



LÖNSAMHETEN I HANDELN

Juli 2020

Lönsamheten i handeln

Utgiven juli 2020

Med bokslutdata t.o.m. 2018

Innehåll

Förord	5
Centrala begrepp för analysen.....	6
Fokus på rörelsemarginal	6
Statistiska underlag	6
och avgränsningar	6
Om branschindelningar.....	7
och distanshandeln.....	7
Lönsamheten i handeln sjönk tredje året i rad	8
Lönsamheten i detaljhandeln	9
Ökad nettoomsättning men sjunkande rörelsemarginal 2018	9
Ökad konsumtion i utlandet skapar prispress	10
Tre av tio detaljhandelsföretag hade negativ rörelsemarginal 2018	11
Större företag tar allt mer av omsättningen och antalet anställda	14
Lönsamheten i de största detaljhandelsbranscherna	19
Dagligvaruhandeln	19
Elektronikhandeln.....	21
Klädhandeln	23
Möbelhandeln.....	25
Järn- & bygghandeln	26
Distanshandeln.....	27
Lönsamheten i partihandeln	29
Ökad nettoomsättning men sjunkande rörelsemarginal 2018	29
Lönsamheten i de största partihandelsbranscherna.....	32
Partihandel med livsmedel, drycker och tobak	32
Partihandel med hushållsvaror	33
Partihandel med informations- och kommunikationsutrustning.....	34
Partihandel med övriga maskiner och övrig utrustning.....	36
Annan specialiserad partihandel	37
Lönsamheten i handeln med motorfordon m.m.....	39
Sjunkande nettoomsättning och rörelsemarginal 2018.....	39
Handel med reservdelar till motorfordon utom motorcyklar	41
Tabellbilagor	42

Förord

Handeln sysselsätter närmare 600 000 personer, omsätter drygt 2 800 miljarder kronor (2018) och svarar för 11 procent av BNP. Handeln har därmed en avgörande betydelse för såväl den svenska ekonomin och företagen som för oss alla som konsumenter.

För att handelns företag ska kunna tillhandahålla varor, livsmedel, bra service och goda råd är det centralt att de också är lönsamma. Annars kommer de förr eller senare att gå i konkurs, eller avvecklas på annat sätt. Det är därför viktigt att analysera och följa utvecklingen av handelns lönsamhet, vilket Svensk Handel gör i denna årligen återkommande rapport.

En analys av företags lönsamhet kräver tillgång till bokslutsdata. Det tar viss tid för företagen att ta fram, revisionsgranska, rapportera in och därefter för SCB att sammanställa sådan statistik. Normalt sett presenteras statistiken för ett givet kalenderår med ungefär ett års eftersläpning. På grund av coronakrisen presenteras denna rapport något senare än vanligt. Det är därför viktigt att notera att huvuddelen av analyserna bygger på bokslutsdata fram till 2018, som är senast tillgängliga statistik. I några fall redovisas även omsättning enligt detaljhandelsindex för 2019, men även detta berör alltså tiden före coronakrisen. Utvecklingen fram till 2018 är likväl viktig att belysa, eftersom den visar att lönsamheten av flera skäl var pressad i stora delar av handeln redan före coronakrisen. Behovet av åtgärder för att långsiktigt stärka handelns konkurrenskraft och skapa mer likvärdiga spelregler gentemot omvärlden är därmed än mer accentuerat.

Lönsamheten i handeln som helhet sjönk 2018, trots att konjunkturen då var god. Därtill har detaljhandeln generellt sett en lägre rörelsemarginal än näringslivet i stort. En viktig slutsats är dock att företagen inom handeln är väldigt olika och därför måste analysen göras bredare än att enbart titta på genomsnitt för hela handeln. De oroande trender för medelstora sällanköpsvaruföretag som lyftes fram i förra årets rapport kvarstår. Dessa företag uppvisar trendmässigt vikande rörelseresultat som inte heller hjälptes upp nämnvärt av den goda konjunktur som fortfarande rådde fram till 2018.

Den stora mängden distanshandelsföretag, där de flesta nya e-handelsföretagen ingår, uppvisar också mycket svaga rörelsemarginaler. Det är tydligt att den växande inhemska och utländska e-handeln sätter press på sällanköpsvaruhandelns företag. Utvecklingen under 2019 och senare under coronakrisens 2020 har pressat lönsamheten ytterligare.

I den stora mängden företag finns det också många företag och delbranscher som gått bra. Järn- och bygghandeln kan fortsatt lyftas fram som ett exempel på detta. Dagligvaruhandeln har också förhållandevis stabila förutsättningar och rörelseresultat. Kvarhängande orosmoln finns dock kring sällanköpsvaruhandelns förutsättningar att klara lönsamheten i den snabba strukturomvandling som nu pågår och som för många har accentuerats ytterligare under coronakrisen.

Rapporten är skriven av analytiker Mattias Danielsson, som också svarar på frågor om innehållet.

Johan Davidson
Chefsekonom, Svensk Handel

Centrala begrepp för analysen

Fokus på rörelsemarginal

Hur mäter man ett företags lönsamhet? Det som vanligen avses med begreppet lönsamhet är *rörelseresultatet*, som enkelt uttryckt visar skillnaden mellan företagets intäkter och kostnader i den normala driftverksamheten. Om rörelseresultatet (i kronor) relateras till företagets totala *nettoomsättning* (intäkter) så får man det som kallas *rörelsemarginalen*, som mäts i procent. I denna rapport ligger fokus på företagets utveckling av rörelseresultat och rörelsemarginal. Ett positivt rörelseresultat är en grundläggande förutsättning för lönsamhet.

Andra mått är också vanliga för att åskådliggöra företags lönsamhet. Om man i stället vill relatera ett företags återbäring på insatta pengar i företaget, så brukar man studera det som kallas *avkastning på eget kapital*, eller *avkastning på totalt kapital*. Ett företag som ger förhållandevis låg rörelsemarginal, kan vara lönsamt i meningen att avkastningen i förhållande till det insatta kapitalet blir hög, om företaget inte krävt så mycket insatt kapital. Det omvända kan också gälla; ett företag med förhållandevis hög rörelsemarginal kan uppvisa sämre lönsamhet i termer av avkastning på eget kapital, om företaget krävt stora kapitalinsatser. Ett problem som kan finnas med dessa mått är att de relaterar till det egna kapitalet eller balansomslutningen. Om det egna kapitalet är lågt kan avkastningen på insatt kapital se hög ut även om rörelseresultatet är förhållandevis lågt. Men ett lågt eget kapital kan samtidigt innebära en låg *soliditet* (långsiktig betalningsförmåga). Avkastning på insatt kapital bör därför alltid läsas tillsammans med soliditetsmått.

I rapporten analyseras också företagets *bruttoresultat* och *bruttomarginal*. Bruttoresultatet beräknas som försäljningsintäkterna minus inköpskostnader för sålda varor. Bruttoresultatets andel av den totala omsättningen kallas för bruttomarginalen. Bruttomarginalen måste, givet att de finansiella intäkterna är små, vara så hög att den täcker samtliga driftkostnader i företaget och blir därmed vägledande för hur företaget prissätter sina varor. Återkommande realisationer och kampanjer i butik med syfte att minska lagerhållningen medför minskande

bruttomarginaler vilket i sin tur kan medföra sjunkande rörelsemarginaler.

Resultat efter finansiella poster utgör en tredje resultatnivå efter brutto- och rörelseresultat. Resultatet efter finansiella poster utgörs av rörelseresultatet justerat för finansiella intäkter och kostnader såsom aktieutdelningar vid värdepappersförsäljningar och räntekostnader på lån som företaget har. De finansiella posterna har inget samband med effektiviteten i detaljhandelsföretagets kärnverksamhet vilket istället mäts i rörelseresultatet. Om de finansiella kostnaderna överskrider motsvarande intäkter blir resultatet efter finansiella poster lägre än rörelseresultatet. Resultatet efter finansiella poster som andel av den totala nettoomsättningen utgör företagets *nettomarginal*. Generellt sett är den genomsnittliga skillnaden mellan de analyserade detaljhandelsföretagets rörelsemarginaler och nettomarginaler små. Rörelseresultatet plus de finansiella intäkterna (inte de finansiella kostnaderna) som andel av företagets nettoomsättning utgör ett ytterligare mått som betecknas som företagets *vinstmarginal*.

Årets resultat är den slutliga resultatraden i bokslutet. Här har även hänsyn tagits till bokslutsdispositioner och skatter. Om årets resultat är positivt tillförs det företagets egna kapital i balansräkningen.

Statistiska underlag och avgränsningar

Nyckeltalen i denna rapport baseras på Statistiska Centralbyråns (SCB) årliga undersökning Företagens ekonomi (FEK). Syftet med FEK är att belysa strukturen för näringslivet med avseende på i första hand lönsamhet, tillväxt, utveckling, finansiering och produktion.

Huvudsakliga användare av FEK är avdelningen för Nationalräkenskaper vid SCB som använder FEK som underlag för beräkning av bruttonationalprodukten (BNP) från produktionssidan samt för finansräkenskaperna. Statistiken används också som underlag för analyser av kostnadsläge,

produktivitet utveckling, näringsgrenars ekonomiska utveckling och nyckeltalsberäkningar.

Huvudkällan i FEK är de standardiserade räkenskapsutdrag (SRU) som hämtas från Skatteverket, vilka är de uppgifter som företagen lämnar i en bilaga till inkomstdeklarationen. För de cirka 500 största företagen används dock inte SRU-materialet utan istället görs en egen direktinsamling, den s.k. *fullständiga blanketten* (SCB).

Nyckeltalen i rapporten sträcker sig från 1997–2018, men i huvudsak är det perioden 2008–2018 som analyseras. Nyckeltalen är baserade på samtliga företag inom partihandeln och detaljhandeln, dvs företag med SNI-kod 45, 46 och 47 i den svenska näringsgrensindelningen. Totalt ingår 42 423 partihandelsföretag, 56 471 detaljhandelsföretag och 22 274 företag inom handel och reparation med motorfordon i datamaterialet år 2018. I de fall omsättningsutveckling i detaljhandeln för 2018 och 2019 analyseras är dessa uppgifter hämtade från SCB:s Detaljhandelsindex. Uppgifter i rapporten rörande BNP och hushållens konsumtion kommer från SCB:s nationalräkenskaper och uppgifter om prisutveckling från SCB:s konsumentprisindex. E-handels andelar av detaljhandelsbranschens omsättning är hämtade från E-barometern som tas fram av PostNord i samarbete med Svensk Digital Handel och HUI Research.

Om branschindelningar och distanshandeln

Klassificeringen av svenska företag i branscher görs med hjälp av Standarden för svensk näringsgrensindelning, SNI, som tas fram av Statistiska Centralbyrån, SCB. Företagen väljer själva

klassificering utifrån den detaljgrupp inom SNI som bäst motsvarar den egna verksamheten. De större handelsbranscher som analyseras i rapporten utgörs av kombinationer av detaljgrupper.

I samtliga fall utom ett definieras branscherna i denna rapport utifrån vilka produktgrupper som säljs, exempelvis dagligvaror, kläder eller elektronik. Undantaget utgörs av *distanshandeln* inom detaljhandeln (tidigare postorderhandel men idag vanligen e-handel) som istället definieras utifrån vilken *försäljningskanal* som avses. Detta är en följd av hur SCB:s statistik är ordnad. Ett distanshandelsföretag har i dag sin huvudsakliga försäljning via Internet snarare än via fysisk butik. Distanshandeln omfattar i denna rapport produkter från samtliga övriga detaljhandelsbranscher. Några av de största distanshandelsföretagen säljer exempelvis böcker, apoteksvaror, kläder, livsmedel respektive byggvaror.

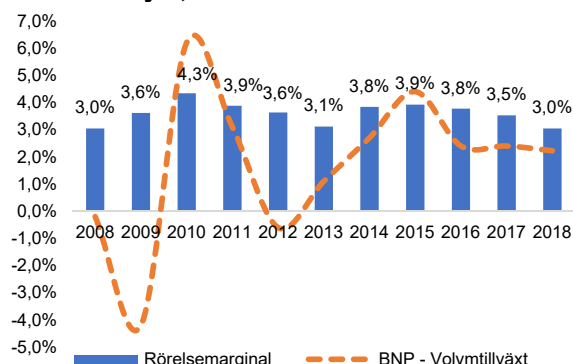
I övriga branscher inom detaljhandeln som analyseras i denna rapport går *merparten* av försäljningen via fysisk butik, även om enskilda företag kan ha viss eller till och med stor andel av omsättningen via e-handel. Eftersom distanshandeln särredovisas av SCB omfattar inte övriga branschens omsättnings- och lönsamhetsutveckling *hela* utvecklingen kopplad till exempelvis produktgruppen kläder. Av motsvarande anledning innehåller inte distanshandeln heller all e-handel. Detta problem är en följd av den tillgängliga statistikens indelning, och är något som man bör ha i åtanke när de olika branschernas utveckling analyseras.

Lönsamheten i handeln sjönk tredje året i rad

Lönsamheten i handeln mätt i rörelsemarginal fortsatte att minska under 2018. Det var ett förhållandevis stort kliv ner från 3,5 procents rörelsemarginal 2017 till 3,0 procents rörelsemarginal 2018. Det var tredje året i rad som rörelsemarginalen sjönk inom handeln.

Lönsamheten inom handeln är precis som i andra branscher beroende av den ekonomiska konjunkturen i stort. När konjunkturen försvagas sjunker i regel handelns marginaler. BNP-tillväxten har sedan konjunkturtoppen 2015 uppvisat lägre tillväxttal men på en relativt stabil nivå. Lönsamheten i handeln har dock inte stabiliserats utan har fortsatt att försvagats. Även andra faktorer än den svenska ekonomin i stort påverkar alltså lönsamheten, i huvudsak prispress via inhemsk och utländsk e-handel samt en fortsatt försvagad valuta som drivit upp företagets importpriser.

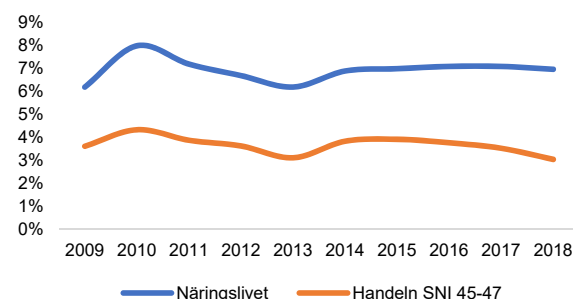
Rörelsemarginal i handeln samt Sveriges BNP-tillväxt i volym, 2008–2018.



Rörelsemarginalerna i näringslivet i stort är i genomsnitt tre till fyra procentenheter högre än inom handeln. Särskilt detaljhandelns marginaler har dock varit något mindre konjunktorkänsliga än det totala näringslivets under 2010-talet. Lönsamheten steg till exempel inte lika starkt som övriga handel och i näringslivet totalt i samband med den ekonomiska återhämtningen 2010 efter finanskrisen. Å andra sidan sjönk marginalerna heller inte lika kraftigt under skuldskrisen ett par år senare. Noterbart är att samtliga tre handelssektorer har

oproportionerligt försvagad lönsamhet efter 2015 jämfört med lönsamheten i näringslivet som helhet.

Rörelsemarginal i handeln totalt samt i näringslivet totalt, 2009–2018.



Att lönsamheten i detaljhandeln som helhet är mindre konjunktorkänslig beror till stor del på att handel med dagligvaror påverkas relativt lite av ekonomiska upp- och nedgångar. Handel med sällanköpsvaror är betydligt mer konjunktorkänslig.

Även om lönsamheten i handeln på en aggregerad nivå kan tyckas stabil i förhållande till konjunkturen finns det stora variationer i lönsamhet inom detalj- och partihandeln. Den genomsnittliga lönsamheten varierar till exempel stort beroende på vilken bransch som företaget är verksamt i och hur stort företaget är. Vissa branscher har under längre perioder uppvisat i genomsnitt negativa rörelsemarginaler medan andra haft mycket god lönsamhet. Många mindre företag inom detaljhandeln har tvingats lägga ned sin verksamhet medan många större företag har ökat sin omsättning och öppnat nya butiker och skapat nya arbetstillfällen. En del branscher uppvisar god lönsamhet totalt sett medan lönsamheten sjunker kraftigt i vissa segment.

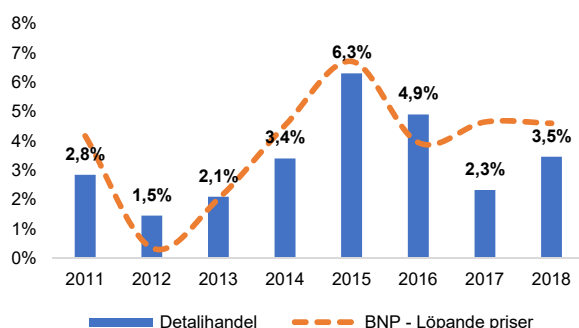
I denna rapport analyseras lönsamhetsutvecklingen inom både detalj- och partihandeln samt den särskilda del av detaljhandeln som gäller motorfordon och reservdelar samt reparationer av fordon. Vi analyserar lönsamheten i sektorernas olika delbranscher samt i olika företagsstorlekar.

Lönsamheten i detaljhandeln

Ökad nettoomsättning men sjunkande rörelsemarginal 2018

Under 2018 ökade tillväxten i detaljhandeln mätt i nettoomsättning från 2,3 procent 2017 till 3,5 procent¹. Eftersom BNP-tillväxten var konstant 2018 jämfört med 2017 minskade gapet mellan tillväxten i detaljhandeln och tillväxten i hela ekonomin. Detaljhandelns tillväxttal låg dock fortfarande förhållandevis lågt jämfört med tillväxttakten i BNP. Skillnaden mellan 2012 och 2017 är att även BNP-tillväxten i löpande priser var svag 2012 (0,8 procent) medan den 2017 uppgick till 4,4 procent. Omsättningstillväxten i detaljhandeln som helhet tenderade mellan 2011 och 2016 att växa ungefär i takt med BNP. Under 2017 uppstod dock ett omsättningsgap mellan detaljhandel och BNP som kvarstod under 2018.

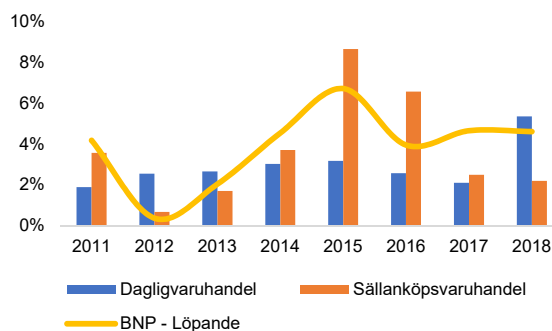
Nettoomsättning i detaljhandeln, utveckling i procent jämfört med föregående år, samt BNP-tillväxt, löpande priser, 2011–2018.



Gapet mellan BNP-tillväxt och omsättningstillväxt i detaljhandeln förklaras av att sällanköpsvaruhandeln tappat kraftigt i tillväxttakt 2017 och 2018. Dagligvaruhandeln presterar däremot ett mycket starkt tillväxttal 2018 jämfört med tidigare under 2010-talet. Dagligvaruhandeln upplever inte alls samma internationellt drivna prispress som sällanköpsvaruhandeln och är därmed inte beroende av en kraftig volymtillväxt i försäljningen för att upprätthålla sin omsättningstillväxt.

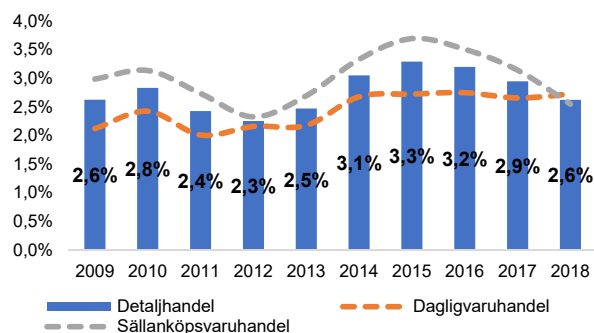
¹ Notera att utvecklingstalen och andra statistiska mått i denna rapport bygger på bokslutsdata från undersökningen Företagens

Nettoomsättning i daglig- och sällanköpsvaruhandeln. Utveckling i procent jämfört med föregående år, samt BNP-tillväxt i löpande priser, 2011–2018.



Det är också främst i sällanköpsvaruhandeln som lönsamheten påverkats. Det beror inte bara på att omsättningsutvecklingen sjunkit mer än i dagligvaruhandeln utan också, som tidigare nämnts, på att sällanköpsvaruhandelns lönsamhet är konjunkturrellt känsligare än dagligvaruhandelns. När omsättningstillväxten sjunker tenderar lönsamheten också att sjunka. 2018 var rörelsemarginalen i dagligvaruhandeln (2,7 procent) för första gången under 2000-talet högre än i sällanköpsvaruhandeln (2,5 procent). Rörelsemarginalen i detaljhandeln som helhet sjönk från 2,9 procent 2017 till 2,6 procent 2018.

Rörelsemarginal i detaljhandeln samt daglig- och sällanköpsvaruhandel, 2009–2018.

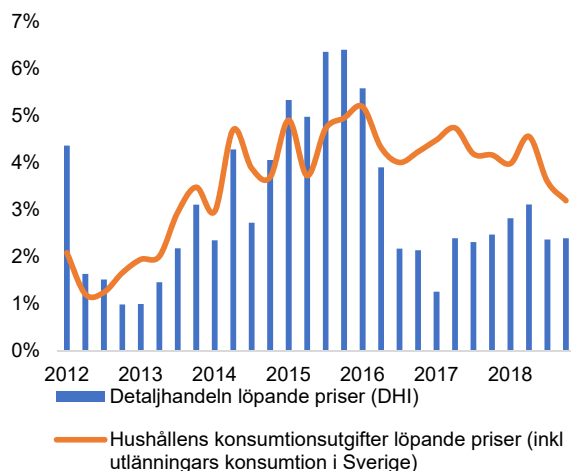


Tillväxten i hushållens totala konsumtionsutgifter (inklusive utlänningars konsumtion i Sverige) var sista kvartalet 2018 påtagligt högre än försäljningstillväxten i detaljhandeln enligt Detaljhandelsindex

ekonomi (FEK) och därmed skiljer sig åt från t.ex. Detaljhandelsindex.

för tionde kvartalet i rad. Inte sedan 1990-talet har handeln upplevt en lika lång period av ”underskott” jämfört med vad hushållen spenderar totalt. Se nedanstående diagram. Det är ovanligt att tydliga skillnader i tillväxt mellan detaljhandelsindex och hushållens totala konsumtionsutgifter förekommer i perioder av hög och stabil konsumtionstillväxt såsom varit fallet under de senaste åren.

Utveckling av detaljhandels omsättning (DHI) och av hushållens konsumtionsutgifter inklusive utländsk konsumtion i Sverige. Förändring mot samma kvartal föregående år, 2012–2018.



Ökad konsumtion i utlandet skapar prispress

Var hamnar då hushållens ökade konsumtion när den inte går till svensk detaljhandel? Dels i andra branscher som café och restaurang, dels i utlandet via e-handeln. Även bostadsutgifterna har vuxit kraftigt.

Starkast tillväxttal uppvisar konsumtionen i utlandet. Detta beror delvis på ett ökat resande men också på att e-handel med varor har möjliggjort att konkurrensen inom främst sällanköpsvaruhandeln har blivit global. Konsumenten kan idag beställa hem varor lika enkelt från ett utländskt företag som från ett svenskt.

Tillväxt i hushållens konsumtionsutgifter i utlandet och försäljningstillväxten i detaljhandeln enligt Detaljhandelsindex, 2014–2018.

