

Mikkel Skog Erlandsen
Chris Dara Karaba
Sebastian Dysterud
Reid Borg Finnestad

Lønnsomhetsanalyse av Ryde Technology AS

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

Mikkel Skog Erlandsen
Chris Dara Karaba
Sebastian Dysterud
Reid Borg Finnestad

Lønnsomhetsanalyse av Ryde Technology AS

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

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for økonomi
NTNU Handelshøyskolen



Forord

Denne semesteroppgaven er skrevet ved NTNU Handelshøyskolen. Oppgaven er skrevet våren 2023, og er avsluttende for hovedprofilen økonomisk styring med vektning på 7,5 studiepoeng.

Oppgaven tar for seg lønnsomhetsutviklingen til Ryde Technology AS gjennom perioden 2019-2021, og analysen gjøres i hovedsak gjennom nøkkeltall og strategisk analyse. Prosessen har vært lærerik og samtidig gitt oss en unik mulighet til å praktisk anvende kunnskapen vi har opparbeidet oss gjennom studieløpet.

Vi ønsker å takke vår veileder Tor-Eirik Olsen for å ha kommet med konstruktive tilbakemeldinger og veiledende råd underveis. Vi ønsker også takke daglig leder i Ryde Technology AS, Tobias W. Balchen for et informativt og spennende intervju. Innholdet i denne oppgaven står for forfatterens regning.

Sammendrag

Temaet i denne oppgaven er lønnsomhetsanalyse av Ryde Technology AS gjennom 2019-2021. Vi har valgt problemstillingen *“Hvordan har lønnsomheten til Ryde Technology AS utviklet seg mellom 2019-2021, og hva kan være mulige årsaker til denne utviklingen?”*, og formålet med oppgaven er både å redegjøre for bedriftens lønnsomhet gjennom perioden og finne plausible eksterne og interne faktorer som kan ha påvirket denne utviklingen.

Fokuset ligger på nøkkeltalls- og SWOT-analyse i henholdsvis kapittel 4 og 5, hvor begge kapitlene bygger på en kombinasjon av offentlige regnskapstall og intervju med bedriftens daglige leder. Innenfor nøkkeltallsanalysen fokuserer vi på sentrale mål for likviditet, soliditet, finansiering og lønnsomhet. Vi bygger videre på lønnsomheten ved å benchmarke total kapitalrentabiliteten mot Voi Technology AS. SWOT-analysen baseres i stor grad på intervjuet med daglig leder, men også egne faglig begrunnede slutninger. Nøkkeltallsanalysen gir et veldig fluktuerende bilde av bedriftens økonomiske tilstand. 2019 startet forholdsvis beskjedent med relativt lav lønnsomhet, høy gjeldsgrad og tilfredsstillende likviditet. 2020 var et solid år for bedriften, som reflekteres gjennom svært høy avkastning, god likviditet, sunn finansiering og god soliditet. I 2021 ser man en forverring i likviditeten, finansieringsstrukturen og lønnsomheten på tross av betydelig oppskalering.

I SWOT-analysen er de interne styrkene viktigst. De er ikke kun blant de billigste aktørene, men organisasjonsstrukturen og fokuset på produktkvalitet er også viktig. Store markedsandeler i byene de har etablert seg i gir bedre flåteutnyttelse. Blant svakheter trekkes manglende erfaring frem, hvor spesielt erfaring rundt anbud har vært sentralt. Den desentraliserte organisasjonsstrukturen byr også på utfordringer, og forretningsmodellen om å være dominerende i færre byer begrenser også hvor mye de kan ekspandere over tid. Rydes muligheter ligger i hovedsak i nabolandene Finland og Sverige, hvor man både kan styrke sin posisjon i eksisterende byer og gå inn i nye. I Norge er videre ekspansjon rettet mot mindre byer eller som et supplement til kollektivtrafikk i desentraliserte områder. Rydes største trussel er videre regulasjoner og anbud, men sikkerhetsbekymringer og image er også viktige.

Avslutningsvis konkluderer vi med at lønnsomheten til Ryde AS har hatt en god utvikling, med gode utsikter for fremtiden.

Abstract

The topic of this thesis is a profitability analysis of Ryde Technology AS between 2019-2021. We have chosen the research question «How has Ryde Technology AS' profitability developed between 2019-2021, and what could be possible reasons for this development?», and the purpose of the thesis is to both explain the company's profitability throughout the period as well as find plausible external and internal factors which may have influenced it.

We mainly focus on financial key figures and SWOT analysis in chapters 4 and 5 respectively, where both chapters are based on a combination of publicly available accounting figures and an interview with the company's CEO. Within the accounting analysis we focus on measures for liquidity, financial strength, financing structure and profitability. We continue to build on profitability by benchmarking the return on investment against Voi Technology. The SWOT analysis is to a large extent based on our interview with the CEO, but also our own informed conclusions. The accounting analysis gives a fluctuating picture of the company's financial situation. 2019 was a modest year with relatively low profitability, high debt ratio and satisfactory liquidity. 2020 was a solid year for the company, which is reflected through very high returns, good liquidity, healthy financing and good financial strength. In 2021 we see a worsening in liquidity, financing structure and returns despite a significant scale-up.

The internal strengths are most important in the SWOT analysis. Not only are they among the cheapest operators, but the organisational structure and focus on product quality are also central. Large market shares in cities in which they have established themselves provide better fleet utilization. As for the weaknesses, a lack of experience is highlighted, where experience in tender has been particularly central. The decentralised organisational structure also presents challenges, and their business model of being dominant in few cities also limits how much they can expand over time. Ryde's opportunities lie mainly in the neighbouring countries of Finland and Sweden, where they can both strengthen their position in existing cities and enter new ones. In Norway further expansion is aimed at smaller cities or as a supplement to public transport in decentralised areas. Ryde's biggest threat is further regulations and losing tenders, but security concerns and public image are also important.

We conclude that the profitability of Ryde has developed well, with good prospects for the future.

Innholdsfortegnelse

1. Innledning	1
1.1 Oppgavens problemstilling	1
1.2 Presentasjon av bedriften.....	1
1.3 Presentasjon av markedet	2
1.4 Oppgavens oppbygging.....	3
2 Teori	5
2.1 Likviditet	5
2.1.1 Likviditetsgrad 1	6
2.1.2 Likviditetsgrad 2	6
2.1.3 Arbeidskapital	7
2.2 Soliditet og finansiering	7
2.2.1 Egenkapitalandel	8
2.2.2 Gjeldsgrad	8
2.2.3 Finansieringsgrad 1	9
2.3 Lønnsomhet.....	9
2.3.1 Totalkapitalrentabilitet	9
2.3.2 DuPont-modellen	11
2.3.3 Resultatgrad.....	11
2.3.4 Totalkapitalens omløpshastighet	12
2.4 SWOT.....	12
3. Metode	13
3.1 Problemstilling	13
3.2 Tidshorisont.....	14
3.3 Nøkkeltall	14

3.4 Undersøkelsesdesign	14
3.5 Valg av metode.....	15
3.6 Datainnsamling.....	16
3.7 Undersøkelsens reliabilitet og validitet.....	16
4 Nøkkeltallsanalyse.....	19
4.1 Likviditet.....	19
4.1.1 Likviditetsgrad 1	19
4.1.2 Likviditetsgrad 2	21
4.1.3 Arbeidskapital	23
4.1.4 Generelt om likviditet.....	24
4.2 Soliditet og finansiering	26
4.2.1 Egenkapitalandel	26
4.2.2 Gjeldsgrad	28
4.2.3 Finansieringsgrad 1	29
4.2.4 Generelt om bedriftens soliditet og finansiering.....	30
4.3 Lønnsomhet.....	31
4.3.1 Totalkapitalrentabilitet	31
4.3.2 Resultatgrad.....	32
4.3.3 Kapitalens omløpshastighet.....	34
4.3.4 Generelt om lønnsomhet	35
4.5 Benchmark	36
4.5.1 Totalkapitalrentabilitet	36
4.5.2 Resultatgrad.....	37
4.5.3 Kapitalens omløpshastighet.....	38
4.5.4 Oppsummering av Benchmark.....	38
5 SWOT-analyse.....	40
5.1 Styrker	40

5.2 Svakheter	41
5.3 Muligheter	43
5.4 Trusler	45
5.5 Oppsummering av SWOT	48
6 Konklusjon	49
6.1 Konklusjon	49
6.2 Kommentarer til oppgaven	51
7 Referanseliste	53
8 Vedlegg	58
Vedlegg 1: Årsregnskap, Ryde Technology AS fra Proff.no	58
Vedlegg 2: Beregninger av nøkkeltall m.m. for Ryde Technology AS	63
Vedlegg 3: Beregninger av nøkkeltall for Voi Technology Norway AS	67

Figurliste

Figur 1: Likviditetsgrad 1	21
Figur 2: Likviditetsgrad 2	23
Figur 3: Arbeidskapital	24
Figur 4: Egenkapitalandel	27
Figur 5: Gjeldsgrad	28
Figur 6: Finansieringsgrad 1	30
Figur 7: Totalkapitalrentabilitet	32
Figur 8: Resultatgrad	33
Figur 9: Kapitalens omløpshastighet	35
Figur 10: Totalkapitalrentabilitet benchmark	37
Figur 11: Resultatgrad benchmark	37
Figur 12: Kapitalens omløpshastighet benchmark	38

Tabelloversikt

Tabell 1: Likviditetsgrad 1	20
Tabell 2: Likviditetsgrad 2	22
Tabell 3: Arbeidskapital	24
Tabell 4: Egenkapitalandel	27
Tabell 5: Gjeldsgrad	28
Tabell 6: Finansieringsgrad 1	29
Tabell 7: Totalkapitalrentabilitet	32
Tabell 8: Resultatgrad	33
Tabell 9: Kapitalens omløpshastighet	34
Tabell 10: SWOT	48

1. Innledning

1.1 Oppgavens problemstilling

Det nordiske markedet for utleie av elektriske sparkesykler er et interessant fenomen av flere grunner. Først og fremst har markedet eksplodert siden oppstart, og det har for mange gått fra å være ukjent territorium til foretrukket fremkomstmiddel på forholdsvis kort tid. Videre har markedets eksplosive vekst ført til en “Ville Vesten”-oppfattelse blant publikum, og myndighetene har siden kommet på banen med betydelige reguleringer.

Siden Ryde Technology AS startet i 2019 har utleie av elektriske sparkesykler vært et svært kontroversielt tema, og aktørene har møtt motgang på mange områder. Markedet har endret konkurranseparameterne, og aktørene har gått fra å konkurrere om kunder til å måtte konkurrere om kommunenes gunst i form av anbud. I en tid hvor hovedkonkurrenten Voi stagnerte lønnsomhetsmessig innenfor norske grenser har Ryde gjort det tilsynelatende svært bra i det ellers turbulente tidsrommet (Bjergaard, 2023).

Vi ønsker å finne ut mer om hvorfor Ryde Technology AS tilsynelatende gjør det så bra i en tid hvor mange av hovedkonkurrentene slet med lønnsomheten og hvordan de har klart å ekspandere i en tid hvor strengere retningslinjer vanskeliggjorde driften for de aller fleste mikromobilitetsaktører (Bjergaard, 2023). Vi vil se på hvordan lønnsomheten har utviklet seg mellom 2019 og 2021, og peke på mulige årsaker til denne utviklingen. Vi har dermed utarbeidet problemstillingen:

Hvordan har lønnsomheten til Ryde Technology AS utviklet seg mellom 2019-2021, og hva kan være mulige årsaker til denne utviklingen?

1.2 Presentasjon av bedriften

Ryde Technology AS er en gründerbedrift som driver utleie av elektriske sparkesykler med hovedkontor i Oslo. Bedriften ble startet av Espen Rønneberg og Johan Olofsson i 2019, og

satte ut sine første sparkesykler sent på våren samme året (Teigen, 2019). Siden den gang har de etablert seg i 15 byer i Norge, Sverige og Finland per april 2023 (Ryde, 2023). Bedriftens visjon er å: “forandre måten folk bruker transport i byer” og “gi folk frihet og fleksibilitet til å komme seg rundt på egne premisser” (Ryde Technology, 2023). Per 2023 har bedriften over 400 ansatte, og el-sparkesyklene deres registrerer over 10 millioner turer årlig (Ryde Technology, 2023).

Ryde konkurrerer i markedet som den største norske aktøren, men har vokst saktere enn internasjonale konkurrenter som Voi og Tier grunnet mer begrenset tilgang på investorkapital. I mai 2021 ble en kontrollerende andel av bedriften kjøpt opp av Equip Capital, som muliggjorde videre ekspansjon i Norden. Nå ledes Ryde Technology AS av daglig leder Tobias W. Balchen, men gründerne er fortsatt i stor grad involvert i driften og eier en mindre andel av aksjene.

1.3 Presentasjon av markedet

Utleie for el-sparkesykler ble muliggjort da regjeringen i 2018 likestilte små elektriske kjøretøy med sykler (Samferdselsdepartementet 2022). Det gjorde at utleiemarkedet for el-sparkesykler i Norge åpnet for fullt i 2019. Selskaper kunne dermed stille sine el-sparkesykler til utleie i norske byer uten nevneverdige reguleringer. Det førte til at mange aktører prøvde å etablere seg og en overflod av el-sparkesykler i gatene, som i flere tilfeller var til hinder for andre trafikanter (Gilbrant, 2020). Dette, kombinert med andre problemer som store antall personskader, gjorde at kommuner og store deler av publikum anså el-sparkesykler som et problem. Siden den tid har det skjedd store endringer. Markedet har sett flere regulative tiltak fra både statlig og kommunalt nivå. Noen av de mest fremtredende har vært regler knyttet til soner for bruk, parkeringsregler, promillegrense og aldersgrense (Samferdselsdepartementet 2022).

Likevel er det regulative tiltaket som har påvirket markedet i størst grad siden 2019 vært Stortingets lovvedtak 18.06.2021. Det ga kommunene hjemmel til å kunne regulere utleie og bruk av el-sparkesykler gjennom anbud (Stortinget, 2021). Vedtaket har hatt betydelige implikasjoner for selskapene i bransjen. Nå kan en kommune bestemme hvilke og hvor mange

aktører som skal kunne drive virksomheten sin i kommunen gjennom anbud. Innbakt i disse anbudene er også en antallsbegrensning av sykler selskapene kan stille til disposisjon, samt en lisensavgift per sykkel. Dette gjorde at selskapene ikke lenger kun konkurrerte om brukere, men også kommunene sin gunst. Videre ble det i intervjuet opplyst om at kontraktene har en varighet på 1-2 år som gjør markedet usikkert for selskapene, da de ikke kan belage seg på å kunne være der i flere år.

Oppsummert har markedet endret seg svært mye i perioden 2019-2021, med flere regulative tiltak i 2022. Dette har i stor grad påvirket selskapene sin drift, inntekt og forutsigbarhet.

1.4 Oppgavens oppbygging

Oppgaven vil starte med en presentasjon av relevant teori. Her vil vi gå gjennom nøkkeltallene vi har valgt for å fremvise likviditet, finansiering, soliditet og lønnsomhet. Vi vil så presentere våre metoder for innsamling av data. Deretter vil vi gå gjennom og fremvise de relevante nøkkeltallene for Ryde Technology AS. Etter nøkkeltallsanalysen vil vi sammenligne lønnsomhetsmål med hovedkonkurrenten Voi Technology i en benchmark-analyse. Til slutt vil vi dra frem bedriftens styrker, svakheter, muligheter og trusler i en SWOT-analyse før vi konkluderer.

2 Teori

Dette kapittelet redegjør for den relevante teorien knyttet til oppgavens problemstilling. Av åpenbare grunner er lønnsomhetsanalysen viktig, ettersom den fungerer som et finansielt mål på bedriftens prestasjoner gjennom den relevante tidsperioden. Av hensyn til begrensning og den objektive målbarheten av det finansielle kommer vi til å legge stor vekt på nøkkeltall, mens ikke-finansielle aspekter kommer frem gjennom en SWOT-analyse.

Vi kommer til å ta for oss flere aspekter ved likviditeten, finansieringen, soliditeten og lønnsomheten ved å analysere relevante nøkkeltall for bedriften i perioden 2019 til 2021. Det er ikke bare for å skape et helhetlig bilde av bedriftens økonomiske tilstand gjennom perioden, men også for å gjøre benchmarkingen opp mot Voi Technology lettere i kapittel 4.3.

Nøkkeltallsanalysen er viktig for å kunne si noe om bedriftens utvikling over tid (Knardal og Sending, 2022, s. 159). Satt opp mot tidligere og senere år kan man få en indikasjon på hvilken retning bedriften er på vei, men en nøkkeltallsanalyse vil ikke gi et fullstendig bilde på bedriftens økonomiske tilstand. Det er viktig å reflektere over hva som inngår i nøkkeltallene for den enkelte bedrift. For eksempel er ikke alle omløpsmidler i praksis like likvide, og en analyse av likviditeten kan gi et feil bilde dersom man tar med det som i praksis er ikke-likvide midler. Videre er nøkkeltallene beregnet ut fra årsregnskapet, og forteller derfor lite om eventuelle svingninger i løpet av året. Derfor skal vi under nøkkeltallsanalysen rette et kritisk blikk mot resultatene vi får, og gjøre eventuelle modifikasjoner på analysen der vi anser det som nødvendig.

Vi skal først kartlegge hvilke nøkkeltall vi bruker for å analysere de forskjellige aspektene ved bedriftens lønnsomhet, og hvorfor vi benytter oss av disse nøkkeltallene spesifikt.

2.1 Likviditet

Likviditet omhandler evnen til å kunne betale utgifter og forpliktelser som forfaller i løpet av en kort tidsperiode, med andre ord virksomhetens evne til å innfri økonomiske forpliktelser (Berg, 2018, s. 100, 108-109). Nøkkeltall knyttet til bedriftens likviditet tar hovedsakelig

utgangspunkt i balansen. De sier noe om hvilke midler bedriften kan spille på med hensyn til å investere i nye prosjekter, betale regninger og lønninger til ansatte m.m. (Knardal og Sending, 2022, s. 169). En virksomhet med god likviditet har større andel kortsiktige eiendeler enn kortsiktige forpliktelser, noe som i utgangspunktet gir dem god evne til å betale regninger når de forfaller.

