

Fusion i el-branchen

Afsluttende projekt HD 1. del

Gruppemedlem: Cecilie Moesgaard Bjerregaard

Vejleder: Brian Nielsen

Udarbejdet på: HD-studiets 1. del, AAU, maj 2016

Anslag: 68.300



Indholdsfortegnelse

1.	Problemstilling.....	3
2.	Problemformulering.....	3
3.	Metodeovervejelse.....	3
4.	Afgrænsning.....	6
5.	Virksomhedsbeskrivelse.....	6
6.	Regnskabsanalyse af Brabrand El-selskab og Viby El-værk.....	7
6.1	Regnskabsanalyse Brabrand El-selskab.....	7
6.2	Regnskabsanalyse Viby El-værk.....	9
6.3	Delkonklusion.....	11
7.	Regnskabsanalyse af AURA Energi og EnergiMidt.....	12
7.1	Delkonklusion.....	15
8.	Porters Five Forces.....	17
8.1	Leverandørernes forhandlingsstyrke.....	17
8.2	Kundernes forhandlingsstyrke.....	18
8.3	Truslen fra potentielle nye konkurrenter.....	18
8.4	Truslen fra substituerende produkter.....	19
8.5	Konkurrencesituationen i branchen.....	19
8.6	Delkonklusion.....	19
9.	De fire p'ér.....	20
9.1	Produkt.....	20
9.2	Pris.....	21
9.3	Promotion.....	22
9.4	Distribution (place).....	23
10.	PESTEL.....	24
10.1	Politiske forhold.....	24
10.2	Økonomiske forhold.....	24
10.3	Sociale og kulturelle forhold.....	25
10.4	Teknologiske forhold.....	26
10.5	Miljømæssige forhold.....	27
10.6	Lovmæssige forhold.....	27
12.	SWOT-analyse.....	29
12.1	Stærke sider.....	29

12.2 Svage sider	30
12.2 Muligheder	31
12.4 Trusler	31
12.5 Delkonklusion	32
13. Konklusion	33
15. Klidliste	35
15.1 Litteratur	35
15.2 Hjemmesider	35
17. Bilag	36
17.1 Bilag 1	36
17.2 Bilag 2	37
17.3 Bilag 3	38
17.4 Bilag 4	39

1. Problemstilling

El-branchen er hårdt ramt, grundet de lave elpriser, selvom at elselskaberne har haft fokus på deres omkostninger og har sænket deres omkostninger væsentlig. Men det kan i sidste ende ikke hamle op med de lave elpriser, hvorfor der er mange små elselskaber fusionere eller indgår aftaler om at få en god pris fra en leverandør. Fire elselskaber er i 2014 fusioneret til AURA Energi. AURA Energi vil jeg benytte som virksomhed til beskrivelse og analyse af markedet og en styrkelse i forbindelse med at kommer den hårde konkurrence i forkøbet.

2. Problemformulering

Hvilke økonomiske fordele vil der være i forbindelse med at Østjysk Elværk, Viby El-værk, Galten Elværk og Brabrand har fusioneret til AURA Energi? På hvilken måde kan de fire elselskaber styrke hinanden?

3. Metodeovervejelse

I dette afsnit vil jeg redegøre for, hvad videnskabsteori er samt tage udgangspunkt i nogle af de videnskabsteoretiske begreber og paradigmer. Jeg vil komme ind på tre forskellige paradigmer; realisme, rationalisme og idealisme. Herunder vil jeg se på ontologi, epistemologi og metode.

Det er vigtigt inden man går i gang med sit projekt, at man gør sig nogle overvejelser omkring, hvordan man arbejder med viden og metode i projektet. Videnskabsteori, hjælper til at forstå forskellige metoder til at indsamle og hvordan man arbejder med data. Her er det vigtig man tænker over, hvordan man bruger de forskellige metoder og hvorfor man bruger lige disse metoder.

Inden for videnskabsteorien arbejdes der med henholdsvis ontologi, epistemologi og metode. Overordnet fortæller ontologi noget om, grundlæggende antagelser om genstanden og hvad man definerer som værende virkeligt. Epistemologi fortæller noget om, hvordan jeg kan erkende viden og sandheden. Til sidst er der metode, som fortæller noget om, hvordan jeg gør det grundlæggende og hjælper os med at få den viden, som er jeg skal bruge for at besvare problemformuleringen.

I dette afsnit vil jeg se nærmere på de tre paradigmer; realisme, rationalisme og idealisme. Realisme er holdninger der tager udgangspunkt i virkelige forhold og hvad der er praktisk gennemførligt. Dernæst er der rationalismen, som er viden og erkendelser der udelukkende kan opnås med

fornuften som er uafhængig af sanserne og erfaring. Den sidste paradigme er idealismen, som er den sande virkelig af natur og en enhver genstand for viden er betinget af menneskelig bevidsthed.

I dette afsnit vil sammenhængende mellem de tre paradigmer og ontologi, epistemologi og metode blive beskrevet. Realisme betragter ved ontologi virkeligheden som den er og styres af naturgivne love. I forhold til epistemologi er realisme mere til den objektive side og observer verden. I relation til metode benytter realisme sig af kvantitativ metode ved hjælp af empiriske tests.

Rationalisme ser ved ontologi virkeligheden er forvirrende, at man aldrig kan få en fuldstændig forståelse af virkeligheden. I forhold til epistemologisk skal man tænke sig om, men herunder indgår den objektive også. Det med at tænke sig om, skal man for at kunne opnå en objektivitet. Der er fokus på det logiske og det abstrakte i relation til metode.

Idealisme ser ved ontologi virkeligheden som den er og er afhængig af, hvordan vi ser og tænker om virkeligheden. I forhold til epistemolog lægger idealismen vægt på subjektivitet og den måde man skal forstå sine medmennesker. Idealismen lægger vægt på kvalitativ metode igennem forstående empatisk metode i forbindelse med metode.

Efter beskrivelsen af videnskabsteori, så vil jeg beskrive de modeller, jeg vil gøre brug af i mit projekt. Jeg vil som udgangspunkt, udarbejde rapporten i de taksonomiske niveauer, så der vil være en rød tråd gennem hele rapporten. Ovenstående skal sikre at jeg får tolket de informationer, som skal ligge til grund for analyse.

Den redegørende del vil omhandle AURA Energi som virksomhed. Herunder vil jeg komme ind på historien. Dette skal danne grundlag for kendskab til virksomheden.

Min informationsindsamling vil bestå af interne og eksterne kilder. På den måde kan jeg sikre at jeg opnår en subjektiv tilgang til analyserne og udarbejdelsen af rapporten. De eksterne kilder vil jeg bruge kildekritik, da det er vigtig i den forbindelse at være kritisk over for kilderne. Hvem er kilden og hvor kommer den fra eller hvem repræsenterer kilden? Disse spørgsmål skal være med til at sikre den subjektive tilgang.

I forbindelse med informationssøgning, vil jeg gøre brug af både kvalitativ metode og kvantitativ metode. Herunder vil jeg gøre brug af sekundære data, såsom artikler, rapporter og offentlige og private databaser.

De modeller jeg vil gøre brug af i min rapport:

- Regnskabsanalyse
- Konkurrentanalyse i form af Poters 5 forces
- Analyse af de eksterne forhold i form af PASTEL analyse
- SWOT-analyse
- Udvidelse af markedet i form af en analyse af de fire p'er

For at analysere AURA Energis økonomiske grundlag og en analyse af de enkelte fire elselskabers regnskaber vil jeg benytte mig af regnskabsanalyse. Dette skal være med til at se, hvordan de fire elselskaber inden fusionen kan styrke hinanden. Her vil jeg også komme ind på en sammenligning med en større konkurrent på markedet. Herunder EnergiMidt. Dette skal være med til at se om AURA Energi kan være med i konkurrencen. Regnskabsanalysen vil give en økonomisk overblik.

Poters 5 forces skal være med til at skabe et indblik i konkurrencesituationen for AURA Energi og hvad der præger markedet.

PASTEL-analysen skal være med til at give et indblik i omverden omkring AURA Energi. Denne analyse skal sikre at jeg opnår kendskab til AURA Energis omverden, herunder lovgivning, teknologi mv. Her kan man se, hvilke tiltag der vil påvirke AURA Energis omverden. AURA Energi er afhængig af omverden, idet lovgivningen eventuel kan have en væsentlig indvirkning på AURA Energi.

SWOT-analysen laves på baggrund af de fundende konklusioner på de andre analyser. Her vil en besvarelse på virksomhedens stærke og svage sider samt trusler og muligheder. Dette skal give et indblik i, hvordan AURA Energi kan drage nytte af stærke sider, så som at blive bedre til de svage sider. Med derimod se, hvad der er en trussel og hvad der er muligt for AURA Energi.

De fire p'er er undertegnet som pris, place, produkt og promotion. Her vil jeg se på, om mulighederne er til at udvide til andre steder i Danmark. AURA Energi skal have udnyttelse at stordriftsfordele.

4. Afgrænsning

AURA Energi er en virksomhed, som tilbyder el, fiber, butik, installation og rådgivning. Jeg afgrænser mig til at den del som vedrører el, idet det vil blive for omfattende og for stort et område at analysere.

Til regnskabsanalysen afgrænser jeg mig fra at bruge årsrapporterne fra 2015, idet de ikke var kommet frem, da påbegyndelsen af rapporten var begyndt.