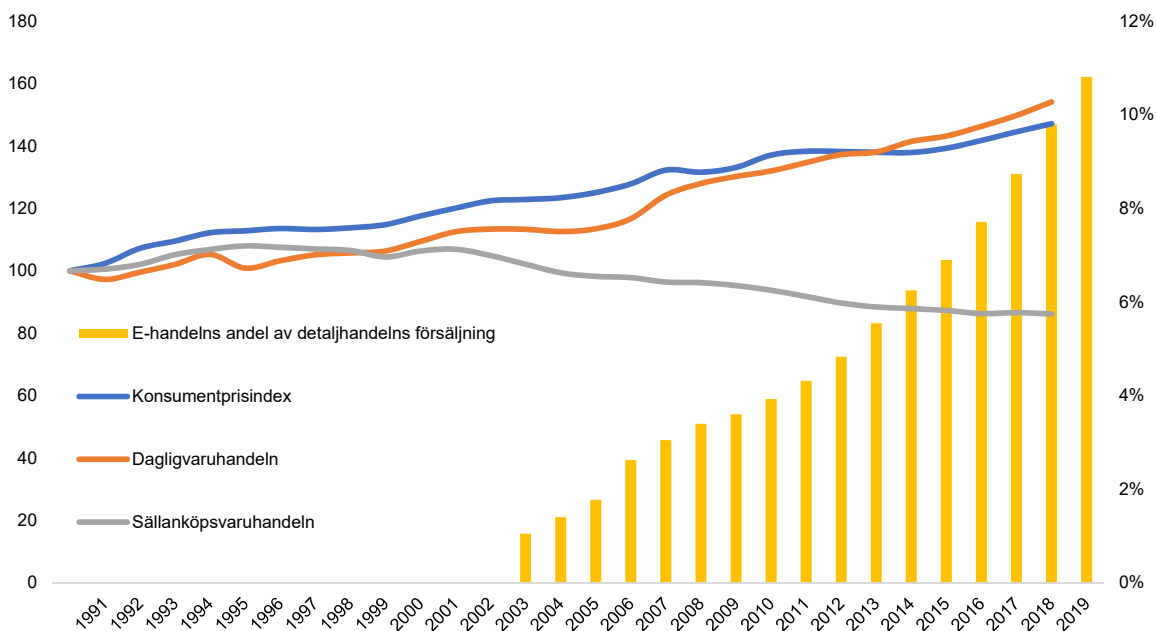


Även e-handeln från svenska företag ökar kraftigt. Den svenska e-handels tillväxt uppgick till 13 procent 2019 att jämföra med 3,5 procent tillväxt i detaljhandeln som helhet. 31 procent av konsumenterna genomförde enligt PostNords undersökningar sitt senaste köp på webbutik istället för i fysisk butik. Sammanlagt omsatte e-handeln från svenska företag 87 miljarder kronor 2019 vilket är cirka 11 procent av detaljhandels totala omsättning.

Merparten av e-handelskonsumtionen rör sällanköpsvaror. Det gäller i synnerhet e-handel från utlandet eftersom dagligvaror generellt sett inte lämpar sig för långa transporter. Även svensk e-handel rör dock fortfarande främst sällanköpsvaror. Lön-samheten i sällanköpsvaruhandeln utmanas därmed av prispress både från utländsk och inhemsk e-handel. Den pristransparens som konsumenten åtnjuter, där det är lätt att ta reda på var en produkt kan köpas till lägsta pris, har medfört att prisutvecklingen inom sällanköpsvaruhandeln kraftigt avvikit från dagligvaruhandels och rikets genomsnittliga.

Denna utveckling tog fart just när e-handeln började ta konsumtionsandelar från den traditionella sällanköpsvaruhandeln under tidigt 2000-tal. Priserna inom sällanköpsvaruhandeln har till följd av den hårda priskonkurrensen minskat med 17 procent under 2000-talet. I dagligvaruhandeln, som inte är konkurrensutsatt från utlandet, har under samma period de genomsnittliga priserna höjts med 45 procent. Dagligvaruhandeln har sedan tidigt 90-tal kunnat hålla jämna steg med den generella prisutvecklingen i Sverige enligt konsumentprisindex (KPI).

Indexerad prisutveckling i riket (Konsumentprisindex, vänster axel), i dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln (Detaljhandelsindex, höger axel), 1991–2019, samt e-handels andel av detaljhandels försäljning, 2003–2019.



Den kraftiga prispressen inom sällanköpsvaruhandeln har också inneburit att allt fler sällanköpsvaruhandlare fått pressad lönsamhet. Lönsamheten vid 25:e percentilen, alltså den lönsamhetsnivå som 25 procent av företagen presterar sämre än, har sjunkit kraftigt under 2000-talet. Se diagram på nästa sida. Lönsamheten var svagt positiv 2002 men är minus 2,9 procent 2018.

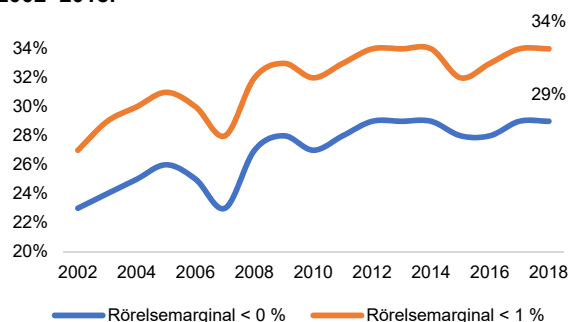
Motsvarande siffror för dagligvaruhandeln är 0,7 procent 2002 och 0,3 procent 2018. Också en nedgång för den fjärdedel av företagen som visar lägst rörelsemarginal, men inte alls i samma dramatiska utsträckning som i sällanköpsvaruhandeln.

Tre av tio detaljhandelsföretag hade negativ rörelsemarginal 2018

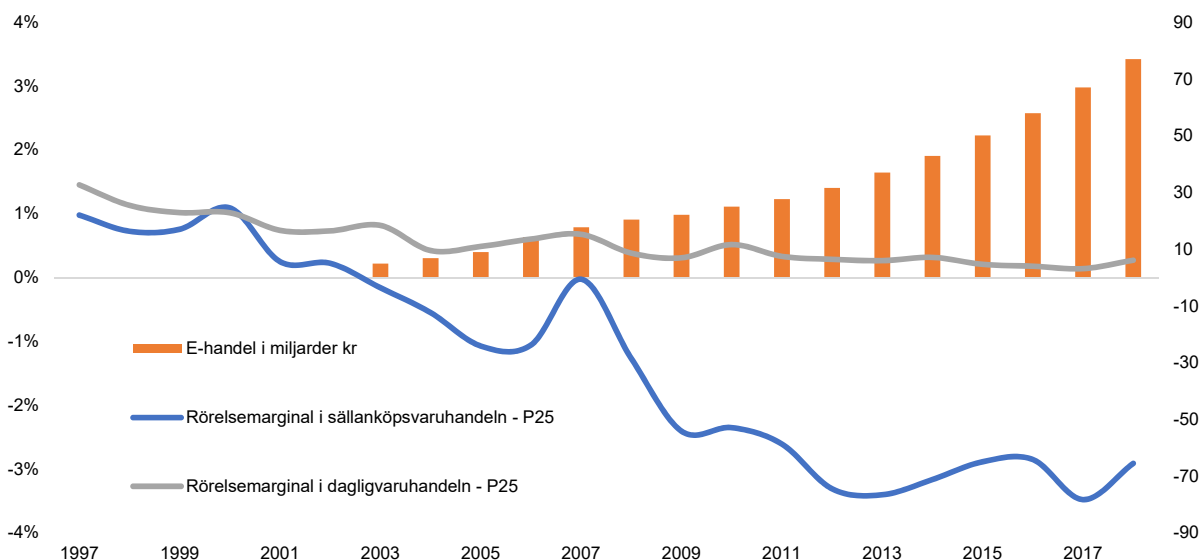
Andelen företag inom detaljhandeln som helhet som inte når positiv lönsamhet har mellan 2002

och 2018 ökat från 23 till 29 procent. Andelen som inte når upp till en procents rörelsemarginal har ökat från 27 till 34 procent.

Andelen detaljhandelsföretag med negativ rörelsemarginal, eller rörelsemarginal mindre än en procent, 2002–2018.



Rörelsemarginal i dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, percentil 25 (vänster axel), 1997–2018 och e-handels omsättning (höger axel) 2003–2018.



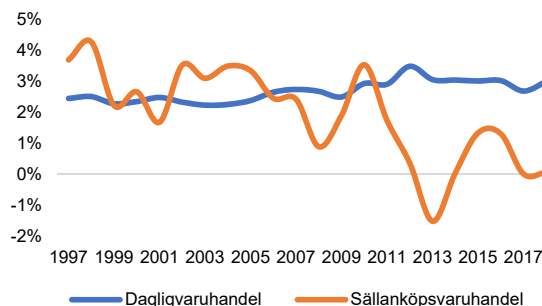
Ett segment med tydligt sjunkande lönsamhet sedan e-handeln började växa är medelstora företag med 20–49 anställda inom sällanköpsvaruhandeln. Medelstora företag behöver hålla konkurrenskraftiga priser om de har ambitionen att växa ytterligare men har inte samma volymförsäljning som de allra största företagen. Dessa företag kan också ha sämre förhandlingsstyrka och mindre skalfördelar jämfört med större företag. Det är en förklaring till att rörelsemarginalen pressas och är väldigt konjunkturkänslig. Lönsamheten förbättrades i konjunkturtopparna 2010 och 2015 men har fallit ännu kraftigare i svag konjunktur. 2018 är rörelsemarginalen, trots en fortsatt relativt stark konjunktur enbart 0,1 procent.

Medelstora företag med 20–49 anställda inom dagligvaruhandeln, som inte alls är utsatta för samma prispressmekanismer från e-handeln, har under samma period uppvisat stabila lönsamhetsnivåer på cirka tre procent.

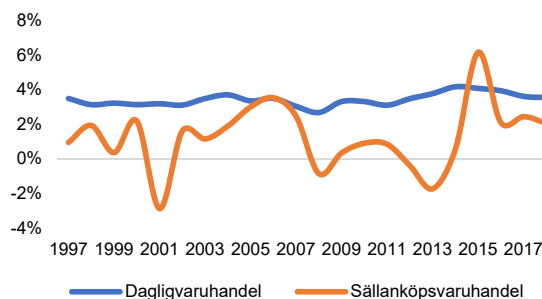
Även lönsamheten i företag inom sällanköpsvaruhandeln med 50–99 anställda uppvisar kraftiga konjunkturvariationer men inte en lika tydligt fallande trend över tid. Även i det segmentet uppvisar dagligvaruhandeln stabila rörelsemarginaler på mellan 3,5 och fyra procent. Lönsamheten i de allra största företagen varierar naturligtvis också med konjunkturer men inte i samma utsträckning som

medelstora företag. Även i det segmentet är sällanköpsvaruhandeln mer konjunkturkänslig.

Rörelsemarginal i företag med 20–49 anställda, dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 1997–2018.



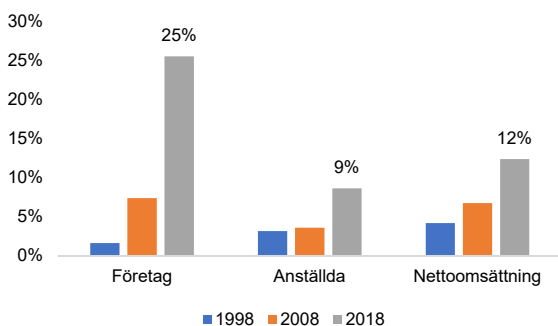
Rörelsemarginal i företag med 50-99 anställda, dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 1997–2018.



I takt med att allt fler e-handlar för allt mer pengar har distanshandeln (e-handeln) ”marknadsandel” av sällanköpsvaruhandeln vuxit². *Andelen företag* inom sällanköpsvaruhandeln som var registrerade som distanshandlare ökade från två procent till sju procent mellan 1998 och 2008. Därefter har utvecklingen varit ännu snabbare och 2018 var vart fjärde sällanköpsvaruhandelsföretag registrerat inom distanshandeln. Distanshandelns andel av *omsättningen* och *antalet anställda* var tre gånger högre 2018 jämfört med tidigt 2000-tal.

Marginaler och kapitalavkastning är betydligt lägre i distanshandeln än i flertalet andra detaljhandelsbranscher. Därmed pressas inte bara lönsamheten i sällanköpsvaruhandeln som konsekvens av pris-konkurrens från den utländska e-handeln. I takt med att distanshandeln tar allt större marknadsandelar i Sverige sjunker därmed lönsamheten ytterligare i sällanköpsvaruhandeln som helhet.

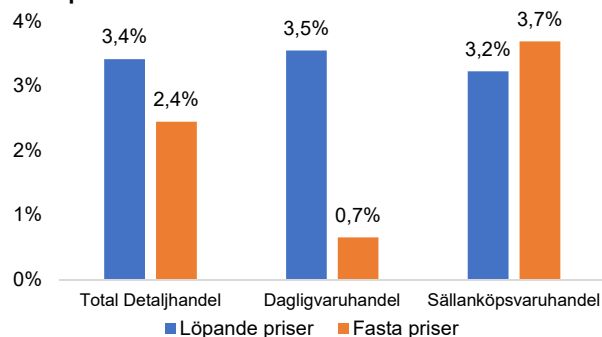
Distanshandelns andel av antalet företag, antalet anställda och nettoomsättningen i sällanköpsvaruhandeln, 1998, 2008 och 2018.



Under 2019 ökade försäljningstillväxten i detaljhandeln i löpande priser jämfört med 2018 enligt detaljhandelsindex. Både dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln växte i kronor förhållandevis starkt. Prisutvecklingen i dagligvaruhandeln var dock mycket starkare. Sällanköpsvaruhandeln växte långt kraftigare än dagligvaruhandeln i volym men kan, av de anledningar som nämnts ovan, inte höja priserna i samma utsträckning. Trots att sällanköpsvaruhandeln ökade försäljningen i volym med nära fyra procent medan dagligvaruhandelns volymförsäljning ökade med enbart cirka en halv procent blev tillväxten i kronor högre i

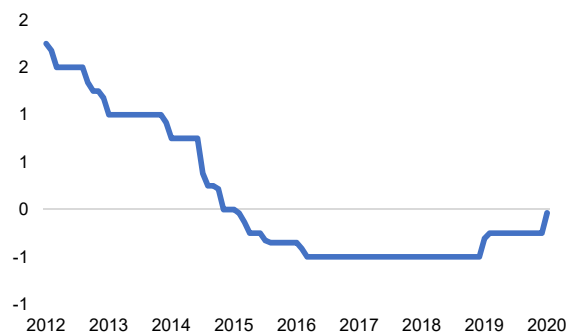
dagligvaruhandeln, 3,5 procent jämfört med 3,2 procent i sällanköpsvaruhandeln.

Försäljningstillväxt 2019 i detaljhandeln, dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, löpande och fasta priser.



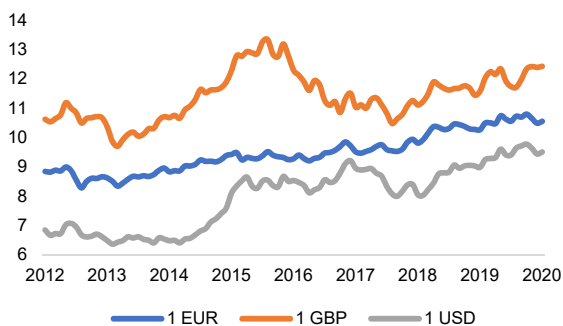
Trots betydligt bättre tillväxttakt i försäljningen i sällanköpsvaruhandeln 2019 är risken överhängande att lönsamheten kommer urholkas ytterligare detta år. De prispressmekanismer som diskuterats i denna rapport fortsätter att påverka de e-handels-exponerade delarna av branschen samtidigt som kronförsvagningen mot viktiga handelsvalutor förvärrades ytterligare under 2019. Den svenska Riksbanken håller styrräntan på historiskt sett mycket låga nivåer. Med en försvagad krona följer ökade importpriser för svenska detaljhandlare. I flera branscher har handlarna inte lyckats höja konsumentpriserna i samma utsträckning.

Riksbankens reporänta, månadsgenomsnitt, 2012–2020.



² Beträffande distanshandeln som del av branschindelningen, se sidan 5.

Växelkurser, SEK mot EUR, USD och GBP, 2012-januari 2020.

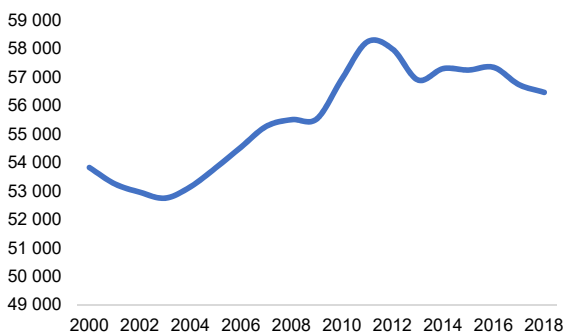


Av samtliga branscher inom sällanköpsvaruhandeln växer distanshandeln överlägset kraftigast. Det finns dock stora variationer i tillväxttakt även mellan övriga branscher. Dessutom pågår en strukturomvandling där enmansföretag och andra småföretag, oavsett vilken bransch de tillhör, förlorar marknadsandelar till de allra största företagen. Dessa faktorer har stor påverkan på lönsamheten.

Större företag tar allt mer av omsättningen och antalet anställda

Antalet företag i detaljhandeln har sjunkit de senaste åren. Från år 2000 till 2011 ökade antalet företag från cirka 54 000 till cirka 58 000 för att sedan minska till cirka 56 000 2018. Andelen företag som tillhör olika storleksgrupper är relativt oförändrat. Cirka 60 procent av företagen är enmansföretag utan anställda. Långt ifrån alla dessa driver en butik på mer stadigvarande basis. Det finns därmed inget rakt samband mellan antalet företag inom detaljhandeln och den trendmässiga minskning av antalet *butiker* som också skett under samma period.

Företag i detaljhandeln, 2000–2018.

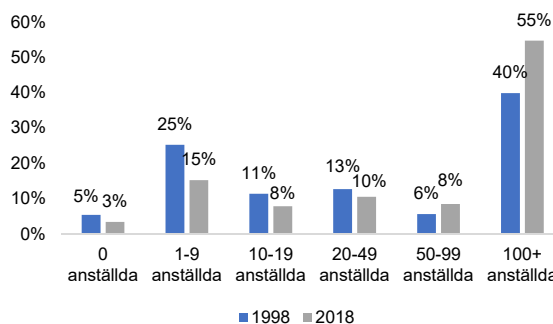


Förändringar i det totala antalet företag över tid beror till övervägande del på förändringar i antalet enmansföretag. Ytterligare 35 procent av företagen är småföretag med 1–9 anställda. Andelen småföretag har minskat med cirka tre procent under 2000-talet. Tillsammans utgör emellertid enmansföretag och småföretag cirka 95 procent av företagsstocken både idag och för 20 år sedan.

Övriga företag, de medelstora och stora sett till antalet anställda, utgör alltså endast cirka fem procent av antalet företag inom detaljhandeln. Merparten av dessa är medelstora företag i segmenten 10–19 eller 20–49 anställda. Återstår gör drygt 400 stora företag som är relativt jämnt fördelade i segmenten 50–99 och 100 + anställda. Dessa företag har dock blivit dubbelt så många under 2000-talet vilket påverkar fördelningen av branschens omsättning.

Eftersom antalet stora företag har fördubblats har fördelningen av branschens omsättning förändrats kraftigt. Samtliga företagsgrupper med under 50 anställda har lägre andelar av branschens totala omsättning idag än för 20 år sedan. Störst omsättningsandel har småföretagen med 1–9 anställda förlorat. De allra största företagen med över 100 anställda har växt mest omsättningsmässigt. De utgjorde 190 av 56 471 företag men svarade för 55 procent av detaljhandelns nettoomsättning 2018. Omfördelningen av omsättningen i detaljhandeln har medfört en motsvarande omfördelning även av de anställda i detaljhandeln.

Nettoomsättningen i detaljhandeln, fördelad på företagsstorlek, 1998 och 2018.



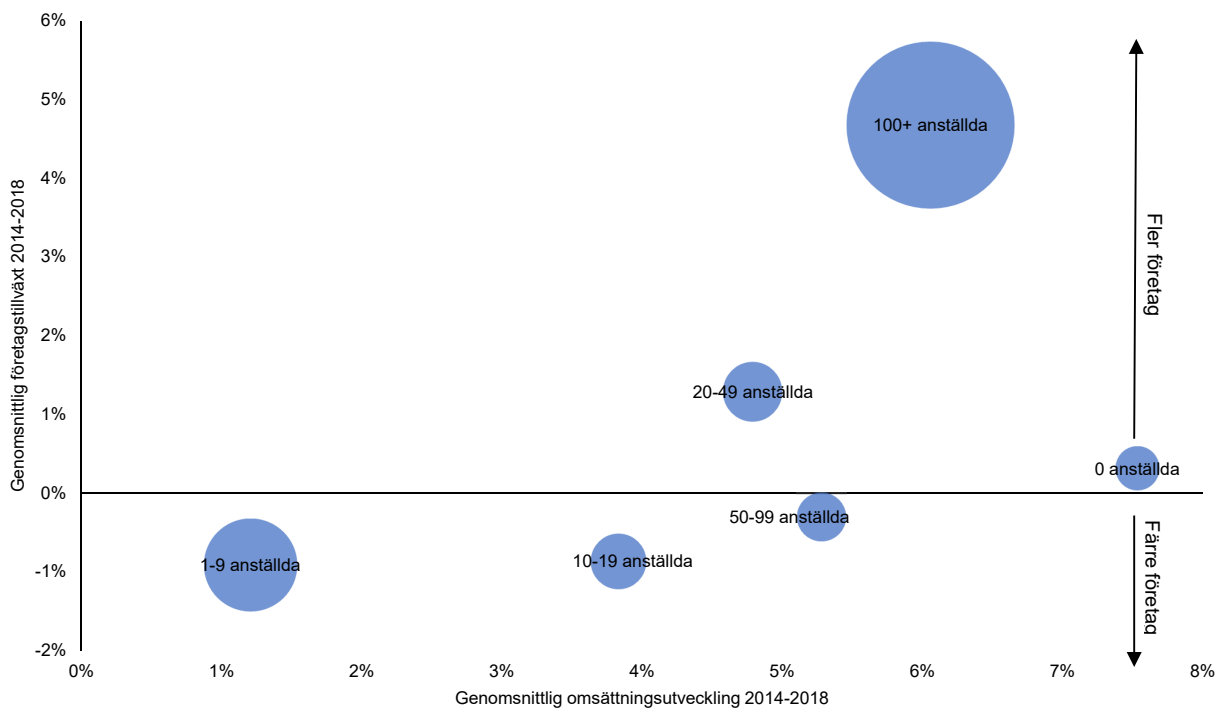
Omsättningsutvecklingen i detaljhandeln speglar i synnerhet utvecklingen i den omsättningsmässigt större sällanköpsvaruhandeln. Den genomsnittliga omsättningsutvecklingen i sällanköpsvaruhandeln de senaste fem åren är lägst för småföretag med 1–9 anställda och ökar sedan med företagsstorlekarna. Undantaget är enmansföretag som har högst

genomsnittlig omsättningstillväxt de senaste fem åren. Antalet företag har under samma femårsperiod blivit färre (negativ företagstillväxt) för småföretag med 1–9 och 10–19 anställda men även för större företag med 50–99 anställda.

