

Ahmad Nour Albizreh, Frikk Allum og Sigurd Kvisle

## Lønnsomhetsanalyse av Remarkable AS

*“Hvordan har lønnsomheten til ReMarkable AS utviklet seg i perioden 2018 – 2022, og hva kan mulige årsaker til utviklingen av lønnsomheten være?”*

AF3020 Bacheloroppgave i økonomistyring og AF3040 Bacheloroppgave i regnskap

*Veiledet av: Tor-Eirik Olsen og Morten Kringstad*

*Antall sider: 59*

*Dato: 24.april.2024*



Norwegian University of  
Science and Technology



## Sammendrag

Denne bacheloroppgaven er skrevet som en del av vår bachelorgrad ved NTNU Handelshøyskolen i Trondheim og hovedprofilene våre, økonomistyring og regnskap. Oppgaven tar for seg en lønnsomhetsanalyse av bedriften Remarkable AS. Denne lønnsomhetsanalysen går over en femårsperiode, mellom årene 2018-2022. For å analysere bedriftens lønnsomhet har vi tatt utgangspunkt i bedriftens regnskapstall for de aktuelle årene. I tillegg har vi supplert dette med en strategisk analysedel hvor vi har inkludert både en SWOT-analyse og en PESTEL-analyse. I arbeidet med oppgaven har vi gjennomgående forsøkt å komme i kontakt med bedriften, noe vi dessverre ikke har lyktes i.

Oppgaven starter med å presentere teori om lønnsomhetsanalyse. Dette inkluderer teori om finansielle nøkkeltall vi har brukt innenfor områdene finansiering, likviditet og soliditet. Det neste som blir gjort er redegjørelse for metode og undersøkelsesdesign vi har brukt i forbindelse med arbeidet av oppgaven. I oppgavens hoveddel blir bedriftens regnskapstall analysert og kommentert ved hjelp av nøkkeltall innenfor de nevnte områdene. I det etterfølgende blir også den strategiske analysen dratt inn. Her forsøker vi å se på bedriftens styrker, svakheter, muligheter og trusler gjennom en SWOT-analyse. I tillegg bruker vi også PESTEL-rammeverket for å analysere forhold som ikke bedriften selv kan gjøre noe med, men som kan være viktige faktorer som har påvirket lønnsomheten til bedriften.

Til slutt har vi formulert en konklusjon basert på analyser og drøfting gjort gjennom oppgaven. Her kommer vi frem til at Remarkable har hatt en god økning i lønnsomheten fra perioden 2018 til 2022. De siste årene har bedriften likevel opplevd en negativ utvikling på enkelte områder som særlig knytter seg til finansiering og likviditet. Remarkable har likevel en sterk posisjon i markedet og er bevisst på hvordan de skal forsøke å holde denne posisjonen i et sterkt dynamisk marked.

## **Abstract**

This term paper is written as a part of our bachelor degree at Trondheim Business School, as a part of our main profiles Management Accounting and Accounting. The assignment focuses on a profitability analysis of the company Remarkable AS. The profitability analysis covers a five-year period, between the years 2018-2022. In order to analyze the company's financial development, the assignment is supplemented with a strategic analysis section where we have included both a SWOT-analysis and a PESTEL analysis. In working on the task, we have constantly tried to get in touch with the company. Unfortunately, we have not succeeded in this.

Initially, the assignment begins by presenting the theory of profitability analysis. This includes theory of financial key figures that we have used in the areas of financing, liquidity, solvency and profitability. The next thing that will be done is an explanation of the method and research design we have used in connection with the work on the assignment. In the main part of the assignment, the company's accounting figures are analyzed and commented on using financial key figures within the aforementioned areas. Further, the strategic analysis is also included. In the strategic analysis, we look at the company's strengths, weaknesses, opportunities and threats through a SWOT analysis. In addition, we also use the PESTEL framework to analyze conditions that the company itself cannot do anything about, but which may be important factors that have influenced the profitability of the company.

In the conclusion of the assignment, we have formulated a conclusion to our assignment based on analyzes and discussions made throughout the assignment. In the conclusion, we find that Remarkable has seen a significant growth in profitability from the period 2018 to 2022. Although, the company has experienced negative trends in certain areas in recent years, mainly relating to financing and liquidity. However, Remarkable maintains a strong market position and is aware of how they should maintain this position in a highly dynamic market.

## Innholdsfortegnelse

<b>1. Innledning.....</b>	<b>8</b>
1.1. Om bedriften.....	8
<b>2. Teori.....</b>	<b>10</b>
2.1. Regnskapsteori.....	10
2.1.1. Soliditet.....	10
2.1.2. Finansiering.....	11
2.1.3. Likviditet.....	13
2.1.4. Lønnsomhet.....	14
2.2. Teori om strategisk analyseverktøy.....	17
2.2.1. SWOT-Analyse.....	17
2.2.2. PESTEL-Analyse.....	18
<b>3. Metode.....</b>	<b>21</b>
3.1. Valg av problemstilling.....	21
3.2. Undersøkellesdesign.....	22
3.3. Valg av metode.....	22
3.4. Datainnsamling.....	23
3.5. Utvalg av enheter.....	23
3.6. Analyse av data.....	23
3.7. Validitet og reabilitet.....	24
<b>4. Analyse / Diskusjon.....</b>	<b>25</b>
4.1. Regnskapsanalyse.....	25
4.1.1. Soliditet.....	26
4.1.2. Finansiering.....	28
4.1.3. Likviditet.....	31
4.1.4. Lønnsomhet.....	33
4.2. SWOT-Analyse.....	38
4.2.1. Styrker.....	38
4.2.2. Svakheter.....	38
4.2.3. Muligheter.....	39
4.2.4. Trusler.....	39
4.3. PESTEL-Analyse.....	40
4.3.1. Politiske forhold.....	40

4.3.2.	Økonomiske forhold.....	41
4.3.3.	Sosiale forhold.....	41
4.3.4.	Teknologiske forhold.....	42
4.3.5.	Miljømessige forhold.....	43
4.3.6.	Juridiske forhold.....	43
<b>5.</b>	<b>Konklusjon.....</b>	<b>45</b>
	<b>Referanseliste.....</b>	<b>48</b>
	<b>Vedlegg.....</b>	<b>52</b>
A	Beregning av nøkkeltall for Remarkable AS.....	52
B	Resultatregnskap.....	58
C	Balanse.....	59

## **Figurliste**

Figur 1, SWOT .....	17.
Figur 2, PESTEL .....	18
Figur 3, Utvikling i egenkapitalandel for Remarkable AS .....	26
Figur 4, Utvikling i gjeldsgrad for Remarkable AS .....	27
Figur 5, Utvikling i arbeidskapital for Remarkable AS .....	28
Figur 6, Utvikling i finansieringsgrad 1 for Remarkable AS .....	29
Figur 7, Utvikling i den langsiktige lagerfinansieringen for Remarkable AS .....	30
Figur 8, Utvikling i likviditetsgradene 1 og 2 for Remarkable AS .....	31
Figur 9, Utvikling i bruttofortjeneste for Remarkable AS .....	33
Figur 10, Utvikling i total kapitalrentabilitet for Remarkable AS .....	34
Figur 11, Utvikling i kapitalens omløpshastighet for Remarkable AS.....	35
Figur 12, Utvikling i resultatgrad for Remarkable AS .....	36
Figur 13, Utvikling i egenkapitalrentabilitet for Remarkable AS .....	37

## **Tabelliste**

Tabell 1: Nøkkeltall brukt i analyse .....	24
Tabell 2: Nøkkeltall for egenkapitalandel .....	26
Tabell 3: Nøkkeltall for gjeldsgrad .....	27
Tabell 4, Nøkkeltall for arbeidskapital .....	28
Tabell 5: Nøkkeltall for finansieringsgrad 1 .....	30

Tabell 6: Nøkkeltall for langsiktig lagerfinansiering .....	30
Tabell 7: Nøkkeltall for Likviditet.....	32
Tabell 8: Bruttofortjeneste i % .....	33
Tabell 9: Nøkkeltall for total kapitalrentabilitet. ....	34
Tabell 10: Nøkkeltall for kapitalens omløpshastighet.....	35
Tabell 11: Nøkkeltall for resultatgrad .....	36
Tabell 12: Egenkapitalrentabilitet .....	37

# 1. Innledning

I denne oppgaven har vi valgt å fokusere på temaet lønnsomhet og analysere lønnsomheten til bedriften Remarkable AS. Selv om hovedfokuset er lønnsomhet, skal vi også gå gjennom andre regnskapsmomenter, nærmere bestemt soliditet, finansiering og likviditet, samt andre strategiske momenter som SWOT og PESTEL analyse. Vi ønsker at analysene skal beskrive utviklingen i lønnsomheten, og forstå hvilke årsaker som har ført til denne utviklingen for Remarkable. Målet er å finne ut hvordan lønnsomheten til Remarkable utviklet seg i perioden 2018 – 2022, og hva kan mulige årsaker til utviklingen av lønnsomheten være?

## 1.1. Om bedriften

Remarkable AS er et norsk norsk teknologiselskap etablert av Magnus Wanberg i Oslo, Norge i 2013. "Magnus, sammen med Remarkable-teamet, ville skape en enhet som skulle tilby en ren, papirlignende opplevelse som kan konkurrere med nettbrett og moderne pc-er. En digital notatbok designet for lesing, skriving og skissering. Og for å være et elegant verktøy for tankevirksomhet i den digitale tidsalderen, for de som elsker inspirasjonen og klarheten de får når de jobber med papir." (Remarkable, 2024)

Plattformen har nå nådd en ny milepæl med å ha solgt over 1 million nettbrett siden lanseringen i 2017. Gründer og administrerende direktør Magnus Wanberg uttalte følgende: "Vi har nå solgt over 1 million enheter av Remarkable 1 og 2. Ifølge en selskaps erklæring var inntekten før renter, skatter, avskrivninger og amortisering (Ebitda) \$31 millioner, sammenlignet med \$12 millioner i 2020." (M.Paul 2022). Den positive trenden gir seg ikke med det første da selskapet også fikk anerkjennelse for Remarkable 2 "Following the successful launch of Remarkable 2, which was named one of TIME's top 100 inventions of 2020, we've set ourselves exciting growth and product development goals for 2024." Sier Remarkable (FAkarriere, 2023)

Remarkable 2 produktet er plassert først på lista når det gjelder beste gadgets å bruke i 2023 av Jonathan Bell, Wallpaper skribent siden 1999 (Bell, 2023).

Selskapets verdi ble beregnet til \$1 milliarder.

Blant konkurrentene skiller Remarkable seg ut, spesielt med tanke på sin spesialisering innen funksjonalitet og brukervennlighet. Remarkable leverer optimale skrive- og lesingsmetoder, og ønsker nå å etablere seg blant norske studenter. For å hevde seg overfor konkurrentene og



styrke sin posisjon hos den norske målgruppen, ønsker Remarkable derfor å videreutvikle sitt e-handelskonsept.

---

## **2. Teori**

Teorien som vi legger fram i denne oppgaven skal besvare problemstillingen vår. Vi skal først presentere regnskapsteori som omhandler soliditet, finansiering og lønnsomhet, for å videre presentere teori for interne og eksterne strategiske forhold med bruk av SWOT og PESTEL.

### **2.1. Regnskapsteori**

Regnskapsanalyse handler om å tolke og kunne finne informasjon i tall. En regnskapsanalyse innebærer alle teknikker som benyttes for å kartlegge og å belyse en bedrifts økonomiske utvikling og stilling (Kristoffersen, 2019). I regnskapsanalyser brukes ofte finansielle nøkkeltall som indikatorer for å måle en bedrifts økonomiske utvikling og stilling. I denne oppgaven vil vi analysere nøkkeltall relatert til soliditet, finansiering, likviditet og lønnsomhet. Informasjonen fra disse tallene er nyttig for å lede virksomheten fremover og for beslutningstaking. Dette er med på å gi et helhetsbilde av den økonomiske situasjonen i bedriften. En bedrift sitt balanseregnskap og resultatregnskap er grunnlaget for å beregne disse nøkkeltallene. Det er flere brukere som kan ha ulike behov for informasjonen som nøkkeltallsanalysene fra regnskapet gir, som for eksempel eiere, kreditorer, ansatte og kunder. De har likevel alle direkte økonomiske interesser i foretaket. Eiere og kreditorer stiller blant annet kapital til rådighet og er interessert i vite verdiutviklingen i selskapet, og hvordan mulighetene er for å ta ut utbytte. Ansatte vil for eksempel være interessert i om dette er en bedrift med god likviditet som betaler lønninger i tide. (Stenvold & Stephansen, 2023).

#### **2.1.1. Soliditet**

Soliditet er et uttrykk som måler en bedrifts evne til å tåle tap, og forklarer hvordan en bedrift kan komme seg gjennom tider med svak lønnsomhet (Berg, 2021). For å analysere soliditeten til Remarkable så har vi valgt å analysere nøkkeltallene; egenkapitalandel og gjeldsgrad.

##### ***Egenkapitalandel***

Egenkapitalandelen tilsier hvor mye av bedriftens eiendeler som er finansiert av egne midler.

Hvis det er en egenkapitalandelen på 100% så betyr det at bedriften står fullstendig på egne ben og finansierer driften fullstendig med sin egenkapital, dette er et eksempel på en bedrift med usedvanlig sterk soliditet. Ifølge teori vil en egenkapitalandel på 10% eller høyere være tilfredsstillende. Norske bedrifter observeres å ha gjennomsnittlig andel på mellom 30 og 35 %. (Berg, 2021 s.139) For å regne seg frem til egenkapitalandelen finner man forholdet mellom egenkapital og total kapital, uttrykt i prosent.

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

### **Gjeldsgrad**

Gjeldsgraden viser til forholdet mellom gjeld og egenkapital, og burde være så lav som mulig, da dette er et tegn på at bedriften tåler tap. En lavere gjeldsgrad vil spesielt i dagens situasjon være ønskelig da kostnaden av å bære lån har blitt stor med tanke på renter, og mindre betalingsvillige kunder. Med en gjeldsgrad på 1 vil det være 1 til 1 forhold mellom egenkapital og gjeld.

$$\text{Gjeldsgrad} = \frac{\text{Gjeld}}{\text{Egenkapital}} * 100\%$$

## **2.1.2. Finansiering**

Finansiering innebærer det å skaffe, samt bruke kapital. Finansiering er kritisk for å drive en bedrift og er nødvendig for å opprettholde investeringer, daglig drift samt overleve svingninger i likviditet. Når vi snakker om kapital, skiller vi mellom korte og langsiktige kapitaltyper. Den langsiktige kapitalen omfatter egenkapital og langsiktige gjeld. Det vil si kapital en bedrift har til disposisjon i mer enn ett år. På den andre siden vil kortsiktig kapital omhandle kortsiktig gjeld. Det vil si kapital en bedrift har til disposisjon i mindre enn ett år. (Knardal & Sending, 2022)

### **Arbeidskapital**

En svært sentral størrelse som belyser virksomhetens likviditet og finansiering er arbeidskapitalen. Arbeidskapitalen kan betegnes som følger:

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

Den kortsiktige gjelden gir et uttrykk for kravene som en virksomhet må tåle i nær fremtid. Omløpsmidlene sier hvor mye en virksomhet har av likvide midler, eller som eventuelt forholdsvis raskt kan gjøres om til likvide midler, for å dekke disse kravene. Dermed er det viktig å ha en positiv arbeidskapital, det vil si at omløpsmidlene har en større verdi enn den

kortsiktige gjelden. En sunn arbeidskapital tilsvarer at arbeidskapitalen bør tilsvare minst 50% av omløpsmidlene. Det er likevel viktig å peke på at når det gjelder arbeidskapital, så bør slike regler brukes med forsiktighet. Hvordan en virksomhet har valgt å sette sammen arbeidskapitalen kan være forskjellig fra virksomhet til virksomhet. Dermed kan mange virksomheter fungere godt, selv med en arbeidskapital som ikke når dette nivået. (Knardal & Sending, 2022)

### **Finansieringsgrad 1**

For å vurdere en bedrift sin finansielle helse, bruker man ofte finansieringsgrad 1. Som vist nedenfor viser formelen forholdet mellom anleggsmidler og langsiktig kapital.

