benchmarking analysis. Finally, we will discuss the key findings of the analysis in light of the research question and present a conclusion about the profitability in Abra, and how the company's profitability has evolved compared to Soldi and Folde throughout the time period.

The analysis shows that the profitability in Abra in 2017-2020 can be defined as positive based on theoretical criteria. However, the company has potential to improve in aspects of liquidity in order to be considered as very liquid. Through our benchmarking analysis, we have discovered that Abra also has positive profitability figures compared to Soldi and Folde, even though the development has varied. The results regarding liquidity and solidity also show varied figures and tough competition between the companies.

Innholdsfortegnelse

Forord:	0
Sammendrag:	1
Abstract:	2
Figurliste:	5
Tabelliste:	6
Innledning:	7
Problemstilling:	8
Om Abra:	8
Valg av selskaper til benchmarking:	9
Bransje og konkurranse:	9
Vitenskapelig metode:	13
Problemstilling:	13
Undersøkellesdesign:	13
Valg av data:	14
Validitet og reliabilitet:	14
Teori:	16
Regnskapsanalyse:	16
Lønnsomhet:	17
Resultatgrad:	18
Egenkapitalrentabilitet etter skatt:	18
Totalkapitalens omløpshastighet (KO):	18
Totalkapitalrentabilitet- Return on Investment (ROI):	19
Likviditet:	21
Likviditetsgrad 1:	21
Finansiering:	21
Finansieringsgrad 1:	21
Arbeidskapital:	22
Soliditet:	22
Egenkapitalandel:	22
Gjeldsgrad:	23
Strategiske analyser:	24
PESTEL-analyse:	24
SWOT-Analyse:	31
Regnskapsanalyse:	36
Lønnsomhet	36
Egenkapitalrentabilitet etter skatt:	36

Totalkapitalrentabilitet:	37
Totalkapitalrentabiliteten dekomponert (DuPont-modellen):	38
Resultatgrad:.....	38
Totalkapitalens omløpshastighet:	39
Likviditet	40
Likviditetsgrad 1:	40
Finansiering	41
Finansieringsgrad 1:	41
Arbeidskapital:	42
Soliditet	43
Egenkapitalandel:	43
Gjeldsgrad:	44
Benchmarking – Sammenligning av nøkkeltall	45
Sammenligning av EK-rentabilitet etter skatt:	45
Sammenligning av TK-rentabilitet	46
DuPont-modellen:	47
Sammenligning av resultatgrad:	47
Sammenligning av totalkapitalens omløpshastighet:	48
Sammenligning av egenkapitalandel:.....	49
Sammenligning av likviditetsgrad 1:.....	51
Konklusjon:	52
Kilder:.....	54
Spørsmålssammendrag av intervju med Knut Grotli:	56
Spørsmålssammendrag av intervju med Anne-Grete Wibe:	57
Vedleggsliste:	58
Vedlegg 1: Resultatregnskap Abra Regnskap AS:.....	58
Vedlegg 2: Balanseregnskap Abra Regnskap AS:	59
Vedlegg 3: Resultatregnskap Soldi Regnskap AS:	60
Vedlegg 4: Balanseregnskap Soldi Regnskap AS:.....	61
Vedlegg 5: Resultatregnskap Folde Regnskap og Rådgivning AS:	62
Vedlegg 6: Balanseregnskap Folde Regnskap og Rådgivning AS.....	63

Figurliste:

Figur 1: Antall ansatte	10
Figur 2: Bransjeomsetning	11
Figur 3: Markedspriser	12
Figur 4: DuPont-modellen grafisk.....	20
Figur 5: Oppdragsmengde	27
Figur 6: Oppsummering PESTEL	30
Figur 7: SWOT	35
Figur 8: Egenkapitalrentabilitet etter skatt	36
Figur 9: Totalkapitalrentabilitet.....	37
Figur 10: Resultatgrad	38
Figur 11: Totalkapitalens omløpshastighet	39
Figur 12: Likviditetsgrad 1	40
Figur 13: Finansieringsgrad 1	41
Figur 14: Arbeidskapital.....	42
Figur 15: Egenkapitalandel	43
Figur 16: Gjeldsgrad.....	44
Figur 17: EK-rentabilitet etter skatt.....	45
Figur 18: TK-rentabilitet	46
Figur 19: Resultatgrad	47
Figur 20: TK-omløpshastighet	48
Figur 21: Egenkapitalandel	49
Figur 22: Likviditetsgrad 1	51

Tabelliste:

Tabell 1: EK-rentabilitet etter skatt	36
Tabell 2: Totalkapitalrentabilitet i %	37
Tabell 3: Resultatgrad i %	38
Tabell 4: Totalkapitalens omløpshastighet	39
Tabell 5: Likviditetsgrad 1	40
Tabell 6: Finansieringsgrad 1	41
Tabell 7: Arbeidskapital	42
Tabell 8: Egenkapitalandel	43
Tabell 9: Gjeldsgrad	44
Tabell 10: EK-rentabilitet etter skatt	45
Tabell 11: TK-rentabilitet	46
Tabell 12: Resultatgrad	47
Tabell 13: TK-omløpshastighet	48
Tabell 14: Egenkapitalandel	50
Tabell 15: Likviditetsgrad 1	51

Innledning:

Som del av et avsluttende arbeid i bachelorgraden på NTNU, hadde vi som mål å benytte og utøve opparbeidet kompetanse og teori i praksis. Dette førte til et ønske om å skrive en oppgave basert på virkelige tall fra et konkurransedyktig marked. Valget falt på en regnskapsanalyse med hovedfokus på lønnsomhet i Abra. Hovedgrunnen til at vi har valgt å gjennomføre en analyse av regnskapstall, kommer av at alle tre jobber i regnskapsbransjen og utdanner oss for å kunne bli autoriserte regnskapsførere. Det faktum at en av oss er ansatt i Abra gjorde det mulig å ha direkte og løpende kontakt med bedriften, noe som var viktig da vi ønsket å presentere virkelighetsnære resultater. Samtidig var dette en mulighet til å tilegne seg relevant kunnskap om hvordan et regnskapsførerselskap drives og om bransjen generelt. Selskapets størrelse og muligheten til å få eksklusiv tilgang til informasjon direkte, gjorde det derfor naturlig å velge Abra som undersøkelsesobjekt. Overordnet la dette godt til rette for at vi kunne gjøre et dypdykk i hvordan selskapet har stilt seg til lønnsomhetsbegrepet i løpet av den aktuelle tidsperioden.

Det er samtidig viktig å presisere at Abra ble en del av Aider i 2021. Oppgaven vår er basert på perioden før oppkjøpet. Dette gjør at vi ikke kommer til å fokusere oppgaven rundt forholdene som ledet til oppkjøp.

Gjennom regnskapsanalyser og bruk av lønnsomhetsmål vil vi i første omgang kartlegge grad av lønnsomhet basert på tallmateriale. For å kunne si noe om den relative graden vil vi også ta for oss to konkurrenter, Soldi og Folde og sammenligne utvalgte lønnsomhetsmål gjennom benchmarking. Å gjennomføre sammenligningsanalyser er helt nødvendig for å kunne si noe om den overordnede lønnsomheten i et selskap da det viser hvordan man har manøvrert ressursene sine sammenlignet med konkurrerende aktører og markedet generelt. For eksempel kan regnskapsbransjen ha opplevd en "boost" slik at positiv lønnsomhet basert på regnskapstall, ikke likevel trenger å være fullt så positivt relativt sett. Vi ønsker som nevnt å presentere resultater som gjenspeiler virkelig situasjon i Abra, og det vil dermed være hensiktsmessig å ta for seg hvordan nærliggende konkurrenters resultater har utviklet seg i den samme tidsperioden.

Problemstilling:

Problemstillingen i denne oppgaven er utarbeidet med formål om å kunne si noe om lønnsomheten i et spesifikt selskap over en avgrenset periode. Med dette har vi valgt å foreta en lønnsomhetsanalyse av Abra over tidsperioden 2017-2020. Gjennom intervju av ansatte og analyseverktøy, vil vi ta for oss og kartlegge informasjon om Abra opp mot lønnsomhetsbegrepet. Samtidig er det hensiktsmessig å ta for seg to nærliggende konkurrenter i regnskapsbransjen for å kunne si noe om utviklingen i Abra sammenlignet med andre. Dette resulterte i følgende problemstilling:

«Hvordan har lønnsomheten i Abra Regnskap AS utviklet seg i tidsperioden 2017-2020, og hvordan har den utartet seg sammenlignet med nærliggende konkurrenter?».

Om Abra:

Abra startet som et internt regnskapskontor for Abra Norge og Kulelagersenteret i 2005. Etter å ha jobbet som revisor for konsernet i 8 år, fikk Anne-Grete Wibe spørsmål om å opprette en intern regnskapsavdeling på bakgrunn av at selskapet ønsket å etablere en solid regnskapsstruktur internt og som skulle legge til rette for god finansiell styring. Konsernet hadde erfart over tid at de som ikke hadde orden i egen regnskapsrapportering og andre formaliteter knyttet til regnskap, generelt hadde mindre sjanse for å lykkes. Abra startet i første omgang som en egen regnskapsenhet internt, men fikk raskt forespørsler fra tidligere kunder om de også kunne ta på seg oppdrag eksternt. Selskapet er i dag lokalisert i Trondheim og har i tidsperioden 2017-2020 bestått av 10-15 ansatte, med en snittalder i dag på 35 år. Tanken til Abra var å satse på et bredt spekter av bransjer og ønsket med det ikke å spesialisere seg på en bransje. Et av de fremste ønskene var å etablere en variert og læringsfokusert arbeidshverdag, samtidig som det i oppstarten ble viktig å skaffe seg erfaring og posisjonere seg i markedet. Videre ble det satt stort fokus på å opparbeide en sammensetning av personell som hadde bred og riktig kompetanse. Utviklingen av kompetanse har siden den gang blitt høyt verdsatt og har i dag blitt et konkurransefortrinn hos Abra, blant annet ved å tiltrekke seg flere revisorer og regnskapsførere som har gitt muligheten til å tilby differensierte tjenester.

Valg av selskaper til benchmarking:

Vi har valgt å benytte oss av Folde og Soldi for å sammenligne og analysere lønnsomheten i Abra. Folde er et autorisert regnskapsførerselskap som ble stiftet i 2001. Barbro Folde er daglig leder og Lars Aage Folde er styreleder i selskapet som holder til på Heimdal i Trondheim. Selskapet har per i dag 11 ansatte hvorav 5 av disse er autoriserte regnskapsførere. Til sammenligning er dette fire færre ansatte enn hva Abra Regnskap har. På selskapets hjemmeside fremgår det at de har som formål å bygge nærhet til sine kunder gjennom å tilby gode teknologiske løsninger, slik at kundene får en fleksibel tilgang til eget regnskap (Folde, 2022).

Soldi Regnskap er et autorisert regnskapsførerselskap som ble stiftet allerede i 1988. Jon Havdal fungerer som arbeidende styreleder i selskapet og Jorunn Grannes er selskapets daglige leder. Soldi har i dag 19 ansatte, alle med tilholdssted ved deres kontor på Falkenborgvegen i Trondheim. På selskapets hjemmeside, fremgår det at de fokuserer på å skape kostnadseffektive tjenester som bidrar til økt lønnsomhet for sine kunder (Soldi, 2022).

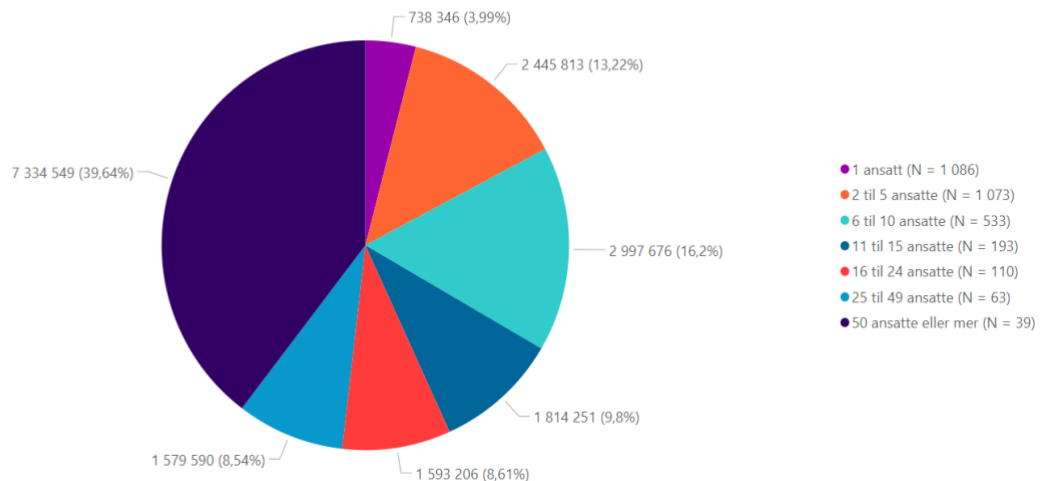
Bransje og konkurranse:

Enhver som påtar seg ansvar til å utøve pliktig regnskapsrapportering for andre i næring har autorisasjonsplikt etter regnskapsførerloven. Retten til å drive salg av regnskapstjenester til næringsbedrifter oppnås kun som et autorisert regnskapsselskap og ved etablering av selskap i Norge (Regnskap Norge, 2020). Vilkårene for autorisasjon fremgår av regnskapsførerloven § 6 og viser til krav om at daglig leder er autorisert regnskapsfører, formål om å føre regnskap for andre, være økonomisk vederheftig og ha fast kontorsted i Norge. Det kan likevel gjøres unntak fra kravet om at daglig leder er autorisert så lenge det oppnevnes en faglig leder som godkjennes av Finanstilsynet, jf. § 6 tredje ledd. Regnskapsbransjen består av dermed av autoriserte regnskapsførere og regnskapsførerselskap som skal drive virksomhet med hensikt i å utøve pliktig regnskapsrapportering for andre.

Markedet for regnskapsførerselskaper kjennetegnes av en rekke ulike aktører av varierende størrelse og omfang. Av kakediagrammet fra Regnskap Norge fremgår det at 60,36 % av aktørene har en personalsammensetning på under 50 ansatte, samt en tredjedel på 10 eller færre. Dette medfører at bransjen har store sprik når det gjelder karakteristika i hvert enkelt selskap. Eksempelvis hadde Abra i perioden 2017-2020 mellom 10-15 ansatte og går med det

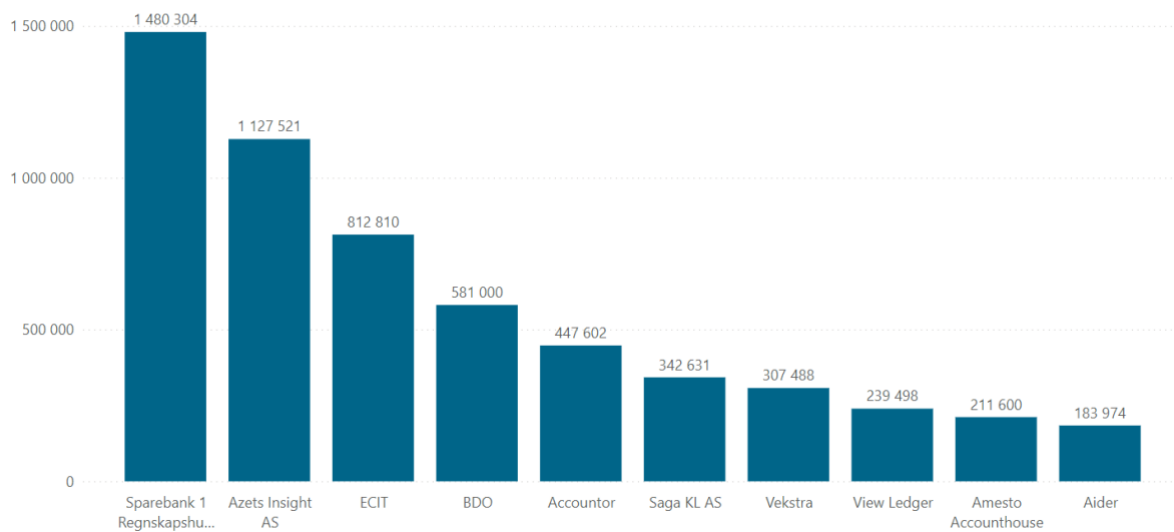
under en markedsandel som i 2020 utgjorde 9,8% av det totale markedet. Dette gjør at de fremste konkurrentene til selskapet som kan ansees som de nærliggende konkurrentene til selskapet, også vil være i den samme andelsgruppen.

Figur 1: Antall ansatte



(Kilde: Regnskap Norge, 2020)

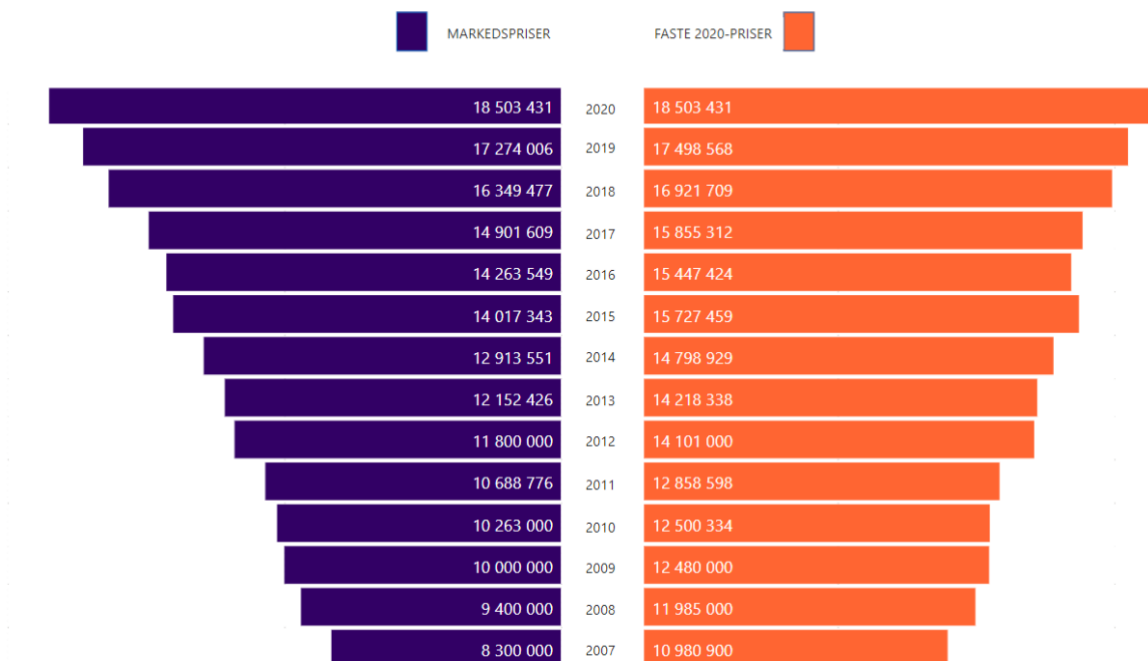
I 2020 hadde regnskapsbransjen en total omsetning 18,3 milliarder kroner. Tabellen nedenfor viser at de 10 største aktørene i markedet utgjør 5,7 milliarder kroner (31 %) av den totale bransjeomsetningen. Følgelig beror den største andelen av omsetningen på de mindre aktørene.