5. Virksomhedsbeskrivelse

AURA Energi blev stiftet den 28. maj 2014. AURA Energi er en fusion mellem fire elselskaber i Østjylland. De fire elselskaber er Østjysk Energi, Galten Elværk, Viby El-værk og Brabrand El-selskab. De fire elselskaber har drevet selvstændig virksomhed i mange år, så hvorfor nu lægge sig sammen med andre elselskaber? Tiderne nu til dags er hårde. Der er mange leverandører om buddet hos kunderne. Kunderne kan frit bestemme hvilket elselskab de ønsker at få deres el fra. Så det vil sige, der er mange konkurrenter på markedet, hvorfor elselskaberne skal have nogle konkurrencedygtige priser.

Der er noget der tyder på, at det ikke bare er nok med konkurrencedygtige priser, men også en god kundeservice skal medfølge. Dette bestræber AURA Energi sig efter. Som det kan læses i årsrapporten for 2015, så beskriver AURA Energi, hvordan de har lagt de fire energiselskaber sammen og deres plan på længere sigt.

6. Regnskabsanalyse af Brabrand El-selskab og Viby El-værk

Nedenfor vil regnskabstallene for Brabrand El-selskab og Viby El-værk blive analyseret. Grundet til de to andre virksomheder ikke bliver analyseret, Galten Elværk har sit første regnskabsår i 2014, hvor de blev fusioneret. Og Østjysk Energi er en forening, hvorfor regnskabet ikke er offentligt tilgængeligt. Men de to andre virksomheder giver et godt billede af, hvordan økonomien er inden fusionen

6.1 Regnskabsanalyse Brabrand El-selskab

Nedenfor ses regnskabsanalyse tal fra Brabrand El-selskab inden de fusionerede med de tre andre selskaber i 2014. For at få et grundlag, for hvordan økonomien er i Brabrand El-selskab, hvis der tages regnskabstal for tre. Det vil sige, i dette tilfælde fra 2011 til 2013, da 2014 var året, hvor de fire selskaber fusionerede.

Tabel 1: regnskabsanalyse af Brabrand El-selskab, grundlag for nøgletallene forekommer i bilag 1

	2013	2012	2011
Afkastningsgrad	-0,46 %	-0,47 %	-0,05 %
Overskudsgrad	-10,36 %	-16,42 %	-1,58 %
Aktivernes omsætningshastighed	0,04	0,03	0,03
Egenkapitalens forretning	-0,47 %	-0,47 %	-0,05 %
Soliditetsgrad	98,30 %	99,01 %	99,22 %
Likviditetsgrad	291,46 %	477,62 %	601,98 %

Som det ses er afkastningsgraden været faldende over den tre årige periode. Dette viser Brabrand El-selskab ikke er gode til at generere overskud med den samlede kapital i selskabet. Udregningen af afkastningsgraden er udregnet ved at tage driftsresultat før renter plus renteindtægter og divideret med de samlede aktiver. Driftsresultatet før renter er negativt i den tre årige periode. Men det positive i den tre årige periode er omsætningen har været stigende. Det som har påvirket afkastningsgraden negativ er overskudsgraden og aktivernes omsætningshastighed.

Overskudsgraden har været faldende over perioden. Overskudsgraden viser selskabets indtjeningsevne og evnen til skabe overskud ud af omsætningen. Det vil sige, at Brabrand El-selskab taber 10,36 øre pr. omsat krone. Dette skulle meget gerne være positivt, hvis det skal løbe rundt for

Brabrand El-selskab. På overskudsgraden kan man godt se Brabrand El-selskab er hårdt ramt af de lave elpriser og den lave fortjeneste. Brabrand El-selskab kan ikke få dækket deres faste omkostninger, idet indtægten fra elkunderne skal dække køb af el og de faste omkostninger, så som administrationsomkostninger og salgsomkostninger.

Aktivernes omsætningshastighed ligger meget stabil over den treårige periode på 0,03. Da aktivernes omsætningshastighed fortæller noget om virksomhedens evne til at tilpasse den investerede kapital og hvor mange gange Brabrand El-selskab omsætter for deres investerede kapital. Her er det meget lav, da Brabrand El-selskab omsætter deres investerede kapital 0,03 gange. Brabrand El-selskab har anlægsaktiver for 184 millioner kroner. Det vil sige, de har investeret meget i deres elnet og det kræver en meget høj omsætning. Hvis vi ser på tallene for 2012 til 2013, så er omsætningen steget med 55 % mens aktiverne er steget med under en procent. Selv om omsætningen er steget meget på et år, har det næsten ingen påvirkning på aktivernes omsætningshastighed, idet omsætningen er etcifrede million, hvorimod aktiverne er trecifrede million. Det vil sige, der skal en meget stor stigning i omsætningen eller salg af anlægsaktiver eller andre reguleringer på omsætningsaktiverne, før det vil påvirke aktivernes omsætningshastighed.

Egenkapitalens forretning viser hvor meget virksomheden forrenter den investerede kapital. Da afkastningsgraden er lige med egenkapitalens forretning, hverken taber eller tjener Brabrand El-selskab på at have fremmed kapital. Egenkapitalens forretning er på minus 0,47, hvilket ikke er godt. Hvis man sammenligner egenkapitalens forretning med udlånsrenten fra Danmarks Nationalbank, så ligger udlånsrenten på 0,3 % i 2013. Det vil sige, Brabrand El-selskab ligger væsentlig under niveauet for udlånsrenten.

Soliditetsgrad viser, hvor meget af aktiverne som er finansieret med egenkapitalen. Som tommelfingerregel, så vil en solid virksomhed have en soliditetsgrad på 30 til 40 %. Brabrand El-selskab har en soliditetsgrad på omkring 100 %, hvilket er meget over tommelfingerreglen. Dette er meget godt, da det viser, hvor meget Brabrand El-selskab kan modstå tab.

Likviditetsgraden viser, hvor meget af Brabrand El-selskab er omsætningsaktiver i forhold til kortfristede gældsforpligtelser. Dog er dette regnskabstal faldet væsentlig over de tre år, der er analyseret. Det er faldet fra 600 % til 300 %, hvilket er halvdelen. Men Brabrand El-selskab har stadig flere omsætningsaktiver end kortfristede gæld. Det vil sige, Brabrand El-selskab kan betale sin

kortfristede gæld tre gang, hvilket er meget godt. Det viser Brabrand El-selskab har en god likviditet.

Brabrand El-selskab tjener ingen penge og taber penge, for hver de sælger. Dette viser hvor presset et marked der er på elmarkedet. Men alligevel er Brabrand El-selskab gode til at modstå tab og kan betale sin kortfristede gæld flere gang. At have en god likviditet og soliditet er meget godt, i hårde tider, hvor man ikke kan tjene penge. Hvis det bliver ved med ikke at kunne tjene penge, så kan et selskab have nok så god en likviditet eller soliditet.

6.2 Regnskabsanalyse Viby El-værk

Nedenfor ses regnskabsanalysen for Viby El-værk inden de fusionerede med de tre andre elselskaber i 2014. For at få et grundlag, for at se hvordan økonomien er i Viby El-værk, tages der regnskabstal for tre. Det vil sige, i dette tilfælde fra 2011 til 2013, da 2014 var året, hvor de fire elselskaber fusionerede.

Tabel 2: regnskabsanalyse af Viby El-værk, regnskabstallene for nøgletallene forekommer i bilag 2

Med renteindtægter	2013	2012	2011
Afkastningsgrad	1,49 %	2,43 %	-1,36 %
Overskudsgrad	5,75 %	7,23 %	-4,84 %
Aktivernes omsætningshastighed	0,26	0,34	0,28
Egenkapitalens forretning	1,81 %	3,00 %	-1,75 %
Soliditetsgrad	82,39 %	80,92 %	77,75 %
Likviditetsgrad	187,71 %	208,03 %	143,41 %

Tabel 3: regnskabsanalyse af Viby El-værk, regnskabstallene for nøgletallene forekommer i bilag 2

Uden renteindtægter	2013	2012	2011
Afkastningsgrad	-1,58 %	-1,08 %	-1,53 %
Overskudsgrad	-6,08 %	-3,21 %	-5,42 %
Aktivernes omsætningshastighed	0,26	0,34	0,28
Egenkapitalens forretning	-1,92 %	-1,33 %	-1,97 %
Soliditetsgrad	82,39 %	80,92 %	77,75 %
Likviditetsgrad	187,71 %	208,03 %	143,41 %

Afkastningsgraden har været stigende over perioden fra minus 1,36 % til plus 1,49 %. Det vil sige, Viby El-værk er blevet bedre til at omsætte den samlede kapital i virksomheden til overskud. Den faktor, som har haft en positiv påvirkning på afkastningsgraden er væsentlig stigende renteindtægter. Renteindtægterne er steget fra en halv million til ti millioner. Hvis man trækker de positive renteindtægter fra i udregningen, så vil afkastningsgraden være minus 1,58 % i 2013 og minus 1,08 % i 2012. Hvis disse tal skal sammenlignes med udlånsrenten i 2013, så var på omkring 0,3 %¹, så ligger Viby El-værk væsentlig under, hvis der ikke bliver taget renteindtægter med.

Overskudsgraden har også været stigende i perioden fra minus 4,84 % til plus 5,75 %. Hvis renteindtægterne bliver trukket fra i udregningen bliver overskudsgraden negativ, da renteindtægterne er væsentlig stigende, og har en stor påvirkning af resultatet. Reel set, så kan Viby El-værk ikke tjene penge, men taber. Idet overskudsgraden bliver minus 6 % i 2013, minus 3 % i 2012 og minus 5 % 2011. Der er bare ingen fortjeneste på el, hvis man ikke kan tilpasse sine omkostninger til omsætningen.