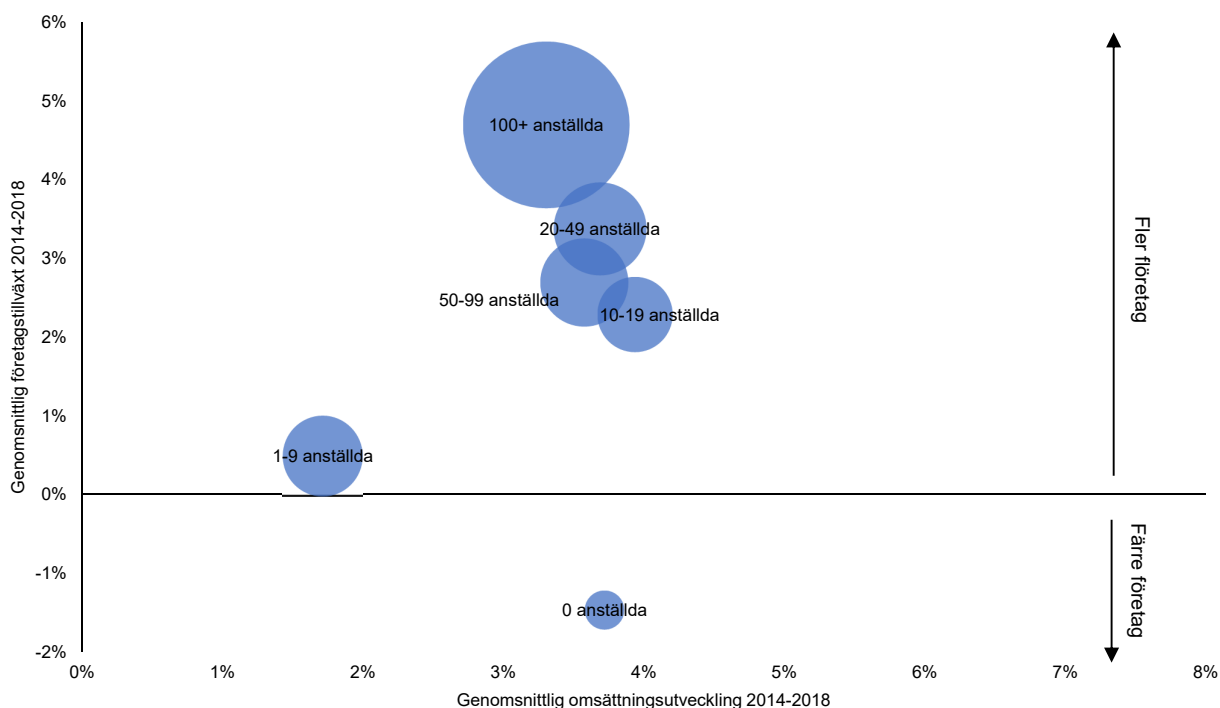
Även i dagligvaruhandeln växer omsättningen i småföretag med 1–9 anställda betydligt långsammare än i större företag. Den genomsnittliga

utvecklingen av antalet företag är dock positiv om än lägst bland företag med anställda. Enmansföretag har en genomsnittlig omsättningsutveckling i nivå med företagsgrupperna med 10 eller fler anställda men antalet företag har i genomsnitt minskat med över en procent om året under femårsperioden. Spridningen i omsättningsutveckling är mindre mellan företagsstorlekarna i dagligvaruhandeln än i sällanköpsvaruhandeln.

Sällanköpsvaruhandelns genomsnittliga årliga omsättningsutveckling (vågrät axel) och genomsnittliga årliga företagstillväxt (lodrät axel) 2014–2018. Bollarnas storlek speglar nettoomsättning 2018.



Dagligvaruhandelns genomsnittliga årliga omsättningsutveckling (vågrät axel) och genomsnittliga årliga företagsstillväxt (lodrat axel) 2014–2018. Bollarnas storlek speglar nettoomsättning 2018.



Förutom att omsättningstillväxten är ojämnt fördelad beroende på vilken storleksklass företaget tillhör varierar omsättningstillväxten också per bransch.

Distanshandeln har under de senaste fem åren växt med i genomsnitt cirka 10 procent per år. Den kraftiga omsättningstillväxten har inneburit att distanshandeln, såsom den definieras i denna rapport³, sedan ett par år tillbaka är den största branschen i sällanköpsvaruhandeln. Den enda av de omsättningsmässigt största branscherna som kommer i närheten av distanshandelns tillväxttal är möbelhandeln som växt med i genomsnitt 8 procent om året mellan 2014 och 2018.

Andra relativt snabbväxande branscher med stor omsättning är apotekshandeln, järn- och bygghandeln samt heminredningshandeln. Apotekshandeln är dessutom, tillsammans med distanshandeln en av få branscher där även antalet företag har ökat, emellertid från en låg nivå. I merparten av

branscherna i detaljhandeln syns en genomsnittlig minskning av antalet företag. Distanshandeln, med de kraftiga tillväxttal som branschen uppvisar, kompenserar till stor del för företagsnedläggningarna och konkurser i övriga branscher. Även i diversehandeln har det tillkommit företag trots en jämförelsevis svag omsättningstillväxt. I likhet med apotekshandeln är antalet företag i diversehandeln i relation till omsättningen fortfarande lågt.

Bland andra branscher som uppvisar svag omsättningsutveckling finns klädhandeln, skohandeln och sporthandeln. Samtliga tre branscher upplever en stark e-handelstillväxt och förlorar därmed försäljningsandelar till både svenska och utländska e-handelsföretag. Omsättning som tidigare tillfallit till exempel den konventionella klädhandeln tillfaller nu e-handelsföretag som handlar med kläder. I den uppdelning av statistiken som SCB har syns detta delvis i att omsättningen i distanshandeln ökar. Där finns bland andra de renodlade e-handelsföretagen

³ Definition återfinns under *Om branschindelningar och distanshandeln* i det inledande rapportavsnittet *Centrala begrepp för analysen*.

som säljer kläder. Huvuddelen av alla företag som numer har både butiks- och e-handel ingår dock i klädhandelsbranschen.

Höga e-handelsandelar inom en delbransch medför en ökad priskonkurrens enligt mekanismer som tidigare beskrivits, vilket också dämpar omsättningen. Är priserna för höga riskerar varor att bli osålda och lagersaldona att växa. Konsumenterna handlar då i stället från utlandet. Om priserna sänks sjunker även bruttomarginalen vilket tär på lönsamheten givet att inte exempelvis personal- och lokalkostnader anpassas.

Inom detaljhandeln som helhet finns det som väntat ett positivt samband mellan genomsnittlig omsättningstillväxt och genomsnittlig tillväxt i antalet anställda under den senaste femårsperioden. Branscher med kraftig omsättningstillväxt, såsom distanshandeln, möbelhandeln och bokhandeln, har också en kraftig tillväxt i antalet anställda medan branscherna med svagast tillväxt såsom skohandeln, färghandeln och sporthandeln uppvisar minskningar i anställningar. I takt med ytterligare ökad e-handel och automation kan dock detta samband väntas bli svagare under kommande år.

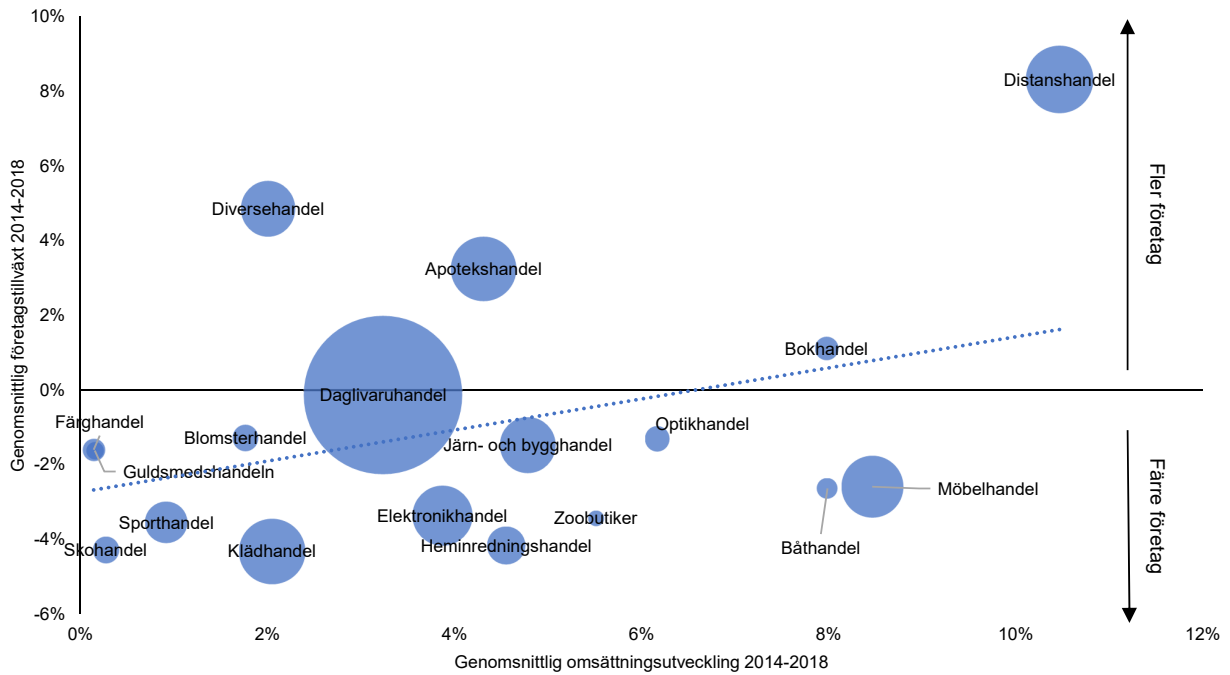
Branscher med svag omsättningstillväxt i kombination med positiv tillväxt i antalet anställda har generellt sett mer pressad lönsamhetsutveckling. Klädhandeln växer till exempel relativt långsamt i

omsättning men har fortfarande positiv tillväxt i antalet anställda. Eftersom löneavtalsstakten är högre än den genomsnittliga omsättningstillväxten, i kombination med att antalet anställda ökar så belastar lönekostnaderna lönsamheten i ökande grad. Klädhandeln har till viss del, men inte fullt ut, lyckats kompensera för detta genom förbättrade bruttomarginaler.

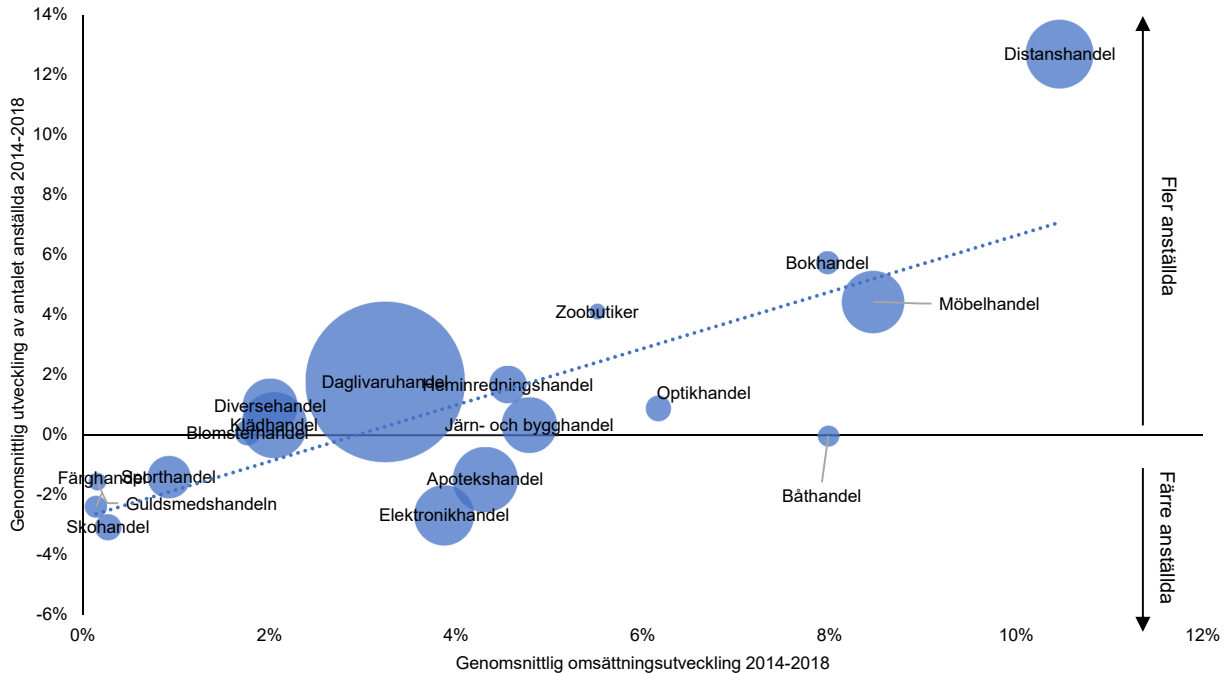
Järn- och bygghandeln har i likhet med klädhandeln en viss tillväxt i antalet anställda men den genomsnittliga omsättningstillväxten är mer än dubbelt så hög. Det är en delförklaring till att järn- och bygghandeln uppvisar en jämnare lönsamhet än klädhandeln under den senaste femårsperioden.

Elektronikhandeln har också betydligt högre genomsnittlig omsättningstillväxt än klädhandeln men en genomsnittlig *minskning* av anställda med cirka två procent om året 2014–2018. Detta har medfört förbättrade rörelsemarginaler från de mycket låga lönsamhetsnivåer som karakteriserade branschen under en tioårsperiod fram till 2014. I de branschvisa analyserna i denna rapport kommer sambandet mellan personalkostnader och lönsamhet att studeras närmare.

Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling per bransch inom detaljhandeln i procent samt genomsnittlig årlig tillväxt i antalet företag 2014–2018. Bollarnas storlek motsvarar branschens nettoomsättning 2018.



Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling per bransch inom detaljhandeln i procent samt genomsnittlig årlig förändring i antalet anställda (omräknat till heltidstjänster) 2014–2018. Bollarnas storlek motsvarar branschens nettoomsättning 2018.

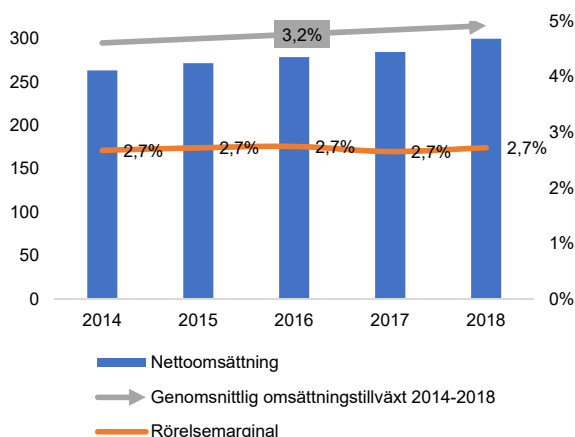


Lönsamheten i de största detaljhandelsbranscherna

Dagligvaruhandeln

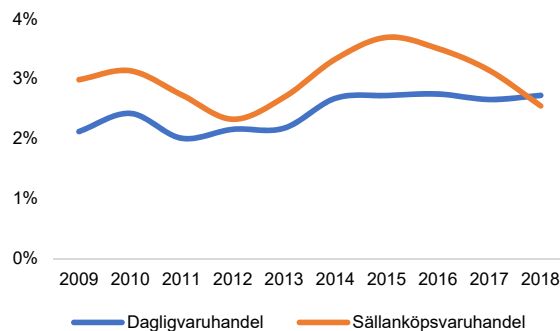
Omsättningsutvecklingen i dagligvaruhandeln har i genomsnitt varit strax över tre procent under den senaste femårsperioden. Lönsamheten har varit stabil och betydligt mindre konjunkturkänslig än i sällanköpsvaruhandeln.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig årlig omsättningsstillväxt i dagligvaruhandeln 2014–2018.



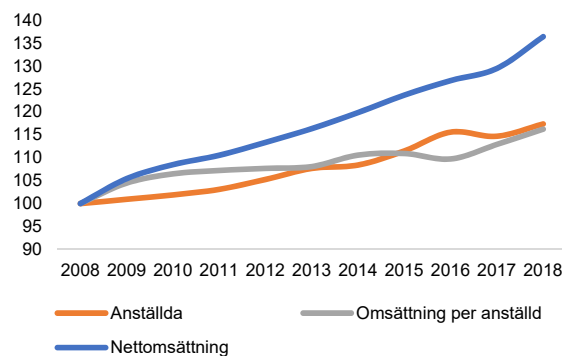
Lönsamheten i dagligvaruhandeln var 2018 för första gången på minst 20 år högre än i sällanköpsvaruhandeln (2,7 procent jämfört med 2,5 procent i sällanköpsvaruhandeln). Sedan konjunkturtoppen 2015 har lönsamheten i sällanköpsvaruhandeln stadigt minskat medan dagligvaruhandeln lyckats bibehålla marginaler på 2,7 procent under hela den senaste femårsperioden. Det är en lönsamhetsnivå som ur ett historiskt perspektiv är hög för branschen. Dagligvaruhandeln har alltid varit mindre känslig för konjunkturförändringar än sällanköpsvaruhandeln men lönsamheten har tidigare legat stabilt kring en något lägre nivå än vad vi sett de senaste åren.

Rörelsemarginal, dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2009–2018.



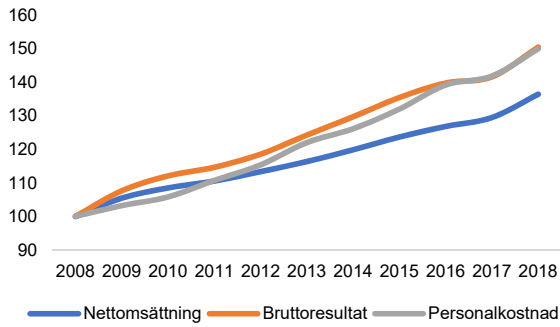
Sedan 2008 har omsättningen i branschen ökat med 36 procent. I motsats till flera sällanköpsvarubranscher har även antalet anställda ökat. Antalet anställda uttryckt i heltidstjänster har ökat med 17 procent vilket betyder att omsättningsutvecklingen per anställd haft en beskedligare ökningstakt, 16 procent, än omsättningen i stort.

Indexerad utveckling av antalet anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i dagligvaruhandeln, 2008–2019 (2008=100).



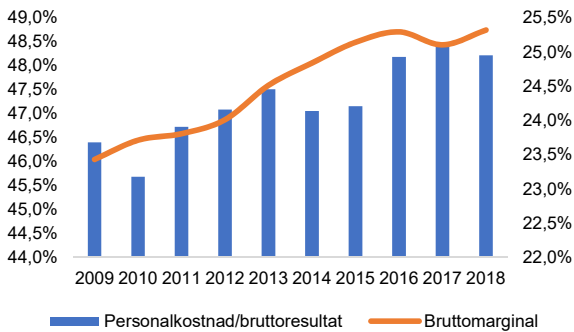
Anställningstillväxten kombinerat med löneökningar innebär att personalkostnaderna har ökat betydligt snabbare, med 50 procent, jämfört med omsättningsutvecklingen på 36 procent. Brutton resultatet har dock också ökat med 50 procent vilket innebär att bruttomarginalerna i dagligvaruhandeln succesivt ökat under perioden. Höjda bruttomarginaler har kunnat kompensera för de ökade personalkostnaderna vilket möjliggjort att rörelsemarginalerna kunnat bibehållas på 2,7 procent.

Indexerad utveckling av nettoomsättning, bruttoreultat och personalkostnader i dagligvaruhandeln, 2008–2018 (2008=100).



Dagligvaruhandeln är inte på samma sätt som sällanköpsvaruhandeln utsatt för konkurrens från utländsk e-handel och den totala andelen av branschen omsättning som sker via e-handel är fortfarande enbart ett par procent. Det har inneburit att dagligvaruhandeln i större utsträckning kan höja priserna mot konsument när inköpspriserna ökar. 2019 utgörs nästintill hela omsättningsökningen i dagligvaruhandeln av prisökningar medan sällanköpsvaruhandels omsättningsökning helt utgjordes av ökad volymförsäljning medan priserna minskade något.

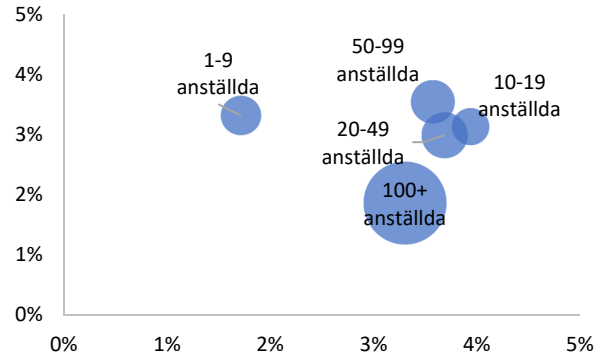
Personalkostnadernas andel av bruttoreultatet (vänster axel) samt bruttomarginal höger axel), dagligvaruhandeln, 2009–2018.



2018 presterar de allra största dagligvaruhandlarna med mer än 100 anställda den högsta lönsamheten.

Omsättningsutvecklingen är mellan tre och fyra procent för samtliga företagsstorlekar förutom småföretag med 1-9 anställda som i genomsnitt växt med under två procent i omsättning de senaste fem åren. Även lönsamheten är lägre i det segmentet.

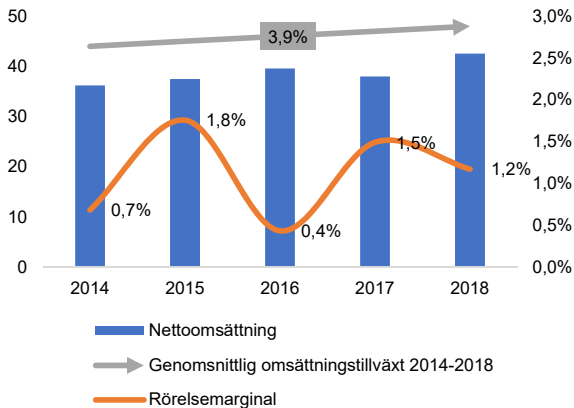
Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling (vågrät axel) och rörelsemarginal 2018 (lodrät axel) i dagligvaruhandeln. Bollarnas storlek speglar nettoomsättningen 2018.



Elektronikhandeln

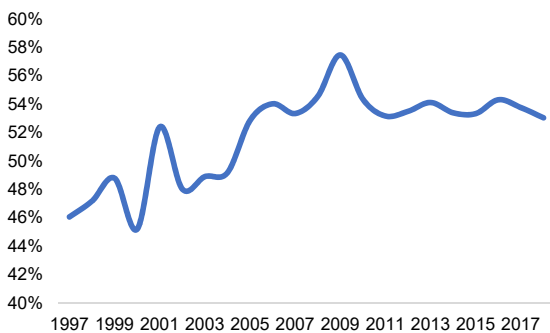
Elektronikhandeln har under den senaste femårsperioden uppvisat en relativt god omsättningsutveckling. Rörelsemarginalen har pendlat kring en procent vilket är en förbättring för branschen jämfört med tidigare år men lågt i förhållande till sällanköpsvaruhandeln som helhet.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig årlig omsättningstillväxt i elektronikhandeln 2014–2018.



Elektronikhandeln har under en lång period karakteriserats av låg lönsamhet. E-handeln slog igenom tidigt i branschen och i kombination med en överetablering av stora aktörer medförde detta en stark prispress på elektronikvaror. 2000–2009 ökade personalkostnadernas andel av bruttoresultatet kraftigt vilket medförde sjunkande lönsamhet.

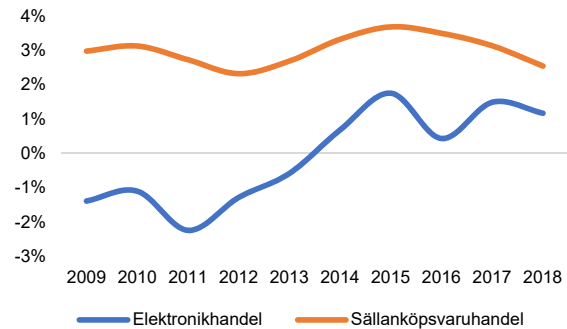
Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet, elektronikhandeln, 1997–2018.