Figur 2: Bransjeomsetning

(Kilde: Regnskap Norge, 2020)

Regnskapsbransjen er i stor endring og man kan se virkningene av konsolidering i bransjen, hevder Anne-Grete Wibe. Her viser hun til oppkjøp andre store aktører gjør og at ressurser blir viktigere enn før. Hun forteller videre at bransjen har hatt en glidning mot å danne såkalte one-stop-shops hvor kunden kan få alt av økonomiske-tjenester samlet på ett sted. Det blir derfor større konkurranse om både kunder og kompetanse. Wibe presiserer videre at man er nødt til å følge med på endringene som oppstår og behandle disse for å være konkurransedyktige.

Figuren nedenfor viser at bransjen har opplevd vekst de siste årene i form av prisvekst. I perioden 2007-2020 har man, med unntak av 2016, opplevd kontinuerlig vekst både i markedspriser og faste priser.

Figur 3: Markedspriser

(Kilde: Regnskap Norge, 2020)

Vitenskapelig metode:

I det følgende skal vi presentere teori knyttet til metode opp mot problemstillingen og oppgavens formål. For å kunne presentere gyldige resultater er det nødvendig å evaluere hvordan data og informasjon er innhentet, behandlet og evaluert. At både problemstillinger og data underlegges kritisk drøfting er derfor en viktig del for å kunne produsere resultater man kan stole på. Følgelig vil vi knytte metodisk teori opp mot problemstillingen for å kunne si noe om oppgavens gyldighet og pålitelighet, altså validitet og reliabilitet.

Problemstilling:

Den første fasen i utarbeidelse av en undersøkelse, er å etablere en problemstilling. Dette anses som den aller viktigste fasen da den legger grunnlag og gir føringer for den videre utviklingen. En problemstilling viser overordnet hva formålet med arbeidet er og skal være utarbeidet slik at den presiserer og avgrenser hva man ønsker å kartlegge gjennom undersøkelsen (Jacobsen, 2018). Eksempelvis vil en god og velformulert problemstilling være klart avgrenset og synliggjøre hvilken kunnskap man som leser kan forvente å tilegne seg.

Vi har valgt å utarbeide en problemstilling som er spesifikt rettet mot en bedrift og som er avgrenset til et bestemt tidsperspektiv og analyseområde. Hovedformålet med oppgaven er å foreta en analyse som skal kartlegge grad av lønnsomhet i Abra i tidsperioden 2017-2020. Problemstillingen er dermed fokusert mot lønnsomhetsbegrepet for å kunne si noe om den økonomiske situasjonen i Abra innenfor en avgrenset tidsperiode.

Undersøkellesdesign:

Gjennom konkretisering av problemstilling vil dette danne grunnlag for hvordan undersøkelsen skal utformes. Valg av undersøkellesdesign har stor innvirkning på resultatenes gyldighet og det er derfor viktig at det foretas kritiske vurderinger for hvilke former som er best egnet til å besvare problemstillingen. I denne oppgaven har vi valgt å benytte oss av en intensiv enkeltcasestudie med ønske om å skaffe innsikt i faktorer knyttet til lønnsomheten i Abra. En enkeltcasestudie innebærer at man går dypt inn i en situasjon, organisasjon eller noe annet som er klart avgrenset i tid og rom (Jacobsen, 2018). Fordelen med et slikt undersøkellesdesign er at den egner seg til å skaffe detaljert innsikt i et fenomen

og som er virkelighetsnær. Oppgaven har en eksplorerende tilnærming som skal hjelpe oss i å opparbeide kunnskap for å kunne uttale oss om den økonomiske situasjonen i Abra.

Valg av data:

Valg av data omhandler hvordan man innhenter informasjon som skal behandles for å besvare problemstillingen. Data kan enten samles inn kvantitativt eller kvalitativt. Forskjellene mellom metodene ligger overordnet i at kvantitativ data gjenspeiles av tall, mens kvalitative består av ord og meninger (Jacobsen, 2018). Der kvantitative tilnærminger egner seg hvor man allerede innehar kunnskap om et fenomen og gjerne ser på faktorer knyttet til fenomenet, brukes kvalitativ metode for å tilegne seg kunnskap og kompetanse om undersøkelsesobjektet.

Vi har valgt å benytte oss av metodetriangulering ved innhenting av data og kombinerer både kvantitative og kvalitative data. Utarbeidelsen av nøkkeltallanalysen er basert på kvantitative tall fra årsregnskap og finansiell informasjon for de aktuelle årene. Tallmaterialet for Abra er innhentet direkte fra bedriften, mens tall som brukes til benchmarking mellom de valgte selskapene, er hentet fra et offentlig register hos proff.no. Alt av tallmateriale er behandlet og samlet inn gjennom en kvantitativ metode, enten direkte fra bedriften eller offentlig.

I tillegg til innhenting av kvantitativ data, har vi valgt å gjennomføre kvalitative intervjuer med Anne-Grete Wibe og Knut Grotli. Til tross for at all data benyttet til å gjennomføre lønnsomhetsanalysen er kvantitativ, ønsket vi ytterligere kunnskap om forhold i og rundt selskapet og som kan gi verdifull informasjon utover tallmaterialet. Formålet med intervjuene var at den kvalitative dataen skulle gi oss informasjon til å kunne utarbeide strategiske analyser av selskapet som er virkelighetsnære. Følgelig ga det oss innsikt om hvilke strategiske perspektiv selskapet har på interne og eksterne faktorer slik at vi hadde et bedre grunnlag til å kunne forstå sammenhengen i lønnsomhetsanalysen.

Validitet og reliabilitet:

I enhver undersøkelse har man et overordnet ønske om at resultatene skal gjenspeile de virkelige omstendighetene. Man ønsker at de funnene man har kartlagt er virkelighetsnære og kan brukes til å foreta beslutninger. Følgelig tar man for seg undersøkelsens gyldighet og pålitelighet, også definert som validitet og reliabilitet. Med validitet menes hvorvidt de resultatene man har oppnådd kan anses som korrekte og tilfredsstillende, altså resultatenes gyldighet (Jacobsen, 2018). Normalt kartlegger man både undersøkelsens interne og eksterne

gyldighet for å forsikre seg om at de oppnådde resultatene er legitime, men ettersom ekstern gyldighet omhandler generalisering, noe som ikke er relevant i denne oppgaven, vil vi kun ta for oss intern gyldighet.

Reliabilitet viser til hvor stabile resultater man har oppnådd og i hvilken grad de er til å stole på (Jacobsen, 2018). Man kartlegger følgelig om funnene er pålitelige og stabile slik at de kan karakteriseres som valide nok til at de gjenspeiler den faktiske situasjonen som foreligger. Ved vurdering av validitet og reliabilitet er det viktig at arbeidet underlegges kritisk drøfting for å forsikre seg om at resultatene er pålitelige. Kritisk drøfting innebærer undersøkning av faktorer som kan ha hatt innvirkning på oppgavens overordnede gyldighet og pålitelighet. Eksempelvis ved å ta for seg hvordan data er innhentet eller type data. Følgelig vil man kunne redusere muligheten for at det foreligger mangler ved data som er brukt til å utarbeide undersøkelsen, og som reduserer muligheten for å oppnå valide og reliable resultater.

Vi har fått tilsendt et fullstendig årsregnskap inklusive noter fra Abra selv, samtidig som vi har innhentet regnskap gjennom et offentlig register i proff.no. Ettersom vi har hatt direkte kontakt med selskapet, har vi hatt muligheten til å stille spørsmål ved opplysninger i regnskapet dersom noe var uklart. Datamaterialet for Soldi og Folde er hentet via dette registeret, samtidig som det er brukt offentlig tilgjengelig regnskap til Abra for å forsikre oss om at all data var korrekt. Det faktum at ethvert aksjeselskap er regnskapspliktig etter Regnskapsloven § 1-2 og at oppgaven tar for seg tre ulike regnskapsførerselskap, gjør at data som er benyttet i utgangspunktet har et godt grunnlag for å kunne ansees som legitime. Alle selskapene har god erfaring innenfor regnskapsbransjen slik at årsregnskapene også vil være utøvd med god kompetanse.

Teori:

Regnskapsanalyse:

Regnskapsanalyser gjennomføres med formål om å kunne si noe om et foretaks økonomiske tilstand og utvikling. Å analysere regnskapstall innebærer at man tar for seg og kartlegger historiske opplysninger som viser hvordan selskapet har prestert i den gitte periode (J. C. Langli, 2016). Hovedformålet med oppgaven er å bruke regnskapsopplysningene for ABRA til å analysere hvordan den økonomiske situasjonen har utviklet seg i perioden 2017-2020, samt sammenligne funnene opp mot tilsvarende resultater i Soldi og Folde.

Analysene foretas i utgangspunktet ved to ulike metoder, eksterne eller interne regnskapsanalyser. Eksterne regnskapsanalyser gjennomføres ved bruk av tall og informasjon som er offentlig tilgjengelig for eksterne parter. Eksempelvis innhenting av årsregnskap gjennom proff.no. Ved interne regnskapsanalyser innehar man ubegrenset regnskapsinformasjon som ikke er tilgjengelig eksternt, og gjennomføres ofte av ansatte i bedriften. Eksempler på intern informasjon er hovedsakelig faktorer som går utover det som fremgår av finansregnskapet

I denne oppgaven har vi valgt å benytte oss både interne og eksterne regnskapsanalyser. Hovedmålet med oppgaven er som nevnt å analysere lønnsomheten i Abra over en gitt periode, samt sammenligne resultatene opp mot andre aktører i markedet som er av relativt likt omfang. Vi har fått tilgang til intern regnskapsinformasjon fra Abra og har sammenlignet dette mot de aktuelle aktører gjennom bruk av ekstern informasjon. Dette gir oss også muligheten til å sammenligne den interne og eksterne regnskapsinformasjonen som foreligger for Abra.

Hovedområdet i en regnskapsanalyse innebærer å beregne nøkkeltall som skal gi en indikasjon på den overordnede økonomien hos en bedrift. Nøkkeltallene tar for seg forholdet mellom posterings i regnskapet. Ved regnskapsanalyse og beregning av nøkkeltall, deler man ofte inn i fire ulike analyseaspekter. Disse fire aspektene omhandler lønnsomhet, likviditet, finansiering og soliditet (J.C. Langli, 2016). Dette er alle forhold som er helt nødvendig å inneha kompetanse om for å kunne uttale seg om en bedrifts økonomiske tilstand, samt hvilke faktorer som har innvirkning på dem. Hovedformålet med oppgaven er som nevnt tidligere, å analysere lønnsomheten i selskapet. For å kunne presentere valide og reliable resultater om tilstanden i Abra, vil vi derimot ta for oss alle fire aspektene i analysearbeidet.

I tillegg til bruk av nøkkeltall, kan man foreta regnskapsanalyser gjennom vertikale og horisontale analyser av regnskapsdata. Vertikale analyser tar for seg alle regnskapspostene for det enkelte år og beregnes prosentvis opp mot en valgt basisstørrelse, eksempelvis salgsinntektene. Formålet er å si noe om sammensetningen av kontoene i regnskapet (Kristoffersen, 2019). Horisontale regnskapsanalyser analyserer derimot finansiell informasjon på tvers av regnskapsår og har som formål å avdekke endringer fra år til år (Kristoffersen, 2019). I det følgende vil vi benytte oss av horisontale analyser som et verktøy til å analysere lønnsomheten i Abra i den gitte tidsperioden.

Resultatene fra regnskapsanalysen vil deretter benyttes i en benchmarking-prosess hvor tallmaterialet fra Abra sammenlignes med andre aktører i bransjen. Benchmarking defineres som en analyse hvor man sammenligner en bedrifts arbeidsmetoder og resultater opp mot konkurrerende aktører (Sander, 2020). Formålet er å kartlegge hvordan de ulike bedriftene utøver sin virksomhet og hvilke forskjeller i arbeidsmetoder som eventuelt foreligger, samt benytte dette til læring og forbedring. Følgelig vil vi i denne oppgaven benytte benchmarking som et ledd i å identifisere de fremste ulikhetene mellom Abra og de valgte aktørene basert på nøkkeltallene vi har utarbeidet. Arbeidet med å sammenligne regnskapstall, kan i utgangspunktet gjøres ved tre ulike metoder: tids-, budsjett- og bedriftssammenligninger (Kristoffersen, 2019). Tidssammenligninger behandler og analyserer ulike regnskapsperioder over tid. Budsjettsammenligninger innebærer sammenligning mellom budsjetterte tall og faktiske tall, mens bedriftssammenligninger tar for seg analyse av regnskapstall mellom bedrifter. Vi har valgt å benytte oss av både tids- og bedriftssammenligninger i behandlingen regnskapstallene for å bekle problemstillingen.

Sammensetningen av interne og eksterne regnskapsanalyser gjennom bruk av nøkkeltall, samt supplerende av horisontale analyser, skal overordnet gi oss grunnlag til å kunne vurdere bedriftens økonomiske situasjon og lønnsomhet.

Lønnsomhet:

Lønnsomhet i en bedrift viser til forholdet mellom inntekter og kostnader, samt evnen til å skape inntekter basert på de ressursene man rår over (J.C. Langli. 2016). Positiv lønnsomhet innebærer at evnen til å generere inntekter overstiger kostnadene. Universitet i Cambridge definerer god lønnsomhet som en situasjon hvor et produkt genererer profitt og som skaper gode finansielle resultater (Cambridge, 2021). En virksomhet som opplever dårlig lønnsomhet

og som leverer underskudd over tid, vil ha vanskeligheter med å skaffe ny kapital fra investorer og overleve i markedet.

En lønnsomhetsanalyse består i hovedsak av å analysere regnskapstall for å si noe om en bedrifts resultat og rentabilitet. Rentabilitet er et lønnsomhetsmål og viser bedriftens avkastning på investert kapital. For å analysere lønnsomhet har vi valgt følgende nøkkeltall til å gi svar på problemstillingen:

Resultatgrad:

Resultatgrad er et lønnsomhetsmål som viser forholdet mellom resultat før skatt og driftsinntekter. Målet viser hvor mye av hver krone som omsettes, som kaster seg av i resultatet. Med andre ord, hvor mye man tjener ved hver krone omsatt. For å forbedre resultatgraden kan man øke inntektene, redusere kostnadene eller eventuelt kombinere de forannevnte. For eksempel ved å effektivisere interaksjonsprosesser med kunder. Resultatgrad er gitt ved:

$$\text{Resultatgrad} = (\text{Driftsresultat} + \text{Finansinntekter}) / \text{Driftsinntekter}$$

Egenkapitalrentabilitet etter skatt:

Egenkapitalrentabiliteten etter skatt viser hvor mye av resultatet som tilegnes egenkapitalen. Med andre ord, hvor mye avkastning eierne oppnår på den investerte kapitalen i selskapet. Dersom en aktør er interessert i å kjøpe aksjeandeler, vil egenkapitalrentabiliteten kunne være en avgjørende faktor da den kan indikere aksjeeierens avkastning.

$$\text{Egenkapitalrentabilitet etter skatt} = \text{Ordinært resultat før skatt} / \text{Gjennomsnittlig egenkapital}$$

Totalkapitalens omløpshastighet (KO):

Kapitalens omløpshastighet viser bedriftens evne til å utnytte investert kapital til å generere inntekter. Jo større verdi nøkkeltallet har, jo bedre evner man å utnytte den investerte kapitalen til å skaffe seg inntekter. Utnyttelsen av investert kapital kan forbedres ved å enten øke omsetningen eller ved reduksjon av kapital. Dårlig utnyttelse av investert kapital og lav

verdi for KO kan for eksempel forekomme av at det foreligger død kapital i bedriften (Olsen, 2021).

Død kapital omfatter kapital som ikke benyttes tilstrekkelig til å skaffe inntekter. For eksempel vil en bedrift som tidligere har investert i et anleggsmiddel, men som ikke brukes i dag, ansees som død kapital. Stor beholdning av varelager er også et eksempel på død kapital. For en bedrift er det viktig å få mest mulig ut av all kapital for å kunne øke lønnsomheten og total kapitalrentabiliteten (ROI). Kapitalens omløpshastighet vil kunne gi indikasjoner om hvordan bedriftens evne til å utnytte kapital, stiller seg til dette.

Total kapitalens omløpshastighet = Driftsinntekter / Gjennomsnittlig total kapital

Total kapitalrentabilitet- Return on Investment (ROI):

Total kapitalrentabiliteten er et mål på total avkastning på den samlede kapitalen i en virksomhet. Målet viser hvor effektivt man har maktet å utnytte ressursene sine, samt den overordnede inntjeningen i den aktuelle perioden. I et marked med tøff konkurranse og små marginer, vil total kapitalrentabiliteten være et godt mål for å skille bedriftene basert på lønnsomhet og deres evne til å effektivisere bruken av ressurser.

Fordelen med å benytte seg av total kapitalrentabilitet som nøkkeltall i en analyse er at den tar høyde for alle lønnsomhetsaspektene; inntekter, kostnader og investeringer. Målet viser forholdet mellom oppnådd driftsresultat og samlede eiendeler i bedriften. Hva man benytter som mål på den samlede kapitalen kan derimot variere. Teoretisk sett kan man benytte seg av fire ulike tilnærminger til total kapitalen; total kapital i det aktuelle året, gjennomsnittlig total kapital, sysselsatt kapital og sum eiendeler i bruk (Olsen, 2021). Ved bruk av sysselsatt kapital utelater man rentefri gjeld, eksempelvis leverandørgjeld, og definerer total kapital som sum av egenkapital og rentebærende gjeld. Sum eiendeler i bruk kan også benyttes ved at total kapitalen og viser den totale avkastningen på aktive eiendeler. I denne oppgaven vil vi derimot beregne total kapitalrentabilitet basert på gjennomsnittlig total kapital og viser snittet av inngående og utgående total kapital. Fordelen med en slik tilnærming er den også tar høyde for eventuelle investeringer som er blitt gjort i løpet av perioden.