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

For finansieringsgrad 1 ser vi på bedriftens anleggsmidler og om bedriftens anleggsmidler er betalt av egenkapital og langsiktig gjeld. Nøkkeltallet viser i hvor stor grad anleggsmidler er langsiktig finansiert. Tallet vil være et rent andelstall (prosenttall). Nøkkeltallet bør være mindre enn 1. Et andelstall under 1 vil bety at den langsiktige kapitalen også finansierer de minst likvide omløpsmidlene i tillegg til anleggsmidlene. Dersom andelstallet derimot er over 1, medfører det at selskapet også bruker kortsiktig kapital til finansiering av anleggsmidlene. Dette indikerer i så fall en usunn finansiering, og kan skape problemer for bedriften med å dekke kortsiktige forpliktelser og betalingskrav.

(Knardal & Sending, 2022)

### **Langsiktig lagerfinansiering**

Langsiktig lagerinvestering er et relevant nøkkeltall dersom bedriften har et varelager. Dette er noe bedriften vi analyserer har. Formelen nedenfor viser at langsiktig lagerfinansiering er gitt ved forholdet mellom arbeidskapital og varelager.

$$\text{Langsiktig lagerfinansiering} = \frac{\text{Arbeidskapital}}{\text{Varelager}}$$

Nøkkeltallet viser i hvor stor grad varelageret er langsiktig finansiert. Tallet bør være positivt, kanskje også helst over 1. Hvis den langsiktige lagerfinansieringen er positiv så betyr det at varelageret er finansiert ved hjelp av langsiktig kapital.

(Knardal & Sending, 2022)

### 2.1.3. Likviditet

Likviditet er et begrep som anvendes for å beskrive en bedrifts betalingsevne, og forklarer kjøpekraften til virksomheten. En bedrift som har dårlig likviditet har altså lav kjøpekraft, og har dermed en større risiko for å ikke klare å betale regningene sine i tide. Videre presenteres nøkkeltall som måler dette; likviditetsgrad 1 og likviditetsgrad 2.

#### Likviditetsgrad 1

Likviditetsgrad 1 forteller noe om forholdet mellom bedriftens omløpsmidler og den kortsiktige gjelden bedriften har, og er dermed et mål på hvor mye kortsiktige midler bedriften har i forhold til de forpliktelsene selskapet har på samme tidspunkt. Nøkkeltallet indikerer hvilken evne bedriften har til å betale kortsiktige forpliktelser, gitt at man kan selge varelageret. Omløpsmidler vil si kortsiktige eiendeler som omfatter blant annet varelager, kontanter og bankinnskudd, mens kortsiktig gjeld er forpliktelser som forfaller innen 12 måneder. Likviditetsgrad 1 bør være større enn 2 (T. Kristoffersen, 2019), noe som er et strengt normtall.

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

#### Likviditetsgrad 2

Nøkkeltallet måler bedriftens evne til å betale kortsiktig gjeld på kort sikt. Denne viser hvorvidt bedriften er i stand til å møte dets kortsiktige forpliktelser uten å realisere varelageret, og bør være større enn 1 (T. Kristoffersen, 2019). Det er likevel sjelden at likviditetsgrad 2 er så høyt som dette normtallet i praksis. I denne sammenhengen brukes begrepet mest likvide omløpsmidler om omløpsmidler som kan gjøres om til likvider ved enkle transaksjoner. Dette er gjerne alle omløpsmidlene bedriften har, sett bort fra varelageret.

$$\text{Likviditetsgrad 2} = \frac{\text{Omløpsmidler} - \text{Varelager}}{\text{Kortsiktige gjeld}}$$

## 2.1.4 Lønnsomhet

Lønnsomhet er et mål på hvordan en bedrift omdanner sine ressurser til overskudd, altså en indikator på bedriftens evne til å skape økonomisk verdi. Remarkable har hatt en spennende vekst de siste årene, og det er derfor viktig å velge de lønnsomhetsmålene som representerer denne reisen best. For Remarkable så vil vi se på DuPont modellen ved å bryte ned total kapitalrentabiliteten til resultatgrad og kapitalens omløpshastighet, samt se på egen kapitalrentabiliteten og bruttofortjenesten i % .

### Total kapitalrentabilitet

Total kapitalrentabilitet også kjent som "Return on Investment" beskriver hvor mye hver krone som er investert i bedriften gir i avkastning (Terje Berg, 2021). Nøkkeltallet gir en indikasjon på hvor godt bedriften klarer å forvalte ressursene som er i omløp i bedriften. En tilfredsstillende total kapitalrentabilitet kommer an på bedriftens risiko, og hva som er vanlig i bransjen, på generelt basis kan man si at en TKR på over 10% er bra, og under 1% anses som dårlig. Det finnes flere måter å regne seg fram til TKR, og kan diskuteres for og imot om finanskostnadene skal regnes med, i vår oppgave skal vi ta utgangspunkt i den norske definisjonen som tar for seg driftsresultat, finansinntekter og gjennomsnittlig total kapital. Gjennomsnittlig total kapital er viktig i denne situasjonen ettersom total kapitalen varierer gjennom hele året. For å få et mer realistisk bilde av bedriftens situasjon, blir derfor gjennomsnittet tatt i bruk. Vi skal sammenligne de forskjellige TKR tallene år for år for å lage et mer klarere bilde av reisen til Remarkable AS.

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

### Kapitalens omløpshastighet

Total kapitalens omløpshastighet beskriver hvor mange ganger total kapitalen omsettes hver periode. Med andre ord så vil nøkkeltallet gi indikasjon på hvor effektivt bedriften anvender kapital for å generere inntekt. Dette er en av de to elementene som forklarer total kapitalrentabiliteten. Det er her ønskelig å ha et så høyt tall som mulig. Hvis en bedrift har en tilfredsstillende verdi for kapitalens omløpshastighet, vil de også ha mindre risiko for å ikke klare å betjene forpliktelsene sine. Det er svært bransjeavhengig hva som anses som tilfredsstillende omløpshastighet. Vi kan direkte se på formelen at ved å øke kapitalens

omløpshastighet kan vi enten senke den gjennomsnittlige totalkapitalen eller øke driftsinntektene. For å senke den gjennomsnittlige totalkapitalen vil bedriften trolig gå gjennom varelageret sitt å selge unna varelager, anleggsmidler eller kvitte seg med fordringer som ikke bidrar tilfredsstillende til å generere salg

$$\text{Kapitalens omløpshastighet} = \frac{\text{Driftsinntekter}}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}}$$

### **Resultatgrad:**

Resultatgrad indikerer forholdet mellom driftsresultatet og salgsinntektene, og beskriver hvor mye som tjenes for hver omsatte krone. Resultatgrad er del to av det som bygger opp under totalkapitalrentabilitet. Den ideelle resultatgrad varierer mellom bransjer og individuelle bedrifter, men skal som et minimum være positiv. Nøkkeltallet inkluderer ikke kapital, og vil da naturlig gå hånd i hånd med kapitalen omløpshastighet for å danne et bilde av lønnsomheten i en bedrift.

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

### **DuPont-Modellen**

Som nevnt tidligere så kan totalkapitalrentabiliteten brytes ned til resultatgrad og kapitalens omløpshastighet, videre så kan dette brytes ned i flere og flere komponenter for å få en oversikt over hvilke elementer som påvirker totalkapitalrentabiliteten. Denne tilnærmingen kalles for DuPont-modellen, dette er en god måte en bedrift kan vurdere deres lønnsomhet og hvordan de kan enten opprettholde eller videreutvikle seg for å drifte optimalt.

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \text{Resultatgrad} * \text{Kapitalens Omløpshastighet}$$

### **Egenkapitalrentabilitet**

Egenkapitalrentabilitet er et nøkkeltall som brukes for å beskrive evnen til å generere avkastning på eiernes investerte kapital. Dette regnes frem til ved å se på forholdet mellom resultat før skatt og gjennomsnittlig egenkapitalen. Vi velger å bruke gjennomsnittlig egenkapital fordi egenkapitalen vil variere i løpet av året. Ved å bruke gjennomsnittet vil vi få en mer realistisk representasjon av egenkapitalen. Fra en investor sitt ståsted så er det ønskelig at egenkapitalrentabiliteten skal være høyere enn totalkapitalrentabiliteten, da

investorer går inn med høyere risiko enn det långiverne gjør. Et høyt nøkkeltall her er ønskelig da investorer vil ha så mye avkastning som mulig (Kristoffersen, 2016)

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

### **Bruttofortjeneste i %**

Bruttofortjenesteprosenten beskriver andelen av hver krone generert fra salg som går mot å dekke indirekte kostnader og profitten som er generert (Kristoffersen, 2016). For å finne bruttofortjenesten i prosent regner man på forskjellen mellom salgsinntekter og varekostnaden, delt på salgsinntektene. Bruttofortjenesteprosent er et nyttig nøkkeltall for å få se progresjon år for år og sammenligne med andre bedrifter i samme marked for å få en indikasjon på om man har en tilfredsstillende bruttofortjeneste.

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

---



## 2.2 Teori om strategisk analyseverktøy

I denne delen skal vi presentere teorien for strategisk analyse. Dette inkluderer teori for SWOT- og PESTEL-analyse. Det vil være viktig for en bedrift å analysere bedriften i et helhetsperspektiv. Dette innebærer å analysere forhold som bedriften selv kan gjøre noe med, og forhold som bedriften i mindre grad kan påvirke. En bedrift kan operere i et eller flere markeder. Å forstå markedet den opererer i, eller vurderer å flytte seg til, er viktig for å kunne tilpasse seg og være forberedt på fremtidige trender og endringer. Trendene kan også komme mer overordnet, som fra et politisk eller et juridisk nivå. Det kan også være økonomiske trender i samfunnet som en bedrift er nødt til å forholde seg til. I vår oppgave skal den strategiske analysen supplere regnskapsanalysen for å gi svar på problemstillingen.

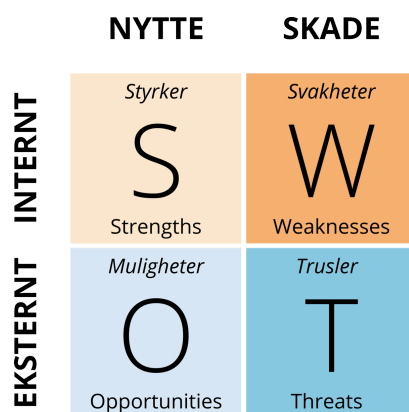
### 2.2.1. SWOT

SWOT-analyse er en velegnet og brukervennlig metode for å kunne komme frem til en oppsummering av selskapets interne og eksterne forhold, som vil bli brukt til å vurdere nå-situasjonen til bedriften.

De interne forhold er de som bedriften har selv kontroll over. Og de kan deles til styrker og svakheter. Styrker er de som vil ha positiv effekt på bedriften, mens de svake vil komme med negative virkninger, men det viser sider for forbedringspotensial. De eksterne forhold på den andre siden er de som bedriften tilpasser seg etter og ikke kan forandre selv. Her kommer muligheter som bedriften har og dermed hvilke beslutninger som bør tas for å adoptere disse mulighetene, samt trusler som bedriften står foran og hvordan å prøve å unngå dem.

Eksempler her kan være markedsstørrelse og tilgang til ressurser eller arbeidskraft.

Det er nyttig å gjennomføre en SWOT analyse for å få frem konkrete forhold innenfor og utenfor bedriften som har eller kan være med å påvirke utviklingen i lønnsomheten til bedriften.



Figur 1, av Store norske leksikon 2022

## 2.2.2. PESTEL

PESTEL er en analyse av forholdene i bedriftens omgivelser som kan ha innvirkning på bedriften og dens strategier. Disse forhold kan bedriften verken påvirke eller endre. Derimot er det viktig at bedriften ser på disse forholdene, og velge de rette strategier og valg. Dette gjør at bedriften kan identifisere muligheter og trusler, og dermed tilpasse egne forretningsstrategier. Disse forholdene kan deles i politiske, økonomiske, sosiale, teknologiske, miljømessige og juridiske (lovmessige) forhold. Rent praktisk vil flere av disse forholdene være tett knyttet opp mot hverandre. Det er derfor ikke av stor betydning i hvilken kategori den enkelte faktor analyseres. Men det vil være svært viktig for virksomheten å holde seg oppdatert på endringer i de ulike forholdene, og vite hva det vil innebære for deres virksomhet.

Politiske forhold	Økonomiske forhold	Miljømessige forhold
<ul style="list-style-type: none"><li>– skattepolitikk</li><li>– privatiseringspolitikk</li><li>– valutapolitikk</li><li>– stabilitet hos myndigheter</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– sykluser</li><li>– trender i BNP</li><li>– rentenivå</li><li>– inflasjon</li><li>– valutafluktueringer</li><li>– disponibel inntekt</li><li>– energitilgang og -kostnad</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– forurensnings- og utslippskvoter</li><li>– påvirkning på naturen</li><li>– gjenvinningsmulighet</li><li>– ressursmangel</li><li>– økte energikostnader</li><li>– kundenes holdninger til miljøvern</li></ul>
Sosiokulturelle forhold	Teknologiske forhold	Juridiske forhold
<ul style="list-style-type: none"><li>– demografi</li><li>– inntektsfordeling</li><li>– sosial mobilitet</li><li>– holdninger til arbeid</li><li>– konsum</li><li>– utdanningsnivå</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– offentlig forskning</li><li>– fokus på teknologi</li><li>– nye oppdagelser</li><li>– teknologioverføring</li><li>– mislykkede prosjekter</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– monopolløvgivning</li><li>– miljøvernlovgivning</li><li>– handelsreguleringer</li><li>– arbeidsreguleringer</li></ul>

Figur 2, Erichsen et al., (2022), s. 202.

### Politiske forhold

Bedrifter må forholde seg til hvordan et lands politiske system opererer og er sammensatt. Dette kan påvirke bedriftens strategi og lønnsomhet. Det er enklere for en bedrift å operere i land med politiske institusjoner som gir forutsigbarhet og lite usikkerhet. Gode betingelser til selskaper som opererer i landet kan være med på å øke bedrifters lønnsomhet gjennom for eksempel lave skatter og subsidier.

(Fjeldstad & Lunnan, 2023).

