



Utgiven mars 2021

Med bokslutdata t.o.m. 2019

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 på fortsatt låg nivå | 8 |
| Lönsamheten i detaljhandeln | 9 |
| Låga rörelsemarginaler trots god omsättningstillväxt 2019 | 9 |
| E-handel pressar priserna | 10 |
| Nästan 30 procent av företagen har negativ rörelsemarginal | 11 |
| Större företag tar allt mer av omsättningen vilket leder till pressade marginaler | 13 |
| Lönsamheten i de största detaljhandelsbranscherna | 19 |
| Dagligvaruhandeln | 19 |
| Elektronikhandeln | 21 |
| Klädhandeln | 22 |
| Möbelhandeln | 24 |
| Järn- & bygghandeln | 26 |
| Distanshandeln | 27 |
| Lönsamheten i partihandeln | 29 |
| Mattad omsättningsutveckling men stärkt rörelsemarginal 2019 | 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 | 35 |
| Annan specialiserad partihandel | 36 |
| Lönsamheten i handeln med motorfordon m.m. | 38 |
| Sjunkande nettoomsättning 2019 | 38 |
| Detaljhandel med reservdelar till motorfordon utom motorcyklar | 40 |
| Tabellbilagor | 41 |

Förord

Handeln sysselsätter närmare 600 000 personer, svarar för 11 procent av BNP, och har en nettoomsättning på drygt 3000 miljarder kronor (2019). 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 tjänster är det centralt att de också är lönsamma. Annars kommer de förr eller senare att gå i konkurs, eller avvecklas på annat sätt. Därför är det 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. Det är därför viktigt att notera att huvuddelen av analyserna bygger på bokslutsdata fram till 2019, som är senast tillgängliga statistik. I några fall redovisas även omsättning enligt detaljhandelsindex för 2020. Utvecklingen fram till 2019 är likväl viktig att belysa, eftersom den visar att lönsamheten i stora delar av handeln fortsatte att falla redan före coronakrisen. Behovet av åtgärder för att långsiktigt stärka handelns konkurrenskraft och skapa mer likvärdiga spelregler gentemot omvärlden är därmed fortsatt av största vikt.

Lönsamheten i detaljhandeln sjönk för fjärde året i rad 2019, trots en hyfsad konjunkturbild detta år. Det är anmärkningsvärt att rörelsemarginalen i detaljhandeln 2019 därmed låg på samma låga nivå som under tidigare ekonomiska kriser. Handeln som helhet har fortsatt en betydligt lägre rörelsemarginal än näringslivet i stort, även om delar av partihandeln bidrog till en temporär uppgång 2019. Företagen inom handeln är väldigt olika och därför måste analysen emellertid alltid göras bredare än att enbart titta på genomsnitt för hela handeln. De oroande trender för medelstora sällanköpsvaruföretag som lyfts fram i tidigare rapporter kvarstår. Dessa företag uppvisar trendmässigt vikande rörelseresultat.

Den stora mängden distanshandelsföretag, där de flesta nya e-handelsföretagen ingår, uppvisar också sjunkande rörelsemarginaler under flera år. 2019 var den genomsnittliga rörelsemarginalen för dessa drygt 12 000 företag negativ och landande på -0,04 procent. Det är tydligt att den växande inhemska och utländska e-handeln sätter press på sällanköpsvaruhandelns företag.

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 företagets 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 driftskostnader 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 boksluttet. 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 produktionsidan 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 1997–2019, men i huvudsak är det perioden 2010–2019 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 41 800 partihandelsföretag, 55 732 detaljhandelsföretag och 22 830 företag inom handel och reparation med motorfordon i datamaterialet år 2019. Totalt sett baseras alltså analyserna på bokslutsdata från 120 362 företag. I de fall omsättningsutveckling i detaljhandeln för 2020 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-handelsns andelar av detaljhandelsbranschens omsättning är hämtade från E-barometern som tas fram av HUI Research på uppdrag av PostNord.

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.

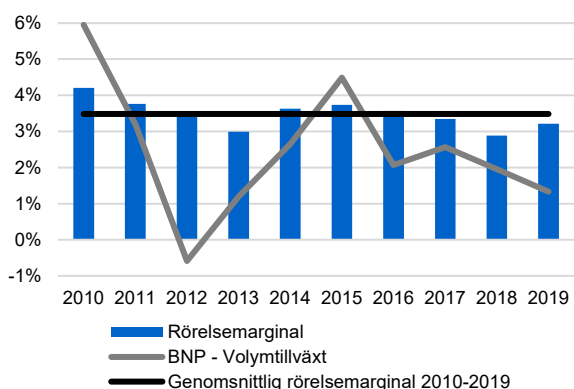
I övriga branscher inom detaljhandeln som analyseras i denna rapport går *merparten* av försäljningen via fysisk butik, även om enskilda företag kan ha viss eller till och med stor andel av omsättningen via e-handel. Eftersom distanshandeln särredovisas av SCB omfattar inte övriga branschens omsättnings- 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 på fortsatt låg nivå

Lönsamheten i detaljhandeln sjönk 2019 för fjärde året i rad. En uppgång i delar av partihandeln bidrog samtidigt till att rörelsemarginalen i handeln som helhet steg något under 2019 efter att tidigare ha minskat tre år i rad. Handelns samlade rörelsemarginal ökade från 2,9 procent 2018 till 3,2 procent 2019. Även om lönsamheten förbättrades är den fortfarande lägre än den genomsnittliga lönsamheten under 2010-talet på 3,5 procent. Eftersom partihandeln tappade stort i omsättning under 2020 är uppgången 2019 troligen av temporär karaktär. Det är också oroande att detaljhandelns samlade rörelsemarginal år 2019 sjunkit till nivåer som tidigare bara har gällt under ekonomiska kriser (se nästföljande avsnitt).

Lönsamheten inom handeln påverkas precis som i andra branscher av den ekonomiska konjunkturen i stort. Rörelsemarginalen föll med den sviktande ekonomin under det tidiga 2010-talet för att sedan stiga när BNP-tillväxten vände uppåt 2014–2015. Sedan 2015 har rörelsemarginalen i handeln försvagats och BNP-tillväxten mattats. 2019 steg dock alltså rörelsemarginalen temporärt något trots att tillväxttakten i ekonomin försvagats vilket är ovanligt. Samma mönster syns i lönsamheten i näringslivet i stort.

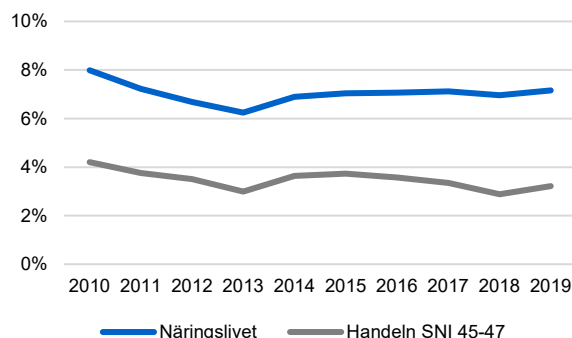
Rörelsemarginal i handeln samt Sveriges BNP-tillväxt i volym, 2010–2019.



Rörelsemarginalerna i näringslivet är betydligt högre än inom handeln. I genomsnitt över tid är skillnaden tre till fyra procentenheter under 2010-talet. Skillnaderna har förstärkts efter det starka

konjunkturåret 2015 då handelns marginaler fallit medan näringslivets som helhet har varit nära nog konstanta. Detta gäller samtliga tre handelssektorer.

Rörelsemarginal i handeln totalt samt i näringslivet totalt, 2010–2019.



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

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.

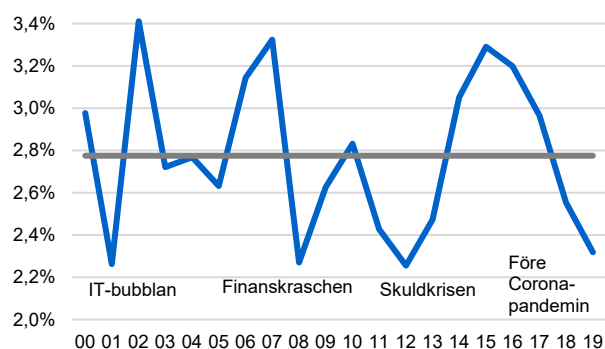
I denna rapport analyseras lönsamhetsutvecklingen inom både detalj- och partihandeln samt den särskilda del av detaljhandeln som gäller motorfordon och reservdelar samt reparationer av fordon. Vi analyserar lönsamheten i sektorernas olika delbranscher samt i olika företagsstorlekar.

Lönsamheten i detaljhandeln

Låga rörelsemarginaler trots god omsättningstillväxt 2019

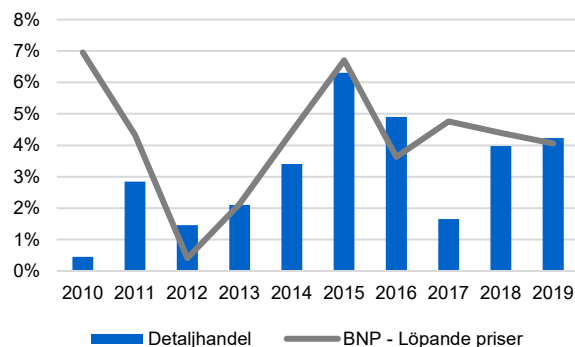
Rörelsemarginalen i detaljhandeln var 2019 lika låg som under tidigare bottennoteringar under 2000-talet i samband med IT-kraschen, finanskrisen och skuldskrisen. Skillnaden är att konjunkturläget var betydligt mer gynnsamt under 2019. Att detaljhandeln presterar sjunkande marginaler under flera år och under förhållandevis gynnsamma omständigheter indikerar att sambandet mellan en stark konjunktur och god lönsamhet i handeln har försvagats.

Rörelsemarginal i detaljhandeln per år och i genomsnitt, 2000–2019.



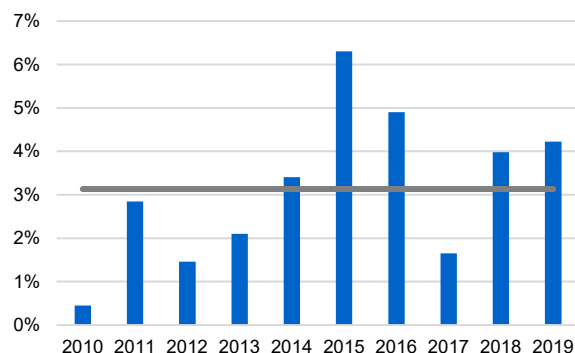
Under 2019 ökade tillväxten i detaljhandeln mätt i nettoomsättning med 4,2 procent¹. Det är en något högre tillväxttakt än 2018 då tillväxten var 4,0 procent. Tillväxttakten i detaljhandeln 2019 är i nivå med BNP-tillväxten i löpande priser 2019. Därmed växte detaljhandeln under 2019 återigen ungefär lika snabbt som ekonomin i sin helhet efter att presterat sämre särskilt under 2017 men även i viss mån under 2018.

Nettoomsättning i detaljhandeln. Utveckling i procent jämfört med föregående år, samt BNP-tillväxt, löpande priser, 2010–2019.



I förhållande till den genomsnittliga omsättningstillväxten i detaljhandeln under 2010-talet presterade detaljhandeln förhållandevis starkt under 2019. Tillväxttakten var den tredje högsta under perioden. Bara det starka konjunkturåret 2015 samt efterföljande 2016 var tillväxten högre. Tillväxttakten på 4,2 procent 2019 är en dryg procentenhet högre än den genomsnittliga tillväxten på 3,1 procent mellan 2010 och 2019.

Nettoomsättning i detaljhandeln. Utveckling i procent jämfört med föregående år, samt genomsnittlig omsättningstillväxt 2010–2019.



Bruttoresultatet i detaljhandeln utvecklades dock inte alls lika starkt under 2019. Bruttoresultatet växte med 3,2 procent 2019 vilket är en procentenhet lägre än omsättningsutvecklingen. Det innebar försämrade bruttomarginaler i handeln 2019. För-

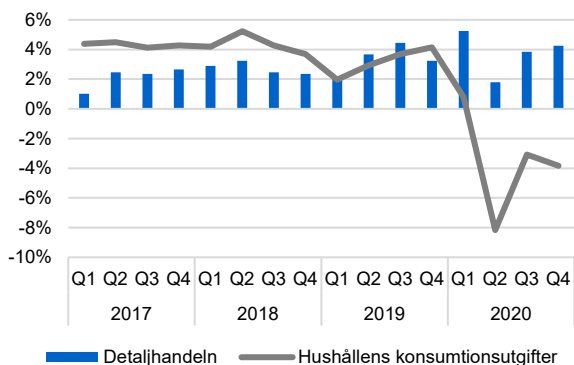
¹ Notera att utvecklingstalen och andra statistiska mått i denna rapport bygger på bokslutsdata från undersökningen Företagens

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

sämrade bruttomarginaler belastar också i slutändan rörelseresultatet. Eftersom rörelseresultatet återigen utvecklades sämre än nettoomsättningen sjönk rörelsemarginalen 2019 för fjärde året i rad och till låga nivåer som vanligen bara uppmäts under krisperioder.

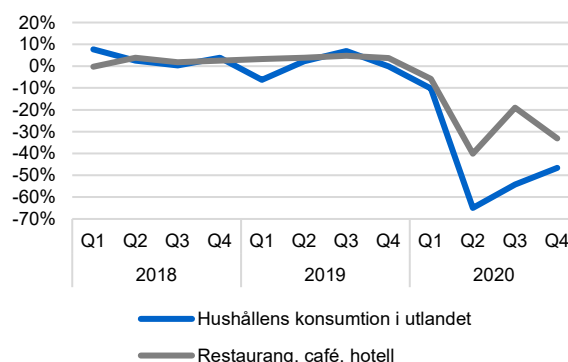
Detaljhandeln gick därmed in i Coronapandemin med mycket svag lönsamhet. Under 2020 har detaljhandeln dock som helhet trots pandemin upprätthållit relativt höga tillväxttal samtidigt som hushållens konsumtion i sin helhet sjunkit kraftigt. Efter att under hela 2017 och 2018 ha vuxit långsammare än hushållens konsumtion skedde en återhämtning i detaljhandeln under 2019. Under andra kvartalet 2020 när hushållens konsumtion backade med 8,2 procent steg detaljhandeln med 1,8 procent. I kvartal tre och fyra sjönk hushållens konsumtion med 3,1 respektive 3,8 procent medan detaljhandeln steg med 3,8 respektive 4,1 procent.

Utveckling av detaljhandelns omsättning (DHI) och av hushållens konsumtionsutgifter inklusive utländsk konsumtion i Sverige. Förändring mot samma kvartal föregående år i löpande priser, 2017–2020.



Att detaljhandeln som helhet lyckats upprätthålla positiva tillväxttal under Coronapandemin beror bland annat på att konsumtion har kunnat förflyttas från fysisk handel i butik till digital handel på nätet. Dessutom har konsumtionsutrymme frigjorts eftersom bland annat semestrar utomlands, restaurang och cafébesök samt hotellvistelser kraftigt minskat. Hushållen har därför "fått pengar över" som de kunnat spendera på detaljhandelsvaror, samtidigt som den totala konsumtionen alltså hölls nere och sparandet ökade.

Utveckling av hushållens konsumtionsutgifter i utlandet samt på restaurang, café och hotell. Förändring mot samma kvartal föregående år i löpande priser, 2018–2020.



Att tillväxten i detaljhandeln kunnat upprätthållas är glädjande men det behöver nödvändigtvis inte innebära att lönsamheten förbättrats från 2019 års låga nivåer under 2020. De företag som har haft bäst förutsättning att klara sig under pandemin är stora företag med väl utbyggd e-handel. En förflyttning av konsumtion från fysisk handel till e-handel och från mindre företag till större innebär dock också att flera av de mekanismer som på senare år drivit minskad lönsamhet i handeln förstärks. Detta analyseras i följande avsnitt.

E-handel pressar priserna

E-handeln med detaljhandelsvaror har under Coronapandemin ökat i en omfattning som saknar historisk motsvarighet. Det är inte ovanligt att e-handeln växer med över 10 procent om året att jämföra med en tillväxt på i genomsnitt tre procent om året i hela detaljhandeln. 2020 växte e-handeln dock med 40 procent. Pandemin har kraftigt begränsat människors rörlighet vilket har medfört en överflyttning av konsumtion från fysiska butiker till e-handelskanalen av en omfattning som med tidigare utvecklingstal hade tagit flera år. Sammanlagt omsatte e-handeln från svenska företag 122 miljarder kronor av detaljhandelns totala omsättning på 841 miljarder 2020. Det är nära 15 procent av marknaden.

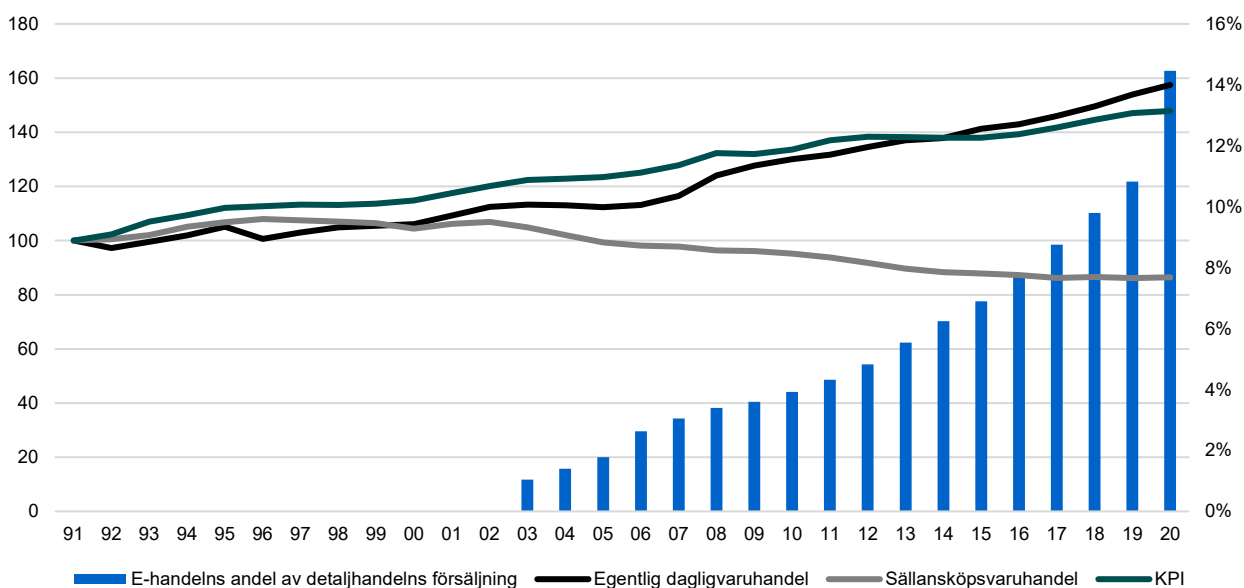
Merparten av e-handelskonsumtionen har historiskt rört sällanköpsvaror. Det gäller både e-handel från utlandet och e-handel från svenska företag. Lönsamheten i sällanköpsvaruhandeln har därmed utmanats av prispress både från utländsk och inhemsk e-handel. Den pristransparens som konsumenten åtnjuter, 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 dagligvaruhandelns och rikets genomsnittliga.

Utvecklingen 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 varit konkurrensutsatt från utlandet, har under samma period de genomsnittliga priserna höjts med 48 procent. Dagligvaruhandeln har sedan tidigt 90-tal kunnat hålla jämna steg med den generella prisutvecklingen i Sverige enligt konsumentprisindex (KPI).

Indexerad prisutveckling totalt enligt KPI, i dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 1991–2020 (vänster axel), samt e-handels andel av detaljhandelns försäljning, 2003–2020 (höger axel).



Nästan 30 procent av företagen har negativ rörelsemarginal

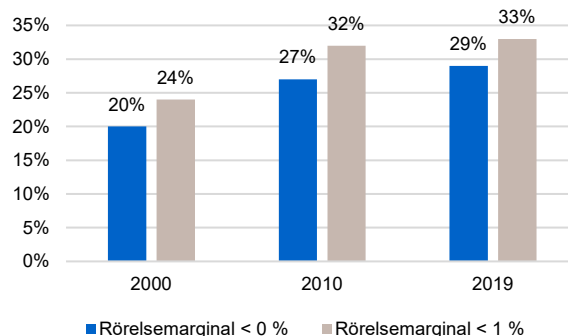
Den kraftiga prispressen inom sällanköpsvaruhandeln har inneburit att fler sällanköpsvaruhandlare fått pressad lönsamhet. Lönsamheten vid 25:e percentilen, alltså den lönsamhetsnivå som 25 procent av företagen presterar sämre än, har sjunkit kraftigt under 2000-talet. Lönsamheten var svagt positiv 2002 men är minus 3,5 procent 2019.

Motsvarande siffror vid 25:e percentilen för dagligvaruhandeln, som inte prispressats på samma sätt av e-handeln, är +0,7 procent 2002 och +0,2 procent 2019. Också en nedgång men inte alls i samma dramatiska utsträckning som i sällanköpsvaruhandeln.

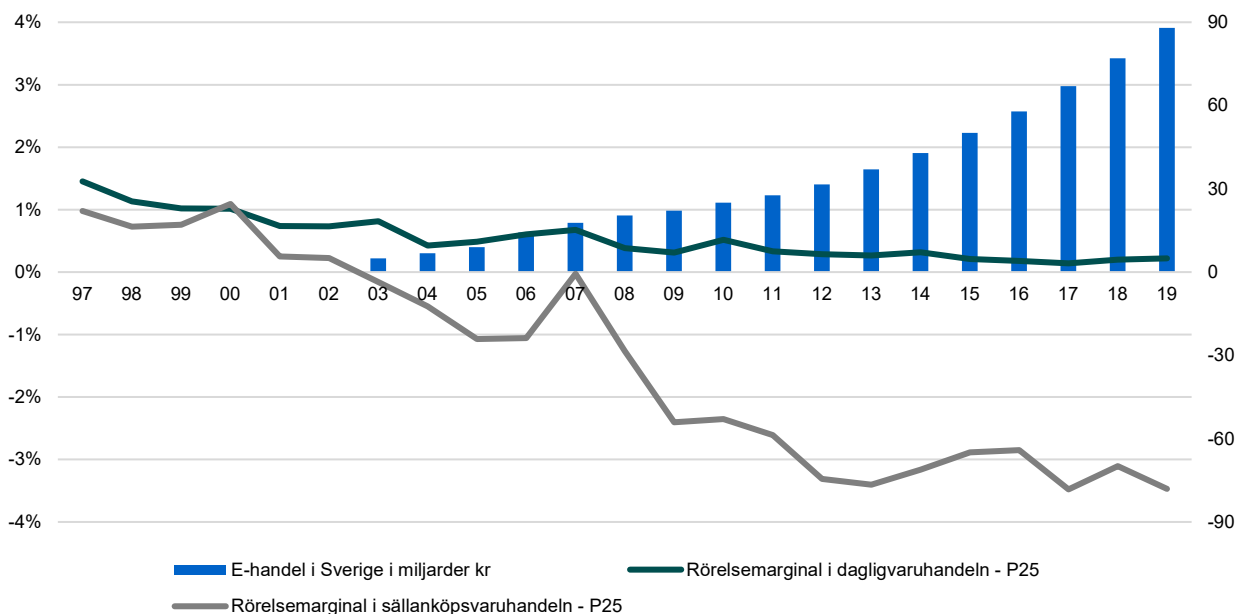
Andelen företag inom detaljhandeln som helhet som inte når positiv lönsamhet har mellan 2000 och

2019 ökat från 20 till 29 procent. Andelen som inte når upp till en procents rörelsemarginal har ökat från 24 till 33 procent.