Hva som ansees som god total kapitalrentabilitet i en virksomhet, avhenger blant annet av prisveksten som foreligger. I perioder med lav prisvekst vil et mål på over 10 % defineres på

god og over 15 % som svært god (Kristoffersen, 2019). Uavhengig av prissituasjonen, vil total kapitalrentabiliteten være et mål som definerer og skiller den overordnede lønnsomheten blant bedrifter.

$$\text{Total kapitalrentabilitet} = (\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter}) / \text{Gjennomsnittlig total kapital}$$

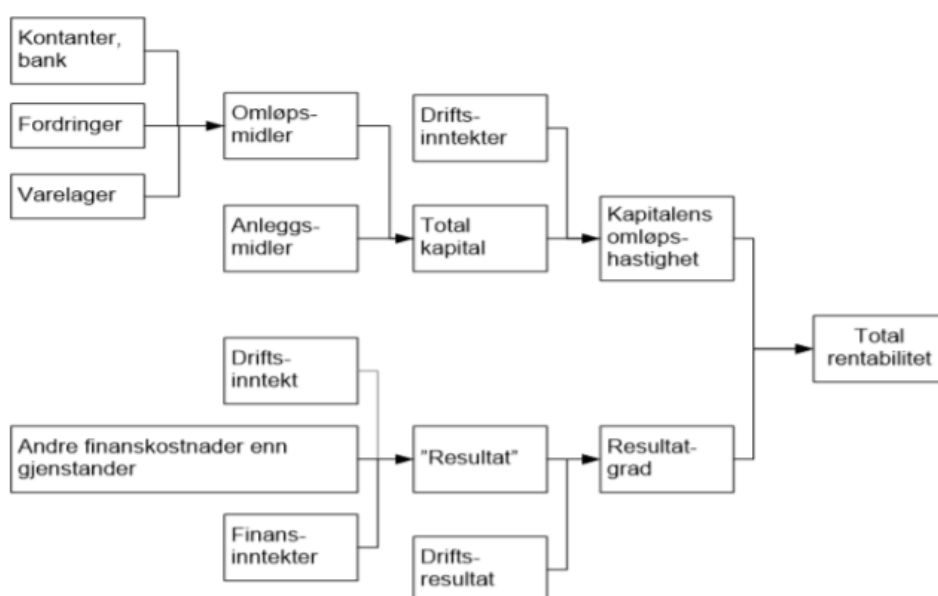
DuPont-modellen- Dekomponering av TKR/ROI:

Total kapitalrentabiliteten kan videre dekomponeres til produktet av resultatgrad og total kapitalens omløpshastighet. Her ser man på sammenhengen mellom driftsresultat og driftsinntekter opp mot evnen til å generere inntekter på investert kapital. Modellen brukes for å synliggjøre årsaken til gitt total kapitalrentabilitet og eventuelt hvilke tiltak som kan gjennomføres for å bedre situasjonen. Som nevnt tidligere, tar den for seg alle formene for lønnsomhet og vil derfor i større grad også kunne vise hvor tiltak må iverksettes. Overordnet kan total kapitalrentabiliteten forbedres gjennom å redusere total kapital, redusere kostnadene eller ved å øke driftsinntektene.

$$\text{Total kapitalrentabilitet} - \text{ROI} = \text{Resultatgrad} \times \text{Total kapitalens omløpshastighet}$$

Illustrasjon av total kapitalrentabiliteten dekomponert:

Figur 4: DuPont-modellen grafisk



(Kilde: Hogmalm, 2021)

Likviditet:

Likviditet sier noe om en virksomhets overordnede betalingsevne. I likviditetsanalyser tar man for seg inn- og utbetalinger og kartlegger bedriftens kjøpekraft. God likviditet innebærer at man evner å innfri forpliktelser etter hvert som de påløper, uavhengig om det er forutsatte eller uforventede forpliktelser. På den andre siden, medfører dårlig likviditet at man ikke evner å betale forpliktelser eller foreta investeringer slik at risikoen for å overleve på sikt, reduseres betraktelig. Eksempelvis dersom en virksomhet ønsker å ta opp et lån, vil likviditeten og evnen til å betale avdrag og renter være en avgjørende faktor for at banken skal innvilge lånet.

Likviditetsgrad 1:

Viser forholdet mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld i balansen og gir følgelig informasjon om hvilke midler man har til rådighet for å innfri kortsiktige forpliktelser. Likviditetsgrad 1 bør i utgangspunktet være over 2 og medfører dermed at andel omløpsmidler er dobbelt så stor som andel kortsiktig gjeld (Kristoffersen, 2019). Ingen av aktørene har varelager og vi vil derfor benytte oss av likviditetsgrad 1 i analysen.

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

Finansiering:

Finansieringsanalyser tar for seg hvordan en virksomhets anskaffer og anvender kapital. Finansiering omhandler sammensetningen av eiendeler og hvordan disse eiendelene finansieres, både gjennom kortsiktig gjeld eller gjennom egenkapital og langsiktig gjeld (Kristoffersen, 2019). Abra er en tjenesteutøvende bedrift og gjør at vi nedenfor har tatt utgangspunkt i to nøkkeltall som anses som relevant.

Finansieringsgrad 1:

Nøkkeltallet viser en virksomhets bruk av langsiktig kapital for å finansiere anleggsmidler, enten gjennom egenkapital eller langsiktig gjeld. Overordnet tommelfingerregel er at graden bør være mindre enn 1 og innebærer at samtlige anleggsmidler finansieres gjennom langsiktig kapital, samt deler av omløpsmidlene (Kristoffersen, 2019). Anleggsmidler er eiendeler til

varig bruk og eie slik at det er ønskelig at disse også finansieres tilsvarende. Følgelig kan nøkkeltallet sees i sammenheng med likviditetsgrad 1, som viser hvor stor del av omløpsmidlene som dekkes av kortsiktig gjeld.

Finansieringsgrad 1 = Anleggsmidler/Langsiktig kapital

Arbeidskapital:

Arbeidskapital tilsvarer differansen mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld i balansen. Som nevnt ovenfor, er det hensiktsmessig at deler av omløpsmidlene finansieres av langsiktig kapital, noe som medfører positiv arbeidskapital. En virksomhet med negativ arbeidskapital og finansieringsgrad 1 under 1, har derimot finansiert deler av anleggsmidlene gjennom kortsiktig gjeld, noe som ikke er ønskelig.

Arbeidskapital = Omløpsmidler - Kortsiktig gjeld

Soliditet:

Begrepet soliditet viser til en virksomhets evne til å tåle tap. Soliditet og forholdet mellom egenkapital og total kapital er sentralt da det synliggjør hvordan et eventuelt tap kan dekkes av tilgjengelige midler. For å kartlegge soliditeten i Abra har vi valgt å ta utgangspunkt i egenkapitalandel og gjeldsgrad.

Egenkapitalandel:

En virksomhets egenkapitalandel viser hvor stor prosentandel av total kapitalen som består av egenkapital og som følgelig er finansiert gjennom egne midler. Andelen forteller hvor stort tap man kan pådra seg før det påføres et udekket tap i resultatet. Høy egenkapitalandel innebærer god soliditet og evne til å tåle tap. Hva som anses som god egenkapitalandel er derimot svært avhengig av hvilke typer virksomheter og bransjer det er snakk om. Til tross for varierende kjennetegn, vil en andel på 30 % eller mer kunne betraktes som god (Kristoffersen, 2019). I aksjeselskaper stilles det krav til at størrelsen på egenkapitalen til enhver tid skal være forsvarlig ut fra risiko og omfanget av virksomheten, jf. aksjeloven § 3-4.

I det følgende vil vi sammenligne nøkkeltallet for Abra opp mot egnede konkurrenter for å kunne si noe om egenkapitalandelen.

$$\text{Egenkapitalandel} = (\text{Egenkapital} * 100\%) / \text{Totalkapital}$$

Gjeldsgrad:

Gjeldsgraden omfatter den resterende prosentandelen av totalkapitalen og tilsvarer andel som er finansiert ved hjelp av fremmedkapital. Graden beregnes som forholdet mellom gjeld og egenkapital. Økt egenkapitalandel medfører redusert gjeldsgrad og bedre evne til å tåle eventuelle tap, noe som medfører god soliditet. En gjeldsgrad på 1 tilsvarer eksempelvis at andel gjeld og egenkapital er like stor.

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

Strategiske analyser:

For å kunne uttale oss om lønnsomheten og dens utvikling de siste årene, er det nødvendig å ta for seg faktorer som har innvirkning i selskapets virksomhet. Dette omhandler blant annet kartlegging av interne og eksterne faktorer som påvirker det strategiske arbeidet hos Abra og hvordan de utøver sin daglige drift. Strategiske analyser er et viktig hjelpemiddel for at man som virksomhet skal drive effektiv ressursallokering i konkurransedyktige markeder. I det følgende har vi valgt å benytte oss av PESTEL og SWOT som analyseverktøy for å avdekke strategiske forhold i selskapet og bransjen generelt.

PESTEL-analyse:

Å analysere eksterne forhold i makrosystemet er viktig da det omhandler ikke-kontrollerbare faktorer man selv ikke har innvirkning på, men som påvirker bedriften. Derfor er det hensiktsmessig å kartlegge hvilke av disse eksterne faktorene som kan ha størst betydning for egen bedrift og om de kan sees på som eventuelle muligheter og trusler.

Ved å benytte PESTEL-modellen som analyseverktøy studerer man hvilke av de fremste eksterne faktorene som kan påvirke virksomhetens drift. Modellen som ble utgitt i 1964 av Francis Aguilar (Frue, 2017), er spesifikk for bransjen og tar for seg forhold som omhandler bransjen man opererer i. PESTEL brukes ofte som et verktøy i en større strategiprosess hvor man for eksempel foretar situasjonsanalyser av selskaper. I det følgende benytter vi modellen til å kartlegge eksterne forhold som er relevante for Abra som regnskapsførerselskap og har samtidig benyttet en PESTEL-analyse gjennomført av Regnskap Norge i 2020 for regnskapsbransjen som hjelpemiddel. Resultatene i analysen kan oppsummeres ved eksterne muligheter og trusler i en SWOT. PESTEL tar for seg følgende forhold:

- *P – Politiske*
- *E – Økonomiske (Economic)*
- *S – Sosiokulturelle/Demografiske (Social)*
- *T- Teknologiske (Technological)*
- *E – Miljømessige (Environmental)*
- *L -Juridiske (Legislation)*

Myndighetsregulering

Myndighetsregulering tar for seg politiske og juridiske forhold og defineres som “*alt av lover, regler og forskrifter fra myndighetene i Norge eller EU som legger føringer for hvordan man kan drive sin virksomhet*” (Regnskap Norge, 2020).

Av regnskapsloven fremgår det hvilke virksomheter som er regnskapspliktige og som skal utarbeide årsregnskap, jf. Regnskapsloven § 1-2 og § 3-1. Med unntak av små foretak, medfører bestemmelsene at regnskapspliktige virksomheter i Norge, i tillegg til rapportering av regnskapsopplysninger, også plikter å utarbeide årsberetning, jf. rskl. § 3-1 andre ledd. Følgelig medfører lovgivningen at behovet for regnskapsførere er til stede. Å drive regnskapsrapportering på egenhånd kan være svært komplekst og krevende, særlig i større selskaper, slik at regnskapsplikten i seg selv gjør at det foreligger behov for regnskapsførere. Dermed vil de eksterne forholdene knyttet til Abra og myndighetsregulering blant annet omhandle de føringene som virksomheter pålegges i form av pliktig regnskapsrapportering. Overordnet kan det derfor vises til at lovverket bidrar til økt aktivitet og større muligheter for regnskapsførerselskaper som et resultat av denne plikten. Loven gjør også at behovet for regnskapsførerselskaper ikke faller bort, men bidrar heller til økt konkurranse mellom aktørene i bransjen.

Teknologisk utvikling og digitalisering:

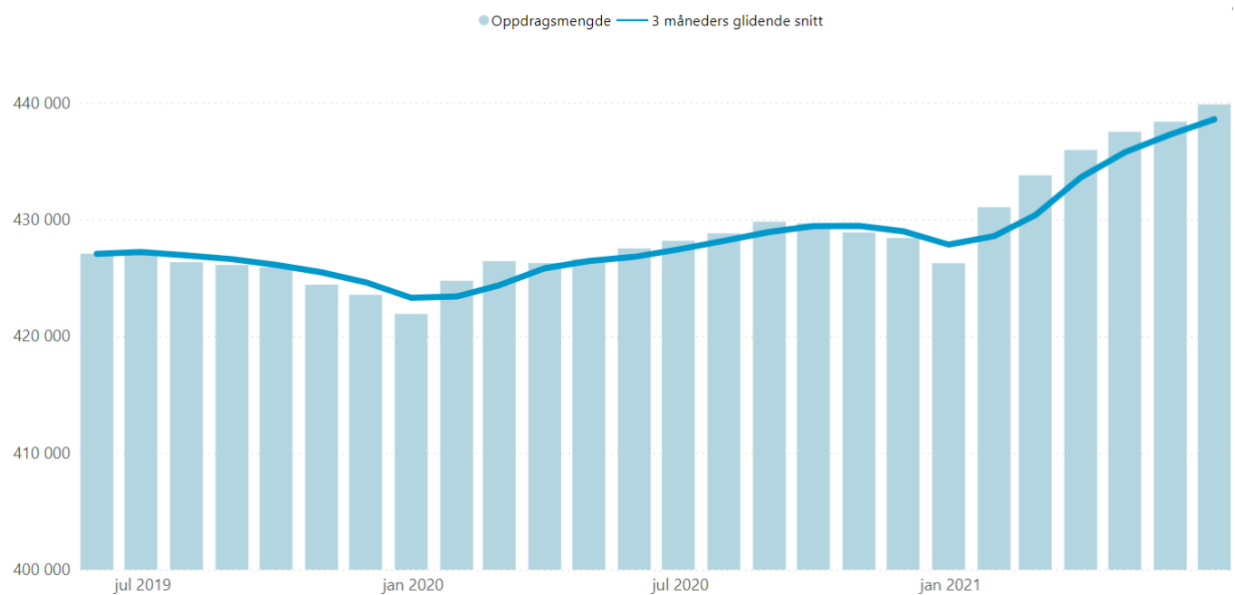
Utvikling av teknologi i samfunnet har ført til at det stadig introduseres nye arbeidsverktøy og metoder i markeder. Teknologisk utvikling og innovative prosesser er to svært viktige drivere for utviklingen i regnskapsbransjen, og har synliggjort viktigheten av at aktørene er oppmerksomme ved endringer knyttet til digitalisering (Regnskap Norge, 2020). Den digitale utviklingen har blant annet ført til introduksjon av verktøy som Enterprise Resource Planning-systemer (ERP), skybaserte tjenester og kunstig intelligens (AI). Et ERP-System er et digitalt forretningssystem som inneholder alle elementer som er nødvendig for å drive en virksomhet. Dette innebærer for eksempel funksjoner knyttet til regnskapsdokumentasjon, rapportering, finans, HR og lønn. Hensikten med et slikt system er å oppnå god informasjon og prosessflyt slik at man kan friggi tid og ressurser (Noer, 2022). Maskinlæring er et annet eksempel på verktøy som har oppstått gjennom teknologisk utvikling, og som har fornyet og automatisert regnskapsarbeidet i større grad enn tidligere. Eksempelvis har behandling av inngående faktura blitt digitalisert og robotisert ved hjelp av EHF-faktura (Elektronisk handelsformat),

som er en elektronisk faktura, og hvor ERP-systemene kan bokføre fakturaene ved bruk av robot.

Introduksjon av slike verktøy gjør at aktører i regnskapsbransjen er nødt til å ha en markedstilnærming som gjør det mulig å ta i bruk teknologi som forbedrer og effektiviserer produksjon av pliktig regnskapsrapportering. Regnskapsførerselskaper som ikke makter å omstille seg etter endringene som oppstår gjennom teknologisk utvikling, vil risikere at andre aktører skaffer seg konkurransefortrinn, både i form av kostnadsfordeler eller andre egenskaper ved teknologien som skaper forskjeller. Dermed kan utviklingen i teknologi og digitalisering i forhold til PESTEL-modellen både kunne ansees som en mulighet eller en trussel, avhengig av hvilken tilnærming en virksomhet har til å behandle dynamiske omgivelser. De skaper muligheter for å kunne utnytte nyvinninger til sin fordel og til å bedre lønnsomheten dersom dette gjøres bedre enn konkurrenter. På den andre siden, truer de lønnsomheten hos aktører som ikke evner å behandle teknologisk utvikling. Ifølge Wibe, har Abra i de siste årene vært for svake på å tilpasse seg endringer fortløpende og er følgelig noe som kan true selskapets levering av regnskapsrapportering dersom dette ikke forbedres.

Økonomisk utvikling

I en undersøkelse om oppdragsmengde gjennomført av Regnskap Norge, fremgår det at regnskapsbransjen totalt sett har opplevd en økende trend i antall oppdrag og omsetning de siste årene. Veksten innebærer at behovet for regnskapsførere har økt og gir dermed muligheter for aktørene til å ta på seg flere oppdrag. På samme måte, vil en negativ trend i antall oppdrag medføre større konkurranse og kamp om kunder, noe som kan være en trussel for at man ikke får tatt på seg regnskapsoppdrag. Eksempelvis vil veksten kunne skape muligheter for at Abra tilegner flere kunder til porteføljen sin.