### **Økonomiske forhold**

Faktorer som for eksempel rentenivå, inflasjon, arbeidsledighet og kapitalmarkeder kan ha store påvirkninger på bedrifter. Dette kan føre til utfordringer for muligheter bedrifter har til å bruke egen inntjening til investeringer og avsetninger. Befolkningens kjøpekraft vil også være avgjørende med hensyn på etterspørselen etter en bedrift sine produkter og tjenester. Ulike samfunnshendelser, som for eksempel coronapandemien, kan også gjøre at de økonomiske forutsetningene endrer seg. (Fjeldstad & Lunnan, 2023)

### **Sosiokulturelle forhold**

Endringer i forbrukeres behov og normer, samt endringer i befolkningssammensetning, kan være svært interessant for bedrifter å få kunnskap om. Dette kan gi tegn til bedrifter på nye muligheter ute i markedet. Samtidig kan det også gi signaler på at allerede eksisterende aktiviteter i fremtiden vil bli mindre lønnsomme. Eksempelvis vil økt innvandring føre til økt etterspørsel etter nye produkter det ikke finnes mye av i et land allerede. Dagens oppvoksende generasjon vil ha helt andre erfaringer og forventninger til produktene i fremtiden enn sine tidligere generasjoner. I verden for øvrig er det store forskjeller mellom land og innbyggere hva inngår inntekt og kunnskap. Så en bedrift bør forsøke å danne seg et bilde av både dagens og fremtidens sosiokulturelle situasjon. Både hjemme og i utlandet. (Fjeldstad & Lunnan, 2023)

### **Teknologiske forhold**

Teknologiske forhold forandrer seg stadig raskere. Både i utbredelse og i endring av grunnleggende teknologi. Aktuelle teknologier i et marked og i et samfunn kan være langvarige, eller de kan være kortvarige avhengig av innovasjon og utvikling. Noen markeder og samfunn kan teknologien endre seg sjeldnere. I så tilfelle kan en bedrift kanskje tillate seg å bruke mindre tid på å holde seg oppdatert på utviklingen. I tillegg må bedrifter ha et bestemt standpunkt for om de skal være en viktig aktør som selv er med på å utvikle teknologi. Dersom de skal være en bedrift som heller imiterer løsninger som blir utviklet, må de i så fall finne ut hvordan de best skal implementere denne løsningen i sin forretningsdrift og på sine produkter. (Fjeldstad & Lunnan, 2023)

### **Miljømessige forhold**

Faktorer innenfor miljømessige forhold ser på effekter knyttet til klima og miljø. Det er godt dokumentert og sannsynliggjort at klimaendringer påvirker vær og ekstreme værforhold i

dag, og at det forventes ytterligere forverring i fremtiden. Dette har allerede ført til omfattende negative konsekvenser i enkelte områder. At dette fører med seg så mange negative konsekvenser gjør at både politikere og folk ønsker å gjøre noe med dette. Derfor settes det i gang en del tiltak, blant annet internasjonale avtaler om målsetninger som stater har forpliktet seg til å jobbe for og nå. I tillegg blir befolkningen for øvrig mer bevisst på hvilke valg de tar, for de fleste ønsker å hjelpe til å hindre denne utviklingen. Dette vil påvirke etterspørselen etter ulike produkter da folk i mindre grad vil ha produkter som bidrar til miljøskader. I tillegg vil verdikjeden og produksjonsprosessene til bedrifter bli analysert i større grad, da miljø også omhandler for eksempel arbeidsforhold og menneskerettigheter. (Fjeldstad & Lunnan, 2023)

### **Juridiske forhold**

Bedrifter er nødt til å hensynta lover og regulering som gjelder i det aktuelle landet de driver. Dette kan være for eksempel være miljøvernlovgivning, arbeidsreguleringer, handelsreguleringer eller monopollovgivninger. Dette kan påvirke bedriftens rettigheter og muligheter. Det er vanskelig å etablere seg i et land hvor det allerede finnes en bedrift med et lignende produkt og har monopol på dette. Miljøvernlovgivning og arbeidsreguleringer kan sette sterke begrensninger på effektiviteten i en produksjonsprosess og etterspørselen etter produkter. I noen land kan det til og med være forbudt å anskaffe et produkt som en bedrift produserer. I tillegg må en bedrift tenke på helse-, miljø og sikkerhetsreguleringer og hvordan disse eventuelt utvikler seg (Fjeldstad & Lunnan, 2023)

---

### 3. Metode

I dette kapitlet skal det redegjøres for hvordan vi rent praktisk og metodisk har gått frem for å gjennomføre undersøkelsene som ligger til grunn for vår oppgave. I dette inkluderer valg av problemstilling, undersøkelsesdesign, valg av metode, datainnsamling og utvalg av enheter. I tillegg skal det redegjøres for hvordan dataene analyseres, samt dataenes validitet og reliabilitet. Metodene som brukes skal bidra til å gi et bearbeidet og godt svar på problemstillingen.

#### 3.1 Valg av problemstilling

En problemstilling er et spørsmål om et fenomen i virkeligheten som kan la seg besvare gjennom en empirisk undersøkelse. Denne konkretiseringsprosessen er likevel mye mer enn bare å stille et enkelt spørsmål. Den avklarer og avgrensner mye av det vi ønsker å studere. En nødvendig avgrensning er også en erkjennelse om at det ikke er mulig å favne hele fenomenet.

Utarbeidelse av problemstillingen er den første fasen i en undersøkelsesprosess. Dette er i så måte en svært kritisk fase fordi den legger føringer på hva vi gjør i de øvrige fasene av undersøkelsen.

Følgende er problemstilling for denne oppgaven:

*Hvordan har lønnsomheten til Remarkable utviklet seg i perioden 2018 – 2022, og hva kan mulige årsaker til utviklingen av lønnsomheten være?*

I denne problemstillingen har vi avgrenset omfanget i både tid og rom med at undersøkelsesobjektet er Remarkable ene og alene. Dette gjør at de resultatene vi finner kan ikke generaliseres og gjøres mer allmenngyldig. Samtidig skal vi se på bedriften innenfor et bestemt tidsrom, nemlig i en 5-årsperiode mellom årene 2018 og 2022. Ifølge Jacobsen (2022) skiller det mellom eksplorerende, forklarende og beskrivende problemstillinger. Denne problemstillingen kan kategoriseres som en såkalt beskrivende problemstilling. En slik problemstilling skal gi svar på et fenomen, og skal både beskrive omfang, variasjon og utvikling over tid. Det kan samtidig hevdes at den har innslag av forklarende problemstilling. Dette skyldes at vi i den strategiske analysen skal identifisere potensielle faktorer som påvirker bedriftens lønnsomhetsutvikling.

## 3.2 Undersøkellesdesign

Undersøkellesdesignet er et rammeverk for hvordan gå frem for å innhente informasjon og data om den virkeligheten som skal beskrives, forklares og gi en fortolkning av. I dette ligger hva slags type data som skal samles inn. Ved utforming av undersøkellesdesignet vil problemstillingen være svært avgjørende. Det skilles her mellom kvantitative og kvalitative data. Kvantitative data kan omtales som harde data og innebærer talldata. Dette betyr at dette er data som gjerne kommer frem gjennom analyse av tallmateriale og statistisk data.

Kvalitative data kan omtales som mykdata og innebærer orddata. Dette kan være data som fremkommer gjennom personlig intervju. Med én undersøkellesenhet, som i dette tilfellet, har vi valgt et intensivt undersøkellesdesign. Dette har vi fordi vi har en relativt høy grad av presisjon. Vi kjenner fenomenet og ønsker å gå i dybden og søke en dyp forståelse for denne bedriften. Denne typen design er likevel også kjennetegnet av at man har mulighet til å intervju nøkkelpersoner i virksomheten og på den måten kommer enda dypere inn i virksomheten.

## 3.3 Valg av metode

Metode er retningslinjer for hvordan påstander om virkeligheten bør formuleres, knyttet opp mot problemstillingen og hvordan gå frem for å samle inn, analysere og fremstille data for å beregne disse påstandene. Metoden som velges hjelper med andre ord å treffe hensiktsmessige valg i gjennomføring av undersøkelsen.

I vår oppgave legges det stor vekt på kvantitativ tilnærming. Dette er naturlig da oppgaven dreier seg mye rundt innsamling av data fra bedriftens regnskaper. En optimal tilnærming er å gjennomføre en undersøkelse med både en kvantitativ og en kvalitativ tilnærming. Dette omtales som metodetriangulering. Da kan svakhetene med den ene tilnærmingen oppfylles av styrker fra den andre tilnærmingen. I undersøkelsesarbeidet har vi prøvd å komme i kontakt med bedriften gjentatte ganger for å få til mer dyptgående intervjuer. Dette har vi ikke lyktes i, noe som gjort datainnsamlingen litt snevrere enn ønsket. Vi har likevel brukt bedriftens nettside samt avisartikler og supplert med teori for å styrke våre analyser. Vi har valgt å ikke inkludere en konkret benchmark i analysen vår. Årsaken til dette er at det er vanskelig å finne en 'norm' og et sammenlignende marked med Remarkable. Vi tror ikke dette ville ha gitt oss et særlig bedre bilde av lønnsomheten til bedriften. Vi har likevel i analysedelen inkludert normtall som etter litteraturen skal være gode tall å sammenligne med.

### **3.4 Datainnsamling**

I oppgaven har vi samlet inn data fra bedriftens regnskap. Disse regnskapene er hentet fra nettstedet Proff.no, en allmenkjent tilbyder av regnskapsdata for bedrifter i Norge. Det er disse dataene vi har lagt til grunn ved gjennomføringen av vår lønnsomhetsanalyse. Dette innebærer de beregninger og tolkninger av nøkkeltall som er gjort. Ytterligere kunnskap om regnskapsanalyse teori er hentet fra lærebøker som har vært sentrale i studiet.

I og med at vi ikke har lyktes i å oppnå kontakt med bedriften har vi i stor grad vært avhengig av å lete opp på bedriftens egne nettsider og diverse avisartikler for å finne informasjon til den strategiske analysen. Dette er også supplert med teori fra pensumbøker for å få ytterligere kunnskap og innsikt i hvordan vi kan bruke informasjonen vi finner til å finne mulige årsaksforklaringer på lønnsomhetsutviklingen til bedriften. Dette vil si at oppgaven i all hovedsak baserer seg på sekundærdata. Dette kan ses på data som allerede er samlet inn av andre enn oss som lager selve denne undersøkelsen. Dette kan i utgangspunktet by på utfordringer særlig for den strategiske analysen. Formålet med selve regnskapsanalysen er uansett sammenfallende med formålet bak tallene på proff.no.

### **3.5 Utvalg av enheter**

For å få et oversiktlig og mer helhetlig bilde av lønnsomhetsutviklingen til bedriften har det vært nødvendig å analysere bedriften over flere år. Vi har valgt å se på bedriften i en femårsperiode for å innfri dette. Remarkable er en relativt nyoppstartet bedrift, noe som vil si at bedriften også ikke har mye mer eldre regnskapsdata enn dette. Bedriften har regnskapsdata bakover til 2016. Det at bedriften ikke har eksistert i så mange er likevel ikke til hinder for at det finnes mye god regnskapsdata om denne bedriften.

### **3.6 Analyse av data**

Tallene hentet fra regnskapet har blitt bearbeidet gjennom beregninger for å komme frem til sentrale nøkkeltall for å illustrere lønnsomhetsutviklingen i perioden 2018 til 2022.

Bedriftens egne ord om seg selv og avisartikler rundt ulike hendelser er det som har blitt brukt som for å kompensere for manglende dybdeintervju og derav ytterligere innsikt i bedriften.

### 3.7 Validitet og reliabilitet

Validitet er undersøkelsen eller resultatene sin gyldighet. Dette innebærer hvilken berettigelse resultatene har. Jacobsen (2022) snakker om ulike former for validitet. Ekstern gyldighet går på hvorvidt vi kan generalisere resultatene våre. I en regnskapsanalyse og i et enkeltcase studie som dette ser vi ikke på det som særlig viktig da målet ikke er å oppnå statistisk generalisering.

Intern validitet går på i hvilken grad det er grunnlag for å trekke de konklusjonene om årsakssammenhenger som vi gjør. Det første som er greit å peke på her er at lønnsomhetsanalyse ikke er en eksakt vitenskap. Måten å gjennomføre slike analyser på, og også tolkningen av resultatene man får, kan gjøres på flere måter. Kilden vi har hentet regnskapsdataene fra, Proff.no, er en kjent og pålitelig leverandør av regnskapstall i Norge. Vi har fokusert på flere ulike lønnsomhetsmål, for på den måten å få et bedre og mer dekkende bilde av lønnsomheten og utviklingen i denne. Naturligvis vil det også alltid være risiko for punchefeil eller andre lignende uhell ved publisering av data. (Jacobsen, 2022)

---



## 4. Analyse/diskusjon

I denne delen skal vi ta for oss de ulike analysene av bedriften for å forsøke å svare på den formulerte problemstillingen. Først presenteres regnskapsanalysen. Denne analysen er gjort ved å undersøke sentrale nøkkeltall innenfor lønnsomhet, soliditet, finansiering og likviditet. Deretter skal denne regnskapsanalysen suppleres med en strategisk analyse ved hjelp av en SWOT-analyse og PESTEL-analyse for å peke på mulige årsaker til utviklingen i lønnsomheten.

### 4.1 Regnskapsanalyse

Nøkkeltall	2018	2019	2020	2021	2022
Arbeidskapital	68 775	90 685	98 090	220 619	48 883
Finansierungsgrad 1	0,25	0,43	0,50	0,40	0,88
Langsiktig lagerfinansiering	1,96	6,85	2,58	0,70	0,24
Egenkapitalandel	42%	60%	40%	30%	35%
Gjeldsgrad	1,38	0,67	1,50	2,29	1,84
Likviditetsgrad 1	3,1359	1,8484	1,3306	1,2611	1,0661
Likviditetsgrad 2	2,04070	1,7247	1,2027	0,8920	0,7867
Bruttofortjeneste i %	43,30%	40,45%	35,30%	43,80%	40,36%
Totalkapitalrentabilitet	-12,6%	-9,6%	14,5%	19,9%	9,2%
Kapitalens omløpshastighet	2,38	2,20	2,46	1,39	1,75
Resultatgrad	3,87%	9,01%	5,90%	-6,93%	-7,16%
Egenkapitalrentabilitet	-18,55%	-14,62%	19,57%	42,88%	5,92%

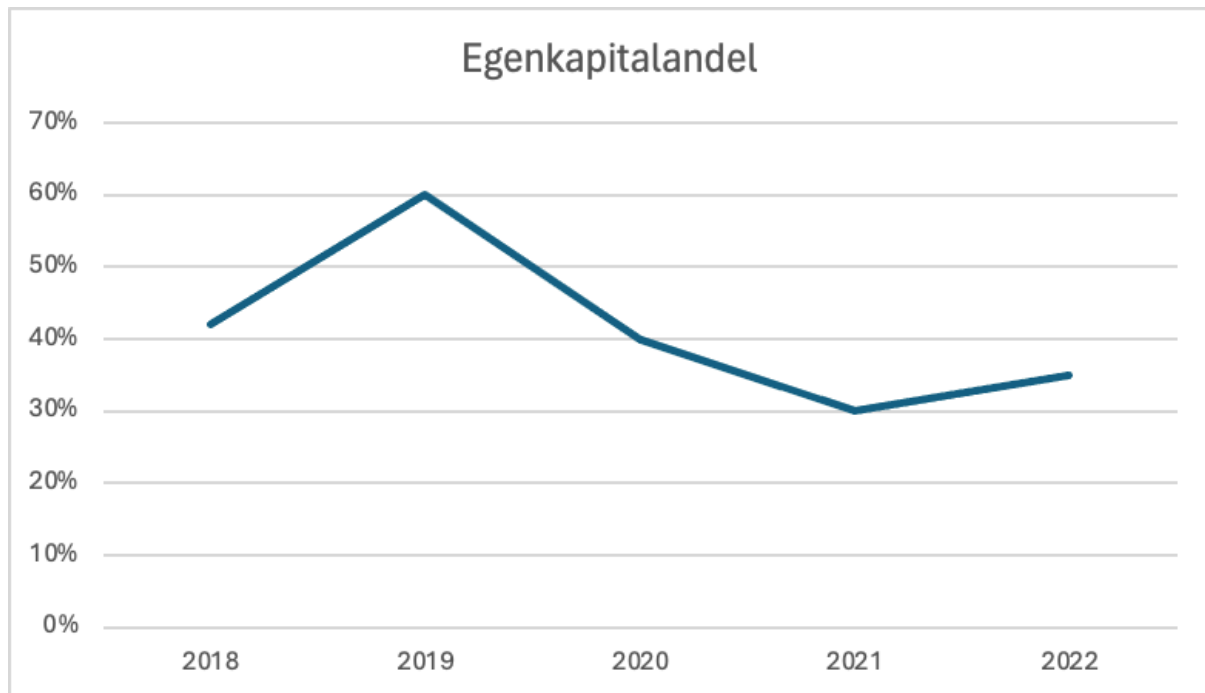
Tabell 1: Nøkkeltall brukt i analysen. For utregningene, se vedlegg A.

Tabell 1 viser en konstellasjon av de nøkkeltallene som er benyttet i oppgaven. Nøkkeltallene er beregnet på bakgrunn av regnskapet til Remarkable, og er gjort ved hjelp av formlene som er gjennomgått i teoridelen. Beregningene er gjort med utgangspunkt i perioden 2018 til 2022. Disse nøkkeltallene blir illustrert og drøftet ytterligere videre i analysen.

### 4.1.1. Soliditet

Ved å se på nøkkeltall for soliditet skal vi i denne delen av oppgaven male et bilde av hvordan Remarkable vil tåle tap, og evnen deres til å håndtere perioder med svak lønnsomhet.