Aktivernes omsætningshastighed har lagt stabil over perioden på omkring 0,26. Det vil sige, Viby El-værk omsætter deres investerede kapital 0,26 gange. Igen, skal der meget til for at påvirke aktiverne omsætningshastighed, da omsætningen er oppe imod trecifret million beløb mod tocifrede millioner.

¹ Nationalbanken

Egenkapitalens forrentning, her har renteindtægterne også en positiv påvirkning på resultatet af udregningen. Hvilket vil sige, den første visning af en positiv udvikling fra negativ til positiv vil ændre sig til minus 1,9 %. Hvis vi ser egenkapitalens forrentning i forhold til, om Viby El-værk tjener eller taber på at have fremmedkapital i forhold til, hvad det koster til at låne pengene. Egenkapitalen er større end afkastningsgraden, hvilket vil sige, Viby El-værk tjener på at have fremmed kapital. At tjene på at have fremmed kapital i virksomheden er altid godt, men egenkapitalens forrentning ligger under udlånsrenten for 2013. Udlånsrenten er på omkring 0,3 %².

Soliditetsgraden ligger stabil over perioden på omkring 80 %. Dette ligger over tommelfingerreglen på omkring 30 til 40 %. De 80 % viser, at det er 80 % af aktiverne, som er finansieret med egenkapitalen. Det vil sige, Viby El-værk har ikke været ude at skaffe fremmed kapital til finansiering af aktiverne, hvilket giver et godt billede af virksomheden.

Likviditetsgraden er det første år steget og så faldet det næste år. I 2013 er likviditetsgraden på 187 %. Det vil sige, Viby El-værk kan betale sine kortfristede gældsforpligtelser 1,87 gange med omsætningsaktiverne. Viby El-værk har en god likviditet, da virksomheden kan betale sin kortfristede gæld flere gange.

For lige at summere Viby El-værk økonomi. Viby El-værk kan ikke tjene penge, da deres overskudsgrad er negativ, når man trækker renteindtægterne ud. Men Viby El-værk har en god likviditet samt soliditet. Det er tydeligt, at se Viby El-værk har svært ved at tilpasse sine omkostninger.

6.3 Delkonklusion

Samlede konklusion på regnskabsanalyse af Brabrand El-selskab og Viby El-værk er, at begge virksomheder ikke kan tjene penge. De har begge negativ overskudsgrad samt afkastningsgrad. Men de har derimod en god likviditet og soliditet. De kan godt modstå tab. Brabrand og Viby har samme problemer og de samme positive sider. Hvordan skal det blive til en økonomisk fordel ved fusionen, hvis man ikke kan tjene penge eller tilpasse sine omkostninger til omsætningen? Ved at fusionere kan det have en økonomisk fordel i, at kunne samle sin administration til en stor. Her vil være her, AURA Energi kan spare nogle penge og dermed også lønninger. Lønninger på det personale som AURA Energi kan spare. Det kan være AURA Energi kan få nogle gode aftaler hjem hos deres leverandører og drift stordriftsfordele.

² Nationalbanken

7. Regnskabsanalyse af AURA Energi og EnergiMidt

For at få et indblik i hvordan økonomien er for AURA Energi det første år, hvor fusionen har fundet sted, vil en regnskabsanalyse heraf belyse dette. For at se, hvordan det går for AURA Energi i forhold til konkurrenter, så har jeg sammenlignet AURA Energis regnskabsanalyse med en større konkurrent EnergiMidt.

Nedenfor ses regnskabsanalysen af AURA Energi.

Tabel 4: regnskabsanalyse af AURA Energi, grundlag for nøgletallene forekommer i bilag 3

	2014
Afkastningsgrad	-1,01 %
Overskudsgrad	-3,02 %
Aktiverens omsætningshastighed	0,33
Egenkapitalens forretning	-1,19 %
Soliditetsgrad	85,24 %
Likviditetsgrad	305,35 %

Afkastningsgraden er minus med en procent, hvilket vil sige, AURA Energi ikke er gode til at skabe overskud med den indskudte kapital. Noget anden som indikerer at AURA Energi ikke er gode til at skabe overskud med den indskudte kapital, er sammenligning med udlånsrenten plus til lidt tillæg. Ifølge Nationalbanken er udlånsrenten 0,2 %³. Men en afkastningsgrad på minus en procent, ligger AURA Energi under udlånsrenten. Det vil sige, AURA Energi ikke kan skabe overskud med deres indskudte kapital optimalt.

AURA Energis overskudsgrad er negativ med tre procent, hvilket vil sige, AURA Energi ikke tjener penge, idet overskudsgraden viser virksomheden til at skabe overskud ud af omsætningen. Når AURA Energi ikke kan skabe overskud, så har AURA Energi enten problemer med at en stigende omsætning og omkostninger der stiger med det samme som omsætningen eller så har de problemer med at tilpasse sine omkostninger. Det tyder på, at det er begge dele, men mest med til at tilpasse omkostningerne. Som det vil blive beskrevet længere nede i rapporten, så er konkurrencen hård på markedet, hvorfor det er svært at tjene penge samtidig med at få nye kunder til. Når

³ Nationalbanken

markedet er så svingende som det, så er det svært at tilpasse sine omkostninger til efterspørgslen af AURA Energis produkter.

Aktivernes omsætningshastighed er på 0,33. AURA Energi omsætter deres investerede kapital 0,33 gang. Dette skulle gerne være mere, så AURA Energi kan tjene pengene ind igen. Men det aktivernes omsætningshastighed viser, hvordan AURA Energi tilpasser sin investerede kapital. Har AURA Energi fået noget ud af at investere? Investeringerne skal gerne være med til at styrke omsætningen og indtjeningen.

Egenkapitalens forrentning er minus med omkring en procent, det viser AURA Energis evne til at forrente den investerede kapital. Når egenkapitalens forrentning af negativ, så er AURA Energi ikke gode til at forrente den investerede kapital. En anden indikator som viser AURA Energi ikke er gode til at forrente den investerede kapital, er sammenligning med udlånsrenten, som er på 0,2 procent. Her ligger AURA Energi væsentlig under renteniveauet.

Soliditetsgraden er 85 %, hvilket er ret godt, hvis der sammenlignes med tommelfingerreglen med 30 til 40 %. AURA Energi er god til at modstå tab inden det går ud over kreditorerne. Det vil sige, AURA Energi kan godt til at betale deres kortfristede gældforpligtelser.

Likviditetsgraden ligger på 300 %. AURA Energi kan betale sine kortfristede gældsforpligtelser tre gang. Og det vil sige, AURA Energi har mere egenkapital end gæld, hvilket tyder på en sund økonomi.

Opsummering af konklusionerne i regnskabsanalysen er, AURA Energi har problemer med at skabe overskud. Grunden til AURA Energi ikke kan skabe overskud er, de ikke kan tilpasse deres omkostninger og omsætningen. Energimarkedet er hårdt presser på pris og kunderne kan vælge hvilken leverandør de vil have fra dag til dag.

Nedenfor ses regnskabsanalysen af EnergiMidt.

Tabel 5: regnskabsanalyse af EnergiMidt, grundlag for nøgletallene forekommer i bilag 4

	2014
Afkastningsgrad	1,90 %
Overskudsgrad	6,21 %
Aktivernes omsætningshastighed	0,31
Egenkapitalens forrentning	4,41 %
Soliditetsgrad	43,06 %
Likviditetsgrad	86,55 %

EnergiMidt er i den omvendte situation end AURA Energi, hvis man kaster et hurtigt blik på regnskabsstallene. Det hurtige blik fanger, at der er positiv afkastningsgrad, overskudsgrad og egenkapitalens forrentning, hvilket indikerer EnergiMidt tjener penge på deres forretning.

Afkastningsgraden er positiv med næsten 2 %, hvilket vil sige, EnergiMidt er gode til at generere overskud ud fra deres indskudte kapital. Sammenlignes der med udlånsrenten, som ligger på 0,2⁴ %. Så ligger afkastningsgraden tilfredsstillende og over niveau. Med de investeringer EnergiMidt har lavet i årenes løb generere overskud, hvilket er en god forretning.

Overskudsgraden er positiv med 6 %, hvilket vil sige, EnergiMidt tjener 6,21 øre pr. omsatte krone. Ud fra den høje overskudsgrad, kan det sige, at EnergiMidt er gode til at tilpasse sine omkostninger til omsætningen og holde omkostningerne nede. Jo, bedre EnergiMidt er til at holde sine omkostninger nede, jo højere bliver overskudsgraden eller omsætningen kan stige, mens omkostningerne forholdes nede.

Aktivernes omsætningshastighed ligger meget på niveau med AURA Energi.

Egenkapitalens forrentning er positiv med 4,5 %. Det vil sige, EnergiMidt er gode til at forrente deres indskudte kapital. Til sammenligning med udlånsrenten, så ligger EnergiMidt meget tilfredsstillende og væsentlig over niveau. Når egenkapitalens forrentning ligger over afkastningsgraden, så får EnergiMidt mere ud af fremmedkapitalen, hvilket altid er godt for virksomheder.

⁴ Nationalbanken

EnergiMidt har en positiv soliditetsgrad på 43 %. Hvis man ser på tommelfingerreglen, så ligger EnergiMidt lige på kanten til at være tilfredsstillende. Det vil sige, EnergiMidt kan miste 43 % af deres kapital inden EnergiMidt kan miste fremmedkapitalen. Soliditetsgraden skal gerne ligge på mere end de 30 til 40 procent, jo højere soliditetsgrad, jo mere kan EnergiMidt modstå større tab.

