

# Eksempel AS

CFO-Light Forretningsrapport · Hittil i år 01.01 – 31.05

Utarbeidet av Accounts Lab AS · Oppdragsansvarlig: Mauro Bonito, statsautorisert regnskapsfører · Eksempelrapport v1.0

**Fiktivt eksempelselskap.** Alle tall og navn er konstruert for å vise format, struktur og analysenivå i Accounts Labs CFO-Light forretningsrapport, og har ingen sammenheng med en faktisk kunde.

## 1. Hovedfunn

**Omsetning opp +18,1 % til 11 200 000 NOK og driftsresultat opp +47,6 % til 1 302 000 NOK (driftsmargin 11,6 %, +2,3 pp).** Selskapet vokser lønnsomt: bruttomarginen styrkes til 46,0 % (+1,2 pp) og kostnadsbasen holder tritt med veksten. Likviditeten er sterk med 4 620 000 NOK på bok.

**Vi har identifisert ~576 450 NOK i årlig forbedringspotensial** — marginoptimalisering (~403 200 NOK/år) og bedre forrentning av overskuddslikviditet (~173 250 NOK/år). Detaljer i seksjon 5.

## 2. KPI-dashboard

Resultatutvikling hittil i år (jan-mai), inneværende år mot samme periode i fjor.

| KPI                                 | Jan-mai i år | Jan-mai i fjor | Endring            |
|-------------------------------------|--------------|----------------|--------------------|
| Driftsinntekter                     | 11 200 000   | 9 480 000      | +18,1 % ↑          |
| Varekostnad                         | 6 048 000    | 5 232 960      | +15,6 %            |
| Bruttomargin %                      | 46,0 %       | 44,8 %         | +1,2 pp ↑          |
| Lønnskostnad                        | 2 800 000    | 2 480 000      | +12,9 %            |
| Lønn % av omsetning                 | 25,0 %       | 26,2 %         | -1,2 pp ↑          |
| Annen driftskostnad                 | 870 000      | 720 000        | +20,8 %            |
| Sum driftskostnader ekskl. varekost | 3 850 000    | 3 365 000      | +14,4 %            |
| Driftsresultat                      | 1 302 000    | 882 040        | +47,6 % ↑          |
| Driftsmargin                        | 11,6 %       | 9,3 %          | +2,3 pp ↑          |
| Netto finansposter                  | -26 000      | -49 000        | Forbedret 23 000 ↑ |
| Ordinært resultat før skatt         | 1 276 000    | 833 040        | +53,2 % ↑          |

Alle beløp i NOK ekskl. mva. Kilde: regnskapssystem (resultatregnskap + saldobalanse).

### 3. Hva som skiller seg ut

#### 1. Lønnsom vekst — resultatet vokser raskere enn omsetningen

Omsetning +18,1 % til 11 200 000 NOK, driftsresultat +47,6 % til 1 302 000 NOK. Veksten gir reell skalafordel — driftsmarginen styrkes fra 9,3 % til 11,6 % (+2,3 pp).

#### 2. Bruttomargin styrkes tross volumvekst

Bruttomargin 44,8 % → 46,0 % (+1,2 pp) mens omsetningen vokser +18,1 %. Innkjøp og prising holder tritt — et sunt tegn på at veksten ikke kjøpes med marginen.

#### 3. Sterk likviditet bygges opp

Bankbeholdning 3 100 000 → 4 620 000 NOK (+1 520 000). En sunn posisjon — men kapitalen står i praksis urentet og bør allokeres aktivt (se seksjon 5).

#### 4. Kundekonsentrasjon å følge

Største kunde utgjør ~28 % av omsetningen. Ikke kritisk i dag, men verdt å diversifisere for robusthet og fremtidig verdsettelse.

### 4. Avvik og watch-list

| Punkt                            | Detalj                                                                                           | Alvorlighet | Foreslått handling                                                                            |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bruttomargin under beste kvartil | Bruttomargin 46,0 % mot beste kvartil i bransjen ~49,5 %. Potensial ~403 200 NOK/år ved +1,5 pp. | Middels     | Gjennomgå innkjøpsavtaler og prisdisiplin; start med de største varegruppene.                 |
| Overskuddslikviditet urentet     | 4 620 000 NOK står på driftskonto til ~0 % rente. Tapte renteinntekter ~173 250 NOK/år.          | Middels     | Flytt overskuddslikviditet til høyrentekonto/ pengemarkedsfond; vurder skatteoptimal utbytte. |
| Kundekonsentrasjon ~28 %         | Største kunde utgjør en betydelig andel av omsetningen.                                          | Middels     | Plan for kundediversifisering; vurder kontraktsvilkår og oppsigelsestid.                      |
| Annen driftskostnad +20,8 %      | Vokser noe raskere enn omsetningen (+18,1 %).                                                    | Lav         | Følg de største postene mot omsetningsvekst i neste periode.                                  |
| Lønnsandel ved fortsatt vekst    | Lønn 25,0 % av omsetning (bedre enn i fjor). Overvåk ved kapasitetsøkning.                       | Lav         | Knytt nyansettelser til dokumentert kapasitetsbehov.                                          |