### Egenkapitalandel



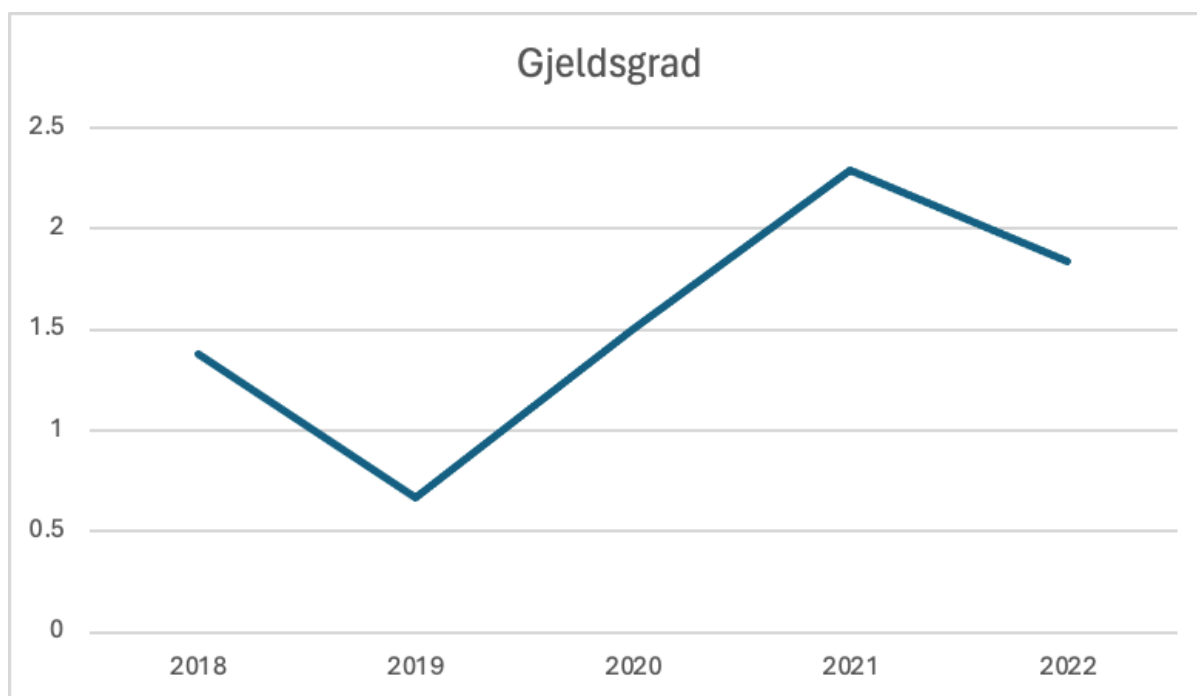
Figur 3: Utvikling i egenkapitalandel for Remarkable AS

	2018	2019	2020	2021	2022
Egenkapitalandel	42%	60%	40%	30%	35%

Tabell 2: Nøkkeltall for egenkapitalandel.

Remarkable har for det meste hatt en sunn egenkapitalandel fra 2018. De har holdt seg på en andel på mellom 30% og 60%. Selv om driftsresultatet til selskapet ikke har bidratt positivt til egenkapitalen fra år 2018 til 2020 så har de fra 2019 skutt inn minst 130 millioner for å holde andelen stabil. Veksten av egenkapital har derfor vært stor, og fra 2018 til 2022 så egenkapitalen nesten åttedoblet seg.

## Gjeldsgrad



Figur 4, Utvikling i gjeldsgrad for Remarkable AS

	2018	2019	2020	2021	2022
Gjeldsgrad	1,84	0,67	1,50	2,29	1,38

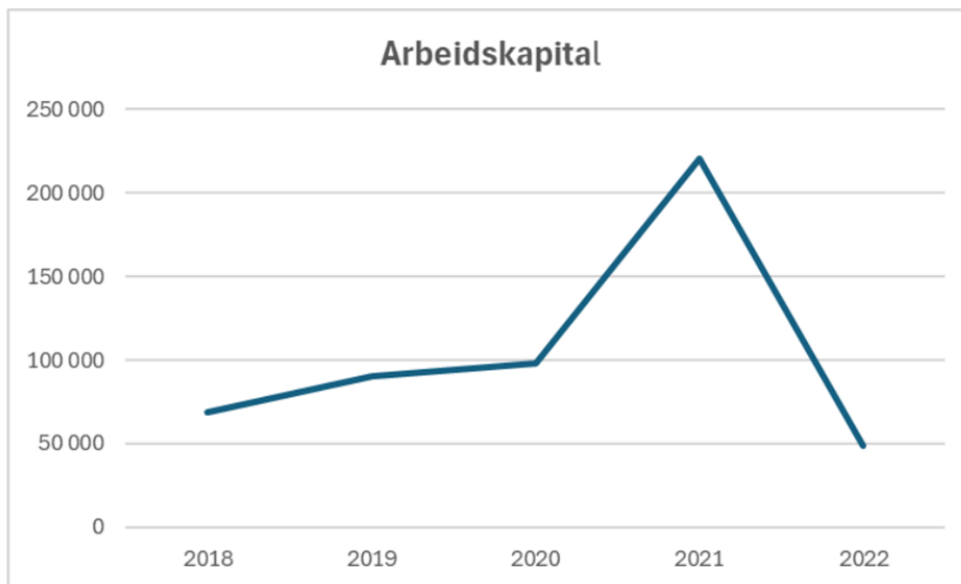
Tabell 3: Nøkkeltall for gjeldsgrad

Som vi kan se av grafen så opptrer gjeldsgraden og egenkapital andelen som motstående poler dette er som forventet da når egenkapitalen øker så vil trolig også gjeldsgraden i de fleste situasjoner minke. Gjeldsgraden til Remarkable i henhold til teorien har holdt sunne verdier fra 2018 til 2022, men varierer en god del i perioden. Gjelden til bedriften har hovedsakelig vært dominert av kortsiktig gjeld. Remarkable var relativt tilbakeholden med å ta opp gjeld frem til 2020 og 2021, da en økning i salget sannsynligvis gjorde det mindre risikabelt å ta opp mer lån, samt åpne opp for flere muligheter. Fra 2019 til 2021 åttedoblet gjelden til selskapet .

## 4.1.2. Finansiering

Finansiering ser på hvordan bedriften bruker penger opp i mot hvordan bedriften skaffer seg penger. Dette gir dermed et godt bilde på om kapitalstrukturen i bedriften er god eller ikke, og hvor godt bedriften står med tanke på de kortsiktige kravene de vil bli stilt overfor.

### Arbeidskapital



Figur 5, Utvikling i arbeidskapital for Remarkable AS

	2018	2019	2020	2021	2022
Arbeidskapital	68 775	90 685	98 090	220 619	48 883

Tabell 4, Nøkkeltall for arbeidskapital

I grafen ovenfor er y-aksen i 1 000 kr.

I hele perioden fra 2018 til 2021 har arbeidskapitalen til bedriften vært positiv. I tillegg kommer det fram at arbeidskapitalen har økt hvert år frem til 2021. Dette inkluderer et spesielt stort hopp fra 2020 til 2021. Dette betyr eksempelvis at i 2018 var omløpsmidlene finansiert av 68 775 i langsiktig kapital. Bedriften har gjennom hele perioden en positiv arbeidskapital med relativt stor margin. Dette er følgelig positivt siden det ikke er ønskelig med en lav arbeidskapital eller i verste fall negativ arbeidskapital. Det vil da si at den kortsiktige gjelden er større enn omløpsmidlene. Dette ville ha gitt bedriften mindre frihet

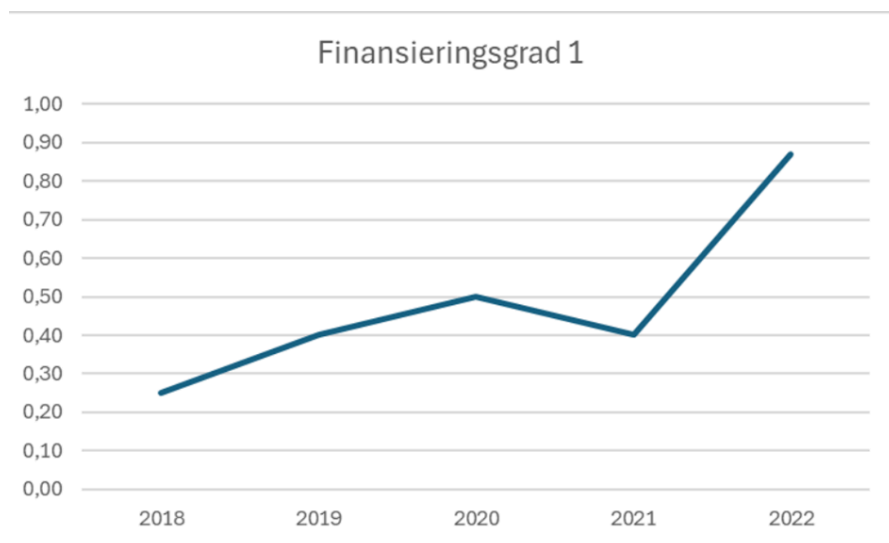
fordi de ville hatt mindre å stå imot med enn de kravene de vil bli presentert for på kortere sikt.

En rimelig påstand å hevde er at med økende omsetning, så vil bedriften ha behov for høyere arbeidskapital. Dette viser utviklingen i arbeidskapitalen, da den til dels samsvarer med endringene i Remarkable sine inntekter sett over disse 5 årene. I 2021, som er deres beste år, var arbeidskapitalen på hele 220 619. (Knardal og Sending, 2022, s.170)

I 2022 går arbeidskapitalen kraftig ned, fra 220 619 i 2021 og helt ned til 48 883. Ser man på balanseregnskapet til Remarkable går både omløpsmidlene og den kortsiktige gjelden ned. Det er omløpsmidlene som har den kraftigste nedgangen, og bedriften har fått et mindre varelager og mindre kundefordringer. Dersom denne utviklingen fortsetter vil Remarkable etter hvert kunne få en så liten arbeidskapital at de kan få problemer med å takle kortsiktige krav som de blir stilt ovenfor.

## Finansieringsgrad 1

På finansieringsgrad 1 ser vi på bedriftens anleggsmidler og om bedriftens anleggsmidler er betalt av egenkapital eller langsiktig gjeld og i hvilken grad det skjer for seg. Nøkkeltallet viser i hvor stor grad anleggsmidler er langsiktig finansiert. Nøkkeltallet bør være mindre enn 1.



Figur 6, Utvikling i finansieringsgrad 1 for Remarkable AS

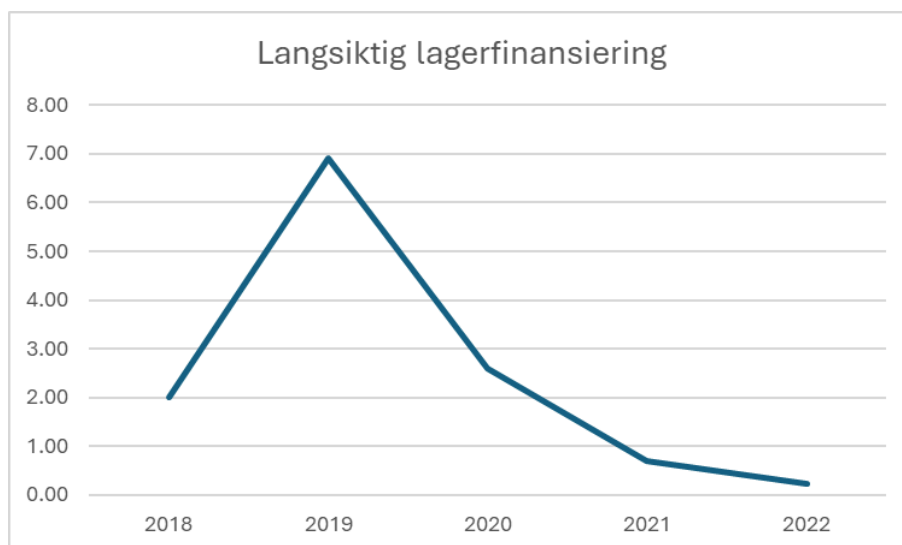
	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Finansieringsgrad 1</b>	0,25	0,43	0,50	0,40	0,88

Tabell 5: Nøkkeltall for finansieringsgrad 1

Gjennom hele den analyserte perioden har bedriften en finansieringsgrad 1 mindre enn 1, noe som var ønskelig. Dette viser at bedriften har godt betalt anleggsmidlene sine med langsiktig kapital. Perioden viser lenge små variasjoner, men i 2022 stiger den helt opp fra 0,4 til 0,87, noe som viser til en negativ utvikling. Likevel er finansieringen fortsatt sunn da nøkkeltallet er under 1.

## Langsiktig lagerfinansiering

Langsiktig lagerfinansiering viser i hvor stor grad lageret er langsiktig finansiert.



Figur 7, Utvikling i den langsiktige lagerfinansieringen for Remarkable AS

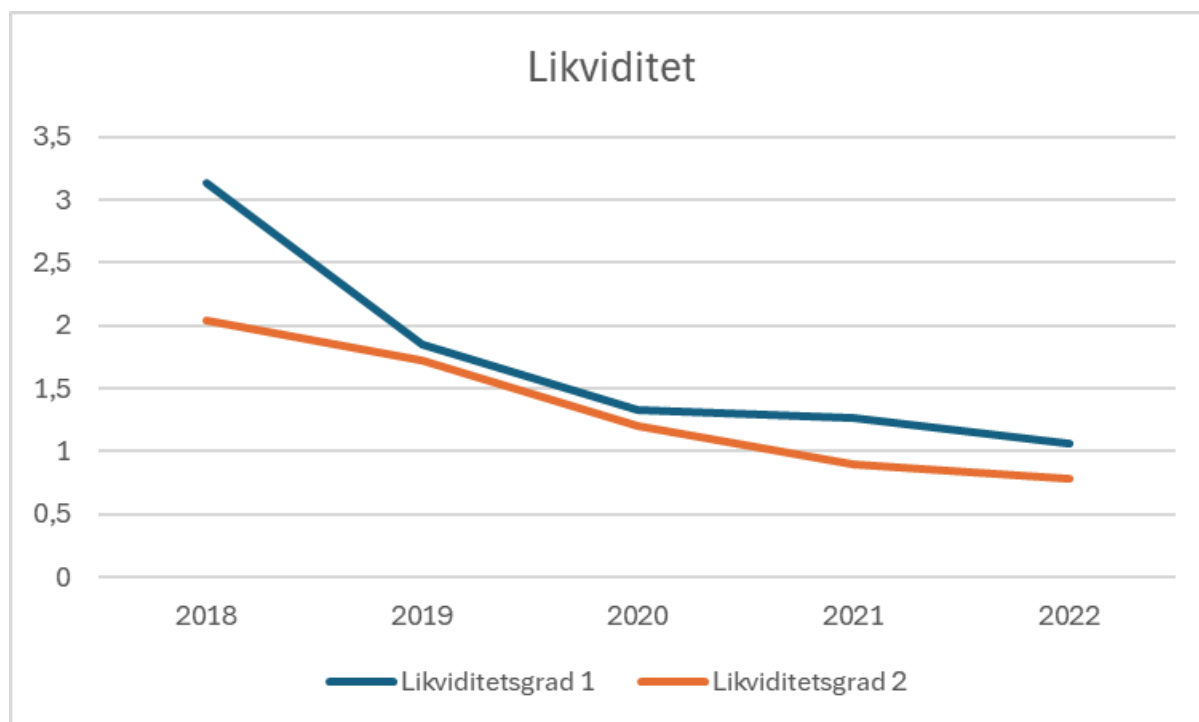
	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Langsiktig lagerfinansiering</b>	1,96	6,85	2,58	0,70	0,24

Tabell 6: Nøkkeltall for langsiktig lagerfinansiering

Siden vi allerede vet at arbeidskapitalen er positiv i alle årene, så vet vi at en del av lageret til bedriften er langsiktig finansiert. Bedriften har mye langsiktig kapital til å dekke lageret med i årene 2018, 2019 og 2020. Dette vises da nøkkeltallene i disse årene er større enn 1. Her observeres det en negativ trend, noe som vises ved at den langsiktige lagerfinansieringen bare er mellom 0 og 1 i 2021 og 2022. Ved analysen av arbeidskapitalen ovenfor, så vi at den gikk kraftig ned i 2022. Dette skyldes blant annet en stor reduksjon i bedriftens varelager. Varelageret gikk likevel ikke like mye ned som arbeidskapitalen totalt sett. Dette fører til at den langsiktige brøken til langsiktig lagerfinansiering blir mindre, og faktisk også gir nøkkeltall under 1 de to siste årene. Isolert sett er disse tallene kanskje ikke så dårlige, men utviklingen viser tydelig at bedriftens varelager i minkende grad blir langsiktig finansiert. Fortsetter denne utviklingen fremover, er det potensielt bekymringsfullt for bedriften. (Knardal & Sending, 2022)

Summert viser nøkkeltallsberegningene knyttet til finansiering i det store og det hele at bedriften har en sunn finansiering. Men utviklingen viser likevel en negativ trend i alle analysene. Samtidig kan dette også skyldes en bevisst restrukturering av finansieringen i bedriften.