Likviditetsmålene indikerer hvor godt en virksomhet kan møte sine kortsiktige forpliktelser (Hoff *et al.*, 2021, s.357 og 422). Vi skiller mellom likviditetsgrad 1 og 2, og supplerer med arbeidskapital. Under omløpsmidler inngår verdivurdering av varelagre, kundefordringer, kontanter, bankinnskudd og andre eiendeler som raskt kan omsettes. Eiendeler som er en del av varekretsløpet skal alltid klassifiseres som omløpsmidler selv om tidshorizonten går ut over ett år, men for de andre omløpsmidlene gjelder prinsippet 12-månedersgrensen (Knardal og Sending, 2022, s. 51). Under kortsiktig gjeld inngår kassekreditten, leverandørgjelden, gjeldsbrevlån, betalbar skatt og andre forpliktelser som må oppfylles i løpet av en kortere periode.

2.1.1 Likviditetsgrad 1

Dette nøkkeltallet sier noe om hvor godt bedriften evner å betjene sin kortsiktige gjeld. Tommelfingerregelen er at dette forholdstallet helst skal være over 2, noe som vil si at omløpsmidlene bør være minst dobbelt så store som den kortsiktige gjelden. Likevel finnes det ikke noe belegg for at et tall under 2 skulle by på likviditetsproblemer (Knardal og Sending, 2022, s. 171). Gjennomsnittet i Norge ligger mellom 1,1 og 1,3.

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

2.1.2 Likviditetsgrad 2

Nøkkeltallet stiller strengere krav til virksomhetens likviditet ved å også ta hensyn til varelageret, og omtales derfor ofte som «syreprøven» (Knardal og Sending, 2022, s. 172). Det er fordi telleren nå består av kundefordringer, kortsiktige aksjeinvesteringer m.m. og viser de

andre omløpsmidler som raskt kan omsettes til kontanter (Knardal og Sending, 2022, s. 170). Ved denne beregningen stiller man seg mer kritisk til bedriftens betalingsevne da det som inngår i varebeholdningen ikke nødvendigvis er å anse som likvide midler. Normen tilsier at likviditetsgrad 2 bør være større enn 1, da et tall på 1 betyr at arbeidskapitalen er 0 (Knardal og Sending, 2022, s. 171).

$$\text{Likviditetsgrad 2} = \frac{\text{Omløpsmidler} - \text{varelager}}{\text{Kortsiktig gjeld}}$$

2.1.3 Arbeidskapital

Arbeidskapital forteller hvor mye av omløpsmidlene som er finansiert med langsiktig kapital (Kristoffersen, 2019, s. 460). Fraværet av mye kortsiktig gjeld gir bedrifter bedre evne til å håndtere krisesituasjoner. Hvor likviditetsgrad viser proporsjoner, viser arbeidskapitalen hvor mye kapital bedriften har å jobbe med i absolutte tall. Det kan være spesielt nyttig å se på utviklingen i kroner og øre når bedriften skalerer opp i det relevante tidsrommet.

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

2.2 Soliditet og finansiering

Soliditeten til en bedrift gir uttrykk for deres evne til å tåle fremtidige tap (Knardal og Sending, 2022, s. 132-133 og 174). Soliditet og likviditet må ikke forveksles, da god soliditet ikke nødvendigvis betyr at bedriften har evnen til å tilbakebetale utgifter og forpliktelser. Ved sunne soliditetstall kan derimot verdier som gagnar kreditorene frigjøres selv om likviditeten er dårlig.

For å få en helheltig analyse av bedriftens evne til å tåle tap har vi besluttet å måle soliditeten fra tre hold. Vi tar for oss egenkapitalandelen, som er et mål på hvor stor andel av kapitalen som er selvfinansiert. Videre bruker vi gjeldsgraden for å få en indikasjon på forholdet mellom gjeld og egenkapital. Til slutt tar vi for oss finansieringsgrad 1 som et mål på hvordan

bedriftens langsiktige kapital finansieres. Finansieringsgrad 1 er ikke ansett som et tradisjonelt mål på soliditet, men trygg langsiktig finansiering henger sammen med finansiell soliditet.

2.2.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen ser på forholdet mellom egenkapital og totalkapital (Kristoffersen, 2019, s. 463). Naturligvis vil egenkapitalandelen alltid ligge mellom 0 og 1, hvor høyere egenkapital er synonymt med en større grad av selvfinansiering. Det finnes ingen fasit eller kritiske verdier på hva egenkapitalandelen burde være, men det kommer an på intensiteten i kapitalbruk samt den interne og bransjespesifikt eksterne finansielle risikoen bedriften står ovenfor (Hoff *et al.*, 2021, s. 318). I nyere tid har den gjennomsnittlige egenkapitalandelen for norske AS ligget på 40%, og det er vanlig for mange bedrifter i dag at egenkapitalandelen brukes som et soliditetsmål (Hoff *et al.*, 2021, s. 318).

$$\text{Egenkapitalandel} = \frac{\text{Egenkapital}}{\text{Egenkapital} + \text{gjeld}}$$

2.2.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgraden viser forholdet mellom kapital som er finansiert av fremmedkapitalyttere, og kapital som er finansiert av eierne (Kristoffersen, 2019, s. 489-490). Dersom dette forholdstallet er lavt er det en indikasjon på at bedriften er solid i økonomisk sammenheng. Gjeldsgraden synker med økende egenkapitalandel, hvor en gjeldsgrad på 1 betyr at den totale egenkapitalen og summen av gjeld er like stor. Desto lavere gjeldsgraden er, desto bedre, noe som ytterligere indikerer god finansieringsstruktur og soliditet.

$$\text{Gjeldsgrad} = \frac{\text{Sum gjeld}}{\text{Total egenkapital}}$$

2.2.3 Finansieringsgrad 1

Finansieringsgrad 1 gir en indikasjon på hvordan bedriftens langsiktige kapital er finansiert (Kristoffersen, 2019, s. 460). Det viser forholdet mellom anleggsmidler og langsiktig finansiering, herav summen av langsiktig gjeld og egenkapital. I likhet med gjeldsgrad tyder lave tall for finansieringsgrad på tryggere finansiering, men det viktigste er at finansieringsgraden ligger under den kritiske verdien på 1.

Dersom den bokførte verdien av anleggsmidler overskrider summen av langsiktig gjeld og kapital, betyr det at bedriften har finansiert den overskridende delen med kortsiktig gjeld. Det er en risikabel finansiering, som i usikre tider kan bety at bedriften må selge noen langsiktige midler for å ha råd til å betale forpliktelsene sine. Finansieringsgrad 1 på under 1,0 tyder på sunn finansiering, hvor alle anleggsmidlene og deler av omløpsmidlene er langsiktig finansiert.

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

2.3 Lønnsomhet

Lønnsomhet viser til virksomhetens evne til å generere overskudd ved at drifts- og finansinntektene overstiger totale kostnader (Kristoffersen, 2019, s. 20). Altså er det et mål på forholdet mellom inntektene og kostnadene til en virksomhet og gir en indikasjon på virksomhetens fortjeneste. For å overleve på lengre sikt er tilstrekkelig lønnsomhet en absolutt nødvendighet (Kristoffersen, 2019, s. 20). Vi har valgt å se på lønnsomheten gjennom totalkapitalrentabilitet, hvor vi benytter oss av DuPont-modellen for å få dypere innsikt.

2.3.1 Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalrentabilitet er et mål på lønnsomheten til en bedrift, og viser avkastningen på den investerte kapitalen (Kristoffersen, 2019, s. 452). Det er et hyppig brukt verktøy blant bedrifter da det er lett å sammenlikne med avdelinger i bedriften eller eksterne selskaper i samme bransje. Nøkkeltallet omfatter inntekter, kostnader og totalkapital som alle er viktige parametere ved tolkning av lønnsomhet (Hoff *et al.*, 2021, s. 307-308). Det er flere måter å beregne totalkapitalrentabiliteten, der forskjellen er hvordan man definerer den investerte kapitalen. De vanligste definisjonene av investert kapital er totalkapital, gjennomsnittlig totalkapital, sysselsatt kapital og eiendeler i bruk (Olsen, 2022). Vi vil kort gå igjennom de ulike metodene før vi gjør et valg av det som best passer til vårt formål.

Totalkapital tar kun utgangspunkt i den totalkapitalen som er balanseført ved utgangen av året (Olsen, 2022). Dette er en enkel måte å regne ut nøkkeltallet på, men viser ikke et like korrekt bilde som for eksempel den gjennomsnittlige totalkapitalen. I tillegg reduserer det incentivet til å gjennomføre langsiktige investeringer (Olsen, 2022). Lønnsomhetsmålet blir altså forverret ved store investeringer som ikke gir umiddelbar avkastning.

Den gjennomsnittlige totalkapitalen gir et mer korrekt bilde av kapitalbindingen i en bedrift enn totalkapital (Olsen, 2022). Det regner man ut ved å plusse sammen årets totalkapital med fjorårets og dele tallet på 2. På denne måten vil ikke lønnsomhetsmålet bli like svekket av store investeringer som enda ikke har gitt avkastning. Likevel kan det gi incentiver til å gjøre en stor del av investeringene sine tidlig på året slik at investeringene vil gi resultater samme år.

Ved bruk av sysselsatt kapital trekker man den kortsiktige gjelden fra totalkapitalen. Dette er fordi man ofte ser på kortsiktig gjeld som rentefri, og man skal derfor heller ikke regne avkastning av denne (Olsen, 2022). Likevel kan det være tilfeller der kortsiktig gjeld ikke er rentefri, samtidig som det kan gi incentiver til å bruke mye kortsiktig gjeld.

Eiendeler i bruk er selvforklarende. Her beregnes kun de eiendelene som faktisk brukes inn i den investerte kapitalen (Olsen, 2022). Dette er for å forhindre sub-optimale løsninger i avdelingene, samt at avdelingene ikke skal oppleve forverrede lønnsomhetsmål knyttet til investeringer som oppfordres av ledelsen.

I denne oppgaven ønsker vi å få et så godt bilde av lønnsomheten som mulig, samtidig som vi skal være i stand til å benchmarke. På bakgrunn av vårt formål med nøkkeltallet og de

opplysningene vi har tilgjengelig er det derfor mest naturlig å ta i bruk gjennomsnittlig total kapital ved beregning av total kapitalens rentabilitet.

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

$$\text{Total kapitalrentabilitet} = \frac{\text{Resultat før skatt} + \text{finanskostnader}}{\text{Gjennomsnittlig total kapital}} * 100\%$$

2.3.2 DuPont-modellen

For å få en dypere forståelse av lønnsomheten har vi valgt å bruke DuPont-modellen. DuPont-modellen viser hvordan total kapitalens rentabilitet kommer frem og påvirkes da den dekomponerer nøkkeltallet i resultatgrad og kapitalens omløpshastighet (Knardal og Sending, 2022, s. 165-167). Formålet med bruk av modellen er for å kunne anvende dataene fra lønnsomhetsanalysen i større grad.

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

2.3.3 Resultatgrad

Resultatgraden forteller oss hvor stor andel av hver krone omsatt bedriften har til å forrente den totale kapitalen som er bundet i bedriften (Hoff *et al.*, 2021, s. 311-312). Den er følgelig tett knyttet opp mot total kapitalrentabiliteten, og er med på å bedre forklare eventuelle endringer enn man hadde gjort ved å se isolert på nøkkeltallet.

$$\text{Resultatgrad} = \frac{\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter}}{\text{Driftsinntekter}} * 100\%$$

2.3.4 Totalkapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet sier noe om hvor godt bedriften utnytter den kapitalen som er bundet i bedriften (Hoff *et al.*, 2021, s. 311). En lav omløpshastighet på total kapitalen kan være tegn på at det er «død» kapital i bedriften. Det vil si eiendeler som ikke bidrar til å skape verdi for virksomheten. Den er knyttet opp med total kapitalrentabiliteten gjennom at en mer effektiv bruk av total kapitalen vil øke både omløpshastigheten og avkastningen.

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

2.4 SWOT

En SWOT-analyse er et verktøy for å få oversikt over en bedrifts situasjon. Analysen tar for seg bedriftens styrker, svakheter, muligheter og trusler (Jacobsen og Thorsvik, 2020, s. 44). Styrker og svakheter har hovedfokus på det interne og ser på bedriftens fordeler og ulemper i forhold til konkurrentene (Jacobsen og Thorsvik, 2020, s. 44). Muligheter og trusler på sin side fokuserer på eksterne forhold ved å analysere bedriftens omgivelser i form av markeds- og konkurransesituasjonen slik den ser ut i dag og hvordan den kommer til å utvikle seg (Jacobsen og Thorsvik, 2020, s. 44).

3. Metode

Her vil vi ta sikte på å redegjøre for hvilke metodiske valg vi har gjort for å besvare vår problemstilling. Formålet med vitenskapelig metode er å gi en best mulig beskrivelse av virkeligheten (Jacobsen, 2015, s. 21). Metoden som benyttes er i prinsippet kun et hjelpemiddel som kan være med på å gi en beskrivelse av virkeligheten, selv om det ikke finnes en konsensus om hva virkeligheten er. Forskerens subjektive oppfatning av virkeligheten har betydning for «hva slags forskningsspørsmål som stilles, og dermed hva slags metode som vurderes som best» (Jacobsen, 2015, s. 21). Vi avgrensner vår oppgave til det som nærmest berører lønnsomhetsanalysen i form av nøkkeltall og benchmarking, følgelig gitt av en forskningsbasert tidshorisont.

3.1 Problemstilling

Problemstillingen vår er. *“Hvordan har lønnsomheten til Ryde Technology AS utviklet seg i perioden 2019-2021, og hva kan være mulige årsaker til denne utviklingen?”*.

Fundamentet for vår problemstilling er en lønnsomhetsanalyse av Ryde over en treårsperiode, en avgrensning som tydeliggjør hva denne oppgaven vil handle om og samtidig fastslår hva den utelukker. På den måten defineres hva denne empiriske analysen skal studere, og vi unngår å miste muligheten til å utdype funnene vi gjør underveis ved å ta for oss irrelevant informasjon (Jacobsen, 2015, s. 73). Det er tre krav til en god problemstilling; den skal være spennende, enkel og fruktbar (Jacobsen, 2015, s. 77). I vårt tilfelle dekker problemstillingen et selskap i sterk vekst i et turbulent og voksende marked, noe vi mener gjør den interessant. Den er enkel i form av at den er begrenset i tid og rom, i tillegg til å være tydelig på hva og hvem som skal undersøkes. For at problemstillingen skal være fruktbar må den kunne studeres empirisk i tillegg til å komme med ny informasjon (Jacobsen, 2015, s. 77). For dette caset kan den undersøkes ved å blant annet ta for seg offentlige regnskapstall, samt gjennomføre intervjuer. Etersom markedet for utleie av el-sparkesykler er relativt nytt, vil en analyse av det kunne bidra med ny og interessant informasjon.

3.2 Tidshorisont

Som nevnt ble Ryde Technology AS startet i 2019, noe som vil si at dette også var det første regnskapsåret for bedriften. Det setter en absolutt begrensning på hvor langt tilbake i tid vår analyse kan gå. Videre er det kun regnskapene til og med 2021 som er offentlig tilgjengelig, som også setter begrensingen i den andre enden. Det vil si at vår analyse vil ta for seg treårsperioden 2019 til 2021.

3.3 Nøkkeltall

Vi har valgt å fokusere på nøkkeltall for å forsøke å danne et bilde av hvordan den økonomiske situasjonen, og da spesielt lønnsomheten, har utviklet seg gjennom perioden. På den måten har vi et godt grunnlag for å sette de ulike årene opp mot hverandre, i tillegg til å sammenligne Ryde med andre virksomheter i samme bransje. På grunn av enkelte særegenheter i bransjen og det vi mener er feilføringer i regnskapet har vi valgt å supplere med korrigerte versjoner av nøkkeltallene for likviditet og finansiering.

3.4 Undersøkellesdesign

Vi har i denne oppgaven benyttet oss av enkeltcase-studiedesignet, som kjennetegnes ved klar avgrensning i tid og rom (Jacobsen, 2015, s. 99). Designet tilrettelegger for at man kan gå dypere inn i en situasjon slik at beskrivelsen blir mer virkelighetsnær (Jacobsen, 2015, s. 99). Det forutsetter en eksplorerende tilnærming som gir oss gode forutsetninger til å kunne besvare problemstillingen. Kausalitetsbegrepet sier at dersom det er en årsak til noe, vil det være en viss sannsynlighet for at en virkning inntreffer av denne årsaken (Jacobsen, 2015, s. 93-94). For å kunne påstå en sammenheng mellom årsak og virkning stilles det strenge krav til blant annet bevis og etterprøvnbarhet (Jacobsen, 2015, s. 96-97). Målet med analysen vil derfor ikke være å komme med absolutte sammenhenger mellom nøkkeltall og økonomisk tilstand, men heller å kontekstualisere nøkkeltallene for hvert år med interne og eksterne faktorer for å gi plausible forklaringer på hva som kan ha bidratt til bedriftens

lønnsomhetsutvikling. En annen ulempe ved metoden er at resultatene blir så situasjonsspesifikke at de ikke kan generaliseres til hverken andre bedrifter eller andre tidsrom. Enkelt-case studiet styrker for øvrig den interne gyldigheten (Jacobsen, 2015, s. 91 og 228).

Resultat og konklusjon er på forhånd uvisst, men i vitenskapelig sammenheng er det gjerne de avkrefte antagelsene som er mest interessante (Jacobsen, 2015, s. 34-35). Det gjør at supplerings av ny informasjon blir interessant slik at oppgaven blir spennende med hensyn til leseropplevelsen. Det vil gjøres gjennom både kvantitative og kvalitative metoder. For å opprettholde idealet om objektivitet, er det sentralt at empirien som samles inn er objektiv (Jacobsen, 2015, s. 26).

