

Camille B. Skårberg Frøen  
Selma Michel Bjørge Katanasho  
Andrea Telma Sæther Ulvatne  
Emilie Fagerbekk Haugen

## Lønnsomhetsanalyse av Skibs- & Fiskeriutstyr AS

Bacheloroppgave i Bachelor i Økonomi og administrasjon  
Veileder: Tor-Eirik Olsen

April 2023



Camille B. Skårberg Frøen  
Selma Michel Bjørge Katanasho  
Andrea Telma Sæther Ulvatne  
Emilie Fagerbekk Haugen

## **Lønnsomhetsanalyse av Skibs- & Fiskeriutstyr AS**

Bacheloroppgave i Bachelor i Økonomi og administrasjon  
Veileder: Tor-Eirik Olsen  
April 2023

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet  
Fakultet for økonomi  
NTNU Handelshøyskolen



Kunnskap for en bedre verden



## **Forord**

Denne oppgaven er skrevet som en bacheloroppgave av Camille Frøen, Emilie Haugen, Selma Katanasho og Andrea Ulvatne. Oppgaven er en del av det treårige bachelorprogrammet Økonomi og Administrasjon, med økonomistyring som retning, ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim.

Gjennom arbeidet med denne oppgaven har vi fått brukt kunnskaper fra ulike fag, og særlig innen feltet økonomistyring. Vi har også tatt i bruk kunnskap fra organisatoriske og strategifokuserte fag. Det har vært både utfordrende og lærerikt å benytte kunnskapen vi har fått gjennom tre år på studiet til å undersøke en case fra virkeligheten.

Vi vil rette en takk til veilederen vår, Tor-Eirik Olsen, som har hjulpet oss mye gjennom gode råd og tilbakemeldinger underveis i arbeidet. Vi vil også takke styret i Skibs- & Fiskeriutstyr AS, Rolf Wettergreen, Vanja Berge Wettergreen og Mathias Berge Wettergreen, som har stilt til intervju, og kommet med gode innspill til oppgaven.

Innholdet i oppgaven står for forfatternes regning.

## Sammendrag

I denne oppgaven har vi gjennomført en lønnsomhetsanalyse av bedriften Skibs- & Fiskeriutstyr AS i perioden 2018-2021. Skibs- & Fiskeriutstyr AS er en handelsbedrift i Trondheim som selger skips- og fiskeutstyr til både fritidsfiskere og yrkesfiskere.

Gjennom en regnskapsanalyse har vi sett på hovedtrekk i regnskapet for de aktuelle årene, samt nøkkeltall knyttet til soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet. Vi har også gjennomført en sammenliknende analyse med de to konkurrerende bedriftene Skitt Fiske AS og Industri & Marine-Diesel AS. Til slutt har vi gjennomført en strategisk analyse med utgangspunkt i SWOT, og med noen elementer fra Porters fem konkurransekrefter.

I innledningen presenteres bakgrunnen for valg av oppgave, samt problemstillingen. Bedriften presenteres også i korte trekk. I teori-kapittelet presenteres relevant teori knyttet til regnskapsanalysen og den strategiske analysen. Videre begrunnes problemstillingen ytterligere i metode-kapittelet. Valg av undersøkelsesdesign, datamateriale og utvalg av enheter presenteres også her, og oppgavens validitet og reliabilitet diskuteres fortløpende.

Analyse-kapittelet utgjør hoveddelen av oppgaven. Her forsøker vi å besvare problemstillingen ved å hente inn datamateriale og analysere dette. I regnskapsanalysen benytter vi blant annet tall fra Proff.no for å se på utviklingen i lønnsomhet. Gjennom Benchmark-analysen sammenlikner vi tallene til Skibs- & Fiskeriutstyr AS med konkurrentenes tall. Regnskapsanalysen er beskrivende av natur, mens den strategiske analysen er forklarende. Den strategiske analysen benyttes altså for å forklare funnene i regnskapsanalysen. Her har vi blant annet benyttet intervju for å besvare problemstillingen.

Til slutt konkluderer vi på bakgrunn av analysen. Gjennom regnskapsanalysen kommer vi frem til at Skibs- & Fiskeriutstyr AS har god soliditet. Også likviditeten til bedriften vitner om en god betalingsevne. Bedriftens nøkkeltall innen finansiering indikerer en sunn finansiering. Analysen av lønnsomheten til bedriften, viser en positiv utvikling i perioden, og en særlig forbedring i 2020. I den strategiske analysen ser vi nærmere på årsaker til forbedringen i lønnsomhet. Her var noen forklaringspunkter blant annet koronapandemien

med en økt interesse for både fiske og friluftsliv. En annen sentral faktor var utviklingen og oppdateringen av nettbutikken som skjedde i 2020.

Oppgaven har også tatt for seg en komparativ analyse av andre butikker i samme bransje, for å se om de også har hatt samme utvikling. Ved å se nærmere på noen nøkkeltall hos Industri & Marine-Diesel AS og Skitt Fiske AS kunne vi avdekke at utviklingen til Skibs- & Fiskeriutstyr AS var bedre enn konkurrentene. Avslutningsvis kommer oppgaven frem til at Skibs- & Fiskeriutstyr AS burde beholde den driften de har, for å opprettholde den gode utviklingen.

## **Abstract**

In this thesis, we have carried out a profitability analysis of the company Skibs- & Fiskeriutstyr AS in the period 2018-2021. Skibs- & Fiskeriutstyr AS is a sales company in Trondheim that sells ship and fishing equipment to both recreational and professional fishermen.

Through an accounting analysis, we have looked at the main features of the accounts for the relevant years, as well as financial key figures relating to solvency, liquidity, financing and profitability. We have also carried out a comparative analysis with the two competing companies Skitt Fiske AS and Industri & Marine-Diesel AS. Finally, we have carried out a strategic analysis drawing on SWOT, and with some elements from Porter's Five Forces.

In the introduction, the reasoning of our choice of thesis is presented, as well as the research question. The company is also briefly presented. In the theory chapter, relevant theory related to the accounting analysis and the strategic analysis is presented. Furthermore, the research question is further justified in the research methods chapter. The choice of research design, data material and selection of units is also presented here, and the validity and reliability of the assignment is continuously discussed.

The analysis chapter forms the main part of the thesis. In this part, we try to answer the research question by gathering data and analyzing it. In the accounting analysis, we use,

among other things, figures from Proff.no to look at the development in profitability. Through the Benchmark analysis, we compare the financial key figures for Skibs- & Fiskeriutstyr AS with the competitors' figures. The accounting analysis is descriptive in nature, while the strategic analysis is explanatory. The strategic analysis is therefore used to explain the findings in the accounting analysis. Here we have, among other things, used interviews to answer the research question.

Finally, we conclude on the basis of the analysis. Through the accounting analysis, we come to the conclusion that Skibs- & Fiskeriutstyr AS has good solidity. The company's liquidity also testifies to a good ability to pay. The company's key figures in financing indicates healthy financing. The analysis of the profitability of the company shows a positive development in the period, and a particular improvement in 2020. In the strategic analysis, we take a closer look at the reasons for the improvement in profitability. Some explaining factors were the corona pandemic, which lead to an increased interest in both fishing and outdoor life. Another key factor was the company's development and update of the online store that took place in 2020.

We also did a comparative analysis of other stores in the same industry, to see if they have had the same development. By looking more closely at some financial key figures at Industri & Marine-Diesel AS and Skitt Fiske AS, we were able to reveal that the development of Skibs- & Fiskeriutstyr AS was better than the competitors. Finally, the thesis concludes that Skibs- & Fiskeriutstyr AS should retain the operations they have, in order to maintain the good development.



# Innholdsfortegnelse

Sammendrag .....	2
Abstract .....	3
Innholdsfortegnelse .....	5
Tabelliste.....	7
Figurliste.....	8
<b>1. Innledning.....</b>	<b>9</b>
<b>1.1 Bakgrunn for oppgaven .....</b>	<b>9</b>
<b>1.2 Om bedriften .....</b>	<b>9</b>
<b>1.3 Problemstilling.....</b>	<b>9</b>
<b>2. Teori.....</b>	<b>10</b>
<b>2.1 Regnskapsanalyse .....</b>	<b>10</b>
<b>2.1.1 Soliditet .....</b>	<b>11</b>
<b>2.1.1.1 Egenkapitalandel .....</b>	<b>11</b>
<b>2.1.1.2 Gjeldsgrad .....</b>	<b>11</b>
<b>2.1.1.3 Rentedeckningsgrad .....</b>	<b>12</b>
<b>2.1.2 Likviditet .....</b>	<b>12</b>
<b>2.1.2.1 Likviditetsgrad 1.....</b>	<b>12</b>
<b>2.1.2.2 Likviditetsgrad 2.....</b>	<b>12</b>
<b>2.1.2.2 Varelagerets omløphastighet.....</b>	<b>13</b>
<b>2.1.3 Finansiering.....</b>	<b>13</b>
<b>2.1.3.1 Finansieringsgrad 1 .....</b>	<b>14</b>
<b>2.1.3.2 Arbeidskapital.....</b>	<b>14</b>
<b>2.1.4 Lønnsomhet.....</b>	<b>14</b>
<b>2.1.4.1 Bruttofortjeneste i %.....</b>	<b>15</b>
<b>2.1.4.2 Egenkapitalrentabilitet .....</b>	<b>15</b>
<b>2.1.4.3 Totalkapitalrentabilitet.....</b>	<b>16</b>
<b>2.1.4.4 DuPont - metoden .....</b>	<b>16</b>
<b>2.1.4.5 Driftsmargin.....</b>	<b>17</b>
<b>2.2.1 SWOT .....</b>	<b>17</b>
<b>3. Metode .....</b>	<b>19</b>

3.1	Problemstilling	19
3.2	Undersøkellesdesign	20
3.3	Valg av datamateriale	21
3.4	Utvalg av enheter	22
4.	Analyse	22
4.1	Hovedtrekk i regnskapet	23
4.1.1	Resultatregnskapet	23
4.1.1.1	Driftsinntekter	23
4.1.1.2	Driftskostnader	23
4.1.1.3	Driftsresultat	24
4.1.2	Balansen	25
4.1.2.1	Varelager	25
4.1.2.2	Kasse / bank	26
4.1.2.3	Kortsiktig gjeld	26
4.2	Nøkkeltallsanalyse	26
4.2.1	Soliditet	27
4.2.1.1	Egenkapitalandel	27
4.2.1.2	Gjeldsgrad	27
4.2.1.3	Rentedekningsgrad	28
4.2.2	Likviditet	28
4.2.2.1	Likviditetsgrad 1	28
4.2.2.2	Likviditetsgrad 2	29
4.2.2.3	Varelagerets omløpshastighet	30
4.2.3	Finansiering	31
4.2.3.1	Finansieringsgrad 1	31
4.2.3.2	Arbeidskapital	31
4.2.4	Lønnsomhet	32
4.2.4.1	Bruttofortjeneste	32
4.2.4.2	Egenkapitalrentabilitet	33
4.2.4.3	Totalkapitalrentabilitet	34
4.2.4.4	DuPont-metoden	35
4.2.4.5	Driftsmargin	36
4.3	Komparativ analyse: Benchmarking	36
4.4	Strategisk analyse	41

4.4.1.1 Interne styrker .....	42
4.4.1.2 Interne svakheter .....	43
4.4.1.3 Eksterne muligheter .....	44
4.4.1.4 Eksterne utfordringer .....	45
5. Konklusjon .....	46
6. Referanser .....	48

## Tabelliste

Tabell 1: Driftsinntekter vist i 1000 NOK .....	23
Tabell 2: Driftskostnader vist i 1000 NOK .....	24
Tabell 3: Varekostnader vist i 1000 NOK .....	24
Tabell 4: Lønnskostnader vist i 1000 NOK .....	24
Tabell 5: Driftsresultat vist i 1000 NOK .....	25
Tabell 6: Varelager vist i 1000 NOK .....	25
Tabell 7: Kasse/Bank vist i 1000 NOK .....	26
Tabell 8: Kortsiktig gjeld vist i 1000 NOK .....	26
Tabell 9: Egenkapitalandel vist i % .....	27
Tabell 10: Gjeldsgrad .....	27
Tabell 11: Rentedeckningsgrad .....	28
Tabell 12: Likviditetsgrad 1 .....	28
Tabell 13: Likviditetsgrad 2.....	29
Tabell 14: Varelagerets omløpshastighet .....	30
Tabell 15: Finansieringsgrad 1 .....	31
Tabell 16: Arbeidskapital vist i 1000 NOK .....	31
Tabell 17: Bruttofortjeneste vist i % .....	32
Tabell 18: Egenkapitalrentabilitet før skatt vist i % .....	33
Tabell 19: Egenkapitalrentabilitet etter skatt vist i % .....	34
Tabell 20: Totalkapitalrentabilitet vist i % .....	34
Tabell 21: Kapitalens omløpshastighet .....	35
Tabell 22: Resultatgrad .....	35
Tabell 23: Driftsmargin .....	36
Tabell 24: Sammenlikning av driftsresultat vist i 1000 NOK .....	37

Tabell 25: Sammenlikning av bruttofortjenesteprosent .....	38
Tabell 26: Sammenlikning av total kapitalrentabilitet .....	39
Tabell 27: Sammenlikning av resultatgrad .....	40
Tabell 28: Sammenlikning av kapitalens omløpshastighet .....	40