Figur 5: Oppdragsmengde

(Kilde: Regnskap Norge, 2020)

Bransjegliding og konsolidering:

I intervjuet med Wibe sier hun følgende om bransjegliding: *“Størrelse blir viktigere i bransjen, og man må ha ressurser for å lykkes. Dette var en av grunnene til at vi ble en del av Aider i 2021”*. Her viser hun til at det foregår en vesentlig utvikling i forhold til bransjegliding og konsolidering. Med konsolidering menes sammenslåing og er innen regnskapsbransjen en utvikling hvor aktører slår seg sammen og fører til dannelse av større regnskapsvirksomheter i markedet. Behovene i regnskapsbransjen har utviklet seg til å bli langt mer komplekse enn tidligere, for eksempel har det i tillegg til den pliktige regnskapsrapporteringen, oppstått behov for rådgivning og veiledning innenfor økonomisk- og finansiell styring (Regnskap Norge, 2021). Konsolidering og bransjegliding har derfor oppstått som et resultat av man er avhengig av å ha tilgang på ressurser for å tilfredsstille kundebehov i markedet. I intervjuet med Knut Grotli viser han til at konsolidering ikke er til å unngå og at regnskapsbransjen heller er sent ute sammenlignet med flere andre bransjer. Videre poengterer han at man trolig kommer til å se flere lokale kontorer bli større, både lokalt, nasjonalt og muligens internasjonalt. Vi spurte Knut Grotli hva han anser som de fremste stordriftsfordelene innenfor regnskapsbransjen og her nevner han 4 drivere: mennesker, teknologi, tjeneste og bransje. I dette legger han særlig vekt på mennesket og

kompetansen da dette er det aller fremste konkurransemidlet i et marked. Han poengterer videre at man må huske på at konsolidering ikke bare betyr at de store blir større, men også at bransjen i seg selv vokser. Dette gir en grobunn for at de større virksomhetene kan ekspandere samtidig som de lokale også vokser. Grunnet konsolidering og bransjegliding, har forventningene blant kundene også utviklet seg til at regnskapskontorene skal levere mer enn bare regnskap, og har medført at regnskapsførerselskapene er nødt til å ha tilstrekkelig med ressurser, kompetanse og kapasitet for å kunne tilby konkurransedyktige tjenester. Azets Insights AS og Sparebank 1 Regnskapshuset SMN AS har eksempelvis samlet flere tjenester under ett tak, noe som gjør det naturlig for kunder å velge disse da de innehar et bredt ressurs- og kompetansenivå.

Dermed medfører bransjeglidingen at det foreligger eksterne forhold som gjør at regnskapsførerselskapene kontinuerlig må vurdere hvilke ressurser som er nødvendig for at man selv skal kunne drive lønnsomt. Dersom konkurrerende selskaper ruster opp for å kunne dekke de nye behovene, er man nødt til å vurdere eventuelle mottiltak slik at man ikke risikerer å tape kunder. Hvordan et regnskapsførerselskap stiller seg til konsolidering er derfor svært viktig med tanke på hvilke muligheter/trusler det medfører i fremtiden. Abra fikk for eksempel muligheten til å bli en del av kompetansehuset Aider, og økte med det kunnskap- og kapasitetsnivået internt, samt at det ga muligheter for å ta på seg andre type oppdrag enn tidligere. Konkrete eksempler på mulige trusler innenfor konsolidering er at konkurrerende aktører slår seg sammen og opparbeider seg et kompetansenivå som gjør at man kan levere tjenester som ikke andre regnskapsførerselskaper kan.

Datasikkerhet

Datasikkerhet, også kalt IT-sikkerhet, er et verktøy som benyttes for å lagre, oppbevare og sikre informasjon (Havstein og Moen, 2018). Som regnskapsførerselskap sitter man på informasjon om og for andre. Det vil følgelig være viktig at man har gode rutiner for datasikkerhet, slik at sensitive opplysninger om kunder ikke kommer på avveie. For eksempel, dersom fortrolig informasjon faktisk blir lekket, vil dette sette Abra i et dårlig lys samtidig som det kan få fatale konsekvenser for kunden. Lekkasjen kan medføre at omdømmet til Abra svekkes i så stor grad at kunder ser etter andre regnskapsførerselskap. Et svekket omdømme vil ikke bare få konsekvenser for nåtidens kundeportefølje for Abra, men vil også kunne få konsekvenser for potensielle kundeforhold i fremtiden. God data- og cybersikkerhet vil med andre ord være en grunnleggende forutsetning for å ivareta og utvikle lønnsomheten i

bedriften slik at man unngår tapte inntekter i form av færre kunder, som følge av dårlige rutiner for datasikkerhet.

Kundens forventning

I takt med endringene i regnskapsbransjen har også kundebehovene utviklet seg. Effektivisering, digitalisering og automatisering har gjort at kunder stiller større krav til tjenestene som leveres. Det er blant annet blitt utviklet selvhjelpsprogrammer, for eksempel Fiken, som gjør det enklere for individer å drive regnskapsrapportering selv. Dette er programmer som har til hensikt å hjelpe aktører med å selv føre regnskap på en ryddig og oversiktlig måte. Følgelig stiller dette enda større krav til aktørene i regnskapsbransjen når det kommer til å behandle og dekke de stadige endringene i kundebehovet. Inntrengningen fra substitutter gjør at aktørene i regnskapsbransjen må synliggjøre viktigheten av tjenestene som leveres. Utviklingen i omgivelsene gjør at man som regnskapsfører er nødt til å ha en proaktiv markedstilnærming som gjør det mulig å tilpasse seg fortløpende og som gjør dette til muligheter istedenfor trusler. Dette kan for eksempel være endringer knyttet til introduksjon av ytterligere substitutter som truer selskapets behov for hjelp til å føre regnskap, og medfører at kundene har forventning til at virksomhetens tjenester skal være minst like effektiv som substituttet. Å ikke tilpasse seg etter nye kundebehov er en sterk trussel for en virksomhets overordnede lønnsomhet og vil på lang sikt ha store konsekvenser. Knut Grotli henviser til at mange av kundene er i vekst og gjør derfor at det stilles større krav til regnskapsførerselskapenes tjenester.

Figur 6: Oppsummering PESTEL

-	<u>P</u>	<u>E</u>	<u>S</u>	<u>T</u>	<u>E</u>	<u>L</u>
<u>Tema</u>	<u>Politiske</u>	<u>Økonomiske</u>	<u>Sosiale</u>	<u>Teknologiske</u>	<u>Miljømessige</u>	<u>Juridiske</u>
<u>Myndighetsregulering</u>	○	-	-	-	○	○
<u>Teknologisk utvikling og digitalisering</u>	-	-	○	○	-	-
<u>Økonomisk utvikling</u>	-	○	-	-	-	-
<u>Bransjeglidning</u>	-	○	-	○	-	-
<u>Datasikkerhet</u>	○	-	○	○	-	○
<u>Kundeforventninger</u>	-	-	○	○	○	-

SWOT-Analyse:

SWOT er et analyseverktøy som ble utformet av Albert S. Humphrey på 1960-tallet og benyttes for å avdekke interne og eksterne betingelser innenfor en virksomhets handlingsområde (Erichsen, Solberg og Stiklestad, 2019). Å analysere interne forhold er viktig for å avdekke kontrollerbare faktorer, enten styrker eller svakheter, som er relevante for bedriften, samt eventuelle tiltak som kan iverksettes som følge av disse. Utarbeidelsen av SWOT er gjort med bakgrunn i intervjuer som ble foretatt med Anne-Grete Wibe og Knut Grotli. Det er også tilføyd andre tall som anses som relevant for å øke reliabiliteten rundt de ulike faktorene.

Styrker (Strengths) er en intern faktor, og tar for seg interne styrker innad i bedriften. Dette kan være teknologi, arbeidskraft, kvaliteten på tjenester eller produkt og merkevaren til bedriften. Svakheter (Weaknesses) er også en intern faktor og tar for seg svakheter internt i bedriften. Eksempel kan være for få ansatte med bransjeerfaring, svak SoMe profil eller dårlig evne til å skape motivasjon hos ansatte.

Muligheter (Opportunities) er en ekstern faktor som tar for seg hvilke muligheter bedriften reelt sett kan benytte seg av. Et eksempel kan være en god mulighet for ekspansjon, og vekst i salg. Trusler (Threats) tar for seg de eksterne truslene som kan oppstå og påvirke bedriften. Et eksempel kan være mengden substitutter som trenger seg inn i markedet. Mulighetene og truslene utarbeides og kartlegges videre gjennom PESTEL-analysen og oppsummeres i SWOT.

Styrker:

Kompetanse

Innledningsvis skal vi se på det fremste fortrinnet som Anne-Grete Wibe nevner i intervjuet, altså kompetanse. Abra har hatt et stort fokus på å inneha sterk faglig kompetanse med ulike kvaliteter og egenskaper. Personalet besto blant annet av en blanding av statsautoriserte revisorer og autoriserte regnskapsførere, noe som resulterte til at man hadde segmentert kompetanse på områder andre regnskapsførerselskap på samme størrelse ikke nødvendigvis hadde. Abra ble stiftet av Anne-Grete Wibe som hadde hovedbakgrunn fra revisjonsbransjen. Da selskapet senere fusjonerte med Leistad Regnskap fikk de med seg revisor Torgeir Lium

fra BDO. Kort tid etter ble også revisor Christian Langseth fra BDO med på eiersiden av selskapet. Wibe viser til at sammensetningen av ulike fagkombinasjoner utgjorde et svært godt fagmiljø da man etablerte et personale med erfaring fra både regnskap- og revisjonsbransjen. Dette gjorde at man sammen kunne angripe problemstillinger på en annen måte enn man ellers ville gjort. Videre hevder hun at å ha ansatte som har jobbet innenfor ulike bransjer og med ulike kundeporteføljer også var en vesentlig styrke for virksomheten da det ga selskapet et bredt kompetansenivå. Arbeidsmiljøet innad ble kjennetegnet av personer med høy og diversifisert kunnskap som sammen utgjorde et meget godt læringsmiljø.

Håndterbar kundemasse

Abra hadde som hovedfokus at man ikke skulle ha flere kunder og oppdrag enn man kunne ta seg av på en tilfredsstillende måte. Man skulle fokusere på kvalitet over kvantitet, samt ha en diversifisert kundeportefølje fremfor å ta inn for mange nye kunder. Wibe hevder at strategien ble en intern styrke som gjorde at selskapet oppnådde høy lojalitet og tilfredshet blant kundene.

Omdømme:

Ryddighet, kompetanse og ansatte med gode kundereferanser resulterte i at bransjen snakket godt om Abra og at selskapet ble assosiert med kvalitet. Dette var senere en av de utløsende faktorene til at Aider valgte å ta kontakt med Abra om muligheten for fusjon.

Allsidighet

Abra sitt ønske om en diversifisert kundeportefølje ledet til et behov for ansatte med forskjellig bakgrunn og erfaringer. Det at Abra hadde en god blanding av autoriserte regnskapsførere og statsautoriserte revisorer med ulike erfaringer gjorde at de hadde et bredt kunnskapsnivå. Dette utgjorde et fortrinn når Abra skulle ut å kontakte kunder i form av å kunne tilby differensierte tjenester. Abra har i analyseperioden hatt et bredt spekter av kunder innenfor ulike segmenter, blant annet på grunn av at man ønsket å etablere en variert og attraktiv arbeidshverdag som kan tilby varierende oppgaver. Det at Abra kunne fronte med en interessant kundeportefølje skulle også foreligge som en styrke ved rekrutteringsarbeid og ansettelse av nye medarbeidere. Allsidigheten i Abra kan derfor ansees som en styrke i form av å både kunne tilby differensierte tjenester til kunder, samtidig som virksomheten har allsidige tilbud overfor ansatte.

Svakheter:

I intervjuet spurte vi Wibe hva hun anså som selskapets fremste svakheter i perioden 2017-2020. Her ble følgende punkter oppgitt:

Ikke godt nok forberedt på endringer i bransjen

I perioden 2017-2020 ventet Abra på at et nytt ERP-system skulle introduseres og etableres, noe som aldri kom. Ettersom det nye systemet uteble, sto man igjen med et system som ikke var egnet og medførte at man hadde en markedstilnærming som ikke var tilstrekkelig for å tilpasse seg endringer på en effektiv måte. Abra forsøkte å ansette folk med IT- og teknologikompetanse for å utbedre dette, men uten hell. Wibe påpeker at endringer i bransjen skjer såpass fort innenfor automatisering og effektivisering at man er nødt til å ha ansatte med kompetanse innenfor dette feltet for å være proaktiv nok for å kunne tilpasse seg fortløpende.

Ikke stor nok til å trekke til seg nye ansatte

Abra Regnskap var et kontor med 10-15 ansatte, og selv om ryktet innad i bransjen var godt, var ikke navnet i seg selv stort nok til å få innhentet nye og sultne studenter. Heller ikke allerede etablerte individer, anså Abra som attraktiv nok og ble derfor valgt bort som arbeidsgiver. Dette medførte en svakhet i at konkurrerende aktører ble sett på som mer attraktive enn Abra og følgelig tilegnet seg nye ansatte fremfor de. Dette er en kritisk svakhet som gjør at selskapet risikerer å ikke inneha nødvendig kompetanse i fremtiden og som dermed vil true den overordnede lønnsomheten i Abra.

Tap av ansatte

Wibe påpeker videre at konkurransen om ansatte blir større og spissere med tiden, og for et mindre selskap som Abra kan det bli krevende å tiltrekke seg og beholde ansatte om større og mer etablerte konkurrenter kontakter dem.

Muligheter:

Den fremste muligheten knyttet til Abra i analyseperioden omhandlet muligheten til å kunne ta del i konsolideringen som foregår i bransjen. Abra ble som nevnt innledningsvis, en del av Aider i 2021 og ble dermed en del av et større kompetansehus. Muligheten til å konsolidere medførte større fordeler når det kom til utvikling og rekruttering da man ble mer attraktive

enn tidligere. Fusjonen gjorde også at man kunne angripe svakhetene som forelå i selskapet med større kraft og ressurser, samt at man ble mer attraktive enn tidligere. Videre vil de kontinuerlige endringene knyttet til teknologi, digitalisering og automatisering føre til at det oppstår nye muligheter som selskapet må ta stilling til. Eksempelvis kan dette være muligheten til å ta i bruk nye datasystemer for økonomistyring eller datasikkerhet. Dette er alle faktorer som kan implementeres med hensikt i å sikre tilfredsstillende lønnsomhet i selskapet for eksempel ved frigjøring av tid.

Trusler:

Konkurrenter som driver innenfor samme bransje er en opplagt trussel, både eksisterende og nye aktører. Særlig konkurrerende aktører som for eksempel Azets Insight AS og Sparebank 1 SMN Regnskapshuset AS er kritiske, da de innehar vesentlige ressurser og tilbyr komplementære tjenester.

Substitutter som Fiken og andre selvhjelpsprogrammer vil også være en kontinuerlig trussel mot lønnsomheten i Abra. Det er derimot viktig å nevne at ingen selvhjelpsprogrammer per nå, er gode nok til å behandle regnskapet til større selskaper på egenhånd. Det er derimot ikke utenkelig at det på lengre sikt, også introduseres verktøy som forenkler regnskapsprosessen for større selskaper. Som nevnt i PESTEL-analysen så kan vi anta at kundeforventningene beveger seg i takt med utviklingen. Desto bedre disse programmene blir, desto større trusler utgjør de for regnskapsføreren.

Oppsummering SWOT-analyse:

Gjennom PESTEL-modellen og SWOT har vi nå tatt for oss interne og eksterne faktorer som har vært betydningsfulle og påvirket lønnsomheten i Abra i den gitte tidsperioden. De strategiske analysene kan ikke ses på som en overordnet fasit alene, men er gode indikatorer og gir rom for en mer fremtidsrettet tankegang. Resultatene av den strategiske analysen kan oppsummeres i en SWOT-tabell:

Figur 7: SWOT

Interne faktorer	
<i>Styrker:</i>	<i>Svakheter:</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Kompetanse • Ulik fagkombinasjon (Regnskap og Revisjon) • Læringsmiljø • Håndterbar kundemasse • Omdømme • Allsidighet 	<ul style="list-style-type: none"> • Ikke forberedt nok på endringer • Liten i størrelse/antall ansatte • Tap av ansatte
Eksterne faktorer	
<i>Muligheter:</i>	<i>Trusler:</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Konsolidering • Stordriftsfordeler • Teknologi og utvikling 	<ul style="list-style-type: none"> • Konkurrenter • Statisk til endringer • Substitutter (Selvhjelpsprogrammer)

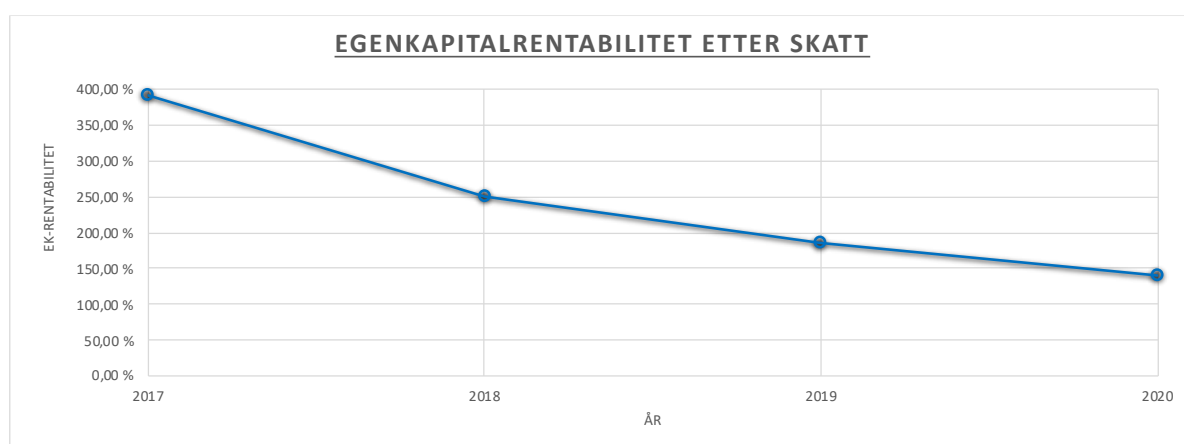
Regnskapsanalyse:

Videre vil vi innledningsvis presentere nøkkeltallene vi har beregnet, samt vise utviklingen i tidsrammen 2017-2020. Resultatene vil således tolkes og kommenteres før de benyttes til benchmarking med utvalgte nøkkeltall til Soldi og Folde.