3.5 Valg av metode

Ved valg av metode skilles det mellom kvantitativ og kvalitativ tilnærming. Ved en kvantitativ tilnærming bruker man data i form av tall og andre mengdetermer for å gjøre slutninger. I kvalitative tilnærminger benytter man derimot data i form av tekst. (Jacobsen, 2015, s. 24)

Vi har benyttet oss av både kvalitative og kvantitative metoder, noe vi mener er formålstjenlig for problemstillingen. Ved kvantitative metoder er tilnærmingen basert på tall og mengder, mens man ved en kvalitativ tilnærming analyserer ord og deres meninger (Jacobsen, 2015, s. 24). Styrken ved kvalitative metoder er at man kan få avdekket spesielle mekanismer enda mer dypdykkende, da man samler inn informasjon fra et lite utvalg respondenter (Jacobsen, 2015, s. 237). Ulempen er at det gjør dataen vanskelig å generalisere, noe som på sin side er en styrke ved et kvantitativt undersøkelsesopplegg (Jacobsen, 2015, s. 237-238). Det er uansett en kombinasjon av metodene som bidrar til en nyansering av den innsamlede dataen (Jacobsen, 2015, s. 140-141). Det gjør at den kumulative kunnskapen blir lettere å gjøre tilgjengelig, forutsatt at man redegjør for fordelene og ulempene (Jacobsen, 2015, s. 140-141).

3.6 Datainnsamling

Problemstillingen er det som står til grunn ved valg av metode (Jacobsen, 2015, s. 21). Vi har som en del av vår kvantitative metode innhentet regnskapsdata fra proff.no og Brønnøysundregisteret for å undersøke utviklingen til bedriften i perioden 2019-2021. Videre har vi gjennomført et intervju med daglig leder i Ryde Tobias W. Balchen for å få en bredere forståelse av hva som har gjort at lønnsomheten har endret seg slik den har gjort i perioden. Dette er særtrekket ved den kvalitative metoden da den “egner seg ofte til å avklare et uavklart tema nærmere og til å få fram en nyansert beskrivelse av temaet” (Jacobsen, 2022, s. 144-145).

3.7 Undersøkelsens reliabilitet og validitet

Undersøkelsens gyldighet og troverdighet er to faktorer som sier noe om kvaliteten på forskningsopplegget (Jacobsen, 2015, s. 385). Med reliabilitet inngår spørsmålene om undersøkelsesopplegget, datainnsamlingen og analysen som kan påvirke resultatet (Jacobsen, 2015, s. 241). Kravet stiller ytterligere spørsmål til hvordan den som gjennomfører undersøkelsen, og forskningsobjektet blir påvirket, som kan forklares gjennom blant annet intervju-, observatør- og konteksteffekten (Jacobsen, 2015, s. 173). Med andre ord sier dataen og resultatet, ekstrahert fra undersøkelsesmetodene, noe om hvor pålitelig undersøkelsen har vært. Prinsippet om ekstern gyldighet utgår for vår problemstilling, da oppgaven legger opp til en enkeltcase-studie og den innsamlede dataen er vanskelig å generalisere. Dermed har den interne gyldigheten vært satt i fokus i oppgaven, noe som stiller kritiske krav til de forskjellige fasene av forskningsopplegget. I innhenting av empiri er det viktig at den er så riktig som mulig og at studieobjektene har gitt en sann beskrivelse av virkeligheten (Jacobsen, 2015, s. 228-229). Videre må det stilles spørsmål til behandlingen av empirien og hvorvidt gjengivelsen og fortolkningen er riktig. Til slutt må en ta stilling til om funnene og konklusjonene gjenspeiler virkeligheten. Det innebærer at vi i stor grad har måttet forsøke å være kildekritiske til informasjonen vi har innhentet.

Vår primærkilde for undersøkelsen har vært intervjuet med Rydes daglige leder Tobias W. Balchen. Balchen har bistått med informasjon som muliggjorde kontekstualisering med våre

sekundærkilder. Han har vært Ryde sin daglige leder siden høsten 2021, og besitter mye kunnskap om perioden før han var ansatt i selskapet, et trekk som styrker troverdigheten. Vi gjennomførte et semi-strukturert dybdeintervju, en intervjumetode som kjennetegnes av at intervjuer gir informanten plass (Jacobsen, 2015, s. 127-128). Dette innebærer at intervjuguiden legger opp til åpne spørsmål og skaper en relativt fri samtale rundt spesifikke temaer, noe som var fundamentalt for vår problemstilling og som ytterligere resulterte i utfyllende svar kombinert med oppfølgingsspørsmål der det var å anse som formålstjenlig. Gitt at intervjuobjektet er daglig leder i selskapet kan det helt klart stilles spørsmål til reliabiliteten til en slik kilde, noe vi har forsøkt å ta høyde for i benyttelsen av empirien. Intervjuet ble tatt opp og transkribert i tråd med Norsk samfunnsvitenskapelig datatjeneste sine samtykke- og informasjonsskriv (Jacobsen, 2015, s. 47 og s. 50-51). Det informerte samtykke innebærer at deltakeren i intervjuet deltar frivillig, og er kjent med hva deltakelsen i et slikt prosjekt kan medføre. Opptaket gjorde det mulig å presist gjengi informasjonen for å unngå feiloppfatninger samt få muligheten til å høre dypdykkende svar gjentatte ganger.

En sentral sekundærkilde for vårt undersøkelsesopplegg har vært Ryde sine årsregnskap. Årsregnskapet reguleres av bestemmelsene i regnskapsloven og “skal gi brukerne relevant og pålitelig informasjon om foretakets økonomiske resultat og finansielle stilling” (Kristoffersen, 2019, s. 226). Ryde Technology AS er som aksjeselskap regnskapspliktige jf. regnskapsloven §1-2, og deres regnskapsopplysninger sendes inn til Brønnøysundregisteret (Knardal og Sending, 2022, s.14). Regnskapstallene fra proff.no og data fra Brønnøysundsregisteret har vært tilstrekkelig for vår lønnsomhetsanalyse, men intervjuet gav oss dypere innsikt i viktige momenter ved regnskapet. Det styrker validiteten til undersøkelsesopplegget (Jacobsen, 2015, s. 139). Når det er sagt kan årsregnskapene inneholde noen mangler på tross av kvalitetskravene mot vesentlige feil.

For teoridelen har vi hovedsakelig benyttet oss av økonomisk-administrative pensumbøker som har hjulpet oss med å avdekke ulike metoder for lønnsomhetsanalyser samt andre strategiske analyser. Bruken av metodetriangulering, som kjennetegnes av en triangulering mellom kvalitative og kvantitative metoder, kommer tydelig frem i vår oppgave (Jacobsen, 2015, s. 138). Utfordringen ved en kombinasjon av ulike metoder ligger i det å bruke hver metode slik at kravet om gyldighet ivaretas for alle metodene (Lorensen, 1998, s. 279). Dette er hovedårsaken til at den eksterne gyldigheten, som prinsipp, utgår for dette

undersøkelsesopplegget fordi resultatene kan være vanskelig å generalisere. Vi mener likevel å ha fulgt prinsippene for god forskningsmetode på en tilfredsstillende måte.

4 Nøkkeltallsanalyse

I analysekapitlet går vi gjennom hvert av nøkkeltallene presentert i kapittel 2 år for år. Analysen deles opp i likviditet, soliditet/finansiering og lønnsomhet, hvor hvert delkapittel forsøker å komme med en tilfredsstillende delkonklusjon. Der vi mener regnskapet ikke gir et godt bilde av bedriftens økonomi har vi gjort korrigeringer, men beholder også ukorrigerede tall og diskuterer disse i like stor grad. Etter nøkkeltallsanalysen settes Rydes lønnsomhet, dekomponert i KO og ROS, opp mot hovedkonkurrenten Voi Technology før også benchmark-analysen konkluderes. Alle tallene er i hele 1000 og avrundet.

4.1 Likviditet

4.1.1 Likviditetsgrad 1

For diskusjonens skyld har vi utarbeidet to grafer for bedriftens likviditetsgrad 1, en ukorrigert og en korrigert. I den korrigerede tabellen er det trukket fra forskudd til leverandører og kortsiktig konserngjeld. Grunnen til at vi fjerner forskudd til leverandører er fordi størsteparten av denne posten er forskudd på el-sparkesykler, som i praksis blir anleggsmidler på leveringstidspunktet. Kortsiktig konserngjeld fungerer i praksis som langsiktig gjeld, da det er en betalingsforpliktelse som i de aller fleste tilfeller kan utsettes ved behov. Den ukorrigerede grafen er interessant å ta med videre i analysen, men hvor mye vekt som skal legges på de ukorrigerede tallene kan diskuteres. Vi mener at det er et sentralt punkt å ta med i redegjørelsen for Rydes likviditet.

Vi fant tall for forskudd til leverandører i regnskapet for 2019 og 2020 under andre kortsiktige fordringer. I 2020 var 98,4% av “andre kortsiktige fordringer” forskuddsbetaling til leverandører jf. vedlegg 2. Vi fant ikke samme spesifisering for 2021, og har derfor gått ut fra antakelsen om at den samme posten for det året er forskudd til leverandører. Det betyr at korrigert likviditetsgrad 1 i beste fall er noen prosentpoeng for lav, og i verste fall at den bør ses helt bort fra. Videre ligger kortsiktige fordringer i 2019-regnskapet under “varer”, noe som ikke er tilfellet i regnskapene for 2020 og 2021.

Rydes ukorrigerte likviditetsgrad 1 har holdt seg over 2,0 gjennom hele perioden. Vi ser en svært solid økning fra 2,48 i 2019 til 5,13 i 2020 etterfulgt av en betydelig nedgang til 2,2 i 2021. 2019 var bedriftens første år, og de satte ikke ut sine første el-sparkeykler før senere i høysesongen. Noe å bite seg merke i er at vår korrigerede likviditetsgrad 1 er høyere enn ukorrigert likviditetsgrad 1 til tross for store forskuddsbetalinger. Det henger sammen med betydelig finansiering gjennom kortsiktig konserngjeld, som også er fjernet.

I 2020 ser man en femdobling i omløpsmidler med påfølgende tredobling i kortsiktig gjeld. Det var et år med eksplosiv vekst i det norske markedet (NTB, 2020). Kombinasjonen av en allerede økende etterspørselstrend og bruken av elektrisk sparkeykkel som et mindre smittefarlig alternativ til kollektivtransport tilførte bedriften god likviditet. En likviditetsgrad 1 på 5,13 er nok kunstig høy, men den korrigerede likviditetsgraden på 3,11 viser fortsatt svært god betalingsevne for 2020.

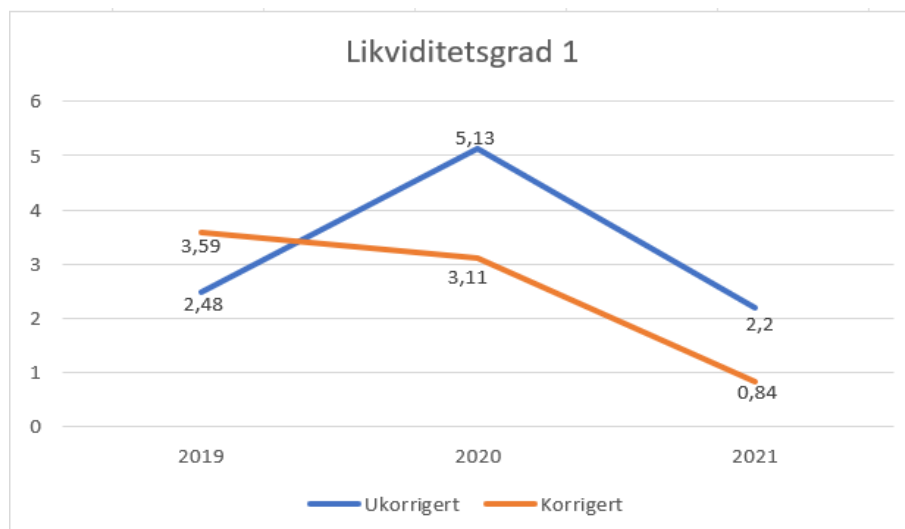
I det påfølgende året kan det virke overraskende at likviditetsgrad 1 sank slik den gjorde. Nesten halvveis inn i året kom Equip Capital inn med en kontrollerende andel. Etter oppkjøpet skjedde det en voldsom ekspansjon også internasjonalt, der flåten nesten ble femdoblet. Den mest plausible forklaringen på en slik likviditetsendring er økningen i gjeld som følge av kapitalbehovet ved ekspansjon.

Ukorrigert likviditetsgrad 1 har stort sett vært bra for perioden. I den korrigerede grafen ser vi at likviditetsgraden har en gradvis nedgang fra 3,59 til 3,11 mellom 2019 og 2020 før den reduseres til 0,84 i 2021. Man kan argumentere for at vår korrigerede graf gir et mer realistisk syn på Rydes betalingsevne, men den er heller ikke helt rettferdig. Spesielt i Norden er utleie av elektriske sparkeykler sesongbasert, og det er lavsesong rundt regnskapsslutt i desember. Likviditeten rett etter store investeringer i anleggsmidler gir ikke nødvendigvis et rettskaffent bilde av bedriftens betalingsevne gjennom året, spesielt når man fjerner fordringer fra omløpsmidlene.

Tabell 1: Likviditetsgrad 1

	2019	2020	2021
Omløpsmidler	5 231	32 088	81 385
Kortsiktig gjeld	2 112	6 254	37 064
Likviditetsgrad 1	2,48	5,13	2,20

Forskudd til leverandører	2 537	12 646	59 051
Kortsiktig konserngjeld	1 361	0	10 369
Korrigert likviditetsgrad 1	3,59	3,11	0,84



Figur 1: Likviditetsgrad 1

4.1.2 Likviditetsgrad 2

I likviditetsgrad 2 har vi også satt opp 2 grafer, hvorav én er korrigert for forskudd til leverandører og kortsiktig konserngjeld. Regnskapet for 2019 oppgir et varelager på rundt 3,7 millioner, men forskudd til leverandører klassifiseres under varelager for dette året. Ettersom vi ikke ønsker å gjøre noen endringer på ukorrigert likviditetsgrad 2 har vi ikke tatt høyde for dette i tabellen. Sett i forhold til likviditetsgrad 1 vil det være mest interessant å diskutere ukorrigert likviditetsgrad 2. Dette fordi den korrigerte vil resultere i gjentakelse av de samme poengene som i forrige delkapittel.

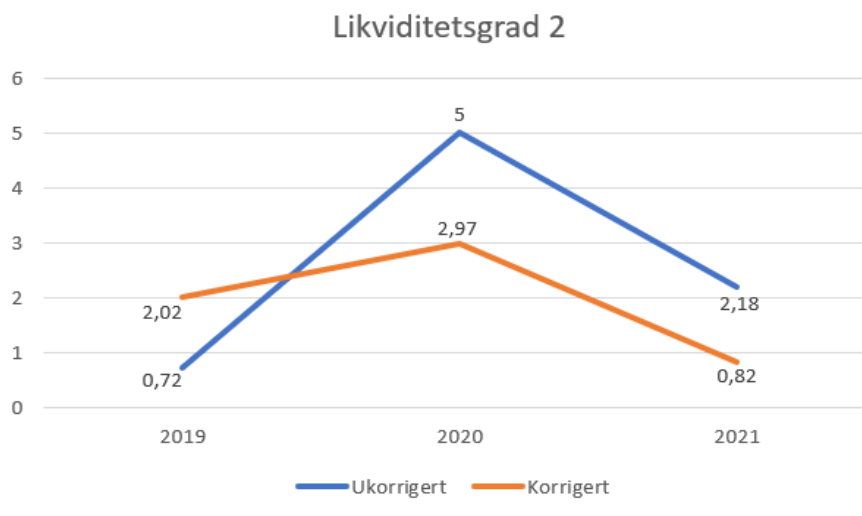
Vi ser at likviditetsgrad 2 følger likviditetsgrad 1 ganske tett i 2020 og 2021 fordi varelageret bestående av reservedeler er ganske beskjeden i forhold til de øvrige postene. En annen ting å merke seg er at skillet mellom graf 1 og 2 blir mindre etterhvert som årene går, rett og slett fordi varelageret blir gradvis mindre. I 2019 registrerte de et forholdsvis stort varelager, noe som resulterte i såpass lav likviditetsgrad 2 dette året. De påfølgende årene reduseres

varelageret betraktelig. Ifølge Balchen har Ryde med tiden fått inn sikrere rutiner. Det tillater dem å operere med færre reservedeler på varelageret, og mange reparasjoner kan utføres med gjenbruk av deler fra dekommisjonerte sparkesykler. Videre har kvaliteten på el-sparkesyklene forbedret seg gjennom årene, noe som også har redusert behovet for et stort lager på tross av høyere kundeetterspørsel.

De har ikke klart å holde likviditetsgrad 2 over 1,0 gjennom hele perioden. Oppstartsåret 2019 var tøft både på grunn av usikkerhet rundt behovet for lager og mindre optimaliserte el-sparkesykler, noe som manifesterer seg gjennom en forholdsvis lav likviditetsgrad 2 på 0,72. Med forbedringer både i rutiner og det tekniske på de elektriske sparkesyklene klarte bedriften å snu trenden i 2020 og 2021, og endte på en sterkere likviditetsgrad 2. Sett opp mot likviditetsgrad 1 ser vi at forskjellen på nøkkeltallene blir mindre med årene grunnet nedgang i varelageret.

Tabell 2: Likviditetsgrad 2

	2019	2020	2021
Omløpsmidler	5 231	32 088	81 385
Kortsiktig gjeld	2 112	6 254	37 064
Varelager	3 716	838	492
Likviditetsgrad 2	0,72	5,00	2,18
Forskudd til leverandører	0	12 646	59 051
Kortsiktig konserngjeld	1 361	0	10 369
Korrigert likviditetsgrad 2	2,02	2,97	0,82



Figur 2: Likviditetsgrad 2

4.1.3 Arbeidskapital

Arbeidskapitalen supplerer forholdstallene ved å vise hvor mye den disponible kapitalen endrer seg fra år til år i absolutte verdier. Den ukorrigerede arbeidskapitalen holder seg positiv gjennom hele perioden. Mellom 2019 og 2020 ser man en åttedobling i arbeidskapitalen, en økning på 22,7 millioner. Til tross for nedgangen i likviditetsgraden i 2021 ser vi en tilsvarende økning i arbeidskapitalen på 18,5 millioner. Det understreker viktigheten av å benytte seg av arbeidskapital som nøkkeltall, da det gir et annet perspektiv på de samme tallene.