## **Figurliste**

Figur 1: SWOT .....	18
Figur 2: Utvidet SWOT .....	18
Figur 3: Likviditetsgrad 1 .....	29
Figur 4: Likviditetsgrad 2 .....	30
Figur 5: Arbeidskapital i 1000 NOK .....	32
Figur 6: Egenkapitalrentabilitet før skatt i % .....	33
Figur 7: Egenkapitalrentabilitet etter skatt i % .....	34
Figur 8: Total kapitalrentabilitet .....	35
Figur 9: Sammenlikning av driftsresultat vist i 1000 NOK .....	37
Figur 10: Sammenlikning av bruttofortjeneste i % .....	38
Figur 11: Sammenlikning av total kapitalrentabilitet .....	39
Figur 12: Sammenlikning av resultatgrad .....	40
Figur 13: Sammenlikning av kapitalens omløpshastighet .....	41
Figur 14: SWOT-analyse .....	42

# 1. Innledning

## 1.1 Bakgrunn for oppgaven

Bakgrunnen for denne oppgaven er en felles interesse for handelsnæringen i Midtbyen i Trondheim. Det kan virke som at stadig flere enkeltstående butikker i Midtbyen byttes ut med kjedebutikker og caféer. Både korona, nettbutikker og kjøpesentre kan være forklaringer på dette. Det kan tenkes at kjedebutikker er bedre rustet til å takle endringer i markedet, i tillegg til at mange forbrukere vil trekkes mot butikker de kjenner til fra før av. Likevel virker enkelte nisjebutikker uberørt av denne trenden. Dette reiser spørsmål om hva som gjør at enkelte bedrifter lykkes med driften i Midtbyen, mens andre bare er i drift et par år før de legges ned. Skibs- & Fiskeriutstyr AS skiller seg fra butikkene som legges ned, både ved at de har overlevd i over 100 år i Midtbyen, samt at de hovedsakelig har vært familiedrevet. Dette vakte interessen for hvordan en slik nisjebutikk har klart seg så lenge, og samtidig utlevd flere lignende bedrifter. En annen interessant faktor er at mange forbrukere ble mer engasjert i friluftsliv og utendørshobbier under koronapandemien. Vi ønsket derfor å undersøke hvordan denne trenden kan ha påvirket lønnsomheten til en bedrift som selger utstyr til nettopp dette formålet under perioden. Dette er bakgrunn for interessen for handelsnæringen i midtbyen og valg av lønnsomhetsanalyse av bedriften Skibs- & Fiskeriutstyr AS.

## 1.2 Om bedriften

Skibs- & Fiskeriutstyr AS er en handelsbedrift som selger fiskeutstyr for havfiske til fritidsfiskere og yrkesfiskere (Skibs- & Fiskeriutstyr AS, u.å.). Bedriften har et fysisk lokale i Fjordgata i Trondheim, i tillegg til nettbutikk. Butikken ble startet i 1917 av selskapet Hartmann AS, og mye av det de originalt solgte kan man finne igjen i dagens vareutvalg (Skibs- & Fiskeriutstyr AS, u.å.). I dag eies bedriften av Rolf Wettergreen og Vanja Berge Wettergreen, som eier 50% av aksjene hver (Proff.no, u.å.).

## 1.3 Problemstilling

Vi har valgt å gjennomføre en lønnsomhetsanalyse for årene 2018 til 2021. Ved å gjennomføre en lønnsomhetsanalyse får man et innblikk i hvordan bedriften gjør det, med hensyn til flere økonomiske områder som strategi, soliditet, finansiering og likviditet. Videre

kan tidsperioden over fire år gi et innblikk i utviklingen. Vi har formulert følgende problemstilling: *“Hvordan har lønnsomheten til Skibs- & Fiskeriutstyr AS utviklet seg i perioden 2018 til 2021, og hvilke faktorer kan ha påvirket dette?”*

## **2. Teori**

I dette kapitlet vil relevant teori presenteres. Først redegjøres det for hva en regnskapsanalyse er. Deretter presenteres et teorigrunnlag innen soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet, hvor det blir redegjort for relevante nøkkeltall innen de ulike områdene. Deretter presenteres det strategiske analyseverktøyet SWOT.

### **2.1 Regnskapsanalyse**

For å få en grundig innsikt i en bedrifts lønnsomhet er det viktig å analysere regnskapet, nøkkeltall knyttet til lønnsomhet og bedriftens interne og eksterne styrker og svakheter. Enhver bedrift er pliktig til å føre regnskap etter regnskapsloven § 1-2. Årsregnskapet skal inneholde både resultatregnskap, balanse og kontantstrømoppstilling i samsvar med regnskapsloven § 3-1. Det er pålagt med offentlig årsregnskap, jf. rskl § 8-1.

En regnskapsanalyse er ifølge Kristoffersen (2019) teknikker som brukes for å kartlegge og belyse en bedrifts økonomiske utvikling og stilling. Problemstillingen omhandler utvikling av lønnsomhet, og for å se på dette skal det gjennomføres en regnskapsanalyse for å se på nøkkeltall innenfor soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet. Nøkkeltallene er ikke forklarende alene, men sees på i helhet, og vil forklares ved hjelp av den strategiske analysen. Tallene gir også grunnlag til å videre sammenligne Skibs- & Fiskeriutstyr AS opp mot konkurrenter, også kalt benchmarking.

Regnskapsanalyse kan gjennomføres på flere måter- både horisontale analyser og nøkkeltallsanalyser. Horisontale analyser gir et innblikk i endringen i resultat- eller balanseposter fra år til år, og nøkkeltallsanalyser setter sammen og regner ut regnskapstall som brukes for å få et innblikk i økonomien og utviklingen der.

## 2.1.1 Soliditet

Soliditet gir et uttrykk for bedriftens evne til å tåle tap, og er et begrep som er tett tilknyttet finansiering (Kristoffersen, 2019). En analyse av en bedrifts soliditet bør sees i en sammenheng med analyser av lønnsomhet (Kristoffersen, 2019). For å analysere soliditeten i Skibs- & fiskeritstyr AS har vi valg å fokusere på nøkkeltallene egenkapitalandel, gjeldsgrad og rentedekningsgrad.

### 2.1.1.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen betegner den delen av totalkapitalen som er finansiert av egne midler (Kristoffersen, 2019). Summen av eiendelene i en bedrift er totalkapitalen. Høyere egenkapitalandel gjør at en bedrift er bedre rustet til å tåle tap, og er derfor nært knyttet soliditet. Soliditetsanalyser utføres ofte på bestemte tidspunkt, egenkapitalen bør en derimot også se på utviklingen til over tid (Kristoffersen, 2019). Egenkapitalen kan uttrykkes i prosent av den samlede kapitalen i bedriften:

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

### 2.1.1.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgraden viser forholdet mellom den delen av totalkapitalen som er finansiert av utenforstående og den delen som er finansiert av eierne (Kristoffersen, 2019). Denne regnes ut ved å dele gjeld på egenkapital, og kan uttrykkes både i prosent og som i antall ganger. Gjeldsgrad og egenkapitalandel henger naturligvis sammen. En reduksjon i egenkapitalandelen, innebærer en økning i gjeldsgrad (Kristoffersen, 2019). En lavere gjeldsgrad vitner om bedre soliditet i en bedrift.

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

### 2.1.1.3 Rentedeckningsgrad

Rentedekningsgraden er knyttet til resultatregnskapet, og forteller oss i hvilken grad en bedrift evner å betale sine rentekostnader (Kristoffersen, 2019). Størrelsen på dette nøkkeltallet kommer an på lønnsomhet og renter på gjelden til bedriften (Kristoffersen, 2019). En høyere rentedekningsgrad vitner om god lønnsomhet. Tallet bør være større enn 1, hvis ikke går bedriften med underskudd (Kristoffersen, 2019). Rentedekningsgraden beregnes slik:

$$\text{Rentedekningsgrad} = \frac{\text{Ordinært resultat før skatt} + \text{Rentekostnader}}{\text{Rentekostnader}}$$

### 2.1.2 Likviditet

Det fastsettes av aksjeloven § 3-4 at selskap til enhver tid skal ha en egenkapital og likviditet som er forsvarlig ut fra risikoen ved og omfanget av virksomheten i selskapet. Likviditet omhandler betalingsevne og det finnes to typer mål på likviditet, likviditetsgrad 1 og 2.

#### 2.1.2.1 Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 viser i hvor stor grad omløpsmidlene er finansiert med kortsiktig gjeld og antas å være forsvarlig når den er høyere enn to- slik at omløpsmidlene er verdt dobbelt så mye som den kortsiktige gjelden. Likevel er dette et strengt krav, og en likviditetsgrad nærme to vil sies å være tilfredsstillende.

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

#### 2.1.2.2 Likviditetsgrad 2

Likviditetsgrad 2 er lik likviditetsgrad 1, foruten at omløpsmidlene er fratrukket varelager. Likviditetsgrad 2 er ideell når den er over en, selv om dette også er et strengt krav. Nøkkeltallet tar bort varelager ettersom at dette er likvid, men ikke like likvid som eksempelvis bank (Kristoffersen, 2019).



$$\text{Likviditetsgrad 2} = \frac{(\text{Omløpsmidler} - \text{Varelager})}{\text{Kortsiktig gjeld}}$$

### 2.1.2.2 Varelagerets omløpshastighet

Varelagerets omløpshastighet er av betydning for både lønnsomhet og likviditet, og er tiden det tar fra en vare kjøpes inn til den er solgt. Omløpshastigheten på et varelager viser hvor mange ganger varelageret er omsatt i løpet av året, og det er vanskelig å gjengi hva som betegner ønskelig nøkkeltall ettersom at det er bransjeavhengig (Visma, u.å.). Jo høyere omløpshastighet, jo bedre. Det er ønskelig å ha minst mulig varelager, på grunn av lagringskostnader. Likevel er det en hårfin balanse mellom å ha nøyaktig de produktene som kundene etterspør, når de vil ha dem. Dette er vanskelig å gjennomføre grunnet krav til minimumslager, leveringstider og varierende etterspørsel etter ulike varer i løpet av et år. En høy omløpshastighet på varelageret vil bidra til at bedriften er likvid.

$$\text{Varelagerets omløpshastighet} = \frac{\text{Varekostnad}}{\text{Gjennomsnittlig varelager}}$$

### 2.1.3 Finansiering

Finansiering dreier seg om anskaffelse og anvendelse av kapital, og en analyse av finansieringen til en bedrift tar utgangspunkt i sammensetningen av eiendelene til bedriften (Kristoffersen, 2019). Analysen gjennomføres på grunnlag av balansen på et gitt tidspunkt. For å finne ut hvordan bedriften finansierer virksomheten, kan det være hensiktsmessig å se på utviklingen over tid, da den kan forbedre eller forverre seg raskt (Kristoffersen, 2019). For å undersøke Skibs- & Fiskeriutstyr AS sin finansiering, har vi valgt å fokusere på finansieringsgrad 1 og arbeidskapital.

### 2.1.3.1 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 forteller oss i hvor stor grad anleggsmidlene til bedriften er langsiktig finansiert (Kristoffersen, 2019). Ettersom anleggsmidler er ment for langsiktig bruk, bør de også finansieres langsiktig (Kristoffersen, 2019). For å finne ut om dette er tilfelle, deler man anleggsmidlene på langsiktig kapital, som omfatter egenkapital og langsiktig gjeld (Kristoffersen, 2019). Nøkkeltallet bør være på mindre enn 1, da dette indikerer at anleggsmidlene finansieres langsiktig og at deler av omløpsmidlene er langsiktig finansiert. Finansieringsgrad 1 beregnes på følgende måte:

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

### 2.1.3.2 Arbeidskapital

Nøkkeltallet arbeidskapital viser i hvor stor grad omløpsmidlene er langsiktig finansiert, og den beregnes som differansen mellom omløpsmidler og kortsiktig gjeld (Kristoffersen, 2019). Arbeidskapitalen bør være positiv. Dersom arbeidskapitalen er negativ, betyr det at omløpsmidlene i sin helhet er kortsiktig finansiert, og at deler av anleggsmidlene er kortsiktig finansiert. Dette vil som regel også bety at bedriftens likviditet er dårlig, som kan gå utover den daglige driften ved at bedriften ikke kan betjene lånene og forpliktelsene sine (Kristoffersen, 2019). Arbeidskapitalen kan beregnes på følgende måter:

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

$$\text{Arbeidskapital} = \text{Egenkapital} + \text{Langsiktig gjeld} - \text{Anleggsmidler}$$

### 2.1.4 Lønnsomhet

Lønnsomheten til en bedrift forteller oss om deres evne til å skape overskudd (Kristoffersen, 2019). Inntektene må være større enn kostnadene for at bedriften skal overleve på lang sikt, og for at eiere og investorer skal ville investere midler i bedriften (Kristoffersen, 2019). Resultatet kan beregnes som et absolutt tall, men dette gir begrenset med informasjon da det for eksempel ikke sier noe om utviklingen over tid eller om det kan betales utbytte til eierne

(Kristoffersen, 2019). For å få et mer helhetlig bilde av Skibs- & Fiskeriutstyr AS sin lønnsomhet, vil vi se på nøkkeltallene bruttofortjeneste i prosent, egenkapitalrentabilitet, total kapitalrentabilitet, resultatgraden og kapitalens omløpshastighet, og driftsmargin.