Andelen detaljhandelsföretag med negativ rörelsemarginal samt rörelsemarginal mindre än en procent, 2000, 2010 och 2019.



Rörelsemarginal i dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, percentil 25 (vänster axel) och e-handelns omsättning (höger axel, mdkr) 1997–2019.

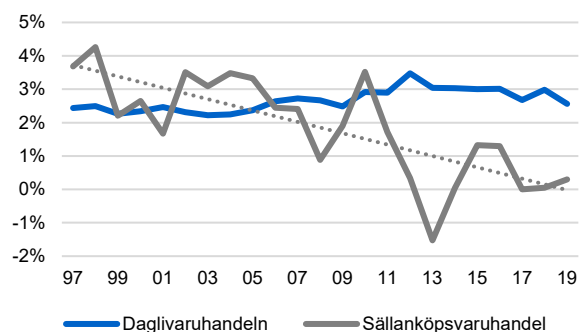


Den bransch som har haft ojämförligt kraftigast tillväxt inom e-handeln under pandemiåret 2020 är dock dagligvaruhandeln. Tillväxttakten var 95 procent och e-handelsandelen av branschens omsättning dubblerades till fyra procent. Det är fortfarande relativt lågt men när nu även äldre befolkningsgrupper anammat e-handel av mat finns det anledning att tro på fortsatt kraftig e-handelstillväxt. Det kommer sannolikt att medföra en starkare prispress även av dagligvaror i framtiden

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. 2019 var rörelsemarginalen, trots en fortsatt relativt stark konjunktur och hög omsättningstillväxt enbart 0,3 procent.

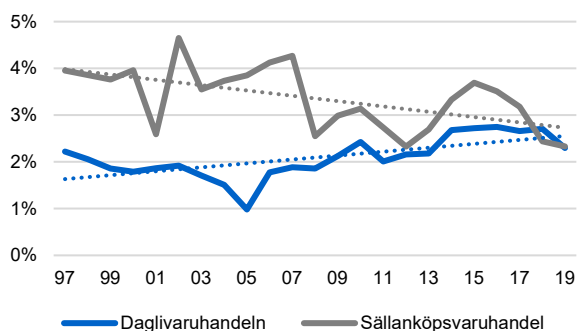
Medelstora företag med 20–49 anställda inom dagligvaruhandeln, som inte varit utsatta för samma prispressmekanismer från e-handeln, har under samma period uppvisat stabila lönsamhetsnivåer på cirka tre procent.

Rörelsemarginal i företag med 20–49 anställda, dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 1997–2019.



Sett över de senaste 20 åren har dagligvaruhandeln stärkt sina rörelsemarginaler även i övriga företagsstorlekssegment medan sällanköpsvaruhandelns marginaler trendmässigt varit fallande eller konstanta oavsett företagsstorlek. Det har inneburit att dagligvaruhandelns rörelsemarginaler som helhet under 2018 och 2019 varit i nivå med sällanköpsvaruhandelns.

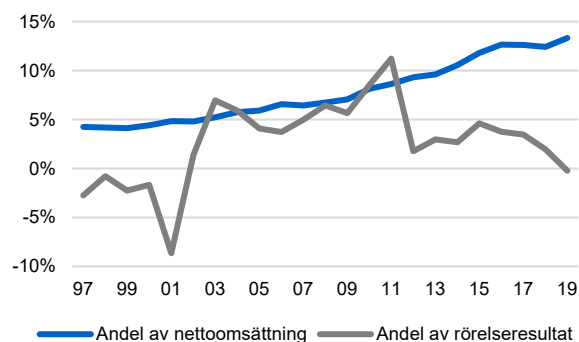
Rörelsemarginal i hela dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 1997–2019.



Förutom att e-handel generellt pressar priserna i hela sällanköpsvaruhandeln är de genomsnittliga rörelsemarginalerna särskilt låga i så kallade distanshandelsföretag. Dessa har i regel försäljning enbart via e-handelskanalen i motsats till företag som har både e-handels- och butiksförsäljning. I takt med att allt fler e-handlar för allt mer pengar har distanshandelns "marknadsandel" av sällanköpsvaruhandeln vuxit kraftigt². *Andelen företag inom sällanköpsvaruhandeln som är registrerade som distanshandlare har ökat från en procent till 27 procent mellan 1997 och 2019.*

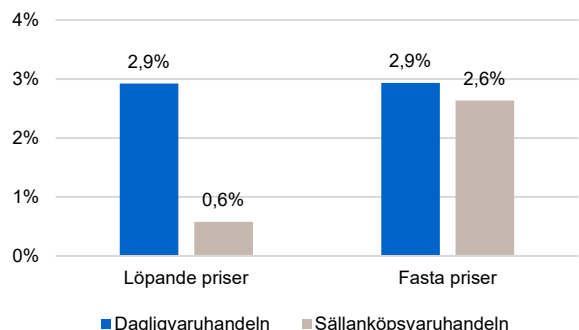
Distanshandelns andel av *omsättningen* i sällanköpsvaruhandeln var strax över 13 procent 2019. Andelen av rörelseresultatet var dock negativ eftersom rörelseresultatet 2019 var minus 0,2 procent i distanshandeln. Marginaler och kapitalavkastning i branschen har under flera år varit mycket låga och avtagande. Lönsamheten i sällanköpsvaruhandeln påverkas alltså både av generell prispress och obefintlig lönsamhet i de rena distanshandelsföretagen. I takt med att distanshandeln tar allt större marknadsandelar i Sverige sjunker därmed lönsamheten ytterligare i sällanköpsvaruhandeln som helhet.

Distanshandelns andel av nettoomsättningen och rörelseresultatet i sällanköpsvaruhandeln, 1997–2019.



Både dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln växte med 2,9 procent 2020. 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 2,6 procent medan dagligvaruhandeln volymförsäljning ökade med 0,6 procent blev tillväxten i kronor alltså densamma i båda branscherna.

Försäljningstillväxt i dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, löpande och fasta priser 2020.



Större företag tar allt mer av omsättningen vilket leder till pressade marginaler

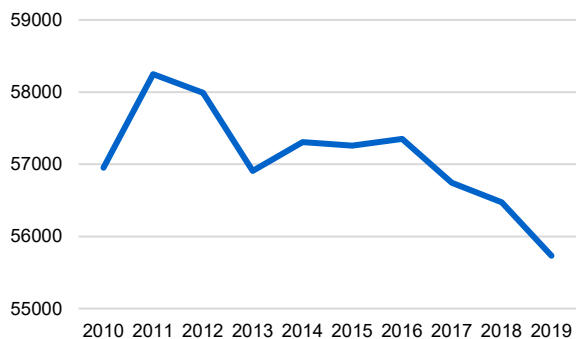
I föregående avsnitt konstaterades att e-handel och distanshandelsföretag växer mycket kraftigare än sällanköpsvaruhandeln som helhet. Det pressar den totala lönsamheten nedåt eftersom e-handel så här långt är en lågmarginalbransch.

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

Samtidigt pågår dock ytterligare en strukturomvandling där enmansföretag och andra småföretag, oavsett vilken bransch de tillhör, förlorar marknadsandelar till de allra största företagen. Denna faktor har också stor påverkan på lönsamheten.

Antalet företag i detaljhandeln har sjunkit de senaste åren. 2011 var antalet företag cirka 58 000 för att sedan minska till under 56 000 2019. 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.

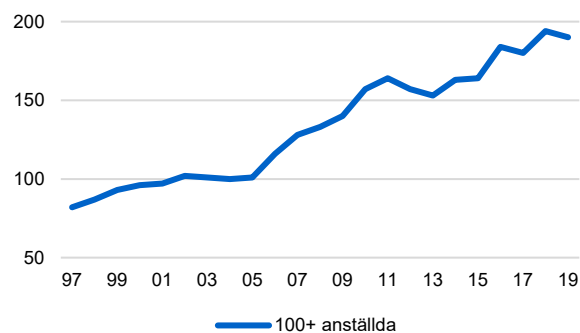
Förändring i antal företag i detaljhandeln, 2010–2019.



Förändringar i det totala antalet företag över tid beror till stor del på förändringar i antalet enmansföretag men också på förändringar i antalet småföretag med 1–9 anställda. Dessa utgör ytterligare 35 procent av företagen i detaljhandeln. Tillsammans utgör alltså enmansföretag och småföretag cirka 95 procent av företagsstocken. Enmansföretag har minskat med två procent under 2010-talet. Småföretag har minskat med fyra procent.

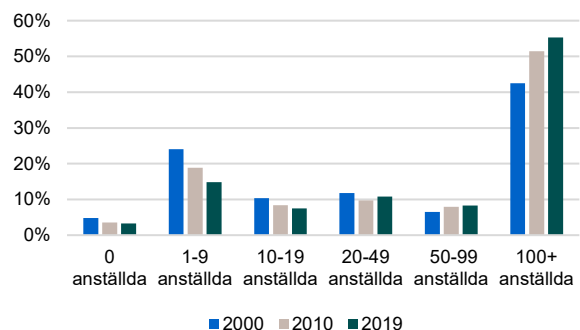
Övriga företag, de medelstora och stora sett till antalet anställda, utgör alltså endast cirka fem procent av antalet företag inom detaljhandeln. Merparten av dessa är medelstora företag i segmenten 10–19 eller 20–49 anställda. Återstår gör drygt 400 större företag som är relativt jämnt fördelade i segmenten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

Förändring i antal företag i detaljhandeln med över 100 anställda, 1997–2019.



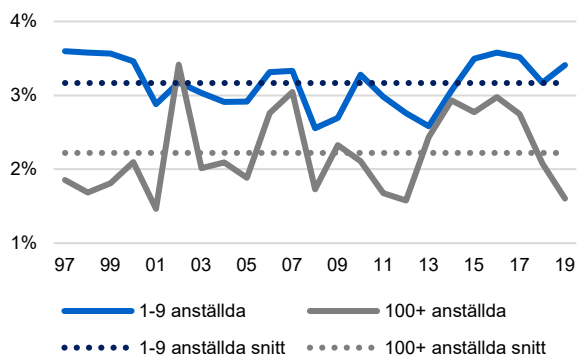
Faktumet att antalet stora företag med över 100 anställda har fördubblats har inneburit en kraftig omfördelning av branschens omsättning. Samtliga företagsgrupper med under 50 anställda har lägre andelar av branschens totala omsättning idag än för 20 år sedan. Störst omsättningsandel har småföretagen med 1–9 anställda förlorat. De allra största företagen med över 100 anställda har växt mest omsättningsmässigt. De utgjorde 190 av 55 732 företag men svarade för 55 procent av detaljhandelns nettoomsättning 2019.

Nettoomsättningen i detaljhandeln, fördelad på företagsstorlek, 2000, 2010 och 2019.



Den genomsnittliga rörelsemarginalen i småföretag med 1–9 anställda mellan 1997 och 2019 är 3,2 procent. Motsvarande marginal i företag med över 100 anställda är 2,2 procent. I genomsnitt presterar alltså småföretag en rörelsemarginal som är en procent högre än de största företagens. 2019 är skillnaden mellan små och stora företag nästan 2 procentenheter. Förutom att ökad e-handel pressar handelns marginaler pressar alltså stora företags ökade marknadsandelar marginalerna.

Rörelsemarginal i företag med 1–9 anställda och 100+ anställda, årliga värden samt genomsnitt 1997–2019.

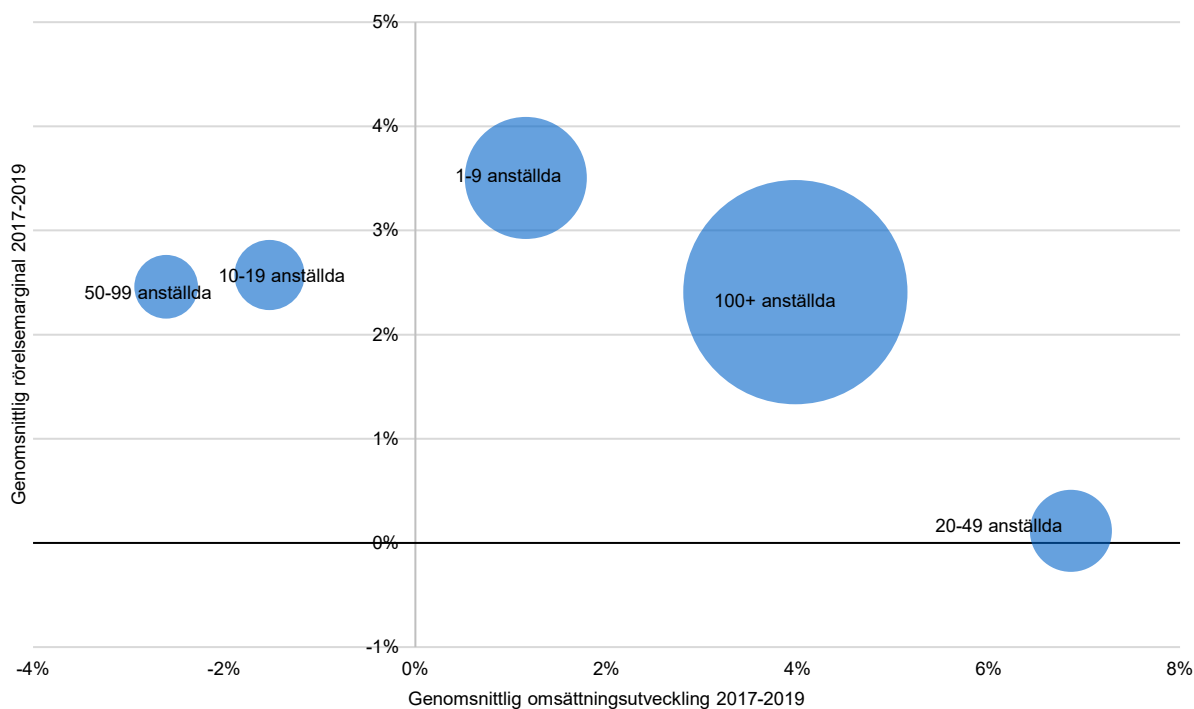


I sällanköpsvaruhandeln är den genomsnittliga rörelsemarginalen under treårsperioden 2017–2019 högst i företag med 1–9 anställda, 3,5 procent. Företag med 10–19, 50–99 samt över 100 anställda har en motsvarande rörelsemarginal kring 2,5 procent. Rörelsemarginalen i medelstora företag med 20–49 anställda, vilka vi tidigare konstaterat

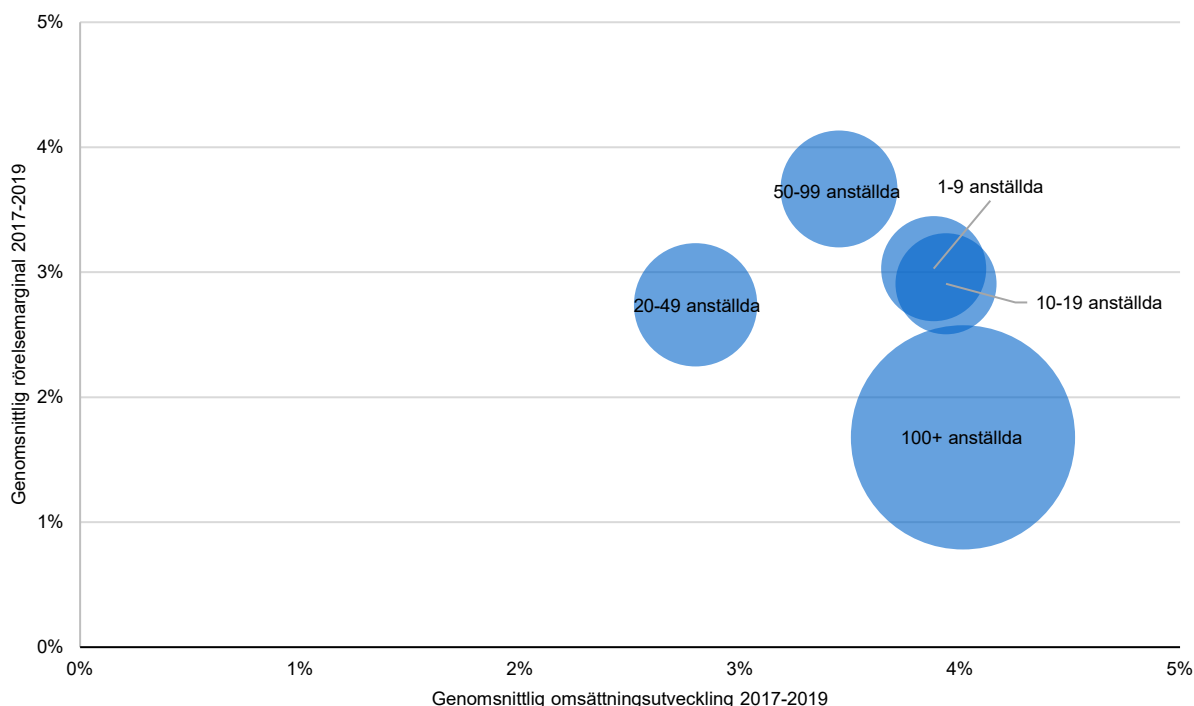
påverkats extra mycket av prispressen i sällanköpsvaruhandeln, har en genomsnittlig rörelsemarginal under samma treårsperiod som ligger nära noll procent. Å andra sidan har den genomsnittliga tillväxten varit högst i samma företagsgrupp.

I dagligvaruhandeln är i synnerhet den genomsnittliga omsättningsutvecklingen under samma treårsperiod 2017–2019 mer sammanpressad sett till olika företagsstorlekar. De största företagen samt de mindre företagsgrupperna har växt i nettoomsättning med cirka 4 procent i genomsnitt. Medelstora företag har växt något långsammare, företag med 50–99 anställda med cirka 3,5 procent och företag med 20–49 anställda med strax under 3 procent. Den genomsnittliga rörelsemarginalen är lägst i de största dagligvaruhandelsföretagen, enbart 1,7 procent

Sällanköpsvaruhandelns genomsnittliga årliga omsättningsutveckling (vågrät axel) och genomsnittliga årliga rörelsemarginal (lodrät axel) 2017–2019. Bollarnas storlek speglar nettoomsättning 2019.



Dagligvaruhandelns genomsnittliga årliga omsättningsutveckling (vågrät axel) och genomsnittliga årliga rörelsemarginal (lodrät axel) 2017–2019. Bollarnas storlek speglar nettoomsättning 2019.



Förutom att omsättningstillväxt och marginaler är ojämnt fördelade beroende på vilken storleksklass företaget tillhör varierar de också per bransch.

Distanshandeln har under de senaste tre åren växt med i genomsnitt cirka 10 procent per år. Den kraftiga omsättningstillväxten har inneburit att distanshandeln, såsom den definieras i denna rapport³, numera är den största branschen i sällanköpsvaruhandeln. Som tidigare konstaterats är lönsamheten i distanshandeln mycket låg, endast 0,4 procent i genomsnitt de senaste tre åren. Det är cirka en procentenhet lägre än vad exempelvis elektronikhandeln, som brottats med låga marginaler under en lång period, presterar.

Den enda av de omsättningsmässigt största branscherna som kommer i närheten av distanshandeln tillväxttal är möbelhandeln som växt med i genomsnitt 8 procent om året mellan 2017 och 2019. Den genomsnittliga rörelsemarginalen är strax under 2 procent vilket är lägre än snitt för hela

detaljhandeln på 2,6 procent under samma treårsperiod.

Andra relativt snabbväxande branscher 2017–2019 med stor omsättning är apotekshandeln, järn- och bygghandeln, elektronikhandeln samt diversehandeln (där bland annat varuhus med brett sortiment återfinns). I synnerhet apotekshandeln men även järn- och bygghandeln har dessutom rörelsemarginaler en bra bit över snittet i detaljhandeln. Diversehandelns marginaler är i likhet med möbelhandelns cirka 2 procent medan elektronikhandeln endast är 1,5 procent. Båda branscherna ligger under snittet för hela detaljhandeln.

Bland branscherna som uppvisar en svagare omsättningsutveckling återfinns klädhandeln, skohandeln och sporthandeln. Samtliga tre branscher upplever en stark e-handelstillväxt och förlorar därmed försäljningsandelar till både svenska och utländska e-handelsföretag. Sporthandeln har lyckats upprätthålla bättre rörelsemarginaler än kläd- och

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

skohandeln där marginalerna sjunkit relativt kraftigt de senaste åren vilket återspeglas i låga genomsnittssiffror.

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.

Det finns i detaljhandeln ett tydligt positivt samband mellan bruttoresultatutveckling och personalkostnadsutveckling. Ju kraftigare tillväxt i bruttoresultatet desto kraftigare är i regel personalkostnadsutvecklingen. Sko-, kläd-, och sporthandeln har samtliga negativ genomsnittlig bruttoresultatutveckling 2017–2019. Samma branscher har också bland de lägsta personalkostnadsutvecklingarna i detaljhandeln. Personalkostnaderna har dock inte minskat i samma utsträckning som bruttoresultatet vare sig i sporthandeln eller skohandeln. I klädhandeln har personalkostnaderna istället ökat något samtidigt som bruttoresultatet minskat marginellt.