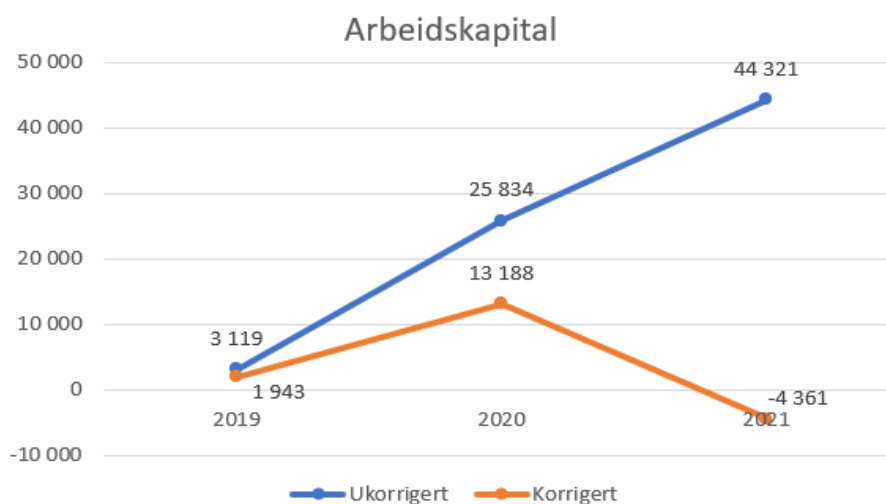
Arbeidskapitalen øker i takt med bedriftens vekst. Etter den korte sesongen i 2019 ekspanderte Ryde og la grunnlaget for sesongen 2020. I 2020 hadde de forholdsvis lite kortsiktig gjeld i forhold til omløpsmidler. I 2021 økte kortsiktig gjeld ytterligere, ettersom de tok opp lån for å finansiere ekspansjonen. De økte også konserngjelden til rundt 10 millioner, og hadde annen kortsiktig gjeld på 7,2.

Bedriftens arbeidskapital var forholdsvis liten i 2019 grunnet relativt beskjeden driftsskala. Å kunne holde på positiv arbeidskapital gjennom startfasen er kritisk for å kunne lykkes videre, og regnskapstallene det påfølgende året tyder på suksess (Kristoffersen, 2019, s. 460). I 2020

opererte bedriften med forholdsvis lav gjeld. Kjøpsvilkårene i bransjen krever ofte forskuddsbetaling, og kortsiktig leverandørgjeld kan derfor tenkes å være lavere enn i andre bransjer. Arbeidskapitalen økte ytterligere til 44,3 millioner i 2021. Omløpsmidlene steg kraftig grunnet en større bestilling med leveringstid etter regnskapsårets slutt, men det gjorde også gjelden. Dette fordi de tok opp eksternt og internt lån for å finansiere ekspansjonen.

Tabell 3: Arbeidskapital

	2019	2020	2021
Omløpsmidler	5 231	32 088	81 385
Kortsiktig gjeld	2 112	6 254	37 064
Arbeidskapital	3 119	25 834	44 321
- Forskudd til leverandører	2 537	12 646	59 051
+ Kortsiktig konserngjeld	1 361	0	10 369
Korrigert arbeidskapital	1 943	13 188	-4 361



Figur 3: Arbeidskapital

4.1.4 Generelt om likviditet

Vi mener at bedriftens faktiske betalingsevne ikke kommer frem via en ukritisk gjennomgang av årsregnskapene. Derfor har vi i alle instansene lagt to linjer: én som representerer ukorrigert likviditet, og én som tar høyde for fluktuasjonene i forskudd til leverandører og kortsiktig konserngjeld. Vi har fjernet forskudd til leverandører fra omløpsmidler fordi det meste av forskudd til leverandører omhandler kjøp av elektriske sparkesykler jf. note 7 i årsregnskapet for 2019. El-sparkesyklene behandles som anleggsmidler i balansen, og forskuddsbetalingen kan ikke regnes som en fordring på likvide midler. Den kortsiktige konserngjelden har også blitt trukket fra, da konserngjeld har en annen praktisk funksjon enn annen kortsiktig gjeld og kan forskyves til lengre sikt ved behov. Da står vi igjen med to forskjellige linjer som forteller to forskjellige historier. De skal kort diskuteres.

4.1.4.1 Ukorrigert likviditet

En gjennomgående trend for ukorrigert likviditetsgrad er en beskjeden start i 2019, etterfulgt av drastisk forbedring i 2020 og påfølgende nedgang i 2021. Likviditetsgrad 1 holder seg alltid over den kritiske verdien 2, og likviditetsgrad 2 holder seg over 1. Den ukorrigerte likviditeten kan tyde på nedgang i 2021, men det er ikke nødvendigvis sant. De har åpenbart gjort store investeringer ved slutten av 2021 som gikk på bekostning av den umiddelbare likviditeten. Det skal nevnes at 2022 var et solid år for Ryde, selv om det faller utenfor oppgavens avgrensning.

Arbeidskapitalen viser den absolutte endringen i disponibel likvid kapital. I motsetning til forholdstall gir arbeidskapitalen en bedre indikasjon på bedriftens betalingsevne i kroner og øre. Her ser vi en forholdsvis drastisk stigning både i 2020 og 2021. Arbeidskapitalen viser en forbedring som forholdstallene for likviditetsgrad 1 og 2 ikke gjør. Den disponible arbeidskapitalen vokser riktignok ikke proporsjonalt med andre aspekter av bedriften, men det kan ha flere årsaker. Vi har gjennomgående teoretisert at det kan skyldes investeringer, ekspansjon og lignende som midlertidig svekker den umiddelbare betalingsevnen, men vi har ikke tall for 2022 til å støtte denne påstanden.

4.1.4.2 Korrigert likviditet

Tallene for korrigert likviditet gir et mer gunstig bilde av 2019, men svært svak betalingsevne i 2021. Grunnen til forskjellen mellom korrigerede og ukorrigerede tall for 2019 ligger i den forholdsvis store bruken av kortsiktig konserngjeld. I 2019 sto kortsiktig konserngjeld for 64,4% av all kortsiktig gjeld, mens forskudd til leverandører kun sto for 48,5% av alle omløpsmidler jf. vedlegg 2. Bruken av kortsiktig konserngjeld kan forklares naturlig med kapitalbehovet til oppstartsbedrifter, mens forskuddsbetaling for elektriske sparkesykler viser til kjøpsvilkårene i bransjen dette året.

For 2020 ser man at de korrigerede tallene gir en mindre flatterende fremstilling av betalingsevnen enn de ukorrigerede, noe som kommer av null konserngjeld og forholdsvis store summer i forskuddsbetaling. Det er likevel liten tvil om at bedriftens generelle betalingsevne var svært sterk dette året. 2021 er kanskje det mest overraskende funnet. Vi ser både likviditetsgrad 1 og 2 gå under 1, mens arbeidskapitalen blir negativ. De korrigerede verdiene for dette året skiller seg også veldig sterkt fra de ukorrigerede verdiene. Selv om vi korrigerer for 10,4 millioner i konserngjeld nedjusterer vi også med nesten 60 millioner i forskuddsbetaling. Vi må igjen presisere at tallene for 2021 ikke nødvendigvis bør ha noen betydning i det hele tatt. De ble registrert i lavsesong etter det som åpenbart har vært en omfattende forskuddsbetalt bestilling. Det er vanskelig å forklare bedriftens vellykkede ekspansjon dersom man benytter de korrigerede tallene for 2021 ukritisk. Selv om den svake likviditetsgraden og negative arbeidskapitalen absolutt bør være tema for diskusjon, bør tallene i seg selv tas med en klype salt før man trekker linjer til bedriftens reelle betalingsevne dette året.

4.2 Soliditet og finansiering

4.2.1 Egenkapitalandel

Egenkapitalandelen gir et bilde av en oppstartsbedrift som har gjort det svært godt. En lav egenkapitalprosent det første året er forventet, men det er noe overraskende å se en økning fra 17% til 83% det kommende året. Den forholdsvis lave egenkapitalprosenten antyder at Ryde tok stor risiko med driften sin dette året og evnen til å tåle tap er tilsynelatende svak. Ser man derimot på sammensetningen av gjeld, består mesteparten av lån fra daglig leders eget firma.

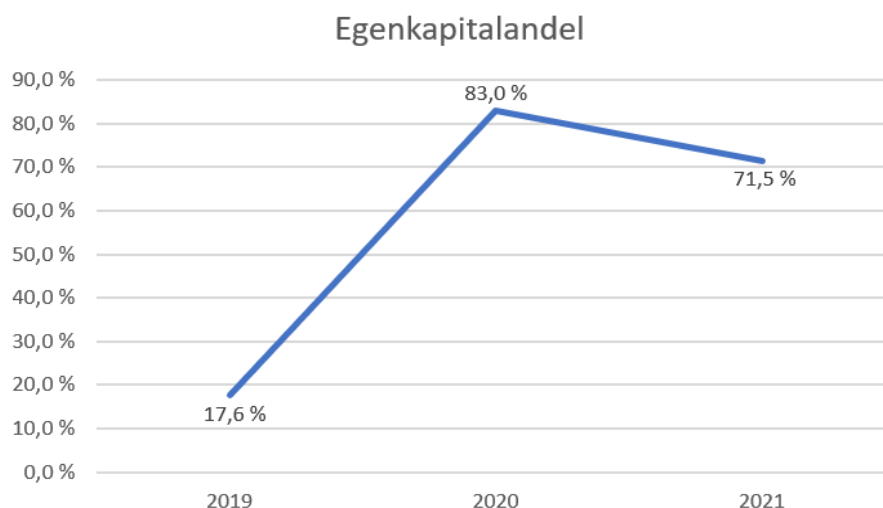
Det kan tyde på at egenkapitalprosenten kanskje er misvisende for bedriftens faktiske soliditet dette året.

I 2020 ser soliditeten helt annerledes ut, og la på mange måter grunnlaget for å skalere videre opp, styrke posisjonen i det norske markedet og ekspandere internasjonalt. Det påfølgende året ser vi en liten nedgang i egenkapitalandelen, som i all hovedsak kommer fra behovet for å ta opp interne og eksterne lån for å kunne finansiere ekspansjonen.

Egenkapitalandelen startet ganske svakt, men utviklingen har vært glimrende for bedriften. En kombinasjon av akselerert markedsvekst, flaks og kjøpsvilkår som har tvunget frem behovet for disponibel kapital har endret Ryde fra en sårbar oppstartsbedrift til et solid foretak med evnen til å tåle det turbulente markedet.

Tabell 4: Egenkapitalandel

	2019	2020	2021
Egenkapital	1 668	38 944	103 279
Egenkapital og gjeld	9 478	46 935	144 516
Egenkapitalandel	17,6%	83,0%	71,5%



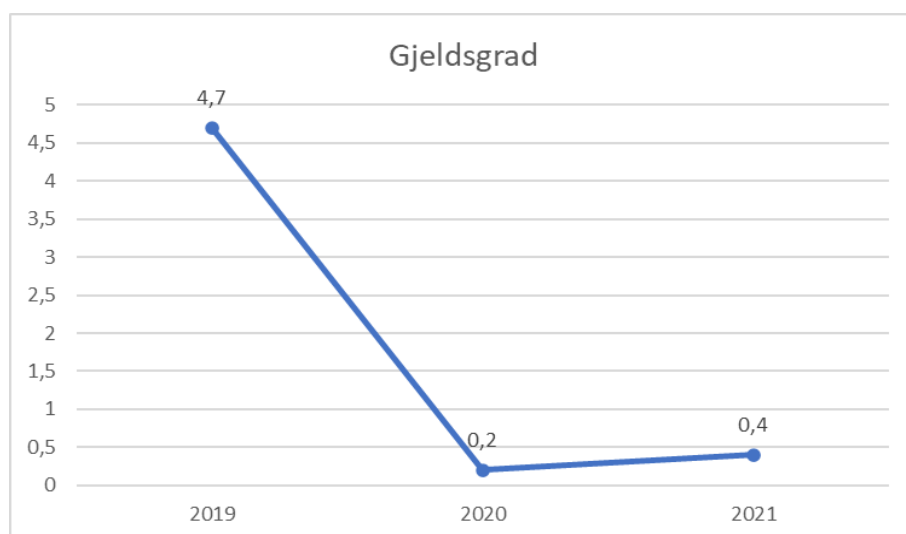
Figur 4: Egenkapitalandel

4.2.2 Gjeldsgrad

Gjeldsgraden viser fordelingen av finansiering mellom gjeld og egenkapital, hvor en høy gjeldsgrad indikerer en høyere andel av finansiering gjennom gjeld, jf. kapittel 2.2.2. I 2019 hadde de en høy gjeldsgrad på 4,7 som reflekteres i en lav egenkapitalprosent. Det var et år med stor grad av finansiering gjennom gjeld, som ikke er uvanlig for en oppstartsbedrift. Som nevnt i forrige delkapittel var dog gjelden forholdsvis trygg. 2020 stadfester seg som et solid år også gjennom gjeldsgraden. Bedriften styrket sin posisjon i det norske markedet, og kunne betale ned mye av gjelden grunnet et solid år resultatmessig. Gjeldsgraden på 0,2 viser et betydelig skifte i bedriftens finansiering, hvor et godt driftsår muliggjorde mer selvstendighet og større evne til å tåle tap. I 2021 ser man en viss tilbakegang, men gjeldsgraden på 0,4 dette året er fortsatt forholdsvis solid. Regnskapet viser en økning i gjelden som kan forklares med ekspansjonen samme året.

Tabell 5: Gjeldsgrad

	2019	2020	2021
Sum gjeld	7 810	7 992	41 236
Total egenkapital	1 668	38 944	103 279
Gjeldsgrad	4,7	0,2	0,4



Figur 5: Gjeldsgrad

4.2.3 Finansieringsgrad 1

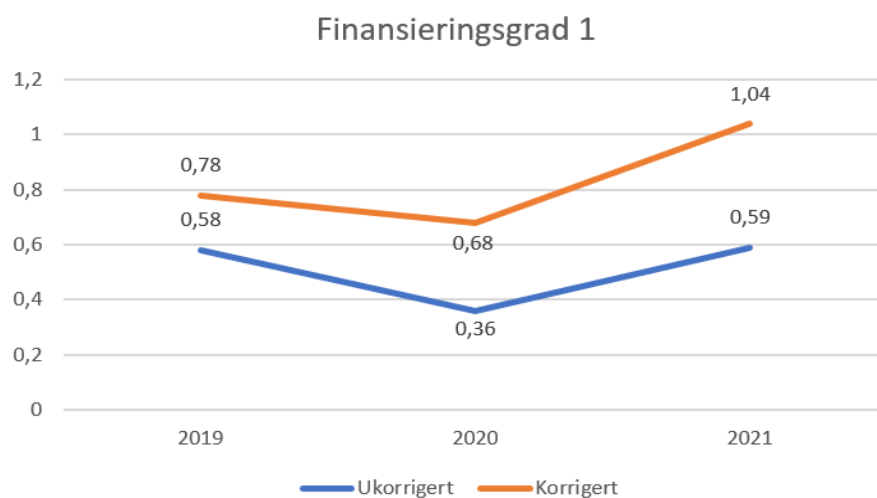
I den korrigerte grafen for likviditetsgrad 1, 2 og arbeidskapital fjernet vi forskudd til leverandører med argumentet om at forskuddsbetalingen i praksis er gått over til å bli anleggsmidler. Vi utformer også to grafer for finansieringsgrad 1, hvorav den korrigerte inkluderer forskuddsbetalte anleggsmidler under anleggsmidler. For å prøve å få et mer rettskaffent bilde legger vi også til kortsiktig konserngjeld under langsiktig gjeld.

Ukorrigert finansieringsgrad 1 holder seg godt under den kritiske verdien gjennom hele perioden. Det tyder på at bedriften har finansiert driften sin på en trygg og forutsigbar måte, tross tidvis behov for risikotaking. Selv om graden av langsiktig finansiering fluktuerer mellom 0,59 og 0,36 er det forholdsvis trygge finansieringsrammer å holde seg innenfor.

På samme måte som våre korrigeringer gir et svakere bilde av likviditeten, svekkes også finansieringsgrad 1. Den følger samme trend som ukorrigert finansieringsgrad, men selve tallene viser en mer kortsiktig finansiering. Det følger av store forskuddsbetalinger til leverandører som ikke motvirkes nok av korrigering for kortsiktig konserngjeld. I 2019 og 2020 holder dette tallet seg likevel under den kritiske verdien 1, som tyder på en trygg finansiering uansett perspektiv disse årene. I 2021 øker finansieringsgraden til 1,04, som betyr at deler av anleggsmidlene finansieres kortsiktig. Det er isolert sett ikke gunstig jf. kapittel 2.2.3, men det er begrenset hvor mye man kan lese inn i de korrigerte tallene.

Tabell 6: Finansieringsgrad 1

	2019	2020	2021
Anleggsmidler	4 246	14 847	63 131
Langsiktig gjeld	5 698	1 737	4 173
Sum egenkapital	1 668	38 944	103 279
Ukorrigert finansieringsgrad 1	0,58	0,36	0,59
Forskudd til leverandører	2 537	12 646	59 051
Kortsiktig konserngjeld	1 361	0	10 369
Korrigert finansieringsgrad 1	0,78	0,68	1,04



Figur 6: Finansieringsgrad 1

4.2.4 Generelt om bedriftens soliditet og finansiering

Nøkkeltallene for soliditet henger sammen med hverandre, og gir en god indikasjon på bedriftens evne til å tåle tap gjennom perioden.

2019 er et kritisk år for bedriften, og basert på både gjeldsgrad og egenkapitalandel kan man få inntrykket av et risikofylt år. Mesteparten av bedriftens eiendeler ble riktignok finansiert gjennom gjeld, men finansieringsgraden gir et bilde av forholdsvis trygg gjeldsfinansiering. Alle anleggsmidlene er finansiert av langsiktig gjeld, og ser man på note 7 i regnskapet for 2019 legger man også merke til at 96,5% av den langsiktige gjelden er fra daglig leders eget selskap.