Under 2008–2013 var lönsamheten negativ och flera stora företag gick i konkurs. Antalet anställda uttryckt i heltidstjänster minskade med 15 procent mellan 2008 och 2013 och ytterligare 12 procent mellan 2014 och 2018.

De stora minskningarna av personalkostnaderna i kombination med positiv omsättningstillväxt har medfört stigande lönsamhet men rörelsemarginalen i elektronikhandeln är fortfarande betydligt lägre än i sällanköpsvaruhandeln som helhet.

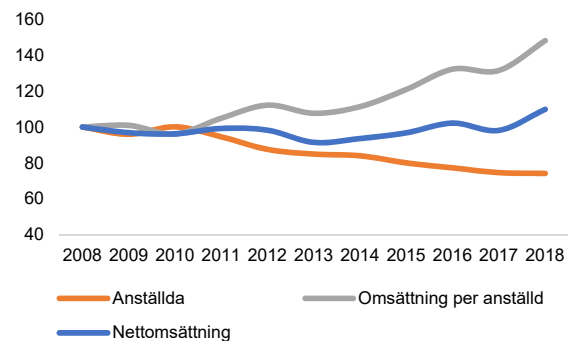
Rörelsemarginal, elektronikhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2009–2018.



2011 var rörelsemarginalen som allra lägst, minus 2,2 procent. Nedanstående diagram visar hur nettoomsättning och bruttoresultat samt anställda och personalkostnader utvecklats under den senaste tioårsperioden och hur det möjliggjort att lönsamhetsutvecklingen förbättrats.

Den totala omsättningsutvecklingen i branschen var länge negativ. 2015 var fortfarande den totala nettoomsättningen, till följd av intensiv prispress, tre procent lägre än 2008. Minskningen i antalet anställda var dock 20 procent vilket medförde en positiv omsättningsutveckling per anställd med 21 procent.

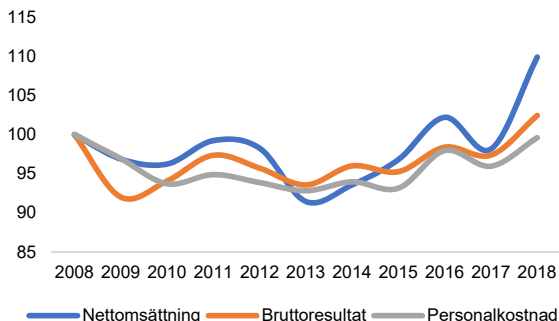
Indexerad utveckling av antalet anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i elektronikhandeln, 2008–2019 (2008=100).



Bruttoresultatet påverkades ännu kraftigare än nettoomsättningen. Först 2018 var bruttoresultatet, ej justerat för inflation, högre än vad det varit 2008. Till följd av den stora neddragningen i antalet heltidsanställda, en 26-procentig minskning mellan

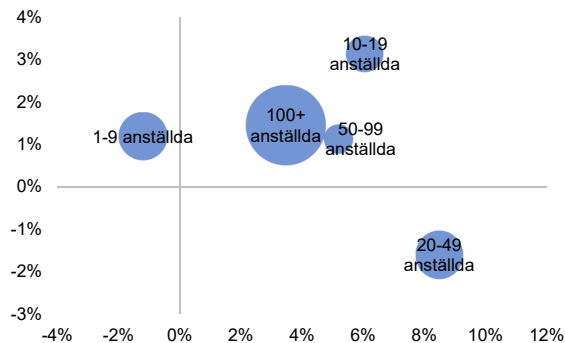
2008 och 2018, har dock bruttoresultatet utvecklats något starkare än personalkostnaderna under perioden som helhet. Branschen är dock fortfarande mycket kostnads känslig. 2016 växte personalkostnaderna exempelvis med fem procent medan bruttoresultatet endast växte med tre procent. Samma år sjönk rörelsemarginalen från 1,8 procent till 0,4 procent.

Indexerad utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i elektronikhandeln, 2008–2018 (2008=100).



Precis som i sällanköpsvaruhandeln i stort har medelstora företag problem med lönsamheten. Trots att den genomsnittliga omsättningsutvecklingen de senaste fem åren är högst i företag med 20–49 anställda var rörelsemarginalen 2018 negativ för elfte året i rad. En anledning till den svaga lönsamheten är att medelstora företag som har ambitionen att växa måste hålla konkurrenskraftiga priser gentemot de största företagen för att kunna öka volymförsäljningen utan att ha de skalfördelar de allra största företagen har. Precis som i sällanköpsvaruhandeln i stort har småföretag med 1–9 anställda sämre omsättningsutveckling än övriga företag. En förklaring till det är att större företag och e-handel tar försäljningsandelar men det beror också på att många småföretag, 13 procent de senaste fem åren, lägger ner eller går i konkurs.

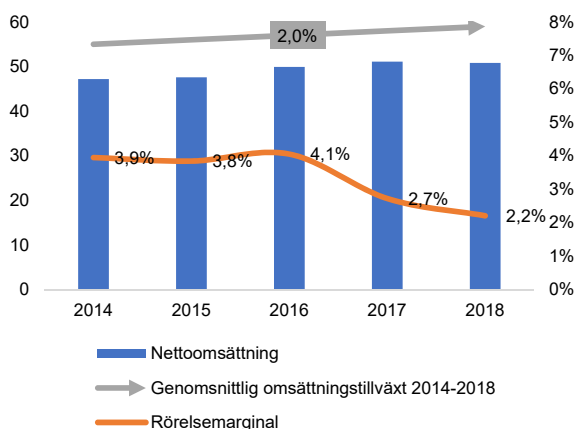
Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling 2014–2018 (vågrät axel) och rörelsemarginal 2018 (lodrät axel) i elektronikhandeln. Bollarnas storlek speglar nettoomsättningen 2018.



Klädhandeln

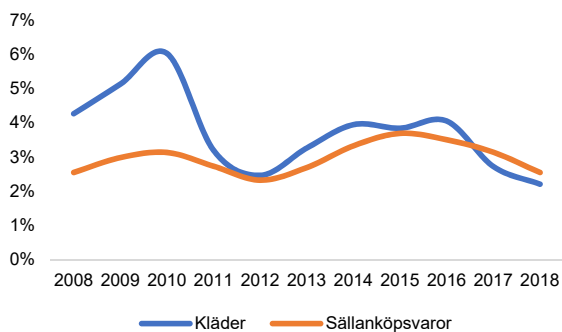
Omsättningsutvecklingen i klädhandeln har varit svag i förhållande till övriga större branscher i sällanköpsvaruhandeln under de senaste fem åren. Även lönsamheten är pressad.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig årlig omsättningstillväxt i klädhandeln 2014–2018.



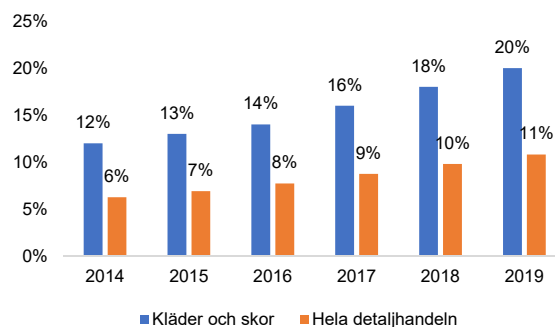
Klädhandeln åtnjöt länge en hög lönsamhet i jämförelse med sällanköpsvaruhandeln som helhet men under 2010-talet har skillnaderna minskat och de senaste två åren har rörelsemarginalen sjunkit kraftigt till ungefär hälften av vad den var ett par år tidigare. Rörelsemarginalen var, trots en långt starkare konjunktur, lägre i klädhandeln 2018 än den var 2012, vilket i sin tur var den dittills lägsta lönsamhet som uppmätts i branschen under 2000-talet.

Rörelsemarginal, klädhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2009–2018.



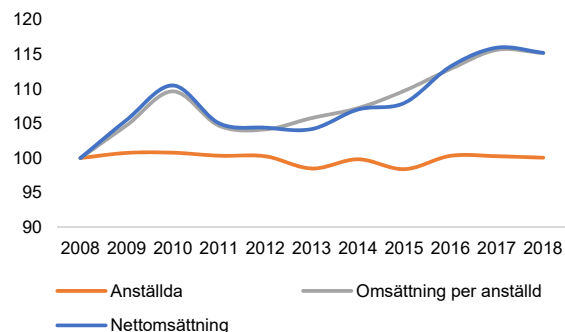
En viktig förklaring till den minskade lönsamheten i klädhandeln är att e-handelstillväxten under flera år har varit hög. 2019 svarar e-handeln för 20 procent av försäljningen av kläder (och skor) i Sverige enligt PostNords E-barometer. Det är en hög andel jämfört med flertalet andra branscher i detaljhandeln.

E-handelns andel av försäljningen i hela detaljhandeln samt av försäljningen av kläder och skor i Sverige, 2014–2019.



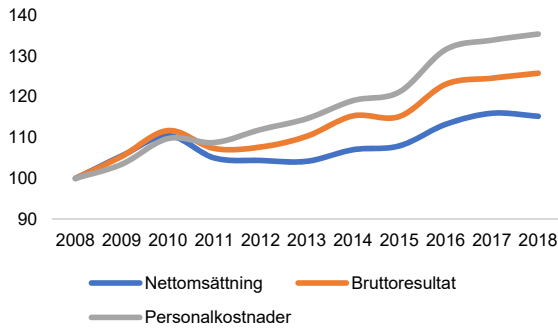
Förflyttningen av omsättning från den fysiska klädhandeln till e-handeln har medverkat till att klädhandelsföretagen blev 26 procent färre mellan 2008 och 2018. I motsats till i elektronikhandeln, en av få branscher med högre e-handelsandelar än klädhandeln, har dock inte antalet anställda minskat utan varit nästintill konstant. Det innebär i sin tur att nettoomsättningen per anställd, också i skarp kontrast till elektronikhandeln, har utvecklats identiskt med den totala nettoomsättningen.

Indexerad utveckling av antalet företag, anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i klädhandeln, 2008–2019 (2008=100).



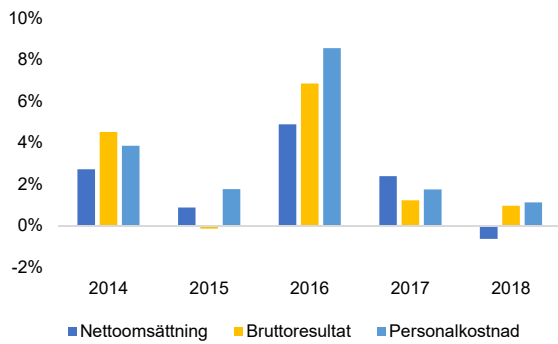
Antalet anställda och omsättningen per anställd har alltså inte ökat. Däremot har personalkostnaderna ökat i takt med löneökningarna. Medan nettoomsättningen har ökat med 15 procent sedan 2008 har personalkostnaderna ökat med 35 procent. Till viss del har detta kompensrats för genom att bruttoreultatet har utvecklats starkare än nettoomsättningen.

Indexerad utveckling av nettoomsättning, bruttoreultat och personalkostnader i klädhandeln, 2008–2018 (2008=100).

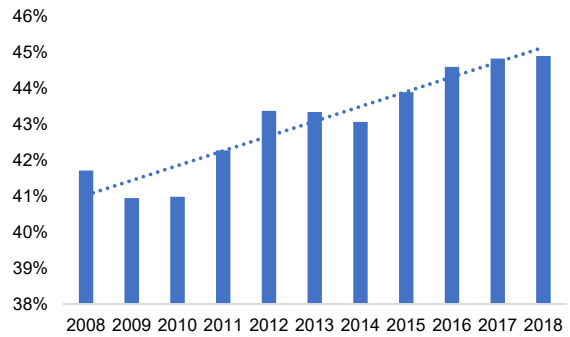


Men de senaste fyra åren har personalkostnaderna i klädhandeln vuxit snabbare än bruttoreultatet, vilket har sänkt rörelsemarginalen. Personalkostnadernas andel av bruttoreultatet har i sin tur stabiliserats kring 44 procent jämfört med nivåer kring 41 procent vid början av 2010-talet.

Tillväxt i nettoomsättning, bruttoreultat och personalkostnader, klädhandeln, 2014–2018.

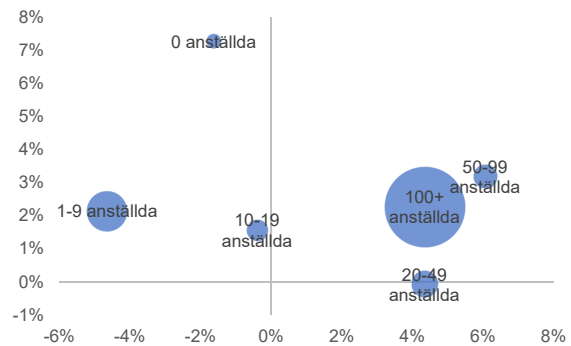


Personalkostnadernas andel av bruttoreultatet, klädhandeln, 2008–2018.



Rörelsemarginalen är även inom klädhandeln lägst i medelstora företag, svagt negativ 2018, medan småföretag uppvisar positiv rörelsemarginal men negativ omsättningsutveckling under den senaste femårsperioden. Företag med 50-99 anställda uppvisar stark omsättningsutveckling och bättre lönsamhet 2018 än snittet för branschen.

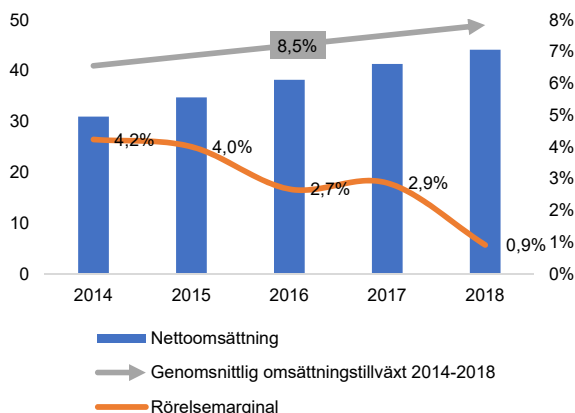
Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling 2014–2018 (vågrät axel) och rörelsemarginal 2018 (lodrät axel) i klädhandeln. Bollarnas storlek speglar nettoomsättningen 2018.



Möbelhandeln

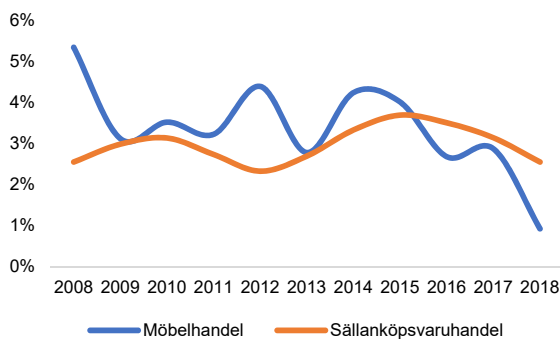
Omsättningsutvecklingen i möbelhandeln har varit mycket stark de senaste fem åren. Enbart distanshandeln av de större branscherna har växt mer. Däremot har lönsamheten sjunkit kraftigt.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig årlig omsättningstillväxt i möbelhandeln 2014–2018.



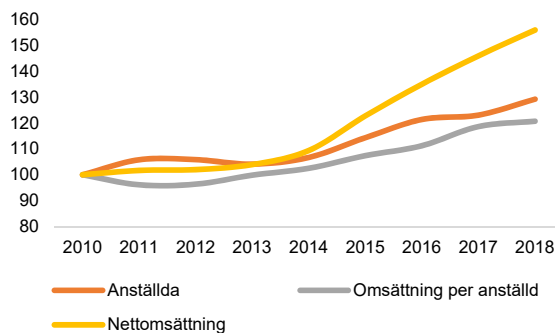
Lönsamheten har under större delen av 2000-talet varit högre i möbelhandeln än i sällanköpsvaruhandeln som helhet. 2016 bröts dock trenden och 2018 föll rörelsemarginalen relativt kraftigt.

Rörelsemarginal, möbelhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2009–2018.



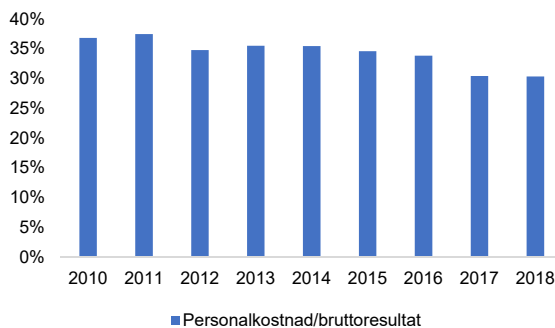
Omsättningsökningen i möbelhandeln har som tidigare nämnts varit mycket kraftig i relation till detaljhandeln som helhet. Omsättningen har växt med 56 procent sedan 2010. Detta har i sin tur medfört att även antalet anställda har ökat jämförelsevis kraftigt. Antalet anställda uttryckt i heltidstjänster är 29 procent fler 2018 än 2010. Omsättningen per anställd har ökat med 21 procent under samma tidsperiod.

Indexerad utveckling av antalet anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i möbelhandeln, 2010–2019 (2010=100).



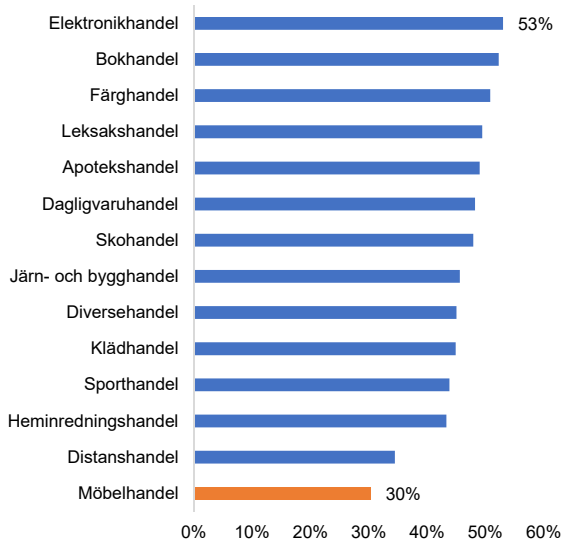
I motsats till i klädhandeln har omsättningsutvecklingen i möbelhandeln hållit jämna steg med personalkostnadsutvecklingen under 2010-talet. Bruttoresultatet har växt ännu kraftigare vilket inneburit att personalkostnadernas andel av bruttoresultatet har minskat med ett par procentenheter de senaste åren.

Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet, möbelhandeln, 2010–2018.



Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet är dock betydligt lägre i möbelhandeln än i samtliga andra större branscher i detaljhandeln. Därmed slår inte personalkostnadsförändringar igenom lika starkt. Förklaringar till det försämrade rörelseresultatet 2018 hos branschens större aktörer är bland annat valutaeffekter till följd av kronförsvagningen, större investeringar kopplade till ett utökat serviceerbjudande mot kund samt ökad e-handel.

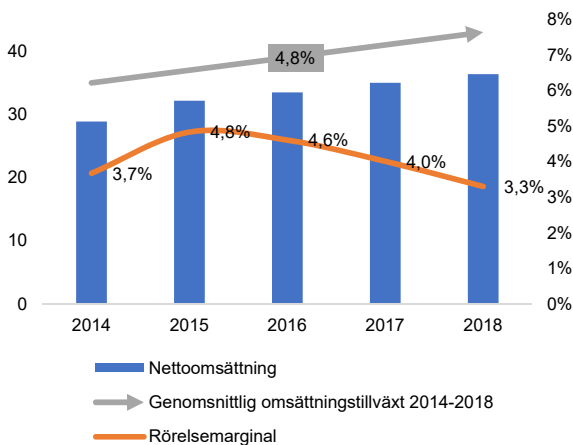
Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet, detaljhandelsbranscher, 2018.



Järn- & bygghandeln

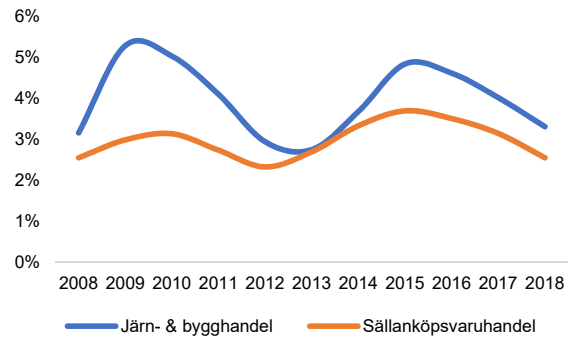
Järn- och bygghandeln uppvisar god omsättningstillväxt under senare år. Lönsamheten har minskat de senaste åren men är fortfarande förhållandevis hög.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig omsättningstillväxt i järn- och bygghandeln 2014–2018.



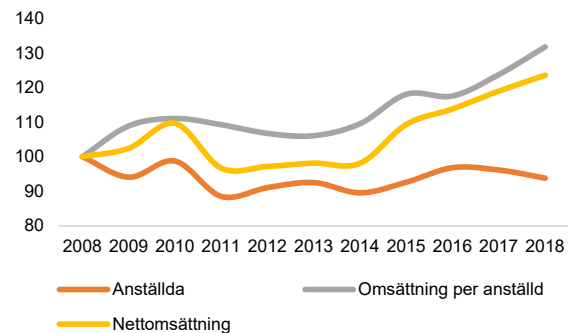
Järn- och bygghandeln har de senaste tio åren presterat en minst likvärdig men oftast högre lönsamhet än sällanköpsvaruhandeln som helhet. De senaste fyra åren har rörelsemarginalen varit cirka en procentenhet högre.

Rörelsemarginal, järn- och bygghandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2008–2018.



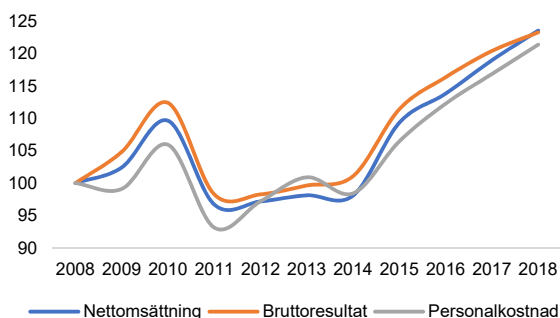
Mellan 2008 och 2014 utvecklades omsättningen i branschen relativt svagt. Men mellan 2015 och 2018 sköt omsättningen fart och ökade med 26 procent. Antalet anställda har dock under samma period knappt ökat alls vilket inneburit en kraftigt ökad effektivitet sett till utvecklingen i nettoomsättning per anställd.

Indexerad utveckling av antalet anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i järn- och bygghandeln, 2008–2019 (2008=100).

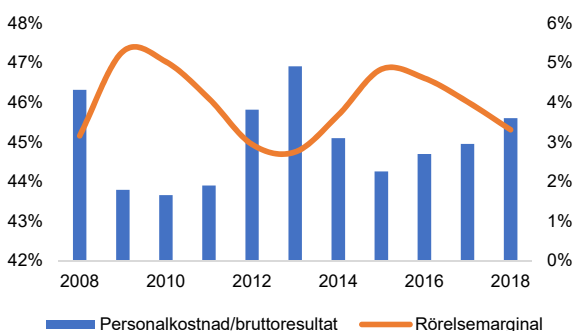


Bruttomarginalen i järn- och bygghandeln har försvagats cirka en procentenhet de senaste fem åren men tack vare den kraftiga omsättningstillväxten har bruttoresultatet ändå ökat. Som en konsekvens av förbättrad försäljning sjönk personalkostnadernas andel av bruttoresultat kraftigt 2014–2015 vilket medverkade till den ökade rörelsemarginalen. Personalkostnaderna har efter det återigen ökat cirka en procentenhet snabbare per år än bruttoresultatet vilket i sin tur tårt på lönsamheten.