Likviditetsgraden er positiv med 86 %, men det er ikke ens betydning med noget positivt. Når likviditetsgraden er under 100 procent, så er det et udtryk for, der er flere kortfristede gældsforpligtelser end omsætningsaktiver. Det betyder EnergiMidt ikke kan betale sine kortfristede gældsforpligtelser med sine omsætningsaktiver. Som det ser ud lige nu har EnergiMidt likviditetsmæssige problemer.

Opsummering af konklusionerne i regnskabsanalysen for EnergiMidt. EnergiMidt er gode til at generere overskud af den indskudte kapital og forrente den indskudte kapital og dermed få mere ud af fremmedkapitalen. EnergiMidt er også gode til at tilpasse sine omkostninger til omsætningen, da EnergiMidt har en positiv overskudsgrad. Det som EnergiMidt har problemer med er soliditetsgraden og likviditeten. Ud fra likviditetsgraden ser det ud til at EnergiMidt har likviditetsmæssige problemer, da EnergiMidt ikke kan betale sine kortfristede gældsforpligtelser med sine omsætningsaktiver.

7.1 Delkonklusion

Sammenligning af regnskabsanalyserne for AURA Energi og EnergiMidt. Kort fortalt er de to virksomheder forskellige i deres regnskabsanalyse, hvilket er overraskende, når man forventer de stort set ens. De har ikke de samme problemer, men den ene er gode til noget, hvor den anden har problemer. Det vil sige, de to virksomheder kan lære noget af hinanden.

AURA Energi har en god soliditet og likviditet. AURA Energi har væsentlig færre gældsforpligtelser i forhold til egenkapital. Dette giver en god likviditet samt soliditet. Men AURA Energi kan derimod ikke finde ud af at generere overskud med den indskudte kapital og for den sags skyld heller ikke forrente den indskudte kapital. Og til sidst har AURA Energi problemer med til skabe overskud. Det vil sige, AURA Energi kan lære lige netop det af EnergiMidt. EnergiMidt er gode til at tilpasse sine omkostninger til omsætningen. Med andre ord, EnergiMidt er gode til at holde deres omkostninger nede. EnergiMidt er også gode til at forrente deres indskudte kapital samt skabe overskud med den indskudte kapital. For at AURA Energi kan få en bedre overskudsgrad skal omsætningen stige

mere end omkostningerne, hvilket vil sige, AURA Energi skal være bedre at tilpasse sine omkostninger til omsætningen. Hvis AURA Energi får tilpasset sine omkostninger til omsætningen, så vil AURA Energi få en bedre afkastningsgrad og egenkapitalens forrentning. På den måde bør AURA Energi og EnergiMidt se lidt på hinandens regnskabstal, for at lære lidt af hinanden..

8. Porters Five Forces

For at beskrive og analysere konkurrencesituationen på markedet for el og hvordan AURA Energi står overfor konkurrenterne på markedet, benyttes Porters Five Forces.

Porters Five Forces består af fire parametre som påvirker konkurrencesituationen. Modellen består af leverandørens forhandlingsstyrke, kundernes forhandlingsstyrke, trusler fra potentielle nye konkurrenter samt trusler fra substituerende produkter.

8.1 Leverandørernes forhandlingsstyrke

En af de vigtige brikker i analysen af konkurrencesituationen på el markedet, er leverandørens forhandlingsstyrke. AURA Energi distribuerer deres el ud til deres kunder, men køber deres el et andet sted. Idet AURA Energi ikke selv producerer el⁵. AURA Energi køber deres energi hos kræftværker, men det kan ikke siges præcis, hvor energi kommer fra. Idet priserne varierer fra time til time. Det er det typiske udbud og efterspørgsel, der sætter prisen. Danmark har hovedledninger til vores nabolande, hvor de danske energiselskaber kan købe deres energi fra. Danmark har også deres egne kulkraftværker, hvorfra energien også kan komme fra.

Energien kan også komme fra miljøvenlig energi, så som vindenergi. Hvis en slutbruger køber sig til miljøvenlig energi, kan det være at slutbrugeren ikke selv går gælden af strømmen. Men derimod kommer den miljøvenlige energi til en anden slutbruger. Den som købte den miljøvenlige energi, kan bare sige, man køber miljøvenlig energi. Slutbrugeren køber et såkaldt grønt certifikat⁶.

Som det er beskrevet ovenfor, så er der en hård konkurrence hos leverandørerne. Idet køberne af energi selv kan vælge, hvor de vil købe deres energi. Hvis en leverandør ikke kan levere til den pris man vil købe, så kan køberne hele tiden vælge en anden. Den hårde konkurrence på leverandørsiden er godt for AURA Energi, da de kan spare på omkostningerne ved at købe billigere energi. På den anden side af denne situation også med til at gøre konkurrencesituationen på markedet for energihandel mere hård, hvilket er en fordel for AURA Energi.

⁵ Energinet.dk, hvor kommer strømmen fra?

⁶ Energinet.dk, hvor kommer strømmen fra?

8.2 Kundernes forhandlingsstyrke

Den anden vigtige brik i analysen af konkurrencesituationen på energimarkedet, er kundernes forhandlingsstyrke. Det er sådan i dag, at kunderne kan frit vælge hvilket energiselskab de vil have deres energi fra. For nyligt, blev der lanceret en hjemmeside, hvor kunderne kan gå ind og tjekke, hvilke energiselskaber som har de billigste priser og om de har miljøvenlig energi. Dette er med til at gøre konkurrencen hård for energiselskaberne. Det er energitilsyn, der står bag hjemmesiden⁷.

Et andet tiltag der har været med til at fremme konkurrencen på markedet, er Engrosmodellen⁸. Engrosmodellen blev lanceret den 1. april 2016. Engrosmodellen går ud på, at kunden, får kun en regning, hvor der bliver afregnet for distributionen og forbruget. Førhen, hvis kunden havde et energiselskab, som ikke havde ledning ud til kunden, så skulle kunden betale for distributionen hos et selskab for forbruget hos et andet selskab. Engrosmodellen er med til at skabe mere overskuelighed.

Forhandlingsstyrken hos kunderne er meget høj, da kunderne bare kan skrive leverandør fra dag til dag. Denne høje forhandlingsstyrke gør at AURA Energi skal kæmpe for deres kunder og skal have nogle konkurrencedygtige priser eller en god kundeservice/kundepleje.

8.3 Truslen fra potentielle nye konkurrenter

Energimarkedet er ved at være mættet, at der ikke vil komme nogen nye konkurrenter på energimarkedet. Der findes ikke nogle tal eller kilder, som indikerer at der ikke kommer flere konkurrenter. Men ud fra analysen af de to tidligere elementer i Poters Five Forces og en artikel fra Dansk Energi, kan det tolkes, at konkurrence på dette marked er så hård den nu kan være. I en artikel fra Dansk Energi og en analyse fra Copenhagen Economics skrives der, at den gennemsnitlige fortjeneste pr. el kunde eller husstand er 345 kr⁹. Dette er omkring 40 % under gennemsnittet i de andre europæiske lande heri også Norge. Fortjenesten er opgjort som forskellen mellem slutprisen og indkøbsprisen. Herudover komme alle de faste omkostninger. Hvorfor der ikke meget overskud tilovers. Energibranchen er svært at tjene på i.

⁷ Elpris.dk

⁸ Energinet.dk, Engro modellen

⁹ Dansk Energi, danske elkunder har det godt

Når energibranchen er en branche for virksomhederne skal kæmpe for hver en krone og det er svært at tjene penge i, på grund af den lave fortjeneste. Hvorfor jeg kan konkludere at truslen fra potentielle nye konkurrenter er meget lav.

8.4 Truslen fra substituerende produkter

El er en nødvendighed for at holde en husstand kørende. Jo, man kan godt have den generator som bruger brændstof og man kan få køleskabe som bruger gas, lamper som bruger petroleum. Dette er måske dyrere for kunderne, hvorfor de eventuelt ikke vælger el fra.

Det kan konkluderes, truslen fra substituerende produkter nærmest ikke eksistere. Vi kan kun få mere og mere miljø venlig energi. Men dette er ikke et substituerende produkt, da det generer strøm. Hvis man ser på at energi kun kommer fra kulkraftværker eller andre værker, så vil der være en større trussel fra miljøvenlig energi. I dag kan den danske befolkning få sin energi fra miljøvenlig energi i form af vindmøller og solceller. Solceller kan den enkelte forbruger selv have på sit eget tag og få varme og strøm derigennem. Alt overskud kan sælges til et energiselskab.

8.5 Konkurrencesituationen i branchen

Konkurrencesituationen i energibranchen, det vil sige elbranchen, vil den hurtige version være at der er hård konkurrence i denne branche. Lave elpriser og det frie markedet gør konkurrencen er hård. Det frie marked for forbrugerne, at de bare kan vælge mellem alle udbydere, hvorfor der skal kæmpes hårdt for at få forbrugerne. Alle elselskaber bliver nødt til at have nogle lave priser, for hvis der et selskab, som har høje priser vil selskabet hurtig kunne indse, det ikke vil være lønsomt.

En anden indikator som viser branchen er i hårdt konkurrence, er truslen fra potentielle nye konkurrenter er meget lav, idet det er svært at trænge ind på markedet. Med mindre den nye konkurrent har noget nyt at byde på og kan fange nye forbrugere til sig.