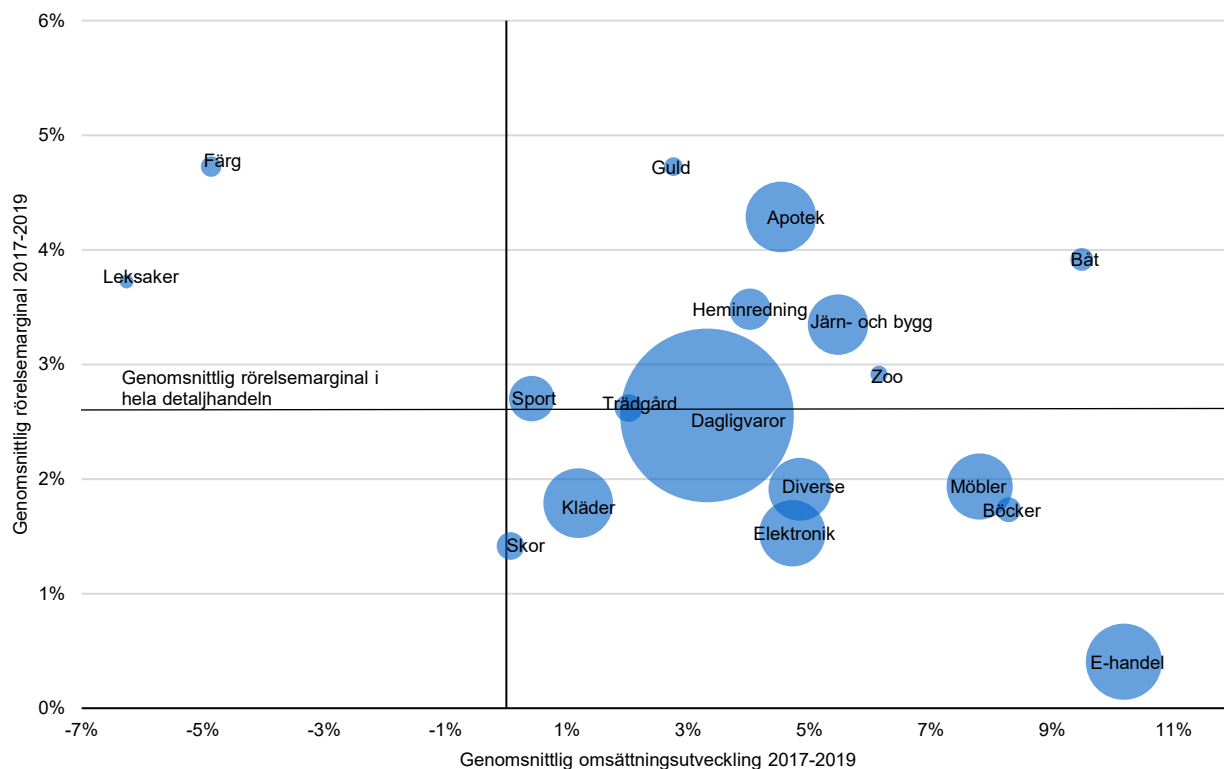
Under 2017–2019 har personalkostnaderna i genomsnitt vuxit snabbare än bruttoresultatet inte bara i de ovan nämnda branscherna utan i en övervägande majoritet av branscherna. Det belastar i

slutändan rörelseresultatet och medverkar till de sjunkande rörelsemarginalerna i detaljhandeln som helhet.

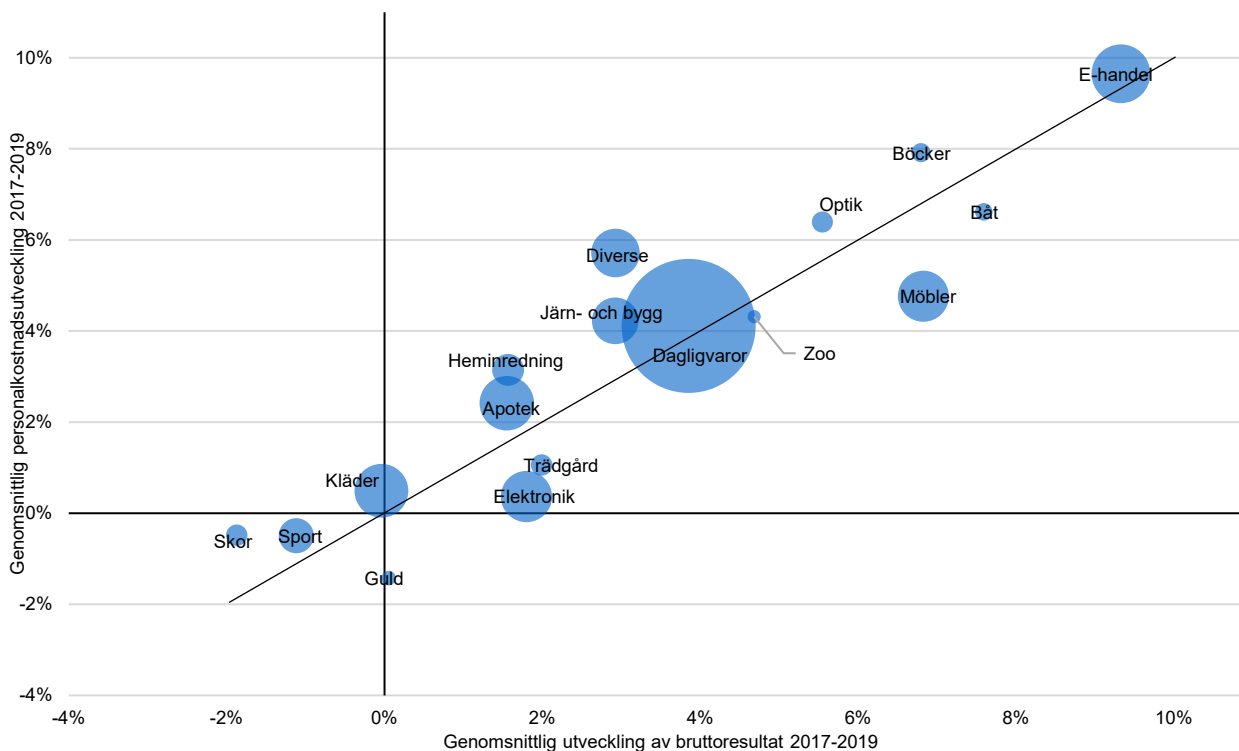
Elektronikhandeln och möbelhandeln är två stora detaljhandelsbranscher som går emot trenden. I elektronikhandeln utgör personalkostnaderna en hög andel av bruttoresultatet. Branschen har under en lång period haft mycket låg lönsamhet men under senare år har rörelsemarginalen förbättrats något. Det beror till stor del på tidigare överetablering i branschen och att antalet anställda under senare år minskat kraftigt från höga nivåer. I möbelhandeln utgör istället personalkostnaderna en av de minsta andelarna av bruttoresultatet i detaljhandeln.

Elektronikhandeln är intressant att jämföra med klädhandeln. Branscherna är ungefär lika stora sett till omsättning. Personalkostnadsutvecklingen är ungefär lika stor under senaste treårsperiod. Bruttoresultatet har dock utvecklats betydligt starkare i elektronikhandeln än i klädhandeln. Detta har medfört förbättrade rörelsemarginaler från de mycket låga lönsamhetsnivåer som karakteriserade elektronikhandeln under en tioårsperiod fram till 2014. Klädhandeln utveckling är den motsatta. Rörelsemarginalen sjunker drastiskt under senare år från tidigare höga nivåer. 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 rörelsemarginal, 2017–2019. Bollarnas storlek motsvarar branschens nettoomsättning 2019.



Genomsnittlig årlig bruttoreultatutveckling per bransch inom detaljhandeln i procent samt genomsnittlig årlig personalkostnadsutveckling, 2017–2019. Bollarnas storlek motsvarar branschens nettoomsättning 2019. I branscher ovanför diagonalen i diagrammet växer personalkostnaderna snabbare än bruttoreultatet

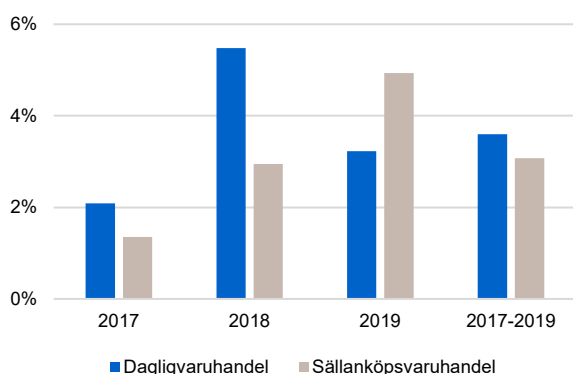


Lönsamheten i de största detaljhandelsbranscherna

Dagligvaruhandeln

Omsättningsutvecklingen i dagligvaruhandeln har i genomsnitt varit 3,6 procent under perioden 2017–2019. Det är högre än i sällanköpsvaruhandeln motsvarande period (3,1 procent). Omsättningsutvecklingen mattades något 2019 från höga nivåer 2018.

Nettoomsättning i dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2017–2019.



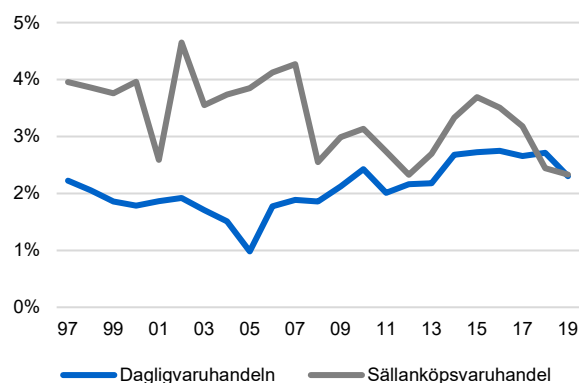
Rörelsemarginalen i dagligvaruhandeln 2018, 2,7 procent, var för första gången på minst 20 år högre än i sällanköpsvaruhandeln, vilket dock mest berodde på att rörelsemarginalen inom sällanköpsvaruhandeln fortsatte att sjunka. Sedan konjunkturtoppen 2015 har lönsamheten i sällanköpsvaruhandeln stadigt minskat. Dagligvaruhandeln marginaler har trendmässigt ökat vilket innebär att lönsamheten i branscherna närmade sig varandra.

2019 minskade dock lönsamheten mer i dagligvaruhandeln än i sällanköpsvaruhandeln vilket innebar att sällanköpsvaruhandeln som helhet återigen är något mer lönsam. Rörelsemarginalen 2019 i dagligvaruhandeln, som uppgick till 2,3 procent, är dock ur ett historiskt perspektiv relativt god för att gälla dagligvaruhandeln. 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 under andra halvan av 2010-talet.

En förklaring till den svagt ökande lönsamhetsutvecklingen, vilket lyfts tidigare i rapporten, är att dagligvaruhandeln inte upplever samma internationella prispress som sällanköpsvaruhandeln. Ökade inköpspriser har kunnat kompenseras via ökade priser mot konsument. Under senare år har dock konkurrensen inom dagligvaruhandeln tilltagit.

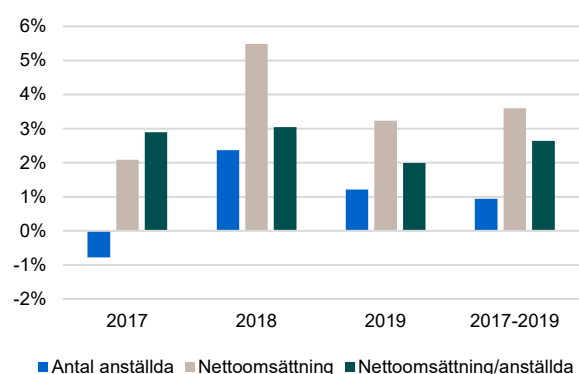
Nya etableringar av lågpriskoncept, en branschglidning där fler aktörer även säljer livsmedel som inte är färsk- eller kylvaror samt ett breddat utbud av hämtmat bidrar till den ökande konkurrensen. Trots att dagligvaruhandeln växer betydligt långsammare sett till volymförsäljning än sällanköpsvaruhandeln är omsättningsutvecklingen dock en halv procentenhet högre i genomsnitt 2017–2019.

Rörelsemarginal i dagligvaruhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 1997–2019.



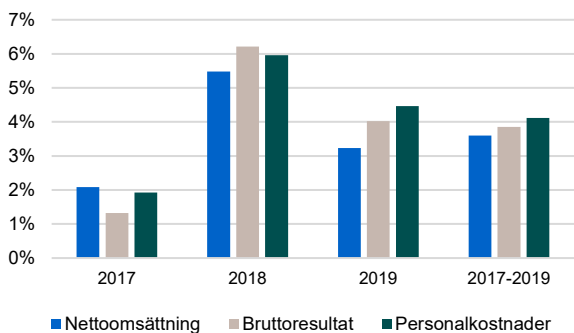
I motsats till flera sällanköpsvarubranscher har antalet anställda i dagligvaruhandeln ökat. I genomsnitt har ökningen varit strax under en procent per år 2017–2019. Det innebär att omsättningsutvecklingen per anställd i branschen haft en lägre ökningstakt, 2,6 procent, än omsättningen i stort.

Utveckling av antalet anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i dagligvaruhandeln, 2017–2019.



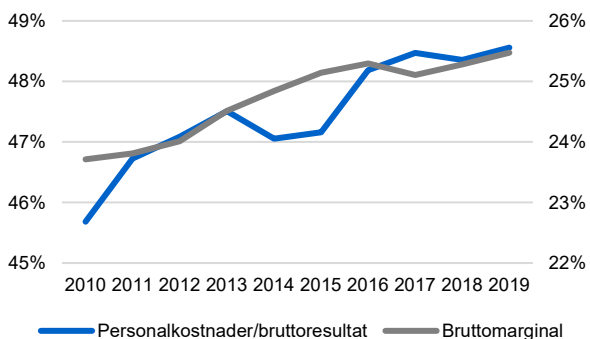
Anställningstillväxten kombinerat med löneökningar innebär att personalkostnaderna har ökat marginellt snabbare än både nettoomsättning och bruttoresultat. 2019 växte personalkostnaderna så pass mycket mer än nettoomsättning och bruttoresultat att det bidrog till sjunkande rörelsemarginaler.

Utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i dagligvaruhandeln, 2015–2019.



Bruttoresultatet har i sin tur vuxit något snabbare än nettoomsättningen vilket innebär att bruttomarginalerna i dagligvaruhandeln också succesivt ökat. Under den senaste tioårsperioden har personalkostnadernas andel av bruttoresultatet ökat med cirka 3 procentenheter. Eftersom dagligvaruhandeln har större möjlighet att höja priserna än sällanköpsvaruhandeln har dock bruttomarginalerna också ökat under samma period. Det har medverkat till att lönsamheten har kunnat stärkas något i dagligvaruhandeln.

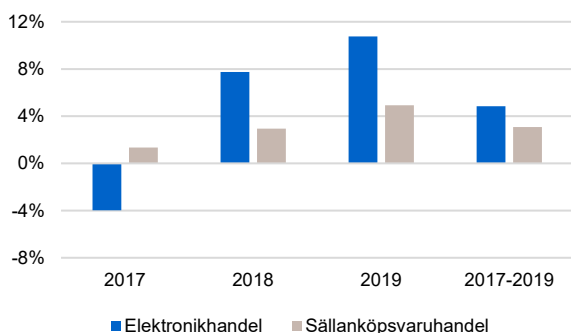
Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet (vänster axel) samt bruttomarginal (höger axel) i dagligvaruhandeln, 2010–2019.



Elektronikhandeln

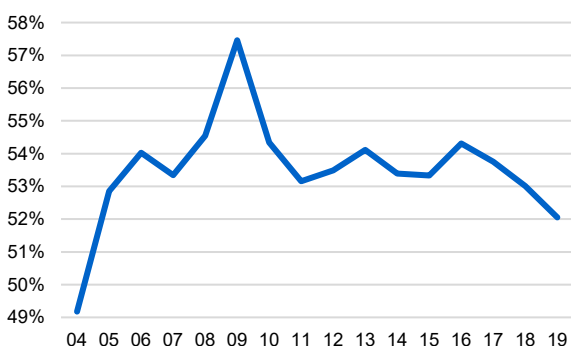
Elektronikhandeln har under 2018 och 2019 uppvisat en relativt god omsättningsutveckling efter att ha vuxit långsammare än sällanköpsvaruhandeln som helhet 2009–2017. Särskilt 2019 växte nettoomsättningen mycket starkt, nära 11 procent. I genomsnitt har elektronikhandeln vuxit med nära 5 procent de senaste tre åren jämfört med hela sällanköpsvaruhandelns 3,1 procent.

Nettoomsättning i elektronikhandeln och sällanköpsvaruhandeln 2017–2019.



Elektronikhandeln har under en lång period karakteriserats av låg lönsamhet. E-handeln slog igenom tidigt i branschen och i kombination med en övertablering 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, 2004–2019.

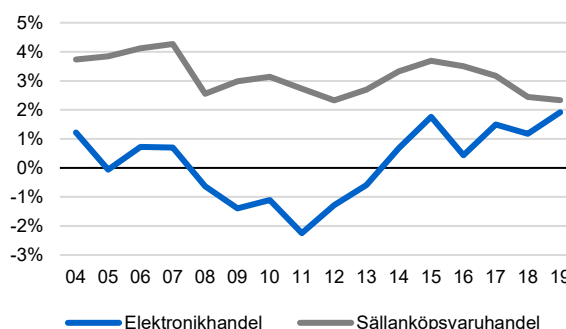


Under 2008–2013 var lönsamheten negativ och flera stora företag gick i konkurs. Antalet anställda uttryckt i heltidstjänster minskade med 15 procent mellan 2008 och 2013 och ytterligare 15 procent mellan 2014 och 2018.

De stora minskningarna av personalkostnaderna i kombination med positiv omsättningstillväxt har medfört stigande lönsamhet. 2019 är rörelsemarginalen i elektronikhandeln 1,9 procent. Så hög har

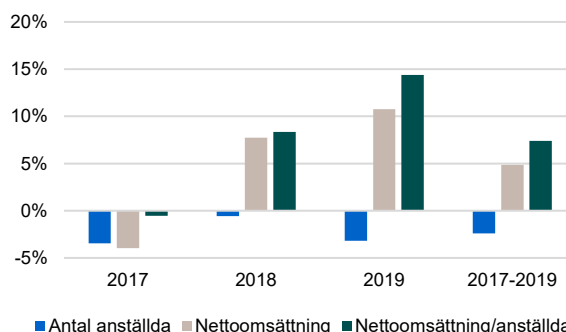
inte lönsamheten i branschen varit sedan 1999. Rörelsemarginalen är 2019 dessutom enbart 0,4 procentenheter lägre än i sällanköpsvaruhandeln som helhet. Det är det lägsta uppmätta avståndet i lönsamhet under hela perioden 1997–2019 som denna rapport baseras på och den högsta rörelsemarginalen i elektronikhandeln hittills under 2000-talet.

Rörelsemarginal, elektronikhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2004–2019.



Den totala omsättningsutvecklingen i branschen var länge negativ. 2015 var fortfarande den totala nettoomsättningen, till följd av intensiv prispress, tre procent lägre än 2008. Sedan 2014 har omsättningsutvecklingen enbart varit negativ ett år, 2017. Eftersom antalet anställda kontinuerligt minskar var dock omsättningsutvecklingen per anställd nästintill neutral samma år. 2018 och 2019 har branschen kombinerat stark omsättningstillväxt med fortsatta minskningar i antalet anställda. Omsättningsökningen per anställd uppgick 2019 till över 14 procent. Den genomsnittliga omsättningsutvecklingen per anställd 2017–2019 är också mycket hög, 7,4 procent.

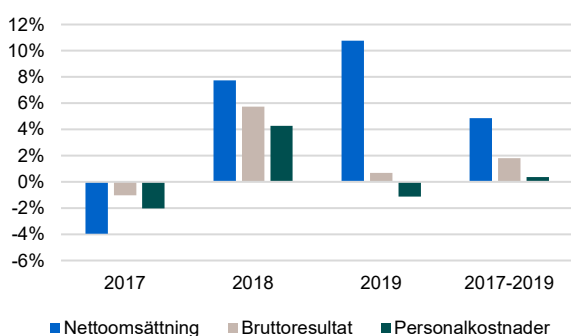
Utveckling av antalet anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i elektronikhandeln, 2017–2019.



Bruttoresultatet har precis som nettoomsättningen under utvecklats mycket svagt under senaste tioårsperiod. Först 2018 var bruttoresultatet, ej justerat för inflation, högre än vad det varit 2008. Till

följd av den stora neddragningen i antalet anställda har dock bruttoresultatet utvecklats något starkare än personalkostnaderna under perioden som helhet. Bruttoresultatet har utvecklats betydligt svagare än nettoomsättningen de senaste tre åren. Ett tecken på att branschen, trots tydliga tendenser till återhämtning, fortfarande karakteriseras av stark prispress. 2019, när omsättningsutvecklingen nästan 11 procent, ökade bruttoresultatet enbart med strax under 1 procent. Personalkostnaderna minskade dock med 1 procent samma år vilket bidrog till lönsamhetsökningen. I genomsnitt 2017–2019 har nettoomsättningen ökat med cirka 5 procent, bruttoresultatet med cirka 2 procent och personalkostnaderna med en halv procent.

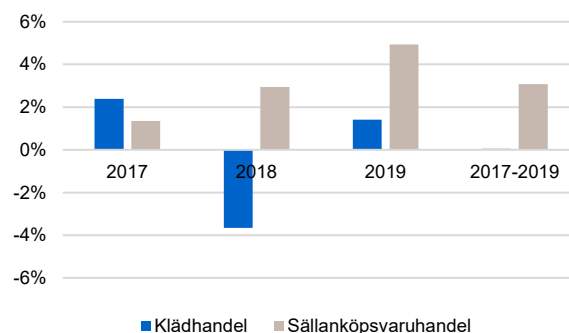
Utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i elektronikhandeln, 2017–2019.



Klädhandeln

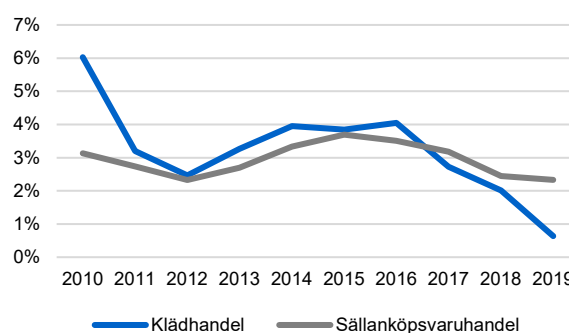
Omsättningsutvecklingen i klädhandeln har varit svag i förhållande till sällanköpsvaruhandeln som helhet under perioden 2017–2019. Det gäller i synnerhet 2018 då nettoomsättningen minskade med nästan 4 procent. I genomsnitt har klädhandeln i princip inte växt alls de senaste tre åren. Under samma period har hela sällanköpsvaruhandeln växt med drygt 3 procent.