Indexerad utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i järn- och bygghandeln, 2008–2019 (2008=100).

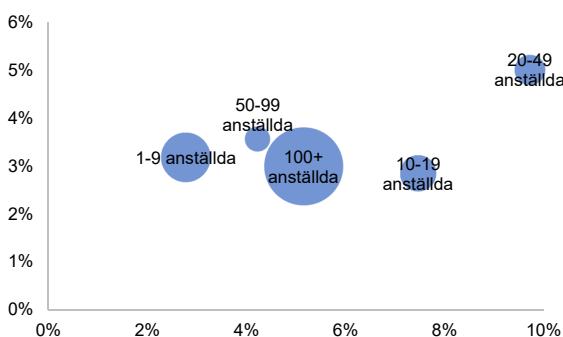


Personalkostnad/bruttoresultat (vänster axel) och rörelsemarginal (höger axel), järn- och bygghandeln, 2008–2018.



Järn- och bygghandeln sticker ut jämfört med flera andra sällanköpsvarubranscher på det sättet att alla företagsgrupper presterar positiv lönsamhet. I motsats till elektronikhandeln och klädhandeln går företag med 20–49 bäst i järn- och bygghandeln inte bara sett till rörelsemarginal 2018 utan också sett till genomsnittlig omsättningsutveckling 2014–2018.

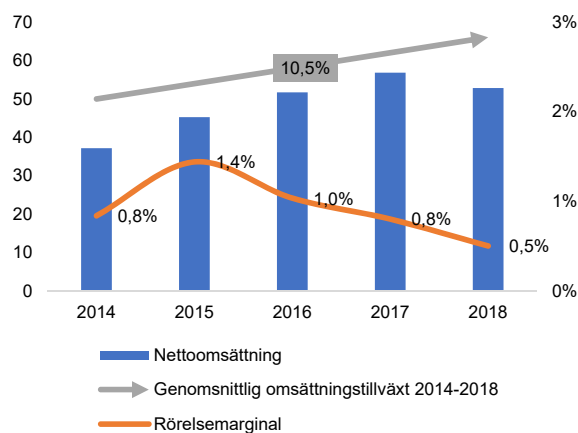
Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling 2014–2018 (vågrät axel) och rörelsemarginal 2018 (lodrät axel) i järn- och bygghandeln. Bollarnas storlek speglar nettoomsättningen 2018.



Distanshandeln

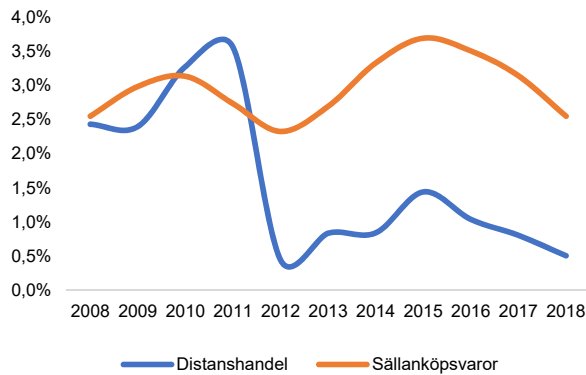
Distanshandeln växer kraftigare än alla andra branscher i detaljhandeln, 10,5 procent i genomsnitt de senaste fem åren. Lönsamheten är dock mycket svag och fallande.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig årlig omsättningsutveckling i distanshandeln 2014–2018.



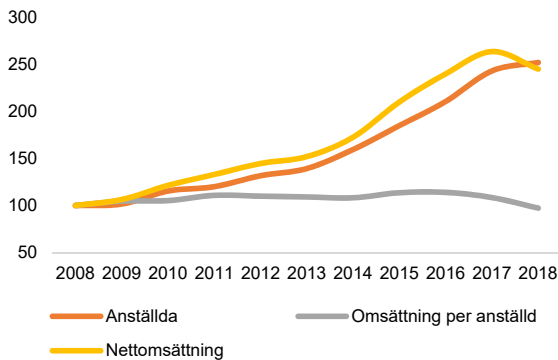
Det är lite missvisande att tala om distanshandeln som ”bransch” eftersom den representerar en specifik försäljningskanal snarare än försäljning av en avgränsad typ av produkter såsom skor eller sportartiklar. Distanshandeln innehåller ju i praktiken försäljning av produkter från alla andra branscher. Indelningen är dock en följd av hur SCB har statistiken ordnad (se inledningen, sid 5 angående detta). När vi i denna rapport exempelvis skriver att klädhandelns omsättningsutveckling varit svag i förhållande till sällanköpsvaruhandeln som helhet menar vi att klädförsäljningen där merparten sker via den traditionella, fysiska klädhandeln utvecklats svagt. Om de aktörer inom klädhandeln som är renodlade distanshandlare (e-handlare) inkluderades skulle omsättningsutvecklingen se något ljusare ut. Däremot skulle lönsamheten knappast förbättras vid en mer samlad redovisning. Marginalen på sålda varor är generellt sett betydligt lägre inom distanshandeln (e-handeln) än i den fysiska handeln och under 2010-talet har jakten på marknadsandelar inneburit att lönsamheten fallit kraftigt.

Rörelsemarginal, distanshandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2008–2018.



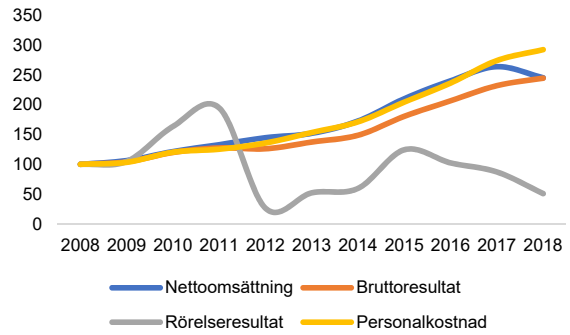
Omsättningsutvecklingen i distanshandeln är under den senaste tioårsperioden flera gånger högre än någon av de andra detaljhandelsbranscherna. Om-sättningen har ökat med 145 procent mellan 2008 och 2018. Antalet anställda har dock ökat ännu mer, med 152 procent. Det innebär att omsättningen per anställd har minskat med tre procent undersamma period.

Indexerad utveckling av antalet anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i distanshandeln, 2008–2019 (2008=100).



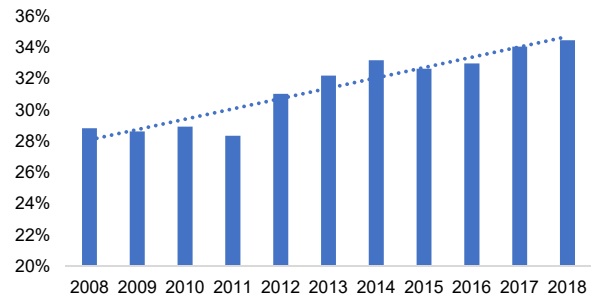
Personalkostnaderna har utvecklats i ungefär samma takt som nettoomsättningen från 2008 fram till 2017. 2018 föll dock nettoomsättningen något utan en motsvarande avmattning av personalkostnaderna. Bruttoresultatet har under hela 2010-talet utvecklats något långsammare än nettoomsättningen.

Indexerad utveckling av nettoomsättning, bruttore-sultat, personalkostnader och rörelseresultat, di-stanshandeln, 2008–2018 (2008=100).



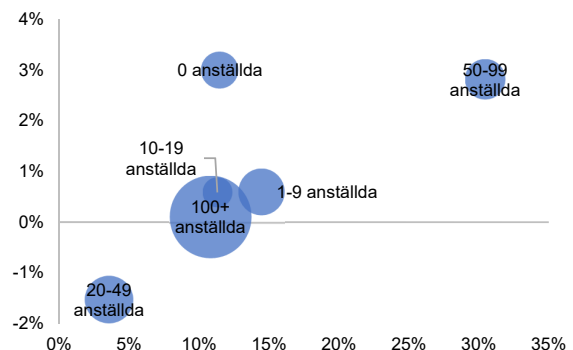
Personalkostnadernas andel av bruttore-sultatet har därför kontinuerligt ökat under mätperioden vilket är en av förklaringarna till den mycket låga rörelse-marginalen i distanshandeln sedan 2012.

Personalkostnadernas andel av bruttore-sultatet, di-stanshandel, 2008–2018.



Omsättningsutvecklingen är som tidigare nämnts markant högre i distanshandeln. Medelstora företag har dock både sämre omsättningsutveckling och lägre rörelsemarginaler än övriga företag. Mest växer företag med 50-99 anställda. De allra största företagen har relativt god omsättningsutveckling men lönsamheten är bara strax över noll procent.

Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling 2014–2018 (vågrät axel) och rörelsemarginal 2018 (lodrät axel) i distanshandeln. Bollarnas storlek speglar net-toomsättningen i SEK 2018.

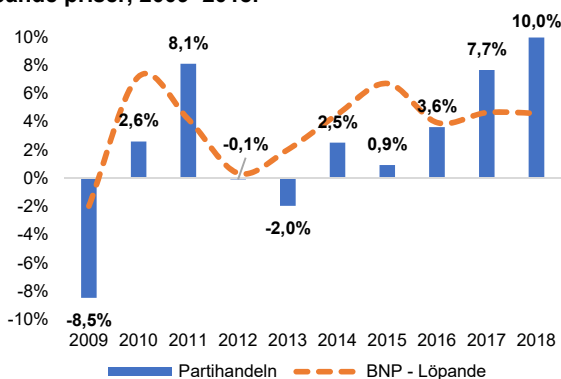


Lönsamheten i partihandeln

Ökad nettoomsättning men sjunkande rörelsemarginal 2018

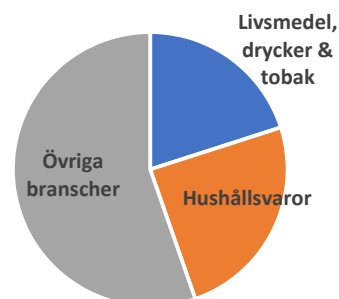
Omsättningsutvecklingen i partihandeln som helhet har inte lika tydlig koppling till konjunkturutvecklingen som i detaljhandeln. Medan detaljhandeln uppvisade hög omsättningstillväxt i samband med konjunkturtoppen 2015 var omsättningstillväxten i partihandeln låg samma år. Sedan 2015 har dock omsättningsutvecklingen varit kraftig.

Nettoomsättning i partihandeln, utveckling i procent jämfört med föregående år, samt BNP-tillväxt i löpande priser, 2009–2018.



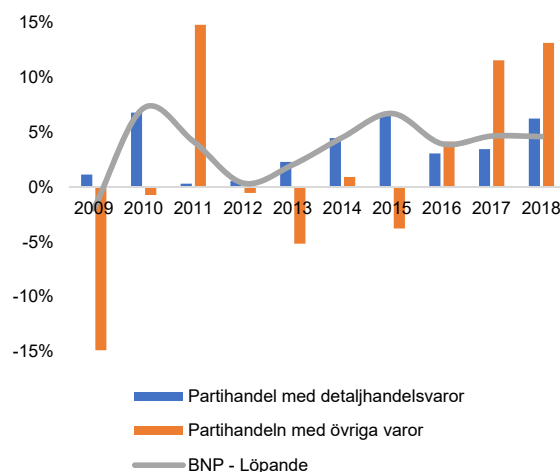
En förklaring till det är att partihandeln inte är lika homogen som detaljhandeln. Grovt räknat avser cirka hälften av branschen partihandel med detaljhandelsvaror som livsmedel och hushållsvaror medan den övriga halvan betjänar tillverkningsindustrin med exempelvis maskiner och insatsvaror. En avsevärd del av denna senare halva går också på export vilket innebär att den ekonomiska utvecklingen i omvärlden har större inverkan på omsättningsutvecklingen i dessa branscher.

Andelar av nettoomsättning i partihandeln fördelat på detaljhandelsvaror och övriga varor, 2018.



Omsättningsutvecklingen i den del av partihandeln som avser detaljhandelsvaror speglar däremot i större utsträckning detaljhandels omsättningsutveckling. Omsättningstillväxten följer tydligare den svenska BNP-tillväxten med växande tillväxttal åren innan konjunkturtoppen 2015 och en avmattning de påföljande åren. Partihandeln med hushållsvaror, vilken i stort motsvarar sällanköpsvaruhandeln i detaljhandeln, är mer konjunkturkänslig än partihandeln med livsmedel, drycker och tobak, vilken motsvarar dagligvaruhandeln i detaljhandeln.

Nettoomsättning i partihandeln, fördelat på detaljhandelsvaror och övriga varor, utveckling i procent jämfört med föregående år, samt BNP-tillväxt, löpande priser, 2009–2018.



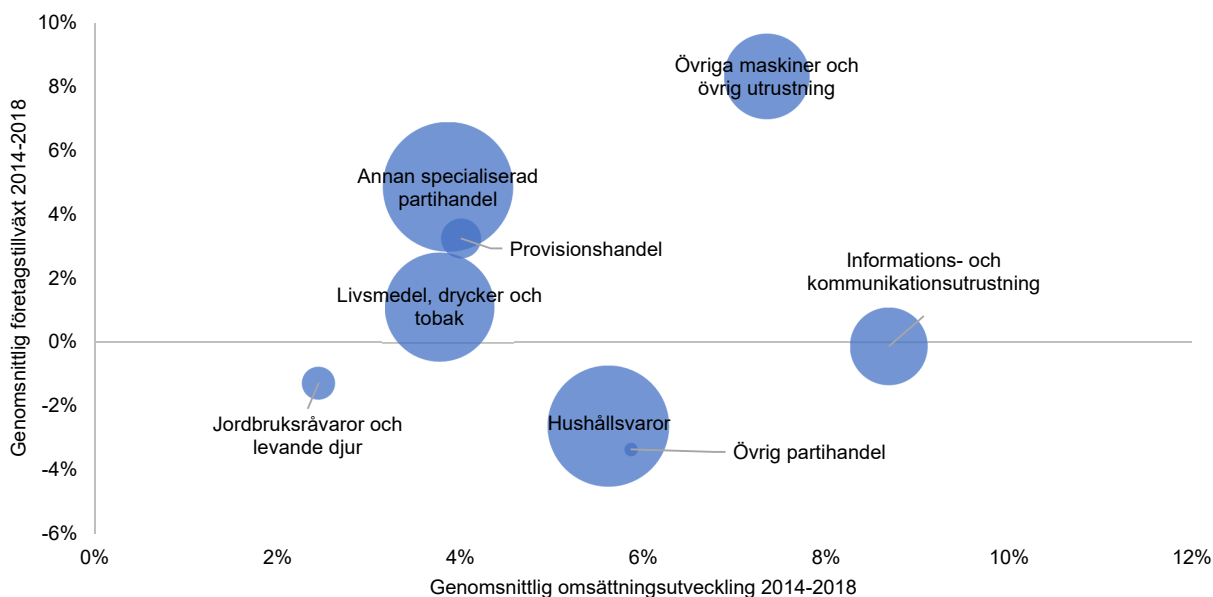
I partihandeln med produkter till tillverkningsindustrin och för export är konjunktursambandet med svensk ekonomi inte lika tydligt. Det beror bland annat på att delbranschen *Annan specialiserad partihandel*, som avser insatsvaror såsom bränslen, metaller, virke och kemiska produkter, har en betydande utlandsexport som påverkar tillväxttalen.

Bland de stora branscherna i partihandeln har den genomsnittliga årliga omsättningstillväxten mellan 2014 och 2018 uppgått till cirka fyra procent i partihandeln med livsmedel, drycker och tobak samt i annan specialiserad partihandel. Partihandeln med hushållsvaror har växt med över fem procent i

genomsnitt och partihandeln med övriga maskiner och utrustning samt med informations- och kommunikationsutrustning har växt med sju respektive nio procent. Generellt uppvisar partihandeln högre omsättningstillväxt än detaljhandeln.

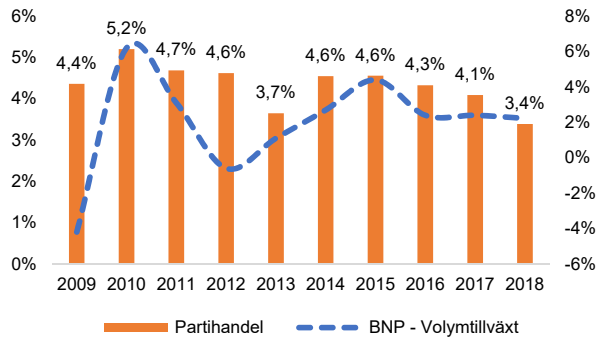
Den genomsnittliga företagstillväxten under den senaste femårsperioden är hög i partihandelsbranscher med höga exportandelar medan den är lägre i de delar av partihandeln som betjänar detaljhandeln. I partihandeln med hushållsvaror minskar antalet företag.

Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling per bransch inom partihandeln i procent samt genomsnittlig årlig tillväxt i antal företag, 2014–2018. Bollarnas storlek motsvarar branschens nettoomsättning 2018.



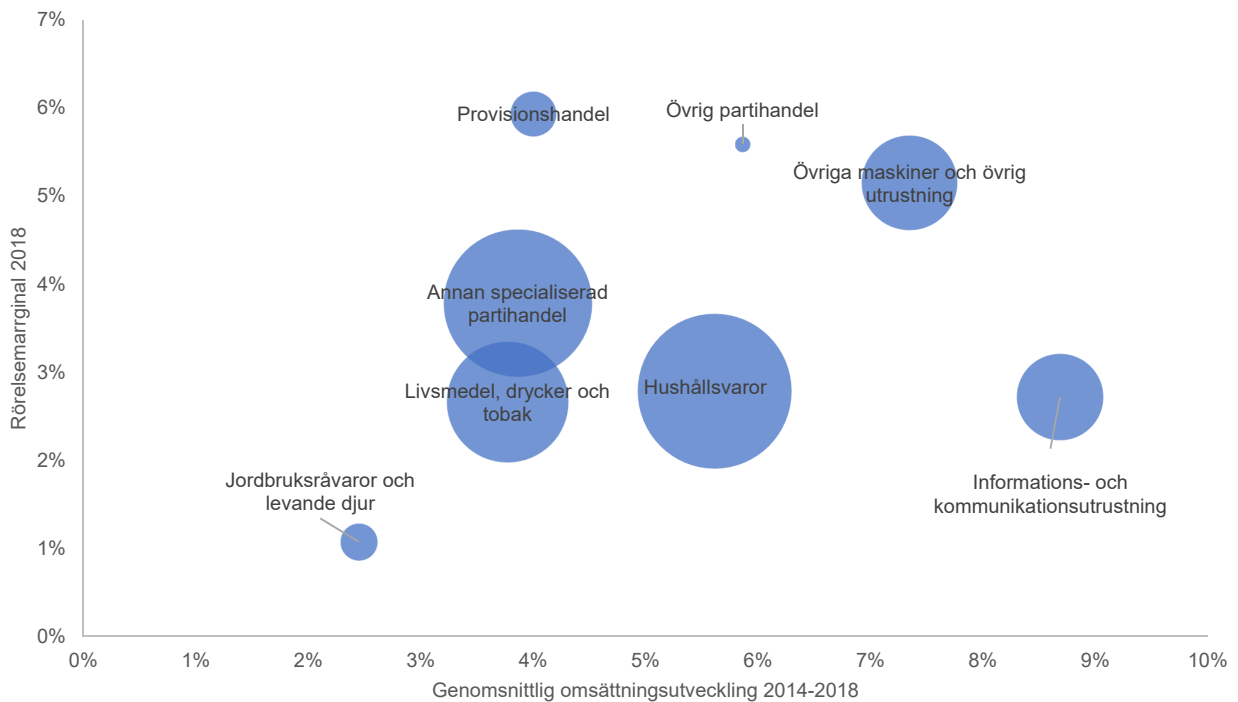
Lönsamheten i partihandeln som helhet är avtagande de senaste åren. Rörelsemarginalen uppgick till 4,6 procent 2014 och 2015 men har sedan sjunkit till 3,4 procent 2018. Lönsamheten 2018 är den lägsta sedan 2003. Även på *branschnivå* är tendensen att lönsamheten minskar. Samtliga större partihandelsbranscher har avtagande lönsamhet. Partihandeln med hushållsvaror utvecklas sämst medan partihandeln med livsmedel, drycker och tobak, partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning samt de delar av partihandeln som betjänar industrin endast uppvisar måttliga lönsamhetsförsvagningar.

Rörelsemarginal i partihandeln (vänster axel) samt BNP-tillväxt i volym (höger axel), 2008–2018.



2018 hade partihandeln med livsmedel, drycker och tobak samt partihandel med hushållsvaror respektive partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning lägre rörelsemarginaler, strax under tre procent, än genomsnittet i partihandeln. Det är alltså de branscher som i stor utsträckning betjänar detaljhandeln som uppvisar lägst lönsamhet. Partihandel med annan specialiserad partihandel uppvisar rörelsemarginaler strax över genomsnittet medan partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning har en rörelsemarginal på strax över fem procent.

Genomsnittlig årlig omsättningstillväxt 2014–2018 och rörelsemarginal 2018 i procent, fördelat på bransch i partihandeln. Bollarnas storlek motsvarar branschens nettoomsättning 2018.

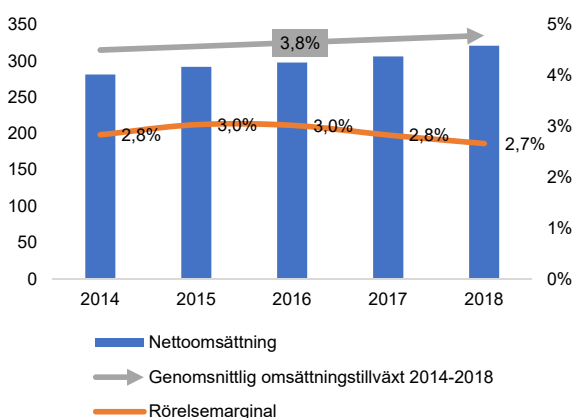


Lönsamheten i de största partihandelsbranscherna

Partihandel med livsmedel, drycker och tobak

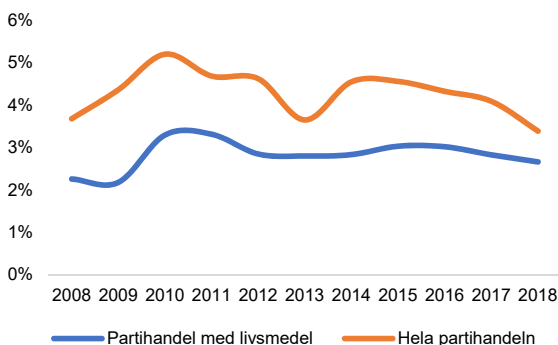
Partihandeln med livsmedel betjänar dagligvaruhandeln i detaljhandeln samt storkök, restauranger och caféer. Den genomsnittliga omsättningsutvecklingen är något högre än i dagligvaruhandeln. Lönsamheten har sjunkit något sedan 2017 och ligger 2018 på samma nivå, 2,7 procent, som i dagligvaruhandeln.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig årlig omsättningsstillväxt i partihandeln med livsmedel 2014–2018.



I likhet med dagligvaruhandeln har partihandeln med livsmedel en jämn lönsamhetsnivå under 2010-talet. Rörelsemarginalen har försvagats marginellt sedan konjunkturtoppen 2015 medan den i partihandeln som helhet uppvisar en kraftigare nedgång.