#### 2.1.4.1 Bruttofortjeneste i %

Bruttofortjenesteprosent er en analyse av lønnsomheten til bedrifter som tar utgangspunkt i salgsinntektene og varekostnadene. Nøkkeltallet viser hvor stor prosent av hver omsatt krone som går til å dekke andre kostnader enn varekostnadene, sagt på en annen måte er det hvor mye man tjener av å selge produktet. For handelsbedrifter som Skibs- & Fiskeutstyr AS er bruttofortjeneste et nyttig nøkkeltall å betrakte da varekostnadene er en stor utgiftspost som er viktig å betrakte i forhold til inntektene. Hva bruttofortjenesten ligger på, varierer med sortiment. Normalt sett vil klær gjerne ha en bruttofortjeneste på rundt 50%, mens jernvarehandel på rundt 35-40% (Berg, 2020).

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

#### 2.1.4.2 Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabiliteten viser avkastningen på eiernes investerte midler i bedriften, og er derfor mest relevant for eierne av virksomheten (Kristoffersen, 2019). Nøkkeltallet kan benyttes til å se utviklingen i tidligere investeringer og til å sammenlikne bedrifters lønnsomhet, og er dermed svært relevant også for investorer som vurderer å kjøpe aksjer eller eierandeler i bedriften (Kristoffersen, 2019). Ettersom eierne gjerne ønsker å få innsikt i hvor stor del av resultatet som tilfaller egenkapitalen, er det ofte mest interessant å beregne egenkapitalrentabiliteten etter skatt, men den kan også beregnes før skatt (Kristoffersen, 2019). Nøkkeltallet beregnes ved å dele ordinært resultat eller ordinært resultat før skatt på gjennomsnittlig egenkapital. Den gjennomsnittlige egenkapitalen beregnes ved å dele summen av inngående og utgående egenkapital i balansen på to. Ved å benytte gjennomsnittlig egenkapital i beregningen får man et mer realistisk bilde av kapitalbindingen gjennom året enn dersom man for eksempel bruker utgående egenkapital.

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

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

$$\text{Gjennomsnittlig egenkapital} = \frac{\text{Inngående egenkapital} + \text{Utgående egenkapital}}{2}$$

### 2.1.4.3 Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabilitet, heretter ROI (Return of Investment), er et mål på avkastningen til den samlede kapitalen. ROI anvendes for å se hvilken avkastning bedriften kunne fått av kapitalen dersom den ikke var bundet i bedriften. (Kristoffersen, 2019) For å øke totalkapitalrentabiliteten er det i hovedsak tre tiltak en kan fokusere på. Bedriften kan kutte kostnadene, øke driftsinntektene og/eller redusere total kapitalen (Datar, Horngren & Rajan, 2012).

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \frac{\text{Resultat før skatt} + \text{Finanskostnader}}{\text{Gjennomsnittlig total kapital}}$$

### 2.1.4.4 DuPont - metoden

ROI er et resultat av to egne nøkkeltall, total kapitalens omløpshastighet og resultatgraden. Omløpshastigheten er et produktivitetsmål som måler hvor godt bedriften utnytter kapitalen som er bundet i bedriften, en lav omløpshastighet kan knyttes opp mot at det ligger død kapital i bedriften. Resultatgraden forteller hvor stor andel hver krone omsatt kaster av seg i resultat. DuPont-modellen viser sammenhengen mellom total kapitalens omløpshastighet og resultatgraden og hvordan disse er grunnlaget for bedriftens total kapitalrentabilitet (Helbæk og Hoff, 2021).

$$\text{ROI} = \text{Kapitalens omløpshastighet} * \text{Resultatgrad}$$

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

$$\text{Resultatgrad} = \frac{\text{Resultat før skatt} + \text{Finanskostnader}}{\text{Driftsinntekter}}$$

#### 2.1.4.5 Driftsmargin

Driftsmargin gir et uttrykk for hvor mye en bedrift har tjent på driften. Nøkkeltallet regnes ut før hensyn til finansielle inntekter og kostnader, ved å dele driftsresultatet på driftsinntekter. Driftsresultatet kan endres vesentlig etter finansielle poster. Slike poster kan innebære investeringer i for eksempel aksjer, eller renter på lån (Kristoffersen, 2019). Derimot er det fortsatt nyttig å se hvor lønnsom selve driften til en bedrift er. Nøkkeltallet finnes i prosent slik:

$$\text{Driftsmargin} = \frac{\text{Driftsresultat} * 100\%}{\text{Driftsinntekter}}$$

## 2.2 Strategisk analyse

For å få en helhetlig forståelse for hva som påvirker lønnsomheten til Skibs- & Fiskeriutstyr AS ønsker vi også å foreta en strategisk analyse. En strategisk analyse ser på faktorer ved bedriften som ikke er like kvantifiserbar som de foregående analysene, men ser på interne og eksterne forhold som kan forklare utvikling i lønnsomheten. I denne oppgaven har vi valgt å foreta en SWOT-analyse, som fortar seg nettopp disse interne og eksterne faktorene ved Skibs- & Fiskeriutstyr AS.

### 2.2.1 SWOT

SWOT-analyse er et kjent strategisk analyseverktøy som brukes for å kartlegge styrker og svakheter både eksternt og internt i organisasjoner. SWOT-analyse har navnet av de engelske betegnelse som inngår i analysen; *Strengths, Weaknesses, Opportunities og Threats* (Jacobsen mfl., 2020, s.44). I besvarelsen av denne oppgaven brukes de norske betegnelse på de ulike elementene i analysen som er styrker, svakheter, muligheter og utfordringer.

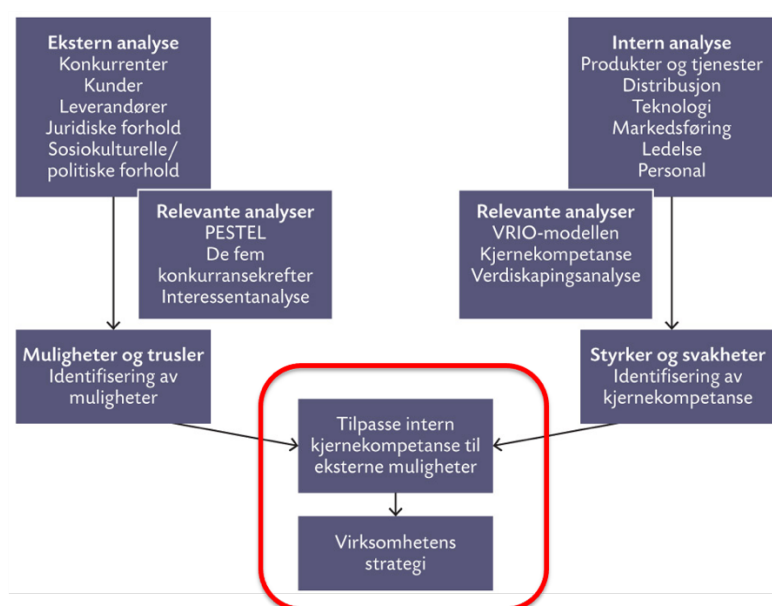
Figur 1: SWOT

	Positivt	Negativt
<i>Internt</i>	Styrker	Svakheter
<i>Eksternt</i>	Muligheter	Utfordringer

Verktøyet er delt opp i fire komponenter; *styrker*, *svakheter*, *muligheter* og *utfordringer*. I den interne analysen tar man for seg styrker og svakheter gjerne knyttet til organisasjoners ressurser, egenskaper, kunnskap og personalet. Den eksterne analysen bidrar til å kartlegge muligheter og utfordringer i omgivelsene. Disse kan omhandle konkurrenter, markedet, leverandører og politiske forhold.

Figur 2: Utvidet SWOT

## SWOT- modellen:



(Stiklestad, 2023)

I en utvidet SWOT-modell kan man også inkludere andre verktøy som bidrar i den interne og eksterne analysen. Eksterne muligheter og utfordringer kan være omfattende, men ved å analysere ulike aktører i bransjen og kundesegmenter kan man bedre kartlegge omgivelsene. Ved å se på de elementene som inngår i Porters 5 konkurransekrefter i en ekstern analyse vil man bedre kunne vurdere bedriftens omgivelser og forholdet til leverandører og kunder. De fem konkurransekreftene er *leverandører, kunder, dagens konkurransebilde, nye aktører og substitutter* (Erichsen, mfl. 2019. s. 269). Hvor de ulike konkurransekreftene belyser ulike elementer ved bedriftens omgivelser. Et viktig område er de eksterne aktørene i markedet og hvilke mål, strategier og ressurser de besitter. I Porters 5 konkurransekrefter vurderer man de ulike forhandlingsmulighetene bedriften har men sine kunder og leverandører. Samt hvor enkelt det er for en konkurrent å opptre som en substitutt eller gå inn som ny aktør i bransjen.

### **3. Metode**

I metodekapitlet skal vi se nærmere på hvordan vi har gått frem metodisk for å besvare problemstillingen. Vi skal belyse valg som er gjort i utformingen av problemstillingen, undersøkelsesdesign og valg av datamateriell. Vi skal også se på konsekvensene valg av empiri har på gyldigheten og påliteligheten til oppgaven. Det stilles to krav til om en undersøkelse skal betraktes som gyldig og troverdig, og det er validitet og reliabilitet. Validitet går på hvorvidt den empirien som er brukt i oppgaven gir svar på problemstillingen. Vi skiller mellom ekstern og intern gyldighet. Hvor den interne gyldigheten dreier seg om samspillet mellom virkelighet og undersøkelsens fremstilling av denne. Den eksterne gyldigheten dreier seg om i hvilken grad funnene våre kan generaliseres, og om den er gyldig i en større sammenheng. Det andre kravet som omhandler reliabilitet går på hvorvidt undersøkelsen vår er pålitelig, og om empirien som er innhentet er troverdig og ført til resultater vi kan stole på. Gjennom dette kapitlet skal vi vurdere ulike elementer ved validiteten og reliabiliteten (Jacobsen, 2018).

#### **3.1 Problemstilling**

Den første fasen i enhver studie er å utarbeide en problemstilling. Denne oppgaven tar for seg problemstillingen:

*"Hvordan har lønnsomheten i Skibs- & Fiskeriutstyr AS utviklet seg fra 2018 til 2021, og hvilke faktorer har påvirket dette?"*

Problemstillingen skal presisere, avklare og avgrense det man ønsker å studere. Jacobsen (2018), lister tre krav til en god problemstilling. Den skal være spennende, enkel/tilspisset og fruktbar. En spennende problemstilling innebærer at svaret ikke er åpenbart eller allerede gitt. Videre vil kravet om en enkel og tilspisset problemstilling sørge for at man vet hva man ønsker å oppnå og ikke famler i blinde. Sist innebærer en fruktbar problemstilling at den kan undersøkes empirisk, samt tilføre ny kunnskap.

Problemstillingen vår kan sees å oppfylle disse kravene. Ved å gjennomføre egne analyser av lønnsomheten til Skibs- & Fiskeriutstyr AS, kan vi avdekke både spennende og nye resultat. Videre kan særlig to trekk ved oppgaven sikre en enkel og tilspisset problemstilling. En lønnsomhetsanalyse er en tydelig og veletablert fremgangsmåte innen økonomi. Den avgrensede tidsperioden mellom 2018 og 2021 sørger for at datainnsamlingen er både konkret og tilspisset. En fruktbar problemstilling innebærer at det faktisk er mulig å samle inn data og rom for å generere ny kunnskap. Vi har gjennomført datainnsamling ved å se på bedriftens regnskapstall. Ved å ta for oss disse tallene i dybden, samt gjennomføre kvalitative fremgangsmåter som intervju, forsøker vi å generere ny kunnskap.

### **3.2 Undersøkellesdesign**

Valg av egnet undersøkelsesdesign skal sikre en fremgangsmåte som sørger for at man samler inn data som kan gi gode svar på selve problemstillingen. Hvilket undersøkelsesdesign man benytter avgjøres altså av problemstillingen. Undersøkelsesdesign påvirker videre undersøkelsen sin gyldighet og validitet. En skiller gjerne mellom intensive og ekstensive undersøkelsesdesign. Denne oppgaven benytter et intensivt design. Vi ønsker å gå mer i dybden i bedriften Skibs- & Fiskeriutstyr AS, for å avdekke nyanser i deres lønnsomhet og forhåpentligvis skape et virkelighetsnært bilde i hvorfor driften går som den gjør. Undersøkelsen har et avgrenset område innen tid og rom, og ser på Skibs- & Fiskeriutstyr AS i dybden og deres utvikling over tid. Dette kan betegnes som en casestudie, mer spesifikt en enkeltcasestudie. Slike studier er egnet for å avdekke kausale mekanismer og



har ofte høy intern gyldighet. Derimot, er det utfordrende å generalisere funnene utover caset med Skibs- & Fiskeriutstyr AS, eller å etablere en ekstern gyldighet. (Jacobsen, 2018)

I regnskapsanalysen har vi fokusert på generelle nøkkeltall som kan benyttes i de fleste bransjer. I videre studier kunne man ha benyttet bransjespesifikke nøkkeltall som for eksempel “omsetning per kvadratmeter”.