8.6 Delkonklusion

AURA Energi befinder sig i en meget hård konkurrence med sine konkurrenter, hvorfor AURA Energi skal finde på noget, som kan fastholde deres nuværende kunder og AURA Energi skal finde på noget nyt for at få nye kunder til. AURA Energi skal ikke gøre sig nogle bekymringer om, at der vil komme nogle nye konkurrenter til, derfor skal AURA Energi kun koncentrere sig om de nuværende konkurrenter på markedet. Hvis AURA Energi ikke kan gøre så meget ved prisen, så kan de

gøre noget at ved deres kundeservice eller andre services. Dette vil berøres i et andet afsnit i rapporten.

9. De fire p'er

De fire p'er er en analyse af, hvordan en virksomhed kan opnå sine mål. For at få sine mål, skal virksomheden have nogle handlingsparametre. Disse handlingsparametre er forkortet ned til fire handlingsparametre, som er de fire p'er eller som det også er kaldt marketingmix. De fire p'er udgøre handlingsparametrene produkt, pris, promotion og distribution (place).

9.1 Produkt

AURA Energi af flere produkter, men indenfor el-handel, så har AURA Energi fire produkter. Produkterne er AURA FastEl, AURA Variabel, AURA Sponsorstrøm og AURA Fast + Vind.

AURA FastEl, giver lidt sig selv. Forbrugeren siger, de gerne vil have fast pris på el. Denne kontakt løber over et år, hvorefter forbrugeren bestiller fast pris på el igen eller vælger et andet produkt. Forbrugeren skal give udtryk for at man gerne vil have fast pris på el ellers vil forbrugeren få variabel pris.

AURA Fast + Vind, er et produkt, hvor forbrugeren køber en fast pris på el og energien kommer fra vindmøller. Dette koster et mindre tillæg på prisen pr. kWh. Når en forbruger køber energi produceret af vindmøller er AURA Energi forpligtet til at købe samme mængde som forbrugeren bruger af sin samarbejdspartner Vindenergi Danmark. Dette er med til at støtte miljøvenlig energi.

AURA Variabel, er prisen variabel. Prisen beregnes ud fra gennemsnitlig pris på elbørsen Nordpool plus et fast tillæg på 9,57 øre pr. kWh. Det vil sige, forbrugeren kan aldrig vide sig sikker på, hvad regningen lyder på næste gang der skal afregnes el. Som ofte bliver der afregnet el fire gang om året. Variabel pris kan være en fordel, hvis prisen er under den faste pris og derimod være en ulempe, hvis priser stiger voldsomt.

AURA Sponsorstrøm, er hvor forbrugeren vælger en lokal klub eller forening og for hver kWh forbrugeren bruger giver AURA Energi 2 øre til den valgte forening eller klub. Igennem brug af energi, kan forbrugeren med god samvittighed bruge af energien, da det hjælper den valgte forening eller

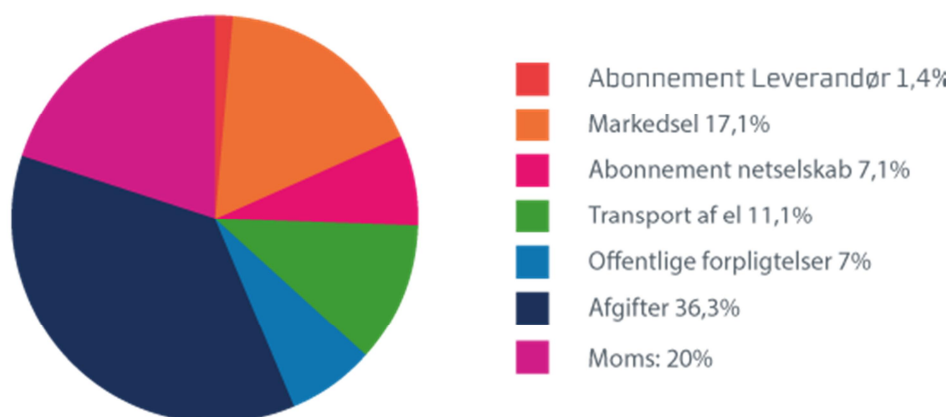
klub. Denne form er for de private og erhvervsdrivende. Men der god et maksimum på 100.000 kWh om året

AURA Energi her et bredt udvalg af, hvad forbrugeren kan købe ved AURA Energi. For at have mellempraksis mellem Fast pris på el og en variabel pris, kan AURA Energi godt have et produkt, hvor der er loft på. Det vil sige, der vil være loft på, hvor man en kWh kan koste. Hvis prisen falder, så falder prisen også for forbrugeren. Dette er en blanding af fordel ved fast pris og ulempe ved variabel pris. Hvilket kunne være en god idé for AURA Energi. Dette kunne måske være med til at fastholde de nuværende kunder og til at tiltrække nye kunder.

9.2 Pris

For at forstå prisen på el, skal man vide, hvad prisen består af. Nedenfor ses et diagram, hvad elprisen består af.

Tabel 6: hvad består elprisen af? Kilde: AURA Energi



Abonnement til leverandør er en fast pris, og den er uafhængig af forbruget og abonnementet dækker omkostninger til aflæsning, afregning og fællesomkostninger.

Markedsel, er den strøm som forbrugeren køber hos sin elleverandør og det er også den der forbruges. Markedsellen er prissat efter, hvilken elleverandør forbrugeren benytter.

Abonnement til netselskab er nærmest det samme som abonnement til leverandør. Abonnement til netselskab består af omkostninger til måling, afregning, aflæsning og fællesomkostninger.

Transport af el her betales der til Energinet.dk som ejer elmotorvejen og betalingen består af net(nettraif) og system (rådighedstraif). Nettraif er brug af netselskabets distributionsnet. Herunder dækker det nettab, omkostninger til drift og vedligeholdelse. Rådighedstraif er betaling til omkostninger til reservekapacitet og systemdrift.

Offentlige forpligtiger, er PSO-afgiften, som dækker omkostninger til forskning og udledning af miljøvenlig elproduktion og omlægning af tilskud til vindmølleproduceret el.

Afgifter er en statsligafgift, som staten opkræver pr. forbrugt kWh.

Moms som også er en statsligafgift, som skal betales i forbindelse med salg til erhverv og private.

Hvis AURA Energi skulle reducere prisen på deres produkter, skal de ændre prisen på deres abonnement og markedsel. Som ofte vil virksomheder gerne tjene på deres produkter. Men AURA Energi kunne vælge en strategi, hvor de sænker deres abonnementspriser og sætter deres elpris lidt op. Det vil sige, det vil gå i nul og AURA Energi vil tjene det samme. AURA Energi kan ikke gøre noget ved de statslige afgifter, de er ikke noget AURA Energi har indflydelse på. Så AURA Energi kan kun gøre noget ved parametrene på abonnementer og markedspris på el. Men AURA Energi skal tænke på konkurrence i branchen og der er åben marked for forbrugerne, derfor skal der tænkes strategisk for AURA Energi.

9.3 Promotion

AURA Energi reklamere på regionsprogrammerne, da de har deres kunder i denne omkreds. Det vil sige, i region Midtjylland og Østjylland. AUA Energi sponsorer og er hovedsponsor for Moesgaard museum. AURA Energi har 60 mindre sponsorarter i lokalsamfundet. AURA Energi vil gerne brande deres brand gennem lokal støtte og det giver positiv energi til lokalområdet. I en reklamefilm fra januar måned 2016, så har AURA energi et slogan, at AURA Energi der dit Østjyske energi Selskab. Denne reklamefilm kan ses på youtube og sendes på regionskanalen i Østjylland.

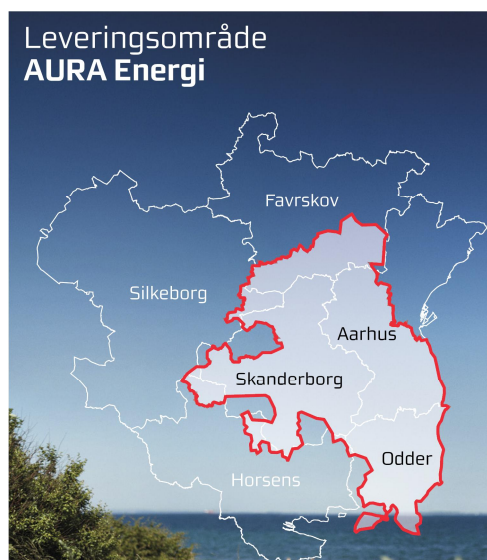
AURA Energi, hvis de gerne vil fokusere på det Midtjyske, så vil det også være en ideel tænkning, at bruge de regionale stationer til at reklamere igennem. Som det kan ses længere nede, så har AURA Energi et leveringsområde i dele af Aarhus Kommune, Skanderborg Kommune og Odder Kommune. Hvis AURA Energi skal udbygge deres område til hele kommunerne, så skal de blive ved med at reklamere i regionen og eventuel tage lokale aviser i brug for at fange nye kunder til. At

reklamere i de lokale aviser, viser AURA Energi vil gerne lokalsamfundet og er ikke bare et at de andre store selskaber/firmaer. Som ofte vil forbrugerne gerne gøre alt for at støtte lokalsamfundet og ved at AURA Energi benytter lokale aviser beviser de netop dette.

9.4 Distribution (place)

Sådan som det se ud med AURA Energis marked har de dele af Aarhus Kommune, Skanderborg Kommune og Odder Kommune. Dette kan ses neden for.

Tabel 7: AURA Energis leveringsområde lige nu. Kilde: AURA Energi



Det kunne være med en fordel at få hele Østjylland som leveringsområde, så AURA Energi udvider til næsten det dobbelte. Det vil nemlig være en ulempe at begrænse sig til et lille område. Det er først der, hvor man bliver overhalet af de større virksomheder. I en hård konkurrence skal virksomhederne hele tiden tænke nyt og på fastholdelse. Ved at udvide til hele Østjylland kan AURA Energi lege med de større på markedet. Forbrugerne skal også have kendskab til AURA Energi, for ellers vil forbrugerne ikke vælge AURA Energi, hvis forbrugerne ikke kender dem eller har hørt noget om dem.