## 5. Strategisk rådgivning

**Identifisert forbedringspotensial: ~576 450 NOK per år.** Selskapet er allerede lønnsomt — dette er ren optimalisering, ikke brannslukking. To grep med konkret kroneverdi:

| Tiltak                                      | Årlig effekt    |
|---------------------------------------------|-----------------|
| Marginoptimalisering (+1,5 pp bruttomargin) | ~403 200        |
| Forrentning av overskuddslikviditet         | ~173 250        |
| <b>Sum identifisert potensial</b>           | <b>~576 450</b> |

### Bransjesammenligning

| Nøkkeltall            | Eksempel AS   | Bransjesnitt  | Beste kvartil | Vurdering                                      |
|-----------------------|---------------|---------------|---------------|------------------------------------------------|
| Driftsmargin %        | 11,6 %        | 8,0 %         | 14,0 %        | Klart over snitt                               |
| <b>Bruttomargin %</b> | <b>46,0 %</b> | <b>44,0 %</b> | <b>49,5 %</b> | <b>Over snitt — headroom til beste kvartil</b> |
| Lønn % av omsetning   | 25,0 %        | 28,0 %        | 23,0 %        | Bedre enn snitt                                |

Bransjereferanse, illustrativ. Kilde: bransjestatistikk og Accounts Labs anonymiserte porteføljedata.

#### A. Marginoptimalisering — ~403 200 NOK/år

Bruttomarginen på 46,0 % er sunn og over bransjesnittet (44,0 %), men under beste kvartil (49,5 %). Et realistisk løft på +1,5 pp gjennom reforhandlede innkjøpsavtaler og strammere prisdisiplin gir ~403 200 NOK per år på dagens omsetningsnivå. Start med de største varegruppene og volumrabatter.

#### B. Forrent overskuddslikviditeten — ~173 250 NOK/år

4 620 000 NOK står på driftskonto til tilnærmet null rente. Flytting av overskuddslikviditeten til høyrentekonto eller pengemarkedsfond (~4 %) gir i størrelsesorden ~173 250 NOK i året — uten driftsrisiko. Vurder samtidig en skatteoptimal utbyttepolitikk fremfor å la kapital bygge seg passivt opp.

#### C. Skaler kapasiteten kontrollert

Lønnsandelen på 25,0 % er bedre enn bransjesnittet og gir rom til å investere i kapasitet for fortsatt vekst. Knytt nyansettelser og investeringer til dokumentert etterspørsel, slik at marginen beholdes mens omsetningen vokser.

#### D. Reduser kundekonsentrasjonen

Med største kunde på ~28 % av omsetningen er diversifisering det viktigste strukturelle grepet for robusthet — og det styrker selskapets verdi ved en eventuell fremtidig transaksjon. Legg en konkret plan for å bygge ned avhengigheten over de neste 12 månedene.

## 6. CFO-Light rådgivning

### 6.1 Likviditetsvurdering per 31. mai

| Post                   | 31.05 i år | 31.05 i fjor | Endring     |
|------------------------|------------|--------------|-------------|
| Kundefordringer        | 2 350 000  | 1 980 000    | 370 000     |
| Bankinnskudd           | 4 620 000  | 3 100 000    | 1 520 000 ↑ |
| Leverandørgjeld        | -1 240 000 | -1 080 000   | -160 000    |
| Skyldig forskuddstrekk | -196 000   | -168 000     | -28 000     |

Arbeidskapitalen er solid: forenklet likviditetsgrad ~4,9 (mot ~4,1 i fjor). Selskapet har full evne til å finansiere både vekst og utbytte — utfordringen er ikke å skaffe kapital, men å forrente den.