I 2020 endret bedriften måten de finansierte seg på. Oppsving i egenkapital fra drift og kapitalutvidelse, jf. note 7 i årsregnskapet for 2020, gjorde at bedriften i mye mindre grad ble avhengig av gjeldsfinansiering, noe som både reflekteres i egenkapitalandel og gjeldsgrad. Soliditeten bekreftes videre av både ukorrigert og korrigert finansieringsgrad 1, som ligger godt under den kritiske verdien på 1.

I 2021 ble soliditeten noe forverret, og det kommer av flere faktorer. Selv om Equip Capital tilførte bedriften store mengder kapital var kapitalbehovet ved ekspansjon såpass stort at de var nødt til å påta seg gjeld. Derfor ser man både en økning i gjeldsgrad og nedgang i

egenkapitalandel, selv om den er forholdsvis beskjeden gitt graden av ekspansjon som skjedde dette året. Ukorrigert finansieringsgrad 1 ligger godt under 1, mens den korrigerte finansieringsgrad 1 derimot ligger noe over den kritiske verdien. Det kan være å anse som en varselbjelle, men uten 2022-regnskapet for hånd er det vanskelig å si den eksakte effekten av den forhøyede finansieringsgraden.

4.3 Lønnsomhet

4.3.1 Totalkapitalrentabilitet

Totalkapitalen endrer seg voldsomt fra start til slutt ved hvert år, som betyr at total kapitalrentabiliteten vil endre seg mye basert på hva man regner som gjennomsnittlig total kapital. For 2019 finner vi kun total kapital ved slutten av året, så det er det eneste målet vi kan bruke. Hadde vi hatt rimelige tall til å fortrolig beregne gjennomsnittlig total kapital for 2019 kunne total kapitalrentabiliteten det året sett ganske annerledes ut.

I forhold til 2020 og 2021 er total kapitalrentabiliteten for 2019 ganske lav. Mye av det kan tilskrives forholdsvis beskjeden drift, men Balchen gav oss inntrykk av stor etterspørsel for Rydes tjenester også dette året. Den forholdsvis lave total kapitalrentabiliteten er likevel forventet for enhver bedrift i sitt første år, og satt i kontekst av et oppstartsår har de likevel gjort det godt.

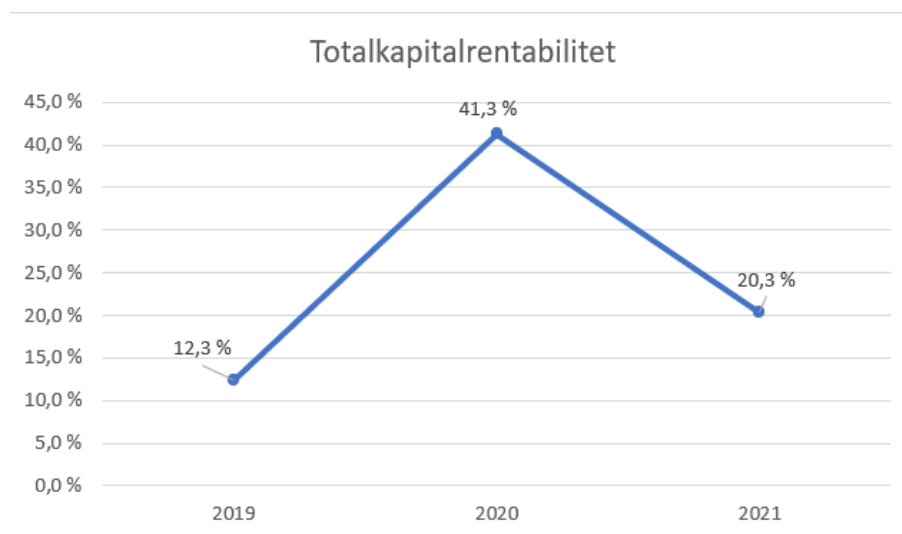
2020 stadfester seg videre som et sterkt år. Avkastningen på total kapitalen forklarer også mye av de foregående målene på likviditet, soliditet og finansiering. De opplevde en betydelig økning på 29 prosentpoeng fra det forrige året. Sikrere rutiner, god flåteutnyttelse som resultat av økte markedsandeler og evnen til å ta mer kalkulerte risikoer er alle mulige forklaringsvariabler for den høye total kapitalrentabiliteten.

I 2021 ser Ryde et betydelig fall i total kapitalrentabiliteten på 21 prosentpoeng. Året preges av et betydelig hopp i total kapitalen, delvis tilskrevet oppkjøpet av Equip Capital. Det var også et år med forholdsvis lave priser fremprovosert av høy konkurranse. Balchen forklarte prisene med at man "var på et annet sted på tilbud- og etterspørselskurven". Nedgangen i

totalkapitalrentabilitet kan også delvis tilskrives endringen i totalkapital, kombinert med voksesmertene ekspansjonen inn i Sverige kan medføre. Det er også store økninger på kostnadssiden, blant annet i form av femdoblede avskrivninger. På tross av fallet holder nøkkeltallet seg fortsatt på et solid nivå.

Tabell 7: Totalkapitalrentabilitet

	2019	2020	2021
Driftsresultat	1 139	11 538	17 327
Finansinntekter	27	123	2 143
Egenkapital og gjeld	9 478	46 935	144 516
Gjennomsnittlig TK	9 478	28 206	95 726
Totalkapitalrentabilitet	12,3 %	41,3 %	20,3 %



Figur 7: Totalkapitalrentabilitet

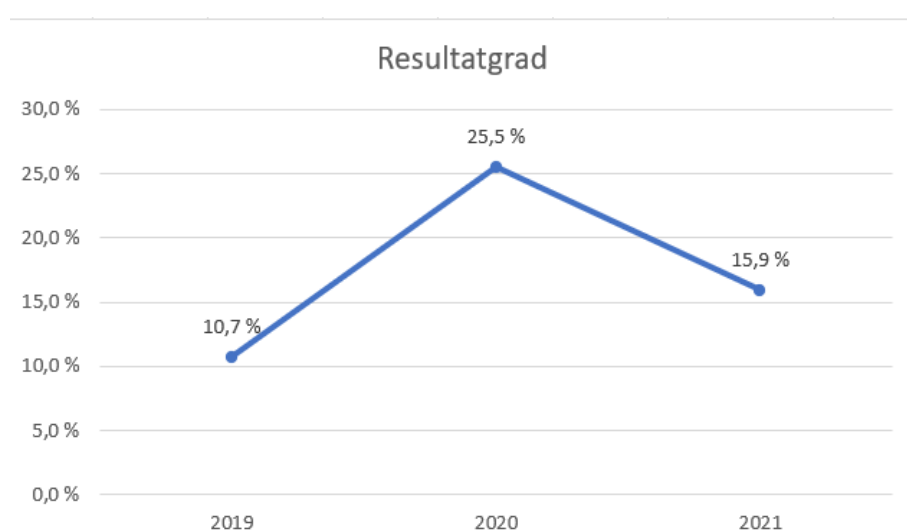
4.3.2 Resultatgrad

Resultatgraden viser det prosentvise forholdet mellom årsresultat og salgsinntekter. I Rydes tilfelle har resultatgraden vært svært fluktuerende fra år til år, noe som fører til at videre resultatgrad kan være vanskelig å predikere.

2019 var preget av lav resultatgrad i forhold til de påfølgende årene. Det var et år hvor Ryde kun hadde en halv sesong med drift og samtidig måtte finne sin plass i markedet samt tilpasse seg det. Stor konkurranse kombinert med høye etableringsbarrierer kan også være med på å forklare hvorfor resultatgraden var relativt lav. På generelt grunnlag er resultatgraden på 10,7% likevel ikke dårlig for en oppstartsbedrift, spesielt sett i lys av hvordan finansieringen gjennom gjeld var forholdsvis trygg dette året. I 2020 ble resultatgraden mer enn doblet. En videre økning i etterspørsel medførte en stor økning i inntektene, og effektivisering av drift var med på å holde kostnadene nede. I 2021 sank resultatgraden med nærmere 10 prosentpoeng ned til 15,9%. Høyere konkurranse senket markedsprisen på tjenestene deres, og behovet for å gjøre seg attraktiv som nye aktører i Sverige kan også være med på å forklare hvorfor resultatgraden ble lavere enn det foregående året.

Tabell 8: Resultatgrad

	2019	2020	2021
Driftsresultat	1 139	11 538	17 327
Finansinntekter	27	123	2 143
Sum driftsinntekter	10 894	45 726	122 575
Resultatgrad	10,7%	25,5%	15,9%



Figur 8: Resultatgrad

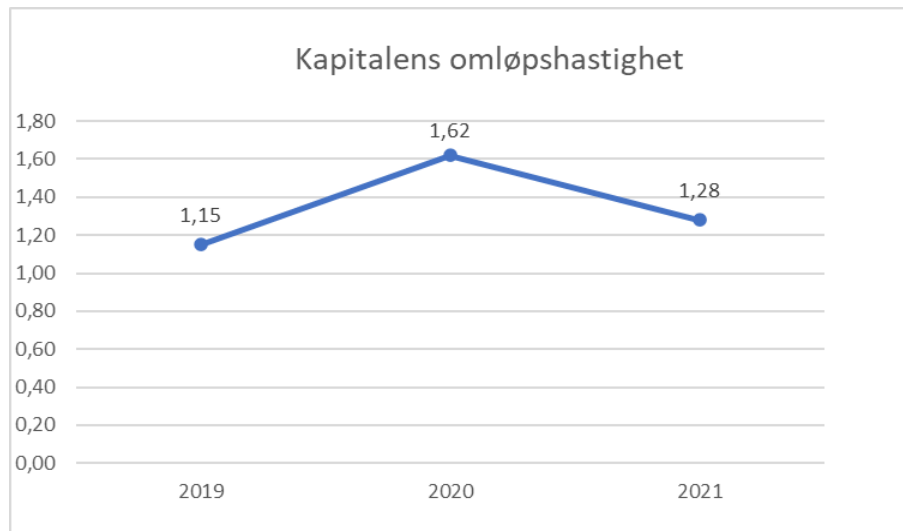
4.3.3 Kapitalens omløpshastighet

Som de fleste andre forholdstall for Ryde i perioden 2019-2021 ser vi en markant stigning mellom 2019 og 2020 etterfulgt av en litt mindre nedgang i 2021. Ettersom bedriften fortsatt er i et forholdsvis nytt og utradisjonelt marked er det uvisst hvor mange konklusjoner man kan trekke basert på kapitalens omløpshastighet. Igjen kommer usikkerhet rundt hvor gode tallene for gjennomsnittlig total kapital er, samt den generelle viktigheten av høy omløpshastighet i utleiemarkedet satt opp mot andre lønnsomhetsfaktorer.

Det mest interessante punktet under kapitalens omløpshastighet er hvor lav den var i 2021. Vi ser en stor økning i omsetningen som gir indikasjoner på en økning i nøkkeltallet. Likevel har total kapitalen hatt en drastisk økning, noe som gjør forholdstallet svakere enn fjoråret. Dette kan forklares med investeringen i de nye el-sparkesyklene, da anleggsmidlene økte fra 15 til 63 millioner. Omløpshastigheten for 2021 kan også delvis forklares med lave priser på månedspass og andre tidsavgrensede abonnement, som betyr at mer kjøring ikke nødvendigvis medfører høyere inntekter.

Tabell 9: Kapitalens omløpshastighet

	2019	2020	2021
Driftsinntekter	10 894	45 726	122 575
Gjennomsnittlig TK	9 478	28 206	95 726
Omløpshastighet	1,15	1,62	1,28



Figur 9: Kapitalens omløpshastighet

4.3.4 Generelt om lønnsomhet

2019 er det klart svakeste året med hensyn på lønnsomheten. Lavere skala på drift skiller året fra 2020 og 2021. Både kapitalens omløpshastighet og resultatgraden er på sitt laveste punkt. Med tanke på at det er et oppstartsår er likevel lønnsomheten svært god.

I 2020 ble bedriften betraktelig mer lønnsom. Den generelle trenden med økt etterspørsel akselererte videre etter COVID-19. Selv om alle kostnader økte, tyder resultatgraden på en positiv endring av rutiner. Økt omløpshastighet indikerer bedre flåteutnyttelse, og høy avkastning på totalkapitalen for 2020 reflekteres også i de fleste nøkkeltallene drøftet tidligere.

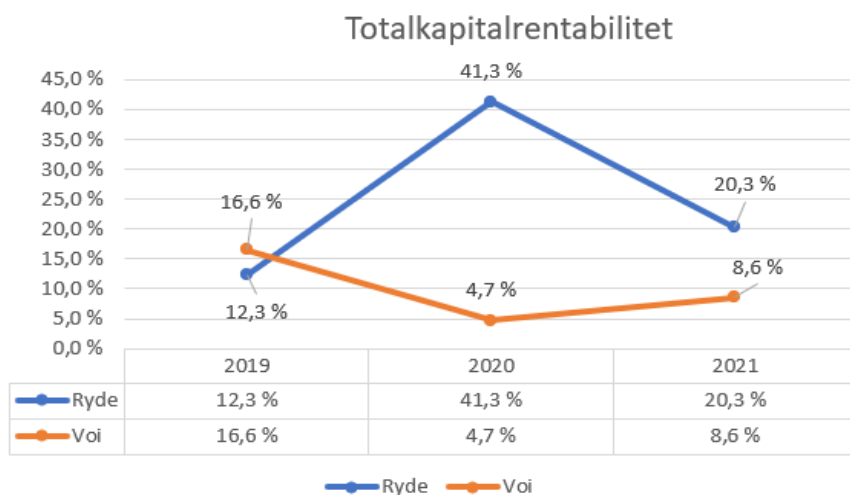
I 2021 falt totalkapitalrentabiliteten. Endringen i totalkapital indikerer store investeringer foretatt i løpet av året som ikke nødvendigvis har gitt full avkastning ved regnskapsslutt. Videre ble prisene presset ned som følge av betydelig økning i tilbudet, ifølge Balchen. Selv om inntektene nådde sitt toppnivå økte også kostnadene betraktelig, og man ser blant annet en femdobling i avskrivninger og mer enn doble lønnskostnader i forhold til 2020. Her ville det være hensiktsmessig å ha regnskapet fra 2022 tilgjengelig for å få et bedre bilde av den faktiske avkastningen i 2021.

4.5 Benchmark

For å få et bedre bilde av lønnsomheten til Ryde har vi valgt å sammenlikne de mest relevante nøkkeltallene med Rydes hovedkonkurrent. I intervjuet med daglig leder kom det tydelig fram at dette er og har vært Voi. På bakgrunn av det har vi hentet ut regnskapstall fra Voi sitt norske datterselskap Voi Technology Norway AS, der vi har regnet ut total kapitalrentabiliteten, resultatgrad og kapitalens omløpshastighet som vi sammenligner med samme tall fra Ryde. Det norske aksjeselskapet til Voi er eid av morselskapet i Sverige. Dette byr på noen problemer med hensyn til tolkningen av regnskapstallene og sammenligningen.

4.5.1 Total kapitalrentabilitet

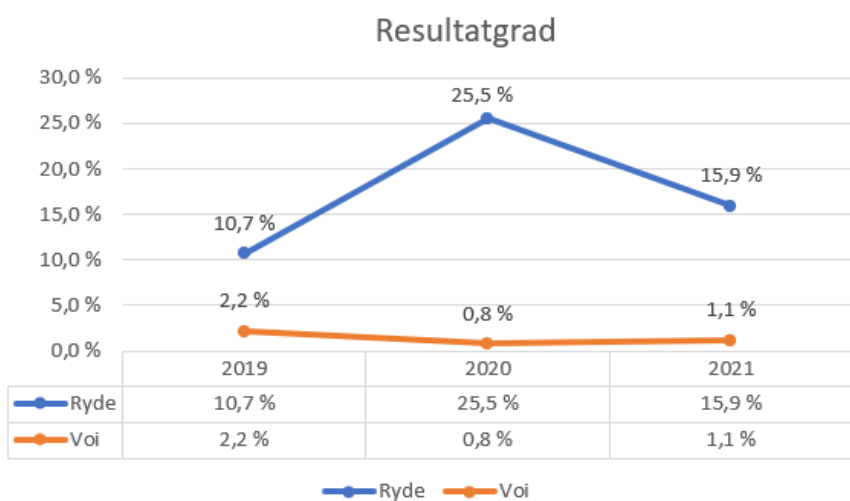
Ved oppstarten i 2019 ser vi at Voi hadde en noe høyere avkastning på total kapitalen med 16,56% mot Ryde sine 12,3%. Fra regnskapstallene virker det som at Voi i større grad klarte å slå gjennom i det nye markedet og vinne kunder, med driftsinntekter på rundt 68 millioner mot Rydes 11 millioner. Dette kan komme av Voi sin erfaring fra det svenske markedet i 2018 (Voi, 2023a). Likevel var kostnadene knyttet til oppstarten i Norge store for Voi, da de hadde omtrent samme driftsresultat som Ryde tross mye høyere inntekter. Ryde har på sin side klart å holde kostnadene relativt lave i løpet av de tre årene til tross for en stor økning i driftsinntekter. Det resulterte i et driftsresultat i 2020 og 2021 på henholdsvis 11,5 og 17,3 millioner, som også er bakgrunnen for svært god total kapitalrentabilitet disse årene. Voi på sin side hadde et driftsresultat i 2020 og 2021 på henholdsvis 0,6 og 1,4 millioner, noe som er verdt å merke seg da de i samme periode har hatt høyere driftsinntekter enn Ryde. Det virker fra analysen at det i all hovedsak er kostnadskontroll som resulterer i den relativt beskjedne total kapitalrentabiliteten til Voi sammenliknet med Ryde i 2020 og 2021.