### **3.3 Valg av datamateriale**

I denne oppgaven har vi benyttet metodetriangulering, det er altså brukt både kvalitative og kvantitative datainnsamlingsmetoder. Kvalitative metoder er metoder som går i dybden for å få en bedre forståelse for opplevelser, erfaringer og fenomener. Vi har foretatt personlig intervju med daglig leder, og alle styremedlemmene i Skibs- & Fiskeriutstyr AS for å få en bedre forståelse av bedriften. I intervjuet fikk vi en dypere forståelse for kultur, strategi, mål og utfordringer i bedriften. Dette er informasjon som ikke er kvantifiserbar, men er viktig i forståelsen av utvikling av bedriften i perioden vi skal analysere. De ansattes erfaringer, informasjon og oppfatning har vært en viktig del av den strategiske analysen. Datamateriale vi har innhentet gjennom intervjuene er nyttig for å forstå av utviklingen i lønnsomheten, og har gitt grunnlag for den strategiske analysen. Regnskapsanalysen derimot, er mer beskrivende av natur. Tallene som brukes i regnskapsanalysen i denne oppgaven er hentet fra Proff.no og er en kvantitativ metode. Tallene er brukt for å beregne nøkkeltall, og for å skaffe en oversikt over viktige regnskapstall i balansen (Oppen, m.fl., 2020)

Ved innhenting av datamateriale til undersøkelser skiller vi mellom primær- og sekundærdata. Primærdata er data hentet inn direkte fra kilden av de som utfører undersøkelsene (Jacobsen, 2018). Sekundærdata er data som allerede er tilgjengelig, som kan være offentlig informasjon eller annen tilgjengelig data (Jacobsen, 2018). I denne oppgaven har vi brukt sekundærdata fra Proff.no for å hente inn informasjon. Vi har valg å anvende data fra Proff.no for å innhente nødvendige regnskapstall, og fordi det er å anse som en troverdig analyse i forhold til formålet med denne bacheloroppgaven. Primærdata som er samlet inn i denne oppgaven er hentet fra intervju med ansatte hos Skibs- & Fiskeriutstyr AS.

### **3.4 Utvalg av enheter**

Skibs- & Fiskeriutstyr AS er valgt som hovedenhet for oppgaven, ettersom at det er deres utvikling av lønnsomhet som skal undersøkes.

Det måtte også velges ut en bedrift som skulle brukes til benchmarking. Benchmarking brukes for å se på nøkkeltallene i en bedrift, i sammenheng med lignende bedrifter i samme bransje. Dette var en vanskelig prosess, ettersom at det er få bedrifter som har like nok kvaliteter som Skibs- & Fiskeriutstyr AS ettersom de har både en fysisk butikk, og en nettbutikk. Derfor endte vi opp med to ulike bedrifter til benchmarking, Skitt Fiske AS og Industri & Marine-diesel AS. Skitt Fiske AS driver hovedsakelig med nettbutikk, og Industri & Marine-Diesel har en fysisk butikk, med et hovedfokus på båter og båtutstyr. Det var også disse bedriftene som ble nevnt som konkurrenter i intervjuet med styremedlemmene.

## **4. Analyse**

I denne delen av oppgaven gjennomføres analysen av Skibs- & Fiskeriutstyr AS sin lønnsomhet. Dette gjøres ved bruk av presentert teori og metode. Innledningsvis sees det på hovedtrekk i regnskapet, ved å se på resultatregnskapet og balansen til bedriften. Dette skal forsøke å skape et oversiktlig bilde av regnskapspostene til Skibs- & Fiskeriutstyr AS. Deretter tar oppgaven for seg analyse av nøkkeltall innen soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet. Nøkkeltallene analyseres i perioden fra 2018 til 2021. Analysen er hovedsakelig fokusert på lønnsomhet, da dette er oppgavens overordnede fokus. Videre setter vi lønnsomheten til Skibs- & Fiskeriutstyr AS inn i en større sammenheng ved å gjennomføre en komparativ analyse. Dette gjøres gjennom benchmarking med de to bedriftene Industri & Marine-Diesel AS og Skitt Fiske AS. Avslutningsvis i analysedelen gjennomfører vi en SWOT-analyse, som tar for seg strategiske områder ved Skibs- & Fiskeriutstyr AS som vil belyse årsakene til utviklingen rundt lønnsomheten.

## 4.1 Hovedtrekk i regnskapet

Nøkkeltallene som senere skal regnes ut, vil ha komponenter hentet ut fra resultatregnskapet og balansen som ligger tilgjengelig på Proff.no. Dermed vil det være hensiktsmessig med et innblikk i regnskapet for å videre kunne regne ut og koble inn nøkkeltall og deres betydning for utviklingen av lønnsomheten i Skibs- & Fiskeriutstyr AS.

### 4.1.1 Resultatregnskapet

Resultatet viser bedriftens inntekter og kostnader for regnskapsperioden (Kristoffersen, 2019). Ved å studere resultatregnskapet til en bedrift kan man se hvilke inntjeningene de sitter igjen med etter at kostnadene er trukket fra inntektene. Dette kan gi en generell oversikt, som kan være nyttig før man går inn i den grundigere analysen.

#### 4.1.1.1 Driftsinntekter

Driftsinntektene har direkte tilknytning til den vanlige driften i en virksomhet, og omfatter i hovedsak salgsinntekter (Kristoffersen, 2019).

Bedriften hadde en kraftig økning i driftsinntekter i hele perioden, og spesielt fra 2019 til 2020.

Tabell 1: Driftsinntekter vist i 1000 NOK

	2021	2020	2019	2018
<b>Driftsinntekter</b>	20 933	18 406	12 727	12 314

#### 4.1.1.2 Driftskostnader

Driftskostnadene knytter seg, i likhet med driftsinntektene, direkte til den ordinære driften. De omfatter i hovedsak varekostnader, lønnskostnader, og andre kostnader knyttet til den direkte driften (Kristoffersen, 2019). Etersom posten for andre kostnader inneholder små beløp for Skibs- & Fiskeriutstyr AS, er det mest interessant å se på utviklingen i varekostnader og lønnskostnader.

Vi kan se en tilsvarende økning i driftskostnadene fra 2019 til 2020 og til 2021 som for driftsinntektene. Økningen i driftskostnader kan i stor grad knyttes til salget, da det kun forelå

en liten økning i lønnskostnader fra 2018 til 2020, og en liten nedgang i 2021. Varekostnadene, derimot, økte særlig fra kr 8 562 i 2019 til kr 11 723 i 2020.

Tabell 2: Driftskostnader vist i 1000 NOK

	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Driftskostnader</b>	18 191	16 237	12 405	11 954

Tabell 3: Varekostnader vist i 1000 NOK

	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Varekostnader</b>	13 128	11 723	8 562	8 599

Tabell 4: Lønnskostnader vist i 1000 NOK

	<b>2021</b>	<b>2020</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>
<b>Lønnskostnader</b>	2 577	2 585	2 241	1 930

#### 4.1.1.3 Driftsresultat

Driftsresultatet er differansen mellom driftsinntekter og driftskostnader, og framkommer før virkningen av finansieringen er tatt hensyn til (Kristoffersen, 2019). Driftsresultatet viser altså hvilke inntjeninger vi sitter igjen med fra den direkte driften, typisk hovedaktiviteten til bedriften. Driftsresultatet er gir et viktig grunnlag for sammenlikning mellom foretak, og for analyser (Kristoffersen, 2019).

Ettersom driftsinntektene og driftskostnadene har økt mens andre kostnader og inntekter har holdt seg stabilt lave i perioden, kan økningen i driftsresultatet knyttes til det økte salget. Ifølge eierne av Skibs- & Fiskeriutstyr AS skyldes salgsøkningen hovedsakelig at de fikk nettbutikk i 2020. Nedgangen i driftsresultat fra 2018 til 2019 på tross av økt salg, skyldes at lønnskostnadene økte mer enn inntektene. Utviklingen i driftsresultatet har vært positiv fra 2020, og i 2021 var driftsresultatet hele kr 2 420 000 bedre enn i 2019.

Tabell 5: Driftsresultat vist i 1000 NOK

	2021	2020	2019	2018
<b>Driftsresultat</b>	2 742	2 169	322	360

#### 4.1.2 Balansen

Balanseligningen skal vise forholdet mellom bruk av kapital og tilførsel av kapital i en bedrift (Kristoffersen, 2019). På en side plasseres eiendelene, hvor en gjerne skiller mellom anleggsmidler og omløpsmidler. På den andre siden vises anskaffelsen av disse midlene, hvor det er vanlig å skille mellom egenkapital og gjeld, og hvor gjeld igjen kan skilles mellom kortsiktig gjeld eller langsiktig gjeld.

Eiendelene til bedriften er hovedsakelig plassert i omløpsmidler. Dette kommer av at bedriften er en handelsvirksomhet, og driften hovedsakelig går ut på salg av varer som oppbevares i et varelager. I det følgende ser vi nærmere på varelageret.

##### 4.1.2.1 Varelager

Tabell 6: Varelager vist i 1000 NOK

	2021	2020	2019	2018
<b>Varelager</b>	5 296	2 659	2 144	2 439

Skibs- & Fiskeriutstyrt AS har et relativt stort varelager. En legger også merke til at varelageret har økt betydelig fra 2020 til 2021. I løpet av dette året har varelageret doblet seg, fra 2 659 000 til 5 296 000. Det er naturlig med et større varelager når bedriften er en handelsvirksomhet. Varelager er en form for kapitalbinding, og økt kapitalbinding i form av varelager, kan bidra til økt omsetning. I 2021 utgjorde eiendelene i balansen 7 522 000, og av disse var altså 5 296 000 bundet til varelageret (Proff, u.d.). En annen stor andel av omløpsmidlene var også plassert i posten kasse/bank. Videre skal vi se nærmere på denne eiendelsposten.

#### 4.1.2.2 Kasse / bank

Tabell 7: Kasse/Bank vist i 1000 NOK

	2021	2020	2019	2018
<b>Kasse/Bank</b>	1 632	2 077	99	445

Av tabellen ovenfor ser vi også at bedriften har plassert en god del av eiendelene sine i kasse/bank. I 2021 utgjorde dette 1 632 000 kr. Sammenlagt utgjør varelager og kasse/bank 6 928 000 kr av omløpsmidlene på 7 465 000, som hovedsakelig utgjør eiendelene til bedriften. Summen av eiendelene var på 7 522 000, som vil si at Skibs- & Fiskeriutstyr AS har plassert 58 000 i anleggsmidler. Tallene i tabellen viser en interessant utvikling fra 2019 til 2020. I denne perioden økte kasseposten fra 99 000 kr til 2 077 000 kr, altså en stor økning.

#### 4.1.2.3 Kortsiktig gjeld

Tabell 8: Kortsiktig gjeld vist i 1000 NOK

	2021	2020	2019	2018
<b>Kortsiktig gjeld</b>	2 384	2 081	810	1 377

Den andre siden av balansen viser tilførsel av kapital i bedriften. Som tidligere nevnt består kapitaltilførsel av egenkapital og gjeld. Bedriften sin egenkapital består av innskutt egenkapital som har vært på 200 000 kr gjennom disse fire årene. Resterende egenkapital er opptjent egenkapital, som har økt jevnt fra 2018 til 2021.

Skibs- & Fiskeriutstyr AS har kun kortsiktig gjeld. Denne kortsiktige gjelden økte betydelig fra 2019 til 2020. Vi kan også se at den kortsiktige gjelden er mindre enn omløpsmidlene i perioden 2018 til 2021.

## 4.2 Nøkkeltallsanalyse

Analysedelen i oppgaven så langt har tatt for seg hovedtrekk i regnskapet til Skibs- & Fiskeriutstyr AS. I det følgende skal analysen ta for seg til sentrale nøkkeltall innen soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet.

## 4.2.1 Soliditet

Videre i oppgaven vil vi analysere soliditeten til Skibs- & Fiskeriutstyr AS. Dette skal vi gjøre ved å ta for oss nøkkeltallene egenkapitalandel, gjeldsgrad og rentedekningsgrad, og se på utviklingen i disse tallene i perioden fra 2018 til 2021.

### 4.2.1.1 Egenkapitalandel

Tabell 9: Egenkapitalandel vist i %

	2021	2020	2019	2018
<b>Egenkapitalandel i %</b>	68,3	60,2	70,8	55,5

I Tabell 9 fremstilles egenkapitalandelen i prosent i perioden 2018-2021. Den har jevnt ligget på godt over 50%, noe som illustrerer at over halvparten av bedriftens kapital er finansiert av egenkapital. Vi ser at egenkapitalandelen økte betraktelig mellom 2018 og 2019, fra 55,5% til 70,8%. De to siste årene har nøkkeltallet ligget stabilt på over 60%. En høyere egenkapital, som i tilfellet til Skibs- & Fiskeriutstyr AS, tyder på at bedriften har god soliditet. Bedriften er altså rustet for å tåle tap, uten å nødvendigvis skape risiko for kreditorer.

### 4.2.1.2 Gjeldsgrad

Tabell 10: Gjeldsgrad

	2021	2020	2019	2018
<b>Gjeldsgrad</b>	0,5	0,7	0,4	0,8

Gjeldsgraden til Skibs- & Fiskeriutstyr AS har generelt ligget under 1 i hele perioden fra 2018 til 2021. Bedriften har relativt lite gjeld, og mesteparten av finansieringen kommer fra egenkapital. Dette henger naturligvis tett sammen med egenkapitalandelen, og som vi har sett på tidligere er dette sterke nøkkeltall hos bedriften. Igjen kan en trekke frem økningen i

egenkapital og reduksjonen i gjeld som ble registrert i 2019. De to siste årene har gjeldsgraden ligget på 0,5 og 0,7, altså gode tall som vitner om sterk soliditet.