### 6.2 Lønnsomhetsanalyse

Et bruttobidrag på 5 152 000 NOK dekker 3 850 000 NOK i indirekte kostnader og gir 1 302 000 NOK i driftsresultat. Hver ekstra omsetningskrone bidrar med god margin fordi den faste kostnadsbasen er under kontroll — det er denne skalaeffekten veksten nå realiserer.

### 6.3 Kapital og forrentning

| Post                         | Jan-mai i år    | Kommentar                             |
|------------------------------|-----------------|---------------------------------------|
| Bankinnskudd (snitt)         | 4 620 000       | Står hovedsakelig på driftskonto      |
| Renteinntekter               | 38 000          | ~2,0 % annualisert — lavt             |
| Rentekostnader               | 64 000          | Lav gjeldsbelastning                  |
| <b>Forrentningspotensial</b> | <b>~173 250</b> | <b>Ved flytting til ~4 % høyrente</b> |

Med lav gjeld og sterk kontantstrøm er hovedspørsmålet kapitalallokering: hvor mye skal forrentes som reserve, hvor mye reinvesteres i vekst, og hvor mye tas ut skatteoptimalt som utbytte.

### 6.4 Risiko og muligheter

#### Risiko — kundekonsentrasjon

Største kunde på ~28 % av omsetningen er selskapets fremste strukturelle sårbarhet. Tidlig-varsel: følg andelen kvartalsvis. Tiltak: aktiv diversifisering og gjennomgang av kontraktsvilkår.

#### Mulighet — kapital og margin

~576 450 NOK i året kan hentes uten å øke risikoen: ~403 200 via marginløft og ~173 250 via forrentning av likviditet. Dette er den mest direkte måten å øke bunnlinjen på i et selskap som allerede vokser sunt.

### 6.5 Scenarioanalyse — juni til september

| Scenario                                                 | Omsetning/mnd    | Bruttomargin  | Driftsresultat/mnd |
|----------------------------------------------------------|------------------|---------------|--------------------|
| Optimistisk — vekst fortsetter, margin +2 pp via innkjøp | 2 240 000        | 48,0 %        | 305 200            |
| <b>Basis — dagens nivå videreføres</b>                   | <b>2 240 000</b> | <b>46,0 %</b> | <b>260 400</b>     |
| Konservativt — margin tilbake mot 44,0 %                 | 2 240 000        | 44,0 %        | 215 600            |

Selskapet er lønnsomt i alle tre scenarioene — robustheten er god. Optimaliseringstiltakene i seksjon 5 (~576 450 NOK/år) løfter resultatet ytterligere uten å øke risikoen.

## 7. Skatt- og myndighetskalender

| Dato  | Forfall / handling                        | Status       |
|-------|-------------------------------------------|--------------|
| 10.06 | MVA-melding 2. termin (mars-april)        | Lever        |
| 05.06 | A-melding mai                             | Lever        |
| 31.05 | Skattemelding foregående år               | Lever        |
| 30.06 | Fastsetting/innbetaling restskatt selskap | Planlagt     |
| 31.07 | Årsregnskap til Regnskapsregisteret       | Under arbeid |

## 8. Handlingsliste

| Eier                  | Handling                                                                         | Frist          |
|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| Regnskapsfører + eier | Gjennomgå innkjøpsavtaler for marginløft på +1,5 pp (~403 200 NOK/år).           | Innen 30 dager |
| Eier                  | Flytt overskuddslikviditet til høyrentekonto/pengemarkedsfond (~173 250 NOK/år). | Innen 2 uker   |
| Regnskapsfører + eier | Vurder skatteoptimal miks av lønn og utbytte for inneværende år.                 | Neste kvartal  |
| Eier                  | Legg plan for å redusere kundekonsentrasjon (~28 %).                             | Løpende        |
| Regnskapsfører        | Følg annen driftskostnad mot omsetningsvekst i neste periode.                    | Neste rapport  |
| Regnskapsfører        | Ferdigstill årsregnskap til Regnskapsregisteret.                                 | 31.07          |

Generert med Accounts Lab MemorizeLabbot — Claude-assistert CFO-Light forretningsinnsikt. Datakilde: regnskapssystem (resultatregnskap + saldobalanse).

**Accounts Lab AS** · Premium boutique accounting — personlig handling, fastpris, Claude-assistert innsikt · Org.nr 928 750 817 · Løkentunet 13, 1475 Finstadjordet · +47 46 78 99 80 · info@accountslab.no

Fiktivt eksempelselskap. Alle tall og navn er konstruert og har ingen sammenheng med en faktisk kunde.