Nettoomsättning i klädhandeln och sällanköpsvaruhandeln 2017–2019.



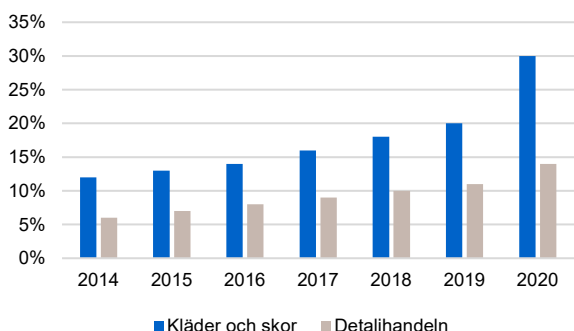
Klädhandeln åtnjöt länge en hög lönsamhet i jämförelse med sällanköpsvaruhandeln som helhet men under 2010-talet minskade skillnaden och branschens lönsamhet speglade i princip den totala sällanköpsvaruhandelns. Under de senaste tre åren fram till 2019 har rörelsemarginalen sjunkit kraftigt i klädhandeln. 2019 är den enbart 0,6 procent jämfört med i genomsnitt drygt 3 procent under perioden 2010–2019.

Rörelsemarginal, klädhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2010–2019.



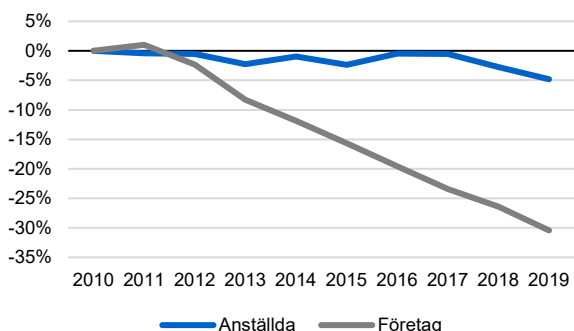
En viktig förklaring till den svaga omsättningsutvecklingen och den minskade lönsamheten i klädhandeln är att e-handelstillväxten under flera år har varit mycket hög. 2020 svarar e-handeln för hela 30 procent av försäljningen av kläder (och skor) i Sverige enligt E-barometern. Det är nära en fördubbling andelsmässigt jämfört med 2017 och den näst högsta andelen i detaljhandeln efter elektronikhandeln.

E-handels andel av försäljningen i hela detaljhandeln samt i försäljningen av kläder och skor i Sverige, 2014–2020.



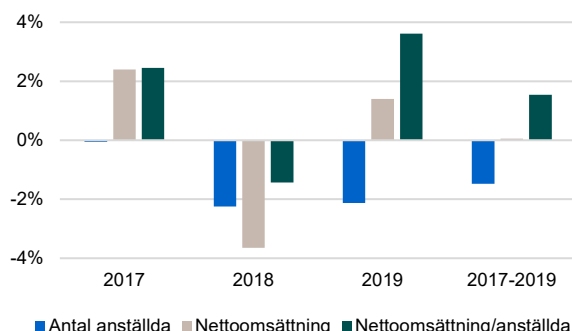
Förflyttningen av omsättning från den fysiska klädhandeln till e-handeln har medverkat till att klädhandelsföretagen är 30 procent färre 2019 jämfört med 2010. Antalet anställda i branschen har dock inte alls anpassats i samma utsträckning. Så sent som 2017 var antalet anställda i klädhandeln nästintill lika många som 2010.

Procentuell utveckling av antalet anställda och antalet företag i klädhandeln, 2011–2019, jämfört med 2010.



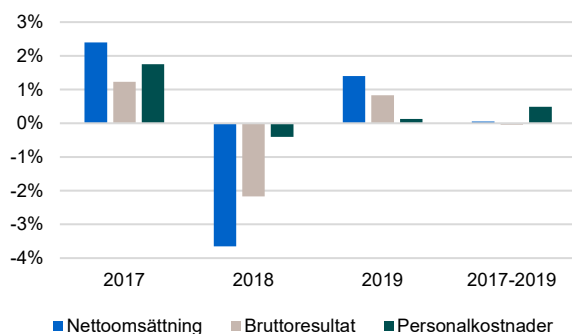
Först 2018 och 2019 har antalet anställda i klädhandeln minskat. Personalminskningarna har inneburit att omsättningstillväxten per anställd i motsats till omsättningstillväxten är positiv, 1,5 procent i genomsnitt, 2017–2019

Utveckling av antalet anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i klädhandeln, 2017–2019.



Trots att antalet anställda minskat 2018 och 2019 är den genomsnittliga personalkostnadsutvecklingen, till följd av bland annat löneökningar, högre 2017–2019 än omsättnings- och bruttoresultatutvecklingen. Det förklarar delvis den låga rörelsemarginalen i branschen. Klädhandeln har under större delen av 2010-talet i viss utsträckning kunnat kompensera personalkostnadsökningar genom att bruttoresultatet vuxit kraftigare än nettoomsättningen och på så vis stärkt bruttomarginalen. Under den senaste treårsperioden har dock bruttoresultatet utvecklats något svagare än nettoomsättningen.

Utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i klädhandeln, 2017–2019.

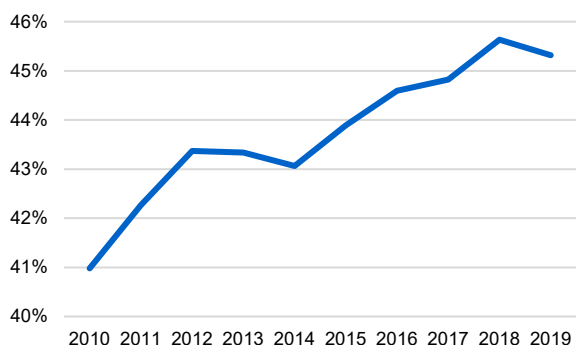


Minskningen av antalet anställda 2018 och 2019 har medverkat till att personalkostnadernas andel av bruttoresultatet minskade något för första gången på fem år. Sett över den längre tidsperioden 2010–2019 har personalkostnadernas andel av bruttoresultatet emellertid ökat betydligt från cirka 41 procent till drygt 45 procent.

Med tanke på den höga e-handelstillväxten i klädhandeln är det osannolikt att bruttomarginalerna i branschen kommer att stärkas. Snarare är det troligt att de kommer att pressas ytterligare. Det betyder att antalet anställda sannolikt kommer att behöva minska ytterligare för att

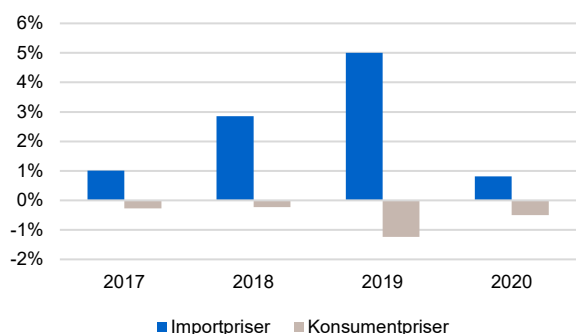
personalkostnadsökningar inte fortsatt ska pressa lönsamheten i branschen.

Personalkostnadernas andel av bruttoreultatet, klädhandeln, 2010–2019.



Ytterligare en faktor som pressat klädhandelns lönsamhet är den svaga kronkursen under de senaste åren. 2017–2019 tappade den svenska kronan i värde mot såväl euron som den amerikanska dollarn och det brittiska pundet. Det innebär att importen fördyrades samtidigt som möjligheten att höja priserna mot konsument försvårades på grund av den stora e-handelspenetreringen, inte minst från utländska e-handelssidor. Importpriserna på kläder och skor ökade med i snitt 3 procent om året 2017–2019 medan konsumentpriserna minskade med en halvprocent samma år. Först 2020 då kronan stärkts har importprisutvecklingen mattats något. Priserna mot konsument föll dock även 2020.

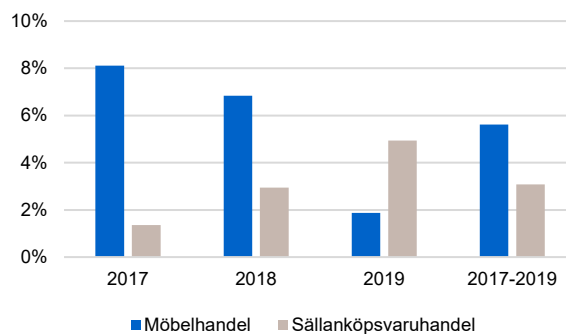
Procentuell utveckling av importpriser och konsumentpriser på kläder, skor och textilier, 2017–2020.



Möbelhandeln

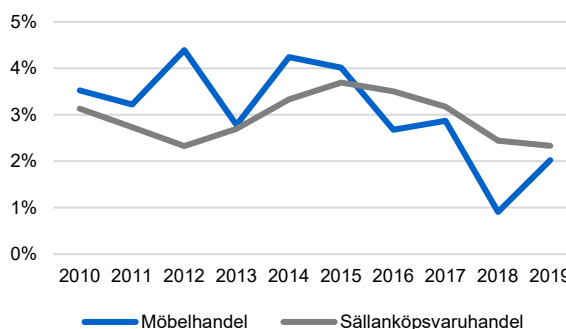
Omsättningsutvecklingen i möbelhandeln var mellan 2015 och 2018 mycket hög. Enbart distanshandeln av de större branscherna växte kraftigare. 2019 mattades dock omsättningstillväxten betydligt till cirka 2 procent. I genomsnitt 2017–2019 var dock omsättningstillväxten nära nog dubbelt så hög som i den totala sällanköpsvaruhandeln.

Omsättningstillväxt samt genomsnittlig omsättningstillväxt i möbelhandeln, 2017–2019.



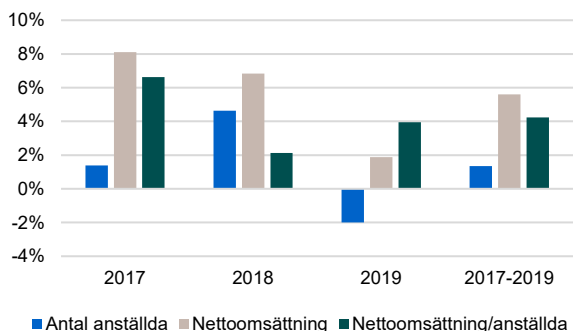
Lönsamheten har under större delen av 2000-talet varit högre i möbelhandeln än i sällanköpsvaruhandeln som helhet. 2016 bröts dock trenden och 2018 föll rörelsemarginalen relativt kraftigt. En förbättring skedde 2019 och rörelsemarginalen är därmed tillbaka nästan i nivå med den totala sällanköpsvaruhandelns.

Rörelsemarginal i möbelhandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2010–2019.



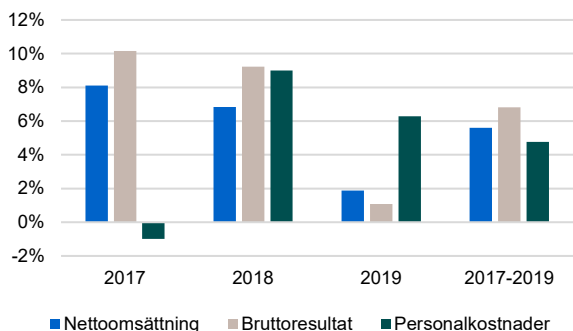
Den kraftiga omsättningsökningen i möbelhandeln har inneburit att antalet anställda också har ökat jämförelsevis kraftigt. Mellan 2015 och 2018 ökade antalet anställda med 13 procent. 2019 minskade dock antalet anställda med 2 procent vilket innebär att omsättningsutvecklingen per anställd 2019 var dubbelt så hög, nästan 4 procent, som den totala omsättningsutvecklingen. I genomsnitt 2017–2019 är omsättningsutvecklingen per anställd något svagare än den totala omsättningsutvecklingen.

Utveckling av antalet anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i möbelhandeln, 2017–2019.

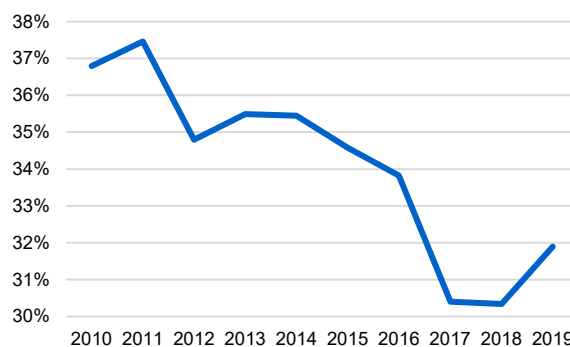


Möbelhandeln har tack vare den starka omsättnings-tillväxten kunnat anställa i stor utsträckning utan att personalkostnaderna har tårt på lönsamheten i samma utsträckning som i klädhandeln. Personalkostnadernas andel av bruttoreultatet har istället minskat under större delen av 2010-talet. I genomsnitt har bruttoreultatet under 2017–2019 vuxit med 1 procentenhet mer än nettoomsättningen och 2 procentenheter mer än personalkostnaderna. Den svaga omsättningsutvecklingen och bruttoreultat-utvecklingen 2019 innebär dock personalkostnadenas andel av bruttoreultatet ökade relativt kraftigt.

Tillväxt i nettoomsättning, bruttoreultat och personalkostnader i möbelhandeln, 2017–2019.

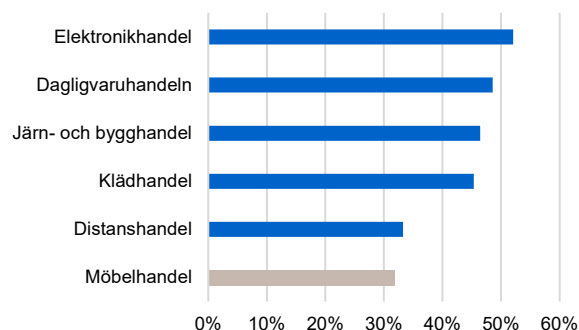


Personalkostnadernas andel av bruttoreultatet i möbelhandeln, 2010–2019.



Personalkostnadernas andel av bruttoreultatet är dock betydligt lägre i möbelhandeln än i samtliga andra större branscher i detaljhandeln. I möbelhandeln utgör personalkostnaderna enbart 32 procent av bruttoreultatet jämfört med över 40 procent i bland annat klädhandeln och över 50 procent i elektronikhandeln.

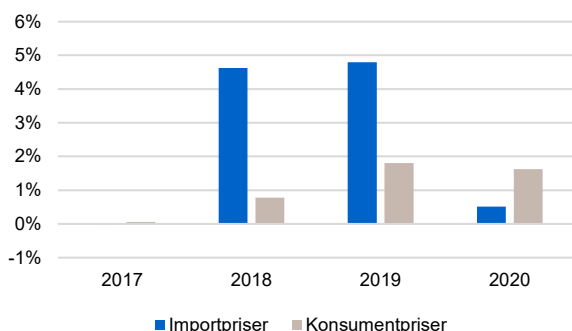
Personalkostnadernas andel av bruttoreultatet, urval av detaljhandelsbranscher, 2019.



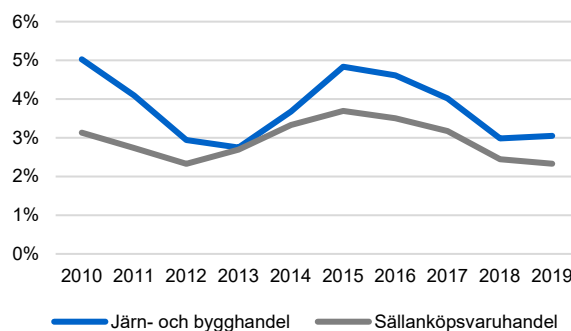
Förklaringar till det försämrade rörelseresultat i synnerhet under 2018 hos branschens större aktörer är bland annat, precis som i klädhandeln, valutaeffekter till följd av kronförsvagningen 2017–2019. 2018 och 2019 steg importpriserna på möbler med cirka 5 procent om året medan konsumentpriserna ökade betydligt mindre.

Utöver importprisökningar pressar en växande e-handelsandel ner priserna även i möbelhandeln. E-handelsandelen ökade från 7 procent 2019 till 11 procent 2020 enligt PostNords E-barometer.

Procentuell utveckling av importpriser och konsumentpriser på möbler, 2017–2020.



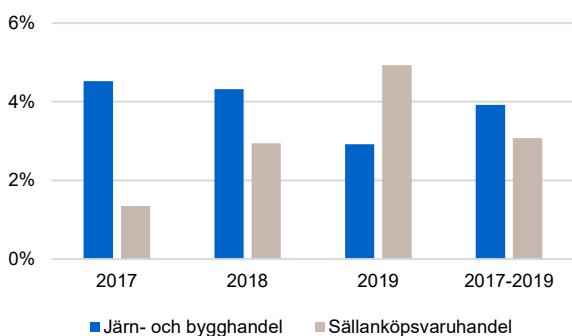
Rörelsemarginal i järn- och bygghandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2010–2019.



Järn- & bygghandeln

Järn- och bygghandelns nettoomsättning växte snabbare än sällanköpsvaruhandeln som helhet sex år i rad innan trenden bröts 2019. I genomsnitt 2017–2019 växte järn- och bygghandeln nära en procentenhet mer om året än den totala sällanköpsvaruhandeln.

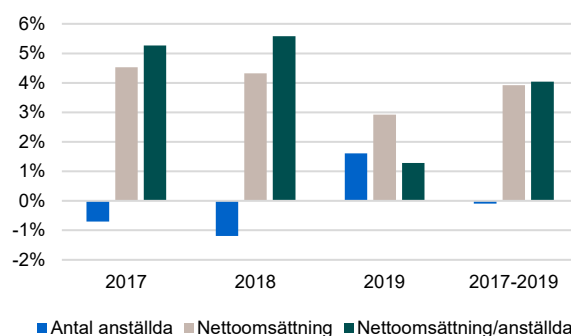
Omsättningstillväxt och genomsnittlig omsättnings- tillväxt i järn- och bygghandeln, 2017–2019.



Utöver en högre omsättningsutveckling har även lönsamheten varit högre i järn- och bygghandeln jämfört med sällanköpsvaruhandeln under en längre period. Inte sedan 2006 har rörelsemarginalen varit lägre än hela sällanköpsvaruhandeln i järn- och bygghandeln. Järn- och bygghandeln har de senaste tio åren presterat en minst likvärdig men oftast högre lönsamhet än sällanköpsvaruhandeln som helhet. De senaste fem åren har rörelsemarginalen varit cirka en procentenhet högre i genomsnitt.

En anledning till att branschens lönsamhet är högre än den totala sällanköpsvaruhandelns är att branschen vuxit i omsättning kombinerat med relativt låga ökningar i antalet anställda. Trots att åren mellan 2011 och 2014 var mycket svaga omsättningsmässigt har senare års starka omsättningsutveckling resulterat i en genomsnittlig omsättningsutveckling under 2010-talet på 2,6 procent. Antalet anställda har dock under samma period enbart ökat med 0,4 procent om året i genomsnitt vilket innebär en kraftigt ökad effektivitet sett till utvecklingen i nettoomsättning per anställd. 2017 och 2018 var omsättningsutvecklingen mycket stark samtidigt som antalet anställda minskade. I genomsnitt har nettoomsättningen per anställd ökat med 4 procent om året 2017–2019.

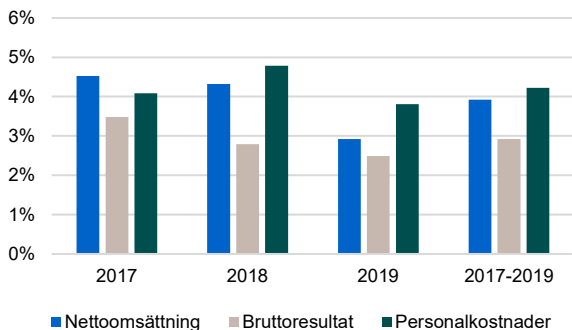
Utveckling av antalet anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i järn- och bygghandeln, 2017–2019



Trots hög omsättningstillväxt per anställd har rörelsemarginalerna ändå fallit i branschen sedan 2015. Det beror bland annat på att bruttoresultatet inte växer lika kraftigt som nettoomsättningen och att personalkostnaderna i sin tur växer fortare än bruttoresultatet. Trots en god omsättningstillväxt innebär prispress att bruttoresultatet halkar efter. Samtidigt resulterar löneökningarna i att personalkostnaderna ökar mer än bruttoresultatet trots att antalet anställda enbart ökar svagt. I genomsnitt har

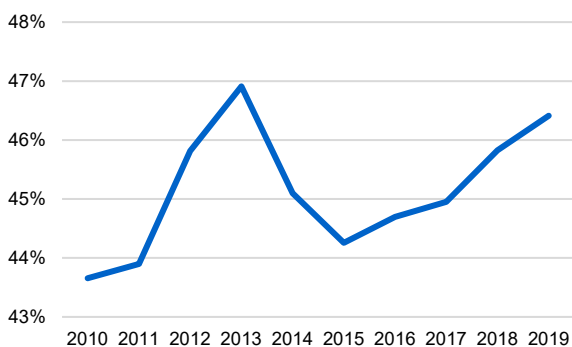
personalkostnaderna ökat med mer än 4 procent om året 2017–2019 medan bruttoresultatet enbart ökat med cirka 3 procent.

Utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i järn- och bygghandeln, 2017–2019.



Som en konsekvens av minskade personalkostnader med 2,5 procent 2014 och en kraftig omsättningsökning 2015 sjönk personalkostnadernas andel av bruttoresultat kraftigt 2014–2015 vilket medverkade till den ökade rörelsemarginalen. Eftersom personalkostnaderna efter det återigen ökat cirka en procentenhet snabbare per år än bruttoresultatet har detta tårt på lönsamheten.

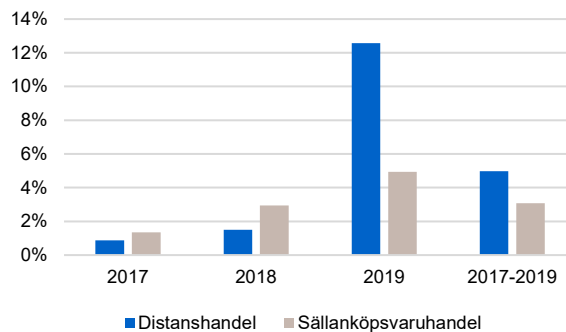
Personalkostnadernas andel av bruttoresultat i järn- och bygghandeln, 2010–2019.



