

# Nyckeltal

Hmmm...

Vad är det och hur gör man?



Vi skall titta på några av de vanligaste nyckeltalen och hur man räknar fram dessa.



- Vad är nyckeltal?
- Nyckeltal är tal som används för att snabbt värdera, analysera och jämföra företag, till exempel utifrån lönsamhet eller likviditet.
- De räknas ut genom att sätta ett tal i relation till ett annat, vilket underlättar en jämförelse. Till exempel kan vinsten sättas i relation till omsättningen istället för att enbart mäta vinst i kronor.
- Nyckeltal är viktiga för att bedöma ett bolags ekonomiska situation och utvecklingsmöjligheter.
- På engelska heter nyckeltal KPI (Key Performance Indicator).

- Syftet med nyckeltalsanalys
- Syftena med nyckeltalsanalys är flerfaldiga. Här är anledningar till varför du ska använda nyckeltal:
- Analys av företagets status och utveckling – Det vanligaste syftet och anledningen att använda finansiella nyckeltal är att analysera det egna företagets status och utvecklingstrender. Med status avses i det sammanhanget nuvarande nivåer för effektivitet och lönsamhet samt den finansiella strukturen. Syftet här är dels att bevaka att företaget utnyttjar de investerade resurserna på ett effektivt sätt, dels att företagets finansiella struktur är i balans med resursbehov och marknadsförutsättningar.
- Konkurrentanalys – Ett annat viktigt område för nyckeltalsanalys är en bevakning av likvärdiga konkurrenter för att söka fastställa företagets relativa utveckling. Hur ligger företaget till? Växer konkurrenterna mer än vi? Är de lönsammare? Utan kunskap om branschens normala nivåer kan heller inte realistiska mål för den egna verksamheten formuleras. Dessa jämförande analyser kallas för benchmarking.
- Analys av kunder och leverantörer – Ett ofta eftersatt område är en analys av kunder och leverantörer. Företagets egen verksamhet är ju i högsta grad beroende av viktiga kunders utveckling av lönsamhet och betalningsförmåga, samt stabiliteten och priseffektiviteten hos leverantörerna. I synnerhet gäller detta när företaget ställs inför nya kunder och leverantörer, där en företagsanalys även kan bidra till att begränsa företagets risknivå.
- Budgetmålsättningar – Baserat på den historiska utvecklingen och konkurrentanalyser kan nyckeltalen dessutom användas som målvärden i budgetar eller planeringsprocesser. Det är ju på detta sätt som verksamheten utvärderas i efterhand, varför målsättningen ur styrsynpunkt bör formuleras redan från början för att kunna förankras i organisationen.

- Hur används nyckeltal?
- Nyckeltal används för att bedöma om uppsatta mål uppnåtts, hur företaget mår och om det utvecklas i rätt riktning.
- De kan användas internt för att jämföra hur bolaget går över tid, men även för att jämföra olika företag med varandra, exempelvis konkurrenter.
- De kan också användas som beslutsunderlag och vid effektivisering, exempelvis för att peka ut vad som kan förbättras i verksamheten.
- Slutligen visar de bolagets finansiella styrka, vilket är intressant för banker och investerare.

- Nyckeltal kan beräknas manuellt eller automatiskt
- Det är inte särskilt svårt att räkna ut nyckeltalen för hand. Men med utgångspunkt från de siffror som du får ut från ditt redovisningsprogram kan du välja att automatiskt ta fram nyckel-talen i något analysprogram.
- Det är alltid svårt att ge riktlinjer för vilka värden du bör ha på de olika nyckeltalen. De kan skilja sig mycket mellan olika branscher.
- Den bästa nyttan av analysen får du när du jämför nyckeltalen för olika tidsperioder i ditt eget företag.

- Omsättning
- Omsättningen är ett enkelt nyckeltal. Det är hur mycket företaget har sålt varor och tjänster för -under en viss period. Det säger ingenting om lönsamheten men används ändå ofta som ett mått på framgång.
- Om omsättningen ökar alltför snabbt får företaget nästan alltid stora problem med likviditeten. Pengarna räcker inte till för att betala räkningarna i tid.
- Omsättningsökningen mäts i procent. I en inflationsekonomi är det viktigt att du korrigerar omsättningen mot prisindex, så att du inte tror att försäljningen ökar i antal räknat när det bara är priserna som ökar.
- En annan orsak till omsättningen som du också bör titta på är om företaget växt på grund av företagsköp. En sådan tillväxt är inte ett lika bra tecken på framgång som så kallad organisk tillväxt (dvs när företaget växer av egen kraft).