Figur 10: Totalkapitalrentabilitet benchmark

4.5.2 Resultatgrad

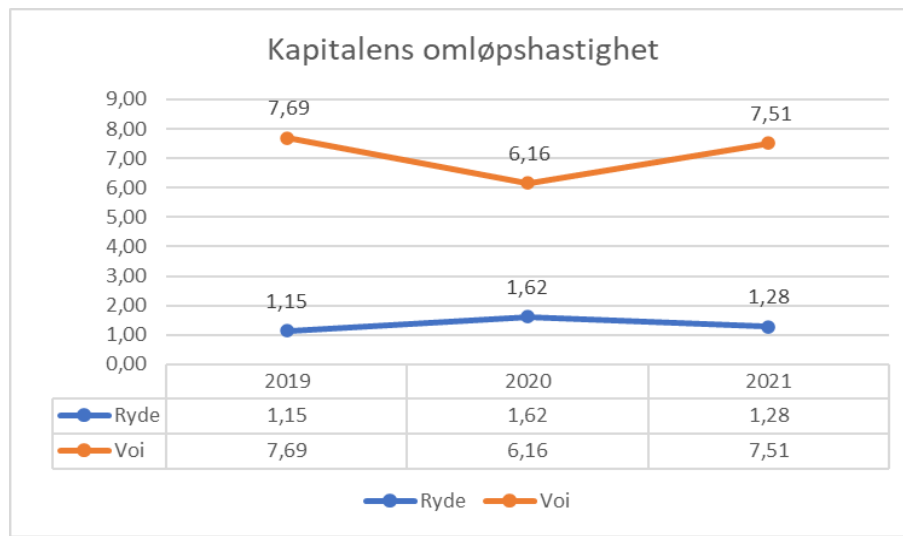
Resultatgraden til Ryde har i løpet av hele perioden vært betydelig bedre enn Voi. Igjen ser vi at kostnadskontrollen til Ryde er utslagsgivende for forskjellen. I Ryde har hver krone omsatt hatt en avkastning på 11, 26 og 16 prosent i 2019-2021. I Voi derimot har hver krone omsatt hatt en avkastning på beskjedne 2,15, 0,77 og 1,15 prosent i den samme perioden. Voi har gjennom perioden hatt svært høye varekostnader, noe som er vanskelig å forklare uten full innsikt i regnskapet deres, men dette kan blant annet komme av måten de har organisert seg.



Figur 11: Resultatgrad benchmark

4.5.3 Kapitalens omløpshastighet

Kapitalens omløpshastighet er det eneste nøkkeltallet i DuPont-modellen der Voi gjør det bedre. Dette kommer av Voi sine relativt store driftsinntekter og lave totalkapital. Den lave totalkapitalen er vanskelig å forklare, da det gir liten mening i forhold til virksomheten. Også det kan blant annet forklares gjennom måten de er organisert på.



Figur 12: Kapitalens omløpshastighet benchmark

4.5.4 Oppsummering av Benchmark

Vi ser fra resultatgraden og kapitalens omløpshastighet at måten Voi er organisert på gjør det vanskelig å sammenligne disse nøkkeltallene. Vi kan likevel konkludere med at Ryde sin lønnsomhet siden deres begynnelse i 2019 har forbedret seg, og at de i stor grad har opprettholdt en god kostnadskontroll, som ble tydeliggjort i analysen av totalkapitalrentabiliteten til de to selskapene.

5 SWOT-analyse

Denne strategiske analysen vil i hovedsak bygge på intervjuet med daglig leder Tobias W. Balchen samt supplerende informasjon om blant annet statlige reguleringer, regnskapstall fra Proff.no og våre egne faglig begrunnede slutninger.

5.1 Styrker

Det norske markedet for utleie av el-sparkesykler er relativt ungt. I april 2018 vedtok Solberg-regjeringen å likestille små elektriske kjøretøy med sykler i april 2018, noe som førte til en eksplosjon av utleieaktører (Samferdselsdepartementet, 2018). Ryde er en av disse. Selv om oppstarten kom i et hav av andre aktører og dårlig mediedekning har Ryde etter hvert klart å etablere seg som en tung aktør i markedet med noen signifikante styrker i forhold til konkurrentene.

Ryde har en overveldende markedsandel i de byene de er i. Det kom frem i intervjuet at bedriftens markedsandel ligger mellom 60-80% i Trondheim, Bergen og Stavanger. Ryde streber etter å være blant de beste på pris og har vært det de siste årene, noe som tyder på at Ryde har tilpasset seg det norske markedet bedre enn konkurrentene prismessig. I et marked som er svært prisfølsomt har det bidratt til at Ryde har den dominerende markedsandelen de har i dag. Prisen på tjenestene deres veier tungt, men Balchen trekker frem kjøreopplevelse, god app og høy tilgjengelighet av sparkesykler som vel så viktig.

I tillegg vokser aksepten for el-sparkesykler i takt med nye og strammere regler for hvordan de skal brukes. Det har ført til en voldsom økning i kundemassen. Før var det menn i alderen 15-25 som i all hovedsak benyttet seg av tilbudet, nå er det ifølge Balchen hele befolkningen mellom 15-65. Flere kunder fører til hyppigere turer per sykkel, som igjen gjør at Ryde får større utbytte av sin dominerende markedsandel. Ved å skape gode kjøreopplevelser og kundelojalitet opprettholder de markedsandelene, og med god flåteutnyttelse kan de ta en lavere pris enn konkurrentene og fortsatt være lønnsomme. De andre store aktørene sliter derimot med å holde lønnsomheten oppe på det samme prisnivået.

Kvalitet er et område som vies mye fokus internt i bedriften, ifølge Balchen. For å oppnå det benytter de seg av programmet Quicksight fra Amazon, som hjelper bedriften med å ha kontroll på hver sparkesykkel. De kan se hvilke sparkesykler som har defekter, hvilke som må lades, hvor mange batterier som blir byttet per skift, hvor mange som er i bruk til enhver tid med mer. På den måten kan de kontrollere hele flåten for å sikre høyest mulig kvalitet på hver sykkel, og har mulighet til å identifisere hvor det eventuelt er nødvendig med innstramninger. I Quicksight er også sparkesyklene koblet sammen gjennom Internet of Things slik at de har full kontroll på hvor sparkesyklene befinner seg til enhver tid. Det gjør at de kan flytte inaktive sparkesykler og maksimere antall turer per sykkel. Kombinasjonen av kvalitet gjennom flåtekontroll og -utnyttelse gjennom lav pris og dynamisk plassering av sykler bidrar til Rydes sterke posisjon i markedet.

Ryde er en relativt liten bedrift med flat og uformell organisasjonsstruktur. Denne strukturen legger grunnlaget for en effektiv organisasjon med høy grad av samarbeid og lokale tilpasninger (Jacobsen & Thorsvik, 2020, s. 83). En flat organisasjonsstruktur vil også i mange tilfeller gi mer motiverte ansatte som føler mer eierskap til organisasjonen (Jacobsen & Thorsvik, 2020, s. 83). I Ryde får de ansatte myndighet til å ta mange beslutninger lokalt. Bakgrunnen for en slik organisering kommer av at de ansatte har større oversikt over situasjonen der de jobber og dermed vet hvor skoen trykker, ifølge Balchen. Videre sparer de tid og ressurser på at beslutningene ikke må godkjennes av ledelsen i Oslo først. Det kan være med på å gi en større følelse av eierskap til arbeidet som blir gjort, og dermed øke motivasjonen blant de ansatte. Ansattes motivasjon forsterkes ytterligere av Rydes ansattprofil, der de har fokus på å dyrke interne talenter. Ansatte som starter som mekanikere eller lignende har muligheten til å gå gradene for å bli lokale ledere eller få jobb på hovedkontoret i Oslo. Generelt betyr det at mellomlederne i bedriften har mye kunnskap om og erfaring fra Ryde, samtidig som ledelsen kan være tryggere på sine ansettelser. Totalt sett gir dette Ryde en unik organisasjonsstruktur, som legger grunnlaget for motiverte og dyktige ansatte i hele organisasjonen.

5.2 Svakheter

Det vil i Ryde som i de aller fleste organisasjoner være utfordringer internt. Det er ikke noe man tydelig vil se fra utsiden eller ha særlig mye informasjon om uten å ha god innsikt i

selskapets virksomhet og organisasjon. Det vil heller ikke være hensikten med denne analysedelen. Fokuset vil i stedet være å rette oppmerksomheten mot mulige svakheter basert på den informasjonen vi har om Ryde og informasjonen som kom frem gjennom intervjuet.

Erfaring innenfor anbud trekkes frem av daglig leder som bedriftens største utfordring siden oppstart. Da markedet i Norge har vært preget av store endringer i regulering, har de blitt tvunget til å konkurrere på andre områder som bærekraft og sikkerhet for å få kommuners tillatelse til å sette ut sparkesykler. Det er derfor ikke lenger et marked der man kun konkurrerer om den betalende kunden. I løpet av denne overgangen fikk Ryde kjenne på at erfaringen og kunnskapen rundt slike anbud ikke var på høyde med de største konkurrentene. Eksempelvis var anbudet de sendte til Trondheim i fjor det første de hadde skrevet som organisasjon. Manglende erfaring på dette området kan være en av årsakene til at de tapte anbudet i Oslo i fjor, som er det største markedet i Norge. De har imidlertid tatt lærdom av dette og vant i år anbudene i både Oslo og Trondheim (Myhre, 2023; Harnes, 2023). Selv om de har blitt gode på anbud i Norge, kan dette selvsagt bli en utfordring ved ekspansjon utenfor landegrensene. Der kan det være andre prosesser og krav som blir målt. De konkurrerer stadig mot store internasjonale selskaper som har langt mer erfaring innenfor anbudsrunder.

En annen utfordring Ryde kan ha er organisasjonsstrukturen. Som nevnt i forrige delkapittel har bedriften en flat og uformell organisasjonsstruktur, som i praksis betyr at store mengder av arbeidsoppgavene delegeres nedover og ledelsen gir fra seg deler av sin myndighet, kontroll og innflytelse (Jacobsen og Thorsvik, 2020, s. 82). Forrige delkapittel gjorde også rede for positive sider ved en slik struktur, men det kan foreligge noen utfordringer knyttet til en flat strukturering av organisasjonen. Det stiller noen krav til de ansatte, herunder kompetanse og konsensus om organisasjonen sine strategiske ønsker mellom ledelsen og de ansatte. Er ikke dette tilfellet, vil man fort se sub-optimale løsninger samt ulik praksis i gjennomføring av oppgaver. Andre utfordringer kan være manglende styring, uklart ansvar og uforutsigbarhet (Jacobsen og Thorsvik, 2020, s. 83). Når det er sagt, er Ryde fortsatt en relativt liten organisasjon med rundt tjue ansatte på hovedkontoret i Oslo. Det gjør det lettere for ledelsen å følge opp ansatte og sikre at selskapets visjoner og mål opprettholdes i hele organisasjonen. Ved ekspansjon av selskapet vil muligens de ovennevnte utfordringene bli mer synlige i organisasjonen, og det kan bli vanskeligere for ledelsen å gjennomføre en god oppfølging.

Avslutningsvis kan Rydes forretningsmodell by på noen utfordringer. Balchen informerte om en forretningsmodell som i all hovedsak dreier seg om å vinne det kommersielle mot kunden. Her begrenses ekspansjonen til andre byer, og fokuset rettes heller mot å bygge ledende posisjoner i de byene de opererer i. Årsaken til denne tilnærmingen forklarer han med at Ryde er et lite selskap sett opp mot konkurrentene, og har derfor ikke hatt kapitalen til å ekspandere like raskt. Selv om løsningen er delvis påtvunget har det også vært et bevisst strategisk valg, og har vist seg å være svært lønnsomt da gode markedsandeler tilsvarer god flåteutnyttelse. Dette er selvsagt viktig, og kan være en av årsakene til at Ryde har gjort det såpass godt sett opp mot konkurrentene. Likevel vil måten markedet ser ut i dag, i kombinasjon med forretningsmodellen Ryde har valgt kunne by på utfordringer. Slik vi har vært inne på tidligere, og som kom fram i intervjuet med Balchen, er markedet preget av en form for «ticket to play» der selskapene må vinne anbud for å ha lisens til å sette ut el-sparkeesyklene. Han nevnte også at lisensene varer i 1-2 år og at kommunene ikke har like krav som brukerne. Med andre ord bryr ikke kommunen seg om hvorvidt et selskap er mest populært eller opererer med lavest pris. De ser heller på faktorer som bærekraft, sikkerhet og parkering. For Ryde sin del vil denne forretningsmodellen dermed være risikabel, da de kan befinne seg i en situasjon hvor de mister lisens i en by der de har brukt mye ressurser på å bygge merkevaren sin og opparbeidet seg en stor markedsandel. En slik situasjon vil være ekstra kostbart da selskapet ikke har like mange byer å lene seg på, noe konkurrenter som Voi og Tier har.

5.3 Muligheter

Bedriftens forretningsmodell med større markedsandeler i færre byer har på mange måter skapt en stiavhengighet. De har vokst tregere internasjonalt enn sine hovedkonkurrenter, og har valgt å fokusere på posisjonering i Skandinavia fremfor å etablere seg i så mange byer som mulig. Selv om det gjør videre ekspansjon vanskelig, åpner det også noen dører. De har funnet en måte som fungerer i de nordiske landene, og selv om måten deres å drive forretninger på er sårbar for fremtidige kommunale eller statlige tiltak, fungerer den som en god mal for videre ekspansjon i eksisterende nordiske byer og eventuell markedspenetrasjon i nye nordiske byer.

I intervjuet kom det frem at Ryde først og fremst planla videre ekspansjon i Norden, der de allerede er etablert. Det vil si at Norge, Sverige og Finland er temaene for utvidelse. I

intervjuet kom det også frem at de «er der man kan være» i Bergen, Trondheim og Stavanger, og at videre storbyekspansjon derfor er begrenset innenfor Norge. Vi skal gå gjennom mulighetene deres i Finland og Sverige, og like fullt se på hva de kan gjøre i Norge for å etablere seg videre.

I Finland er de allerede etablert i storbyene Helsinki, Tampere og Turku. I intervjuet kom det frem at landet er gjenstand for ekspansjon, og at de hadde bestilt en del sykler dit med leveringstid februar 2023. Det finske markedet krever en annen tilnærming enn det norske. Fordi de ikke har opparbeidet seg en ledende markedsandel lik den vi ser i de norske storbyene, er det et stort potensial for kapring av markedsandeler i Finlands storbyer. Byene er riktignok gjenstand for hard konkurranse fra flere aktører, og det er i så måte vanskeligere å bygge markedsandeler når alle aktørene har friere tøylar. Finlands myndigheter har vært mer tilbakeholdne med reguleringer enn norske, og kom ikke med strengere regulering før i 2022 (Helsinki Police Department, 2022). Kampen om å vinne kundene står mer sentralt enn i Norge, noe som er kjente konkurranseparametre for bedriften. Videre er de i en god posisjon om Finlands el-sparkesykkemarked reguleres i samme retning som det norske, ettersom de allerede har erfaring fra den overgangen i Norge.

En interessant tanke er hvorvidt de kan gå inn i litt mindre finske byer som Oulu, Lahti og Jyväskylä, som alle har over 120 000 innbyggere (Statista, 2023). Bedriften er tilstede i mindre byer både i Sverige og Norge, så det er i prinsippet ingenting som begrenser lønnsomhetspotensialet. Likevel er Ryde relativt nye i landet med oppstart i 2022, så fokuset i nærmeste framtid bør i stor grad ligge i byene de allerede har etablert seg.

Sveriges marked kan være krevende å ekspandere i. En kombinasjon av flere innbyggere og tettere konsentrasjon i storbyene gjør konkurransen hardere. Videre er Voi et svensk selskap, og vil derfor ha en fordel i de svenske markedene. I Sverige har Ryde unngått de største byene og heller etablert seg på steder som Halmstad og Umeå. På den måten unngår de den harde konkurransen i storbyene, men slike mellomstore byer begrenser også til en viss grad videre muligheter for vekst.

Spørsmålet er hvorvidt de har en reell mulighet til å penetrere det svenske storbymarkedet, og om det burde være fokuset. Siden de ikke er i noen av de største byene fra før av, og derfor ikke har den samme merkevaren som i Norge, vil en slik markedspenetrasjon være en

vanskelig oppgave. I tillegg til høy risiko for å feile vil det også kreve betydelige investeringer.

Suksessen i Trondheim, Bergen og Stavanger har også begrenset hvor mye mer de kan gjøre videre i de byene. I intervjuet snakket Balchen om at de satset på å vinne anbudsrunder i Oslo, noe de også gjorde i etterkant (Myhre, 2023). Gjenkapping av markedsandeler i Oslo bør være blant bedriftens prioriteter det kommende året. Det er en hjemmearena hvor Ryde vet hva som fungerer, og de har derfor gode forutsetninger for å vinne tilbake markedsandeler i hovedstaden.

Det kom også frem i intervjuet at de ser på muligheten for lønnsomme modeller i de litt mindre byene. I fjor lanserte de i Bodø, men de har også sett på byer som Fredrikstad, Porsgrunn og Skien. Kundedata har avslørt at spesielt folk på Østlandet flytter seg en del mellom byer, og at et tilbud i de mindre byene her har potensiale til å bli lønnsomt på sikt. Det er en helt ny arena med tilknyttet usikkerhet, men de foregående årene har ikke bare bygget kapital til å muliggjøre mer risikabel nasjonal ekspansjon, det har og bygget gjenkjennelsesfaktor og aksept som kan øke sjansen for suksess, også i mindre byer.

Et viktig punkt for å gå inn i mindre urbane områder er samhandling med kollektivtrafikk. Det gjelder ikke bare byer som er mindre, men også storbyer som har større arealer med beboelse langt fra sentrum. Ifølge Balchen ser man spesielt i Bergen en tendens i bydelene langt fra sentrum at mange tar en el-sparkesykkel til busstoppet og tilbake. Dersom det er mulig å bygge lønnsomme modeller i bydeler eller forsteder som har forholdsvis lang vei til kollektivknutepunkt vil det gi tilgang til en helt ny kundemasse som tidligere har benyttet seg av bil eller sykkel.

5.4 Trusler

Trusler i SWOT-analysen knyttes til forhold som er utenfor virksomhetens kontroll, men som kan påvirke deres evne til å nå sine målsettinger (Fjellstad og Lunnan, 2018, s. 200). Ryde Technology AS sine trusler gjelder i all hovedsak det som angår regulering og sikkerhet.