### 4.1.3. Likviditet



Figur 8, Utvikling i likviditetsgradene 1 og 2 for Remarkable AS

År	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Likviditetsgrad 1</b>	3,1359	1,8484	1,3306	1,2611	1,0661
<b>Likviditetsgrad 2</b>	2,0470	1,7247	1,2027	0,8920	0,7867

Tabell 7: Nøkkeltall for likviditet

Bedriftens likviditetsgrad 1 holder seg mellom 1,066 og 3,136 i perioden. Altså har bedriften i perioden hatt omløpsmidler inkludert varelager som er 1,066 til 3,136 ganger så stor som den kortsiktige gjelden. Ifølge Kristoffersen (2014) bør dette tallet være større enn 2, og selv om dette er et strengt krav er det lett å skjønne hvorfor. Ifølge tabellen var den over 2 i 2018, men under 2 i 2019 og fortsetter å minke fra og med da til å bli 1,066 i 2022 som viser et stort gap mellom 2018 og 2022. Det er en jevn økning av omløpsmidlene til bedriften i perioden, men samtidig er det også en jevn økning i den kortsiktige gjelden, noe som har ført til denne nedgangen, særlig mellom årene 2018 og 2019 hvor omløpsmidlene har nesten doblet seg, mens samtidig har den kortsiktige gjelden 3 ganger doblet seg. Om dette fortsetter kommer likviditetsgrad 1 til å bli enda mindre, noe som fører til at det blir vanskeligere for bedriften å betale sine kortsiktige gjelden.

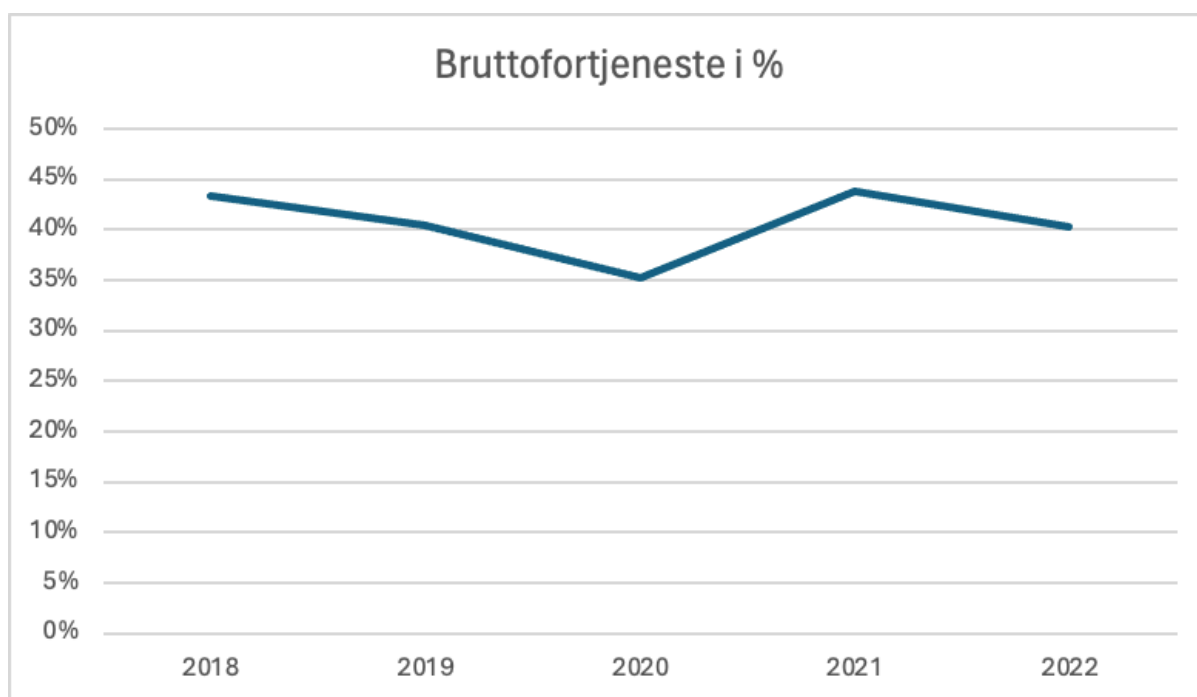
Når det gjelder likviditetsgrad 2, er den eneste forskjellen her sammenliknet med likviditetsgrad 1 er at likviditetsgrad 2 ser bort fra varelager. Følgelig består forskjellen mellom likviditetsgrad 1 og 2 av varelageret. Vi ser at varelageret står for en stor del av omløpsmidlene og uten dem utgjør omløpsmidlene (som bankinnskudd og fordringer) mellom 0,787 til 2,047 ganger den kortsiktige gjelden. Denne bør være større enn 1 (Kristoffersen, 2014), men dette bør vurderes i lys av blant annet bransje. Isolert sett kan man trekke den slutningen at bedriften ikke kan møte de kortsiktige forpliktelsene sine uten å realisere deler av varelageret. Dette var ikke tilfellet for Remarkable AS. I 2018 og 2019 hadde bedriften en veldig bra likviditetsgrad 2. Ifølge figuren ser vi at likviditetsgrad 2 minker fra starten. Den var over 1 i perioden fra 2018 til 2020, men etter det fortsetter den å minke. Dette kan indikere at bankinnskudd, fordringer med mer har minket i perioden.



## 4.1.4. Lønnsomhet

Lønnsomhet er hovedfokuset i denne oppgaven, og vi skal i denne delen av oppgaven gjennomføre regnskapsanalyser rundt nettopp dette. Med disse analysene ønsker vi å komme frem til konklusjoner om Remarkable har en lønnsom bedrift eller ikke, og hva vi kan anslå rundt lønnsomheten deres de kommende årene.

### Bruttofortjeneste i %



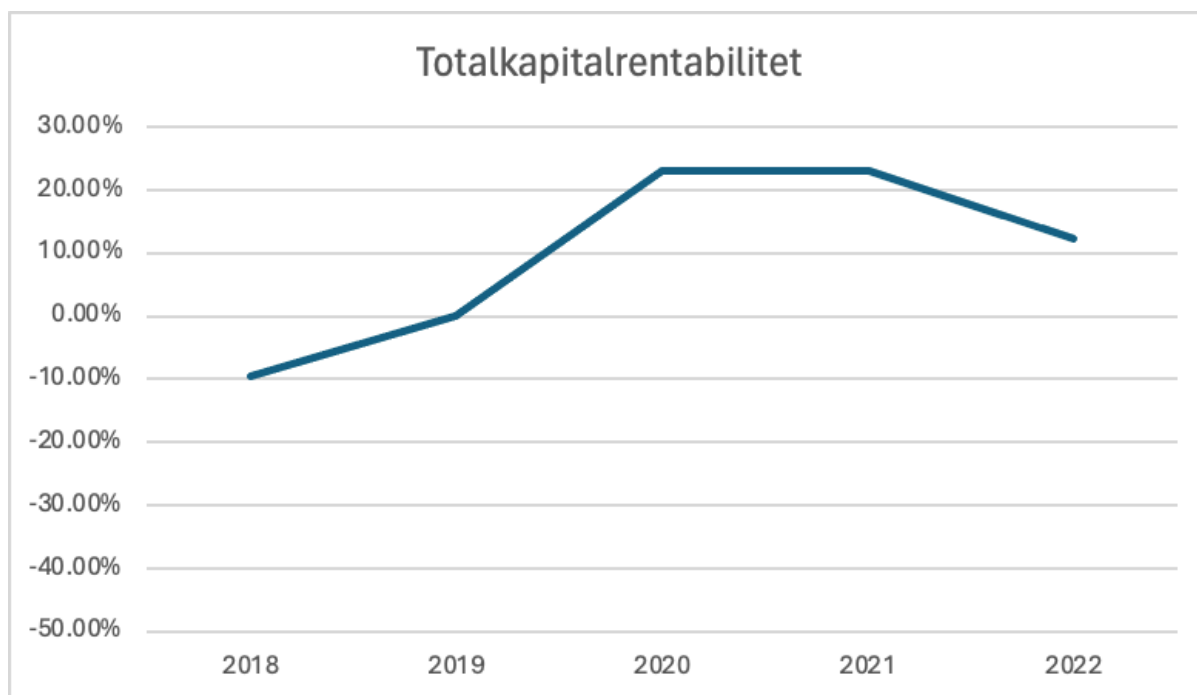
Figur 9, Utvikling i bruttofortjeneste for Remarkable AS

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Bruttofortjeneste i %</b>	43,3%	40,4%	35,3%	42,8%	40,4%

Tabell 8: Bruttofortjeneste i %

Remarkable har hatt stabile bruttofortjeneste i % verdier fra 2018 til 2022, med et toppunkt i 2018 på 43,3% og bunnpunkt i 2020 på 35,3% som stammer trolig fra deres nye produkt som ble lansert samme år. Hva som er god bruttofortjenesteprosent er bransjeavhengig, men for Remarkable AS sin del så vil dette nivået bidra godt til at selskapet får dekket det resterende av deres kostnader, og bidra til økonomisk vekst.

## Totalkapitalrentabilitet



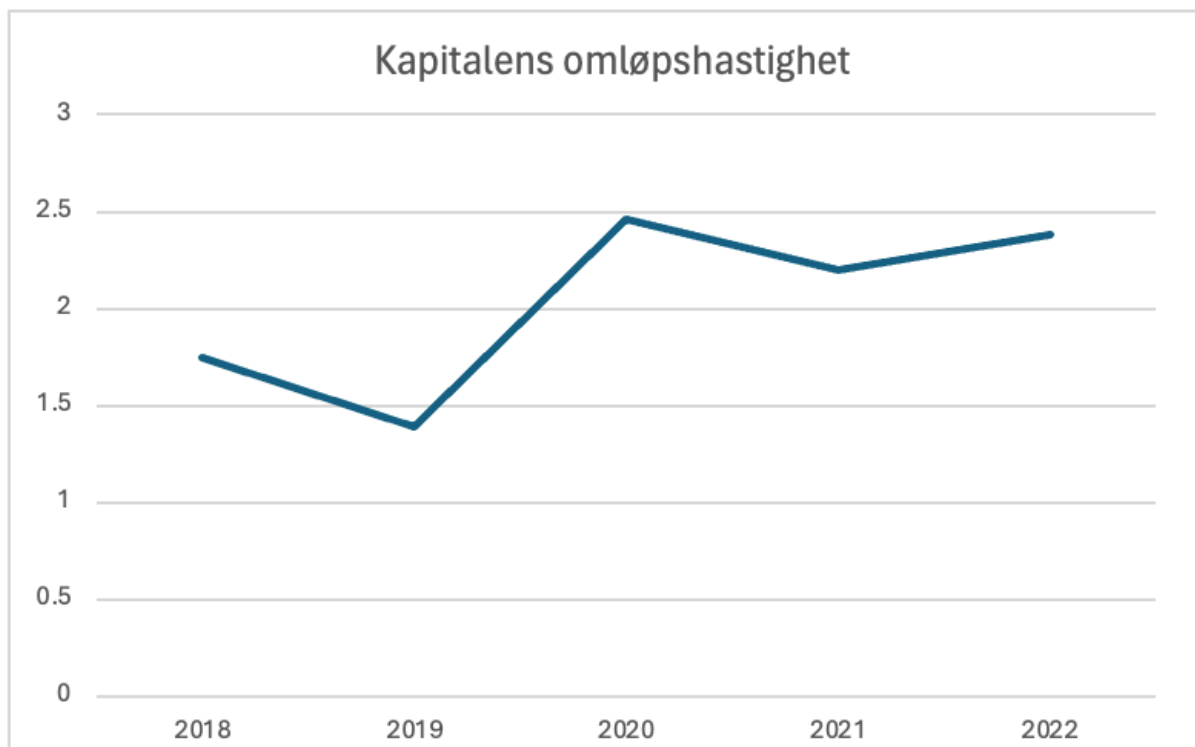
Figur 10, Utvikling i totalkapitalrentabilitet for Remarkable AS

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Totalkapitalrentabilitet</b>	-9.4%	-8.5%	23.1%	23.0%	12.2%

Tabell 9: Nøkkeltall for totalkapitalrentabilitet.

Totalkapitalrentabiliteten til Remarkable AS har hatt en markant økning i perioden. I 2018 med et negativt ordinært resultat før skatt hadde bedriften en TKR på -9.4%, dette er et resultat av et negativt driftsresultat. Selskapet forventet ikke positiv avkastning på totalkapitalen før år 2022. I 2020 opplevde likevel Remarkable en økning i driftsresultatet på 80 millioner fra året før og dette gjorde at selskapet fikk en stor økning i deres totalkapitalrentabilitet. Som nevnt i teoridelen så vil en TKR prosent på over 10% være tilfredsstillende, Remarkable har med andre ord hatt en solid avkastning på deres totalkapital fra 2020 til 2022.

## Kapitalens omløpshastighet



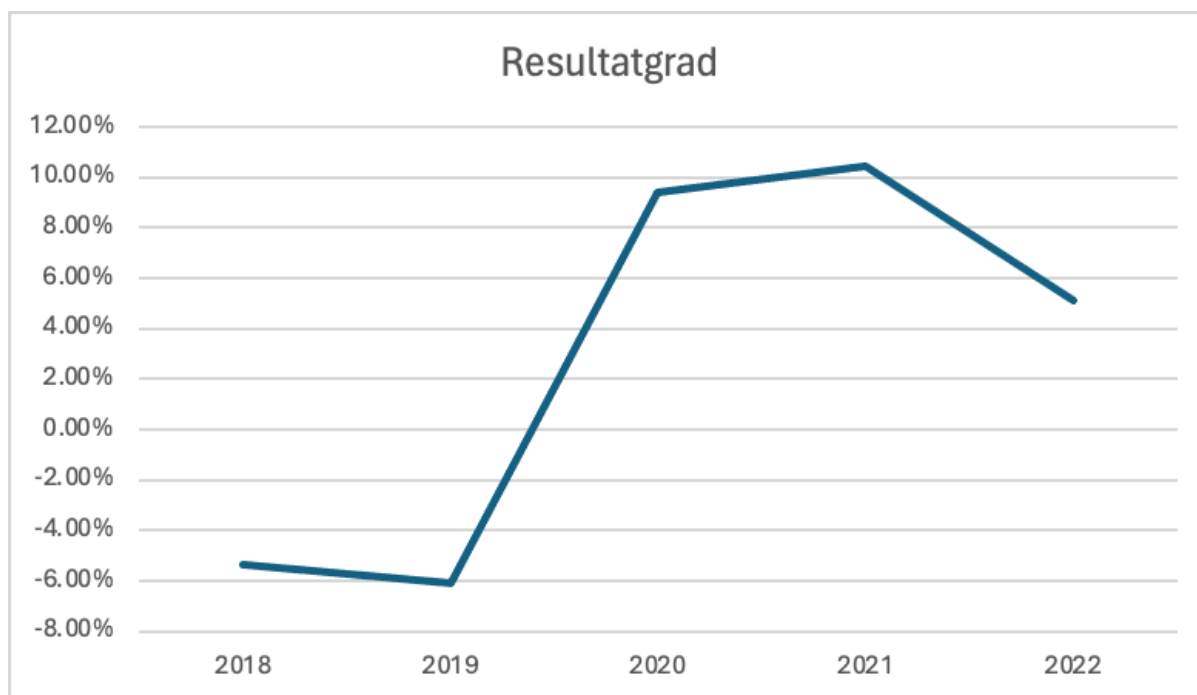
Figur 11, Utvikling i kapitalens omløpshastighet for Remarkable AS

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Kapitalens omløpshastighet</b>	1,75	1,39	2,46	2,20	2,38

Tabell 10: Nøkkeltall for kapitalens omløpshastighet

Remarkable har, som de selv uttaler, hatt en “eventyrlig vekst” i driftsinntekter. Fra 2018 til 2022 så har bedriften mer enn tidoblet driftsinntektene. Salgsøkningen kommer trolig mye av ett godt produkt som ble lansert i riktig tid. Remarkable merket den største veksten i pandemien når etterspørselen hadde en kraftig økning. I 2020 så hadde Remarkable en tredobling av inntekt, og året etter doblet det seg igjen. I 2022 så hadde det en liten økning, men tyder på en tid fremover med mer forutsigbare salgstall. Selv om selskapet hadde en stor økning i driftsinntekter, så hadde ikke kapitalens omløpshastighet like stor økning, noe som er forventet da totalkapitalen deres har økt i takt med driftsresultatet. Som nevnt i teorien så vil en tilfredsstillende omløpshastighet være varierende fra bransje til bransje. Men trenden som selskapet har hatt kan tyde på at Remarkable har forvaltet sin kapital bedre for årene som har gått.