- Bruttovinst
- Bruttovinsten beräknas bara i företag som säljer varor.
- Bruttovinsten är försäljningen minus varukostnaderna. Om du tar bruttovinsten i procent av omsättningen får du marginalen i procent. Bruttovinsten i procent av varukostnaderna blir pålägget.
- I de flesta fall är bruttovinsten det som är kvar efter att de rörliga kostnaderna har dragits av. Bruttovinsten ska täcka de fasta kostnaderna. Därför blir en högre bruttovinst en bra hävstång för att öka lönsamheten. En högre bruttovinst kan du få genom att öka omsättningen eller genom att öka marginalen i procent.
- Exempel

Kalle Andersson säljer under ett år cyklar för 840 000 kr. -Cyklarna köps in för 390 000 kr. Bruttovinsten är  $840\,000 - 390\,000 = 450\,000$  kr.

- Marginalen blir  $450\,000/840\,000 = 53\%$ . Hans fasta kostnader är 400 000 kr så företaget går med en vinst på 50 000 kr.
- För att fördubbla vinsten till 100 000 kr måste han antingen öka omsättningen från 840 000 kr till ca 940 000 med oförändrad marginal eller öka marginalen från 53% till 60% med oförändrad omsättning, t ex genom att få ner kostnaderna för -inköpen.



- Bruttomarginal
- Bruttomarginalen är ett centralt finansiellt nyckeltal som mäter ditt företags lönsamhet genom att jämföra bruttovinsten med totala intäkter. Det är ett mått på hur effektivt ett företag kan producera och sälja sina produkter eller tjänster.  
En hög bruttomarginal tyder på att företaget effektivt kan producera och sälja sina varor eller tjänster till en kostnad som är lägre än intäkterna de genererar.
- Bruttomarginalen bör alltid analyseras i relation till lagersaldot. Om din verksamhet har stora fluktuationer i lagret och saknar goda rutiner för löpande bokföring av lagerförändringar riskerar bruttomarginalen att bli missvisande.
- Genom att analysera din bruttomarginal kan du bedöma din prissättningsstrategi och kostnadskontroll. Detta nyckeltal hjälper till att identifiera om kostnaderna för att producera varor eller tjänster är optimalt balanserade med försäljningspriset.
- Bruttomarginalen beräknas genom att dra av kostnaden för sålda varor (COGS) från totala intäkter och sedan dela resultatet med totala intäkter:
- $\text{Bruttomarginal \%} = \text{Bruttoresultat} / \text{Omsättning}$
- Ju högre värde du får, desto bättre marginal och därmed högre lönsamhet.

- Kassalikviditet
- Kassalikviditeten är ett populärt nyckeltal som visar omsättningstillgångarna (utom varulagret) delat med kortfristiga skulder. Om kassalikviditeten är mer än 100% kan företaget antagligen betala sina kortfristiga skulder i rätt tid under förutsättning att kunderna betalar sina fakturor i tid. En kassalikviditet på mer än 200% ger en god nattsömn även om detta kanske inte ger den optimala vinsten. Några exempel på omsättningstillgångar är kundfordringar, varulager och likvida medel i olika former. Eftersom ett varulager kan vara svårt att sälja ut snabbt räknas det dock inte med när vi ska beräkna kassalikviditeten. Målet är ju nämligen att summera de tillgångar som snabbt kan användas för att betala de kortfristiga skulderna.
- Kassalikviditeten beräknas genom att dividera företagets omsättningstillgångar med dess kortfristiga skulder:
- $(\text{Omsättningstillgångar} - \text{Varulager}) / \text{Kortfristiga skulder} * 100$

- Vinstmarginal
- Inget nyckeltal är nog mer känt än vinstmarginalen. Det är så klart ett viktigt lönsamhetsmått på alla företag, men det säger faktiskt inte allt. Även om vinstmarginalen på många sätt är det slutgiltiga måttet på lönsamhet så gäller det att kombinera det med andra nyckeltal för att få en riktigt bild av företagets ekonomi. Eftersom man till exempel inte räknar in finansiella kostnader säger vinstmarginalen inte något om hur företaget är belånat. Då kan man i stället titta på ett företags nettomarginal, och gärna även se till skuldsättningsgrad och soliditet .
- Det är ju själva kärnan av företagande, att göra vinst. Och vinstmarginalen handlar om just det, hur stor vinst gör företaget som en procent av sin omsättning. Detta är alltså ett centralt mått för företagare, investerare och andra. Så här kan du räkna ut vinstmarginalen med en formel:
- $$\text{Vinstmarginal} = \frac{\text{Vinst före finansiella kostnader}}{\text{nettoomsättningen}}$$