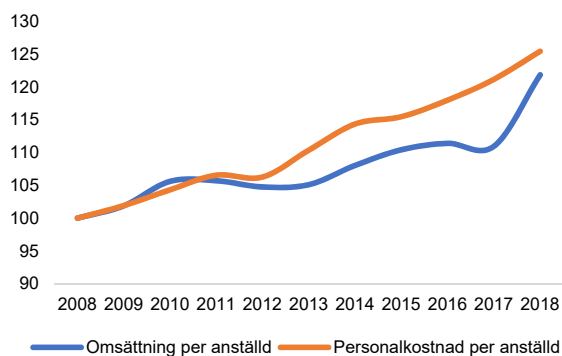
Rörelsemarginal, partihandeln med livsmedel och hela partihandeln, 2008–2018.



I motsats till i dagligvaruhandeln har dock antalet företag ökat under den senaste tioårsperioden. Antalet företag har ökat med 15 procent medan antalet

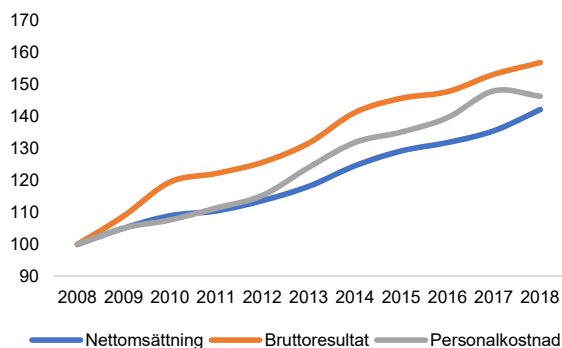
anställda har ökat med 17 procent sedan 2008. Omsättningen har under samma period ökat med 42 procent vilket ger en omsättningsökning per anställd med 22 procent. Personalkostnaden per anställd har emellertid ökat ännu snabbare, med 25 procent.

Indexerad utveckling av nettoomsättning per anställd och personalkostnad per anställd i partihandeln med livsmedel, 2008–2018 (2008=100).

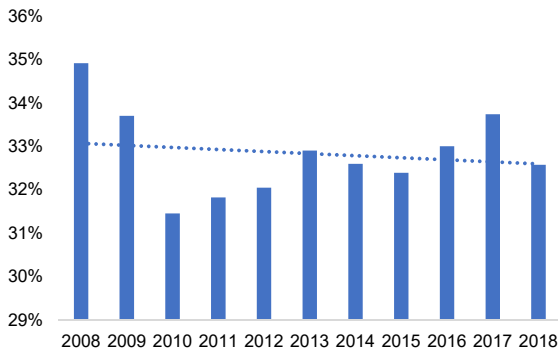


Tack vare förbättrade bruttomarginaler har personalkostnadernas andel av bruttoresultatet kunnat hållas nere. Det har i sin tur inneburit att lönsamheten i branschen kunnat hållas uppe.

Indexerad utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i partihandeln med livsmedel, 2008–2018 (2008=100).

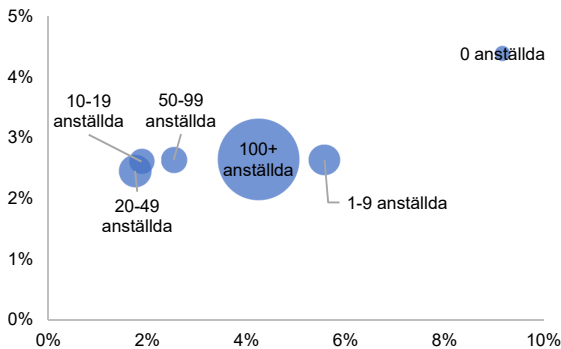


Personalkostnad/bruttoresultat i partihandeln med livsmedel, 2008–2018.



Lönsamheten i delbranschen 2018 är ungefär lika hög oavsett företagsstorlek. Undantaget är enmansföretag men för dessa belastar personalkostnaderna inte rörelseresultatet i samma utsträckning. Högst genomsnittlig omsättningsutveckling bland företagen med anställda har småföretag med upp till nio anställda.

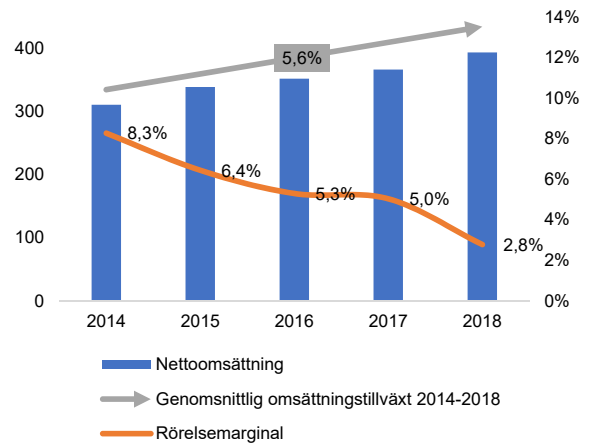
Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling 2014–2018 (vågrät axel) och rörelsemarginal 2018 (lodrät axel) i partihandeln med livsmedel. Bollarnas storlek speglar nettoomsättningen 2018.



Partihandel med hushållsvaror

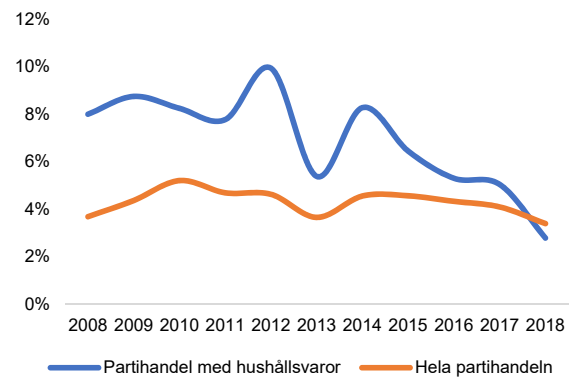
Omsättningsutvecklingen i partihandeln med hushållsvaror överträffar den i partihandeln med livsmedel med ett par procentenheter. Lönsamheten är avtagande från höga nivåer och låg 2018 i nivå med den i partihandeln med livsmedel.

Nettoomsättning (vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig årlig omsättningsstillväxt i partihandeln med livsmedel 2014–2018.



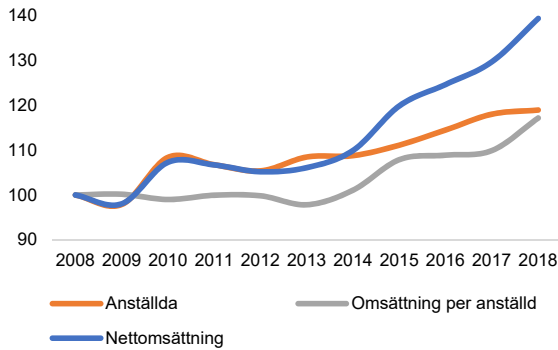
Rörelsemarginalen i partihandeln med hushållsvaror har successivt försämrats under senare hälften av 2010-talet. Lönsamheten från 2008 och cirka fem år framåt var dock exceptionellt hög i relation till föregående tioårsperiod. Det är främst rörelsemarginalen i de allra största företagen med över 100 anställda som tynger lönsamheten.

Rörelsemarginal, partihandeln med hushållsvaror och hela partihandeln, 2008–2018.



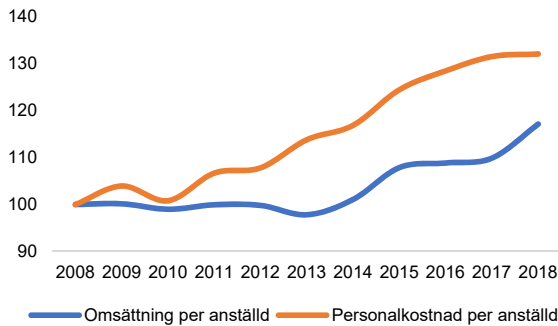
Omsättningsutvecklingen har under det senaste decenniet varit hög i partihandeln med hushållsvaror. Nettoomsättningen har ökat med 39 procent och nettoomsättningen per anställd med 17 procent. Antalet företag har minskat marginellt.

Indexerad utveckling av anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i partihandeln med hushållsvaror, 2008–2019 (2008=100).

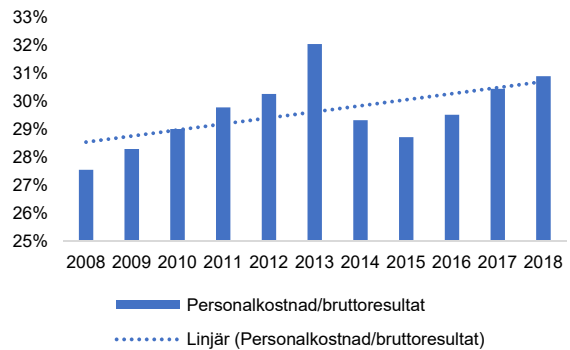


Eftersom personalkostnaden per anställd har ökat ännu snabbare, med 32 procent, och eftersom bruttoresultatet sett över hela perioden 2008–2018 inte vuxit snabbare än nettoomsättningen, har personalkostnadernas andel av bruttoresultatet också stigit. Mellan 2008 och 2013 ökade personalkostnadernas andel av bruttoresultatet med nära fem procentenheter. 2013 föll också lönsamheten kraftigt. 2014 växte bruttoresultatet kraftigt vilket återigen förbättrade lönsamheten men efter det har tillväxttakten i personalkostnaderna återigen överträffat bruttoresultatets vilket urholkat rörelsemarginalen.

Indexerad utveckling av nettoomsättning per anställd och personalkostnad per anställd i partihandeln med livsmedel, 2008–2018 (2008=100).



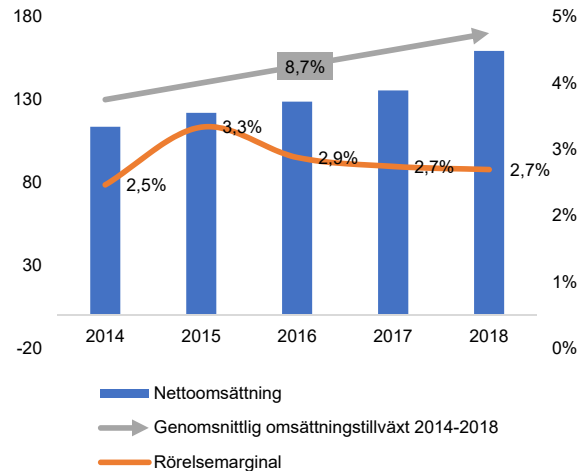
Personalkostnad/bruttoresultat i partihandeln med hushållsvaror, 2008–2018.



Partihandel med informations- och kommunikationsutrustning

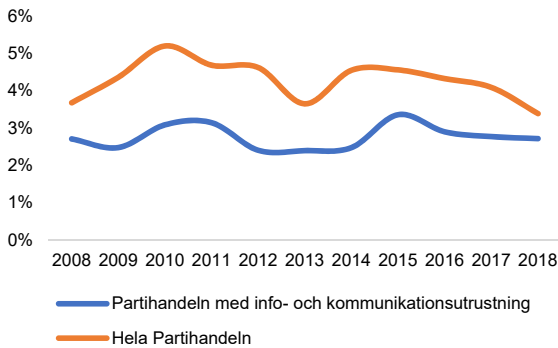
Partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning har växt kraftigast av alla branscher i partihandeln de senaste fem åren. Lönsamheten var dock lägre än snittet i partihandeln som helhet 2018.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig årlig omsättningstillväxt i partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning 2014–2018.



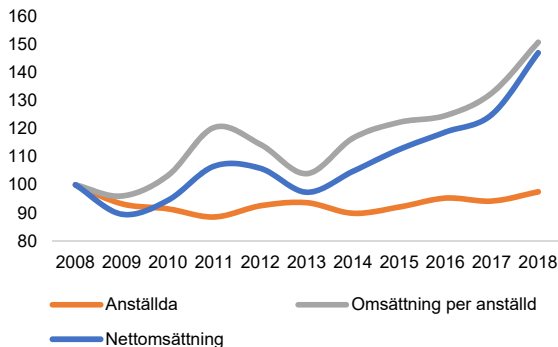
Rörelsemarginalen för partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning har konsekvent under den senaste tioårsperioden varit cirka en procentenhet lägre än i den totala partihandeln. Branschen betjänar delvis elektronikhandeln inom detaljhandeln som också kännetecknas av låga marginaler.

Rörelsemarginal, partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning, 2008–2018.



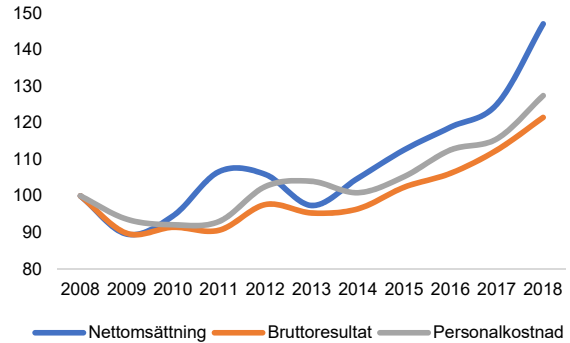
Antalet anställda i branschen har minskat något sedan 2008 vilket innebär att nettoomsättningen per anställd vuxit något snabbare än omsättningen som helhet - sammanlagt med 51 procent under perioden.

Indexerad utveckling av anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning, 2008–2019 (2008=100).

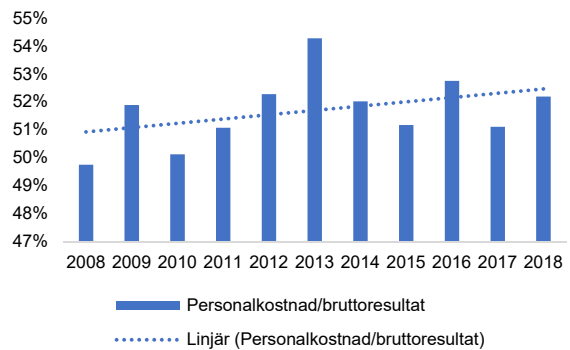


Bruttoresultatet har dock till följd av prispress inte hållit jämna steg med nettoomsättningen. Det har också, trots minskningen i antalet anställda, utvecklats något svagare än personalkostnaderna. Därmed har personalkostnadernas andel av bruttoresultatet ökat något. I likhet med elektronikhandeln inom detaljhandeln, som också kännetecknas av prispress, behöver branschen hålla nere personalkostnaderna och generera hög omsättningsutveckling för att inte redan låga marginaler ska minska ytterligare.

Indexerad utveckling av nettoomsättning, bruttoreultat och personalkostnader i partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning, 2008–2018 (2008=100).



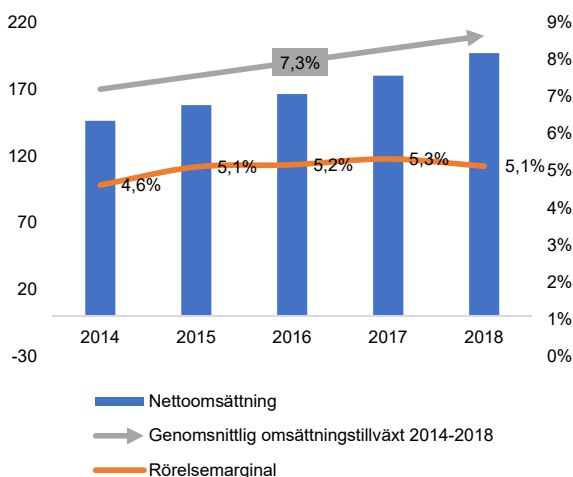
Personalkostnad/bruttoresultat i partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning, 2008–2018.



Partihandel med övriga maskiner och övrig utrustning

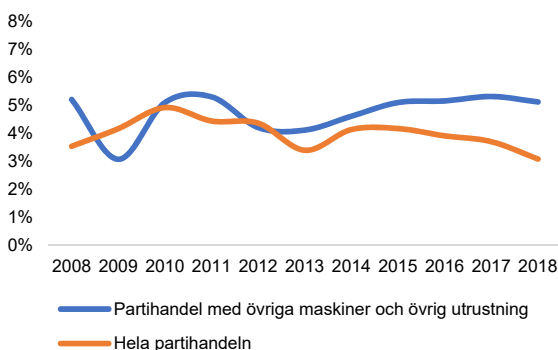
Partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning har en omsättningsutveckling över snittet för hela partihandeln de senaste fem åren. Lönsamheten minskade något 2018 men är fortfarande över fem procent vilket är högre än genomsnittet på 4,7 procent under 2000-talet.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig årlig omsättningstillväxt i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning 2014–2018.



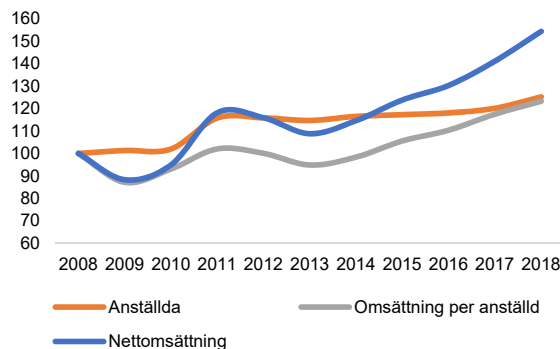
Rörelsemarginalen i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning har under merparten av de senaste tio åren varit högre än lönsamheten i partihandeln som helhet. 2018 är rörelsemarginalen två procentenheter högre jämfört med hela branschen. Så stor har inte skillnaden i lönsamheten varit sedan 2006.

Rörelsemarginal, partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning, 2008–2018.



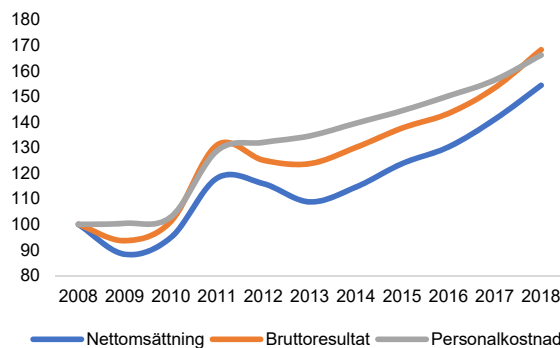
Omsättningen i branschen sjönk i samband med finanskrisen och även under perioden 2012–2013. Efter 2013 har omsättningen ökat kraftigt medan antalet anställda varit nästintill oförändrat.

Indexerad utveckling av anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning, 2008–2019 (2008=100).

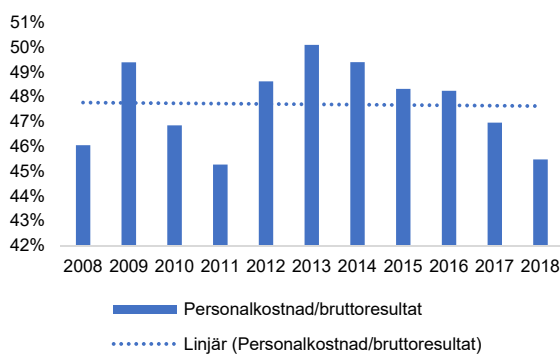


Bruttoresultatet har också vuxit efter 2013. Samtidigt har den svaga ökningen av antalet anställda inneburit att personalkostnadernas ökningstakt kunnat hållas tillbaka. Detta har i sin tur inneburit att personalkostnadernas andel av bruttoresultatet minskat under den senaste femårsperioden och rörelsemarginalerna ökat från cirka 4,5 procent till strax över fem procent.

Indexerad utveckling av nettoomsättning, bruttoreultat och personalkostnader i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning, 2008–2018 (2008=100).

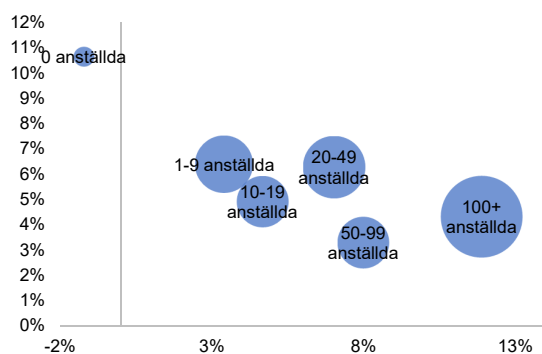


Personalkostnad/bruttoresultat i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning, 2008–2018.



Omsättningsutvecklingen har de senaste fem åren i genomsnitt varit lägst i enmansföretagen och successivt högre ju större företagsstorleken är. Företag med över 100 anställda har haft en genomsnittlig omsättningsutveckling på över 10 procent om året. Lönsamhetsmässigt är förhållandet nästintill det omvända 2018. Företag med 50 eller flera anställda har haft lägre rörelsemarginal än små- och medelstora företag. Högst rörelsemarginal 2018 hade enmansföretagen. Dessa omsätter dock förhållandevis låga belopp.

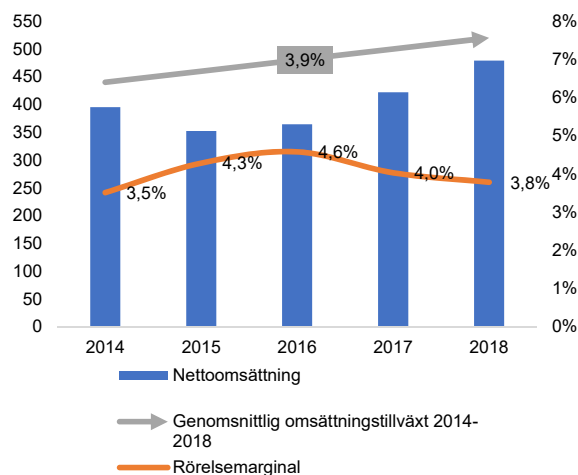
Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling 2014–2018 (vågrät axel) och rörelsemarginal 2018 (lodrät axel) i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning. Bollarnas storlek speglar nettoomsättningen 2018.



Annan specialiserad partihandel

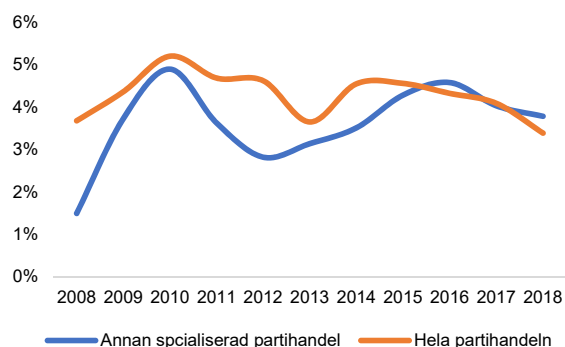
Den genomsnittliga lönsamhetsutvecklingen i annan specialiserad partihandel uppgår till i genomsnitt nära fyra procent den senaste femårsperioden. Det är främst de senaste två åren som omsättningen växt starkt. Rörelsemarginalen steg från 2014 till 2016 till cirka 4,5 procent men har efter det återigen avtagit något.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig omsättningsstillväxt i annan specialiserad partihandel 2014–2018.



Annan specialiserad partihandel avser bland annat partihandel med bränslen, metaller, virke, järnhandelsvaror samt kemiska produkter. Även denna bransch är därmed starkare kopplad till tillverkningsindustrin än detaljhandeln och uppvisar samma konjunkturkänslighet i lönsamheten som partihandeln med maskiner och utrustning. Lönsamheten föll kraftigt under finanskrisen följt av en lika kraftig återhämtning och ett nytt fall 2011–2012 för att sedan öka under konjunkturtoppen 2015–2016. Under 2017 och 2018 har lönsamheten mattats något. Lönsamheten är oavsett konjunktur något lägre över tid än i partihandeln med maskiner och utrustning.

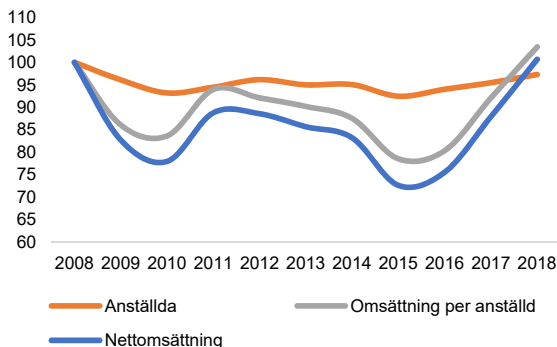
Rörelsemarginal, annan specialiserad partihandel, 2008–2018.