Distanshandeln

Distanshandeln växer över tid kraftigare än alla andra branscher i detaljhandeln, även om omsättningsutvecklingen var relativt svag 2017 och 2018. Under 2010-talet har omsättningstillväxten varit i genomsnitt 10 procent om året. Under perioden 2017–2019 var motsvarande siffra "enbart" 5 procent.

Omsättningstillväxt och genomsnittlig omsättningstillväxt i distanshandeln, 2017–2019.

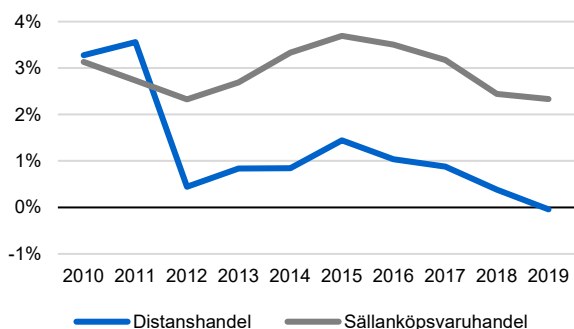


Det är lite missvisande att tala om distanshandeln som "bransch" eftersom den representerar en specifik försäljningskanal snarare än försäljning av en avgränsad typ av produkter såsom till exempel skor eller sportartiklar. Distanshandeln innehåller i praktiken försäljning av produkter från alla andra 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.

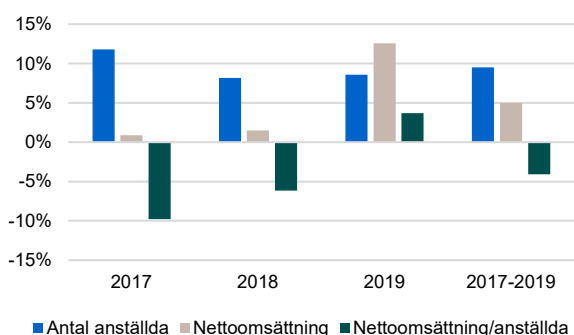
Däremot skulle lönsamheten knappast förbättras vid en mer samlad redovisning. Marginalen på sålda varor är generellt sett betydligt lägre inom distanshandeln (e-handeln) än i den fysiska handeln och under 2010-talet har jakten på marknadsandelar inneburit att lönsamheten fallit kraftigt. 2019 var rörelsemarginalen i branschen till och med negativ, -0,04 procent.

Rörelsemarginal i distanshandeln och sällanköpsvaruhandeln, 2010–2019.



Som tidigare nämnts har både omsättningsutvecklingen och utvecklingen av antalet anställda i distanshandeln länge varit långt kraftigare än i samtliga andra detaljhandelsbranscher. Båda har ökat med i genomsnitt 10 procent om året sedan 2010. Rörelsemarginalerna har under nästa hela 2010-talet varit låga men minskade ytterligare de senaste åren då omsättningsutvecklingen inte lyckats hålla jämna steg med ökningen i antalet anställda. I genomsnitt fortsatte antalet anställda att växa med cirka 10 procent om året 2017-2019 medan nettoomsättningen endast växte med 5 procent. Det har resulterat i en genomsnittlig omsättningsutveckling per anställd under samma treårsperiod på minus 4 procent.

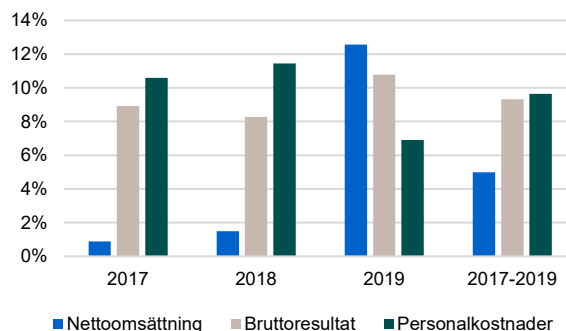
Utveckling av antalet anställda, nettoomsättning och nettoomsättning per anställd i distanshandeln, 2017–2019.



Eftersom nettoomsättningen per anställda minskat är det inte förvånande att personalkostnaderna

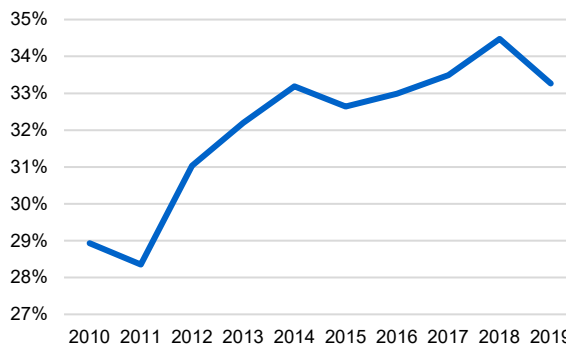
också har växt fortare än nettoomsättningen. Bruttoresultatutvecklingen har dock varit relativt stark och har vuxit nästan lika mycket som personalkostnaderna under de senaste tre åren. Främst tack vare en matning i personalkostnadsökningarna under 2019.

Utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i distanshandeln, 2017–2019.



Sett över hela 2010-talet har den växande delbranschens samlade personalkostnader i genomsnitt ökat med cirka 12 procent om året medan bruttoresultatet ökat med cirka 10 procent om året. Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet har därför kontinuerligt ökat under samma period vilket är en av förklaringarna till den mycket låga rörelsemarginalen i distanshandeln sedan 2012.

Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet i distanshandel, 2008–2019.

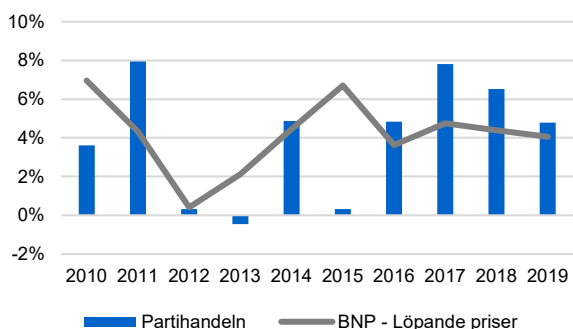


Lönsamheten i partihandeln

Mattad omsättningsutveckling men stärkt rörelsemarginal 2019

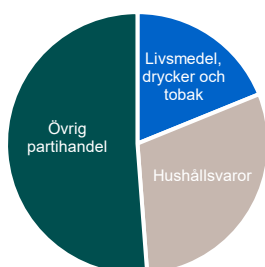
Omsättningsutvecklingen i partihandeln som helhet har inte lika tydlig koppling till konjunkturutvecklingen som i detaljhandeln. Medan detaljhandeln uppvisade hög omsättningstillväxt i samband med konjunkturtoppen 2015 var omsättningstillväxten i partihandeln låg samma år. Sedan 2016 har dock omsättningsutvecklingen varit hög eller mycket hög.

Nettoomsättning i partihandeln, utveckling i procent jämfört med föregående år, samt BNP-tillväxt i löpande priser, 2010–2019.



En förklaring till den svagare kopplingen mellan konjunktur och omsättningsutveckling är att partihandeln inte är lika homogen som detaljhandeln. Cirka hälften av branschen avser partihandel med detaljhandelsvaror som livsmedel och hushållsvaror medan den övriga halvan betjänar tillverkningsindustrin med exempelvis maskiner och insatsvaror.

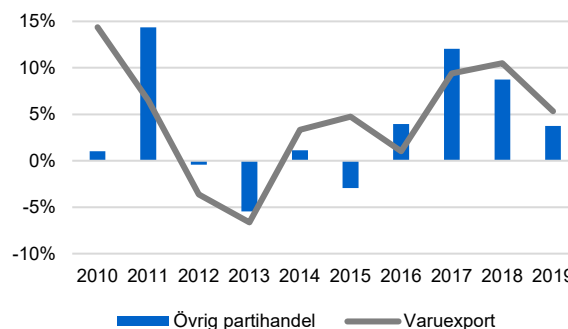
Andelar av nettoomsättning i partihandeln fördelat på detaljhandelsvaror och övriga varor, 2019.



En avsevärd del av denna senare halva går på export vilket innebär att den ekonomiska utvecklingen i omvärlden har större inverkan på omsättningsutvecklingen i dessa branscher.

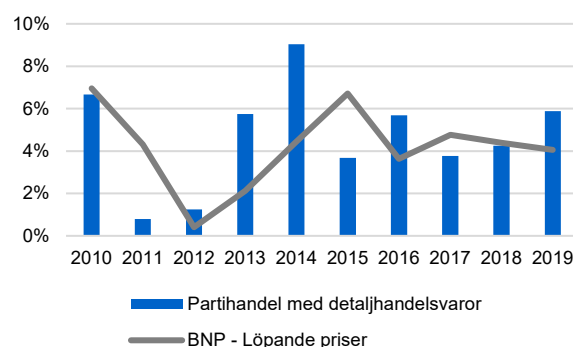
Omsättningsutvecklingen i dessa delbranscher följer relativt väl den svenska exporttillväxten av varor. Bland annat delbranschen *Annan specialiserad partihandel*, som avser insatsvaror såsom bränslen, metaller, virke och kemiska produkter, har en betydande utlandsexport som påverkar tillväxttalen.

Nettoomsättning i partihandeln med övriga varor, utveckling i procent jämfört med föregående år, samt exporttillväxt i löpande priser, 2010–2019.



Omsättningstillväxten i den del av partihandeln som avser detaljhandelsvaror följer däremot, i likhet med detaljhandeln, tydligare den svenska BNP-tillväxten. 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 men även hotell, caféer och restauranger.

Nettoomsättning i partihandeln med detaljhandelsvaror, utveckling i procent jämfört med föregående år samt BNP-tillväxt i löpande priser, 2010–2019.

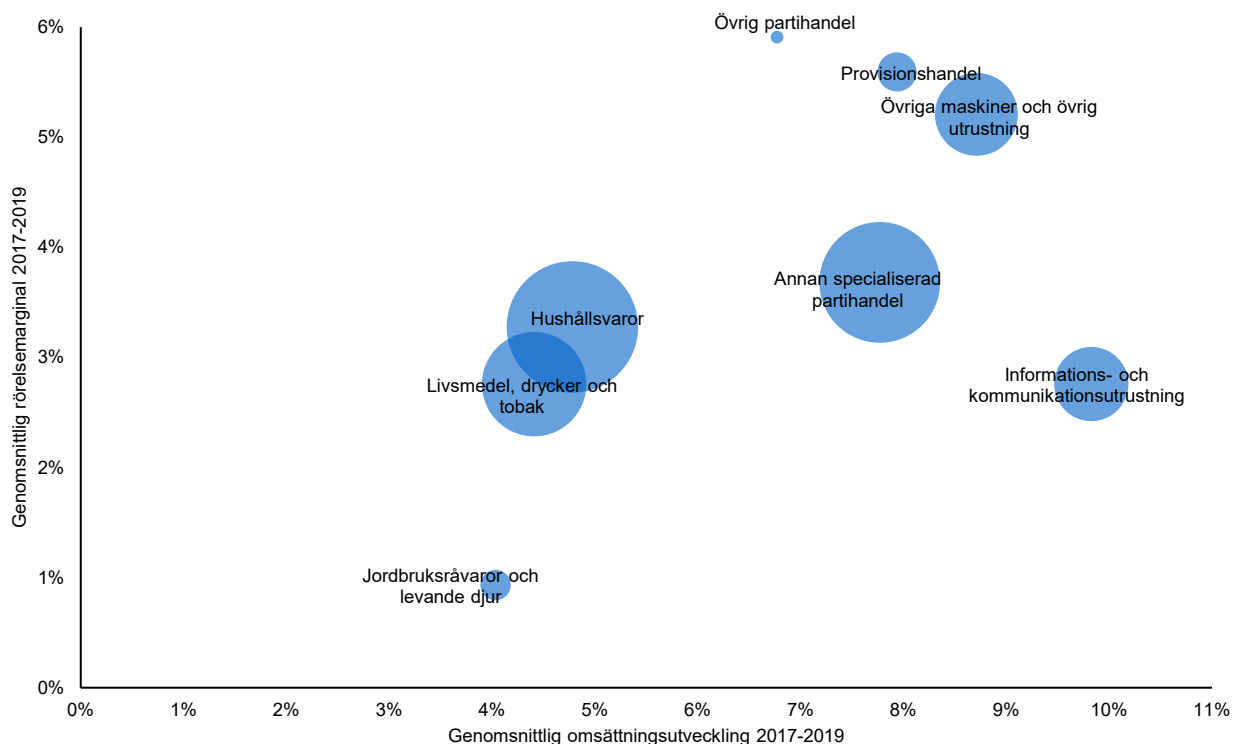


Bland de stora branscherna i partihandeln har den genomsnittliga årliga omsättningstillväxten mellan 2017 och 2019 uppgått till mellan fyra och fem

procent i partihandeln med livsmedel, drycker och tobak samt i partihandeln med hushållsvaror. Annan specialiserad partihandel har växt med i genomsnitt nästan åtta procent och partihandeln med övriga maskiner och utrustning med i genomsnitt nära nio procent. Handeln med informations- och kommunikationsutrustning har växt med 10 procent i genomsnitt. Generellt uppvisar partihandeln betydligt högre omsättningstillväxt än detaljhandeln mellan 2017 och 2019.

Den genomsnittliga rörelsemarginalen under samma treårsperiod är strax under tre procent i partihandeln med livsmedel samt partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning. Partihandeln med hushållsvaror samt annan specialiserad partihandel har genomsnittliga rörelsemarginaler mellan tre och fyra procent. Partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning uppvisar genomsnittliga marginaler på över fem procent.

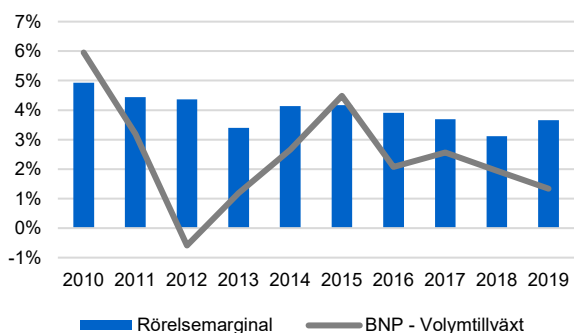
Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling per bransch inom partihandeln i procent samt genomsnittlig rörelsemarginal, 2017–2019. Bollarnas storlek motsvarar branschens nettoomsättning 2019.



Lönsamheten i partihandeln som helhet är trendmässigt avtagande under 2010-talet. Rörelsemarginalen minskade med konjunkturförsvagning och fallande export i början av 2010-talet. Den återhämtade sig sedan något när BNP och export återhämtade sig men inte till samma nivåer som i början av decenniet. När konjunkturer åter mattades efter 2015 sjönk rörelsemarginalerna igen. 2018 var det svagaste lönsamhetsåret i partihandeln sedan 2003. 2019 förbättrades rörelsemarginalen dock preliminärt något. Samtliga stora partihandelsbranscher förbättrade lönsamheten förutom annan specialiserad partihandel där lönsamheten var i princip konstant jämfört med 2018. En förklaring till

den för konjunkturer goda lönsamheten kan vara att partihandeln vuxit relativt kraftigt under den senaste treårsperioden 2017–2019. Det har medfört en god bruttoresultatutveckling som i genomsnitt överträffar personalkostnadsutvecklingen i samtliga stora partihandelsbranscher under perioden 2017–2019.

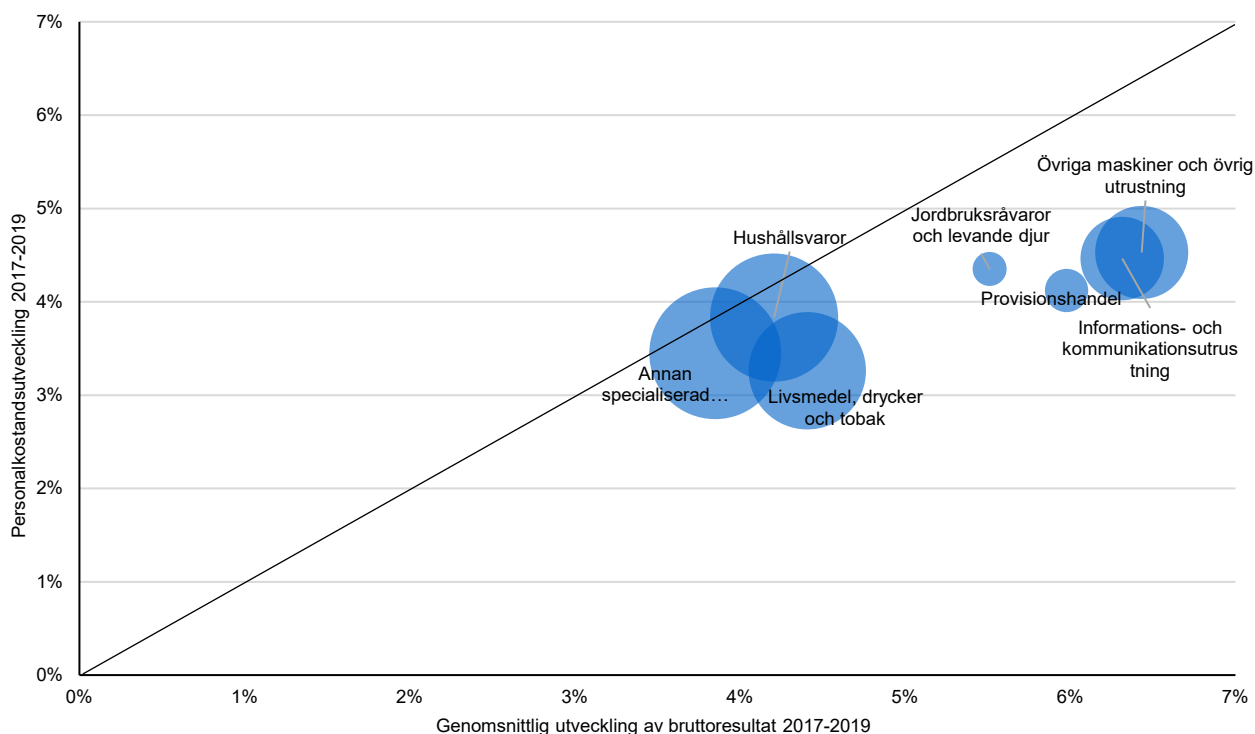
Rörelsemarginal i partihandeln samt BNP-tillväxt i volym, 2010–2019.



I motsats till detaljhandeln har samtliga branscher inom partihandeln i genomsnitt lägre personalkostnadsökningar än bruttoreultatutveckling under den

senaste treårsperioden. Det beror till stor del på den betydligt kraftigare omsättningsutvecklingen i partihandeln jämfört med detaljhandeln. Snabbväxande branscher som partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning samt partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning har sjunkande bruttomarginaler under andra halvan av 2010-talet men eftersom omsättningsutvecklingen varit så stark har bruttoreultatet ändå vuxit fortare än personalkostnaderna. Det gör dock samtidigt branscherna beroende av en fortsatt hög omsättningsutveckling för att säkra lönsamheten. Under 2020 vet vi dock att partihandeln tappade ca 60 miljarder kronor i omsättning, vilket motsvarar 3,1 procent. Av allt att döma kommer därmed rörelsemarginalen inom partihandeln att sjunka 2020.

Genomsnittlig årlig bruttoreultatutveckling per bransch inom partihandeln i procent samt genomsnittlig årlig personalkostnadsutveckling 2017–2019. Bollarnas storlek motsvarar branschens nettoomsättning 2019. I branscher under diagonalen i diagrammet växer personalkostnaderna långsammare än bruttoreultatet.

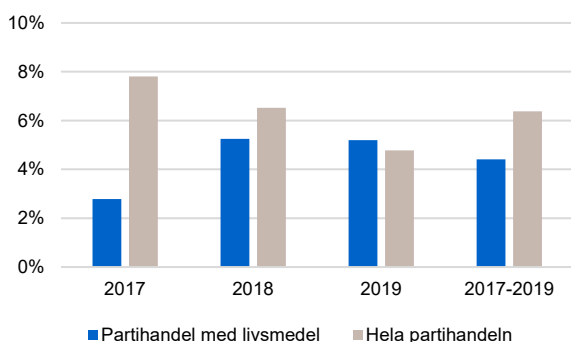


Lönsamheten i de största partihandelsbranscherna

Partihandel med livsmedel, drycker och tobak

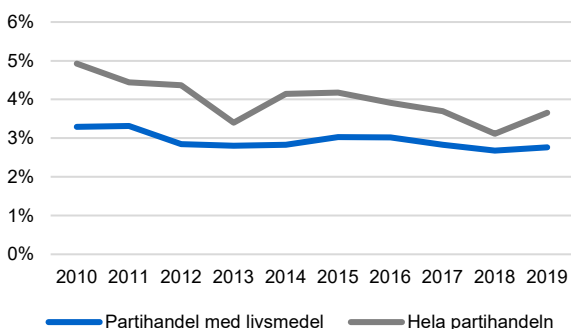
Partihandeln med livsmedel betjänar dagligvaruhandeln i detaljhandeln samt storkök, restauranger och caféer. Omsättningsutvecklingen var något högre än den i partihandeln som helhet under 2019 men har i genomsnitt varit cirka 2 procentenheter lägre 2017–2019.

Omsättningstillväxt och genomsnittlig omsättningstillväxt i partihandeln med livsmedel, 2017–2019.



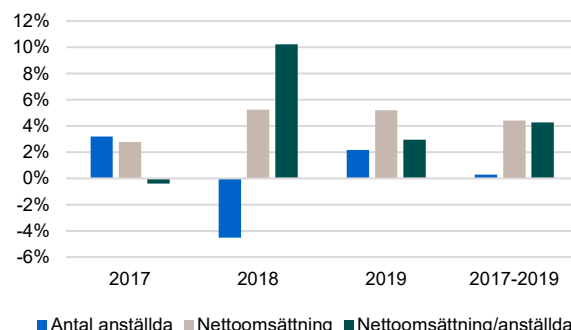
I likhet med dagligvaruhandeln har partihandeln med livsmedel en jämn lönsamhetsnivå under 2010-talet. Rörelsemarginalen har försvagats marginellt sedan konjunkturtoppen 2015 men har generellt under de senaste tio åren varit något högre än i den i hela partihandeln.

Rörelsemarginal, partihandeln med livsmedel och hela partihandeln, 2010–2019.