- Soliditet
- Soliditeten är eget kapital dividerat med totalt kapital. Nyckeltalet är ett mått på hur stor del av tillgångarna företaget har finansierat med egna pengar (till skillnad från den del som är finansierad med lån och andra skulder).
- Det är ofta bra att ha en hög soliditet, såvida du inte får högre avkastning på de pengar du satsar i företaget än vad du betalar i ränta på lånen. Är soliditeten 100% betyder det att företaget inte har några skulder alls.
- Ett företag med låg soliditet är ofta högre belånat, vilket ökar riskerna, särskilt under ekonomiskt svåra tider. Företag med hög soliditet däremot, är bättre rustade att hantera finansiella bakslag utan att äventyra sin verksamhet.
- Soliditet beräknas genom att dela företagets eget kapital med dess totala tillgångar:
- $\text{Soliditet} = \text{Eget kapital} / \text{Totala tillgångar} \times 100$
- Ju högre värde desto högre soliditet.

- Lagrets omsättningshastighet
- Det är i alla lägen bra att ha ett så litet lager som möjligt, dock måste du givetvis kunna hålla den servicenivå som kunderna vill ha. Dina leveranstider måste vara rimliga.
- Nyckeltalet lagrets omsättningshastighet är de sålda varornas inköpspris dividerat med lagervärdet. Om lagervärdet varierar under året måste du räkna ut ett genomsnitt.
- Kalle Andersson har vid årets början ett lager på 60 000 kr. Vid årets slut är lagervärdet 80 000 kr. Det ger ett genomsnittligt lager på 70 000 kr.
- Han har köpt varor för 390 000 kr, så lagrets omsättningshastighet blir  $390\,000/70\,000 = 5,57$ . Han har alltså omsatt lagret nästan 6 gånger under året, dvs varorna har legat i -lager i genomsnitt  $360/5,57 = 64$  -dagar innan de har sålts.
- Detta avser lagret som helhet. Reservdelar ligger säkert litet längre och förhoppningsvis cyklarna kortare tid i lager.

De olika branschorganisationerna brukar kunna tala om vad som är en bra omsättningshastighet inom just din bransch.

- Lämnad kredittid
- Det är viktigt att du får betalt snabbt för dina fakturor. Dels påverkar det likviditeten, dels lönsamheten eftersom du då -behöver -utnyttja kontokrediterna mindre.
- För att räkna ut den genomsnittliga kredittiden tar du kundfordringarna gånger 360 och dividerar med kreditförsäljningen inklusive moms.
- Kalle Andersson säljer för 120 000 kr inkl moms mot faktura under ett år. Kundfordringarna är i genomsnitt 24 000 kr. Den genomsnittliga kredit-tiden blir  $24\ 000 \times 360 / 120\ 000 = 72$  dagar. Han skriver 30 -dagens betalningstid på fakturorna så 74 dagar är uruselt och beror mest troligt på att han är så dålig på att skicka betalningspåminnelser.
- Att han är lika dålig på att skriva fakturor snabbt påverkar också kredit-tiden negativt.

- Vinstmarginal efter skatt
- Vinstmarginal påminner om bruttomarginal men skillnaden här är att du tar hänsyn till alla kostnader, inte bara de kostnader som har direkt koppling till din produkt eller tjänst. Nyckeltalet mäter hur mycket av varje intjänad krona som blir kvar som vinst efter att alla kostnader är betalda. Det är en av de mest direkta och upplysande måtten på ett företags lönsamhet.
- När du analyserar din vinstmarginal får du en bild av hur effektivt ditt bolag omvandlar intäkter till ren vinst. En lägre vinstmarginal kan tyda på att det finns brister i antingen hur du hanterar kostnader eller din prissättningsstrategi. En stark vinstmarginal indikerar å andra sidan att din verksamhet har en sund affärsmodell och är väl positionerad för framtida investeringar och tillväxt.
- Du räknar ut din vinstmarginal genom att dividera nettovinsten (efter skatt) med totala intäkter:
- $$\text{Vinstmarginal} = (\text{Intäkter} - \text{Totala kostnader}) / \text{Intäkter} * 100$$
- Ju högre värde desto högre vinstmarginal.
- Kom ihåg att vinstmarginalen kan påverkas beroende på om du har obeskattade reserver som nyttjas eller inte och kan därför vara något missvisande. Var alltid försiktig med att titta på enskilda nyckeltal isolerat, ta alltid helheten i beaktning innan du drar någon form av slutsats.

Ja det var det, det

Frågor och funderingar om det vi gått igenom?