Lønnsomhet

Egenkapitalrentabilitet etter skatt:

Figur 8: Egenkapitalrentabilitet etter skatt



Tabell 1: EK-rentabilitet etter skatt

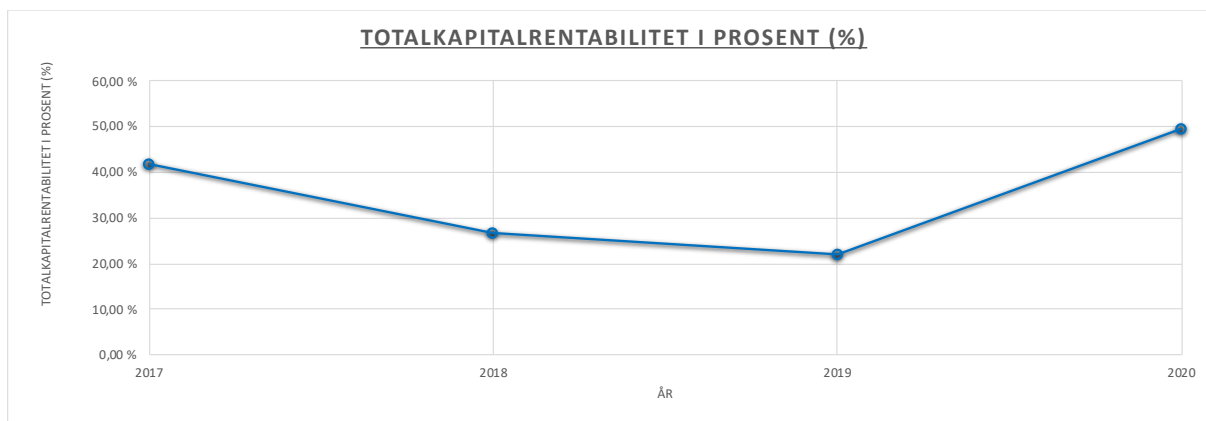
(Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Ordinært resultat	1 917	1 288	934	2 243
Gjennomsnittlig EK	489	516	503	1 592
EK-rentabilitet etter skatt	392,02 %	249,61 %	185,69 %	140,89 %

Av grafen fremgår det at ordinært resultat er vesentlig høyere enn den gjennomsnittlige egenkapital for samtlige av regnskapsårene. Til tross for at egenkapitalrentabiliteten reduseres for hvert år, er tallene svært positive gjennom hele tidsperioden. Til sammenligning var gjennomsnittet for egenkapitalrentabilitet for aksjeselskaper i Norge på 13,6 % i 2017 (Kristoffersen, 2019). Utviklingen i 2017-2019 er nokså drastisk og synker med 206,33 prosentpoeng. Dette beror på et betydelig lavere ordinært resultat i 2018 og 2019, sammenlignet med 2017. Nedgangen i det ordinære resultatet skyldes at driftskostnadene, og da spesielt lønnskostnadene, har økt vesentlig mer enn driftsinntektene i samme periode. Dette har sammenheng med at selskapet hadde fokus på å øke kompetansenivået innad og ansatte flere nye medarbeidere. Fra 2019 til 2020 fortsetter egenkapitalrentabiliteten å synke, men 140,89 % er fremdeles langt over det som i utgangspunktet anses som godt. Nedgangen

kommer av at egenkapitalen har økt betraktelig som en følge av positivt resultat og at det ikke er avsatt aksjeutbytte. Effekten av økt egenkapital er sterkere enn økt resultat og gjør dermed at avkastningen reduseres.

Totalkapitalrentabilitet:

Figur 9: Totalkapitalrentabilitet



Tabell 2: Totalkapitalrentabilitet i %

(Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Driftsresultat	2 525	1 797	1 318	2 910
Finansinntekter	2	5	15	5
Gjennomsnittlig TK	6 038	6 731	6 013	5 884
Totalkapitalrentabilitet i %	41,85 %	26,77 %	22,17 %	49,54 %

Resultatene viser at totalkapitalrentabiliteten reduseres kraftig i perioden 2017-2018. Denne utviklingen skyldes at driftsresultatet (inklusive finansinntektene) reduseres med 725 000 kroner, samtidig som bedriften har opplevd en økning i gjennomsnittlig totalkapital på 693 000 kroner. Videre ser vi en ytterligere reduksjon fra 2018-2019 og skyldes primært en ny nedgang driftsresultat. Totalkapitalen er også redusert i denne perioden, men vi ser at virkningen av nedgangen i driftsresultatet i perioden, er relativt sterkere enn virkningen av den reduserte totalkapitalen i samme periode. Følgelig er dette hovedårsaken til at selskapet har opplevd et fall i avkastning på samlet kapital fra 2018-2019. Fra 2019-2020 ser vi derimot en økning på over 27 prosentpoeng. I denne perioden har totalkapitalrentabiliteten mer enn doblet seg. Dette skyldes økte inntekter og driftsresultat med over 120 % fra året før. Forbedringen i driftsresultatet stammer fra en økning i driftsinntektene, samtidig som de har klart å holde kostnadene på noenlunde samme nivå som i 2019. Vi ser også en marginal reduksjon i den gjennomsnittlige totalkapitalen, som vil være med å dra

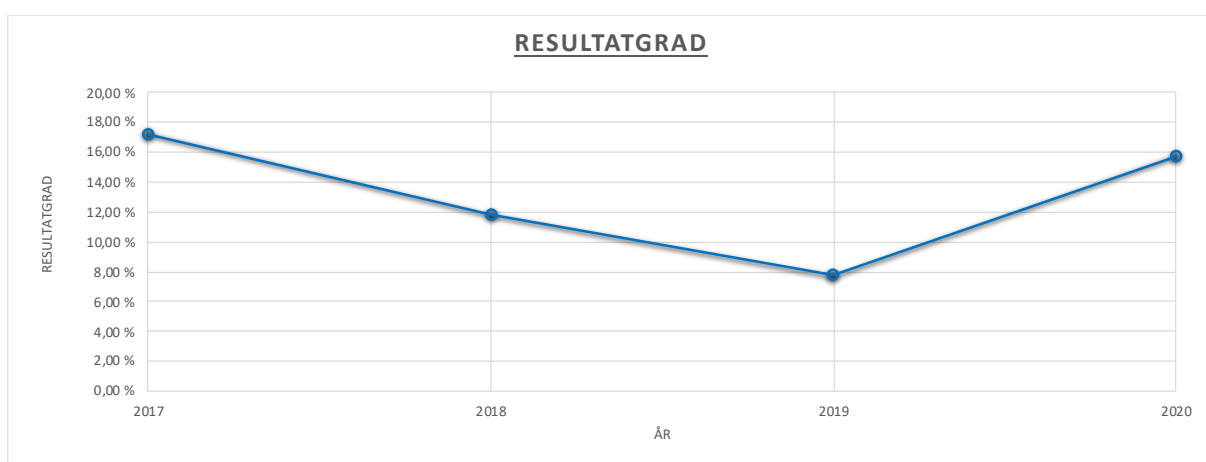
total kapitalrentabiliteten litt opp. Perioden sett under ett øker total kapitalrentabiliteten fra 41,85 % i 2017 til 49,54 % i 2020. Totalt sett er dette en økning på 7,69 prosentpoeng.

Kristoffersen påpeker som nevnt at en total kapitalrentabilitet over 10 % ansees som god, og over 15 % som svært god. Abra ligger dermed godt over i alle periodene og kan følgelig være fornøyd med total kapitalrentabiliteten og utviklingen totalt sett.

Total kapitalrentabiliteten dekomponert (DuPont-modellen):

Resultatgrad:

Figur 10: Resultatgrad



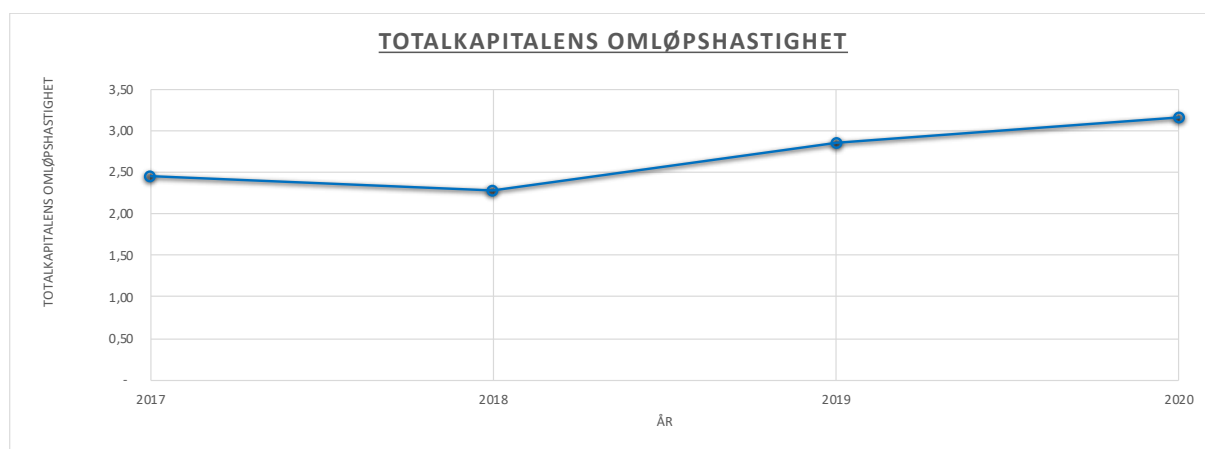
Tabell 3: Resultatgrad i %

(Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Driftsresultat	2 525	1 797	1 318	2 910
Finansinntekter	2	5	15	5
Driftsinntekter	14 750	15 296	17 152	18 560
Resultatgrad	17,13 %	11,78 %	7,77 %	15,71 %

Vi ser av grafen at resultatgraden har tilnærmet lik utvikling, år for år, som total kapitalrentabiliteten. Resultatgraden er på sitt laveste i 2019, noe som også er tilfellet for total kapitalrentabiliteten. Dette skyldes i hovedsak en nokså stor nedgang i driftsresultatet som følge av økte lønnskostnader. Nedgangen innebærer at resultatet reduseres for hver krone som omsettes i Abra i perioden, sammenlignet med fjoråret. Resultatgraden har hatt negativ utvikling perioden sett med en total nedgang på 1,42 prosentpoeng, mens økningen i total kapitalrentabiliteten er på 7,69 prosentpoeng. Økningen i resultatgrad i 2020 kan sees i sammenheng med TKR og at selskapet maktet å øke driftsinntektene samtidig som kostnadene ble holdt nokså konstant. Den totale effekten på økningen i total kapitalrentabiliteten kan videre kunne forklares av total kapitalens omløpshastighet.

Totalkapitalens omløpshastighet:

Figur 11: Totalkapitalens omløpshastighet



Tabell 4: Totalkapitalens omløpshastighet

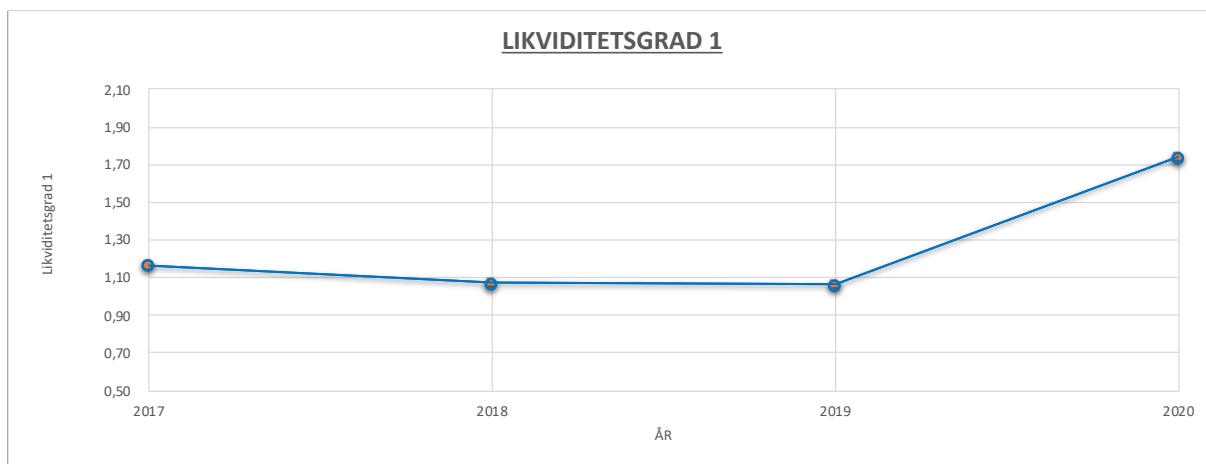
(Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Driftsinntekter	14 750	15 296	17 152	18 560
Gjennomsnittlig TK	6 038	6 731	6 013	5 884
Totalkapitalens omløpshastighet	2,44	2,27	2,85	3,15

Totalkapitalens omløpshastighet er et mål på bedriftens evne til å generere inntekter av den investerte kapitalen. Her ser vi at den er på sitt laveste i 2018. I denne perioden har både driftsinntektene og den gjennomsnittlige totalkapitalen økt. Virkningen av økningen i totalkapitalen er dog sterkere enn økningen i driftsinntektene og resulterer således med nedgang i omløpshastighet. I perioden 2018-2019 ser vi at trenden snur og KO har økt. Dersom resultatgraden i samme periode hadde blitt holdt konstant, ville totalkapitalrentabiliteten også økt i denne perioden. Resultatgraden hadde derimot en nokså sterk negativ utvikling som overskygger økningen i omløpshastigheten, sett i lys av utviklingen til totalkapitalrentabiliteten. På bakgrunn av dette kan vi tolke at totalkapitalrentabiliteten i større grad er sensitiv for endringer i resultatgraden, enn for endringer i omløpshastigheten. I 2020 følger en ytterligere vekst og skyldes en økning i driftsinntekter i perioden, samt en marginal nedgang i totalkapitalen. Resultatgraden har også økt vesentlig i 2020 da økningen i driftsresultatet gir et større utslag enn den påpekte økningen i driftsinntektene. Til sammen utgjør dette den kraftige økningen i totalkapitalrentabiliteten i perioden 2019-2020. Vi vet også at Abra opplevde nedgang i totalkapitalrentabilitet i 2018 og 2019 blant annet som følge av økte lønnskostnader. I lys av dette er det svært positivt at selskapet har maktet å utnytte dette og generere inntekt på investeringene.

Likviditet

Likviditetsgrad 1:

Figur 12: Likviditetsgrad 1



Tabell 5: Likviditetsgrad 1

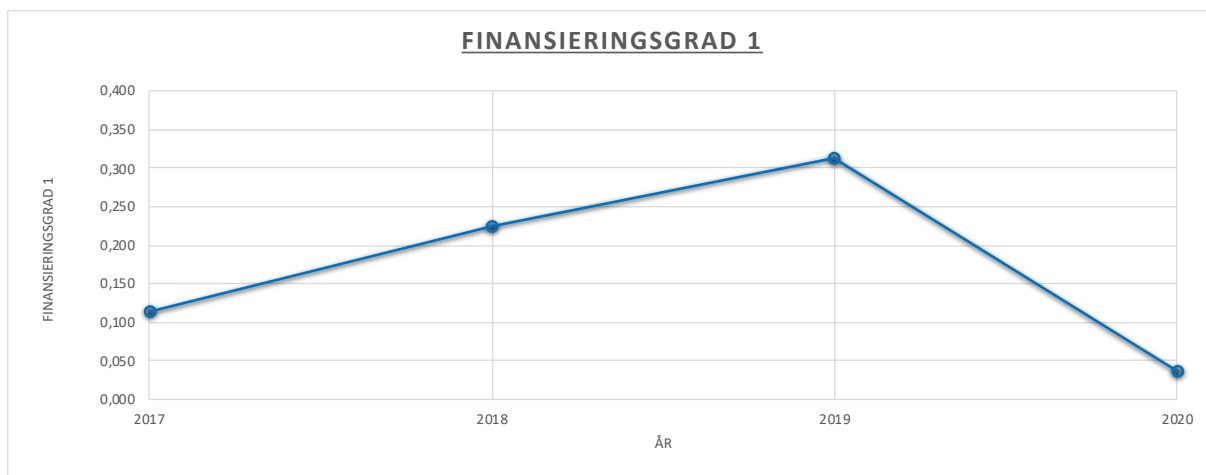
(Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Omløpsmidler	6 838	6 372	5 381	6 140
Kortsiktig Gjeld	5 854	5 937	5 058	3 527
Likviditetsgrad 1	1,17	1,07	1,06	1,74

Vi ser at likviditetsgrad 1 ligger mellom 1,06 og 1,74 under hele analyseperioden. Som nevnt i teorien er dette et mål på forholdet mellom omløpsmidlene og den kortsiktige gjelden, slik at tallene forteller oss at omløpsmidlene har vært mellom 1,06 og 1,74 ganger så stor som bedriftens kortsiktige gjeld. Vi ser i 2018 og 2019 en nedgang i likviditetsgrad 1, mens en nokså markant økning i 2020. Den totale økningen, ser vi primært skyldes nedgangen i bedriftens kortsiktige gjeld. Endringen i den kortsiktige gjelden er med andre ord den faktoren som har klart å presse likviditetsgrad 1 opp imot et «akseptabelt» nivå. Kristoffersen sier dog at likviditetsgrad 1 bør ligge på over 2. Abra bør dermed ikke være tilfredse med 2020-tallene, selv om utviklingen i perioden er positiv.

Finansiering

Finansieringsgrad 1:

Figur 13: Finansieringsgrad 1



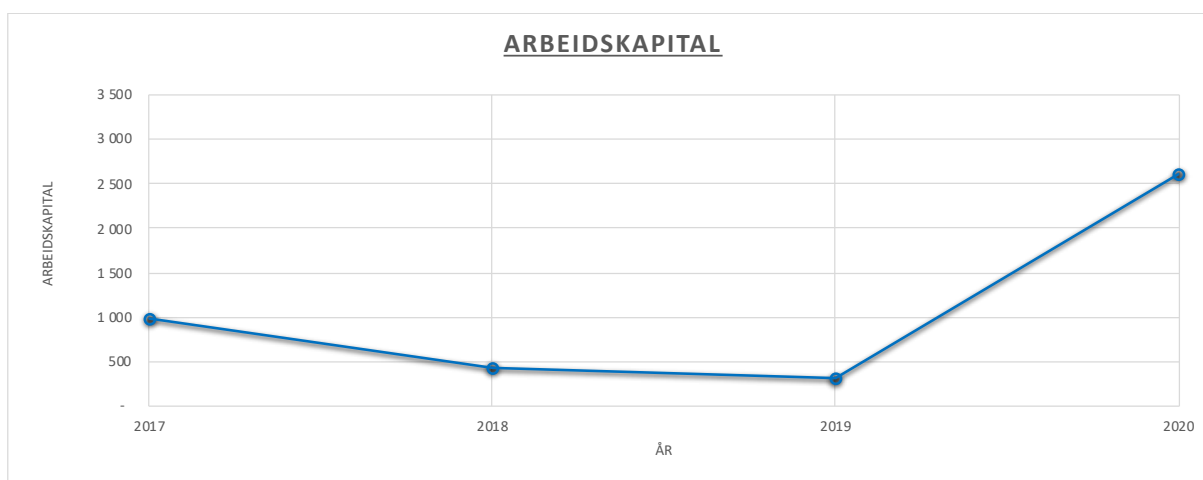
Tabell 6: Finansieringsgrad 1

(Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Anleggsmidler	127	126	147	99
Langsiktig gjeld	614	25	-	-
Egenkapital	497	535	470	2 713
Langsiktig kapital (EK+LG)	1 111	560	470	2 713
Finansieringsgrad 1	0,114	0,225	0,313	0,036

Finansieringsgraden er som nevnt i teorien, ønskelig under 1. Her ser vi at Abra har en finansieringsgrad godt under 1 for hele analyseperioden. Tallene innebærer følgelig at anleggsmidlene i bedriften er langsiktig finansiert. På samme tid vil også omløpsmidlene til en viss grad, være finansiert av langsiktig kapital. Jo lavere finansieringsgrad 1 er, jo bedre er det for bedriften. Dette fordi en svært lav finansieringsgrad fører med seg at bedriften kan finansiere en størst mulig andel av omløpsmidlene gjennom den langsiktige kapitalen. Vi ser fra tabellen at finansieringsgraden har økt fra 2017-2018. Denne utviklingen fortsetter også i 2019. Tallene fra 2020 er derimot svært positive, med en så lav finansieringsgrad som 0,036. Dette gir bedriften gode vilkår for langsiktig finansiering av både anleggsmidlene og en stor del av omløpsmidlene.