Siden oppstarten i 2019 har sikkerhet rundt el-sparkesykler vært et mye omdiskutert tema. Dette har ført til strengere sikkerhetskrav med hensyn til blant annet hastighetssperrer, tilgangsbegrensninger og lisenser (Vegvesenet, 2022). Endringer i eksisterende forskrifter og vedtak av nye lover har påvirket både driften og veksten til el-sparkesykkelaktører i Norge. Ettersom markedet for utleie av el-sparkesykler er forholdsvis nytt, er nye reguleringer noe selskapet stadig må tilpasse seg. Slike tilpasninger er ikke bare ressurskrevende, men uvissheten rundt hvilke fremtidige reguleringer som kan komme og hvor omfattende de vil være, er en overhengende trussel for Rydes drift. Et godt eksempel på det er regjeringsvedtaket i 2021, noe som ga kommunene myndighet til å begrense antallet aktører og hvor mange sparkesykler hver aktør kunne tilby (Larsen, 2021). Anbudsrundene det fører til er ressurskrevende, og ved å tape anbudet vil inntektene i den respektive kommunen forsvinne fullstendig, slik de gjorde for Ryde i Oslo i 2022 (Karlsen, 2022). Av den grunn er el-sparkesykkelaktørene nå avhengige av kommunene for å drifte. Derfor er Ryde nå opptatt av et tett samarbeid med kommunene, slik vi fikk opplyst under intervjuet med Balchen.

Konkurransen fra andre mikromobilitetsaktører vil alltid være en trussel for Ryde. I intervjuet med Balchen kom det frem at Voi, Tier og Bolt er de største konkurrentene. Dette er store internasjonale selskaper med mye kapital som kan true Rydes drift, spesielt fordi bedriftens forretningsmodell i stor grad baserer seg på å ha ledende markedsandeler. I tillegg er det andre små lokale aktører Ryde konkurrerer mot i ulike byer i Norge. De anses dog ikke som en stor trussel per dags dato da det er snakk om lite etablerte selskaper som ofte har dårligere rutiner, produkter og teknologi. Som tidligere nevnt anses Voi å være hovedkonkurrenten til Ryde. I intervjuet med Balchen kom det frem at selskapene har ganske like el-sparkesykler og holder seg noenlunde i samme prissjiktet, i tillegg til at Voi også har fokus på bærekraft (Voi, 2023b). De er etablert i over 100 byer i motsetning til Rydes 15 (Voi, 2023a; Ryde, 2023). Den vesentlige størrelsesforskjellen samt produkt- og strategilighetene gjør at Voi er å anse som den største trusselen blant konkurrentene.

Forsøpling er et problem med hensyn til det miljømessige aspektet som forekommer ved bruk av el-sparkesyklene. En el-sparkesykkel som er ladet med elektrisitet fra fossilt brensel utgir ca. 33g CO₂ per km, men dette er små mengder sammenlignet med forsøplingen av batteriene (Knez, Celik og Muneer, 2015). Både i 2021 og 2022 har Ryde mottatt klager om batteribranner på deres utendørslagre hvor det har vært plassert defekte litiumbatterier, noe som har kommet av at Ryde ikke har hatt anledning til å ta imot batteriene (Algerøy og

Oskarsen, 2022). Disse batteriene skal leveres til en gjenvinningsstasjon eller lignende. Dersom det ikke skjer er det fare for brann på avfallsstasjonene, noe som har skjedd flere ganger som en konsekvens av feil håndtering av batteriene (Nordby og Vogt, 2022). Det andre problemet knyttet til forsøpling omhandler parkeringene av el-sparkeyklene. Det har vært rapportert at flere av brukerne ikke setter fra seg sparkesyklene på en ansvarlig måte (Lepperød, 2019). Fjord Cleanup er en frivillig organisasjon som gjennom året samler deres medlemmer for å fjerne avfall fra Oslofjorden. I fjor fant de 108 el-sparkeykler som hadde blitt kastet ut i fjorden (NTB, 2022). I likhet med konkurrentene har Ryde underlagt seg Regjeringens krav som spesifiserer hvor det er tillatt å parkere el-sparkeykler, hvor det gjennomgående trekket er at de ikke skal være til hinder eller ulempe for andre trafikanter (Samferdselsdepartementet, 2022).

5.5 Oppsummering av SWOT

Tabell 10: SWOT

Styrker	Svakheter
<ul style="list-style-type: none"> - Høye markedsandeler <ul style="list-style-type: none"> - Pris og kvalitet - God flåtekontroll og -utnyttelse <ul style="list-style-type: none"> - Quicksight - Fokus på humankapital - Motiverte ansatte 	<ul style="list-style-type: none"> - Mindre erfaring enn konkurrentene <ul style="list-style-type: none"> - Særlig med tanke på anbud - Dårlig image - Organisasjonsstrukturen kan gjøre ekspansjon vanskelig - Stiavhengighet
Muligheter	Trusler
<ul style="list-style-type: none"> - Markedskapring i Finland - Konsolidering i Sverige - Gjenkapring av markedet i Oslo - Penetrasjon inn i mindre norske byer og desentraliserte områder - Samhandling med kollektivtransport 	<ul style="list-style-type: none"> - Usikkerhet rundt nye reguleringer - Sikkerhetsbekymringer - Konkurrenter - Forsøpling

6 Konklusjon

6.1 Konklusjon

Hensikten med denne oppgaven var å finne ut av hvordan lønnsomheten til Ryde Technology AS har utviklet seg fra 2019 til 2021. For å kunne gi et svar på det har vi satt oss inn i den økonomiske situasjonen til bedriften ved å beregne nøkkeltall fra regnskapet med supplerende intervju av daglig leder. Ut fra denne informasjonen har vi gjennomført en nøkkeltallsanalyse hvor vi har gått i dybden på sentrale tema som likviditet, soliditet og ikke minst lønnsomhet. Vi har også tatt for oss andre faktorer ved å gjennomføre en SWOT-analyse der vi blant annet kommer inn på virkningen av statlige regulasjoner, intern oppfølging og mulighetene for videre ekspansjon. Ved hjelp av denne informasjonen har vi etter beste evne forsøkt å svare på problemstillingen:

“Hvordan har lønnsomheten til Ryde Technology AS utviklet seg mellom 2019-2021, og hva kan være mulige årsaker til denne utviklingen?”

Vi har foretatt en analyse av det vi mener er de beste nøkkeltallene gitt den tilgjengelige informasjonen. Selvfølgelig hadde bransjespesifikke mål som flåteutnyttelse vært nyttig både for selve nøkkeltallsanalysen og benchmark, men det er vanskelig å oppdrive eksternt. Likevel gir nøkkeltallene et godt bilde av hvordan bedriftens økonomiske utvikling har vært for perioden 2019-2021. Den tilfører hvert driftsår særegne karakteristikk som gjør dem lett å skille fra hverandre.

Oppstartsåret 2019 viser generelt svakest nøkkeltall. Selv med stort sett tilfredsstillende likviditetsgrad og positiv arbeidskapital, hadde bedriften tilsynelatende risikabel finansiering. Store deler av totalkapitalen ble finansiert gjennom gjeld, noe som reflekteres i både høy gjeldsgrad og lav egenkapitalandel. Finansieringen av anleggsmidlene er dog tilsynelatende tilfredsstillende, og det at gjelden kom fra daglig leders eget selskap gir et mer betryggende bilde av finansieringen. Bedriften hadde også forholdsvis lav avkastning på totalkapitalen, bestående av både den laveste omløpshastigheten og resultatgraden i perioden. Noe svakere år

lønnsomhetsmessig må likevel påregnes, ettersom de kun hadde driftet halve året med de forutsetningene en oppstartsbedrift har.

Konsolideringsåret 2020 er gjennomgående det året med størst relativ vekst i perioden. Bedriften hadde eventyrlig likviditet, både med og uten våre egne korrigeringer. Egenkapitalandelen ble seksdoblet og gjeldsgraden sank til 0,2. Videre tyder finansieringsgrad 1 dette året på sunn finansiering av langsiktige midler, som er spesielt viktig i en bransje hvor anleggsmidler utgjør størsteparten av inntektsgrunnlaget. Den solide egenkapitalrentabiliteten tyder både på større etterspørsel etter tjenestene deres, men også bedre rutiner. Ved hjelp av DuPont-modellen fant vi at både omløpshastigheten og resultatgraden økte, hvorav mesteparten av økningen i total kapitalrentabiliteten kan tilskrives økningen i resultatgrad. Det er absolutt et år som muliggjorde ekspansjon og la grunnlaget for sterk fremtidig drift.

Ekspansjonsåret 2021 er preget av generell nedgang i de fleste nøkkeltallene, spesielt forholdstall. Et interessant moment å trekke frem med hensyn på likviditeten er den store forskjellen mellom korrigert og ukorrigert likviditet. Økningen i forskudd til leverandører kompenseres ikke av kortsiktig konserngjeld, og det reflekteres i lave likviditetsgrader og negativ arbeidskapital. Soliditeten faller grunnet økt gjeld, men er stort sett fortsatt tilfredsstillende. Det eneste unntaket er korrigert finansieringsgrad 1 som ligger på 1,04 dette året. Total kapitalrentabiliteten falt også kraftig, som bekreftes av en markant reduksjon i både kapitalens omløpshastighet og resultatgrad. Fallet i resultatgrad kan tilskrives både høyere konkurranse og behovet for å virke attraktiv som ny aktør i Sverige. Omløpshastigheten er vanskeligere å forklare. Her faller den sannsynligvis på grunn av en kombinasjon av kraftig økning i total kapitalen og gunstige priser på periodespesifikke abonnement.

Gjennom store deler av perioden har markedet for el-sparke sykler vært veldig turbulent. Lav sosial aksept og drastiske statlige reguleringer kombinert med høy konkurranse har ført til at det har vært vanskelig å traversere. Likevel virker det som at Ryde har klart det på en svært god måte og har vært en av få aktører som kan vise til en markant vekst gjennom perioden. Mye av det kan nok forklares av deres strategiske valg, hvor de har etablert seg tungt noen steder og bygd opp solide markedsandeler. En annen årsak kan være måten bedriften styres internt, der de har et veldig fokus på kvalitet, humankapital og flåtekontroll.

Generelt har Ryde hatt en god økonomisk utvikling. Fra bedriftens begynnelse i 2019 har de blitt mer likvide, solide og lønnsomme. 2020 var et suksessrikt år med markant økning i alle forholdstallene. Alle målene på bedriftens økonomiske tilstand var solide, og den relative lønnsomheten nådde også en topp. I 2021 ble de fleste forholdstallene forverret i forhold til det foregående året, men foruten korrigererte tall holdt de seg innenfor tilfredsstillende rammer. 2021 er dog et år hvor bedriftens total kapital vokste enormt, og man får derfor ikke fullstendig informasjon gjennom forholdstall. Ser man på overskuddet og andre absolutte tall får man derimot en bedre indikasjon på bedriftens lønnsomhet, som også dette året er svært god.

6.2 Kommentarer til oppgaven

Selv om vi mener å ha oppdrevet tilfredsstillende informasjon fra både våre kvantitative og kvalitative metoder, kan man ikke komme unna at mer informasjon både eksternt og internt kunne gitt et mer helhetlig bilde av Rydes lønnsomhet gjennom perioden. Som eksterne observatører står vi overfor to fallgruver som gjør det vanskelig å få tak i komplett informasjon. Det er vanskelig å oppdrive mye bedrifts- og bransjespesifikk informasjon eksternt, og store deler av oppgavens benchmarkanalyse samt deler av nøkkeltallsanalysen preges av begrenset tilgang til informasjon. Videre kan våre manglende forhåndskunnskaper om markedet ha ført til at vi har oversett potensielt viktig informasjon. Delkapitlet tar for seg de hovedpunktene vi mener kunne ha ført til en mer fullstendig oppgave.

I intervjuet understreket Balchen den markedsspesifikke viktigheten av flåteutnyttelse. Hadde vi hatt tilgang til tallene for flåteutnyttelse kunne det tilført nøkkeltallsanalysen vesentlig informasjon og bedret SWOT-analysen. Oppgaven er til en viss grad bundet av tradisjonelle mål på lønnsomhet, og et slikt bransjespesifikt lønnsomhetsmål ville ha tilført oppgaven nyttig innsikt i markedet.

Regnskapet for 2021 viser en forverring for de fleste nøkkeltall, men blir ikke godt nok kontekstualisert uten oppfølgende regnskapstall for 2022. Ryde vokste internasjonalt dette året og kan ha beregnet reduserte kortsiktige marginer i favør av langsiktig posisjon i Sverige,

men uten tall for det påfølgende året kan man ikke se de mellomlangsigtede resultatene av alle investeringene gjort i 2021.

Det ble vanskelig å trekke store konklusjoner fra benchmarken i denne oppgaven. Mye av grunnen til det er at vi ikke har tilgang til regnskapene til morselskapene til de andre store aktørene, da de ikke er registrert i Norge. Tall på flåteutnyttelse hadde også vært fordelaktig for benchmarken.

Til slutt kan man stille spørsmål til hvor mye nøkkeltallene kan si om bedriften. Oppgaven ser på en nyoppstartet bedrift i et nytt marked, noe som reflekteres i stor ekspansjon med medfølgende svingninger fra år til år. Markedet er fortsatt ustabil, og det er begrenset hvor mye regnskapet fra ett år kan predikere driften det påfølgende året.

7 Referanseliste

Berg, T. (2018) *Grunnleggende økonomistyring*. 2. utg. Oslo: Cappelen Damm akademisk.

Tilgjengelig fra:

[https://www.nb.no/search?q=oaiid:"oai:nb.bibsys.no:999919928278602202"&mediatype=bøker](https://www.nb.no/search?q=oaiid:) (Hentet: 29. januar 2023).

Bjergaard, A.P. (2023) Ryde har gjort elsparkesykler til en gullgruve, *Finansavisen.no*.

Tilgjengelig fra: <https://www.finansavisen.no/tjenester/2023/01/26/7979938/ryde-har-gjort-elsparkesykler-til-en-gullgruve> (Hentet: 30. mars 2023).

Gilbrant, J. (2020) Oslo har fått nok - nå taues elsparkesyklene inn, *Dagbladet.no*.

Tilgjengelig fra: <https://www.dagbladet.no/nyheter/oslo-har-fatt-nok---na-taues-elsparkesyklene-inn/72707733> (Hentet: 14. april 2023).

Harnes, M.P. (2023) Disse selskapene får leie ut elsparkesykler i Trondheim i 2023,

Shifter.no. Tilgjengelig fra: <https://www.shifter.no/nyheter/ryde-vant-sparkesykkel-konkurransen-om-trondheim/271993> (Hentet: 27. mars 2023).

Hoff, K.G., Helbæk, M. og Bjørnenak, T. (2021) *Økonomistyring 2: driftsregnskap og budsjettering*. 7. utgave. Oslo: Universitetsforlaget.

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

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

Fagbokforlaget.

Karlsen, T. (2022) Ni sparkesykkel-aktører kastes ut av Oslo: - Vi forstår ikke resultatet,

TU.no. Tilgjengelig fra: <https://www.tu.no/artikler/ni-sparkesykkel-aktorer-kastes-ut-av-oslo-vi-forstar-ikke-resultatet/518491> (Hentet 21. april 2023)

Knardal, P.S. og Sending, A. (2022) *Finansregnskap med analyse*. 1. utgave. Bergen:

Fagbokforlaget.

Knez, M., Celik, A.N. og Muneer, T. (2015) A sustainable transport solution for a Slovenia town, *International Journal of Low-Carbon Technologies*, 10(4), s. 386–392. Tilgjengelig fra: <https://doi.org/10.1093/ijlct/ctu007> (Hentet: 20. april 2023)

Korsen, I.M.L. og Askildsen, A. (2023) Nye elsparkesykler skal varsle om ulovlig kjøring, *Aftenbladet.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.aftenbladet.no/lokalt/i/3EPwzX/nye-elsparkesykler-skal-varsle-om-ulovlig-kjoering> (Hentet: 27. mars 2023).

Kristoffersen, T. (2019) *Årsregnskapet: en grunnleggende innføring*. 6. utgave. Bergen: Fagbokforlaget. Tilgjengelig fra: [https://www.nb.no/search?q=oaiid:"oai:nb.bibsys.no:999920001300502202"&mediatype=bøker](https://www.nb.no/search?q=oaiid:) (Hentet: 31. januar 2023).

Leikanger, S. (2021) Oslo skyhøyt over elsparkesykkel-tall i Europa: — Brutal overetablering skal ikke få avgjøre antall ståmopeder, *Vartoslo.no*. Tilgjengelig fra: <https://vartoslo.no/oslo-skyhoyt-over-elsparkesykkel-tall-i-europa--brutal-overetablering-skal-ikke-fa-avgjore-antall-stamopeder/318662> (Hentet: 27. mars 2023).

Lorensen, M. (1998) *Spørsmålet bestemmer metoden: forskningsmetoder i sykepleie og andre helsefag*, *Norbok*. Oversatt av J. Almvang. Oslo: Universitetsforlaget. Tilgjengelig fra: https://urn.nb.no/URN:NBN:no-nb_digibok_2009042804051 (Hentet: 30. mars 2023).

Lepperød, T. (2019) Raser over parkerte el-sparkesykler: - Folk virker rett og slett dumme, *Nettavisen.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.nettavisen.no/12-95-3423659229> (Hentet: 20. april 2023).

Myhre, S.M. (2023) To nye sparkesykkelaktører i Oslo, *Aftenposten.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.aftenposten.no/oslo/i/bgQJPB/to-nye-sparkesykkelaktoerer-i-oslo> (Hentet: 20. april 2023)

Nordby, A. (2022) Her tar elsykkelbatteriet fyr på avfallsplassen til GLØR i Lillehammer, *NRK.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.nrk.no/innlandet/her-tar-elsykkelbatteriet-fyr-pa-avfallsplassen-til-glor-i-lillehammer-1.16117366>. (Hentet: 20. april 2023)

Olsen, T. (2022). Forelesning: Prestasjonsmåling. *BØA3050 Sentrale verktøy i økonomistyring*

Proff (2023a) *Ryde Technology AS*. Tilgjengelig fra: <https://www.proff.no/selskap/ryde-technology-as/oslo/utleie-og-leasing/IF938TB01TD/> (Hentet 21. april 2023)

Proff (2023b) *Voi Technology Norway AS*. Tilgjengelig fra: <https://www.proff.no/selskap/voi-technology-norway-as/oslo/utleie-og-leasing/IF8TXAT01TD/> (Hentet 21. april 2023)

NTB (2021a) Elsparkesykkel-giganter saksøker Oslo kommune, *Nettavisen.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.nettavisen.no/12-95-3424168781> (Hentet: 27. mars 2023).