10. PESTEL

For at belyse omverden for AURA Energi og dens betydning for AURA Energi, vil der anvendes analyseværktøjet PESTEL. PESTEL står for politiske forhold, økonomiske forhold, sociale og kulturelle forhold, teknologiske forhold, miljømæssige forhold samt lovmæssige forhold.

10.1 Politiske forhold

Som der vil blive beskrevet senere i afsnittet om økonomiske forhold, så går det godt for den danske økonomi. Derfor kan Danmark godt føre lempelig finanspolitik. Hvor statens indtægter falder og udgifterne stiger. Det vil sige, staten prøver at få gang i væksten ved at investere i offentlige investeringer i form af veje, broer og byggerier osv. Ved offentlige investeringer kommer der gang i væksten, så virksomheder kan ansætte flere ansatte. Det giver danskerne flere penge mellem hænderne, som de kan forbruge i butikkerne og staten får flere penge i kassen i form af skatter.

Politikkerne har været inde og ændre i dagpengene og kontanthjælpen. De har gjort det dårligere for dem, som er på dagpenge eller kontanthjælp. Det vil sige, politikkerne prøver at få flere danskere i arbejde, da der er vil komme mangel på arbejdskraft i fremtiden, idet der vil komme flere ændre end der vil være arbejdskraft. Politikkerne har også rykket pensionsalderen, så danskerne skal være længere på arbejdsmarked. Idet der skal være flere til at holde Danmark i gang. Danskerne føder ikke nær så mange børn i dag, som de gjorde for 30 til 50 år siden. Så er det klart der vil komme en ubalance. Der vil komme færre hænderne på arbejdsmarked, hvorfor politikkerne har hævet pensionsalderen samt gjort til mindre attraktiv at være på kontanthjælp eller dagpenge.

10.2 Økonomiske forhold

Den generelle økonomiske situation i Danmark, er at Danmark er ved at nærme sig højkonjunktur. Dette kan ses ved at arbejdsløsheden har været faldende og dermed beskæftigelsen stigende. Forbrugerne har fået flere penge til rådighed og har det mere at forbruge. Det bruttonationalprodukt har været stigende, sidste år steg det bruttonationalprodukt med 1,2 %¹⁰. Når det bruttonationalprodukt stiger viser det økonomisk fremgang.

Valutakurserne har en påvirkning på den danske økonomi, på den måde, om at det vil være fordelagtigt at handle med andre lande. Når valutaen er forstærket overfor udlandet, så vil det være billigere at importere varer fra udlandet, men det vil være dyrt at eksportere til udlandet. Idet det

¹⁰ Nationalbanken

vil være dyret for udlandet at købe varer i landet. Og omvendt, hvis valutaen er svækket overfor udlandet. Så vil det være billigere at eksportere til udlandet og det vil være dyret at købe varer i udlandet. Sådant som det ser ud nu, vil det det være fordelagtigt for Danmark at eksportere varer til udlandet, så som Sverige og Norge. Idet de danske virksomheder vil få mere for deres varer. Og derimod vil det være fordelagtigt, at importerer fra lande som England, da varerne er billigere i udlandet.

I øjeblikket ligger inflationen i Danmark samt Europa omkring nul. Hvilket vil sige, der priserne næsten ikke stiger eller i så fald bliver varer billigere. Ifølge Danmarks Statistik er nettoprisindekset steget med 0,6 % i april. Ifølge Dansk Arbejdsgiverforening, så steg de danske lønninger med 2,2 % og det forventes også at stige i 2016. Lad os sige, lønningerne i Danmark stiger og inflationen er meget lav, så vil de danske forbrugere få flere penge til rådighed. Dette får forbrugerne til at bruge flere penge og dermed stiger efterspørgslen. Dette er godt for det danske samfund, for så vil der komme en stigende efterspørgsel på varer. Dermed skal virksomhederne producere mere og de kommer til at efterspørge arbejdskraft. Beskæftigelsen stiger og de statslige udgifter falder og indtægterne stiger i form af flere betaler mere i skat.

Lige nu ser det ud til inflationen svinger mellem positiv og negativ og reallønnen stiger mere end inflationen. Det vil sige, de danske forbrugere får flere penge til rådighed. Dette får væksten til at stige i Danmark, hvilket kan have den uheldige effekt, at stigende beskæftigelse kan komme til at presse lønniveauet. Og den stigende efterspørgsel på varer vil presse priserne. Denne udvikling er teori, men det kan godt forekomme.

Generelt set, så er økonomien god og danskerne har købekraften og har fået flere penge til rådighed gennem de seneste år og forbruget stiger.

10.3 Sociale og kulturelle forhold

Ifølge en statistisk fra Danmark Statistik, så er der 500.000 mennesker mellem 25 og 45 der ingen videregående uddannelse har. Hvorimod der er 220.000 mennesker mellem 25 og 45 år som har fuldført deres videregående uddannelse. Tallene ovenfor er tal for mænd. Hvor der ved kvinder er 300.000 kvinder mellem 25 og 45 år, som har fuldført en videregående uddannelse og der er 400.000 uden videregående uddannelse. Dette ser ud til at uddannelsesniveaulet er meget lavt, hvis der kun er 30 % for mænd og 42 % for kvinder, som tager en videregående uddannelse. Hvis

denne tendens bliver ved i flere år endnu, så bliver der mangel på uddannet mennesker. Arbejdsgiverne efterspørger personale, som har den rette uddannelse til det arbejds giveren efterspørger. Videregående uddannelse omfatter ikke håndværkfagene, hvilket der er mange mænd, som tager disse uddannelser. Det er forklaringen på, der er færre mænd som tager en videregående uddannelse. Nedenfor ses statistikken for videregående uddannelse.

Tabel 8: videregående uddannelse. Kilde: Danmarks Statistik

	Mænd	Kvinder
FULDFØRT VIDEREGÅENDE UDDANNELSE	220.147	312.136
IGANGVÆRENDE VIDEREGÅENDE UDDANNELSE	30.240	31.750
INGEN VIDEREGÅENDE UDDANNELSE	510.325	400.728
Afbrudt videregående uddannelse	41.353	35.746

Indkomstfordelingen i Danmark er meget ulige for henholdsvis mænd og kvinder. Jævnføre Danmarks Statistik, så tjener mænd mere end kvinder. Statistikken er fra 2014 og viser, mænd tjener gennemsnitlig 223.000 kr. om året og kvinder tjener gennemsnitlig 160.000 kr. om året. Dette er meget forskel på mænd og kvinder. Forklaringen skal findes i, mænd har flere højerestående poster end kvinder og kvinder reel set får mindre i løn. Statistikken kan ses nedenfor.

Tabel 9: gennemsnitlig indkomst fordelt på mænd og kvinder. Kilde: Danmarks Statistik

			Mænd	Kvinder
Gennemsnit for alle personer (kr.)	Hele landet	2014	223.754	160.701

AURA Energi går ind for der ikke skal være forskelsbehandling af mænd og kvinder, hvorfor de har i deres årsrapport for 2015 målene herfor. Inden 2020 skal mindst 25 % af bestyrelses- og repræsentantskabsmedlemmerne være kvinder. Og for direktion og afdelingsledere med ledelsesansvar, skal der være mindst 33 % inden 2020.

10.4 Teknologiske forhold

Den teknologiske verden ændrer sig hele tiden. Alt skal digitaliseres. Danskerne får næsten ingen post mere, da vi får det på e-boks fra det offentlige samt breve fra vores bank. For at se på et ek-

sempel i energi branchen, så har AURA Energi skiftet alle deres målere hos forbrugerne ud, så AURA Energi kan fjernaflæse måleren. Så slipper forbrugeren for at bruge tid på at aflæse elmåleren og AURA Energi er fri for at forbrugerne glemmer at aflæse den ene gang om året det var. Nu der får forbrugeren en aconto afregning og en opgørelse af det tidligere kvartals forbrug.

AURA Energi forsøger ikke, men investere i grønne teknologier og vedvarende energi, som for eksempel nyere elmålere til forbrugerne.

10.5 Miljømæssige forhold

Virksomheder i Danmark er blevet mere bevidste om miljøet, hvorfor det er en strategisk træk fra virksomheder, hvor der tænkes miljømæssige forhold ind. Det kan være et smart trick i konkurrencen. Hvis en virksomhed gør alt for at tænke på miljøet, for eksempel at genbruge affald eller overskudsvarmen kan bruges af varmekæder og så videre. Så kan det være kunderne foretrækker at handle med den leverandør i stedet for en anden leverandør som ikke tænker på miljøet.

AURA Energi tænker meget på miljøet, hvorfor de deltager i den grønne omstilling. Dette gør AURA Energi på den måde at investere i den grønne energi i form af teknologier og vedvarende energi. Dette kan få nogle forbrugere til at skifte over til AURA Energi, hvis de får at vide de investerer i vedvarende energi og teknologier. Hvis forbrugerne ikke får netop dette at vide, så vil forbrugerne ikke vide AURA Energi investerer i den grønne omstilling ellers skal forbrugerne ind og læse om det på deres hjemmeside eller årsrapport.