#### 4.2.1.3 Rentedeckningsgrad

Tabell 11: Rentedeckningsgrad

	2021	2020	2019	2018
<b>Rentedeckningsgrad</b>	274,20	361,33	53,83	45,00

Tabellen ovenfor er en fremstilling av bedriftens rentedeckningsgrad i perioden 2018 til 2021. Nøkkeltallet er svært høyt, spesielt de to siste årene, da rentedeckningsgraden har økt betraktelig fra 2019 til 2020. Dette innebærer at Skibs- & Fiskeriutstyr AS i stor grad evner å betale sine rentekostnader. Denne betalingsevnen var forventet, da bedriften kan vise til et solid resultat før skatt. De har også mindre gjeld, og derfor en lavere gjeldsgrad, og videre lavere rentekostnader.

#### 4.2.2 Likviditet

For å analysere likviditeten til Skibs- & Fiskeriutstyr AS vil vi se på nøkkeltallene Likviditetsgrad 1, likviditetsgrad 2 og varelagerets omløpshastighet.

##### 4.2.2.1 Likviditetsgrad 1

Tabell 12: Likviditetsgrad 1

	2021	2020	2019	2018
<b>Likviditetsgrad 1</b>	3,13	2,50	3,41	2,22



Figur 3: Likviditetsgrad 1



Som nevnt kan en likviditetsgrad 1 over 2 og likviditetsgrad 2 over 1 benevnes som god. Skibs- & Fiskeristyr AS har en meget tilfredsstillende likviditetsgrad 1, som skyldes en lav kortsiktig gjeld og et stort varelager og bank. Omløpsmidler og kortsiktig gjeld har økt i undersøkelsesperioden og variasjonen i likviditet kan skyldes at de har gått litt opp og ned om hverandre. Selv om den har vært lavere i 2018 og 2020 regnes den over hele perioden som svært god, kravet på 2 anses generelt som strengt, men er her oppfylt for alle år og de har med det gjort mye riktig for hva gjelder likviditet.

#### 4.2.2.2 Likviditetsgrad 2

Tabell 13: Likviditetsgrad 2

	2021	2020	2019	2018
<b>Likviditetsgrad 2</b>	0,91	1,22	0,76	0,45

Figur 4: Likviditetsgrad 2



Likviditetsgrad 2 ligger veldig nærme 1 og anses som tilfredsstillende per 2021. Den er ikke like sterk som likviditetsgrad 1, ettersom at en slik bedrift lever av varelageret sitt. Dermed er det plausibelt at likviditetsgrad 2 ikke er like tilfredsstillende når varelageret trekkes fra.

Likevel kan det være nyttig å være oppmerksom på at den gikk ned med 0,31 fra 2020 til 2021, som er virkningene av lavere bank og høyere kortsiktig gjeld. Fra 2018 har bedriften samlet gjort mye riktig, ettersom at de har gått fra å ha en noe svak likviditet til at denne er tilfredsstillende. Året 2018 var preget av høy kortsiktig gjeld mot lavere bank og fordringer som har jevnet seg mer ut med årene.

#### 4.2.2.3 Varelagerets omløpshastighet

Tabell 14: Varelagerets omløpshastighet

	2021	2020	2019	2018
<b>Varelagerets omløpshastighet</b>	3,30	4,88	3,74	3,79

Varelageret omsettes over 3 ganger hver periode. En ting som er verdt å bemerke seg ved Skibs- & Fiskeriutstyr AS er at dersom sesongen for en vare er over, er det ikke gitt at varen må selges rabattert, da mange varer har en levetid på flere sesonger. Det var fra 2018 til 2020 en positiv endring i omløpshastigheten, men fra 2020 til 2021 har den sunket betraktelig igjen. De har bygd seg opp et større varelager, som nok kan være årsaken. Det kan være

nyttig å se på hvilke tiltak de gjorde riktig i 2020, som enten har blitt lagt bort eller gjort annerledes i 2021 som de kan fortsette med. Bedriften har likevel en god nok likviditetsgrad til at omløpshastigheten ikke er et uromoment.

### 4.2.3 Finansiering

For å undersøke hvordan Skibs- & Fiskeriutstyr AS finansierer virksomheten sin, vil vi se på nøkkeltallene finansieringsgrad 1 og arbeidskapital.

#### 4.2.3.1 Finansieringsgrad 1

Tabell 15: Finansieringsgrad 1

	2021	2020	2019	2018
<b>Finansieringsgrad 1</b>	0,01	0,40	0,00	0,00

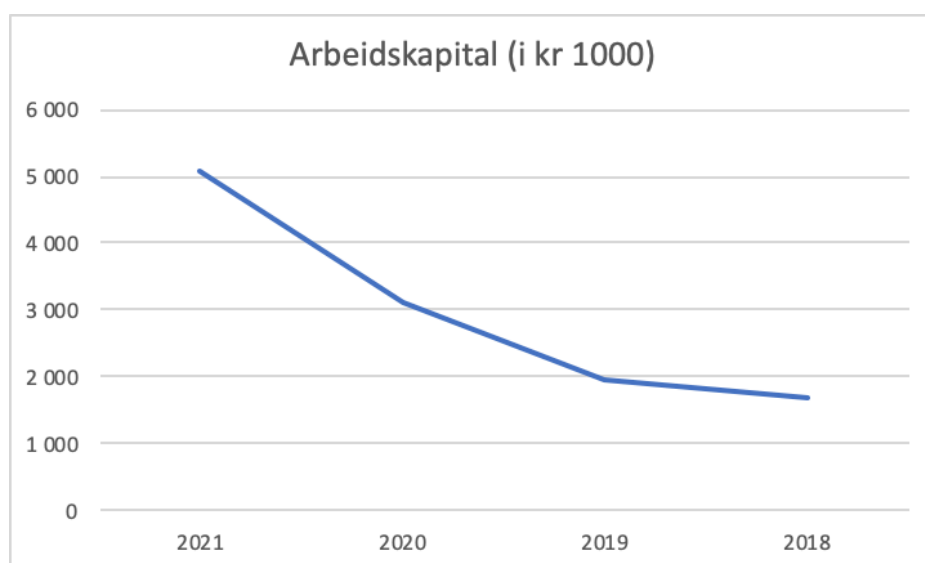
Bedriften har ingen langsiktig gjeld i noen av regnskapsårene. Tallene for anleggsmidler er også lave, ettersom Skibs- & Fiskeriutstyr AS er en handelsbedrift som følgelig ikke er kapitaltung. Egenkapitalen er derimot relativt høy, slik at nøkkeltallene er godt under 1 for alle de aktuelle årene. Dette betyr at anleggsmidlene og deler av omløpsmidlene er langsiktig finansiert.

#### 4.2.3.2 Arbeidskapital

Tabell 16: Arbeidskapital vist i 1000 NOK

	2021	2020	2019	2018
<b>Arbeidskapital</b>	5 081	3 124	1 953	1 683

Figur 5: Arbeidskapital i 1000 NOK



Vi ser en forbedring i arbeidskapitalen fra 2019 til 2020, og fra 2020 til 2021. Dette skyldes hovedsakelig en økning i omløpsmidlene. Omløpsmidlene er større enn den kortsiktige gjelden for alle de aktuelle årene, noe som betyr at omløpsmidlene er langsiktig finansiert. Dette kan være positivt for likviditeten og dermed også for den daglige driften. På den annen side står varelageret for en betydelig del av omløpsmidlene. Dette innebærer at det isolert sett ikke er gunstig at omløpsmidlene er store, da det er kostbart å ha et stort varelager. Likevel er det naturlig for en handelsbedrift at en større del av omløpsmidlene består av varelageret.

#### 4.2.4 Lønnsomhet

Evnen Skibs- & Fiskeriutstyr AS har til å skape overskudd kommer frem ved å studere nøkkeltall innenfor lønnsomhet. Nedenfor vil vi gå nærmere inn på bruttofortjeneste i %, egenkapitalrentabilitet før og etter skatt, totalkapitalrentabilitet og totalkapitalrentabilitet dekomponert før driftsmarginen analyseres.

##### 4.2.4.1 Bruttofortjeneste

Tabell 17: Bruttofortjeneste vist i %

	2021	2020	2019	2018
<b>Bruttofortjeneste i %</b>	37,23	36,26	32,73	30,17

Bruttofortjenesten forbedres i perioden 2019-2021 noe som tilsier at fortjenesten per solgte produkt har økt. Varekostnadene påvirker merkbart kostnadssiden for Skibs- & Fiskeriutstyr AS, og etter varekostnaden er fratrukket har de i igjen 37,23% av inntektene til å dekke andre utgifter. Dette er en forbedring fra 2019 da bruttofortjenesten var på 30,17%. Skibs- & Fiskeriutstyr AS er en bedrift som selger en rekke ulike varer til forskjellig fortjeneste, og hva som er å regne som bra fortjeneste må sees i sammenheng med resten av bransjen.

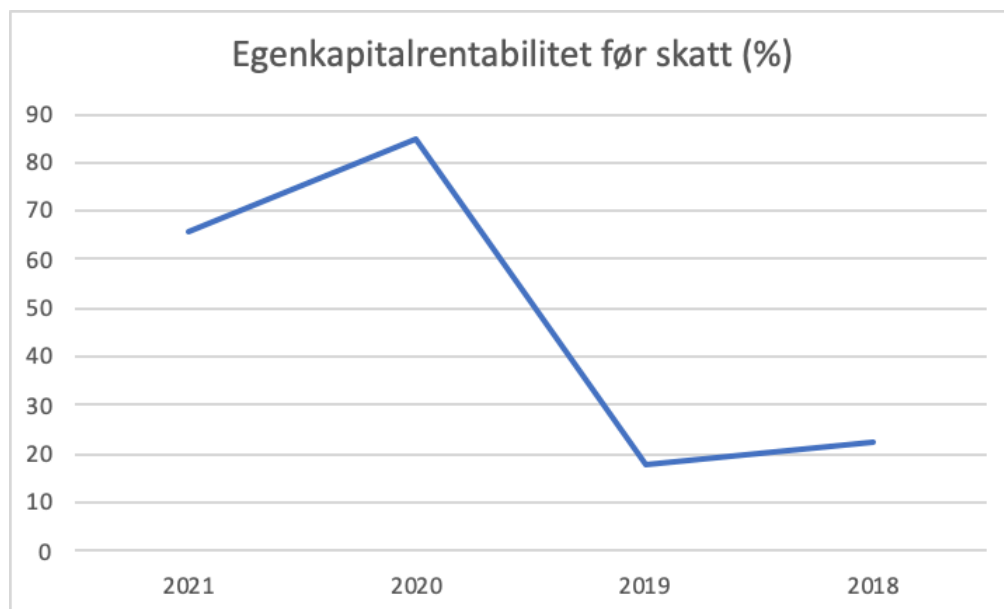
#### 4.2.4.2 Egenkapitalrentabilitet

Før skatt:

Tabell 18: Egenkapitalrentabilitet før skatt vist i %

	2021	2020	2019	2018
<b>Egenkapitalrentabilitet før skatt i %</b>	65,9	84,6	17,9	22,3

Figur 6: Egenkapitalrentabilitet før skatt i %

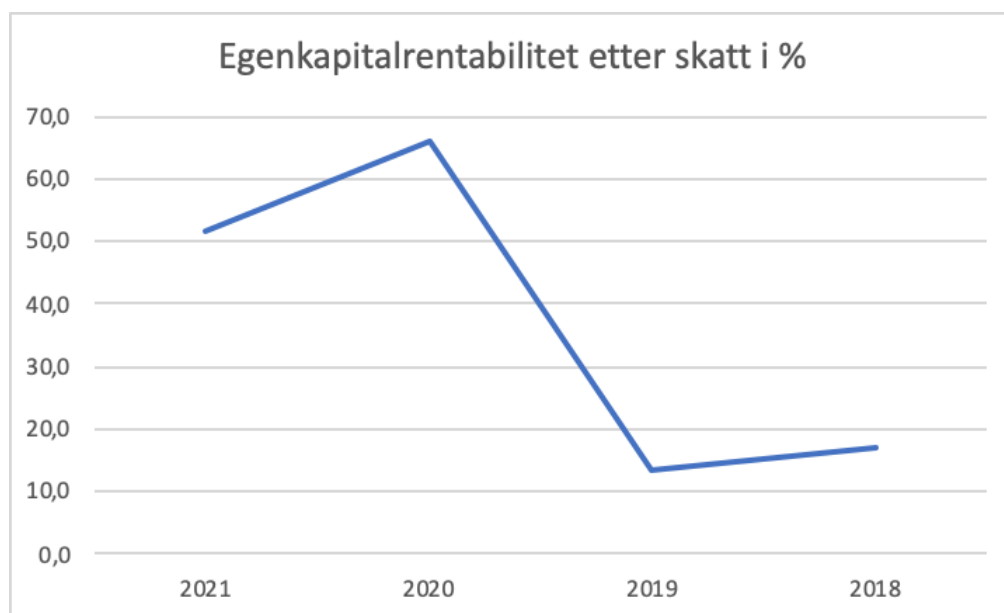


Etter skatt:

Tabell 19: Egenkapitalrentabilitet etter skatt vist i %

	2021	2020	2019	2018
<b>Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %</b>	51,4	66,0	13,4	17,2

Figur 7: Egenkapitalrentabilitet etter skatt i %



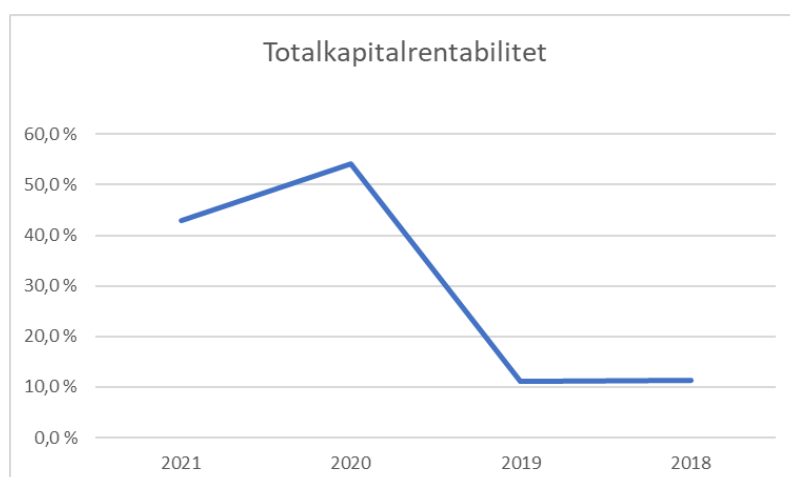
Fra tabellene og grafene ser vi at egenkapitalrentabiliteten, heretter EKR, økte kraftig fra 2019 til 2020. I 2020 hadde bedriften en EKR etter skatt på hele 66%. I 2021 sank den noe, til 51,4%, noe som likevel må regnes som høyt. Ettersom EKR viser avkastningen på eiernes investerte midler, viser disse tallene at det vil være svært attraktivt for investorer å skyte midler inn i bedriften. Det kan likevel være verdt å merke seg at Skibs- & Fiskeriutstyr AS er en familiebedrift, og at de ikke nødvendigvis ønsker å selge aksjer.