Arbeidskapital:

Figur 14: Arbeidskapital



Tabell 7: Arbeidskapital

(Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Omløpsmidler	6 838	6 372	5 381	6 140
Kortsiktig Gjeld	5 854	5 937	5 058	3 527
Arbeidskapital	984	435	323	2 613

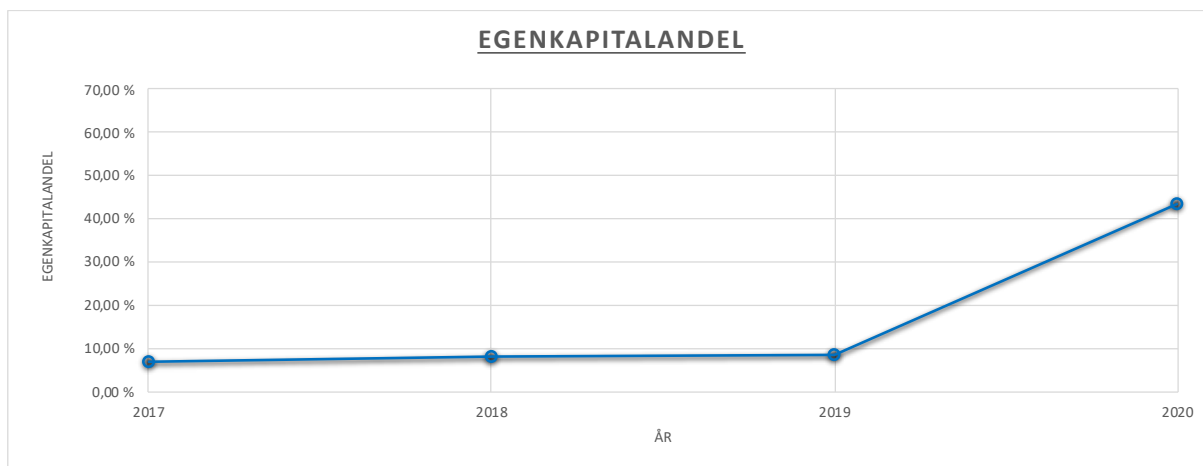
Tallene over viser oss at arbeidskapitalen har vært positiv gjennom hele analyseperioden. I perioden 2017-2018 er arbeidskapitalen klart forverret. Dette ser vi skyldes en reduksjon i bedriftens omløpsmidler, samt en marginal økning i den kortsiktige gjelden. I perioden 2018-2019, faller arbeidskapitalen ytterligere. Vi ser at både omløpsmidlene og den kortsiktige gjelden i bedriften har blitt redusert, der virkningen av reduksjonen i omløpsmidlene står sterkest og utgjør følgelig fallet i arbeidskapitalen. Utviklingen fra 2019 til 2020, er derimot svært positiv. Totalt sett har arbeidskapitalen i 2020 økt med over 700 % fra fjoråret.

Hovedårsaken til denne utviklingen er den kraftige reduksjonen i bedriftens kortsiktige gjeld. Perioden sett under ett har arbeidskapitalen gått fra 984 000 kroner i 2017 til 2 613 000 kroner i 2020, noe som er en meget positiv utvikling.

Soliditet

Egenkapitalandel:

Figur 15: Egenkapitalandel



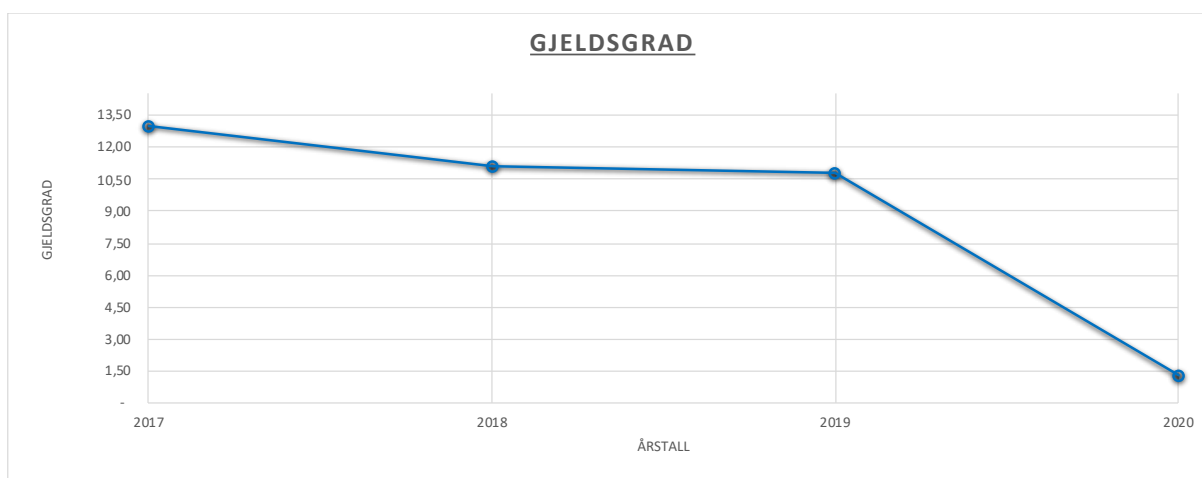
Tabell 8: Egenkapitalandel

(Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Egenkapital	497	535	470	2 713
Totalkapital	6 965	6 498	5 528	6 239
Egenkapitalandel	7,14 %	8,23 %	8,50 %	43,48 %

Egenkapitalandelen gjenspeiler hvor stor andel av bedriftens eiendeler som er finansiert gjennom egenkapitalen. Egenkapitalandelen uttrykker dermed hvor stort tap bedriften tåler, før det må føres til udekket tap i resultatregnskapet. Følgelig vil bedrifter naturligvis strebe etter en så høy egenkapitalandel som mulig.

Av tallene ovenfor kan vi påstå at egenkapitalandelen i 2017-2019 var nokså svak. Under hele perioden ser vi at bedriften har lav andel av egenkapital sammenlignet med gjelden i samme periode. Fra 2019 til 2020 ser vi at egenkapitalandelen har økt med 34,98 prosentpoeng. Utviklingen skyldes en markant økning av egenkapitalen grunnet positivt resultat, samt at det ikke er avsatt/utbetalt utbytte. Til tross for svake tall i begynnelsen av analyseperioden, er utviklingen sett under ett meget positiv. Kristoffersen henviser til at 30 % egenkapitalandel ansees som god slik at bedriften ved utgangen av analyseperioden kan vise til en tilstrekkelig andel av egenkapital.

Gjeldsgrad:

Figur 16: Gjeldsgrad*Tabell 9: Gjeldsgrad*

(Tall i hele 1000)	2017	2018	2019	2020
Sum Gjeld	6 467	5 962	5 058	3 527
Sum Egenkapital	497	535	470	2 713
Gjeldsgrad	13,01	11,14	10,76	1,30

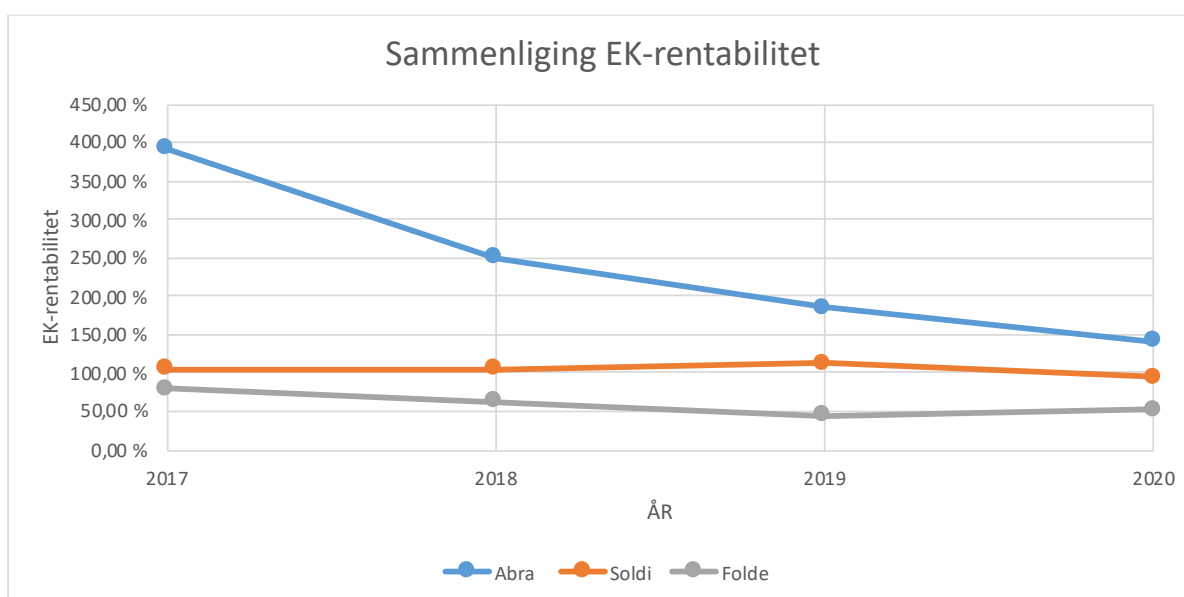
I perioden 2017-2019 er gjeldsgraden over 10. Dette innebærer at gjelden i bedriften er hele 10 ganger så stor som egenkapitalen i samme periode. Den høye gjeldsgraden skyldes en svært høy andel gjeld, relativt sett, sammenlignet med egenkapitalen. Utviklingen i slutten av analyseperioden er dog svært positiv. Her ser vi at gjeldsgraden har gått fra 10,76 i 2019 til 1,30 i 2020. Utviklingen skyldes at bedriften har opplevd en stor økning i egenkapitalen, samtidig som de har klart å redusere gjelden. Til tross for denne positive utviklingen, er det verdt å merke seg at bedriften fremdeles har en større andel gjeld enn egenkapital. Følgelig er gjeldsgraden et stykke unna å kunne anses som god.

Benchmarking – Sammenligning av nøkkeltall

I denne delen vil vi ta for oss resultatene i regnskapsanalysen for Abra og sammenligne utvalgte nøkkeltall opp mot Soldi og Folde. Med dette vil vi kunne si noe om hvordan lønnsomheten i Abra har utviklet seg sammenlignet med andre i den aktuelle tidsperioden. Samtidig vil analysene kunne gi indikatorer for hvordan markedet for regnskapsførerselskaper har utviklet seg de ulike årene.

Sammenligning av EK-rentabilitet etter skatt:

Figur 17: EK-rentabilitet etter skatt



Tabell 10: EK-rentabilitet etter skatt

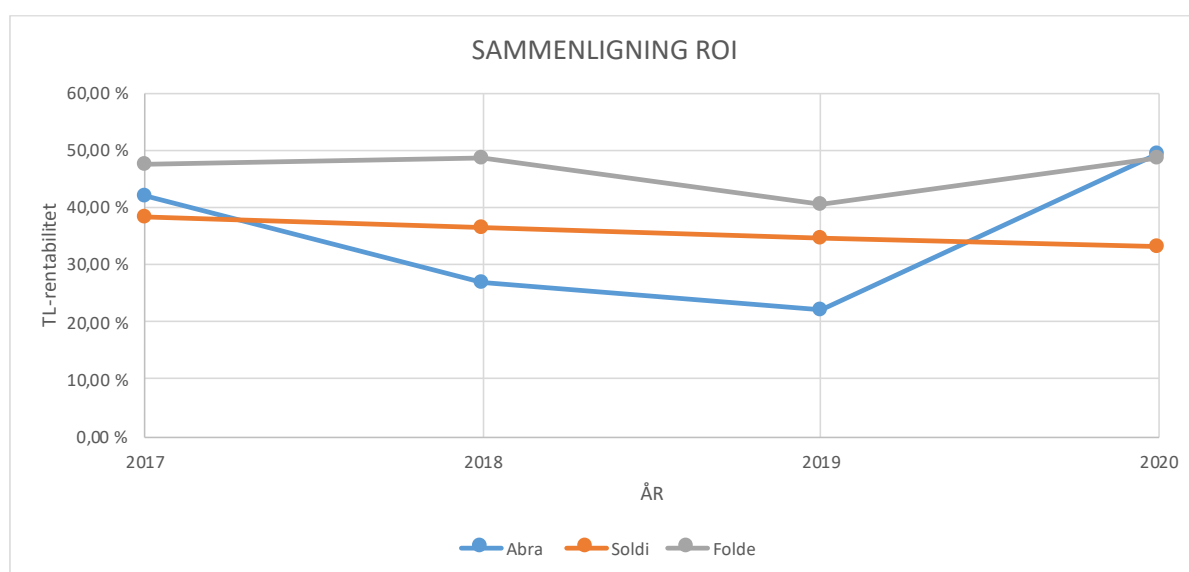
	2017	2018	2019	2020
Abra Regnskap	392,02 %	249,61 %	185,69 %	140,89 %
Soldi Regnskap	105,49 %	105,43 %	112,57 %	94,04 %
Folde Regnskap & Rådgivning	80,07 %	62,68 %	44,21 %	52,98 %

Analysen viser at det er store sprik mellom selskapenes egenkapitalrentabilitet. Dette beror i all hovedsak på egenkapital-sammensetningen i hvert selskap. Samtidig er variasjonen i type endring også relativt forskjellig fra år til år. Med andre ord så kan vi ikke ut ifra analysen, konkludere om hvordan markedet for regnskapsførerselskaper har utviklet seg gjennom perioden år for år. Totalt sett er Abra det klart mest lønnsomme selskapet basert på egenkapitalrentabilitet og har god margin til både Soldi og Folde i samtlige av regnskapsårene. Samtidig er de også den eneste av de som har en negativ trend hvert eneste år. Til sammenligning har Soldi og Folde både opplevd oppgang og nedgang i

egenkapitalrentabilitet og avslutter perioden med en total nedgang på henholdsvis 11,45 og 27,09 prosentpoeng. Til tross for at Abra på sin side hadde en total reduksjon på hele 251,1 prosentpoeng, er de den eneste aktøren med andel resultat større en andel egenkapital. Dette trenger likevel ikke å være en god indikator da balansen også viser betydelig avvik i egenkapitalstørrelse mellom selskapene.

Sammenligning av TK-rentabilitet

Figur 18: TK-rentabilitet



Tabell 11: TK-rentabilitet

	2017	2018	2019	2020
Abra Regnskap	41,85 %	26,77 %	22,17 %	49,54 %
Soldi Regnskap	38,22 %	36,60 %	34,49 %	33,15 %
Folde Regnskap & Rådgivning	47,69 %	48,58 %	40,37 %	48,69 %

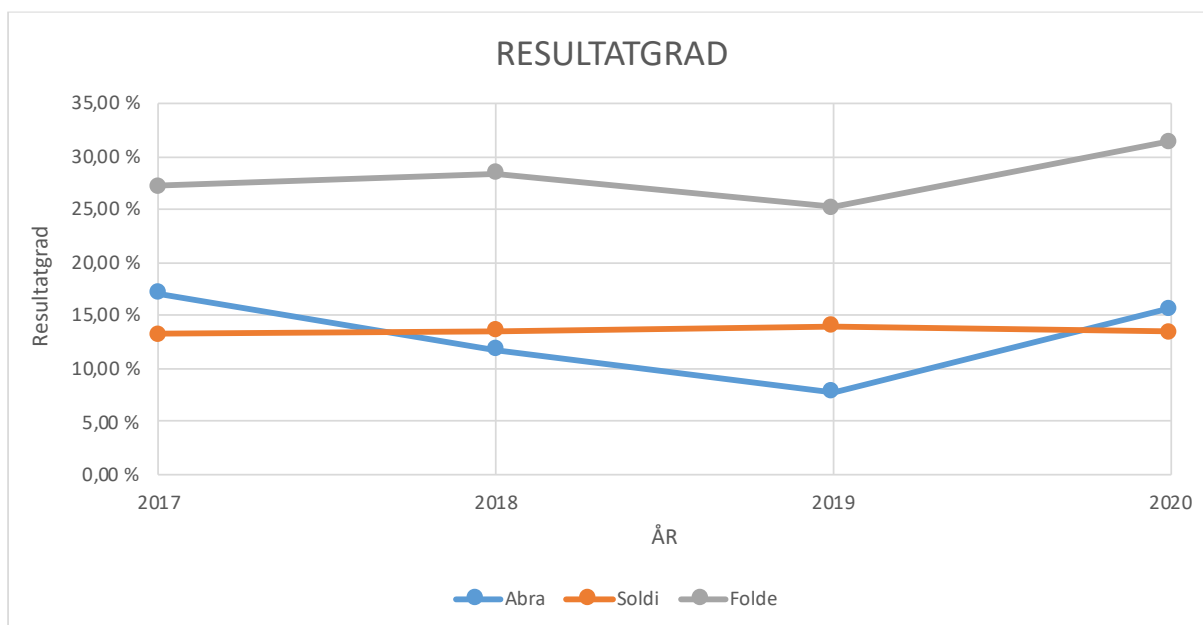
Her ser vi at Abra utvilsomt har hatt de største svingningene i total kapitalrentabiliteten gjennom analyseperioden. I perioden 2017-2018 opplevde de en nedgang på 15,08 prosentpoeng. Fra 2018-2019 fulgte en videre nedgang på 4,6 prosentpoeng. I 2020 har de derimot forbedret total kapitalrentabiliteten med 27,37 prosentpoeng, sammenlignet med 2019. Vi ser videre at Soldi har hatt relativt stabile tall gjennom hele analyseperioden med lite svingninger. Soldi er likevel den eneste som har opplevd en nedgang i total kapitalrentabiliteten, perioden sett under ett. Den totale nedgangen er på 5,07 prosentpoeng. Folde har også hatt en nokså stabil avkastning på total kapitalen i analyseperioden. De opplevde i perioden 2017-2018 en marginal oppgang, før de i perioden

2018-2019 opplevde et fall på 8,21 prosentpoeng. Mot slutten av perioden klarte Folde å øke total kapitalrentabiliteten med 8,32 prosentpoeng, og endte dermed opp med en økning på 1 prosentpoeng perioden sett under ett. Overordnet ser vi at alle selskapene er godt over Kristoffersens tommelfingerregel om god TK-rentabilitet på 10-15 %. Abra hadde ved utgangen av regnskapsåret 2020 størst nøkkeltall tett etterfulgt av Folde. Soldi er det eneste selskapet som har opplevd kontinuerlig reduksjon av total kapitalrentabilitet og avslutter analyseperioden over 15 prosentpoeng lavere enn de to andre. Til tross for å være det eneste selskapet som økte driftsresultatet hvert eneste år, har andel egenkapital og gjeld økt relativt mer enn økningen i resultat og gjør at avkastningen på total kapitalen reduseres. Abra og Folde har også opplevd reduksjon i TKR, men begge har maktet å snu trenden ved utgangen av 2020.