## Resultatgrad



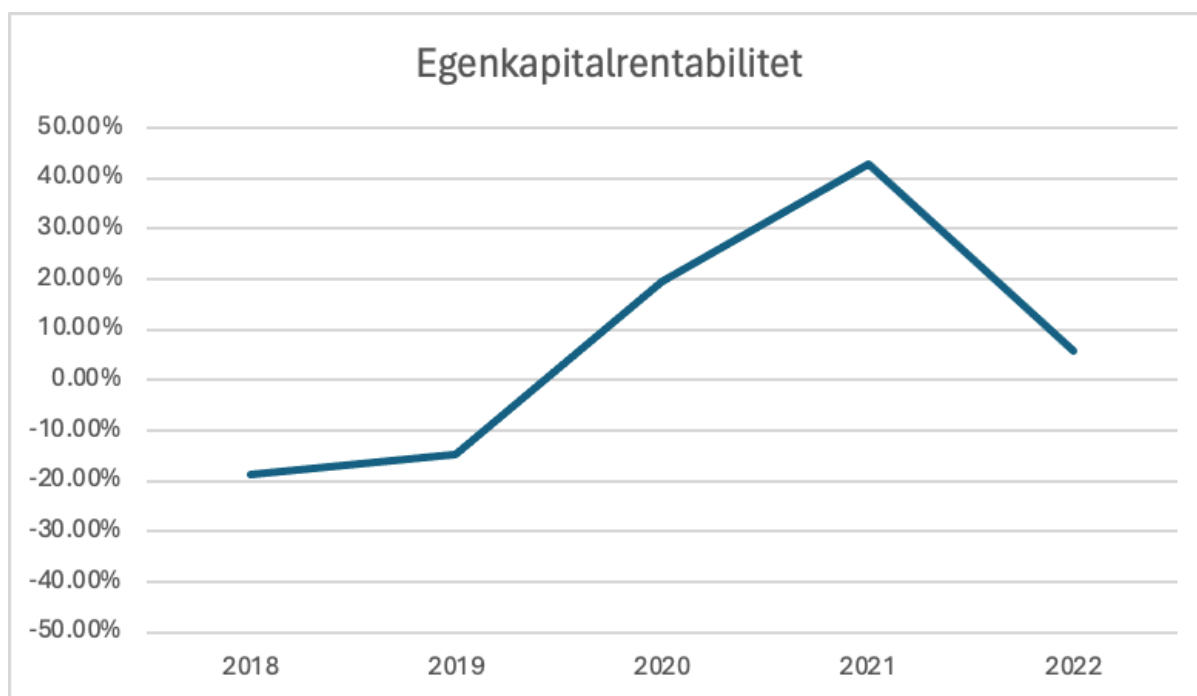
Figur 12, Utvikling i resultatgrad for Remarkable AS

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Resultatgrad</b>	-5.38%	-6.11%	9.39%	10.43%	5.12%

Tabell 11: Nøkkeltall for resultatgrad

Resultatgradene til Remarkable AS, har som omløpshastighet hatt en positiv økning. Vi kan likevel se at det er større variasjoner for resultatgraden i perioden. Her kan vi se at selv om selskapet har hatt stor økning i driftsinntektene så kan ikke det trekkes direkte paralleller til deres resultat. I 2020 så ser vi første år med positiv resultatgrad, og i 2021 fortsetter den positive trenden. Mens i 2022 så kan vi se at en økning i lønnskostnader påvirker driftsresultatet i større grad enn tidligere, vi ser også at høye renter, inflasjon og komponent mangler også øker kostnadene til bedriften. Vi kan ved å se på både resultatgrad og omløpshastigheten til bedriften se at det er resultatgraden som har påvirket total kapitalrentabiliteten mest, dette kommer av den store variasjonen av forholdet mellom driftsresultatet og driftsinntektene.

## Egenkapitalrentabilitet



Figur 13, Utvikling i egenkapitalrentabilitet for Remarkable AS

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Egenkapitalrentabilitet</b>	-18.55%	-14.62%	19.57%	42.88%	5.92%

Tabell 12: Egenkapitalrentabilitet

Egenkapitalrentabiliteten til Remarkable startet som flere av de andre nøkkeltallene negativt i 2018 med at investorer taper nesten 20% på det de investerer i bedriften, men med en lik trend som totalkapitalrentabilitet så snur denne med et kraftig hopp i 2022 og en videre dobling i 2021 for å så stabilisere seg i 2022. Resultatet til Remarkable før skatt i 2020 og 2021 økte mye mer i forhold til den gjennomsnittlige egenkapitalen, men som nevnt i forrige del av oppgaven så vil nedgangen i driftsresultatet gjøre at investorer får mindre avkastning på kapitalen de har puttet inn i selskapet enn de to årene tidligere. Ifølge teorien som diskuteres så burde egenkapitalrentabiliteten ligge høyere enn totalkapitalrentabiliteten. I 2020 og 2021 så opprettholdt bedriften dette kravet, men i 2022 så ligger egenkapitalrentabiliteten lavere enn totalkapitalrentabiliteten, som ikke er gunstig for investorer.

## 4.2. SWOT-analyse

### 4.2.1. Stryker:

Fra starten hadde Remarkable en fordel, siden de var først i markedet når det gjelder type produkt de produserer. At det ikke er et vanlig nettbrett som andre Samsung tablets og Ipads for eksempel, men at det er et skrivnings- og løsningsfokusert nettbrett, noe som mange studenter trenger. Dette, kombinert med salgs- og markedsføringsløsningene og -strategiene, har bidratt til at Remarkable har utviklet en unik tilnærming for å nå de uutnyttede markedene. En av de viktige strategiene som de benytter er markeds-track-record, noe som førte til vellykket produktlansering ikke bare på hjemmemarkedet, men også tilpasning til ulike markeder basert på innsikt fra lokale forbrukere. "Remarkable har testet ulike konsepter i forskjellige markeder og oppnådd suksess med salgs- og markedsføringsløsninger. De sterke talenter hos Remarkable sine ansatte bidro også til å utvikle dette produktet. Deres innflytelse på den norske tech-scenen blir mer og mer tydelig." (E. Ofek og C. Hsu 2018).

Remarkable er en veletablert aktør innen bransjen, og har et solid forhold til sine leverandører og andre aktører i forsyningskjeden. De forsterker sin posisjon ved de materielle rettigheter i form av patenter og opphavsrettigheter gjennom innovasjon og kjøp av disse fra skaperne. Dette kan hjelpe Remarkable med å hindre utfordringer til konkurrenter i ulike bransjer, markedsføring og teknologi.

Alt dette har ført til at bedriften har opparbeidet en sterk balanse og en solid finansregnskap, noe som hjelper dem i å investere i nye prosjekter som kan bidra til variert inntektsstrømmen ytterligere og øke avkastning på salg (RoS) og andre beregninger.

### 4.2.2. Svakheter

En av svakhetene som Remarkable hadde er mangel på arbeidsstyrkemangfold, gitt at det meste av veksten så langt er i hjemmemarkedet, kan redusere vekstpotensialet i det internasjonale markedet.

Det viktigste for hver bedrift er sine kunder, dette gjelder Remarkable også. Men selv om etterspørselen etter produkter ikke har gått ned, er det en økende følelse av utilfredshet blant kundene til Remarkable. Det gjenspeiles i vurderingene på ulike nettplattformer, særlig med

den nye nettbretten “Remarkable 2”. Remarkable bør legge vekt på områder der det kan forbedre kundekjøpet og opplevelsen etter kjøp. Kunder fokuserer også på miljø temaet, som blir enda mer viktig for publikum i dag enn før. Merittliste for Remarkable på miljøhensyn er lite oppmuntrende og dette kan føre til tilbakeslag av nettbrett fra forbrukerne ettersom kunder nå vurderer miljøvern som en integrert del av å drive forretning.

#### **4.2.3. Muligheter**

Når det er snakk om teknologi og marked, tenker man med en gang på globalisering. Globalisering åpner for svært lønnsomme muligheter i det internasjonale markedet. Remarkable er i en veldig bra posisjon til å utnytte disse mulighetene og øke markedsandelen. Veksten i det internasjonale markedet kan også hjelpe Remarkable med å diversifisere risikoen, da den vil være mindre avhengig av hjemmemarkedet for inntekter. Globalisering vil også redusere kostnadene for markedsinngang og markedsføring i internasjonale markeder, særlig at det er en redusert risiko for markedsinngang og markedsføring der.

Ved å utvide til andre markeder enn bare hjemmemarkedet, vil dette hjelpe Remarkable for tilgang på nye markedsstrategier, nye teknologi og produktutviklingsmetoder. Dette vil også hjelpe dem med å forbedre produktene sine slik at de bedre tilpasser seg med de nye kundene og deres preferanser. Dette kan samtidig være en utfordring, spesielt siden Remarkable har primært fokusert på et marked og begrenset antall segmenter.

Et annet mulighet Remarkable har er økning i disponibel forbruksinntekt. Remarkable kan bruke den økende disponible inntekten til å bygge en ny forretningsmodell der kundene begynner å betale progressivt for å bruke produktene deres. “Remarkable kan bruke denne trenden til å ekspandere i tilstøtende områder: Forecasting, Marketing, Product Development, Technology.” (E. Ofek og C. Hsu 2018).

#### **4.2.4. Trusler**

Samtidig som at det er en mulighet, kan globalisering også være en trussel. Selv om Remarkable har hatt stor suksess i Norge, er det vanskelig å beholde dette navnet om de

vender utover. Det er mye vanskeligere å konkurrere med svære virksomheter som Apple og Microsoft. Det internasjonale markedet er svært og der er det en risiko for å mislykkes, og kanskje må eventuelt selge navnet til en av de store virksomhetene. En annen faktor som fører til vanskeligheter i å nå det internasjonale markedet er de internasjonale geopolitiske faktorer. Siden Trump-valget har geopolitiske faktorer tatt en vending for økende proteksjonisme. Utviklinger som Brexit, russiske sanksjoner, valutakrise og inflasjon i Venezuela, lavere oljepriser osv. påvirker det internasjonale forretningsmiljøet. Remarkable bør fokusere nøye på disse hendelsene og gjøre dem integrert i strategiutvikling.

Et viktig poeng å nevne er at Remarkable bør overvåke de stadig endrede regelverkene fra myndighetene under det økende presset fra protestgrupper og frivillige organisasjoner, spesielt når det gjelder miljø- og arbeidssikkerhetsaspekter. Det er økte kostnader knyttet til særlig miljøforskrifter i utviklede markeder. Remarkable må håndtere disse kostnadene ettersom regjeringer prøver å innkreve høyere miljøavgifter for å fremme renere alternativer. For Remarkable kan det føre til høyere logistikkostnader og høyere emballasjekostnader.

Økende kjøpermakt kan også ses på som en trussel. Gjennom årene har forhandlingsstyrken til Remarkables kunder økt betydelig, noe som legger press nedover på prisene. Selskapet kan vurdere horisontal integrasjon for å konsolidere og bringe effektivitet, men det vil være en kortsiktig lettelse.

### **4.3. PESTEL-analyse**

#### Politiske forhold

Den første kategorien i PESTEL-analysen omhandler politiske forhold. Dette er tiltak knyttet til lovbestemmelser og skattepolitikk som myndighetene iverksetter for å stimulere til næring og utvikling. For eksempel vil formuesskatten i vi har i Norge gjøre at mange lønnsomme selskaper vil selge seg til utlandet. Remarkable er et vekstselskap, der en slik problemstilling er meget aktuell. I Norge har vi akkurat nå en regjering som er sterke forkjempere av formuesskatten. En stor formuesskatt kan gjøre det vanskeligere for Remarkable og bevare virksomheten sin i Norge. Det kan potensielt bli et problem at eierne av Remarkable betaler en formuesskatt som utenlandske eiere slipper å betale, eller i det minste må betale i et mindre omfang.



## Økonomiske forhold

Økonomiske trender og sykluser kan påvirke etterspørselen etter Remarkable sine produkter. Den økonomiske veksten til Remarkable har de siste årene vært betydelig lønnsom. I 2021 økte omsetningen med 116%. Året etter skjedde det store endringer i den økonomiske sfæren. 2022 var preget av inflasjon, økte renter og en fortsettelse av arbeidet med å prøve å komme seg ut av covid. Disse faktorene fører til at vanlige mennesker må tenke mer nøye på sitt eget forbruk, og får et endret forbruksmønster. En naturlig konsekvens er at 'luksusgoder' som lesebrettene til Remarkable blir prioritert bak andre utgifter som en vanlig husholdning har. Resultatet før skatt i 2022, som endte på 30 millioner, kan også være et tegn på dette. Dette var en stor nedgang fra 204 millioner året før. De stigende prisene, rentene og kostnadene har dermed helt klart vært med å senke etterspørselen etter Remarkable sine produkter.

## Sosiokulturelle forhold

Som et teknologiselskap leverer Remarkable et produkt som det er naturlig å tenke at bare vil bli mer etterspurt i fremtiden. Dagens barn og unge vokser opp i en høyteknologisk verden. Etter hvert som de blir større og etter hvert voksne vil de ha helt andre forutsetninger enn mange av dagens voksne til å håndtere alle de teknologiske verktøyene og hjelpemidlene som kommer på markedet. Det er naturlig å tro at flere og flere vil legge bort de tradisjonelle papirskrivebøkene når de skal notere, studere og jobbe. De vil heller se til teknologiske verktøy som gjør notering og ikke minst sorteringen av alle notater mye enklere og behagelig.

Det er heller ingen tvil om at produkter som Remarkable tilbyr ikke er det billigste man kan kjøpe seg. En forbruker må ut med minst 5 000 norske kroner for en versjon. I samfunn eller i markeder med store inntektsforskjeller kan dette gjøre at Remarkable kan få vanskeligheter med å etablere seg. I land som Norge, med relativt sett små variasjoner i inntekt, har produktet et større fotfeste enn i andre land med større variasjoner i inntekt. I land med store inntektsforskjeller, kan det også være store forskjeller i hvor langt innbyggerne har kommet i den teknologiske utviklingen på individnivå. Mange kan ha dårlige forutsetninger for å håndtere teknologiske produkter på grunn av manglende teknologisk kompetanse.

Remarkable har fått på plass flere strenge standarder og avtaler for deres partnere, både de som de samarbeider med i Norge og i utlandet. Disse inneholder detaljerte krav rundt arbeidsrettigheter, helse og sikkerhet, miljø og etikk. Dette for å sikre at alle personer involvert i produksjonsprosessen behandles rettferdig og i samsvar med forventningene

internasjonalt. Dette er viktig for Remarkable, da de har flere av sine produksjonspartnere lokalisert i Kina, og deres logistikkentre befinner seg i Mexico og Litauen. Et eksempel er fra en av deres egne artikler på deres nettside som handler om unge arbeidstakere. Der fastslår de klart og tydelig at barnearbeid ikke skal brukes i noen stadier av produksjonen.

Det som har fått et viktig oppsving og fokus de siste årene er bærekraft. I den sammenheng er det viktig å peke på at bærekraft ikke bare omhandler miljø. Bærekraft er også den sosiale dimensjonen. Det vil for eksempel si hvordan bedriften opptrer og tar vare på medarbeiderne sine og leverandørene sine. Alle leverandører som Remarkable vurderer samarbeid med blir undersøkt med et ESG due diligence-verktøy. Dette verktøyet analyserer potensielle miljørisikoer leverandørene vil kunne påføre. Verktøyet fungerer også som en plattform hvor Remarkable kan diskutere med leverandørene om potensielle forbedringer som kan gjøres.