10.6 Lovmæssige forhold

Der findes næsten ingen ydelser eller varer, hvor staten ikke har set sin mulighed for at få penge i den statslige kasse. På forbrugernes regning i forhold til elregningen, så findes der to forskellige afgifter. Der er en afgift som er elafgift, som er en fast statslig afgift. Elafgiften varierer fra år til år og fastsættes af staten. Den sidste afgift, som har været til diskussion i medierne medio april. Afgiften er PSO-trafi. Dette er en statslig afgift, som skal sikre forsyningssikkerheden samt tilskud til miljøvenlig energi og forskning i miljøvenlig energiproduktion. I og med priserne på el har været faldende på markederne, så har PSO-trafi afgiften været stigende. Markedspriserne på el er en vigtig faktor for fastsættelsen af PSO-tarfi. Afgiften fastsættes fire gange om året, på grund af de meget svingende elpriser. Hvis elpriserne forventes af været høje, så vil PSO-tarfi afgiften være lav og omvendt. PSO-tarfi er med til at prisen på elregningen er forholdsvis fast – forudsat der bliver

forbrugt det samme hvert kvartal. Det er næsten lige været oppe i medierne, at PSO-afgiften bliver afskaffet. Det viser sig, at være i strid med EU-lovgivningen indenfor konkurrence. EU mener PSO-afgiften er konkurrenceforvridende og for at få finansiere det som PSO-afgiften indbagt, så har regeringen skrottet flere planer om havvindmølleparker. Hvilket ikke er med til at fremme den grønne energi og sikre fremtiden for værende mere grøn. Som PSO-afgiften skulle være med til at finansiere.

AURA Energi kan ikke gøre noget ved de statslige afgifter, da det er pålagt alle elselskaber at opkræve på elregningen hos forbrugerne. Afgifterne er med til at elregningen bliver højere end, hvis der ingen statslige afgifter var. For AURA Energi har de statslige afgifter og politiske forhold de samme betydninger som for alle andre elselskaber.

12. SWOT-analyse

I dette afsnit vil AURA Energis interne og eksterne situation blive analyseret. Punkterne vil blive genkendt, da de konklusioner i skemaer til er kommet til ved hjælp af de ovenstående analyser.

Interne situation

Stærke sider (Strengths)

- Likviditet
- Soliditet
- Kundeservice
- Forskellige varianter af produkter
- Miljøbevidst – investering i vedvarende energi og teknologier
- Engageret i lokalsamfund

Svage sider (Weaknesses)

- Skabe overskud
- Høje omkostninger
- Produktudvikling/nytænkning

Eksterne situation

Muligheder (Opportunities)

- Stigende elpriser
- Faldende konkurrence – færre konkurrenter
- Nye markeder
- Politiske beslutninger

Trusler (Threats)

- Faldende elpriser
- Stigende konkurrence – nye konkurrenter
- Politiske beslutninger

12.1 Stærke sider

I regnskabsanalysen inden fusionen i 2014 vidste, at Brabrand El-selskab og Viby El-værk havde en god likviditet og soliditet. Hvilket som er blevet ført med over til AURA Energi, det blev bevist ved regnskabsanalysen for AURA Energi. En god likviditet er godt, for at kan AURA Energi investere mere på udvikling samt bibeholde de nuværende kunder og tiltrække til kunder til. Men og så at kunne betale sin gæld til leverandør. En god soliditet til at kunne modstå større tab kapital inden det kommer til at gå ud over fremmedkapitalen.

AURA Energi optimere hele tiden deres kundeservice, så AURA Energi kan give den bedst mulige service over for kunderne. I stedet for, at kunder til ringe til kundeservice, så har AURA Energi skrevet og svaret på forskellige spørgsmål. Dette kan spare tid for kunderne, så er kunderne fri for at sidde i kø i telefonen. AURA Energi har ikke helt afskaffet telefonisk kundeservice og AURA Energi også receptioner, hvor kunderne kan komme hen og stille sit spørgsmål.

AURA Energi har forskellige typer af produkter. Det er meget bredt, der er både for den miljøbevidste, til den som gerne vil vide hvad de skal betale hvert kvartal, til den som er ligeglad for prisen og til den som vil støtte op om lokalsamfundet.

AURA Energi nævner i deres årsrapport for 2015, at det vil investere i den grønne omstilling i form af nye grønne teknologier og vedvarende energi. AURA Energi er meget miljøbeviste, på deres hjemmeside giver de gode råd til, hvordan kunderne kan spare noget på deres elregning. Og det kan og så ses i deres produkter. Kunderne kan for et lille tillæg købe energi fra vindmøller.

AURA Energi engagerer sig i lokalsamfundet, idet AURA Energi er sponsorer indenfor lokale sportsklubber og lokale foreninger. Et af AURA Energis produkter donerer et par øre for hver kWh forbrugerne forbruger. Dette betaler AURA Energi, men det er forbrugeren, som bestemmer hvilket klub eller forening, der skal have sponsorpengene.

12.2 Svage sider

AURA Energi har en række svagheder, som jeg har analyseret mig frem til. Svaghederne er noget AURA Energi kan gøre til sine stærke sider med tiden.

AURA Energi har problemer med at skabe overskud og tjene penge. Grunden til AURA Energi ikke kan skabe overskud, er de har problemer med at tilpasse omkostningerne til omsætningen. Dette hænger sammen med punkter for høje omkostninger. I regnskabsanalyserne inden fusionen, havde de to virksomheder også vanskeligheder med at skabe overskud og havde for høje omkostninger i forhold til omsætningen.

AURA Energi skal have fokus på deres omkostninger, hvis de til begå sig i den hårde konkurrence. Det kan godt lade sig gøre, det er bevist af EnergiMidt. De er gode til at tilpasse omkostninger til omsætningen.

Vi skal også have i bevidstheden AURA Energi er næsten lige blevet fusioneret og i den forbindelse, vil der være nogle omkostninger. Disse omkostninger kan påvirke et par år efter fusionen før regnskabsstillingerne viser et det real billede af AURA Energis økonomi. Det kan være spændende, at lave en regnskabsanalyse om et par igen og se om det er blevet bedre med at skabe overskud.

Forskellige typer af produkter er en stærk side hos AURA Energi, men AURA Energi er også dårlige til at udvikle nye typer af el og tænke i nye baner på det punkt. Der er en konkurrent som har et produkt, hvor der er et loft på for, hvor meget forbrugeren kan betale for en kWh. Indenfor nul til loftet kan prisen svinge, hvis prisen overstiger loftet, kan prisen ikke stige mere end loftet. Det produkt kombinerer fast og variabel pris. Dette produkt kunne være en mulighed for AURA Energi til at tiltrække nye kunder og fastholde nuværende kunder.

12.2 Muligheder

Stigende elpriser og faldende konkurrence hænger lidt sammen. Der er ingen tvivl, at der er en hård konkurrence og det presser prisen i bund for alle leverandører af el, vil gerne være med i konkurrencen om kunderne. Hvis priserne stiger og en faldende konkurrence vil give AURA Energi den mulighed for at tjene flere penge. Råvarepriserne stiger næppe ikke, da det er udbud og efterspørgsel, der bestemmer prisen. Råvareprisen kan kun stige, hvis udbuddet falder.

Faldende konkurrence kan kun ske, ved at konkurrenter bukker under for konkurrence og kan ikke få økonomien til at hænge sammen og bliver nødt til at lukke virksomheden.

Nye markeder eller udvidelse af markedet. I øjeblikket er AURA Energi kun i Østjylland, hvorfor ikke komme ind på markedet for hele Midtjylland? Konkurrence er meget hård, hvis AURA Energi har det, som de andre konkurrenter ikke har. Så kan AURA Energi godt udvide markedet. Det kræver bare en indsats fra AURA Energis side og en masse omtale i medierne, for at få kendskabsgrad på de nye markeder.

De politiske beslutninger spiller en stor rolle for ikke bare AURA Energi, men for hele energi branchen. Der er mange afgifter på el, hvis afgifter falder, så bliver det billigere for forbrugerne samt det bliver billigere at administrere for AURA Energi.

12.4 Trusler

Faldende elpriser og stigende konkurrence på markedet. Faldende elpriser gør det værre for elbranchen, idet fortjenesten er så lav som den er nu, at leverandørerne kan næsten ikke få dækket deres faste omkostninger. Hvis der kommer nye konkurrenter på markedet, vil det måske presse prisen yderligere, hvilket ikke er godt for leverandørerne af el.

Stigende afgifter på el, som følge af en politisk beslutning. Der er kun en til at betale afgifterne og det er forbrugerne, hvis leverandører ikke selv kan betale noget af afgiften.

12.5 Delkonklusion

AURA Energi har en række stærke sider, som de skal bruge fornuftig, så skal de nok tiltrække nye kunder og bibeholde nuværende kunder. Men er vigtig for AURA Energi, de arbejder på de svage sider, da det kan blive til stærke sider. Hvis de fire virksomheder ikke fusionerede i 2014, var de måske ikke eksisterende, da konkurrencen er så hård og der er kamp om kunderne. Så de små virksomheder har svært ved at overleve og kan ikke hamle op med de større konkurrenter. Når de er fusioneret, er de meget større og i fællesskab hamle op med de endnu større på markedet.

13. Konklusion

Afsluttende skal der konkluderes på de ovenstående analyser og svares på problemformuleringen.

For at kunne se, hvilke økonomiske fordele der vil være ved fusionen. Til at konkludere på dette, blev der brugt regnskabsanalyse på Brabrand El-selskab og Viby El-værk. Det kan konkluderes, at Brabrand El-selskab og Viby El-værk har de samme økonomiske problemer og det samme som de er gode til. Brabrand El-selskab og Viby El-værk har en god soliditet og likviditet. Begge virksomheder kan bidrage med god likviditet og soliditet. Ud fra regnskabsanalysen kan det konkluderes, at Brabrand El-selskab og Viby El-værk har problemer med at skabe overskud og dermed tjene penge. Ud fra denne konklusion, kan det yderligere konkluderes, at begge virksomheder har problemer med at tilpasse sine omkostninger til omsætningen.