DuPont-modellen:

Sammenligning av resultatgrad:

Figur 19: Resultatgrad



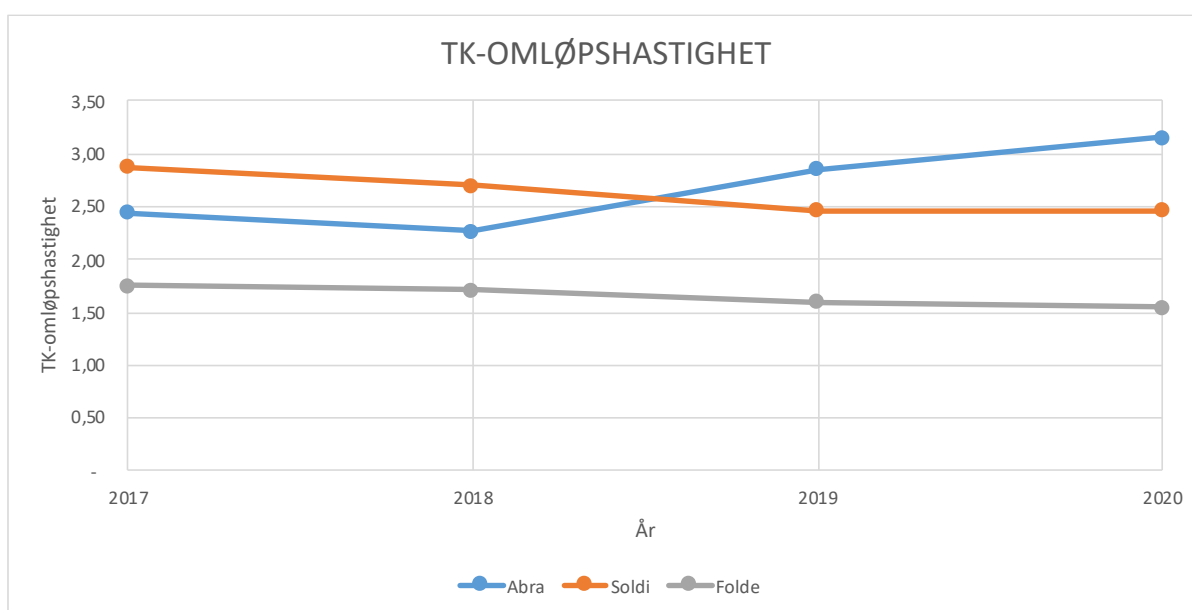
Tabell 12: Resultatgrad

	2017	2018	2019	2020
Abra Regnskap	17,13 %	11,78 %	7,77 %	15,71 %
Soldi Regnskap	13,27 %	13,53 %	13,97 %	13,46 %
Folde Regnskap & Rådgivning	27,19 %	28,43 %	25,25 %	31,38 %

Av analysen fremgår det at både Abra og Foldes resultatgrad følger trenden til totalrentabiliteten de ulike årene. Soldi hadde på sin side en kontinuerlig negativ trend i TKR, men opplevde økt resultatgrad både i 2018 og 2019, samt en nedgang i 2020. Følgelig indikerer dette at totalkapitalens omløpshastighet har hatt sterkere innvirkning på den totale avkastningen på investert kapital. Overordnet har Folde den klart beste resultatgraden og er den av de som makter å forbedre resultatet mest for hver krone omsatt.

Sammenligning av totalkapitalens omløpshastighet:

Figur 20: TK-omløpshastighet



Tabell 13: TK-omløpshastighet

	2017	2018	2019	2020
Abra Regnskap	2,44	2,27	2,85	3,15
Soldi Regnskap	2,88	2,70	2,47	2,46
Folde Regnskap & Rådgivning	1,75	1,71	1,60	1,55

I regnskapsanalysen kartla vi at Abra har maktet å utnytte investert kapital i form av nyansettelser til å generere ytterligere inntekt. De har forbedret utnyttelsen år for år og har gjennom perioden opplevd en oppgang på 0,71. Dette resulterer i en vesentlig forbedring i totalkapitalens omløpshastighet og er hovedgrunnen til økning i totalkapitalrentabilitet ved utgangen av 2020. Samtlige av selskapene har opplevd endring i totalkapital i løpet av perioden, men der Abra har forbedret forholdet mellom driftsinntektene og gjennomsnittlig totalkapital, har ikke Soldi og Folde evnet det samme. Den relative økningen i TK er følgelig

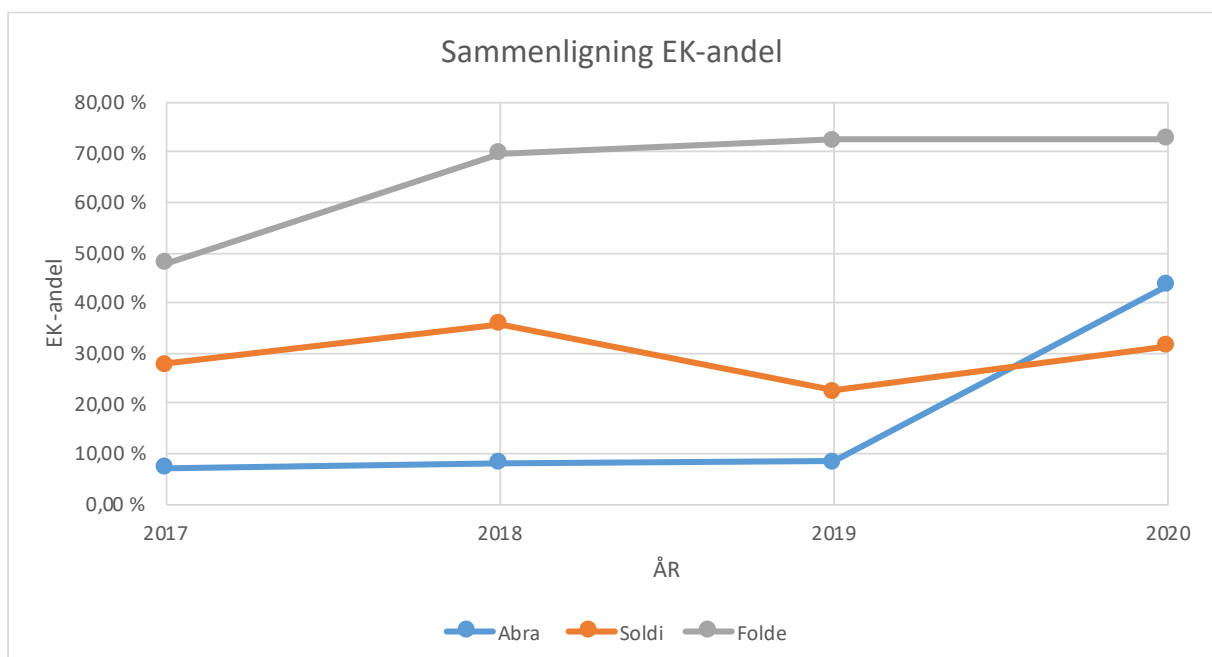
større enn det som gjenspeiles av driftsinntektene. Det totale avviket blant selskapene kan for eksempel skyldes at Folde har mer død kapital som ikke utnyttes, enn de andre.

Tolkning av DuPont-modellen:

Gjennom sammenligning av resultatgrad og totalkapitalens omløpshastighet ser man hvilke faktorer som er drivende for et selskaps overordnede totalkapitalrentabilitet. I analysen ser vi at Abra og Folde har tilnærmet lik avkastning på samlet kapital, men med vesentlig ulik resultatgrad og KO. Soldi kommer dårligst ut ved begge nøkkeltallene og forklarer derfor den svakeste totalkapitalrentabiliteten. Folde er klart fremst når det kommer til å utnytte hver krone som omsettes i virksomheten, mens Abra genererer mest inntekter på investert kapital. Det faktum at selskapene har ulik utvikling ved resultatgrad, omløpshastighet og totalkapitalrentabiliteten, gjør det vanskelig å si noe om hvordan bransjen og markedet generelt har utviklet seg gjennom perioden. Alle aktørene har økt driftsinntektene sine for hvert år i analyseperioden og har følgelig opplevd økt aktivitet, men ettersom regulering av kapital og pådratte kostnader varierer mye, vil ikke nøkkeltallene i seg selv kunne si noe om regnskapsbransjen i perioden.

Sammenligning av egenkapitalandel:

Figur 21: Egenkapitalandel



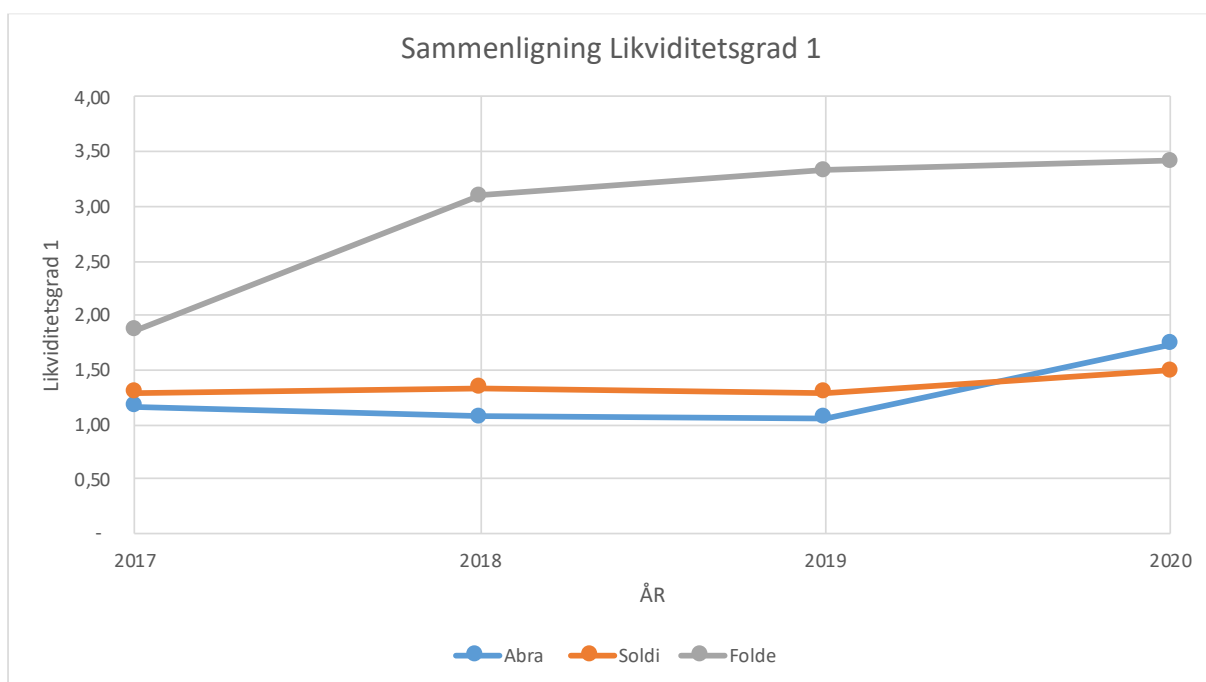
Tabell 14: Egenkapitalandel

	2017	2018	2019	2020
Abra Regnskap	7,14 %	8,23 %	8,50 %	43,48 %
Soldi Regnskap	27,76 %	35,76 %	22,50 %	31,57 %
Folde Regnskap & Rådgiving	48,02 %	69,81 %	72,36 %	72,68 %

Av grafen ser vi at det er store ulikheter mellom bedriftene. Samtlige bedrifter har økt egenkapitalandelen perioden sett under ett, men i utviklingen gjennom analyseperioden er det større forskjeller. I perioden 2017 til 2019 ser vi at Abra kommer svakest ut av de tre bedriftene. I denne tidsperioden har Abra økt egenkapitalandelen sin noe, men kan likevel ikke sies for å være på et tilfredsstillende nivå. I samme periode har Soldi opplevd en forbedring i 2018, etterfulgt av en nedgang i 2019 som gjør at de ender opp på et lavere nivå enn hva de var i begynnelsen av analyseperioden. Både Abra og Soldi kan sies å være under det nivået som er ønskelig å ligge på i 2019. Tallene fra 2020 viser likevel at begge har klart å snu situasjonen, og ender opp med en akseptabel andel egenkapital. Folde har på sin side kontinuerlig økt egenkapitalandelen hvert år gjennom hele perioden og har klart best EK-andel med 72,68 % i 2020. Vi ser av grafen at Folde sin egenkapitalandel fikk et løft i 2018 og har holdt seg stabilt rundt det samme nivået i 2019 og 2020. Av regnskapstallene fremgår det at Folde kun har avsatt utbytte i regnskapsåret 2017. Følgelig vil overskuddet i de tre neste årene kunne gå med til å øke egenkapitalen i bedriften. Samtlige av selskapene avslutter regnskapsperioden 2020 med en egenkapitalandel som kan ansees som tilstrekkelig etter Kristoffersens kriterier.

Forklaringen i den markante forbedringen av egenkapitalandelen hos Abra i 2020, munner ut i at bedriften i denne perioden ikke har foretatt utbytteutdeling. Dette vil naturligvis ha en positiv innvirkning på egenkapitalen. Av regnskapstallene i bedriften ser vi at de har avsatt utbytte i 2017, 2018 og 2019 på henholdsvis 1 900 000 kr, 1 250 000 kr og 1 000 000 kr. I 2020 har altså ikke deler av årsoverskuddet blitt utbetalt til eierne, men heller brukt til å øke egenkapitalen i selskapet. Soldi har avsatt utbytte hvert år gjennom tidsperioden. Folde har kun avsatt i 2017 og kan følgelig sees i sammenheng med at de er den aktøren med klart størst egenkapitalandel ettersom årsresultatet har blitt disponert til egenkapitalen. Soldi er den eneste av selskapene som har avsatt utbytte i samtlige av regnskapsårene og har med det en mindre andel av resultatet som tilegnes egenkapitalen.

Sammenligning av likviditetsgrad 1:

Figur 22: Likviditetsgrad 1*Tabell 15: Likviditetsgrad 1*

	2017	2018	2019	2020
Abra Regnskap	1,17	1,07	1,06	1,74
Soldi Regnskap	1,30	1,33	1,29	1,49
Folde Regnskap & Rådgivning	1,86	3,09	3,33	3,42

Ved tolkningen av denne tar vi utgangspunkt i Kristoffersens tommelfingerregel, som sier at Likviditetsgrad 1 bør ligge på over 2. På bakgrunn av dette kan vi derfor tyde at hverken Abra eller Soldi er innenfor det som kreves for å anses som meget likvide. Vi ser likevel at begge har hatt en positiv utvikling perioden sett under ett, noe som i alle fall er et steg i riktig retning. Folde kommer utvilsomt best ut hva angår likviditetsgrad 1. De ligger i de siste tre årene av analyseperioden på over 3.

Konklusjon:

Vi har i denne oppgaven sett på hvordan lønnsomheten i Abra har utviklet seg i tidsrommet 2017-2020, og hvordan den har utartet seg sammenlignet med Soldi og Folde. Gjennom strategiske analyseverktøy og regnskapsanalyser har vi avdekket at den overordnede lønnsomheten i Abra har vært god gjennom hele analyseperioden, samt at utviklingen perioden sett under ett også har vært positiv.

I PESTEL og SWOT-analysen har vi kartlagt at de fremste strategiske faktorene som har vært utslagsgivende for Abras overordnede lønnsomhet er knyttet til kompetanse, konsolidering og teknologisk utvikling. Viktigheten av inneha et bredt kunnskap- og kompetansenivå innad i virksomheten har vært en sterk faktor for hvordan Abra skal kunne sikre at lønnsomheten er på et tilfredsstillende nivå. For å kunne levere konkurransedyktige tjenester i et marked som er i endring, har Wibe fremmet nødvendigheten av å fokusere på å tilegne seg ny og relevant kompetanse og ressurser. Dette har blant annet blitt gjort gjennom nyansettelser og behandling av virksomhetens utfordring med å ikke være attraktiv nok som arbeidsgiver. Samtidig har dette vært et viktig moment for å kunne tilpasse seg de kontinuerlige endringene som oppstår i markedet, noe Abra ikke har vært gode nok til tidligere. Eksempelvis ved å ikke kunne ta i bruk nye datasystemer. Ressursbehovet har også påvirket hvordan selskapet har stilt seg til konsolideringstrenden i regnskapsbransjen. Grotli og Wibe har begge påpekt viktigheten av å ha tilstrekkelig med ressurser og har medført at Abras strategiske tilnærming til konsolidering og bransjeglidning har vært utforskende for å kunne gi muligheter for lønnsom drift.

Av regnskapsanalysen og beregning av nøkkeltall fremgår det at Abra har vært økonomisk solid og er finansiert på en sunn måte basert på Kristoffersens kriterier. Vi har også avdekket at Abra tilfredsstillende kriteriene for likviditet og soliditet, men at de likevel forbedringspotensial for å kunne anses for å ha meget god likviditet. Abra vil med dette kunne tåle perioder med underskudd som følge av at de har vært økonomisk stabile gjennom hele perioden.