Nettoomsättningen sjönk i likhet med lönsamheten kraftigt under finanskrisen och även under första halvan av 2010-talet. Först 2015 vände omsättningsutvecklingen uppåt. Antalet anställda sjönk inte alls i samma utsträckning efter finanskrisen och först 2017 och 2018 var

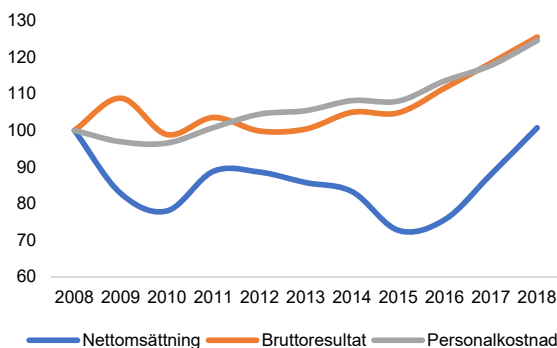
omsättningsutvecklingen ”ikapp” utvecklingen i antalet anställda när 2008 används som startpunkt.

Indexerad utveckling av anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i annan specialiserad partihandel, 2008–2019 (2008=100).



Trots den bitvis mycket svaga omsättningsutvecklingen utvecklades bruttoresultatet starkare och i nivå med personalkostnaderna vilka kunde hållas nere genom en viss minskning av antalet anställda i branschen.

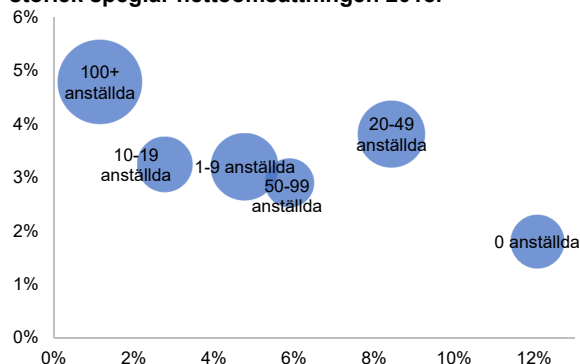
Indexerad utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i annan specialiserad partihandel, 2008–2018 (2008=100).



Det är stora skillnader i omsättningsutveckling de senaste fem åren mellan olika företagsstorlekar.

Medelstora företag med 20–49 anställda har växt med över 8 procent om året i genomsnitt och enmansföretag med cirka 12 procent. De största företagen med över 100 anställda har enbart växt med någon procent om året i snitt. Lönsamheten 2018 var dock högst i den största företagsgruppen, en dryg procentenhet högre än i övriga företagsgrupper med anställda. Lönsamheten var lägst bland enmansföretagen. De sistnämnda har dock en för handeln ovanligt hög andel av branschens omsättning.

Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling 2014–2018 (vågrät axel) och rörelsemarginal 2018 (lodrät axel) i annan specialiserad partihandel. Bollarnas storlek speglar nettoomsättningen 2018.

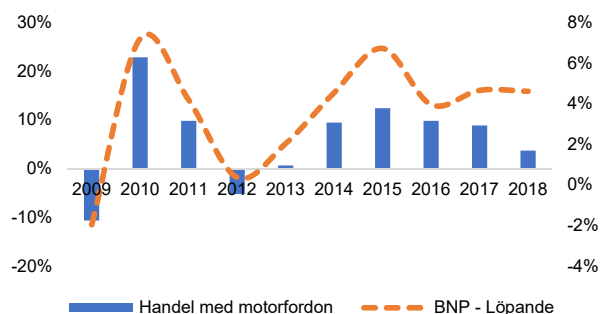


Lönsamheten i handeln med motorfordon m.m.

Sjunkande nettoomsättning och rörelsemarginal 2018

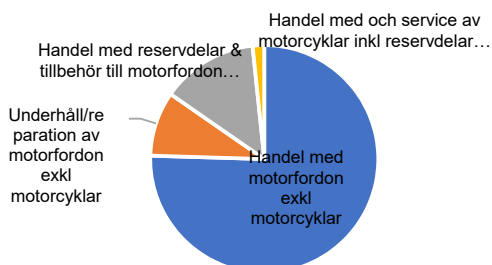
Omsättningsutvecklingen i handeln med motorfordon m.m. är mer konjunkturkänslig än både partihandeln och detaljhandeln. Omsättningen växer mer när ekonomin är stark men sjunker också kraftigare när BNP-utvecklingen är svag, såsom 2009 och 2012–2013. 2018 var dock omsättningsutvecklingen relativt svag i förhållande till BNP-tillväxten.

Nettoomsättning i handeln med motorfordon, utveckling i procent jämfört med föregående år (vänster axel), samt BNP-tillväxt, löpande priser (höger axel), 2009–2018.



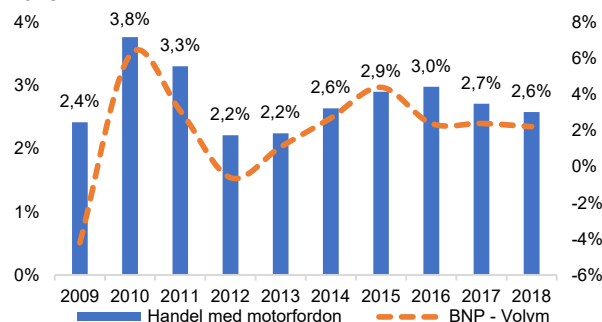
Handeln med motorfordon m.m. består av fyra delbranscher varav bilhandeln utgör 75 procent av nettoomsättningen. Bilhandeln är mycket konjunkturkänslig. Bilverkstäder svarar för cirka 10 procent och handel med motorcyklar ett fåtal procent av omsättningen. Handel med reservdelar och tillbehör till motorfordon är den bransch som mest liknar den övriga detaljhandeln. Den svarar för cirka 15 procent av omsättningen. Här finns t.ex. företag som Biltema och Mekonomen.

Andelar av nettoomsättning i handeln med motorfordon fördelat på delbransch, 2018.



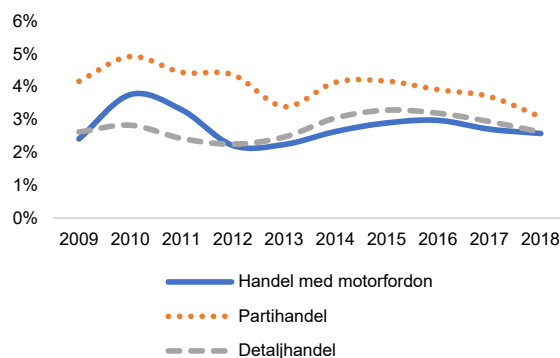
Lönsamheten i handeln med motorfordon m.m. följer också den ekonomiska konjunkturen. Under år med svag volymtillväxt i BNP är lönsamheten lägre medan den stiger när den ekonomiska tillväxten ökar.

Rörelsemarginal i handeln med motorfordon (vänster axel) samt BNP-tillväxt i volym (höger axel), 2009–2018



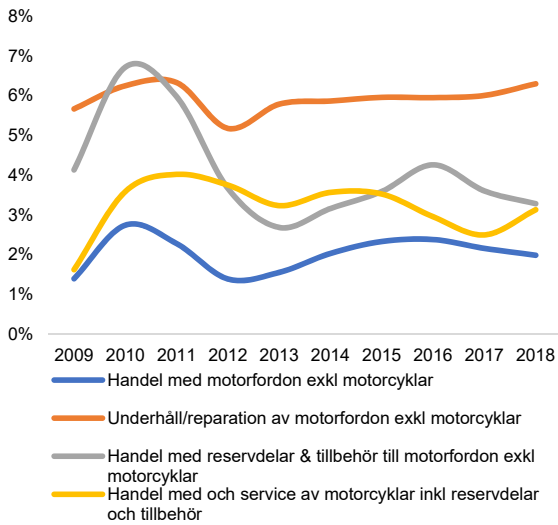
Lönsamheten i handeln med motorfordon har varit i nivå med den inom detaljhandeln sedan 2012. 2010–2011 var lönsamheten något högre men inte i nivå med partihandeln som generellt uppvisar något högre rörelsemarginaler än både handeln med motorfordon och detaljhandeln.

Rörelsemarginal i handeln med motorfordon m.m., detaljhandeln och partihandeln, 2009–2018.



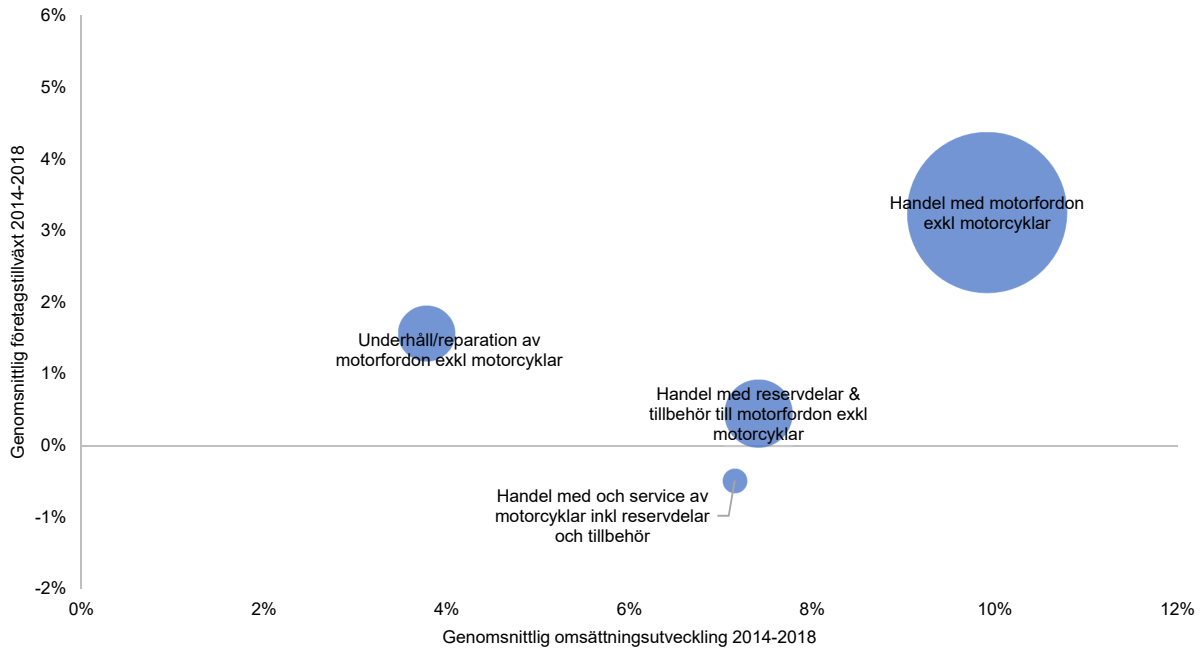
Inom handeln med motorfordon m.m. är lönsamheten högst i bilverkstäderna, cirka sex procent de senaste tio åren, medan bilhandeln uppvisar marginaler på cirka två procent under samma period. Handel med reservdelar och tillbehör uppvisar sjunkande lönsamhet sedan tidigt 2010-tal. De senaste åren har rörelsemarginalen varit mellan tre och fyra procent.

Rörelsemarginal i delbranscherna inom handeln med motorfordon m.m., 2009–2018.



Samtliga delbranscher inom handeln med motorfordon m.m. uppvisar stark eller mycket stark genomsnittlig omsättningstillväxt de senaste fem åren. Särskilt bilhandeln utvecklas starkt med i genomsnitt 10 procent om året sedan 2014. Handeln med reservdelar och tillbehör har vuxit med i genomsnitt strax över sju procent. Samtliga delbranscher förutom motorcykelhandeln har dessutom positiv genomsnittlig företagstillväxt. Antalet företag inom bilhandeln har vuxit med i genomsnitt cirka tre procent om året.

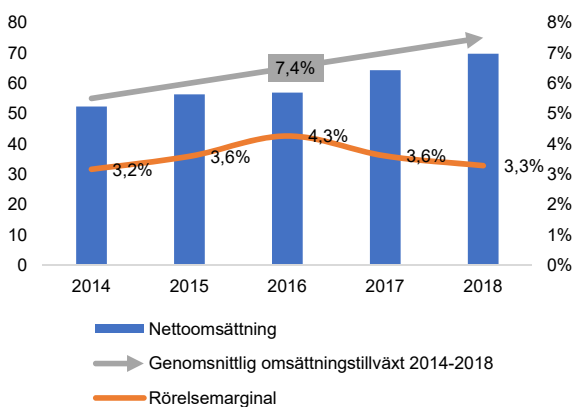
Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling per bransch inom handeln med motorfordon i procent samt genomsnittlig företagstillväxt, 2014–2018. Bollarnas storlek speglar nettoomsättning 2018.



Handel med reservdelar till motorfordon utom motorcyklar

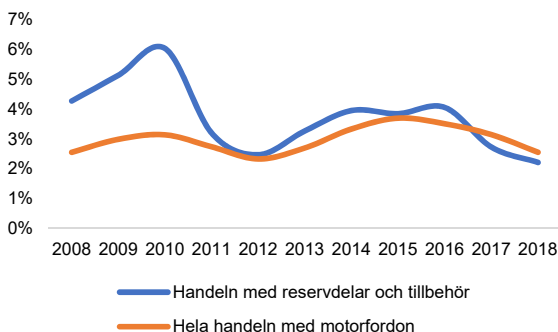
Handeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon (SNI 45.3) har växt med i genomsnitt över sju procent om året mellan 2014 och 2018. I denna delbransch finns bland annat detaljhandelsföretag som Biltema och Mekonomen. Rörelsemarginalen ökade från strax över tre procent 2014 till över fyra procent 2016 men har sedan sjunkit tillbaka till strax över tre procent 2018.

Nettoomsättning (mdkr, vänster axel), rörelsemarginal (höger axel) samt genomsnittlig årlig omsättningstillväxt i handeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon, 2014–2018.



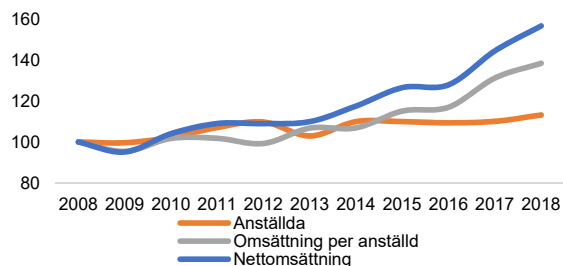
Rörelsemarginalen i handeln med reservdelar och tillbehör var betydligt högre än i handeln med motorfordon som helhet 2008–2010 men sjönk kraftigt 2011 och har sedan rört sig kring samma nivåer som branschen i stort.

Rörelsemarginal i handeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon och i hela handeln med motorfordon m.m., 2008–2018.



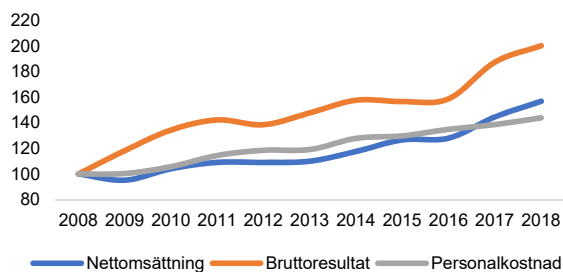
Antalet anställda har, i likhet med antalet företag, ökat med strax över 10 procent sedan 2008. Eftersom omsättningstillväxten varit kraftig så har omsättningen per anställd ökat med 38 procent under samma tidsperiod.

Indexerad utveckling av företag, anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i handeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon, 2008–2018 (2008=100).



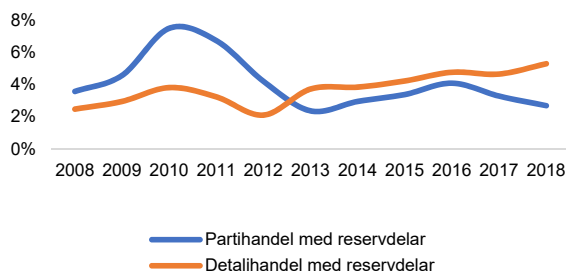
Bruttoresultatet växte betydligt snabbare än både omsättning och personalkostnaderna under 2009 och 2010. Den förbättrade bruttomarginalen och de minskade personalkostnaderna i relation till bruttoreultatet genererade en hög lönsamhet i branschen under samma period. Efter 2010 har lönsamheten, som tidigare konstaterats sjunkit till nivåer i linje med handeln med motorfordon som helhet.

Indexerad utveckling av nettoomsättning, bruttoreultat och personalkostnader i handeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon, 2008–2018 (2008=100).



Det var främst partihandeln med reservdelar och tillbehör som uppvisade stark lönsamhet runt 2010. Partihandelns lönsamhet har sedan sjunkit till nivåer kring tre procent medan lönsamheten i detaljhandeln med reservdelar kontinuerligt har stigit. Lönsamheten i detaljhandeln är 2018 drygt 2,5 procent högre än lönsamheten i partihandeln.

Rörelsemarginal i partihandeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon och i detaljhandeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon, 2008–2018.



Tabellbilagor

Hela handeln

SNI-kod: 45-47

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	161 536	412 751	251 350	382 944	262 742	1 365 934	2 837 258
Rörelseresultat (mkr)	6 775	15 505	9 077	12 946	10 472	31 681	86 456
Årets resultat (mkr)	8 614	5 058	7 774	9 022	5 935	40 503	76 907
Antal företag	68 802	44 978	3 925	2 259	664	540	121 168
Antal anställda*	0	119 932	52 162	66 855	45 290	213 128	497 367
Marginalmått	Medelvärde	Medel- värde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	14,6%	28,4%	26,6%	25,4%	27,4%	26,7%	26,1%
Rörelsemarginal (EBIT)	4,2%	3,8%	3,6%	3,4%	4,0%	2,3%	3,0%
Nettomarginal	6,0%	1,5%	4,2%	3,7%	4,5%	4,1%	3,8%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore- sultat	..	46,1%	46,5%	44,3%	42,1%	37,8%	40,1%
Nettoomsättning per an- ställd (mkr)	..	3,4	4,9	5,9	6,1	7,0	6,0
Bruttoomsättning per an- ställd (mkr)	..	1,0	1,3	1,5	1,6	1,7	1,5

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Total detaljhandel

SNI-kod: 47

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	24 669	110 684	56 876	76 266	61 328	397 839	727 662
Rörelseresultat (mkr)	1 964	3 619	1 650	1 360	1 859	8 626	19 079
Årets resultat (mkr)	2 211	2 836	1 075	711	943	5 950	13 725
Antal företag	34 019	19 747	1 495	782	238	190	56 471
Antal anställda*	0	52 385	19 590	23 139	15 914	104 173	215 201
Marginalmätt	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde
Bruttomarginal	31,7%	37,2%	32,4%	31,6%	30,8%	32,9%	33,2%
Rörelsemarginal (EBIT)	8,0%	3,3%	2,9%	1,8%	3,0%	2,2%	2,6%
Nettomarginal	10,6%	3,4%	2,8%	1,7%	3,1%	2,8%	3,1%
Kapitalmätt							
Avkastning eget kapital	20,6%	13,9%	21,7%	21,5%	32,6%	20,9%	19,9%
Avkastning totalt kapital	11,0%	8,8%	9,7%	6,2%	12,5%	8,9%	9,1%
Soliditet	46,5%	45,5%	40,0%	25,0%	36,3%	39,1%	39,9%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ brutto- resultat	..	49,6%	50,5%	47,8%	43,1%	43,4%	44,3%
Nettoomsättning per an- ställd (mkr)	..	2,1	2,9	3,3	3,9	3,8	3,4
Bruttoomsättning per an- ställd (mkr)	..	0,8	0,9	1,0	1,2	1,3	1,1

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Dagligvaruhandeln

SNI-kod: 47.11+47.2

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	7 695	32 627	29 509	44 934	40 462	144 604	299 831
Rörelseresultat (mkr)	713	1 080	923	1 342	1 432	2 678	8 170
Årets resultat (mkr)	502	1 019	670	939	994	1 171	5 295
Antal företag	4 004	4 864	714	436	139	55	10 212
Antal anställda*	0	13 717	9 504	12 938	9 627	32 193	77 979
Marginalmått	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde
Bruttomarginal	25,9%	30,1%	28,9%	27,1%	25,6%	22,9%	25,3%
Rörelsemarginal (EBIT)	9,3%	3,3%	3,1%	3,0%	3,5%	1,9%	2,7%
Nettomarginal	11,7%	3,7%	3,1%	3,1%	3,7%	2,1%	3,0%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	39,4%	28,6%	34,5%	33,3%	55,9%	18,4%	27,5%
Avkastning totalt kapital	15,0%	12,6%	14,9%	15,1%	21,4%	8,5%	12,2%
Soliditet	34,6%	40,8%	41,2%	43,6%	37,6%	45,4%	42,6%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore- sultat	..	51,3%	50,7%	49,7%	45,1%	49,5%	48,2%
Nettoomsättning per an- ställd (mkr)	..	2,4	3,1	3,5	4,2	4,5	3,8
Bruttoomsättning per an- ställd (mkr)	..	0,7	0,9	0,9	1,1	1,0	1,0

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Sällanköpsvaruhandeln

SNI-kod: 47.19+47.4-47.9

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	16 974	78 057	27 367	31 332	20 867	253 235	427 832
Rörelseresultat (mkr)	1 251	2 539	726	18	427	5 948	10 909
Årets resultat (mkr)	1 709	1 818	405	-228	-51	4 779	8 430
Antal företag	30 015	14 883	781	346	99	135	46 259
Antal anställda*	0	38 668	10 086	10 201	6 287	71 980	137 222
Marginalmått	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde
Bruttomarginal	34,3%	40,1%	36,2%	38,1%	40,9%	38,6%	38,6%
Rörelsemarginal (EBIT)	7,4%	3,3%	2,7%	0,1%	2,0%	2,3%	2,5%
Nettomarginal	10,1%	3,2%	2,5%	-0,3%	1,9%	3,2%	3,1%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	16,5%	11,1%	14,5%	-5,4%	12,6%	22,1%	16,8%
Avkastning totalt kapital	9,7%	7,9%	6,8%	0,4%	5,4%	9,1%	8,0%
Soliditet	50,2%	46,6%	39,4%	12,7%	35,3%	36,8%	38,8%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttoresultat	..	49,1%	50,3%	45,9%	40,8%	41,3%	42,4%
Nettoomsättning per anställd (mkr)	..	2,0	2,7	3,1	3,3	3,5	3,1
Bruttoomsättning per anställd (mkr)	..	0,8	1,0	1,2	1,4	1,4	1,2

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Elektronikhandeln

SNI-kod: 47.4+47.54

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	2 642	6 974	4 084	6 897	2 608	19 347	42 551
Rörelseresultat (mkr)	88	83	128	-111	29	281	499
Årets resultat (mkr)	187	-41	62	-234	-22	-18	-66
Antal företag	1 099	1 004	93	60	8	10	2 274
Antal anställda*	0	2 875	1 236	1 768	510	3 492	9 881
Marginalmått	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	9,6%	36,2%	29,3%	28,2%	23,0%	21,3%	25,0%
Rörelsemarginal (EBIT)	3,3%	1,2%	3,1%	-1,6%	1,1%	1,5%	1,2%
Nettomarginal	6,6%	0,7%	2,7%	-2,3%	-0,2%	0,8%	0,8%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	28,6%	0,9%	20,7%	5,5%	-4,9%	14,3%	6,8%
Avkastning totalt kapital	9,0%	10,4%	10,6%	-5,6%	1,5%	4,0%	6,7%
Soliditet	28,6%	63,1%	39,6%	-148,0%	10,7%	24,8%	24,9%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	..	53,3%	58,2%	49,6%	54,1%	55,7%	53,0%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	..	2,4	3,3	3,9	5,1	5,5	4,3
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	..	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2	1,1