#### 4.2.4.3 Totalkapitalrentabilitet

Tabell 20: Totalkapitalrentabilitet vist i %

	2021	2020	2019	2018
<b>Totalkapitalrentabilitet</b>	43,0 %	52,2 %	11,0 %	11,4 %

Figur 8: Totalkapitalrentabilitet



Det kan være nyttig å se på total kapitalrentabiliteten ved å sammenligne denne opp mot lignende bedrifter i samme bransje. De har hatt en betraktelig økning i total kapitalrentabilitet fra 2018 til 2021. I 2020 var ROI på 54%, med en nedgang til 2021, som kan være å forvente ettersom det er krevende å opprettholde et såpass høyt resultat over total kapitalen. 2020 var også et år med en stor økning i driftsinntektene. Økningen i salg av båter, skips- og fiskeriutstyr kan være et resultat av koronautbruddet som gjorde at flere måtte velge å feriere innenlands, som igjen vekket interessen for friluftsliv.

#### 4.2.4.4 DuPont-metoden

Tabell 21: Kapitalens omløpshastighet

	2021	2020	2019	2018
<b>Kapitalens omløpshastighet</b>	3,28	4,60	4,34	3,89

Tabell 22: Resultatgrad

	2021	2020	2019	2018
<b>Resultatgrad</b>	13,10 %	11,78 %	2,54 %	2,92 %

For å kunne se dypere på hvorfor ROI har hatt en slik økning, kan man dele den opp ved hjelp av DuPont-metoden. Resultatgraden (ROS) har hatt en økning i samtlige år, som vil si at hver krone kaster av seg mer i resultatet, og en resultatgrad på 13,1% er sterkt. Kapitalens omløpshastighet har samlet hatt en nedgang fra 2018 til 2021, med en merkbart nedgang fra

2020 til 2021. Dette kommer av at driftsinntektene økte mer enn totalkapitalen fra 2019 til 2020, mens totalkapitalen økte mer enn driftsinntektene til 2021. I hovedsak analyseres disse tallene opp mot sammenlignbare bedrifter.

#### 4.2.4.5 Driftsmargin

Tabell 23: Driftsmargin

	2021	2020	2019	2018
<b>Driftsmargin</b>	13,10	11,78	2,53	2,92

Tabellen viser en fremstiller bedriftens driftsmargin de fire årene mellom 2018 og 2021. Et punkt man igjen kan legge merke til er utviklingen fra 2019 til 2020. Driftsmarginen har her økt fra 2,53 til 11,78. Ut i fra nøkkeltallet ser det ut som bedriften i 2020 foretok noen endringer som helt klart forbedret lønnsomheten. Videre kan vi se nærmere på komponentene til driftsmarginen, altså driftsresultatet og driftsinntektene. Skibs- & Fiskeriutstyr AS har klart å øke både driftsinntektene og også driftsresultatet. Endringen i driftsresultatet har relativt sett økt mer enn endringen i driftsinntektene. Dette er et godt tegn på lønnsomhet, i tråd med de andre nøkkeltallene vi har sett på tidligere.

### 4.3 Komparativ analyse: Benchmarking

Benchmarking handler om å sammenligne en bedrift mot lignende konkurrenter innad i bransjen. Dette er viktig for å realistisk kommentere nøkkeltallene og utfallet av disse i forhold til konkurrentene. Eksempelvis kan totalkapitalrentabiliteten være sterk for gjennomsnittet av alle bedrifter i Norge, men svak for bedrifter innenfor bransjen. Som nevnt tidligere vil benchmarking i denne oppgaven foretas av Industri & Marine-Diesel AS og Skitt Fiske AS. Under intervjuet ved den strategiske analysen var det i hovedsak disse to bedriftene som ble nevnt, og derfor ble det naturlig at valget landet på dem.

Først sees det på driftsresultatet og bruttofortjenesten fra 2018-2021 av samtlige bedrifter før totalkapitalrentabiliteten undersøkes, og deretter dekomponeres. Dette gjøres for å se om det er en bedrift som skiller seg ut med tanke på funn som gjøres, og om Skibs- & Fiskeriutstyr



AS kan ta med noe lærdom om hva som blir gjort annerledes. Driftsresultatet vil naturligvis være varierende med tanke på at bedriftene også varierer i størrelse. Likevel kan det være nyttig å ha innsikt i om resultatet i det hele tatt er positivt eller negativt for bransjen. Det er også nyttig å bemerke seg validiteten ved å sammenligne med bare to bedrifter, og ikke flere. Det kan være viktig å påpeke at å sammenligne med flere bedrifter ville gitt et bedre sammenligningsgrunnlag for resultatene til Skibs- & Fiskeriutstyr AS, og at tre bedrifter ikke er representativt for en hel bransje.

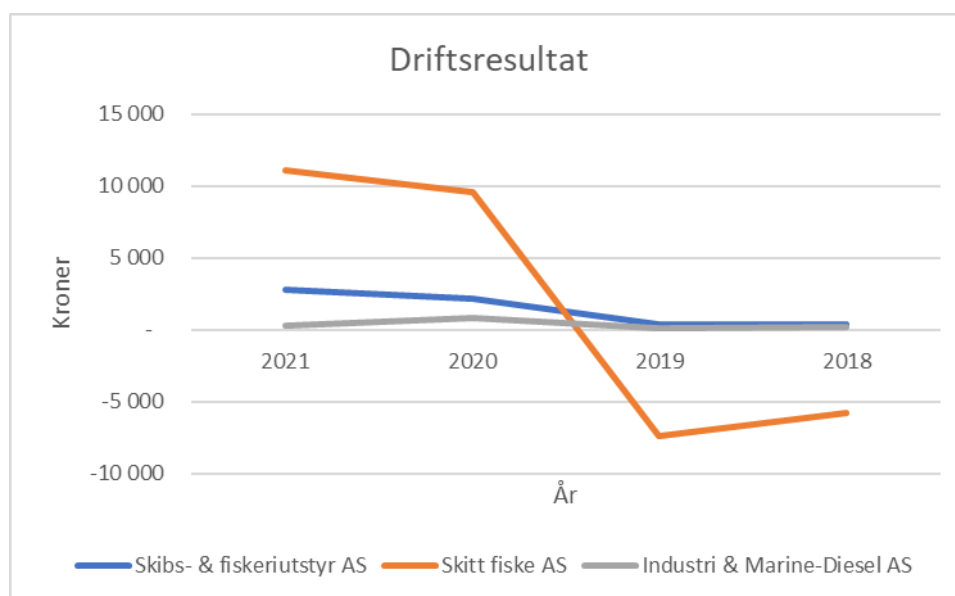
Ved sammenlikning av flere bedrifter er det også viktig å være bevisst på at ulike bedrifter kan ha ulike måter å føre regnskap på. Dette vil igjen resultere i ulike nøkkeltall som ikke er fullt ut sammenlignbare.

### 4.3.1 Driftsresultat

Tabell 24: Sammenlikning av driftsresultat vist i 1000 NOK

Driftsresultat	2021	2020	2019	2018
Skibs- & Fiskeriutstyr AS	2 742	2 169	322	360
Skitt Fiske AS	11 072	9 582	-7 363	-5 776
Industri & Marine-Diesel AS	237	799	125	203

Figur 9: Sammenlikning av driftsresultat vist i 1000 NOK



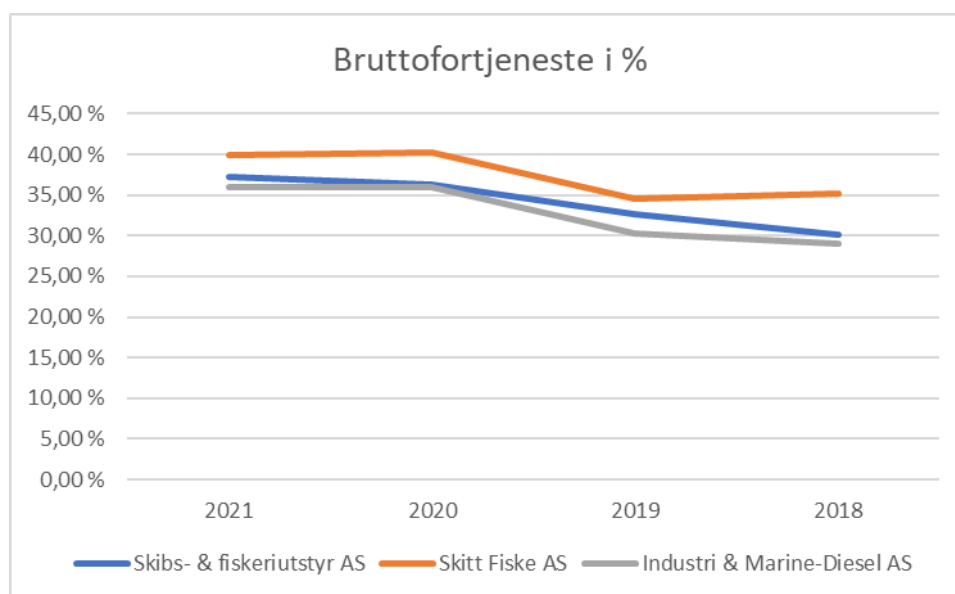
Alle bedriftene opplevde en generell forbedring i driftsresultatet fra 2019 til 2020, som kan bunne ut i en tidligere resonnering om at koronautbruddet førte med seg at flere brukte penger som ellers skulle blitt brukt på ferie, på båt og friluftsliv. I motsetning til de to andre bedriftene hadde Industri & Marine-Diesel en nedgang igjen fra 2020 til 2021. Det kan stilles spørsmål ved at Industri & Marine-Diesel spesialiserer seg innenfor båter og utstyr, og at dette ikke trenger å skiftes ut, eller at gjenkjøp ikke skjer i samme skala. Skitt Fiske AS har et betraktelig høyere driftsresultat, som igjen kan komme av at driftsinntektene deres ligger på over 120 millioner, mot Industri & Marine-Diesel og Skibs- & Fiskeriutstyr AS sine 10-20 millioner. Dermed kan det være nyttig å se på bruttofortjeneste i %, for å heller kunne se på lønnsomheten i prosent, og se bort fra størrelsen på bedriftene. Det er ikke størrelsen som er det viktigste, men utviklingen i undersøkelsesårene.

### 4.3.2 Bruttofortjeneste i %

Tabell 25: Sammenlikning av bruttofortjenesteprosent

Bruttofortjeneste i %	2021	2020	2019	2018
Skibs- & Fiskeriutstyr AS	37,23 %	36,26 %	32,73 %	30,17 %
Skitt Fiske AS	39,85 %	40,31 %	34,52 %	35,16 %
Industri & Marine-Diesel AS	36,06 %	35,94 %	30,23 %	29,03 %

Figur 10: Sammenlikning av bruttofortjeneste i %



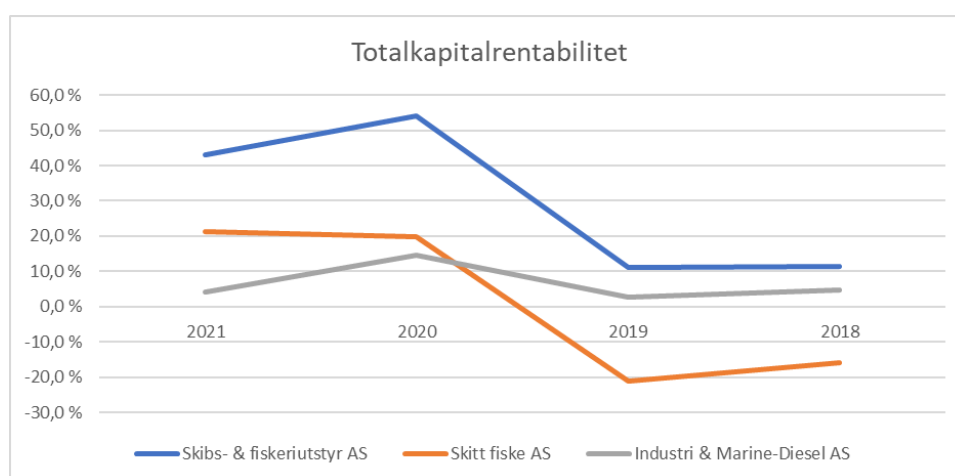
Skitt Fiske AS ligger jevnt over på en høyere bruttofortjeneste, som kommer av høye salgsinntekter mot varekostnadene. Skitt Fiske AS satser i all hovedsak på nettbutikken, og har siden 2019 opplevd en betraktelig økning i salgsinntektene som har videre ført til en forbedret bruttofortjeneste. Skibs- & Fiskeriutstyr AS kunne med fordel sett på hvordan de håndterer varelageret sitt med tanke på “just in time”-prinsippet og å kjøpe inn like mye som etterspørres, for å minimere varekostnader. Samtidig har de en relativt lik bruttofortjeneste i %, som bygger opp under valget av benchmarking-bedrifter.