Ved en analyse af konkurrencesituationen af branchen, kom jeg frem til, AURA Energi befinder sig på et marked, hvor konkurrencen er hård. Konkurrence er hård på markedet, idet der er mange aktører på markedet og priserne på el er meget lave. Men et marked, hvor kunderne kan vælge, hvilken leverandør de vil have. En løsning på at bibeholde de nuværende kunder, er kundeservice, konkurrencedygtige priser og være nytænkende på eventuelle nye produkter.

Når markedet er hårdt, vil det være svært for små virksomheder, at drive forretning. Hvorfor det vil være en økonomisk fordel i at fusionere, for at styrke hinanden. Idet der kan være omkostninger at spare på eventuel administration og stordriftsfordele. I stedet for at være en lille virksomhed blandt store, kan store mod store bedre konkurrere med hinanden. Jo større, jo mere kendskabsgrad kan virksomhederne få. Hvis en lille virksomhed skal promovere sig, er der ofte store omkostninger forbundet, hvorfor det kan være en fordel at være stor, så vil der være penge af spare på det plan.

For at se, hvordan fusionen er gået for AURA Energi, så har jeg sammenlignet AURA Energi med EnergiMidt, som er AURA Energis større konkurrenter. Her kunne det konkluderes, at AURA Energi stadig har problemer med at skabe overskud og dermed tilpasningen af omkostninger til omsætningen. Men har derimod stadig en god likviditet og soliditet. En grund til, AURA Energi ikke har skabt overskud er omkostninger i forbindelse med fusionen vil påvirke regnskabet i nogle år endnu. Overraskende nok, kan EnergiMidt godt skabe overskud og tilpasse sine omkostninger til om-

sætningen. Men EnergiMidt har problemer med likviditeten og soliditeten. Med sammenligningen kan det konkluderes, at AURA Energi og EnergiMidt kan lære af hinandens økonomi.

Afsluttende vis, viste SWOT-analysen AURA Energi har en række stærke sider, men også svage sider. Hvis AURA Energi arbejder på de svage sider, kan AURA Energi blive meget stærke på markedet. Muligheder og trusler kan AURA Energi ikke selv styre, men de kan styre om de vil ud på nye markeder, som er en mulighed.

15. Klidliste

15.1 Litteratur

Lynggaard, Peter: Driftsøkonomi, 7. udgave, Handelshøjskolens forlag

Jørgen Biede, Hans: Makroøkonomi videregående uddannelse, 3. udgave, Hans Reitzels forlag

15.2 Hjemmesider

AURA Energi , www.aura.dk

EnergiMidt, www.energimidt.dk

Energinet, www.energinet.dk

TV2, www.tv2.dk

Dansk Arbejdsgiverforening, www.da.dk

CVR, www.cvr.dk

Dansk Energi, www.danskeenergi.dk

Danmarks Statistik, www.dst.dk

Danmarks Nationalbank, www.nationalbanken.dk

17. Bilag

17.1 Bilag 1

Brabrand El-selskab			
Resultatopgørelse	2013	2012	2011
Omsætning	8.627.000	5.543.000	6.077.000
Andre driftsindtægter	521.000	515.000	505.000
Omkostninger til råvarer	- 2.880.000	- 1.859.000	-1.721.000
Andre eksterne omkostninger	- 3.040.000	- 1.432.000	-1.161.000
Bruttoresultat	3.228.000	2.768.000	3.699.000
Personaleomkostninger	- 3.733.000	-3.036.000	-3.160.000
Af- og nedskrivninger	- 485.000	763.000	772.000
Driftsresultat	- 990.000	-1.031.000	- 232.000
Indtægter tilknyttede virksomheder	844.000	4.764.000	2.859.000
Indtægter associerede virksomheder	71.000	-55.000	-107.000
Renteindtægter	96.000	121.000	136.000
Renteudgifter	0	0	0
Resultat før skat	20.000	3.800.000	2.655.000
Skat af årets resultat	0	11.000	52.000
Årets resultat	20.000	3.811.000	2.707.000
Aktiver			
Anlægsaktiver	185.540.000	184.844.000	180.892.000
Varelager	1.521.000	790.000	664.000
Tilgodehavender	8.045.000	7.484.000	7.189.000
Likvide beholdninger	131.000	858.000	984.000
Omsætningsaktiver	9.697.000	9.132.000	8.837.000
Aktiver i alt	195.237.000	193.976.000	189.729.000
Passiver			
Egenkapital	191.910.000	192.064.000	188.253.000
Kortfristede gældsforpligtelser	3.327.000	1.912.000	1.468.000
Passiver	195.237.000	193.976.000	189.729.000

17.2 Bilag 2

Viby El-værk

Resultatopgørelse	2013	2012	2011
Omsætning	86.806.000	112.638.000	95.015.000
Ændring i varelager	-3.748.000	2.634.000	360.000
Andre driftsindtægter	5.322.000	2.709.000	2.775.000
Omkostninger til vareforbrug	-28.959.000	-43.822.000	-23.024.000
Andre eksterne omkostninger	-19.385.000	-30.087.000	-33.187.000
Bruttoresultat	41.036.000	44.072.000	41.939.000
Personaleomkostninger	-25.613.000	-27.825.000	-28.458.000
Af- og nedskrivninger	-7.014.000	-7.539.000	-5.771.000
Andre driftsomkostninger	-13.689.000	-12.320.000	-12.862.000
Resultat før renter	-5.280.000	-3.612.000	-5.152.000
Indtægter af andre kapitalandele	792.000	1.569.000	688.000
Renteindtægter	10.274.000	11.758.000	556.000
Renteudgifter	-2.445.000	-1.979.000	-1.486.000
Resultat før skat	-852.000	7.736.000	-5.394.000
Skat af årets resultat	0	2.725.000	-35.000
Årets resultat	2.489.000	10.461.000	-5.429.000
Aktiver			
Anlægsaktiver	278.452.000	226.689.000	275.929.000
Varelager	4.264.000	7.235.000	4.609.000
Tilgodehavender	41.155.000	47.868.000	53.018.000
Likvide beholdninger	10.652.000	13.839.000	3.495.000
Omsætningsaktiver	56.071.000	68.942.000	61.122.000
Aktiver	334.523.000	335.631.000	337.051.000
Passiver			
Egenkapital	275.618.000	271.586.000	262.066.000
Hensættelser	3.526.000	2.565.000	5.535.000
Langfristede gældforpligtelser	25.508.000	28.340.000	26.829.000
Kortfristede gældforpligtelser	29.871.000	33.140.000	42.621.000
Gældsforpligtelser i alt	55.379.000	61.480.000	69.450.000
Passiver	334.523.000	335.631.000	337.051.000

17.3 Bilag 3

AURA	
Resultatopgørelse	2014
Omsætning	961.344.000
Omkostninger til råvarer	-585.513.000
Andre eksterne omkostninger	- 147.904.000
Bruttoresultat	227.927.000
Personaleomkostninger	- 133.681.000
Af- og nedskrivninger	- 101.801.000
Resultat af ordinær drift	-7.555.000
Andre driftsindtægter	844.000
Andre driftsomkostninger	- 22.320.000
Resultat før renter	- 29.031.000
Andel af resultat efter skat associerede virksomheder	1.226.000
Renteindtægter	26.188.000
Renteudgifter	- 6.279.000
Ordinært resultat før skat	- 7.896.000
Skat af årets resultat	9.075.000
Årets resultat	1.179.000
Aktiver	
Anlægsaktiver	2.204.366.000
Varelager	19.372.000
Tilgodehavender	219.736.000
Værdipapir	308.516.000
Likvide beholdninger	118.968.000
Omsætningsaktiver	666.592.000
Aktiver i alt	2.870.958.000
Passiver	
Egenkapital	2.447.283.000
Hensatte forpligtelser	1.633.000
Langfristede gældsforpligtelser	203.741.000
Kortfristede gældsforpligtelser	218.301.000
Gæld i alt	422.042.000
Passiver i alt	2.870.958.000

17.4 Bilag 4

EnergiMidt	
Resultatopgørelse	2014
Omsætning	2.886.183.000
Arbejde udført for egen regning	54.721.000
Andre driftsindtægter	4.688.000
Omkostninger råvarer	- 1.753.220.000
Andre eksterne omkostninger	-195.553.000
Bruttoresultat	996.819.999
Personaleomkostninger	-351.887.000
Resultat for af- og nedskrivninger	644.932.000
Af- og nedskrivninger	- 465.147.000
Andre driftsomkostninger	- 465.000
Resultat før renter	179.320.000
Renteindtægter	17.101.000
Renteudgifter	94.711.000
Resultat før skat	101.716.000
Skat af årets resultat	-20.513.000
Årets resultat	81.203.000
Aktiver	
Anlægsaktiver	8.114.187.000
Varelager	56.026.000
Tilgodehavender	591.293.000
Værdipapir	157.987.000
Likvide beholdninger	532.714.000
Omsætningsaktiver	1.338.020.000
Aktiver	9.452.207.000
Passiver	
Egenkapital	4.070.123.000
Hensatte forpligtelser	61.261.000
Langfristede gældsforpligtelser	3.445.312.000
Kortfristede gældsforpligtelser	1.546.019.000
Gældsforpligtelser	4.991.331.000
Passiver	9.452.207.000