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Klädhandeln

SNI-kod: 47.71

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	994	8 124	2 268	3 504	2 806	33 114	50 810
Rörelseresultat (mkr)	72	175	36	-3	90	753	1 123
Årets resultat (mkr)	135	174	40	-4	56	1 846	2 246
Antal företag	1 945	1 976	86	57	19	30	4 113
Antal anställda*	0	4 796	1 076	1 642	1 143	14 715	23 372
Marginalmått	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	41,6%	42,7%	45,4%	48,6%	48,1%	52,0%	49,5%
Rörelsemarginal (EBIT)	7,3%	2,1%	1,6%	-0,1%	3,2%	2,3%	2,2%
Nettomarginal	12,1%	2,8%	3,0%	-0,5%	4,0%	6,7%	5,4%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	15,0%	11,0%	12,2%	-2,6%	19,9%	34,2%	24,5%
Avkastning totalt kapital	8,4%	5,7%	6,4%	0,0%	9,4%	15,9%	11,7%
Soliditet	45,9%	42,1%	44,9%	34,0%	44,7%	40,1%	40,8%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	..	50,8%	47,9%	48,9%	41,9%	44,2%	44,9%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	..	1,7	2,1	2,1	2,5	2,3	2,2
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	..	0,7	1,0	1,0	1,2	1,2	1,1

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Möbelhandeln

SNI-kod: 47.591-592

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	284	3 510	1 983	2 183	1 057	35 143	44 160
Rörelseresultat (mkr)	24	76	68	-36	-23	298	408
Årets resultat (mkr)	55	70	68	-42	-29	209	329
Antal företag	463	537	56	26	5	8	1 095
Antal anställda*	0	1 576	754	789	362	8 705	12 186
Marginalmätt	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	44,5%	40,3%	39,7%	40,8%	40,9%	57,9%	54,4%
Rörelsemarginal (EBIT)	8,5%	2,2%	3,4%	-1,7%	-2,2%	0,8%	0,9%
Nettomarginal	16,8%	2,2%	4,3%	-1,5%	-1,0%	1,2%	1,3%
Kapitalmätt							
Avkastning eget kapital	21,8%	6,3%	19,2%	-12,0%	-2,3%	17,9%	11,9%
Avkastning totalt kapital	10,7%	3,8%	8,8%	-2,9%	-1,0%	5,0%	4,4%
Soliditet	41,6%	49,3%	43,0%	27,8%	58,8%	24,6%	32,3%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	..	46,2%	45,2%	46,9%	48,0%	27,7%	30,3%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	..	2,2	2,6	2,8	2,9	4,0	3,6
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	..	0,9	1,0	1,1	1,2	2,3	2,0

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Järn- och bygghandeln

SNI-kod: 47.521-522

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	976	7 534	3 960	2 808	1 979	19 107	36 364
Rörelseresultat (mkr)	69	240	113	141	70	571	1 203
Årets resultat (mkr)	72	177	91	73	19	300	732
Antal företag	666	828	98	30	8	8	1 638
Antal anställda*	0	2 704	1 258	862	536	4 804	10 164
Marginalmått	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	33,9%	32,4%	31,5%	33,4%	30,8%	33,4%	32,8%
Rörelsemarginal (EBIT)	7,0%	3,2%	2,8%	5,0%	3,6%	3,0%	3,3%
Nettomarginal	9,4%	3,2%	2,7%	5,0%	3,5%	2,9%	3,3%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	15,5%	14,4%	13,2%	25,4%	22,8%	13,3%	14,9%
Avkastning totalt kapital	8,9%	6,4%	6,4%	10,7%	10,0%	7,9%	7,7%
Soliditet	52,1%	36,9%	45,7%	39,7%	42,1%	56,2%	47,7%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttoresultat	..	52,1%	54,2%	51,7%	50,1%	42,2%	45,6%
Nettoomsättning per anställd (mkr)	..	2,8	3,1	3,3	3,7	4,0	3,6
Bruttoomsättning per anställd (mkr)	..	0,9	1,0	1,1	1,1	1,3	1,2

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Distanshandeln

SNI-kod: 47.91

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	4 741	7 617	3 149	8 039	5 596	23 685	52 828
Rörelseresultat (mkr)	143	45	18	-123	157	26	267
Årets resultat (mkr)	150	35	-65	-114	-140	-146	-279
Antal företag	9 954	1 689	63	52	21	17	11 796
Antal anställda*	0	3 192	861	1 587	1 310	4 870	11 820
Marginalmått	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	31,8%	38,9%	38,7%	38,5%	47,8%	27,3%	33,9%
Rörelsemarginal (EBIT)	3,0%	0,6%	0,6%	-1,5%	2,8%	0,1%	0,5%
Nettomarginal	2,8%	0,3%	0,1%	-2,0%	2,6%	-0,4%	0,1%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	5,2%	1,5%	0,4%	-11,2%	21,2%	-2,5%	0,6%
Avkastning totalt kapital	5,2%	2,0%	2,0%	-3,3%	7,9%	-0,1%	1,6%
Soliditet	51,9%	40,7%	35,1%	38,5%	30,2%	37,7%	40,3%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttoresultat	..	38,0%	34,3%	33,4%	29,3%	41,7%	34,5%
Nettoomsättning per anställd (mkr)	..	2,4	3,7	5,1	4,3	4,9	4,5
Bruttoomsättning per anställd (mkr)	..	0,9	1,4	1,9	2,0	1,3	1,5

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Total partihandel

SNI-kod: 46

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	107 081	226 400	156 101	243 966	160 358	706 747	1 600 654
Rörelseresultat (mkr)	3 464	8 776	6 192	10 335	7 709	17 771	54 247
Årets resultat (mkr)	4 677	-434	5 877	7 792	4 491	32 680	55 083
Antal företag	22 582	16 181	1 865	1 215	338	242	42 423
Antal anställda*	0	43 035	25 131	35 981	23 025	80 976	208 148
Marginalmåt	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medelvärde
Bruttomarginal	10,4%	24,3%	25,7%	25,7%	28,0%	26,5%	25,1%
Rörelsemarginal (EBIT)	3,2%	3,9%	4,0%	4,2%	4,8%	2,5%	3,4%
Nettomarginal	5,3%	-0,3%	5,0%	4,7%	5,6%	5,7%	4,6%
Kapitalmåt							
Avkastning eget kapital	17,4%	-0,7%	19,2%	26,1%	22,9%	22,1%	17,1%
Avkastning totalt kapital	9,2%	8,0%	10,1%	11,2%	8,8%	8,9%	9,1%
Soliditet	44,0%	46,4%	47,2%	38,0%	32,9%	36,2%	39,3%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore- sultat	..	42,3%	44,5%	42,6%	40,7%	33,5%	37,2%
Nettoomsättning per an- ställd (mkr)	..	5,3	6,2	6,8	7,0	8,7	7,7
Bruttoomsättning per an- ställd (mkr)	..	1,3	1,6	1,7	1,8	2,0	1,8

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Partihandel med livsmedel, drycker och tobak

SNI-kod: 46.3

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	6 403	30 376	19 105	31 955	20 879	212 273	320 991
Rörelseresultat (mkr)	303	801	498	783	550	5 614	8 548
Årets resultat (mkr)	447	389	362	450	345	5 224	7 217
Antal företag	3 043	1 604	187	139	44	27	5 044
Antal anställda*	0	4 323	2 548	4 118	2 895	14 727	28 611
Marginalmått	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	17,3%	18,6%	19,0%	19,8%	27,1%	15,7%	17,4%
Rörelsemarginal (EBIT)	4,7%	2,6%	2,6%	2,5%	2,6%	2,6%	2,7%
Nettomarginal	7,6%	2,6%	2,4%	2,4%	2,4%	4,8%	4,1%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	20,2%	14,7%	22,3%	23,0%	21,0%	30,3%	26,8%
Avkastning totalt kapital	10,4%	6,5%	9,1%	8,6%	7,7%	12,3%	10,9%
Soliditet	45,7%	38,8%	35,9%	33,4%	33,3%	37,7%	37,5%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	..	35,1%	42,2%	39,1%	33,7%	30,6%	32,6%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	..	7,0	7,5	7,8	7,2	14,4	11,2
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	..	1,3	1,4	1,5	2,0	2,3	1,9

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Partihandel med hushållsvaror

SNI-kod: 46.4

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	13 351	42 347	34 788	52 065	48 270	203 325	394 147
Rörelseresultat (mkr)	1 032	1 563	1 573	2 432	3 896	465	10 960
Årets resultat (mkr)	939	-6 756	2 673	2 582	2 293	20 197	21 929
Antal företag	7 342	4 631	495	333	94	77	12 972
Antal anställda*	0	11 771	6 708	9 785	6 573	24 213	59 050
Marginalmätt	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	21,9%	34,7%	32,8%	35,2%	35,3%	38,9%	36,4%
Rörelsemarginal (EBIT)	7,7%	3,7%	4,5%	4,7%	8,1%	0,2%	2,8%
Nettomarginal	11,4%	-22,0%	9,0%	6,3%	9,7%	8,0%	5,0%
Kapitalmätt							
Avkastning eget kapital	20,3%	-22,5%	21,1%	26,3%	23,8%	22,1%	11,6%
Avkastning totalt kapital	11,0%	6,5%	11,9%	11,8%	8,9%	8,4%	8,6%
Soliditet	43,3%	42,8%	50,6%	38,8%	30,4%	33,4%	36,8%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	..	41,7%	42,5%	41,4%	33,6%	25,1%	30,9%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	..	3,6	5,2	5,3	7,3	8,4	6,7
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	..	1,2	1,7	1,8	2,4	2,0	1,8

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Partihandel med informations- och kommunikationsutrustning

SNI-kod: 46.5

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	22 835	12 670	9 986	22 583	22 778	68 513	159 365
Rörelseresultat (mkr)	256	559	393	793	657	1 671	4 330
Årets resultat (mkr)	540	326	234	413	277	453	2 243
Antal företag	1 079	1 096	162	99	29	32	2 497
Antal anställda*	0	3 169	2 159	3 026	1 942	8 123	18 419
Marginalmått	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde
Bruttomarginal	2,5%	32,7%	32,5%	21,0%	14,8%	19,4%	18,4%
Rörelsemarginal (EBIT)	1,1%	4,4%	3,9%	3,5%	2,9%	2,4%	2,7%
Nettomarginal	2,4%	4,5%	4,1%	3,5%	3,1%	2,8%	3,1%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	13,6%	15,4%	20,7%	28,4%	34,5%	20,3%	20,6%
Avkastning totalt kapital	5,7%	7,8%	9,6%	10,5%	10,7%	6,4%	7,5%
Soliditet	37,0%	44,4%	41,7%	33,6%	29,0%	26,9%	32,2%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore- sultat	..	49,0%	55,1%	56,3%	47,9%	54,1%	52,2%
Nettoomsättning per anställd (mkr)	..	4,0	4,6	7,5	11,7	8,4	8,7
Bruttoomsättning per an- ställd (mkr)	..	1,3	1,5	1,5	1,7	1,6	1,6

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Partihandel med övriga maskiner och övrig utrustning

SNI-kod: 46.6

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	3 845	33 392	26 505	38 829	26 680	66 848	196 099
Rörelseresultat (mkr)	410	2 141	1 317	2 444	876	2 913	10 101
Årets resultat (mkr)	744	1 645	817	1 676	390	2 140	7 411
Antal företag	2 946	2 960	430	286	80	42	6 744
Antal anställda*	0	8 483	5 781	8 482	5 412	12 248	40 406
Marginalmått	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde
Bruttomarginal	31,1%	32,5%	30,6%	33,5%	30,1%	35,4%	33,0%
Rörelsemarginal (EBIT)	10,7%	6,4%	5,0%	6,3%	3,3%	4,4%	5,2%
Nettomarginal	19,5%	7,0%	5,0%	6,5%	3,2%	5,5%	5,8%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	14,9%	19,2%	17,2%	30,6%	15,5%	22,5%	20,8%
Avkastning totalt kapital	8,2%	10,8%	9,4%	13,1%	6,4%	9,1%	9,7%
Soliditet	45,9%	52,1%	51,1%	39,5%	33,8%	35,4%	41,5%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore- sultat	..	44,8%	50,0%	47,7%	53,1%	42,4%	45,5%
Nettoomsättning per anställd (mkr)	..	3,9	4,6	4,6	4,9	5,5	4,9
Bruttoomsättning per an- ställd (mkr)	..	1,3	1,4	1,5	1,5	1,9	1,6

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Annand specialiserad partihandel

SNI-kod: 46.7

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	54 828	88 464	56 218	80 553	36 594	137 441	454 098
Rörelseresultat (mkr)	1 007	2 840	1 965	3 338	1 362	6 677	17 190
Årets resultat (mkr)	1 455	3 192	1 595	2 323	1 011	3 353	12 929
Antal företag	3 864	3 568	462	295	76	51	8 316
Antal anställda*	0	9 991	6 211	8 763	5 149	18 666	48 780
Marginalmått	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde	Medel- värde
Bruttomarginal	6,3%	15,6%	19,2%	21,2%	24,1%	22,9%	18,8%
Rörelsemarginal (EBIT)	1,8%	3,2%	3,5%	4,1%	3,7%	4,9%	3,8%
Nettomarginal	3,1%	4,4%	3,6%	4,4%	5,3%	5,0%	4,4%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	17,2%	17,2%	16,5%	23,6%	24,3%	22,6%	20,4%
Avkastning totalt kapital	9,5%	10,0%	8,6%	10,5%	10,2%	10,3%	10,0%
Soliditet	44,8%	53,0%	46,3%	39,2%	39,0%	43,6%	44,7%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore- sultat	..	40,3%	40,3%	37,6%	43,1%	39,4%	38,2%
Nettoomsättning per an- ställd (mkr)	..	8,9	9,1	9,2	7,1	7,4	9,3
Bruttoomsättning per an- ställd (mkr)	..	1,4	1,6	1,8	1,3	1,7	1,7

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Handel samt reparation av motorfordon och motorcyklar

SNI-kod: 45

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	29 785	75 667	38 373	62 713	41 055	261 348	508 942
Rörelseresultat (mkr)	1 347	3 109	1 235	1 251	905	5 283	13 131
Årets resultat (mkr)	1 727	2 655	822	520	501	1 873	8 098
Antal företag	12 201	9 050	565	262	88	108	22 274
Antal anställda*	0	24 512	7 441	7 735	6 351	27 979	74 018
Marginalmätt	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	15,5%	27,5%	21,7%	16,4%	20,0%	18,0%	19,5%
Rörelsemarginal (EBIT)	4,5%	4,1%	3,2%	2,0%	2,2%	2,0%	2,6%
Nettomarginal	5,7%	4,3%	3,2%	1,9%	2,2%	2,0%	2,7%
Kapitalmätt							
Avkastning eget kapital	25,0%	19,9%	20,0%	17,8%	17,7%	24,3%	21,6%
Avkastning totalt kapital	9,6%	9,7%	9,4%	6,4%	7,2%	7,5%	8,2%
Soliditet	33,9%	44,0%	41,3%	29,8%	34,9%	28,4%	33,8%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	..	49,1%	47,3%	47,0%	47,8%	39,0%	41,9%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	..	3,1	5,2	8,1	6,5	9,3	6,9
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	..	0,8	1,1	1,3	1,3	1,7	1,3

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens års-redovisning.

Handel med motorfordon utom motorcyklar

SNI-kod: 45.1

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	24 377	42 610	25 177	43 337	31 038	217 589	384 128
Rörelseresultat (mkr)	404	1 208	641	481	485	4 415	7 636
Årets resultat (mkr)	453	1 112	461	241	271	1 428	3 966
Antal företag	3 006	2 291	223	144	56	79	5 799
Antal anställda*	0	5 749	2 993	4 256	3 991	20 610	37 599
Marginalmätt	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	8,2%	13,5%	14,9%	13,0%	15,8%	13,9%	13,6%
Rörelsemarginal (EBIT)	1,7%	2,8%	2,5%	1,1%	1,6%	2,0%	2,0%
Nettomarginal	1,8%	3,1%	2,6%	1,1%	1,6%	2,0%	2,0%
Kapitalmätt							
Avkastning eget kapital	13,2%	16,0%	14,4%	12,2%	15,0%	30,1%	20,5%
Avkastning totalt kapital	4,7%	8,0%	8,1%	4,7%	6,1%	8,2%	7,2%
Soliditet	26,5%	43,6%	49,7%	29,4%	33,6%	25,2%	31,2%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	..	41,7%	43,8%	46,9%	50,5%	45,9%	44,2%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	..	7,4	8,4	10,2	7,8	10,6	10,2
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	..	1,0	1,2	1,3	1,2	1,5	1,4

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Underhåll och reparation av motorfordon utom motorcyklar

SNI-kod: 45.2

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	3 728	22 277	5 303	2 957	3 013	9 447	46 726
Rörelseresultat (mkr)	795	1 432	271	159	117	170	2 944
Årets resultat (mkr)	890	1 192	179	95	48	92	2 495
Antal företag	7 152	5 475	252	61	15	17	12 972
Antal anställda*	0	15 120	3 241	1 734	1 054	3 479	24 628
Marginalmätt	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	55,5%	52,2%	50,5%	50,4%	33,4%	40,0%	48,5%
Rörelsemarginal (EBIT)	21,3%	6,4%	5,1%	5,4%	3,9%	1,8%	6,3%
Nettomarginal	23,4%	6,5%	4,9%	5,2%	4,3%	1,5%	6,5%
Kapitalmätt							
Avkastning eget kapital	39,4%	27,3%	27,9%	30,7%	34,8%	15,2%	29,2%
Avkastning totalt kapital	20,1%	13,2%	12,6%	12,7%	11,1%	4,7%	12,8%
Soliditet	48,2%	45,0%	42,5%	39,7%	30,0%	21,9%	40,4%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	..	53,6%	59,5%	61,4%	58,9%	53,0%	50,7%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	..	1,5	1,6	1,7	2,9	2,7	1,9
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	..	0,8	0,8	0,9	1,0	1,1	0,9

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens års-redovisning.

Handel med reservdelar och tillbehör till motorfordon utom motorcyklar

SNI-kod: 45.3

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	1 214	7 499	6 115	14 752	5 854	34 312	69 746
Rörelseresultat (mkr)	102	336	239	621	294	698	2 290
Årets resultat (mkr)	326	273	129	241	184	353	1 508
Antal företag	1 258	946	69	49	15	12	2 349
Antal anställda*	0	2 782	893	1 539	1 138	3 890	10 242
Marginalmått	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	31,5%	35,4%	24,9%	19,5%	30,7%	38,0%	31,9%
Rörelsemarginal (EBIT)	8,4%	4,5%	3,9%	4,2%	5,0%	2,0%	3,3%
Nettomarginal	26,0%	4,6%	4,0%	4,1%	4,9%	1,9%	3,5%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	33,1%	16,8%	49,8%	33,0%	20,1%	11,4%	19,5%
Avkastning totalt kapital	15,6%	8,2%	10,8%	9,4%	10,2%	5,6%	8,4%
Soliditet	44,0%	43,1%	16,8%	26,5%	45,3%	44,6%	38,2%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	..	47,4%	36,2%	39,2%	41,4%	19,2%	27,9%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	..	2,7	6,8	9,6	5,1	8,8	6,8
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	..	1,0	1,7	1,9	1,6	3,4	2,2

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Parti- och provisionshandel med reservdelar och tillbehör till motorfordon utom motorcyklar

SNI-kod: 45.31

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	373	3 342	4 576	13 375	5 490	26 601	53 757
Rörelseresultat (mkr)	41	181	175	572	305	172	1 445
Årets resultat (mkr)	149	161	92	215	197	102	916
Antal företag	478	396	38	39	14	7	972
Antal anställda*	0	1 096	504	1 214	1 072	1 946	5 832
Marginalmätt	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	33,9%	35,0%	23,1%	18,1%	29,6%	40,3%	31,8%
Rörelsemarginal (EBIT)	10,9%	5,4%	3,8%	4,3%	5,6%	0,6%	2,7%
Nettomarginal	37,4%	5,7%	4,0%	4,1%	5,4%	0,6%	2,8%
Kapitalmätt							
Avkastning eget kapital	29,0%	15,0%	56,5%	34,9%	21,2%	2,8%	14,3%
Avkastning totalt kapital	12,2%	8,2%	8,4%	9,5%	10,8%	1,8%	6,2%
Soliditet	39,8%	49,8%	14,3%	25,2%	45,7%	47,1%	39,1%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	..	44,3%	33,1%	37,5%	43,5%	13,3%	22,9%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	..	3,0	9,1	11,0	5,1	13,7	9,2
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	..	1,1	2,1	2,0	1,5	5,5	2,9

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Detaljhandel med reservdelar och tillbehör till motorfordon utom motorcyklar

SNI-kod: 45.32

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	841	..	1 538	1 377	..	7 711	15 989
Rörelseresultat (mkr)	61	..	65	50	..	526	845
Årets resultat (mkr)	178	..	38	26	..	251	592
Antal företag	780	550	31	10	1	5	1377
Antal anställda*	0	1 686	389	325	..	1 944	4 410
Marginalmått	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	30,4%	35,8%	30,2%	33,5%	..	30,2%	32,3%
Rörelsemarginal (EBIT)	7,3%	3,7%	4,2%	3,6%	..	6,8%	5,3%
Nettomarginal	21,0%	3,7%	3,9%	3,4%	..	6,6%	5,8%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	37,3%	19,6%	36,6%	20,4%	..	233,2%	49,4%
Avkastning totalt kapital	20,0%	8,2%	19,2%	9,0%	..	44,5%	18,7%
Soliditet	49,3%	35,3%	25,2%	41,0%	..	18,8%	33,6%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	43,1%	48,4%	..	46,1%	44,4%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	4,0	4,2	..	4,0	3,6
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	1,2	1,4	..	1,2	1,2

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens årsredovisning.

Handel med och service av motorcyklar inklusive reservdelar och tillbehör

SNI-kod: 45.4

Nyckeltal 2018:	0 anst.	1-9 anst.	10-19 anst.	20-49 anst.	50-99 anst.	100+ anst.	Totalt
Nettoomsättning (mkr)	466	..	1 779	1 667	..	0	8 342
Rörelseresultat (mkr)	46	..	83	-10	..	0	261
Årets resultat (mkr)	58	..	53	-57	..	0	131
Antal företag	785	338	21	8	2	0	1 154
Antal anställda*	0	861	314	206	..	0	1 549
Marginalmått	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde	Medelvärde
Bruttomarginal	35,9%	23,6%	22,6%	14,6%	..	0,0%	24,9%
Rörelsemarginal (EBIT)	9,8%	4,0%	4,7%	-0,6%	..	0,0%	3,1%
Nettomarginal	13,2%	3,9%	4,5%	-2,9%	..	0,0%	2,7%
Kapitalmått							
Avkastning eget kapital	24,3%	17,5%	30,9%	-12,7%	..	0,0%	13,3%
Avkastning totalt kapital	12,1%	8,5%	10,6%	-1,0%	..	0,0%	6,9%
Soliditet	42,3%	44,6%	32,3%	47,9%	..	0,0%	38,5%
Personalkostnad							
Personalkostnad/ bruttore-sultat	41,7%	52,4%	..	0,0%	36,0%
Nettoomsättning per an-ställd (mkr)	5,7	8,1	5,4
Bruttoomsättning per an-ställd (mkr)	1,3	1,2	1,3

*Avser medeltalet anställda omräknat till heltidspersoner i enlighet med vad som redovisas i företagens års-redovisning.