### 4.3.3 Totalkapitalrentabilitet

Tabell 26: Sammenlikning av totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabilitet	2021	2020	2019	2018
Skibs- og Fiskeriutstyr AS	43,00 %	54,20 %	11,00 %	11,40 %
Skitt Fiske AS	21,40%	19,70 %	-21,20 %	-15,90 %
Industri & Marine-Diesel AS	4,10 %	14,50 %	2,60 %	4,70 %

Figur 11: Sammenlikning av totalkapitalrentabilitet

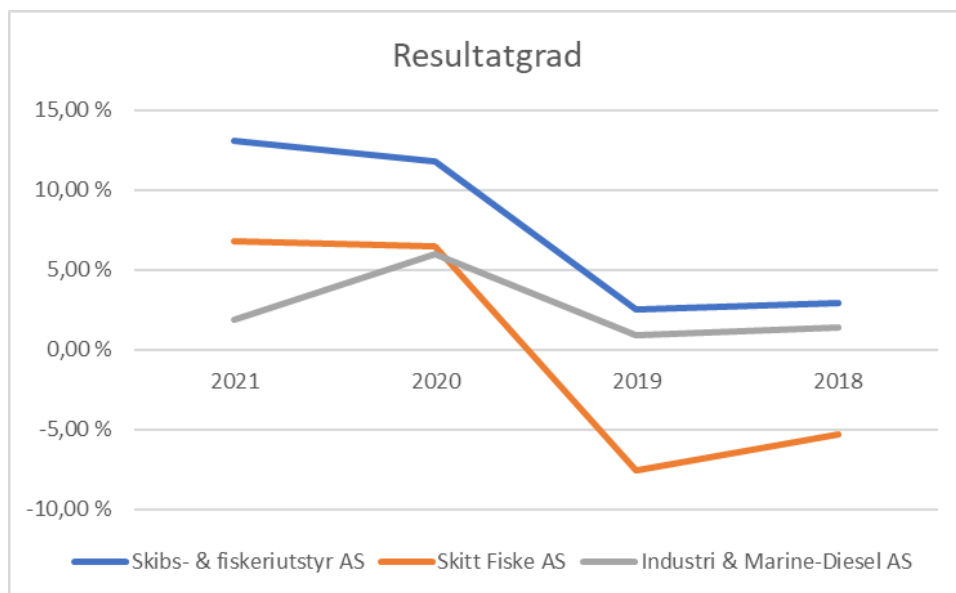


Når man ser på helheten av utviklingen til totalkapitalrentabiliteten for alle tre bedriftene, er det utvilsomt Skibs- & Fiskeriutstyr AS som har høyest avkastning på samlet kapital. Likevel kan det være nyttig å se på den dekomponerte totalkapitalrentabiliteten for å se om Skitt Fiske AS eller Industri & Marine-Diesel AS har prestert bedre enn Skibs- & Fiskeriutstyr AS på enten resultatgrad eller kapitalens omløpshastighet.

Tabell 27: Sammenlikning av resultatgrad

Resultatgrad	2021	2020	2019	2018
Skibs- & Fiskeriutstyr AS	13,10 %	11,78 %	2,54 %	2,92 %
Skitt Fiske AS	6,79 %	6,48 %	-7,52 %	-5,28 %
Industri & Marine-Diesel AS	1,90 %	5,99 %	0,90 %	1,40 %

Figur 12: Sammenlikning av resultatgrad

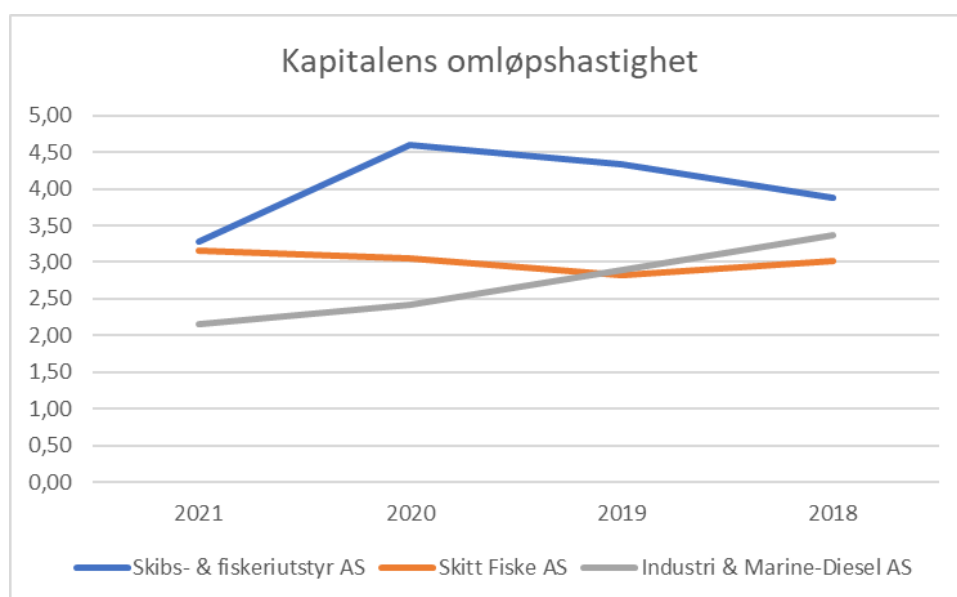


Det er et mønster som går igjen i resultatgraden fra total kapitalrentabiliteten. Skitt Fiske AS går fra en negativ til en positiv resultatgrad i perioden, Skibs- & Fiskeriutstyr AS ligger på en høyere resultatgrad enn konkurrentene i hele perioden samtidig som Industri & Marine-Diesel AS har en mer varierende resultatgrad.

Tabell 28: Sammenlikning av kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet	2021	2020	2019	2018
Skibs- & Fiskeriutstyr AS	3,28	4,60	4,34	3,88
Skitt Fiske AS	3,15	3,05	2,82	3,02
Industri & Marine-Diesel AS	2,16	2,42	2,89	3,36

Figur 13: Sammenlikning av kapitalens omløpshastighet



Kapitalens omløpshastighet viser også en trend hvor Skibs- & Fiskeritstyr AS ligger jevnt over konkurrentene sine. De har likevel hatt en nedgang fra 2020 og ligger veldig likt med Skitt Fiske AS, men ettersom at de har hatt en høyere økning i resultatgraden har ikke dette påvirket totalkapitalrentabiliteten i så stor grad og den er fortsatt høyere enn konkurrentenes.

Som vist ved de ulike benchmarking-analysene ligger Skibs- & Fiskeritstyr AS jevnt over konkurrentene sine. Den største forskjellen ligger i driftsresultatet til Skitt Fiske AS, som kan forklares med at de har en høyere omsetning. Dette kan igjen komme av at de er større enn Skibs- & Fiskeritstyr AS, som også sitter med flere mer kostnadsstunge produkter som er mer rettet mot båt drift. En større bedrift er også de som er lettest å finne frem til dersom man skal handle på nett. Ellers kan det sies at mot konkurrentene sine har Skibs- & Fiskeritstyr AS en svært tilfredsstillende totalkapitalrentabilitet, til tross for nedgangen de opplevde fra 2020 til 2021.

#### 4.4 Strategisk analyse

Gjennom regnskapsanalysen har vi sett på utviklingen av sentrale elementer i regnskapet, og utviklingen i nøkkeltall knyttet til soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet.

Regnskapsanalysen er beskrivende av natur, og benyttes i stor grad til å besvare første del av problemstillingen vår, nemlig hvordan lønnsomheten i Skibs- & Fiskeritstyr AS har utviklet

seg fra 2018 til 2021. For å undersøke hvilke faktorer som har påvirket denne utviklingen, vil vi også gjennomføre en strategisk analyse. Denne er mer forklarende av natur, og vil hjelpe oss å besvare andre del av problemstillingen. Under strategisk analyse har vi derfor valgt å gjennomføre en SWOT-analyse, med elementer fra Porters 5 konkurransekrefter.

Utgangspunktet i analysen er data innhentet fra intervju med daglig leder og styremedlemmer hos Skibs- & Fiskeriutstyr AS.

#### 4.4.1 SWOT-Analyse

Figur 14: SWOT-analyse

	Positivt	Negativt
<i>Internt</i>	<p>Styrker</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Familiebedrift</li> <li>● Kunnskap/kompetanse</li> <li>● Unik produktmiks</li> <li>● Fastpris på frakt</li> <li>● Markedsføring</li> </ul>	<p>Svakheter</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Produktene finnes hos mange leverandører</li> <li>● Lite ressurser, stor arbeidsmengde</li> <li>● Familiebedrift</li> </ul>
<i>Eksternt</i>	<p>Muligheter</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Utvikling av nettbutikken</li> <li>● Ny avdeling eller butikk utenfor byen</li> <li>● Faste kunder, unik kundegruppe</li> <li>● Samarbeid i nærområdet</li> <li>● Forhandlingsmakt med leverandører</li> </ul>	<p>Utfordringer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Store butikker som XXL har stordriftsfordeler</li> <li>● Forhandlingsmakt med leverandørene</li> <li>● Konkurrenter, nettbutikker</li> <li>● Nettbutikk som enkelt kan kopieres</li> <li>● Utfordringer med å drive butikk i Midtbyen</li> </ul>

##### 4.4.1.1 Interne styrker

Nettbutikker og kjøpesentre er å foretrekke for mange når de skal handle. Dette kan gjøre det utfordrende å drive med nisjebutikker og spesialforretninger. En styrke hos Skibs- & Fiskeriutstyr AS er kombinasjonen mellom nettbutikk og fysisk butikk. Ved å ha en hybridløsning kan de beholde de faste kundene de har opparbeidet i Trondheim, samt sende varer til kunder i resten av landet. Den unike produktmiksen til Skibs- & Fiskeriutstyr AS gjør at de kan tilby service og kunnskap for kunder fysisk i butikk på produkter som

kartplottere og andre tekniske produkter, hvor opplæring kan være nyttig for kunden. På denne måten fungerer de fortsatt som en nisjebutikk i Midtbyen med unik kunnskap, men stiller også sterkere i konkurransen mot andre i markedet på nett. De har også mulighet til å tilby fastpris på frakt til 99 kr noe som gjør de til en attraktiv aktør blant nettbutikkene i bransjen.

Skibs- & Fiskeriutstyr AS holder til i samme lokaler i Fjordgata i Trondheim som de har gjort siden 1917, som underbygger en velkjent merkevare hos kundene. Skibs- & Fiskeriutstyr AS har også fokus på markedsføring av nettbutikken og har leid inn en egen bedrift som bidrar med markedsføring og nettbutikk. Ressursene og tiden som er lagt ned i nettbutikken gjør at man opparbeider seg en egen kunnskap og erfaring, og gjør nettbutikken vanskeligere å kopiere. Bedriften har også en rekke faste kunder som handler fysisk i butikken, kundetilfredsheten er også noe som løftes frem som en styrke i den strategiske analysen.

Bedriftens personale og deres kunnskap er også å betegne som en intern styrke i Skibs- & Fiskeriutstyr AS. Bedriften drives som en familiebedrift med lange tradisjoner i bransjen som naturligvis gir en unik kunnskap. Selv sier de at familiebedriften er en styrke da de har en helt egen tillit, og samarbeid seg imellom. De ansatte deler kunnskap med hverandre, deltar på ulike kurs og får opplæring av leverandører.

#### **4.4.1.2 Interne svakheter**

Selv om produktmiksen til Skibs- & Fiskeriutstyr AS er unik, er selve produktene å finne hos flere forhandlere. De ansatte hos Skibs- & Fiskeriutstyr belyser også i intervjuet at de har stor arbeidsmengde, og at kapasiteten til tider kan være begrenset.

Familiebedriften blir fremhevet som en styrke internt i Skibs- & Fiskeriutstyr AS, men det kom samtidig fram i intervjuene at det noen ganger kan være utfordringer med å jobbe med familien. Eksempler på dette kan være at det kan bli intimt, og noen ganger kan det oppstå konflikter. Så selv om familiebedriften i all hovedsak blir fremhevet som en styrke, kan det også være utfordringer.