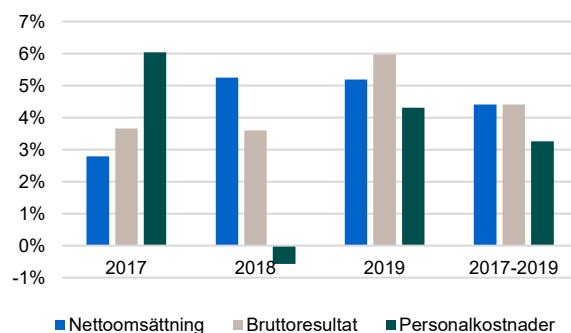
Antalet anställda har ökat med i genomsnitt 1,5 procent om året under 2010-talet. Nettoomsättningen har ökat med i genomsnitt cirka 3,5 procent samma period. Sedan 2017 har dock utvecklingen av antalet anställda i genomsnitt varit nära nog konstant medan nettoomsättningen ökat med i genomsnitt över 4 procent. Effektiviteten mätt som nettoomsättning per anställd har därmed vuxit lika nästintill lika mycket som omsättningen, strax över 4 procent.

Utveckling av anställda, nettoomsättning och nettoomsättning per anställd i partihandeln med livsmedel, 2010–2019.

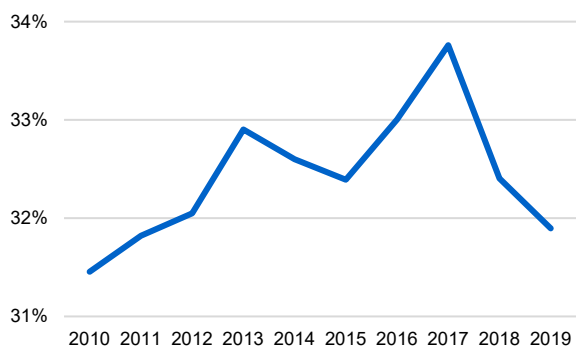


Eftersom antalet anställda i genomsnitt inte växt de senaste tre åren samt eftersom bruttomarginalerna i branschen lägre varit relativt konstanta har utvecklingen av nettoomsättningen och därmed bruttoresultatet kompenserat för löneökningarna och vuxit snabbare än personalkostnaderna. Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet har minskat från cirka 34 procent till cirka 32 procent från 2017 till 2019 efter att ha uppvisat en i huvudsak stigande trend tidigare under 2010-talet.

Utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i partihandeln med livsmedel, 2010–2019.



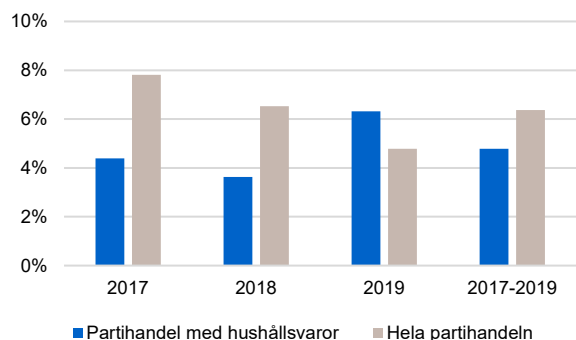
Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet i partihandeln med livsmedel, 2008–2019.



Partihandel med hushållsvaror

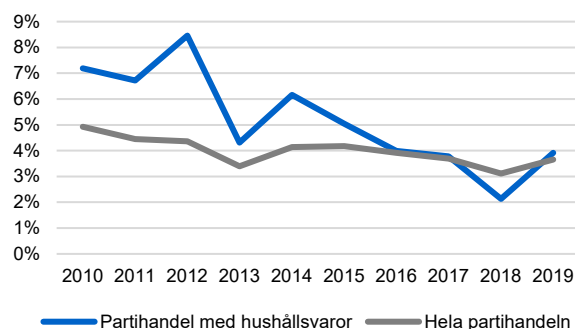
Omsättningsutvecklingen i partihandeln med hushållsvaror överträffar den i partihandeln med livsmedel med ett par procentenheter. Omsättningsutvecklingen i partihandeln som helhet har mattats under de senaste åren och en stark omsättningsutveckling i partihandeln med hushållsvaror under 2019 innebar att tillväxten övertröffade den totala partihandelns. I genomsnitt har dock partihandeln med hushållsvaror vuxit långsammare än hela partihandeln under 2017–2019.

Omsättningstillväxt och genomsnittlig omsättningstillväxt i partihandeln med hushållsvaror 2017–2019.



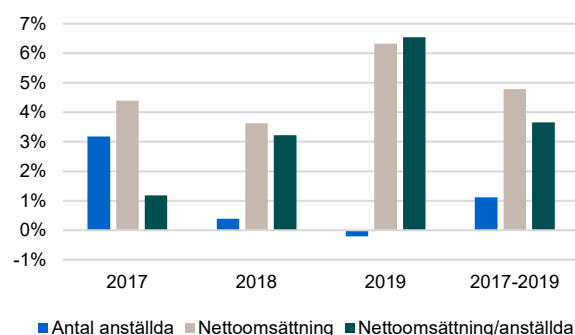
Rörelsemarginalen i partihandeln med hushållsvaror har successivt försämrats under 2010-talet. Lönsamheten åren runt 2010 var dock exceptionellt hög i relation till föregående tioårsperiod. 2019 steg dock rörelsemarginalen relativt kraftigt från cirka 2 procent till cirka 4 procent.

Rörelsemarginal, partihandeln med hushållsvaror och hela partihandeln, 2010–2019.



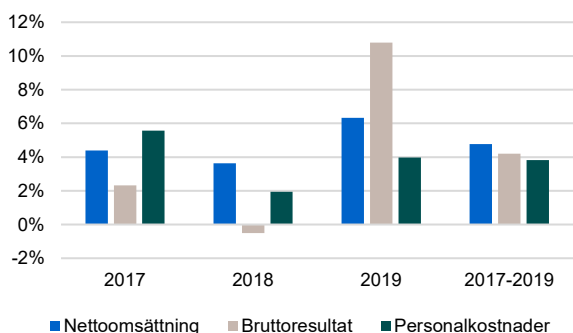
Omsättningsutvecklingen har under det senaste decenniet varit betydligt högre än anställningstakten. Med undantag för 2010 då både omsättning och antalet anställda växte kraftigt har antalet anställda sedan 2011 i genomsnitt ökat med 1 procent om året medan omsättningen ökat med 5 procent om året. 2019 minskade antalet anställda något medan nettoomsättningen steg med över 6 procent. I genomsnitt 2017–2019 har nettoomsättningen per anställd ökat med 3,7 procent om året.

Utveckling av anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i partihandeln med hushållsvaror, 2017–2019.

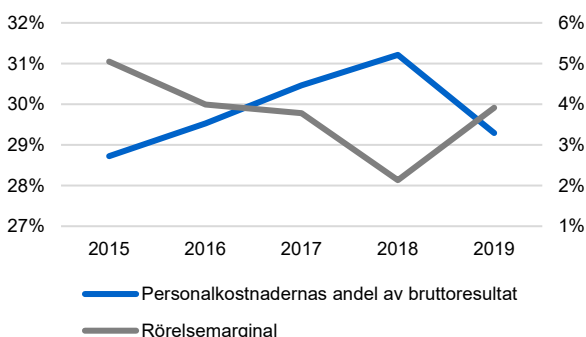


Bruttoresultatet i partihandeln med hushållsvaror utvecklades betydligt svagare än både nettoomsättningen och personalkostnaderna 2016–2018 men växte med nästan 11 procent 2019. Det var cirka 7 procentenheter högre än personalkostnaderna vilket innebar att personalkostnadernas andel av bruttoresultatet sjönk från drygt 31 procent till drygt 29 procent 2019. Det påverkade rörelsemarginalen positivt som steg med två procentenheter. Den senaste femårsperioden syns ett tydligt samband mellan utvecklingen av personalkostnaderna i relation till bruttoresultatet och rörelsemarginalen. Rörelsemarginalen sjönk successivt när personalkostnaderna andel av bruttoresultatet ökade från 2016 till 2018 för att sedan öka 2019.

Utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i partihandeln med hushållsvaror, 2017–2019.



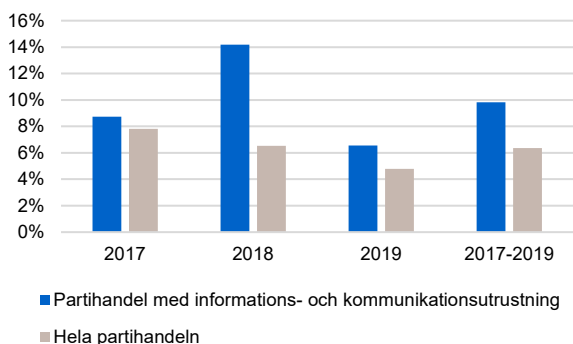
Personalkostnadernas andel av bruttoresultat (vänster axel) samt rörelsemarginalen (höger axel) i partihandeln med hushållsvaror, 2015–2019.



Partihandel med informations- och kommunikationsutrustning

Partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning har vuxit kraftigast av alla branscher i partihandeln under andra halvan av 2010-talet. 2018 var omsättningsutvecklingen 14 procent. Genomsnittet de senaste tre åren är 10 procent jämfört med strax över 6 procent för hela partihandeln.

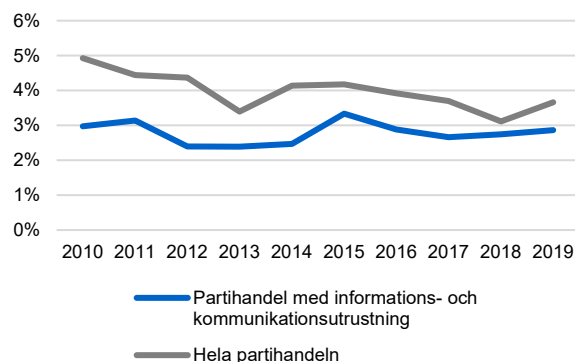
Omsättningstillväxt och genomsnittlig omsättnings-tillväxt i partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning 2017–2019.



Lönsamheten i branschen är dock inte lika hög som omsättningsutvecklingen. Rörelsemarginalen har

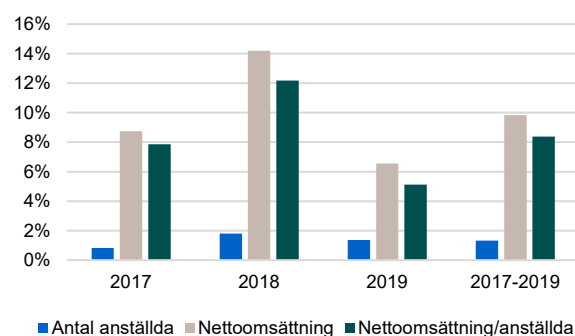
konsekvent under den senaste tioårsperioden varit cirka en procentenhet lägre än i den totala partihandeln. Branschen betjänar bland annat elektronikhandeln inom detaljhandeln som också kännetecknas av låga marginaler.

Rörelsemarginal, partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning, 2010–2019.



Med tanke på den kraftiga omsättningsutvecklingen har antalet anställda i branschen vuxit långsamt, i genomsnitt med en halv procent om året under 2010-talet. De tre senaste åren har antalet anställda vuxit med i genomsnitt strax över 1 procent om året samtidigt som nettoomsättningen vuxit med i snitt 10 procent. Det ger en omsättningsutveckling per anställd under 2017–2019 på över 8 procent om året.

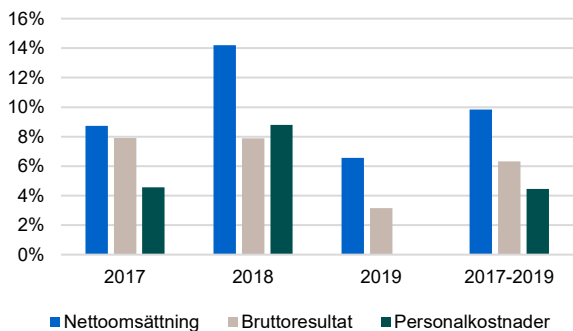
Utveckling av anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning, 2017–2019.



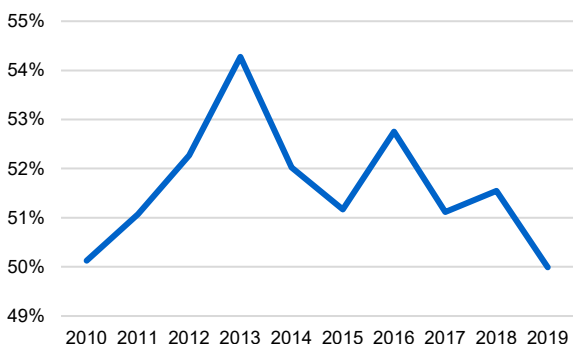
Bruttoresultatet har till följd av prispress inte hållit jämna steg med nettoomsättningen. Man får gå tillbaka till 2012 för att hitta ett år då bruttoresultatutveckling var starkare än omsättningsutvecklingen. Tack vare den svaga utvecklingen av antalet anställda har dock bruttoresultatet i genomsnitt växt mer än personalkostnaderna de senaste tre åren. 2019 sjönk personalkostnadernas andel av bruttoresultatet med över en procentenhet. 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.

Utveckling av nettoomsättning, bruttoreultat och personalkostnader i partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning, 2017–2019.



Personalkostnadernas andel av bruttoreultatet i partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning, 2010–2019.



Partihandel med övriga maskiner och övrig utrustning

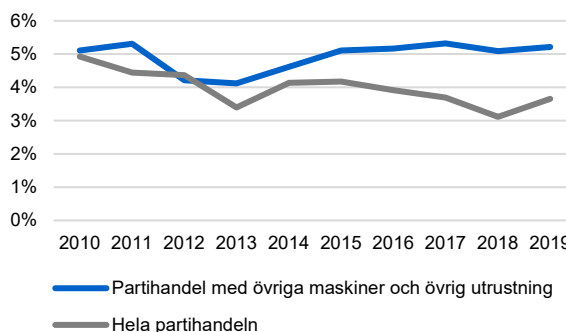
Partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning är tillsammans med partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning partihandelns verkliga snabbväxare under andra halvan av 2010-talet. Branschen har en omsättningsutveckling cirka två procentenheter över snittet för hela partihandeln de senaste tre åren.

Omsättningstillväxt och genomsnittlig omsättningstillväxt i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning 2017–2019.



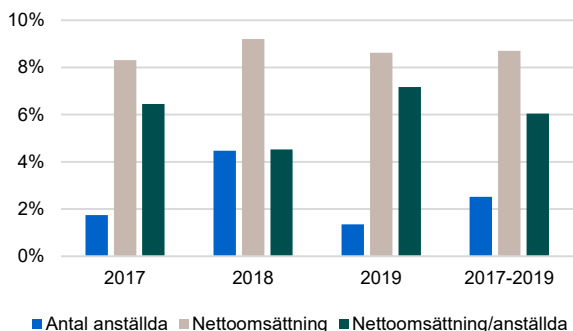
Rörelsemarginalen i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning har under merparten av de senaste tio åren varit högre än lönsamheten i partihandeln som helhet. Parat med den starka omsättningstillväxten 2015–2019 har branschen uppvisat rörelsemarginaler kring fem procent. Det är högre och stabilare marginaler än i samtliga andra stora partihandelsbranscher.

Rörelsemarginal, partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning, 2010–2019.



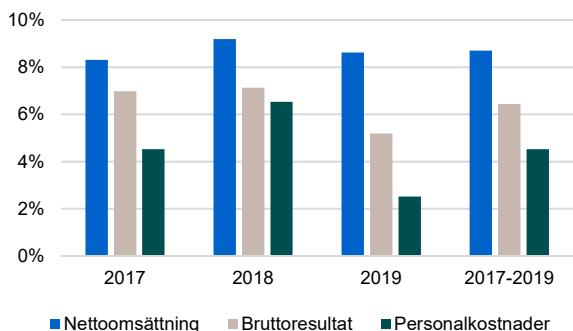
Antalet anställda i branschen har ökat något kraftigare än i partihandeln med informations- och kommunikationsutrustning, i genomsnitt med 2,5 procent om året 2017–2019. Den mycket starka omsättningstillväxten innebär dock att omsättningsutvecklingen per anställd under samma treårsperiod har ökat med i genomsnitt höga sex procent.

Utveckling av anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning, 2017–2019.

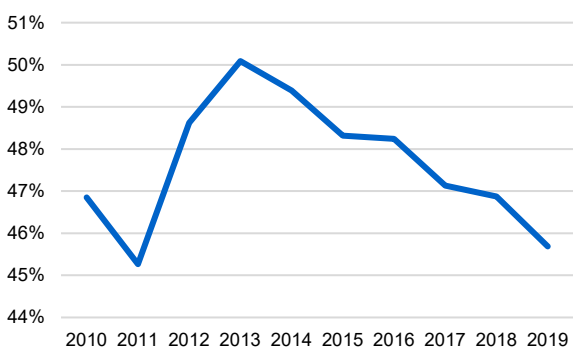


Bruttoresultatet har också vuxit kraftigt de senaste tre åren om än inte lika kraftigt som nettoomsättningen. Trots att personalkostnaderna också vuxit betydligt har utvecklingstakten inte överstigit bruttoresultatets. Detta har i sin tur inneburit att personalkostnadernas andel av bruttoresultatet minskat sex år i rad vilket bidragit till att rörelsemarginalerna på cirka fem procent kunnat bibehållas.

Utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning, 2010–2019.



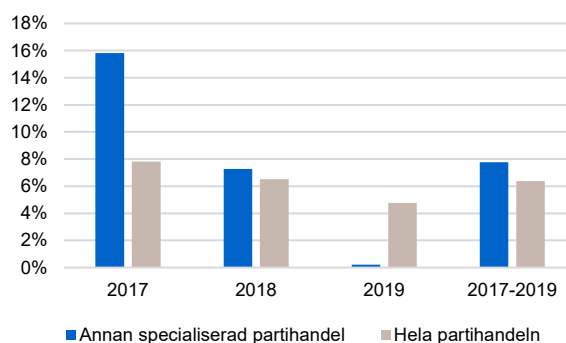
Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet i partihandeln med övriga maskiner och övrig utrustning, 2010–2019.



Annan specialiserad partihandel

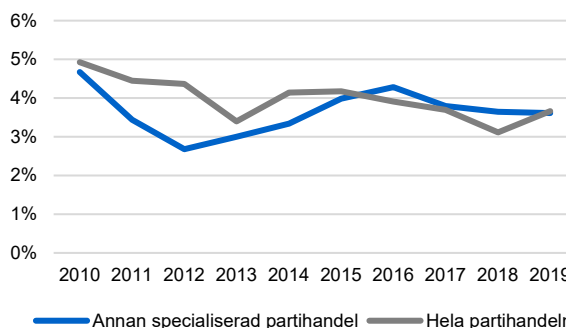
Omsättningsutvecklingen i annan specialiserad partihandel är mer volatil än i övriga partihandeln. Fem av de senaste tio åren har omsättningsutvecklingen varit negativ. Två år har branschen växt med cirka 15 procent. Mycket stark omsättningsutveckling under 2017 följdes av en avmattning 2018 och nolltillväxt 2019. I genomsnitt de senaste tre årens omsättningsstillväxt överträffat partihandelns som helhet.

Omsättningsstillväxt och genomsnittlig omsättningsstillväxt i annan specialiserad partihandel 2017–2019.



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 konjunktorkänslighet 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. Efter 2016 har lönsamheten återigen mattats något.

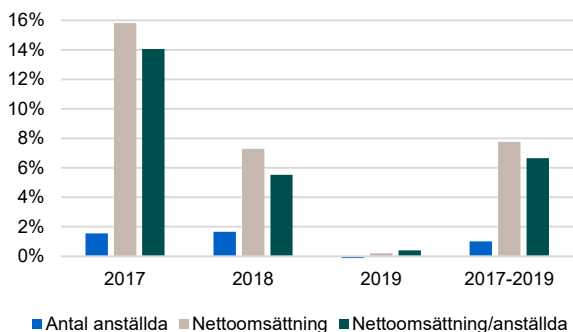
Rörelsemarginal, annan specialiserad partihandel, 2010–2019.



Antalet anställda i branschen växte med strax under två procent både 2017 och 2018 samtidigt som omsättningsutvecklingen, särskilt 2017, men även 2018 var hög. 2019 var omsättningsutvecklingen

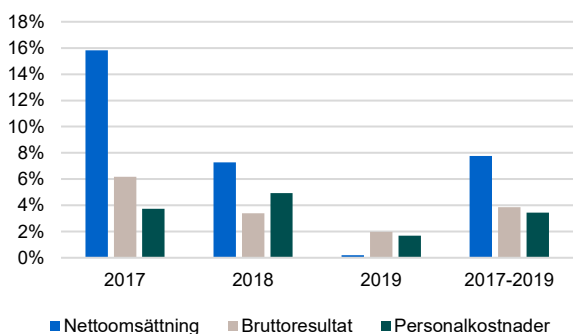
mycket svag men då var antalet anställda konstant jämfört med året innan. Den genomsnittliga omsättningsutvecklingen per har därför i genomsnitt under de senaste tre åren också varit hög, över sex procent.

Utveckling av anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i annan specialiserad partihandel, 2010–2019.



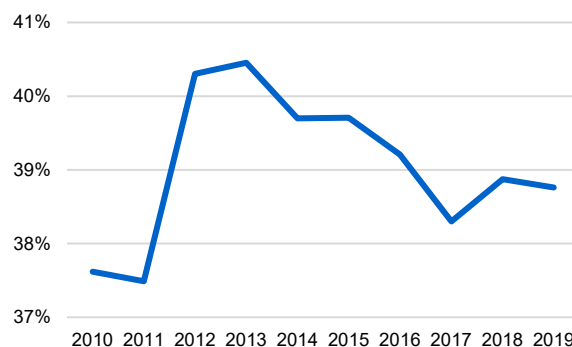
Bruttoresultatet utvecklades inte alls lika starkt som nettoomsättningen 2017 men var ändå tillräckligt starkt för att överträffa personalkostnadsutvecklingen samma år. 2018 var dock inte omsättningsutvecklingen tillräckligt kraftig för att generera en bruttoresultatutveckling som överträffade personalkostnadsökningarna. I genomsnitt 2017–2019 har bruttoresultatet vuxit marginellt starkare än personalkostnaderna.

Utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i annan specialiserad partihandel, 2010–2019.



Sett över den senaste tioårsperioden steg personalkostnadernas andel av bruttoresultatet kraftigt 2012 då omsättningsutvecklingen var svag, bruttoresultatet sjönk och personalkostnaderna ökade med nära fyra procent. Efter 2013 har personalkostnadernas andel av bruttoresultatet minskat eftersom bruttoresultatutvecklingen överträffat personalkostnadsökningarna samtliga år förutom 2018. Det har bidragit till att lönsamheten har kunnat hållas i paritet med eller över snittet för hela partihandeln sedan 2015 efter att ha varit lägre under hela första halvan av 2010-talet.

Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet i annan specialiserad partihandel, 2010–2019.

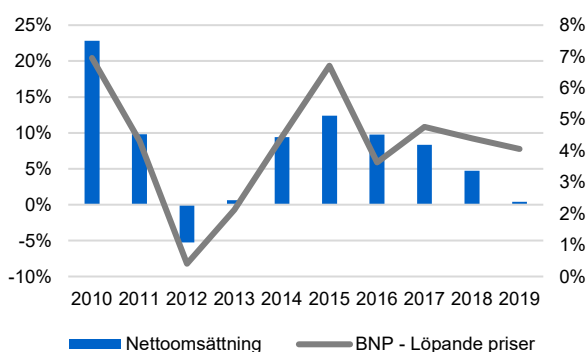


Lönsamheten i handeln med motorfordon m.m.

Sjunkande nettoomsättning 2019

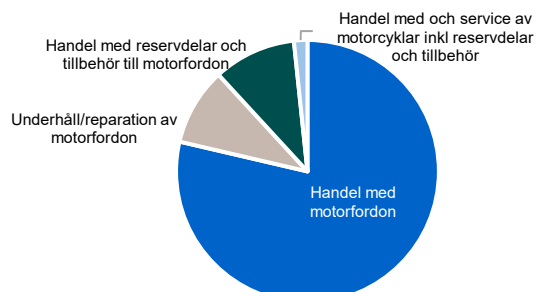
Omsättningsutvecklingen i handeln med motorfordon m.m. är mer konjunkturkänslig än både partihandeln och detaljhandeln. Omsättningen växer mer när ekonomin är stark men sjunker också kraftigare när BNP-utvecklingen är svag, såsom 2012–2013. 2019 mattades omsättningsutvecklingen i branschen för fjärde året i rad till nära nolltillväxt.

Nettoomsättning i handeln med motorfordon, utveckling i procent jämfört med föregående år (vänster axel), samt BNP-tillväxt, löpande priser (höger axel), 2010–2019.



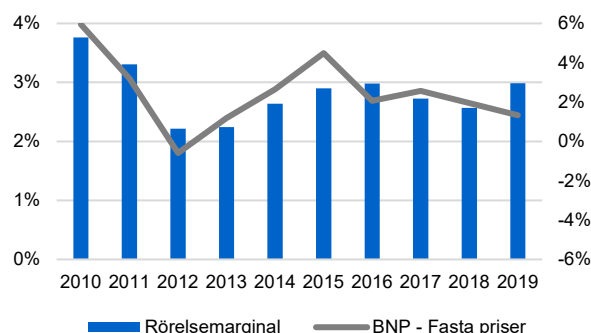
Handeln med motorfordon m.m. består av fyra delbranscher varav bilhandeln utgör 75 procent av nettoomsättningen. Bilhandeln är mycket konjunkturkänslig. Bilverkstäder svarar för cirka 10 procent och handel med motorcyklar ett fåtal procent av omsättningen. Handel med reservdelar och tillbehör till motorfordon 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, 2019.



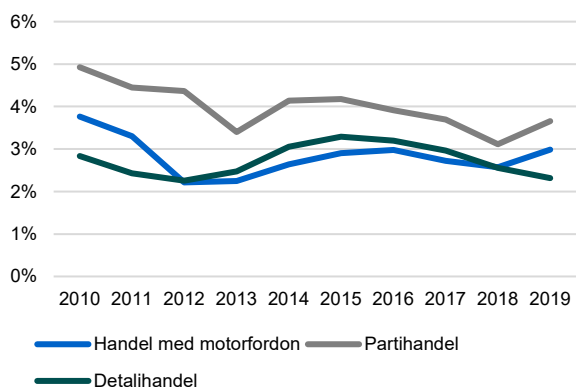
Lönsamheten i handeln med motorfordon m.m. följer också i regel den ekonomiska konjunkturen. När volymtillväxten i BNP är svag sjunker oftast lönsamheten medan den stiger när den ekonomiska tillväxten ökar. 2019 är dock ett undantag då rörelsemarginalen steg med en halv procentenhet samtidigt som BNP-tillväxten mattades något.

Rörelsemarginal i handeln med motorfordon (vänster axel) samt BNP-tillväxt i volym (höger axel), 2010–2019



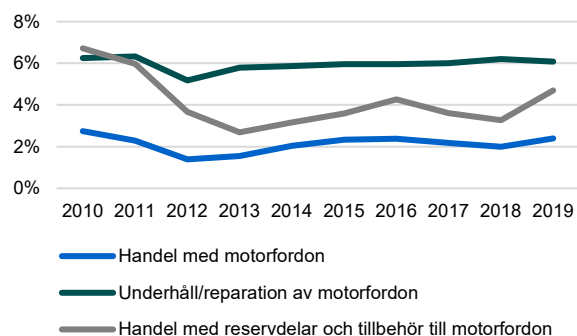
Lönsamheten i handeln med motorfordon har varit i nivå med den inom detaljhandeln mellan 2012 och 2018. 2019 steg dock rörelsemarginalen i handeln med motorfordon något medan detaljhandelns marginaler fortsatte sjunka. Rörelsemarginalen i partihandeln är generellt under de senaste tio åren cirka en procentenhet högre. De senaste fem åren har utvecklingen av lönsamheten i handeln med motorfordon och partihandeln varit nära nog identisk men från olika nivåer.

Rörelsemarginal i handeln med motorfordon m.m., partihandel och detaljhandel, 2010–2019.



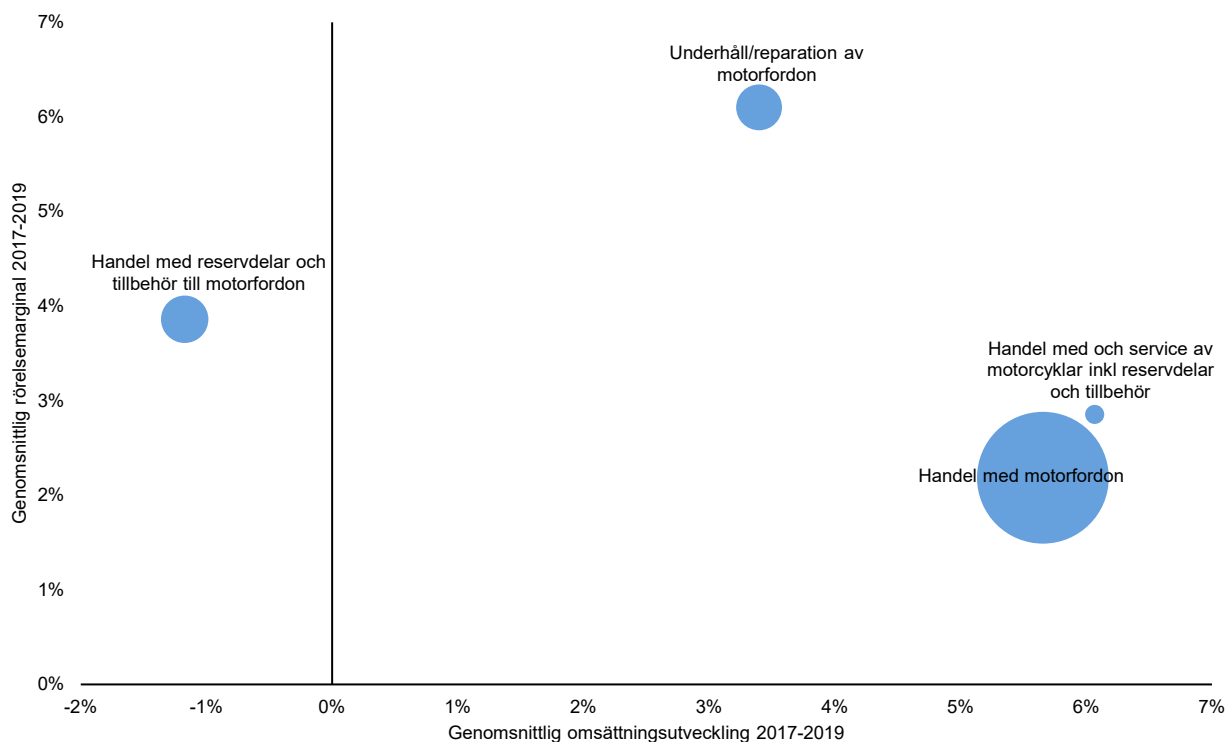
Inom handeln med motorfordon m.m. är lönsamheten högst i bilverkstäderna, cirka sex procent de senaste tio åren, medan bilhandeln uppvisar marginaler på cirka två procent under samma period. Handel med reservdelar och tillbehör har under senare år haft lägre lönsamhet jämfört med det tidiga 2010-tal. 2019 steg dock rörelsemarginalen till den högsta nivån sedan 2011.

Rörelsemarginal i delbranscherna inom handeln med motorfordon m.m. 2010–2019.



Samtliga delbranscher i handeln med motorfordon förutom handeln med reservdelar och tillbehör uppvisar stark eller mycket stark genomsnittlig omsättningsstillväxt de senaste tre åren. Bilhandeln och motorcykelhandeln utvecklas starkast, i genomsnitt cirka sex procent om året sedan 2017. Handeln med reservdelar och tillbehör har backat något till följd av kraftigt negativ utveckling 2019. Högst rörelsemarginal återfinns i bilverkstäder som i genomsnitt har uppgått till cirka sex procent om året.

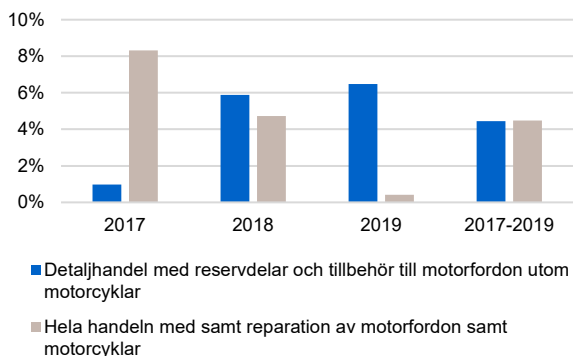
Genomsnittlig årlig omsättningsutveckling per bransch inom handeln med motorfordon i procent samt genomsnittlig rörelsemarginal, 2017–2019. Bollarnas storlek speglar nettoomsättning 2019.



Detaljhandel med reservdelar till motorfordon utom motorcyklar

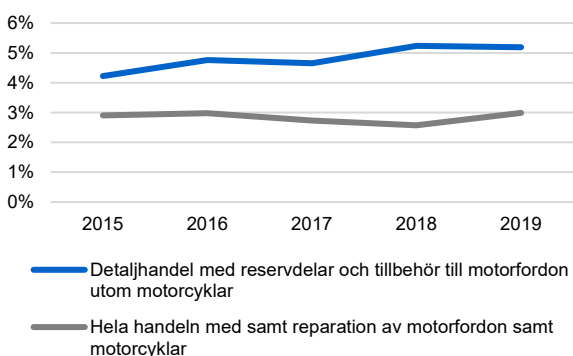
Detaljhandeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon (SNI 45.32) har växt med i genomsnitt över 4 procent om året mellan 2017 och 2019 vilket är i linje med branschen i stort. I delbranschen finns bland annat detaljhandelsföretag som Biltema och Mekonomen.

Omsättningstillväxt och genomsnittlig omsättningstillväxt i detaljhandeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon, 2017–2019.



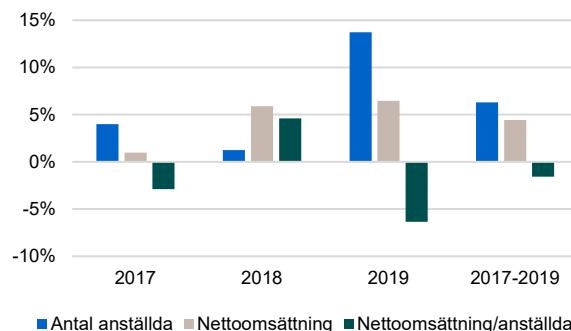
Rörelsemarginalen i detaljhandeln med reservdelar och tillbehör är högre än i handeln med motorfordon som helhet de senaste fem åren. Lönsamheten har ökat något under perioden medan den ligger kvar på ungefär samma nivåer i hela handeln med motorfordon.

Rörelsemarginal i detaljhandeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon och i hela handeln med motorfordon m.m., 2015–2019.



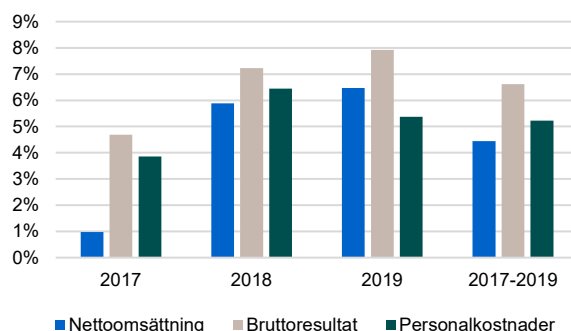
Antalet anställda har de tre senaste åren i genomsnitt ökat med strax över 6 procent. Nettoomsättningen har utvecklats svagare vilket ger en negativ omsättningsutveckling per anställd under samma period.

Utveckling av antal anställda, nettoomsättning samt nettoomsättning per anställd i detaljhandeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon, 2017–2019.

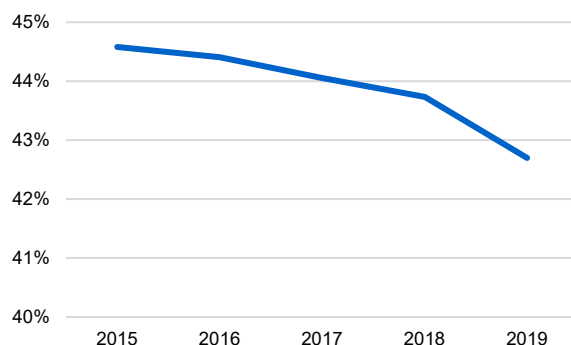


Bruttoresultatet har växt snabbare än både nettoomsättning och personalkostnader de senaste tre åren. De minskade personalkostnaderna i relation till bruttoresultatet är en av förklaringarna till att lönsamheten i branschen mätt i rörelsemarginal har ökat jämfört med lönsamheten i hela handeln med motorfordon.

Utveckling av nettoomsättning, bruttoresultat och personalkostnader i detaljhandeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon, 2017–2019.



Personalkostnadernas andel av bruttoresultatet i handeln med reservdelar och tillbehör till motorfordon, 2010–2019.



Tabellbilagor

Hela handeln

SNI-kod: 45–47

| Nyckeltal 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|---------|-----------|-------------|-------------|-------------|------------|-----------|
| Nettoomsättning (mkr) | 157 677 | 423 031 | 256 600 | 397 149 | 303 650 | 1 530 832 | 3 068 938 |
| Rörelseresultat (mkr) | 7 350 | 15 911 | 8 946 | 12 976 | 11 385 | 42 135 | 98 703 |
| Årets resultat (mkr) | 10 990 | 12 108 | 7 582 | 9 452 | 6 666 | 35 619 | 82 418 |
| Antal företag | 68 520 | 44 517 | 3 872 | 2 241 | 667 | 545 | 120 362 |
| Antal anställda* | 0 | 117 894 | 51 483 | 66 161 | 45 722 | 218 846 | 500 106 |
| Marginalmått | | | | | | | |
| Bruttomarginal | 15,9% | 28,1% | 26,7% | 25,1% | 25,0% | 25,0% | 25,1% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 4,7% | 3,8% | 3,5% | 3,3% | 3,7% | 2,8% | 3,2% |
| Nettomarginal | 7,7% | 3,7% | 4,2% | 3,6% | 3,9% | 4,0% | 4,1% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 45,9% | 45,6% | 43,8% | 40,1% | 38,1% | 39,9% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 3,6 | 5,0 | 6,0 | 6,6 | 7,0 | 6,1 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,0 | 1,3 | 1,5 | 1,7 | 1,8 | 1,5 |

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

Total detaljhandel

SNI-kod: 47

| Nyckeltal 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 24 811 | 112 402 | 56 952 | 81 598 | 62 743 | 418 642 | 757 148 |
| Rörelseresultat (mkr) | 1 882 | 3 830 | 1 595 | 1 280 | 2 244 | 6 722 | 17 554 |
| Årets resultat (mkr) | 3 624 | 3 172 | 1 106 | 567 | 1 278 | 1 837 | 11 585 |
| Antal företag | 33 605 | 19 465 | 1 461 | 782 | 229 | 190 | 55 732 |
| Antal anställda* | 0 | 51 439 | 19 237 | 23 150 | 15 541 | 106 127 | 215 494 |
| Marginalmätt | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde |
| Bruttomarginal | 31,1% | 37,6% | 32,9% | 31,3% | 30,9% | 32,3% | 32,9% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 7,6% | 3,4% | 2,8% | 1,6% | 3,6% | 1,6% | 2,3% |
| Nettomarginal | 14,8% | 3,8% | 2,8% | 1,3% | 3,4% | 1,7% | 2,6% |
| Kapitalmätt | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 25,9% | 14,1% | 22,7% | 17,7% | 33,9% | 13,4% | 17,0% |
| Avkastning totalt kapital | 14,2% | 8,0% | 9,5% | 5,2% | 13,9% | 5,5% | 7,6% |
| Soliditet | 50,4% | 48,6% | 39,1% | 23,3% | 37,5% | 36,1% | 39,3% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 49,0% | 49,8% | 46,2% | 41,0% | 44,7% | 44,5% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 2,2 | 3,0 | 3,5 | 4,0 | 3,9 | 3,5 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 0,8 | 1,0 | 1,1 | 1,2 | 1,3 | 1,2 |

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

Dagligvaruhandeln

SNI-kod: 47.11+47.2

| Nyckeltal 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 7 215 | 33 282 | 30 797 | 45 825 | 41 198 | 151 574 | 309 891 |
| Rörelseresultat (mkr) | 688 | 925 | 868 | 1 172 | 1 590 | 1 882 | 7 125 |
| Årets resultat (mkr) | 1 356 | 1 078 | 682 | 827 | 1 144 | 1 000 | 6 087 |
| Antal företag | 3 853 | 5 011 | 718 | 431 | 139 | 56 | 10 208 |
| Antal anställda* | 0 | 14 158 | 9 635 | 12 782 | 9 565 | 32 812 | 78 952 |
| Marginalmätt | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde |
| Bruttomarginal | 27,8% | 31,2% | 28,7% | 26,9% | 25,7% | 22,9% | 25,5% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 9,5% | 2,8% | 2,8% | 2,6% | 3,9% | 1,2% | 2,3% |
| Nettomarginal | 22,3% | 3,6% | 2,9% | 2,6% | 3,9% | 1,8% | 3,0% |
| Kapitalmätt | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 50,0% | 26,0% | 32,6% | 29,9% | 54,8% | 17,9% | 28,2% |
| Avkastning totalt kapital | 30,4% | 12,5% | 13,8% | 13,2% | 22,9% | 7,2% | 12,3% |
| Soliditet | 58,2% | 44,1% | 40,9% | 42,0% | 41,2% | 39,3% | 41,9% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 52,0% | 50,2% | 48,3% | 43,8% | 51,0% | 48,6% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 2,4 | 3,2 | 3,6 | 4,3 | 4,6 | 3,9 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 0,7 | 0,9 | 1,0 | 1,1 | 1,1 | 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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 17 596 | 79 120 | 26 155 | 35 774 | 21 545 | 267 068 | 447 257 |
| Rörelseresultat (mkr) | 1 194 | 2 905 | 727 | 108 | 654 | 4 840 | 10 428 |
| Årets resultat (mkr) | 2 269 | 2 094 | 424 | -260 | 134 | 837 | 5 498 |
| Antal företag | 29 752 | 14 454 | 743 | 351 | 90 | 134 | 45 524 |
| Antal anställda* | 0 | 37 281 | 9 602 | 10 368 | 5 976 | 73 315 | 136 542 |
| Marginalmätt | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde |
| Bruttomarginal | 32,5% | 40,3% | 37,9% | 37,0% | 40,6% | 37,7% | 38,0% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 6,8% | 3,7% | 2,8% | 0,3% | 3,0% | 1,8% | 2,3% |
| Nettomarginal | 11,8% | 3,9% | 2,7% | -0,5% | 2,2% | 1,6% | 2,3% |
| Kapitalmätt | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 18,8% | 12,0% | 16,3% | -9,6% | 14,8% | 11,5% | 12,5% |
| Avkastning totalt kapital | 10,3% | 7,1% | 7,0% | 0,3% | 7,1% | 4,9% | 5,9% |
| Soliditet | 48,6% | 49,5% | 38,0% | 11,7% | 34,7% | 35,0% | 38,4% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 48,1% | 49,4% | 44,2% | 37,6% | 42,5% | 42,7% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 2,1 | 2,7 | 3,5 | 3,6 | 3,6 | 3,3 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 0,9 | 1,0 | 1,3 | 1,5 | 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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 4 059 | 6 765 | 4 191 | 6 896 | 3 315 | 20 135 | 45 361 |
| Rörelseresultat (mkr) | 48 | 315 | 133 | -113 | 96 | 391 | 869 |
| Årets resultat (mkr) | 227 | 108 | 77 | -216 | 43 | 34 | 273 |
| Antal företag | 1 033 | 1 009 | 92 | 57 | 8 | 9 | 2 208 |
| Antal anställda* | 0 | 2 809 | 1 231 | 1 577 | 566 | 3 386 | 9 569 |
| Marginalmåt | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 6,2% | 38,0% | 28,2% | 26,3% | 23,4% | 20,8% | 23,8% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 1,2% | 4,7% | 3,2% | -1,6% | 2,9% | 1,9% | 1,9% |
| Nettomarginal | 5,6% | 2,8% | 3,2% | -2,2% | 2,6% | 1,3% | 1,6% |
| Kapitalmåt | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 31,7% | 2,8% | 50,1% | 5,0% | 37,4% | 21,7% | 12,4% |
| Avkastning totalt kapital | 8,9% | 3,7% | 11,1% | -5,6% | 6,8% | 7,6% | 5,1% |
| Soliditet | 26,0% | 67,6% | 20,6% | -157,2% | 16,4% | 22,8% | 26,4% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 52,3% | 59,2% | 51,3% | 46,1% | 53,2% | 52,1% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 2,4 | 3,4 | 4,4 | 5,9 | 5,9 | 4,7 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 0,9 | 1,0 | 1,1 | 1,4 | 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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 1 122 | 7 870 | 2 356 | 3 980 | 3 186 | 31 447 | 49 960 |
| Rörelseresultat (mkr) | 105 | 156 | 81 | -70 | 91 | -45 | 317 |
| Årets resultat (mkr) | 177 | 366 | 51 | -211 | 29 | -267 | 144 |
| Antal företag | 1 864 | 1 847 | 82 | 53 | 16 | 27 | 3 889 |
| Antal anställda* | 0 | 4 526 | 1 060 | 1 674 | 988 | 14 159 | 22 407 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 43,1% | 43,4% | 47,9% | 49,5% | 48,7% | 51,0% | 49,2% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 9,3% | 2,0% | 3,4% | -1,7% | 2,8% | -0,1% | 0,6% |
| Nettomarginal | 15,3% | 4,9% | 3,7% | -5,2% | 2,2% | -0,5% | 0,7% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 21,3% | 15,2% | 16,6% | -28,7% | 18,7% | -2,7% | 3,2% |
| Avkastning totalt kapital | 12,0% | 8,4% | 7,7% | -8,8% | 7,7% | -0,2% | 2,4% |
| Soliditet | 41,4% | 48,1% | 41,2% | 33,4% | 31,7% | 39,5% | 40,6% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 50,1% | 45,8% | 49,8% | 36,6% | 45,7% | 45,3% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 1,7 | 2,2 | 2,4 | 3,2 | 2,2 | 2,2 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 0,8 | 1,1 | 1,2 | 1,6 | 1,1 | 1,1 |