NTB (2021b) Trondheim tapte rettssak om elsparkesykler, *e24.no*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/i/aPmEq5> (Hentet: 27. mars 2023).

NTB (2020) Elsparkesykkelsalget tar av, tross økning i leiemuligheter, *e24.no*. Tilgjengelig fra: <https://e24.no/naeringsliv/i/vQvz6p/elsparkesykkelsalget-tar-av-tross-oekning-i-leiemuligheter> (Hentet: 21. april 2023)

NTB (2022) Fjord Cleanup hentet opp 108 sparkesykler fra Oslofjorden i år, *Vartoslo.no*. Tilgjengelig fra: <https://vartoslo.no/fjord-cleanup-forurensning-hold-norge-rent/fjord-cleanup-hentet-opp-108-sparkesykler-fra-oslofjorden-i-ar/393597> (Hentet: 24. april 2023)

NTB (2023) Kraftig nedgang i antall skadde på elsparkesykkel i Oslo, *vartoslo.no*. Tilgjengelig fra: <https://vartoslo.no/elsparkesykkel-guro-ranes-henrik-siverts/kraftig-nedgang-i-antall-skadde-pa-elsparkesykkel-i-oslo/446834> (Hentet: 27. mars 2023).

Ryde (2023) *Locations*. Tilgjengelig fra: <https://www.ryde-technology.com/Locations> (Hentet: 21. april 2023)

Samferdselsdepartementet (2022) Noen tips om bruk av elsparkesykler, *Regjeringen.no*. Tilgjengelig fra: https://www.regjeringen.no/no/tema/transport-og-kommunikasjon/veg_og_vegtrafikk/faktaartikler-vei-og-ts/noen-tips-om-bruk-av-elsparkesykler/id2672989/ (Hentet: 27. mars 2023).

Statista (2023) Largest cities in Finland in 2022, by number of inhabitants, *statista.com*.

Tilgjengelig fra: <https://www.statista.com/statistics/327469/largest-cities-in-finland/> (Hentet: 25. april 2023)

Stortinget (2021) Representantforslag om å gi kommunene en klar lovhjemmel for å kunne regulere utleie og bruk av elsparkesykler og små elkjøretøy, *Stortinget.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.stortinget.no/no/Saker-og-publikasjoner/Saker/Sak/?p=84807> (Hentet: 14. april 2023).

Politiavdelingen i Helsinki (2022) Helsinki Police Departments's instructions for the safe use of electric scooters. *Poliisi.fi*. Tilgjengelig fra: <https://poliisi.fi/en/-/helsinki-police-department-s-instructions-for-the-safe-use-of-electric-scooters> (Hentet: 24. april 2023)

Teigen, E. (2019) Norske «Ryde» sparker i gang sykkelkrig i Oslo, *Nettavisen.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.nettavisen.no/12-95-3423684246> (Hentet: 30. mars 2023).

Voi (2023a) *Our journey so far*. Tilgjengelig fra: <https://www.voi.com/voi-technology/> (Hentet: 30. mars 2023).

Voi (2023b) *Sustainability*. Tilgjengelig fra: <https://www.voi.com/no/sustainability/> (Hentet 21. april 2023)

Årsregnskap, Ryde Technology AS 2019:

<https://w2.brreg.no/eHandelPortal/ecomsys/visprodukt?produktURL=http://file.brreg.no/private/eHandelPortal/ecomsys/2eea9c0060697a2faa025d678fc1c0f9/20230000661253-3.pdf>
(Hentet: 21. mars 2023)

Årsregnskap, Ryde Technology AS 2020:

<https://w2.brreg.no/eHandelPortal/ecomsys/visprodukt?produktURL=http://file.brreg.no/private/eHandelPortal/ecomsys/b50675c4a20b7f9b064187a24f06a81d/20230000661253-2.pdf>
(Hentet: 21. mars 2023)

Årsregnskap, Ryde Technology AS 2021:

<https://w2.brreg.no/eHandelPortal/ecomsys/visprodukt?produktURL=http://file.brreg.no/private/eHandelPortal/ecomsys/0e2f9d6f90fc806ed225714ae8bf43ac/20230000661253-1.pdf>
(Hentet: 21. mars 2023)

Årsregnskap, Voi Technology Norway AS 2019:

<https://w2.brreg.no/eHandelPortal/ecomsys/visprodukt?produktURL=http://file.brreg.no/private/eHandelPortal/ecomsys/4f9e879f61b49369a7b8b4466c4de5b1/20230000813398-3.pdf>

(Hentet 24. mars 2023)

Årsregnskap, Voi Technology Norway AS 2020:

<https://w2.brreg.no/eHandelPortal/ecomsys/visprodukt?produktURL=http://file.brreg.no/private/eHandelPortal/ecomsys/5c7b92a31f85d3c916e26598b19bee1c/20230000813398-2.pdf>

(Hentet: 24. mars 2023)

Årsregnskap, Voi Technology Norway AS 2021:

<https://w2.brreg.no/eHandelPortal/ecomsys/visprodukt?produktURL=http://file.brreg.no/private/eHandelPortal/ecomsys/552a66659b6ecc6a70524f77f4cea06c/20230000813398-1.pdf>

(Hentet: 24. mars 2023)

8 Vedlegg

Vedlegg 1: Årsregnskap, Ryde Technology AS fra Proff.no

REGNSKAPSPERIODE	2021	2020	2019
Startdato	01.01.21	01.01.20	06.01.19
Sluttdato	31.12.21	31.12.20	31.12.19
LEDERLØNN i hele 1000	2021	2020	2019
Valutakode	NOK	NOK	NOK
Lønn	-	550	120
Leder annen godtgjørelse	-	-	-
RESULTATREGNSKAP i hele 1000	2021	2020	2019
Valutakode	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	122 562	45 392	10 894
Annen driftsinntekt	12	333	-
Sum driftsinntekter	122 575	45 726	10 894
Varekostnad	660	0	-
Beholdningsendringer	-	-	-
Lønnskostnader	36 278	15 314	2 896
Herav kun lønn	30 996	13 344	2 521
Ordinære avskrivninger	30 336	6 396	1 039
Nedskrivning	0	0	-
Andre driftskostnader	37 974	12 477	5 820

Driftsresultat	17 327	11 538	1 139
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	-
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	-
Sum annen renteinntekt	5	4	-
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	-
Sum annen finansinntekt	2 143	123	27
Sum finansinntekter	2 229	127	27
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-
Sum annen rentekostnad	544	2	-
Andre finanskostnader	2 248	714	299
Sum annen finanskostnad	2 248	714	299
Sum finanskostnader	2 792	717	299
Resultat før skatt	16 763	10 948	866
Sum skatt	2 474	2 478	198
Ordinært resultat	14 289	8 470	668
Ekstraordinære inntekter	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	-
Årsresultat	14 289	8 470	668
Ordinært utbytte	-	-	-
Ekstraordinært utbytte	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-
Sum utbytte	-	-	-

Konsernbidrag	-	-	-
BALANSEREGNSKAP i hele 1000	2021	2020	2019
Valutakode	NOK	NOK	NOK
Goodwill	0	0	-
Sum immaterielle midler	2 030	2 634	928
Sum anleggsmidler	63 131	14 847	4 246
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	-	-	-
Maskiner/anlegg/biler	-	11 933	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	58 812	79	3 154
Sum varige driftsmidler	58 812	12 012	3 154
Aksjer/Investeringer i datterselskap	25	25	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	-
Investeringer i aksjer og andeler	0	0	-
Andre fordringer	2 264	177	163
Sum finansielle anleggsmidler	2 289	201	163
Sum varelager	492	838	3 716
Kundefordringer	1 457	453	89
Konsernfordringer	15 255	-	-
Sum fordringer	75 764	13 303	1 203
Sum investeringer	-	0	-
Kasse/Bank/Post	5 129	17 947	312
Sum Kasse/Bank/Post	5 129	17 947	312
Sum omløpsmidler	81 385	32 088	5 231

Sum eiendeler	144 516	46 935	9 478
Aksje/Selskapskapital	1 867	1 435	1 000
Annen innskutt egenkapital	-	0	-
Sum innskutt egenkapital	79 774	29 806	1 000
Sum opptjent egenkapital	23 506	9 138	668
Annen egenkapital	23 506	9 138	668
Sum egenkapital	103 279	38 944	1 668
Sum avsetninger til forpliktelser	4 173	1 737	198
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	0	-	-
Langsiktig konserngjeld	0	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-
Sum annen langsiktig gjeld	-	0	5 500
Annen langsiktig gjeld	-	0	5 500
Sum langsiktig gjeld	4 173	1 737	5 698
Gjeld til kredittinstitusjoner	13 618	-	-
Leverandørgjeld	2 959	560	359
Skyldig offentlige avgifter	2 879	2 122	61
Ordinært utbytte	-	-	-
Ekstraordinært utbytte	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-
Sum utbytte	-	-	-
Kortsiktig konserngjeld	10 369	-	-
Annen kortsiktig gjeld	7 239	3 573	1 691

Sum kortsiktig gjeld	37 064	6 254	2 112
Sum gjeld	41 236	7 992	7 810
SUM EGENKAPITAL OG GJELD	144 516	46 935	9 478
Garantistillelser	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-

Vedlegg 2: Beregninger av nøkkeltall m.m. for Ryde Technology AS

Alle tall i hele 1000 og avrundet med mindre spesifisert. Utregninger konverteres til prosent der det er relevant.

Nøkkeltall

Likviditet

Ukorrigert likviditetsgrad 1 = Omløpsmidler/Kortsiktig gjeld

$$2019: 5\,231/2\,112 = 2,478 \approx 2,48$$

$$2020: 32\,088/6\,254 = 5,1308 \approx 5,13$$

$$2021: 81\,385/37\,064 = 2,1958 \approx 2,20$$

Korrigert likviditetsgrad 1 = (Omløpsmidler-Forskudd til leverandører)/(Kortsiktig gjeld-Kortsiktig konserngjeld)

$$2019: (5\,231-2\,537)/(2\,112-1\,361) = 3,5872 \approx 3,59$$

$$2020: (32\,088-12\,646)/(6\,254+0) = 3,1087 \approx 3,11$$

$$2021: (81\,385-59\,051)/(37\,064-10\,369) = 0,8367 \approx 0,84$$

Ukorrigert likviditetsgrad 2 = (Omløpsmidler-Varelager)/Kortsiktig gjeld

$$2019: (5\,231-3\,716)/2\,112 = 0,7173 \approx 0,72$$

$$2020: (32\,088-838)/6\,254 = 4,9968 \approx 5,00$$

$$2021: (81\,385-492)/37\,064 = 2,1825 \approx 2,18$$

Korrigert likviditetsgrad 2 = (Omløpsmidler-Varelager-Forskudd til leverandører)/(Kortsiktig gjeld-Kortsiktig konserngjeld)

$$2019: (5\,231-3\,716)/(2\,112-1\,361) = 2,0173 \approx 2,02$$

$$2020: (32\,088-838-12\,646)/(6\,254+0) = 2,9747 \approx 2,97$$

$$2021: (81\,385-492-59\,051)/(37\,064-10\,369) = 0,8182 \approx 0,82$$

Ukorrigert arbeidskapital = Omløpsmidler-Kortsiktig gjeld

$$2019: 5\,231-2\,112 = 3\,119$$

$$2020: 32\,088-6\,254 = 25\,834$$

2021: $81\,385 - 37\,064 = 44\,321$

Korrigert arbeidskapital = Omløpsmidler-Forskudd til leverandører-Kortsiktig gjeld+Kortsiktig konserngjeld

2019: $5\,231 - 2\,537 - 2\,112 + 1\,361 = 1\,943$

2020: $32\,088 - 12\,646 - 6\,254 + 0 = 13\,188$

2021: $81\,385 - 59\,051 - 37\,064 + 10\,369 = -4361$

Soliditet

Egenkapitalandel = Egenkapital/Egenkapital og gjeld

2019: $1\,668 / 9\,478 = 0,1760 = 17,6\%$

2020: $38\,944 / 46\,935 = 0,8298 \approx 83\%$

2021: $103\,279 / 144\,516 = 0,7147 \approx 71,5\%$

Gjeldsgrad = Sum gjeld/Total egenkapital

2019: $7\,810 / 1\,668 = 4,6823 \approx 4,7$

2020: $7\,992 / 38\,944 = 0,2052 \approx 0,2$

2021: $41\,236 / 103\,279 = 0,3993 \approx 0,4$

Finansiering

Ukorrigert finansieringsgrad 1 = Anleggsmidler/(Langsiktig gjeld+Egenkapital)

2019: $4\,246 / (5\,698 + 1\,668) = 0,5764 \approx 0,58$

2020: $14\,847 / (1\,737 + 38\,944) = 0,3649 \approx 0,36$

2021: $63\,131 / (4\,173 + 103\,279) = 0,5875 \approx 0,59$

Korrigert finansieringsgrad 1 = (Anleggsmidler+Forskudd til leverandører)/Langsiktig gjeld+Egenkapital+Kortsiktig konserngjeld)

2019: $(4\,246 + 2\,537) / (5\,698 + 1\,668 + 1\,361) = 0,7772 \approx 0,78$

2020: $(14\,847 + 12\,646) / (1\,737 + 38\,944 + 0) = 0,6758 \approx 0,68$

2021: $(63\,131 + 59\,051) / (4\,173 + 103\,279 + 10\,369) = 1,03701 \approx 1,04$

Lønnsomhet

Gjennomsnittlig total kapital = (Total kapital ved årets begynnelse + Total kapital ved årets slutt) / 2. Beregninger av gjennomsnittlig total kapital er ikke i hele 1000 av hensyn til avrundingsfeil, men konverteres til hele 1000 ved resterende beregninger.

2019: $9\,477\,716 \approx 9\,478\,000$ (Total kapital ved begynnelse ikke tilgjengelig).

2020: $(9\,477\,716 + 46\,935\,125) / 2 = 28\,206\,420,5 \approx 28\,206\,000$

2021: $(46\,935\,125 + 144\,515\,604) / 2 = 95\,725\,660 \approx 95\,726\,000$

Total kapitalrentabilitet = (Driftsresultat + Finansinntekter) / Gjennomsnittlig total kapital

2019: $(1\,139 + 27) / 9\,478 = 0,1230 = 12,3\%$

2020: $(11\,538 + 123) / 28\,206 = 0,4134 \approx 41,3\%$

2021: $(17\,327 + 2\,143) / 95\,726 = 0,2034 \approx 20,3\%$

Resultatgrad = (Driftsresultat + Finansinntekter) / Driftsinntekter

2019: $(1\,139 + 27) / 10\,894 = 0,1070 \approx 10,7\%$

2020: $(11\,538 + 123) / 45\,726 = 0,2550 \approx 25,5\%$

2021: $(17\,327 + 2\,143) / 122\,575 = 0,1588 \approx 15,9\%$

Kapitalens omløpshastighet = Driftsinntekter / Gjennomsnittlig total kapital

2019: $10\,894 / 9\,478 = 1,1494 \approx 1,15$

2020: $45\,726 / 28\,206 = 1,6211 \approx 1,62$

2021: $122\,575 / 95\,726 = 1,2805 \approx 1,28$

Andre beregninger

Tall ikke i hele 1000.

Andel forskuddsbetaling til leverandører av "andre kortsiktige fordringer" i 2020 jf. note 6 i regnskapet.

Andel forskuddsbetaling til leverandører = $12\,646\,456 / 12\,849\,770 = 0,9842 \approx 98,4\%$

Andel kortsiktig konserngjeld av total kortsiktig gjeld i 2019 jf. note 7 i regnskapet (under Gjeld Ryde Holding AS)

$$\text{Andel kortsiktig konserngjeld} = 1\,360\,642 / 2\,111\,697 = 0,6443 \approx 64,4\%$$

Andel forskuddsbetalt til leverandører av omløpsmidler i 2019 jf. note 8 i regnskapet.

$$\text{Andel forskudd til leverandører} = 2\,536\,59 / 5\,231\,303 = 0,4849 \approx 48,5\%$$

Vedlegg 3: Beregninger av nøkkeltall for Voi Technology Norway AS

Alle tall i hele 1000 og avrundet med mindre spesifisert. Utregninger konverteres til prosent der det er relevant.

Lønnsomhet

Gjennomsnittlig total kapital = (Total kapital ved årets begynnelse + Total kapital ved årets slutt) / 2. Beregninger av gjennomsnittlig total kapital er i hele 1000 av hensyn til avrundingsfeil, men konverteres til hele 1000 ved resterende beregninger.

2019: $8\,920\,499 \approx 8\,920\,000$ (Total kapital for 2018 oppgitt som 0, er derfor mest hensiktsmessig å bruke kun total kapital for 2019 ved benchmark mot Ryde, som også står overfor 0 i total kapital ved årets start)

2020: $(8\,920\,499 + 17\,893\,550) / 2 = 13\,407\,024,5 \approx 13\,407\,000$

2021: $(17\,893\,550 + 16\,393\,675) / 2 = 17\,143\,612,5 \approx 17\,144\,000$

Total kapitalrentabilitet = (Driftsresultat + Finansinntekter) / Gjennomsnittlig total kapital

2019: $(1\,477 + 0) / 8\,920 = 0,1656 \approx 16,6\%$

2020: $(616 + 17) / 13\,407 = 0,0472 \approx 4,7\%$

2021: $(1\,473 + 3) / 17\,144 = 0,0861 \approx 8,6\%$

Resultatgrad = (Driftsresultat + Finansinntekter) / Driftsinntekter

2019: $(1\,477 + 0) / 68\,617 = 0,0215 \approx 2,2\%$

2020: $(616 + 17) / 82\,579 = 0,0077 \approx 0,8\%$

2021: $(1\,473 + 3) / 128\,731 = 0,01147 \approx 1,1\%$

Kapitalens omløpshastighet = Driftsinntekter / Gjennomsnittlig total kapital

2019: $68\,617 / 8\,920 \approx 7,69$

2020: $82\,579 / 13\,407 \approx 6,16$

2021: $128\,731 / 17\,144 \approx 7,51$