#### 4.4.1.3 Eksterne muligheter

I Trondheim er det en stor interesse for fiske og friluftsliv, og det er flere foreninger som driver med konkurranser og andre aktiviteter. Skibs- & Fiskeriutstyr AS ligger rett ved kanalen i Trondheim hvor fiskeinteresserte gjerne har båtene sine. I nærmiljøet rundt Skibs- & Fiskeriutstyr AS er det mye båtliv og fiske, noe som gjør at de har en unik lokalisering for fiskeinteresserte. På sommeren er det mange turister som reiser med hurtigruta eller lignende som kommer innom butikken for å lære om fiske, eller for å kjøpe fiskeutstyr. Mange av mulighetene som er i omgivelsene til Skibs- & Fiskeriutstyr AS består i å utnytte denne interessen og fiskemiljøet i Trondheim og omegn.

Skibs- & Fiskeriutstyr AS samarbeider med Trondheim havfiskeklubb, Trondheim båtforening, Børsa båtforening og Malvik båtforening. Skibs- & Fiskeriutstyr AS gir faste rabatter til medlemmene på båt- og fiskeutstyr, noe som resulterer i lojale kunder, og gjør Skibs- & Fiskeriutstyr AS til en del av fiskemiljøet i nærområdet.

Skibs- & Fiskeriutstyr AS opplevde en økt interesse for fiske og båtliv under koronapandemien. Dette resulterte i at flere unge også fikk en økende interesse. Dette merket Skibs- & Fiskeriutstyr AS på kundene i butikken, og mener det er en trend som kommer til å vare. En mulighet i omgivelsene er å fortsette å samarbeide med ulike fritidsorganisasjoner, konkurranser og andre aktiviteter i nærmiljøet. Dette ville være en form for markedsføring der man fanger opp en stadig yngre kundegruppe, men samtidig er synlige for eksisterende kunder. Dette er en mulighet som styrker posisjonen som Skibs- & Fiskeriutstyr AS har i markedet som nisjebutikk, og kan fungere som et konkurransefortrinn overfor konkurrentene.

En annen mulighet er å videreutvikle nettbutikken. Dette kan være i form av bedre lager- og distribusjonssystemer som kan øke kapasiteten. Per dags dato kommer omtrent 30% av omsetningen til Skibs- & Fiskeriutstyr AS fra salg i nettbutikken. Ved økte ressurser kan Skibs- & Fiskeriutstyr AS enklere utvide kundegruppen sin og skaffe nye kunder flere steder i landet.

En annen mulighet Skibs- & Fiskeriutstyr AS har i sine omgivelser er å utvide butikken med et lokale utenom Midtbyen hvor det er lettere å levere båtmotorer og større varer. Dette har



vært en utfordring de har med å drive i Midtbyen, men ved å utvide kan man gjøre levering av varer lettere både for de ansatte og kunden.

#### **4.4.1.4 Eksterne utfordringer**

Utfordringer med å drive i midtbyen er parkering for kundene og levering av varer. Mye av sortimentet til Skibs- & Fiskeriutstyr AS er båter, motorer og lignende som gjør at man er avhengig av å ha parkering i nærheten.

Skibs- & Fiskeriutstyr AS selger produkter som ikke er produsert selv og som også andre aktører i markedet tilbyr. Det gjør også at konkurransen i bransjen blir sterkere, og at pris blir en viktig faktor for kundene. Noen av produktene Skibs- & Fiskeriutstyr AS selger som Devold-klær og redningsvester er også å finne i store kjeder som XXL, og andre sportsforretninger. Disse aktørene er betydelig større og kan ha stordriftsfordeler med tanke på kvantumsrabatter og andre avtaler, som igjen betyr at det blir vanskelig for Skibs- & Fiskeriutstyr AS å konkurrere på pris.

Det er en rekke konkurrenter i bransjen, og bare i Midtbyen er det flere bedrifter som har lignende produkter. Selv om det ikke er en bedrift som har akkurat samme sortiment kan man finne lignende fiskeutstyr og båtutstyr hos andre butikker i samme gate. Et eksempel er Industri & Marine-Diesel AS som er å anse som en av de største konkurrentene i nærområdet, ifølge styret i Skibs- & Fiskeriutstyr AS. En sterk konkurrent på nettbutikk er Skitt Fiske AS som selger mye av det samme sortimentet som Skibs- & Fiskeriutstyr AS, og som også sender varer til hele landet. Dette er en utfordring dersom det er mangel på varer, eller høy konkurranse på pris. Dette er en utfordring i omgivelsene til Skibs- & Fiskeriutstyr AS.

Skibs- & Fiskeriutstyr AS produserer som nevnt tidligere ingen av produktene de selger selv, noe som fører til en avhengighet til at leverandørene leverer. Leverandørene til Skibs- & Fiskeriutstyr AS leverer også varer til mange i samme bransje og dermed er forhandlingsmulighetene begrenset. Leverandørene besitter derfor en makt i forbindelse med hvilke innkjøpspriser Skibs- & Fiskeriutstyr AS må forholde seg til. Selv om de har forhandlingsmuligheter på mange produkter, er det enkelte produkter som ikke har like mye forhandlingsmargin. Den unike produktmiksen til Skibs- & Fiskeriutstyr AS gjør at de har

både produkter for de spesielt interesserte som ikke selges i stort volum, og forbruksvarer som de selger mye av. Dette påvirker naturligvis påvirkningskraften de har på leverandørene. De produktene de selger mye av er det lettere å forhandle pris på med forhandlerne. Samtidig kan de lettere gi rabatter til kunder på mer sjeldne varer, sammenliknet med produkter som selger i store volum.

## 5. Konklusjon

I denne bacheloroppgaven har vi gjennomført en regnskapsanalyse med hovedfokus på lønnsomhetsutviklingen i bedriften Skibs- & Fiskeriutstyr AS. Hovedformålet med denne oppgaven har vært på å besvare problemstillingen: *“Hvordan har lønnsomheten til Skibs- & Fiskeriutstyr AS utviklet seg i perioden 2018 til 2021, og hvilke faktorer kan ha påvirket dette?”*

Måten vi ønsket å besvare problemstillingen på var ved å gjøre analyser med tall fra regnskapet, samt å bygge opp under disse med informasjon om strategiske styrker og svakheter hos bedriften og omgivelsene. På denne måten fikk vi en dypere innsikt i hva som kan ha påvirket endringene i nøkkeltallene for perioden. Metodekapittelet drøfter viktigheten av at kildene som blir brukt i oppgaven er gyldige og troverdige. Tallene brukt i analysekapittelet er hentet fra Proff.no. Vi konkluderte med at dette er en kilde som egner seg til oppgavens formål. For å innhente informasjon som ikke var tilgjengelig via sekundærdata, valgte vi å intervju styremedlemmene i Skibs- & Fiskeriutstyr AS. På denne måten kunne vi innhente informasjon direkte fra kilden. Gjennom valgene vi har tatt har vi forsøkt å oppnå validitet og reliabilitet, for å oppnå intern gyldighet.

Gjennom regnskapsanalysen har vi sett på utviklingen av hovedtrekk i regnskapet, og utviklingen i nøkkeltall knyttet til soliditet, likviditet, finansiering og lønnsomhet, som i stor grad forklarer den første delen av problemstillingen vår.

Vi begynte med å se på hovedtrekk i regnskapet for å få en generell oversikt. Vi så blant annet en økning i driftsresultatet, og økning i diverse balanseposter. I vår analyse av bedriftens soliditet kunne vi avdekke bedriftens evne til å tåle eventuelle tap.

Egenkapitalandelen, gjeldsgraden og rentedekningsgraden gir et bilde av en positiv utvikling, og at Skibs- & Fiskeriutstyr AS har en sammenlagt god soliditet. I analysen av bedriftens likviditet ser vi at nøkkeltallene likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2 kan betegnes som tilfredsstillende. Varelagerets omløpshastighet har gått noe ned, men samlet sett indikerer nøkkeltallene vi har undersøkt at bedriften har god betalingsevne. Ved å se på finansierungsgrad 1 og arbeidskapital så vi at bedriftens eiendeler er langsiktig finansiert som tilsvarer en sunn finansiering. Basert på bruttofortjenesten i prosent, egenkapitalrentabiliteten og total kapitalrentabiliteten har vi fått et bilde på selskapets lønnsomhet. Vi har sett en positiv utvikling i perioden, og en særlig forbedring i 2020. Vi dekomponerte også total kapitalrentabiliteten for å se hva som bidro mest til den økte lønnsomheten. Her kom vi frem til at hovedårsaken til en så høy total kapitalrentabilitet kommer både av en solid resultatgrad de siste årene, og en gjennomgående høy omløpshastighet av kapitalen.

Gjennom regnskapsanalysen forsøkte vi å besvare første del av problemstillingen. Videre gjennomførte vi en strategisk analyse for å forklare funnene i regnskapsanalysen og besvare andre del av problemstillingen.

Den strategiske analysen er basert på informasjon hentet fra intervju med styremedlemmene i Skibs- & Fiskeriutstyr AS. Intervjuet avdekket mye informasjon som kan forklare forbedringen i lønnsomheten i perioden. Starten på koronapandemien skapte en økt interesse for fiske og friluftsliv blant nordmenn, og flere handlet varer av denne sorten. Skibs- & Fiskeriutstyr AS har mulighet til å sende varer i hele landet, og en oppdatert og bedre nettbutikk i 2020 gjorde det lettere for kundene å klikke hjem varer. Dette er viktige faktorer som vi mener har bidratt til utviklingen i lønnsomheten til bedriften, og som kan forklare den store forskjellen på total kapitalrentabiliteten og resultatgraden fra år 2019 til år 2020.

Vi syntes det var interessant å se på flere butikker i samme bransje for å se om de har hatt samme utvikling. Dette gjorde vi ved å sammenligne Skibs- & Fiskeriutstyr AS med deres største konkurrenter Industri & Marine-Diesel AS og Skitt fiske AS. Vi kunne avdekke at utviklingen i total kapitalrentabilitet, resultatgraden og kapitalens omløpshastighet at Skibs- & Fiskeriutstyr AS jevnt over hadde bedre tall enn konkurrentene sine. Hele bransjen opplevde en økning i etterspørsel i 2020, og dermed må Skibs- & Fiskeriutstyr AS ha gjort noe riktig for å oppnå disse resultatene. Dette kan komme av deres unike produktmiks, lojale kunder,

kompetanse eller for eksempel markedsføring som vi avdekket i SWOT-analysen var interne styrker hos bedriften.

Skibs- & Fiskeriutstyr AS har totalt sett hatt en god utvikling i lønnsomheten i perioden 2018 til 2021, og det er en rekke faktorer som kan ha påvirket dette. Som nevnt tidligere kan dette være interne styrker som gir de et konkurransefortrinn, økt interesse i forbindelse med koronapandemien og økt fortjeneste på produktene. Skibs- & Fiskeriutstyr AS burde fortsette med driften slik de gjør nå for å holde på den gode utviklingen, i tillegg til å videre vurdere mulighetene i omgivelsene som kan bidra til å videreutvikle bedriften.

## 6. Referanser

Berg, T. (2020), *Grunnleggende økonomistyring*, 2.utg, Oslo: Cappelen Damm

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

Helbæk, M. og Hoff, K. (2021) *Økonomistyring 2*. 7. utg. Oslo: Universitetsforlaget

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

Jacobsen, I. og Thorsvik, J. (2020) *Hvordan organisasjoner fungerer*. 5. utg. Bergen: Fagbokforlaget

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

Oppen, M. Mørk, B, E. og Haus, E (2020) *Kvantitative og kvalitative metoder i merkantile fag* 1.utg. Oslo: Cappelen Damm

Proff (2023) *Industri & Marine-Diesel AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/regnskap/industri-marine-diesel-as/trondheim/butikkhandel/IF5EPH810MC/> (Hentet 28.02.2023)

Proff (2023) *Skibs- og Fiskeriutstyr AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/regnskap/skibs-fiskeriutstyr-as/trondheim/butikkhandel/IDZ043210MC/> (Hentet: 26.01.2023)

Proff (2023) *Skitt Fiske AS*. Tilgjengelig fra:

<https://www.proff.no/regnskap/skitt-fiske-as/sandefjord/postordre-internetthandel/IGCMPJX10K9/> (Hentet: 28.02.2023)

Skibs- & Fiskeriutstyr AS (u.å.) Tilgjengelig fra:

[https://www.skibsogfiskeriutstyr.no/fiskeutstyr?gclid=CjwKCAjwzuqgBhAcEiwAdj5dRibjHOLj8ax1rPYrTc31CUl8BKebXNboNd1YpPMH3QvmBDOEdGrefBoCnqIQAvD\\_BwE](https://www.skibsogfiskeriutstyr.no/fiskeutstyr?gclid=CjwKCAjwzuqgBhAcEiwAdj5dRibjHOLj8ax1rPYrTc31CUl8BKebXNboNd1YpPMH3QvmBDOEdGrefBoCnqIQAvD_BwE) (Hentet: 22.02.2023)

Stiklestad, T. 2023. Mål og strategiske valg. *Foretaksstrategi*. Tilgjengelig fra:

[https://ntnu.blackboard.com/ultra/courses/\\_30963\\_1/cl/outline](https://ntnu.blackboard.com/ultra/courses/_30963_1/cl/outline). (Hentet: 18.04.2023)

Visma (u.å.) Tilgjengelig fra:

[https://help.visma.net/no\\_no/financial-overview/content/online-help/kpi-inventory-turnover-rate.htm](https://help.visma.net/no_no/financial-overview/content/online-help/kpi-inventory-turnover-rate.htm) (Hentet: 01.02.2023)