### Teknologiske forhold

I en stadig økende teknologisk verden er det ingen tvil om at bransjen Remarkable opererer i vil bli påvirket av ytre teknologiske drivkrefter. Det dukker stadig opp nye muligheter for automatisering og bruk av data som kan transformeres til verdi for bedriften. En konkret trend som Remarkable har vurdert å implementere er kunstig intelligens. Kunstig intelligens blir et stadig viktigere tema på flere samfunnsområder, både i næringsliv og akademia. Skal bedrifter holde tritt med utviklingen, er det trolig nødvendig å satse på dette. Remarkable sine nettbrett har blitt den foretrukne måten å notere på for mennesker verden over. Lederen for Remarkable uttalte i desember 2023:

*Et notat er den første manifestasjonen av en idé utenfor hjernen. En gnist. Når det kommer til AI (kunstig intelligens), og enda mer viktig, HI (menneskelig intelligens), ser jeg for meg at vi finner en fusjon av dette. (Nikolaisen, 2023).*

Dette viser at kunstig intelligens blir satt på agendaen i bedriften. En tanke kan være at tekstbehandlingsferdigheter som kunstig intelligens tilbyr, kan bli skapt til klare og meningsfulle setninger som kan publiseres, eksempelvis på nettsider. Kunstig intelligens kan også følge opp notater man har skrevet. For eksempel hvis man skal notere ned noen stikkord til et foredrag man skal holde, så kunne kunstig intelligens generert en liste med gode og relevante spørsmål eller temaer, slik at dette kunne bidratt til at foredraget ble enda bedre. (Nygard-Hansen, 2023).

### Miljømessige forhold

Det er flere årsaker til at bærekraft og miljø vil påvirke bedriften fremover. For det første vil en bærekraftig forretningsstrategi gi nye forretningsmuligheter. Uten dette vil det bli vanskelig, med EUs nye direktiver, og få hjelp til lån og finansiering. Det vil også bli vanskeligere å knytte bånd til nye samarbeidspartnere og leverandører.

Teknologiselskaper, som Remarkable, står for rundt 3-4% av verdens karbonutslipp. Dette er på nivå med luftfartsindustrien (Remarkable, 2024). Forbrukerelektronikken har også en lang vei å gå for å synliggjøre sitt eget miljøskadelige forbruk. Det er mye av Remarkable sine utslipp som er uunngåelige fordi det er nesten umulig å bygge deres lesebrett uten komponenter som gir høye utslipp. 80% prosent av Remarkable sitt karbonavtrykk kommer fra produksjonen. Det er naturlig å tro at diverse miljøavgifter på høye utslipp av CO<sub>2</sub>-ekvivalenter bare vil øke i fremtiden, noe som kan skape høye kostnader for Remarkable og dermed påvirke lønnsomheten.

Desto viktigere blir det trolig for Remarkable og hvert fall synliggjøre sine utfordringer, og dessuten klart og tydelig vise at de jobber hardt med problemstillingene. Bedriften tar imot nettbrett gjennom ulike garanti- og returordninger og monterer disse på nytt og selger de gjennom samme garanti som en ny enhet. De reparerer også opp mot 97% av de returnerte papirtablettene (deres komponent med størst utslipp), noe som skal redusere deres e-avfall. Produksjon av miljøvennlig emballasje er også noe de fokuserer på. Så selv om de har en del miljømessige utfordringer knyttet til høye utslipp, har de et klart manifestert mål om å finne måter å redusere sitt eget karbonavtrykk.

### Juridiske forhold

Den virkelige starten for Remarkable sitt lønnsomme eventyr var i 2020, med en spesielt sterk vekst i 2021. Dette var årene hvor verdenssamfunnet hadde de strengeste reguleringen. I likhet med bransjen for øvrig, henger dette tett sammen med at myndighetene i store deler av verden, også i Norge, innførte strenge arbeidsreguleringer. Dette førte til en enorm etterspørsel etter datautstyr til ansatte som fremover skulle sitte på hjemmekontor verden over. En slik arbeidsregulering fra myndighetene førte til en positiv vekst for Remarkable. Likevel, i takt med at samfunnet har blitt åpnet mer opp de siste årene har nå Remarkable som en produsent av forbrukerelektronikk, også merket dette skiftet i etterspørselen.

Bedrifter i dag er omfattet av stadig strengere miljøvernlovgivninger. Med et hovedkontor i Oslo opererer Remarkable i samsvar med den norske åpenhetsloven. Dette betyr at bedriften er pålagt å innhente informasjon fra sine leverandører og partnere om deres tilnærminger og praksis rundt menneskerettigheter og sentrale klimaspørsmål. I tillegg til at de selv også må identifisere, kartlegge og ha en åpenhet om forhold ved egen drift som kan ha en negativ påvirkning på menneskerettigheter, klima og miljø (Stenvold & Stephansen, 2023, s.253).

---

## 5. Konklusjon

I denne oppgaven har vi sett på hvordan lønnsomheten til Remarkable har utviklet seg over en femårsperiode, fra 2018 til 2022. Dette har vi gjort gjennom en regnskapsanalyse hvor vi har analysert bedriftens soliditet, finansiering, likviditet og lønnsomhet. I tillegg har vi supplert med en strategisk analyse ved hjelp av SWOT og PESTEL. Dette skal gi oss grunnlag for å besvare problemstillingen:

*Hvordan har lønnsomheten til Remarkable utviklet seg i perioden 2018 – 2022, og hva kan mulige årsaker til utviklingen av lønnsomheten være?*

I det store og hele har bedriften en sunn finansiering gjennom den analyserte perioden. Likevel vises en negativ utvikling i de finansielle analysene. Bedriftens kortsiktige gjeld øker betraktelig de siste årene. Store lån har blitt tatt opp for å finansiere bedriftens vekst og investeringer. Dette fører til økte rentekostnader og dermed en usunn utvikling av finansieringen. Bedriften har også hentet inn mer gjeld fremfor egenkapital. I tillegg har endringer i markedsforhold de siste årene ført til økte kostnader i samfunnet, noe som også har hatt en innvirkning på bedriften sin finansiering.

Nedgangen i likviditeten til bedriften kan forklares med at selv om likviditeten til bedriften var bra i starten av perioden, har den kortsiktige gjelden hatt en større økning med hensyn til økning til omløpsmidlene. Både likviditetsgrad 1 og 2 har blitt mindre enn det de skulle være. De blir mer stabile, men det er fortsatt en reduksjon i dem. Det åpner kanskje litt bekymring for at bedriften kommer til å bli i dårlig stand til å betale sine fordringer, særlig på kort sikt.. Kapitalens omløpshastighet øker, som indikerer at Remarkable har blitt mer effektiv med bruk av sin kapital. Dette kan tyde på at selskapet har implementert en god vekststrategi og tilpasser seg effektivt. Videre kan vi konkludere med at økningen i resultatgraden stammer fra bedre kostnadsstyring og forbedring i deres operasjonelle effektivitet.

Lønnsomhetsanalysen indikerer en klar forbedring i Remarkable AS sin lønnsomhet fra 2018 til 2022. Etter analysene observerer vi at Remarkable har oppnådd en mer enn tilfredsstillende økonomisk vekst. Totalkapitalrentabiliteten viste en solid økning, drevet av en betydelig forbedring i driftsresultatet. Selskapets evne til å innovere og tilpasse seg markedet og kundenes behov gjennom produktlanseringer og effektiv kundeservice har hatt en positiv innvirkning på lønnsomheten. Remarkable har også effektivt håndtert

produksjons-og driftskostnader i forhold til salgsinntektene jevnt over perioden, noe som gjenspeiles i en god bruttofortjeneste.

Når det kommer til strategianalysen så ser vi at Remarkable har produsert et innoverende produkt, riktig tid å lansere fulgt med riktige salgs- og markedsføringsstrategier. De har kunnskapsrike ansatte, og solide forhold til deres leverandør. De har fort utviklet en sterk posisjon i markedet, særlig ved å sikre de immaterielle rettighetene.

Vi så noen svakheter også, som mangel på arbeidsstyrkemangfold og misnøye hos noen kunder, samtidig som de begynner å merke forventningene og kostnadene det har hva angår miljøhensyn. Disse har trolig svekket lønnsomheten.

For å styrke salg og kundetilfredshet bør Remarkable implementere gode og målbare strategier for kundeengasjement. Basert på tilbakemeldinger fra kunder, burde selskapet rette fokus mot kundeservicetjenester og tilpasse seg kundene. Dette vil over tid påvirke salg og kundelojalitet positivt.

Selv om Remarkable har opplevd rask vekst, utgjør de høye skattene i Norge en trussel mot deres fremtid. Inflasjon og høyt rentenivå har også de siste årene etter covid-pandemien har satt sitt preg på både Remarkable selv og kundene som kjøper produktene Remarkable produserer. Dette har ført til økte kostnader for bedriften, også i form av diverse nye miljøavgifter på grunn av blant annet høye karbonavtrykk. I tillegg har den vanlige forbruker måtte legge bort dyre luksusprodukter som Remarkable produserer på grunn av stramt husholdningsbudsjett. Det er likevel grunn til å tro at Remarkable vil tilby etterspurte produkter i fremtiden da verden stadig blir mer teknologisk. Fremtidens studenter og arbeidstakere vil utvilsomt bruke mye teknologiske produkter i sitt daglige arbeid.

Utfordringen kan bli å ekspandere i nye markeder og i samfunn der produktet rett og slett blir for dyrt.

Globalisering har uansett åpnet døra for mer lønnsomme muligheter, og Remarkable bør utnytte disse mulighetene. Selv om bedriften har en av føttene på det internasjonale markedet, er den i en bransje som tillater for mer og lettere inntreden med mindre kostnader. Men Remarkable må være oppmerksom på at det internasjonale markedet er dominert av enorme og svært sterke selskap, særlig i teknologibransjen. Samtidig har Remarkable en fordel siden de produserer en vare som er annerledes, velutviklet og er først av sin type i hele verden.

Alt i alt tross Remarkable sine utfordringer så står selskapet på en robust grunn. Med fokus på innovasjon, kapitalforvaltning og tilpasning til markedet, så har de vist en god evne til å ikke bare tilpasse seg, men også utvikle seg i et krevende økonomisk miljø. I tiden fremover vil det være viktig for Remarkable å fortsette deres strategiske tilpasning og innovasjon, samtidig med et fokus på økende miljøansvar og kundetilfredshet. Med en vellykket strategi som fokuserer på sistnevnte, forventer vi at de vil sikre posisjonen sin i markedet, men også utvikle merkevaren deres til et høyere nivå. Dette vil gjøre Remarkable klar for fremtidige utfordringer, og utnytte muligheter som vil oppstå i et dynamisk marked hvor teknologi og innovasjon er i fokus.

## Referanseliste

- Arbeiderpartiet (u.å.). *Formuesskatt*. Tilgjengelig fra:  
<https://www.arbeiderpartiet.no/politikken/formuesskatt/> (Hentet 14.mars 2024)
- B. M. Vikøren og R. Pihl, (2022): *SWOT-analyse*. Tilgjengelig fra:  
<https://snl.no/SWOT-analyse> (Hentet 23.april.2024)
- BBC, Bitesize (2024): *How environmental considerations influence business activity*.  
Tilgjengelig fra:  
<https://www.bbc.co.uk/bitesize/guides/z7nr382/revision/2#:~:text=How%20environmental%20considerations%20influence%20business,uses%20or%20the%20waste%20products>  
(Hentet 17.april 2024)
- Berg, T. (2021). *Grunnleggende økonomistyring*. CAPPELEN DAMM AS
- E. L. Lindstrøm, V. Rundberget, I. Slaatsveen og H. B. Soydan (2023): *Husholdningenes disponible inntekt økte i 3. kvartal*. Tilgjengelig fra:  
<https://www.ssb.no/nasjonalregnskap-og-konjunkturer/nasjonalregnskap/statistikk/nasjonalregnskap-inntekts-og-kapitalregnskapet/artikler/husholdningenes-disponible-inntekter-okte-i-3-kvartal> (Hentet 3.april 2024)
- EMBA PRO (2022): *reMarkable: e-Writing the Future SWOT Analysis & Matrix*.  
Tilgjengelig fra:  
<https://embapro.com/frontpage/swotcase/13261-wanberg-remarkable> (Hentet 3.april 2024)
- E. Ofek og C. Hsu (2018), "reMarkable: e-Writing the Future". Tilgjengelig fra:  
<https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=51933> (Hentet 3.april 2024)
- Erichsen, M., Solberg F. og Stiklestad T. (2022): *Ledelse i små og mellomstore virksomheter*. 3. utg. Bergen: Fagbokforlaget
- E24 (2017): *Vi er veldig bekymret*. Tilgjengelig fra:  
<https://e24.no/internasjonalekonomi/i/zGlwWq/slaar-alarm-om-oekt-proteksjonisme-vi-er-veldig-bekymret> (Hentet 17.april 2024)
- Fa karriere.no (2023): *reMarkable*. Tilgjengelig fra:  
<https://karriere.finansavisen.no/jobb-opplysninger/2510/remarkable-is-looking-for-a-commercial-financial-analyst/> (Hentet 3.april 2024)
- Fjeldstad, Ø og Lunnan R (2023). *Strategi*. 3. utg. Bergen: Fagbokforlaget



- J. B. Jacobsen Tilgjengelig (2024): *Nå kommer «Remarkable-mafiaen»: Slik spres nettverket fra en av Norges største gründersuksesser*. Tilgjengelig fra: <https://www.shifter.no/nyheter/na-kommer-remarkable-mafiaen-slik-spres-nettverket-fra-en-av-norges-storste-grundersuksesser/311914> (Hentet 3.april 2024)
- Jacobsen, D.I. (2022). *Hvordan gjennomføre undersøkelser? Innføring i samfunnsvitenskapelig metode*. 4. utg. Oslo: Cappelen Damm
- K. Midttømme, A. Myklebust, S. Vikøren og G. Grimsby (2019) *UTREDNING AV ÅRSAKER TIL ULIKE INNKJØSPRISER*. Tilgjengelig fra: <https://www.menon.no/wp-content/uploads/2019-103-%C3%85rsaker-til-ulike-innkj%C3%B8pspriser.pdf> (Hentet 3.april 2024)
- Knardal, P.S. og Sending A (2022). *Finansregnskap med analyse*. 1. utg. Bergen: Fagbokforlaget
- Kristoffersen, T. (2019). *Årsregnskapet - en grunnleggende innføring*. 6.utgave. Fagbokforlaget
- L. P, Nordbakken (2020): *Hva skjer med globaliseringen etter koronakrisen?* Tilgjengelig fra: <https://civita.no/okonomi/globalisering/hva-skjer-med-globaliseringen-etter-koronakrisen/> (Hentet 3.april 2024)
- M. Paul (2022): *What a reMarkable milestone! Norwegian paper tablet joins the Unicorn club*. Tilgjengelig fra: <https://tech.eu/2022/05/10/what-a-remarkable-milestone-norwegian-paper-tablet-joins-the-unicorn-club/#:~:text=Founder%20and%20CEO%20Magnus%20Wanberg,of%20reMarkable%20and%20> (Hentet 3.april 2024)
- Newth, M. (2023). Bråbrems for Remarkable i fjor. *Dagens Næringsliv*. Tilgjengelig fra: <https://www.dn.no/handel/remarkable/elektronikk/oppstartsbedrifter/brabrems-for-remarkable-i-fjor/2-1-1470113> (Hentet 14. mars 2024)
- Newth, M. (2023). Salgskollaps for Apple. *Dagens Næringsliv*. Tilgjengelig fra: <https://www.dn.no/handel/apple/analysebyra-salgskollaps-for-apple/2-1-1431948>
- NHO (2018): *Handelens velsignelse*. Tilgjengelig fra: <https://www.nho.no/tema/okonomisk-politikk-og-analyse/artikler/handelens-velsignelse/> (Hentet 17.april 2024)
- Nikolaisen, P.W. (2023). *Amerikansk teknologitopp blir ny sjef for Remarkable*. *Shifter*. Tilgjengelig fra:

- <https://www.shifter.no/nyheter/amerikansk-teknologitopp-blir-ny-sjef-for-remarkable/299102>  
(Hentet 27. mars 2024)
- Nygard-Hansen, HP. reMarkable 2 integrert med ChatGPT. *hanspetter.info*. Tilgjengelig fra: <https://hanspetter.info/remarkable-2-integrert-med-chatgpt/> (Hentet 27. mars 2024)
  - ppracie (2020): *My frustrating experience with reMarkable customer service*. Tilgjengelig fra: [https://www.reddit.com/r/RemarkableTablet/comments/mjsoau/my\\_frustrating\\_experience\\_with\\_remarkable/](https://www.reddit.com/r/RemarkableTablet/comments/mjsoau/my_frustrating_experience_with_remarkable/) (Hentet 3.april 2024)
  - P. B. Maurseth (2008): Økonomisk globalisering. Tilgjengelig fra: <https://www.nupi.no/skole/hvor-hender-det/2008/oekonomisk-globalisering> (Hentet 3.april 2024)
  - P. I. Nikolaisen (2017): *Slik løste de forsinkelsen: "Først litt skummelt, men så roste de fleste kundene oss for åpenheten*. Tilgjengelig fra: <https://www.shifter.no/henrik-gustav-faller-magnus-haug-wanberg-remarkable/slik-loste-de-forsinkelsen-forst-litt-skummelt-men-sa-roste-de-fleste-kundene-oss-for-åpenheten/104836> (Hentet 3.april 2024)
  - Remarkable (2024): *Our reMarkable story*. Tilgjengelig fra: <https://remarkable.com/about> (Hentet 3.april 2024)
  - Remarkable (2023): *Treating people fairly*. Tilgjengelig fra: <https://remarkable.com/blog/treating-people-fairly>
  - Remarkable (2023). *Treating People Fairly*. Tilgjengelig fra: <https://remarkable.com/blog/treating-people-fairly> (Hentet 14. mars 2024)
  - Remarkable (2023). *Breathing new life into our projects*. Tilgjengelig fra: <https://remarkable.com/blog/breathing-new-life-into-our-products> (Hentet 27. mars 2024)
  - R. Assev (2024): *La oss sikre at remarkable forblir i Norge*. Tilgjengelig fra: <https://www.digi.no/artikler/debatt-la-oss-sikre-at-remarkable-forblir-i-norge/544113>  
(Hentet 27. mars 2024)
  - Stenvold, T. og Stephansen, S. (2023). *Regnskapsorganisering*. 1. utg. Fagbokforlaget
  - TFN editorial team (2022): Norway's latest unicorn: reMarkable reaches \$1B valuation, sells 1 million units of its next-gen paper tablet. Tilgjengelig fra: <https://techfundingnews.com/remarkable-reaches-1b-valuation-as-it-sells-1-million-units-of-its-next-gen-paper-tablet/> (Hentet 25.mars 2024)
  - T. S. Gabrielsen, F. Steen, L. Sørgard og S. Vagstad (2013): *KJØPERMAKT I DAGLIGVARESEKTOREN*. Tilgjengelig fra:

[https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/fad/vedlegg/konkurransopolitikk/kjoperma  
kt.pdf](https://www.regjeringen.no/globalassets/upload/fad/vedlegg/konkurransopolitikk/kjoperma<br/>kt.pdf) (Hentet 3.april 2024)

## Vedlegg

### A Utregning av nøkkeltall for Remarkable AS

#### A.1 Finansiering

##### Arbeidskapital:

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

År	Utregning	Verdi
2018	100 000 - 32 199	68 775
2019	197 569 - 106 884	90 685
2020	394 790 - 296 691	98 099
2021	1 065 614 - 844 995	220 619
2022	788 221 - 739 338	48 833

##### Finansieringsgrad 1

$$\text{Finansieringsgrad 1} = \text{Anleggsmidler/langsiktig kapital}$$

$$\text{Langsiktig kapital} = \text{Egenkapital} + \text{langsiktig gjeld}$$

År	Utregning	Verdi
2018	52 216 + 40 000	92 216
2019	159 120 + 0	159 120
2020	197 180 + 0	197 180
2021	368 453 + 0	368 453
2022	402 273 + 0	402 273

År	Utregning	Verdi
2018	23 440/92 216	0,25
2019	68 435/159 120	0,43
2020	99 081/197 180	0,50
2021	147 833/368 453	0,40
2022	353 390/402 273	0,88

### Langsiktig lagerfinansiering

Langsiktig lagerfinansiering = Arbeidskapital/varelager

År	Utregning	Verdi
2018	68 775/35 063	1,96
2019	90 685/13 229	6,85
2020	98 099/37 963	2,58
2021	220 619/311 867	0,70
2022	48 833/206 583	0,24

## A.2 Soliditet

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

År	Utregning	Verdi
2018	$\frac{52\ 216}{124\ 414} * 100\%$	<b>42%</b>
2019	$\frac{159\ 120}{266\ 004} * 100\%$	<b>60%</b>
2020	$\frac{197\ 180}{493\ 871} * 100\%$	<b>40%</b>
2021	$\frac{368\ 453}{1\ 213\ 447} * 100\%$	<b>30%</b>

2022	$\frac{402\,273}{1\,141\,611} * 100\%$	<b>35%</b>
------	--	------------

$$\text{Gjeldsgrad} = \frac{\text{Gjeld}}{\text{Egenkapital}} * 100\%$$

År	Utregning	Verdi
2018	$\frac{72\,199}{52\,216} * 100\%$	<b>1,38</b>
2019	$\frac{106\,884}{159\,120} * 100\%$	<b>0,67</b>
2020	$\frac{296\,691}{197\,180} * 100\%$	<b>1,50</b>
2021	$\frac{844\,995}{368\,453} * 100\%$	<b>2,29</b>
2022	$\frac{739\,338}{402\,273} * 100\%$	<b>1,84</b>

### A3. Likviditet

**Lividitetsgrad 1** = Omløpsmidler / kortsiktig gjeld

År	Utregning	Verdi
2018	100 947/32 199	3,14
2019	197 569/106 884	1,85
2020	394 790/296 691	1,33
2021	1 065 614/844 994	1,26
2022	788 221/206 584	1,07

**Likviditetsgrad 2 = (Omløpsmidler - varelager) / Kortsiktig gjeld**

År	Utregning	Verdi
2018	(100 947 - 35 063) / 32 199	2,05
2019	(197 569 - 13 229) / 106 884	1,72
2020	(394 790 - 37 963) / 296 691	1,20
2021	(1 065 614 - 311867) / 844 994	0,89
2022	(788 221 - 206 583) / 206 584	0,79

#### A.4 Lønnsomhet

$$\text{Totalkapitalrentabilitet} = \frac{(\text{Driftsresultat} + \text{finansinntekter}) * 100\%}{\text{Gjennomsnittlig totalkapital}}$$

År	Utregning	Verdi
2018	$\frac{(-12\,299 + 563) * 100\%}{124\,414}$	-9,4%
2019	$\frac{(-28\,217 + 5\,668) * 100\%}{266\,004}$	-8,5%
2020	$\frac{(90\,533 + 23\,527) * 100\%}{493\,871}$	23,1%
2021	$\frac{(241\,798 + 37\,234) * 100\%}{1\,213\,447}$	23,0%
2022	$\frac{(63\,752 + 75\,107) * 100\%}{1\,141\,611}$	12,2%

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

År	Utregning	Verdi
2018	$\frac{218\,308}{124\,414}$	<b>1,75</b>
2019	$\frac{368\,836}{266\,004}$	<b>1,39</b>
2020	$\frac{1\,214\,582}{493\,871}$	<b>2,46</b>
2021	$\frac{2\,675\,565}{1\,213\,447}$	<b>2,20</b>
2022	$\frac{2\,712\,020}{1\,141\,611}$	<b>2,38</b>

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

År	Utregning	Verdi
2018	$\frac{-12\,299 + 563}{218\,308}$	<b>-5,38%</b>
2019	$\frac{-28\,217 + 5\,668}{368\,836}$	<b>-6,11%</b>
2020	$\frac{90\,533 + 23\,527}{1\,214\,582}$	<b>9,39%</b>
2021	$\frac{241\,798 + 37\,234}{2\,675\,565}$	<b>10,43%</b>
2022	$\frac{63\,752 + 75\,107}{2\,712\,020}$	<b>5,12%</b>



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

År	Utregning	Verdi
2018	$\frac{-9\,684}{52\,216} * 100\%$	-18,55%
2019	$\frac{-23\,269}{159\,120} * 100\%$	-14,62%
2020	$\frac{38\,597}{197\,180} * 100\%$	19,57%
2021	$\frac{158\,005}{368\,453} * 100\%$	42,88%
2022	$\frac{23\,807}{402\,273} * 100\%$	5,92%

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

År	Utregning	Verdi
2018	$\frac{218\,308 - 123\,780}{218\,308} * 100\%$	43.3%
2019	$\frac{368\,836 - 219\,644}{368\,836} * 100\%$	40.4%
2020	$\frac{1\,214\,283 - 785\,675}{1\,214\,283} * 100\%$	35,3%
2021	$\frac{2\,675\,565 - 1\,530\,172}{2\,675\,565} * 100\%$	42,8%
2022	$\frac{2\,565\,750 - 1\,530\,172}{2\,565\,750} * 100\%$	40.4%

## B Resultatregnskap for Remarkable

Valuta	NOK	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	2 565 750	2 675 565	1 214 283	368 836	218 308
Annen driftsinntekt	146 270	0	299	-	-
<b>Sum driftsinntekter</b>	<b>2 712 020</b>	<b>2 675 565</b>	<b>1 214 582</b>	<b>368 836</b>	<b>218 308</b>
Varekostnad	1 530 172	1 503 565	785 675	219 644	123 780
Beholdningsendringer	-	-	-	-	-
Lønnskostnader	312 602	190 492	95 943	52 952	27 596
Herav kun lønn	276 158	147 567	72 742	36 517	20 103
Ordinære avskrivninger	50 480	37 379	14 750	6 303	1 875
Nedskrivning	-	-	-	1 018	-
Andre driftskostnader	755 014	702 332	227 681	117 136	77 355
<b>Driftsresultat</b>	<b>63 752</b>	<b>241 798</b>	<b>90 533</b>	<b>-28 217</b>	<b>-12 299</b>
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	-	-	-	-	-
Inntekt på investering i datterselskap	-	-	-	-	-
Sum annen renteinntekt	2 034	30	61	62	55
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	-	-	-	-	-
Sum annen finansinntekt	73 073	37 203	23 466	5 606	508
Sum finansinntekter	75 107	37 234	23 527	5 668	563
Nedskrivning fin. anleggsmidler	-	-	-	-	-
Sum annen rentekostnad	7 875	3 470	1 152	1 609	1 160
Andre finanskostnader	101 209	71 700	64 768	7 053	3 308
Sum annen finanskostnad	101 209	71 700	64 768	7 053	3 308
Sum finanskostnader	109 084	75 170	65 921	8 662	4 468
<b>Resultat før skatt</b>	<b>29 775</b>	<b>203 862</b>	<b>48 139</b>	<b>-31 211</b>	<b>-16 204</b>
Sum skatt	5 968	45 857	9 542	-7 943	-6 520
<b>Ordinært resultat</b>	<b>23 807</b>	<b>158 005</b>	<b>38 597</b>	<b>-23 269</b>	<b>-9 684</b>
Ekstraordinære inntekter	-	-	-	-	-
Ekstraordinære kostnader	-	-	-	-	-
Skatt ekstraordinært	-	-	-	-	-
<b>Årsresultat</b>	<b>23 807</b>	<b>158 005</b>	<b>38 597</b>	<b>-23 269</b>	<b>-9 684</b>
Ordinært utbytte	-	-	-	-	0
Ekstraordinært utbytte	-	-	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-	-	-
<b>Sum utbytte</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0</b>
Konsernbidrag	1 103	10 038	538	-	-

## C Balanseregnskap for Remarkable

BALANSEREGNSKAP	< 2022-12	2021-12	2020-12	2019-12	2018-12
Valuta	NOK	NOK	NOK	NOK	NOK
Goodwill	-	-	-	-	-
<b>Sum immaterielle midler</b>	<b>266 615</b>	<b>124 905</b>	<b>89 647</b>	<b>68 259</b>	<b>23 320</b>
<b>Sum anleggsmidler</b>	<b>353 390</b>	<b>147 833</b>	<b>99 081</b>	<b>68 435</b>	<b>23 440</b>
Tomter, bygninger og annen fast eiendom	-	-	-	-	-
Maskiner/anlegg/biler	-	-	-	-	-
Driftsløsøre/ inventar/ verktøy/ Biler	32 786	18 850	3 077	176	121
<b>Sum varige driftsmidler</b>	<b>32 786</b>	<b>18 850</b>	<b>3 077</b>	<b>176</b>	<b>121</b>
Aksjer/Investeringer i datterselskap	-	-	-	-	-
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	-	-	-	-	-
Investeringer i aksjer og andeler	-	-	-	-	-
Andre fordringer	53 990	4 079	6 358	-	-
<b>Sum finansielle anleggsmidler</b>	<b>53 990</b>	<b>4 079</b>	<b>6 358</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Sum varelager</b>	<b>206 583</b>	<b>311 867</b>	<b>37 963</b>	<b>13 229</b>	<b>35 063</b>
Kundefordringer	25 704	55 156	18 030	128	47
Konsernfordringer	93	23 367	61	383	37
<b>Sum fordringer</b>	<b>211 307</b>	<b>151 641</b>	<b>81 618</b>	<b>18 803</b>	<b>15 170</b>
Sum investeringer	-	-	-	-	-
Kasse/Bank/Post	370 331	602 106	275 208	165 537	50 741
<b>Sum Kasse/Bank/Post</b>	<b>370 331</b>	<b>602 106</b>	<b>275 208</b>	<b>165 537</b>	<b>50 741</b>
<b>Sum omløpsmidler</b>	<b>788 221</b>	<b>1 065 614</b>	<b>394 790</b>	<b>197 569</b>	<b>100 974</b>
<b>Sum eiendeler</b>	<b>1 141 611</b>	<b>1 213 447</b>	<b>493 871</b>	<b>266 004</b>	<b>124 414</b>
Aksje/Selskapskapital	4 540	3 000	3 000	3 000	3 000
Annen innskutt egenkapital	153 480	153 480	130 174	130 174	-
<b>Sum innskutt egenkapital</b>	<b>241 311</b>	<b>230 194</b>	<b>206 888</b>	<b>206 888</b>	<b>76 715</b>
Sum opptjent egenkapital	160 962	138 258	-9 708	-47 768	-24 499
Annen egenkapital	-	-	-	-	-
<b>Sum egenkapital</b>	<b>402 273</b>	<b>368 453</b>	<b>197 180</b>	<b>159 120</b>	<b>52 216</b>
Sum avsetninger til forpliktelser	-	-	-	-	-
Pant/gjeld til kredittinstitusjoner	-	-	-	-	-
Langsiktig konserngjeld	-	-	-	-	-
Ansvarlig lånekapital	-	-	-	-	-
<b>Sum annen langsiktig gjeld</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0</b>	<b>40 000</b>
Annen langsiktig gjeld	-	-	-	0	40 000
<b>Sum langsiktig gjeld</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>40 000</b>
Gjeld til kredittinstitusjoner	141 736	208 500	46 778	20 066	-
Leverandørgjeld	308 903	179 965	84 854	42 542	13 477
Skyldig offentlige avgifter	46 644	37 262	25 379	8 515	2 440
Ordinært utbytte	-	-	-	-	0
Ekstraordinært utbytte	-	-	-	-	-
Tilleggsutbytte	-	-	-	-	-
<b>Sum utbytte</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0</b>
Kortsiktig konserngjeld	1 414	14 281	2 011	-	-
Annen kortsiktig gjeld	232 961	362 335	134 931	35 760	16 281
<b>Sum kortsiktig gjeld</b>	<b>739 338</b>	<b>844 995</b>	<b>296 691</b>	<b>106 884</b>	<b>32 199</b>
<b>Sum gjeld</b>	<b>739 338</b>	<b>844 995</b>	<b>296 691</b>	<b>106 884</b>	<b>72 199</b>
<b>SUM EGENKAPITAL OG GJELD</b>	<b>1 141 611</b>	<b>1 213 447</b>	<b>493 871</b>	<b>266 004</b>	<b>124 414</b>
Garantistillelser	-	-	-	-	-
Pantstillelser	-	-	-	-	-