Ved hjelp av benchmarking har vi sammenlignet lønnsomheten i Abra opp mot Soldi og Folde som er konkurrerende aktører av tilnærmet lik størrelse. Perioden sett under ett, har Abra hatt en positiv utvikling i total kapitalrentabiliteten, men er også den aktøren som har

opplevd størst variasjon i samme nøkkeltall. I både 2018 og 2019 hadde Abra lavest total kapitalrentabilitet av de tre aktørene og har ikke maktet å forbedre resultatet for hver krone omsatt sammenlignet med for eksempel Folde. Til tross for den negative utviklingen i 2018 og 2019, kommer Abra best ut av samtlige aktører ved analyseperiodens slutt basert på avkastning på total kapital. Her kan vi se at de har klart å snu utviklingen i resultatgrad, samtidig som de har forbedret evnen til å generere inntekter på den investerte kapitalen. Soldi har på sin side opplevd en nedgang i total kapitalrentabiliteten gjennom hele analyseperioden og ender opp med det laveste nøkkeltallet av de tre aktørene. Dette til tross for at de har god omløpshastighet på total kapitalen. Folde har i likhet med Abra, opplevd variasjoner i total kapitalrentabiliteten i analyseperioden og avslutter perioden med en svak positiv utvikling i total kapitalrentabiliteten. Av egen kapitalrentabiliteten etter skatt fremgår det at Abra er den mest lønnsomme aktøren til tross for negativ utvikling for hvert år. Analysen har vist store sprik mellom de tre selskaperenes egen kapitalrentabilitet, noe som i all hovedsak beror på ulik egen kapitalregulering og utbetaling av aksjeutbytte. Samtlige aktører kan likevel sies å ha god egen kapitalrentabilitet gjennom analyseperioden. På bakgrunn av benchmarkingen kan det konkluderes med at Abra har hatt positive resultater både i EK- og TK-rentabilitet sammenlignet med Soldi og Folde. Abras evne til å generere inntekter på investert kapital ved slutten av analyseperioden har særlig vært positivt.

Overordnet kan det følgelig konkluderes med at lønnsomheten i Abra er på et tilfredsstillende nivå etter de teoretiske kriteriene som er framlagt. På bakgrunn av benchmarking og sammenligning av lønnsomhet med Soldi og Folde kan det også konkluderes med at Abra har god lønnsomhet sammenlignet med nærliggende aktører. Resultatene i de ulike analysene gir likevel ikke tilstrekkelig grunnlag for å kunne uttale oss om Abra opp mot den generelle utviklingen i markedet. Nøkkeltallene viser vesentlige avvik mellom aktørene og vi kan følgelig ikke uttale oss hvordan lønnsomheten i Abra har utviklet seg sammenlignet med bransjen basert på resultatene i analysen.

Kilder:

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

Langli, J. C. (2016). *Årsregnskapet*. 10. utgave. Berkeley: Gyldendal

Olsen, T. E. (2021). *Forelesning 8- Prestasjonsmåling*. BØA3050 Sentrale verktøy i økonomistyring. Hentet: 16.02.22. Tilgjengelig fra:

<https://ntnu.blackboard.com/>

Jacobsen, D. I. (2018). *Hvordan gjennomføre undersøkelser?* 3. utgave. Kristiansand: Cappelen Damm.

Erichsen, M. Solberg, F. og Stiklestad, T. (2019). *Ledelse i små og mellomstore virksomheter*. 2. utgave. 2.opplag. Bergen: Fagbokforlaget

Havstein, B. Moen, T. G. (2018). *Regnskapsorganisering*. 7. utgave. Oslo: Cappelen Damm.

Folde Regnskap & Rådgivning (2022). *Om oss*. Hentet 12.03.22. Tilgjengelig fra:

(<https://folderegnskap.no/om-oss/>)

Soldi Regnskap (2022). *Om oss*. Hentet 12.03.22. Tilgjengelig fra:

(<https://soldi.no/om-oss/>)

Frue, K. (2017). *Pestle Analysis*. Hentet 15.03.22. Tilgjengelig fra:

<https://pestleanalysis.com/who-invented-pest-analysis/>

Regnskap Norge (2020). *Bransjeutvikling*. Hentet 16.03.22. Tilgjengelig fra:

<https://www.regnskapnorge.no/om-oss/bransjeutvikling/>

Regnskap Norge (2020). *Bransjedrivere*. Hentet 16.03.22. Tilgjengelig fra:

<https://www.regnskapnorge.no/globalassets/dokumenter/utviklingspakken/bransjedrivere.pdf>

Regnskap Norge (2021). *Regnskapsbransjen fortsetter å vokse*. Hentet 18.03.22. Tilgjengelig fra:

<https://kommunikasjon.ntb.no/pressemelding/regnskapsbransjen-fortsetter-a-vokse?publisherId=89513&releaseId=17918003>

Noer, O.S. (2022). *ERP-system*. Hentet 16.03.22. Tilgjengelig fra:

<https://www.visma.no/blogg/hva-er-et-erp-system/>

Sander, K. (2020). *Benchmarking*. Hentet 14.02.22. Tilgjengelig fra:

<https://estudie.no/benchmarking/>

University of Cambridge (2021). Hentet 14.02.22. Tilgjengelig fra:

<https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/profitability>

Hogmalm, A. (2021). *Måle lønnsomhet til bedrifter*. Hentet 18.02.22. Tilgjengelig fra:

<https://aksjekunnskap.no/fundamental-analyse/sammenlign-lonnsomheten-til-bedrifter>

Finanstilsynet (17.02.2021). *Regnskapsførervirksomhet*. Hentet 19.03.2021. Tilgjengelig fra:

<https://www.finanstilsynet.no/publikasjoner-og-analyser/arsrapport/arsrapport-2020/rapporter-tilsynsomradene-2020/regnskapsforervirksomhet/#Tilsyn,%20overv%C3%A5king%20og%20kontroll>

Spørsmålssammendrag av intervju med Knut Grotli:

- 1. Hva tenker du om konsolidering i regnskapsbransjen, blir det de 5 store eller blir de lokale aktørene større?*
- 2. Hva vil du si er stordriftsfordelene når det kommer til regnskapsbransjen?*
- 3. Vil du tro at kompetansen til regnskapsførerne må økes i takt med endringene i bransjen, per nå kreves det en bachelor med en viss fagkombinasjon, tror du vi bør øke kravene for regnskapsførere?*
- 4. Med tanke på den teknologiske utviklingen i bransjen, hvor ser du størst endring i etterspørselen av nye tjenester?*
- 5. Hva tenker du om kundens forventning til skreddersøm?*

Spørsmålssammendrag av intervju med Anne-Grete Wibe:

1. *Når ble Abra Regnskap startet?*
2. *Hva var visjonen til Abra ved oppstart?*
3. *Hvilken type kunder besto Abra av?*
4. *Hvordan stilte selskapet seg til vekst?*
5. *Hvordan så det ut på eiersiden i perioden 2017-2020?*
6. *Hadde dere noe krav om prosentvis vekst?*
7. *Hva var snittalderen i Abra 2017-2020?*
8. *Hva vil du si var det fremste konkurransefortrinnet til Abra i perioden?*
9. *Hva var de fremste svakhetene til Abra i perioden?*
10. *Hva var den overordnede prisstrategien i markedet?*
11. *Mener du at kravet til kompetansen til regnskapsføreren bør økes i takt med endringene i bransjen?*

Vedleggsliste:

Vedlegg 1: Resultatregnskap Abra Regnskap AS:

RESULTATREGNSKAP - Tall i hele 1000 (hentet fra proff.no)				
Årstall	2 017	2 018	2 019	2 020
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	14 692	15 213	17 039	18 505
Annen driftsinntekt	59	83	113	55
Sum driftsinntekter	14 750	15 296	17 152	18 560
Varekostnad	-	-	-	-
Beholdningsendringer	-	-	-	-
Lønnskostnader	9 888	10 773	12 153	12 156
Herav kun lønn	8 010	8 884	9 876	10 015
Ordinære avskrivninger	32	35	40	40
Nedskrivning	-	-	-	-
Andre driftskostnader	2 306	2 691	3 641	3 455
Driftsresultat	2 525	1 797	1 318	2 910
Inntekt på invest. annet foretak i sm konse	-	-	-	-
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	-	-
Sum annen renteinntekt	2	5	15	5
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	-	-
Sum annen finansinntekt	-	-	-	-
Sum finansinntekter	2	5	15	5
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	7	121	136	37
Andre finanskostnader	-	-	-	2
Sum annen finanskostnad	-	-	-	2
Sum finanskostnader	7	121	136	39
Resultat før skatt	2 520	1 681	1 198	2 876
Sum skatt	603	393	264	633
Ordinært resultat	1 917	1 288	934	2 243
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	-	-
Årsresultat	1 917	1 288	934	2 243
Ordinært utbytte	1 900	1 250	1 000	-
Ekstraordinært utbytte	-	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-	-
Sum utbytte	1 900	1 250	1 000	-
Konsernbidrag	-	-	-	-

Vedlegg 2: Balanseregnskap Abra Regnskap AS:

BALANSEN - tall i hele 1000 (hentet fra proff.no)				
Årstall	2 017	2 018	2 019	2 020
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-
Sum immaterielle midler	-	-	61	53
Sum anleggsmidler	127	126	147	99
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	-	-	-	-
Maskiner/anlegg/biler	-	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	127	126	86	46
Sum varige driftsmidler	127	126	86	46
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	-	-
Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-
Andre fordringer	-	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	-	-	-	-
Sum varelager	-	-	-	-
Kundefordringer	5 073	4 181	2 932	2 509
Konsernfordringer	-	-	-	-
Sum fordringer	5 484	4 749	3 377	2 855
Sum investeringer	-	-	-	-
Kasse/Bank/Post	1 354	1 623	2 004	3 285
Sum Kasse/Bank/Post	1 354	1 623	2 004	3 285
Sum omløpsmidler	6 838	6 372	5 381	6 140
Sum eiendeler	6 965	6 498	5 528	6 239
Aksje/Selskapskapital	50	50	50	50
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	50	50	50	50
Sum opptjent egenkapital	447	485	420	2 663
Annen egenkapital	447	485	420	2 663
Sum egenkapital	497	535	470	2 713
Sum avsetninger til forpliktelser	42	25	-	-
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	572	-	-	-
Annen langsiktig gjeld	572	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	614	25	-	-
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Leverandørgjeld	422	283	123	234
Skyldig offentlige avgifter	1 377	1 113	1 359	1 340
Ordinært utbytte	1 900	1 250	1 000	-
Ekstraordinært utbytte	-	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-	-
Sum utbytte	1 900	1 250	1 000	-
Kortsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Annen kortsiktig gjeld	1 603	2 881	2 226	1 328
Sum kortsiktig gjeld	5 854	5 937	5 058	3 527
Sum gjeld	6 467	5 962	5 058	3 527
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	6 965	6 498	5 528	6 239
Garantistillelser	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-

Vedlegg 3: Resultatregnskap Soldi Regnskap AS:

RESULTATREGNSKAP - Tall i hele 1000 (hentet fra Proff.no)				
Årstall	2017	2018	2019	2020
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	18 707	20 708	22 581	26 039
Annen driftsinntekt	-	-	550	482
Sum driftsinntekter	18 707	20 708	23 132	26 521
Varekostnad	-	-	-	-
Beholdningsendringer	-	-	-	-
Lønnskostnader	11 782	12 993	14 445	16 664
Herav kun lønn	9 248	10 037	10 668	13 617
Ordinære avskrivninger	368	522	512	424
Nedskrivning	-	-	-	-
Andre driftskostnader	4 093	4 425	4 977	5 889
Driftsresultat	2 464	2 768	3 198	3 543
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	-	-
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	-	-
Sum annen renteinntekt	18	34	33	26
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	-	-
Sum annen finansinntekt	-	-	-	-
Sum finansinntekter	18	34	33	26
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	23	44	44	41
Andre finanskostnader	-	-	-	1
Sum annen finanskostnad	-	-	-	1
Sum finanskostnader	23	44	44	41
Resultat før skatt	2 459	2 758	3 187	3 527
Sum skatt	595	642	702	776
Ordinært resultat	1 864	2 116	2 485	2 751
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	-	-
Årsresultat	1 864	2 116	2 485	2 751
Ordinært utbytte	1 500	2 000	2 200	1 600
Ekstraordinært utbytte	-	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-	-
Sum utbytte	1 500	2 000	2 200	1 600
Konsernbidrag	-	-	-	-

Vedlegg 4: Balanseregnskap Soldi Regnskap AS:

BALANSEREGNSKAP - Tall i hele 1000 (hentet fra Proff.no)				
Årstall	2017	2018	2019	2020
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-
Sum immaterielle midler	106	75	45	45
Sum anleggsmidler	786	1 112	1 262	1 024
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	-	-	-	-
Maskiner/anlegg/biler	-	-	-	-
Driftsløsøre/inventar/verktøy/Biler	680	1 037	1 217	979
Sum varige driftsmidler	680	1 037	1 217	979
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	-	-
Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-
Andre fordringer	-	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	-	-	-	-
Sum varelager	-	-	-	-
Kundefordringer	1 749	1 621	2 962	2 804
Konsernfordringer	-	-	-	-
Sum fordringer	1 894	1 830	3 210	3 173
Sum investeringer	-	-	-	-
Kasse/Bank/Post	4 342	5 350	5 974	6 893
Sum Kasse/Bank/Post	4 342	5 350	5 974	6 893
Sum omløpsmidler	6 236	7 180	9 183	10 066
Sum eiendeler	7 022	8 292	10 445	11 090
Aksje/Selskapskapital	200	200	200	200
Annen innskutt egenkapital	-	-	-	-
Sum innskutt egenkapital	200	200	200	200
Sum opptjent egenkapital	1 749	1 865	2 150	3 301
Annen egenkapital	1 749	1 865	2 150	3 301
Sum egenkapital	1 949	2 065	2 350	3 501
Sum avsetninger til forpliktelses	-	-	-	-
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	258	847	1 000	850
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	-	-	-	-
Annen langsiktig gjeld	-	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	258	847	1 000	850
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Leverandørgjeld	221	169	1 190	335
Skyldig offentlige avgifter	1 325	1 326	1 513	2 268
Ordinært utbytte	1 500	2 000	2 200	1 600
Ekstraordinært utbytte	-	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-	-
Sum utbytte	1 500	2 000	2 200	1 600
Kortsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Annen kortsiktig gjeld	1 176	1 238	1 487	1 736
Sum kortsiktig gjeld	4 815	5 379	7 095	6 739
Sum gjeld	5 072	6 227	8 095	7 589
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	7 022	8 292	10 445	11 090
Garantistillelser	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-

Vedlegg 5: Resultatregnskap Folde Regnskap og Rådgivning AS:

RESULTATREGNSKAP - Tall i hele 1000 (hentet fra Proff.no)				
Årstall	2017	2018	2019	2020
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	11 942	13 197	13 503	14 098
Annen driftsinntekt	5	-	23	8
Sum driftsinntekter	11 947	13 197	13 526	14 106
Varekostnad	278	463	572	399
Beholdningsendringer	-	-	-	-
Lønnskostnader	6 203	6 556	7 274	7 499
Herav kun lønn	5 286	5 613	6 190	6 495
Ordinære avskrivninger	101	74	79	73
Nedskrivning	-	-	-	-
Andre driftskostnader	2 162	2 395	2 256	1 944
Driftsresultat	3 203	3 708	3 346	4 191
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	-	-
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	-	-
Sum annen renteinntekt	44	42	44	31
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	-	-
Sum annen finansinntekt	-	2	25	204
Sum finansinntekter	45	44	69	235
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	-	-	-	1
Andre finanskostnader	-	-	-	-
Sum annen finanskostnad	-	-	-	-
Sum finanskostnader	-	-	-	1
Resultat før skatt	3 248	3 752	3 414	4 425
Sum skatt	786	871	754	935
Ordinært resultat	2 462	2 881	2 660	3 490
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	-	-
Årsresultat	2 462	2 881	2 660	3 490
Ordinært utbytte	1 600	-	-	-
Ekstraordinært utbytte	-	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-	-
Sum utbytte	1 600	-	-	-
Konsernbidrag	-	-	-	-

Vedlegg 6: Balanseregnskap Folde Regnskap og Rådgivning AS

BALANSEREGNSKAP - Tall i hele 1000 (hentet fra Proff.no)				
Årstall	2 017	2 018	2 019	2 020
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-
Sum immaterielle midler	119	125	116	62
Sum anleggsmidler	233	540	702	626
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	-	-	-	-
Maskiner/anlegg/biler	-	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	115	129	112	55
Sum varige driftsmidler	115	129	112	55
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	-	-
Investeringer i aksjer og andeler	-	236	424	459
Andre fordringer	-	-	-	-
Sum finansielle anleggsmidler	-	286	474	509
Sum varelager	-	-	-	-
Kundefordringer	2 015	1 710	1 815	1 560
Konsernfordringer	-	-	-	-
Sum fordringer	2 115	1 772	1 862	1 608
Sum investeringer	-	-	-	4 375
Kasse/Bank/Post	4 953	5 835	6 207	2 800
Sum Kasse/Bank/Post	4 953	5 835	6 207	2 800
Sum omløpsmidler	7 067	7 606	8 069	8 782
Sum eiendeler	7 301	8 146	8 771	9 408
Aksje/Selskapskapital	30	30	30	30
Annen innskutt egenkapital	- 8	- 8	- 8	- 8
Sum innskutt egenkapital	22	22	22	22
Sum opptjent egenkapital	3 484	5 665	6 325	6 815
Annen egenkapital	3 484	5 665	6 325	6 815
Sum egenkapital	3 506	5 687	6 347	6 838
Sum avsetninger til forpliktelser	-	-	-	-
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	-	-	-	-
Annen langsiktig gjeld	-	-	-	-
Sum langsiktig gjeld	-	-	-	-
Gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-
Leverandørgjeld	86	155	55	55
Skyldig offentlige avgifter	804	796	938	939
Ordinært utbytte	1 600	-	-	-
Ekstraordinært utbytte	-	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-	-
Sum utbytte	1 600	-	-	-
Kortsiktig konserngjeld	-	-	-	-
Annen kortsiktig gjeld	533	604	659	680
Sum kortsiktig gjeld	3 794	2 459	2 424	2 571
Sum gjeld	3 794	2 459	2 424	2 571
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	7 301	8 146	8 771	9 408
Garantistillelser	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-