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

Möbelhandeln

SNI-kod: 47.591-592

| Nyckeltal 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 329 | 3 522 | 1 915 | 2 272 | 756 | 36 201 | 44 996 |
| Rörelseresultat (mkr) | 0 | 97 | 101 | 24 | 9 | 679 | 911 |
| Årets resultat (mkr) | 84 | 124 | 61 | -10 | 1 | 365 | 625 |
| Antal företag | 437 | 519 | 47 | 27 | 3 | 9 | 1 042 |
| Antal anställda* | 0 | 1 524 | 637 | 801 | 238 | 8 701 | 11 901 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 42,5% | 41,0% | 39,9% | 40,7% | 39,0% | 57,2% | 54,0% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 0,0% | 2,8% | 5,3% | 1,1% | 1,3% | 1,9% | 2,0% |
| Nettomarginal | 19,6% | 4,2% | 5,3% | 0,3% | 2,4% | 1,8% | 2,2% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 21,3% | 11,8% | 23,8% | 2,6% | 4,4% | 32,4% | 20,9% |
| Avkastning totalt kapital | 11,2% | 6,7% | 11,0% | 3,2% | 3,7% | 6,6% | 6,8% |
| Soliditet | 44,1% | 49,6% | 44,8% | 32,6% | 72,2% | 18,4% | 28,6% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 45,6% | 43,4% | 46,9% | 44,2% | 29,8% | 31,9% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 2,3 | 3,0 | 2,8 | 3,2 | 4,2 | 3,8 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 0,9 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | 2,4 | 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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 1 029 | 7 594 | 3 717 | 2 665 | 2 187 | 20 399 | 37 592 |
| Rörelseresultat (mkr) | 113 | 265 | 121 | 56 | 59 | 531 | 1 145 |
| Årets resultat (mkr) | 166 | 213 | 88 | 72 | 18 | 225 | 783 |
| Antal företag | 650 | 802 | 96 | 30 | 7 | 8 | 1 593 |
| Antal anställda* | 0 | 2 591 | 1 238 | 895 | 512 | 5 224 | 10 460 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 34,0% | 31,7% | 32,9% | 34,1% | 29,4% | 33,1% | 32,7% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 11,0% | 3,5% | 3,3% | 2,1% | 2,7% | 2,6% | 3,0% |
| Nettomarginal | 19,8% | 3,8% | 3,2% | 2,1% | 2,6% | 2,5% | 3,3% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 21,9% | 17,7% | 15,0% | 9,2% | 17,7% | 8,9% | 12,3% |
| Avkastning totalt kapital | 10,4% | 8,7% | 7,5% | 4,6% | 6,7% | 5,8% | 7,0% |
| Soliditet | 43,6% | 44,2% | 46,6% | 43,3% | 36,4% | 60,4% | 51,9% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 52,0% | 54,0% | 57,1% | 47,3% | 43,3% | 46,4% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 2,9 | 3,0 | 3,0 | 4,3 | 3,9 | 3,6 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 0,9 | 1,0 | 1,0 | 1,3 | 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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 4 004 | 9 999 | 3 894 | 10 652 | 4 382 | 26 692 | 59 622 |
| Rörelseresultat (mkr) | 71 | -32 | -90 | 9 | 166 | -149 | -25 |
| Årets resultat (mkr) | 491 | -239 | -88 | -8 | -78 | -376 | -298 |
| Antal företag | 10 304 | 1 783 | 73 | 57 | 18 | 20 | 12 255 |
| Antal anställda* | 0 | 3 262 | 989 | 1 728 | 1 183 | 5 806 | 12 968 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 38,2% | 33,9% | 38,2% | 36,9% | 49,5% | 27,2% | 33,2% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 1,8% | -0,3% | -2,3% | 0,1% | 3,8% | -0,6% | 0,0% |
| Nettomarginal | 5,8% | -0,3% | -2,7% | -0,5% | 3,6% | -1,2% | -0,2% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 7,9% | -1,3% | -25,5% | -3,3% | 31,5% | -7,7% | -1,1% |
| Avkastning totalt kapital | 5,6% | 1,0% | -5,6% | 0,6% | 10,3% | -1,9% | 0,9% |
| Soliditet | 57,3% | 42,8% | 27,2% | 36,8% | 28,7% | 39,3% | 41,5% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 34,6% | 35,6% | 27,2% | 27,3% | 43,2% | 33,3% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 3,1 | 3,9 | 6,2 | 3,7 | 4,6 | 4,6 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,0 | 1,5 | 2,3 | 1,8 | 1,3 | 1,5 |

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

Total partihandel

SNI-kod: 46

| Nyckeltal 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 99 343 | 229 514 | 163 167 | 254 571 | 190 977 | 860 570 | 1 798 142 |
| Rörelseresultat (mkr) | 3 889 | 9 077 | 6 180 | 10 079 | 7 895 | 28 688 | 65 808 |
| Årets resultat (mkr) | 4 835 | 6 150 | 5 785 | 8 102 | 4 618 | 31 820 | 61 310 |
| Antal företag | 22 293 | 15 851 | 1 858 | 1 205 | 344 | 249 | 41 800 |
| Antal anställda* | 0 | 41 575 | 24 937 | 35 672 | 23 385 | 83 652 | 209 221 |
| Marginalmått | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 12,1% | 24,0% | 25,7% | 24,9% | 24,3% | 23,9% | 23,6% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 3,9% | 4,0% | 3,8% | 4,0% | 4,1% | 3,3% | 3,7% |
| Nettomarginal | 6,0% | 3,4% | 5,0% | 4,6% | 4,4% | 5,7% | 5,1% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 14,0% | 9,9% | 19,1% | 20,7% | 20,9% | 25,5% | 20,1% |
| Avkastning totalt kapital | 8,3% | 6,0% | 10,3% | 10,1% | 8,2% | 10,0% | 9,1% |
| Soliditet | 50,9% | 43,1% | 49,0% | 44,4% | 32,1% | 35,9% | 39,7% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 42,0% | 42,9% | 43,2% | 38,7% | 32,4% | 36,3% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 5,5 | 6,5 | 7,1 | 8,2 | 10,3 | 8,6 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,3 | 1,7 | 1,8 | 2,0 | 2,5 | 2,0 |

*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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 7 370 | 31 788 | 22 050 | 30 267 | 26 106 | 221 566 | 339 147 |
| Rörelseresultat (mkr) | 333 | 896 | 400 | 745 | 1 178 | 5 823 | 9 375 |
| Årets resultat (mkr) | 321 | 957 | 311 | 503 | 740 | 4 925 | 7 757 |
| Antal företag | 3 015 | 1 623 | 184 | 132 | 43 | 29 | 5 026 |
| Antal anställda* | 0 | 4 281 | 2 478 | 3 942 | 2 983 | 15 545 | 29 229 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 18,8% | 18,9% | 19,3% | 21,9% | 25,9% | 15,7% | 17,6% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 4,5% | 2,8% | 1,8% | 2,5% | 4,5% | 2,6% | 2,8% |
| Nettomarginal | 6,6% | 4,0% | 1,9% | 2,7% | 4,4% | 4,3% | 4,0% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 20,5% | 21,4% | 22,9% | 20,4% | 40,0% | 26,9% | 26,1% |
| Avkastning totalt kapital | 9,9% | 9,3% | 8,5% | 8,1% | 15,0% | 11,1% | 10,8% |
| Soliditet | 44,5% | 40,9% | 32,6% | 37,3% | 36,0% | 38,9% | 38,7% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 33,7% | 34,8% | 37,3% | 30,4% | 31,5% | 31,9% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 7,4 | 8,9 | 7,7 | 8,8 | 14,3 | 11,6 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,4 | 1,7 | 1,7 | 2,3 | 2,2 | 2,0 |

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

Partihandel med hushållsvaror

SNI-kod: 46.4

| Nyckeltal 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 13 500 | 44 806 | 32 876 | 54 000 | 52 346 | 340 919 | 538 446 |
| Rörelseresultat (mkr) | 976 | 1 812 | 1 377 | 2 509 | 3 451 | 10 951 | 21 076 |
| Årets resultat (mkr) | 1 210 | 1 197 | 1 808 | 1 697 | 2 219 | 19 986 | 28 117 |
| Antal företag | 7 279 | 4 490 | 478 | 326 | 98 | 80 | 12 751 |
| Antal anställda* | 0 | 11 329 | 6 451 | 9 574 | 6 667 | 24 732 | 58 753 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 23,7% | 33,8% | 35,1% | 33,9% | 31,9% | 27,5% | 29,5% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 7,2% | 4,0% | 4,2% | 4,6% | 6,6% | 3,2% | 3,9% |
| Nettomarginal | 12,3% | 1,4% | 6,9% | 5,1% | 7,4% | 7,7% | 6,9% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 9,7% | 1,8% | 15,3% | 24,5% | 18,4% | 30,5% | 20,2% |
| Avkastning totalt kapital | 7,8% | 2,7% | 8,8% | 10,3% | 7,2% | 10,9% | 8,6% |
| Soliditet | 66,0% | 39,0% | 50,2% | 37,2% | 29,2% | 33,1% | 36,5% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 40,2% | 42,0% | 42,0% | 32,4% | 23,6% | 29,3% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 4,0 | 5,1 | 5,6 | 7,9 | 13,8 | 9,2 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,3 | 1,8 | 1,9 | 2,5 | 3,8 | 2,7 |

*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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 16 910 | 17 079 | 9 846 | 24 617 | 23 208 | 79 960 | 171 619 |
| Rörelseresultat (mkr) | 1 023 | 548 | 511 | 786 | 489 | 1 557 | 4 914 |
| Årets resultat (mkr) | 945 | 366 | 297 | 478 | 233 | 1 664 | 3 982 |
| Antal företag | 1 029 | 1 142 | 163 | 101 | 30 | 34 | 2 499 |
| Antal anställda* | 0 | 3 052 | 2 168 | 3 017 | 2 017 | 8 471 | 18 725 |
| Marginalmätt | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde |
| Bruttomarginal | 5,0% | 24,1% | 33,8% | 20,5% | 15,4% | 17,4% | 18,0% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 6,0% | 3,2% | 5,2% | 3,2% | 2,1% | 1,9% | 2,9% |
| Nettomarginal | 6,8% | 3,5% | 5,2% | 3,2% | 2,1% | 2,5% | 3,2% |
| Kapitalmätt | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 28,1% | 14,8% | 30,1% | 22,0% | 23,0% | 20,6% | 21,9% |
| Avkastning totalt kapital | 10,8% | 8,1% | 13,1% | 9,0% | 7,8% | 6,8% | 8,3% |
| Soliditet | 37,1% | 47,1% | 41,2% | 36,3% | 29,7% | 28,2% | 33,5% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 48,8% | 52,2% | 53,7% | 46,2% | 51,9% | 50,0% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 5,6 | 4,5 | 8,2 | 11,5 | 9,4 | 9,2 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,3 | 1,5 | 1,7 | 1,8 | 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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 5 205 | 34 098 | 27 203 | 41 503 | 27 516 | 78 159 | 213 685 |
| Rörelseresultat (mkr) | 548 | 2 071 | 1 377 | 2 558 | 1 125 | 3 470 | 11 149 |
| Årets resultat (mkr) | 905 | 1 585 | 1 947 | 1 842 | 522 | 1 832 | 8 631 |
| Antal företag | 2 936 | 2 892 | 437 | 292 | 81 | 44 | 6 682 |
| Antal anställda* | 0 | 8 275 | 5 836 | 8 721 | 5 473 | 12 743 | 41 048 |
| Marginalmåt | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde |
| Bruttomarginal | 33,4% | 31,1% | 31,4% | 32,9% | 30,0% | 30,4% | 31,2% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 10,5% | 6,1% | 5,1% | 6,2% | 4,1% | 4,4% | 5,2% |
| Nettomarginal | 19,2% | 6,4% | 9,1% | 6,4% | 4,1% | 4,9% | 6,2% |
| Kapitalmåt | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 16,7% | 17,2% | 30,8% | 25,4% | 21,3% | 28,7% | 23,8% |
| Avkastning totalt kapital | 9,3% | 9,8% | 16,5% | 12,1% | 9,4% | 10,7% | 11,2% |
| Soliditet | 50,5% | 51,9% | 51,7% | 45,2% | 36,7% | 33,3% | 43,1% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 46,0% | 49,2% | 48,5% | 50,8% | 43,7% | 45,7% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 4,1 | 4,7 | 4,8 | 5,0 | 6,1 | 5,2 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,3 | 1,5 | 1,6 | 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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 50 597 | 81 981 | 62 421 | 84 249 | 56 767 | 117 678 | 453 692 |
| Rörelseresultat (mkr) | 621 | 2 781 | 2 086 | 3 071 | 1 270 | 6 542 | 16 372 |
| Årets resultat (mkr) | 1 005 | 1 184 | 1 164 | 3 342 | 707 | 2 227 | 9 629 |
| Antal företag | 3 826 | 3 465 | 458 | 286 | 78 | 48 | 8 161 |
| Antal anställda* | 0 | 9 663 | 6 195 | 8 513 | 5 312 | 18 876 | 48 559 |
| Marginalmått | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde | Medel- värde |
| Bruttomarginal | 6,4% | 16,2% | 18,4% | 19,1% | 16,7% | 26,6% | 18,7% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 1,2% | 3,4% | 3,3% | 3,6% | 2,2% | 5,6% | 3,6% |
| Nettomarginal | 2,1% | 2,4% | 3,2% | 5,0% | 2,5% | 5,7% | 3,9% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 10,7% | 12,6% | 13,6% | 16,9% | 18,2% | 22,7% | 17,0% |
| Avkastning totalt kapital | 6,3% | 8,0% | 8,2% | 9,9% | 7,9% | 11,2% | 9,2% |
| Soliditet | 42,6% | 44,3% | 51,9% | 53,2% | 36,8% | 44,8% | 46,4% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 41,3% | 38,5% | 39,3% | 41,4% | 39,8% | 38,8% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 8,5 | 10,1 | 9,9 | 10,7 | 6,2 | 9,3 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,4 | 1,9 | 1,9 | 1,8 | 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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 33 523 | 81 115 | 36 481 | 60 980 | 49 929 | 251 619 | 513 647 |
| Rörelseresultat (mkr) | 1 579 | 3 004 | 1 170 | 1 616 | 1 246 | 6 725 | 15 341 |
| Årets resultat (mkr) | 2 531 | 2 786 | 691 | 783 | 771 | 1 962 | 9 523 |
| Antal företag | 12 622 | 9 201 | 553 | 254 | 94 | 106 | 22 830 |
| Antal anställda* | 0 | 24 880 | 7 309 | 7 339 | 6 796 | 29 067 | 75 391 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 16,1% | 26,4% | 21,8% | 17,7% | 20,1% | 16,7% | 19,0% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 4,7% | 3,7% | 3,2% | 2,7% | 2,5% | 2,7% | 3,0% |
| Nettomarginal | 7,4% | 4,2% | 2,6% | 2,6% | 2,5% | 2,3% | 3,0% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 26,7% | 19,7% | 14,3% | 21,4% | 20,5% | 24,2% | 21,9% |
| Avkastning totalt kapital | 11,5% | 10,1% | 8,1% | 7,8% | 7,4% | 7,7% | 8,6% |
| Soliditet | 39,4% | 45,4% | 43,1% | 31,4% | 31,7% | 29,4% | 35,0% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 49,8% | 50,0% | 41,5% | 44,9% | 44,7% | 43,7% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 3,3 | 5,0 | 8,3 | 7,3 | 8,7 | 6,8 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 0,9 | 1,1 | 1,5 | 1,5 | 1,4 | 1,3 |

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

Handel med motorfordon utom motorcyklar

SNI-kod: 45.1

| Nyckeltal 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 26 810 | 46 903 | 23 365 | 43 614 | 38 694 | 224 567 | 403 952 |
| Rörelseresultat (mkr) | 517 | 1 106 | 509 | 912 | 838 | 5 768 | 9 651 |
| Årets resultat (mkr) | 1 067 | 1 161 | 209 | 488 | 526 | 2 483 | 5 933 |
| Antal företag | 3 248 | 2 345 | 221 | 136 | 61 | 76 | 6 087 |
| Antal anställda* | 0 | 5 851 | 2 958 | 3 995 | 4 487 | 21 147 | 38 438 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 9,2% | 12,3% | 14,5% | 14,6% | 16,9% | 14,5% | 14,1% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 1,9% | 2,4% | 2,2% | 2,1% | 2,2% | 2,6% | 2,4% |
| Nettomarginal | 3,4% | 2,9% | 1,3% | 1,9% | 2,3% | 2,6% | 2,5% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 19,2% | 15,6% | 7,5% | 18,4% | 21,6% | 35,0% | 23,7% |
| Avkastning totalt kapital | 6,9% | 8,6% | 5,9% | 6,5% | 7,1% | 9,4% | 8,2% |
| Soliditet | 31,7% | 46,5% | 43,1% | 29,5% | 29,3% | 25,2% | 30,9% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 43,6% | 48,7% | 38,2% | 46,0% | 44,0% | 42,1% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 8,0 | 7,9 | 10,9 | 8,6 | 10,6 | 10,5 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,0 | 1,1 | 1,6 | 1,5 | 1,5 | 1,5 |

*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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 3 840 | 22 924 | 5 477 | 2 989 | 3 481 | 10 175 | 48 886 |
| Rörelseresultat (mkr) | 804 | 1 426 | 254 | 151 | 132 | 209 | 2 976 |
| Årets resultat (mkr) | 867 | 1 204 | 182 | 83 | 68 | -85 | 2 319 |
| Antal företag | 7 307 | 5 525 | 252 | 63 | 15 | 17 | 13 179 |
| Antal anställda* | 0 | 15 316 | 3 234 | 1 759 | 1 002 | 3 675 | 24 986 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 56,1% | 52,9% | 49,9% | 50,2% | 29,4% | 39,9% | 48,3% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 20,9% | 6,2% | 4,6% | 5,0% | 3,8% | 2,1% | 6,1% |
| Nettomarginal | 23,1% | 6,5% | 4,7% | 4,9% | 3,9% | 0,6% | 6,1% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 37,3% | 26,5% | 27,9% | 27,1% | 28,6% | 6,9% | 27,4% |
| Avkastning totalt kapital | 19,4% | 12,7% | 12,8% | 12,1% | 9,7% | 3,3% | 12,0% |
| Soliditet | 48,7% | 44,5% | 42,9% | 40,8% | 31,9% | 18,4% | 39,5% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 53,5% | 60,1% | 61,4% | 57,3% | 52,0% | 50,5% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 1,5 | 1,7 | 1,7 | 3,5 | 2,8 | 2,0 |
| Bruttoresultat per anställd (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 företagets årsredovisning.

Handel med reservdelar och tillbehör till motorfordon utom motorcyklar

SNI-kod: 45.3

| Nyckeltal 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 2 429 | 8 079 | 6 249 | 12 386 | 6 285 | 16 878 | 52 305 |
| Rörelseresultat (mkr) | 221 | 353 | 346 | 533 | 259 | 748 | 2 459 |
| Årets resultat (mkr) | 549 | 328 | 260 | 215 | 198 | -436 | 1 114 |
| Antal företag | 1 250 | 999 | 59 | 47 | 16 | 13 | 2 384 |
| Antal anställda* | 0 | 2 870 | 812 | 1 383 | 1 142 | 4 245 | 10 452 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 26,2% | 34,0% | 23,8% | 21,0% | 29,2% | 32,2% | 28,2% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 9,1% | 4,4% | 5,5% | 4,3% | 4,1% | 4,4% | 4,7% |
| Nettomarginal | 25,8% | 5,0% | 5,3% | 4,5% | 4,3% | -0,3% | 4,1% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 34,2% | 19,0% | 22,6% | 30,2% | 16,9% | -0,8% | 13,8% |
| Avkastning totalt kapital | 22,1% | 9,4% | 10,7% | 11,1% | 8,5% | -0,2% | 7,5% |
| Soliditet | 61,8% | 43,7% | 44,3% | 33,4% | 45,8% | 59,1% | 49,4% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 48,1% | 35,0% | 38,2% | 43,5% | 43,4% | 40,8% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 2,8 | 7,7 | 9,0 | 5,5 | 4,0 | 5,0 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,0 | 1,8 | 1,9 | 1,6 | 1,3 | 1,4 |

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

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

SNI-kod: 45.31

| Nyckeltal 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 1 595 | 3 947 | 4 667 | 10 939 | 5 819 | 8 157 | 35 125 |
| Rörelseresultat (mkr) | 122 | 166 | 295 | 467 | 272 | 248 | 1 568 |
| Årets resultat (mkr) | 203 | 129 | 212 | 174 | 215 | -636 | 296 |
| Antal företag | 503 | 411 | 31 | 37 | 14 | 8 | 1 004 |
| Antal anställda* | 0 | 1 208 | 429 | 1 070 | 1 027 | 1 708 | 5 442 |
| Marginalmätt | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 24,8% | 33,2% | 22,4% | 19,8% | 27,9% | 31,3% | 25,9% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 7,7% | 4,2% | 6,3% | 4,3% | 4,7% | 3,0% | 4,5% |
| Nettomarginal | 17,2% | 4,3% | 6,1% | 4,5% | 4,9% | -5,9% | 2,9% |
| Kapitalmätt | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 23,5% | 15,5% | 22,3% | 31,8% | 18,0% | -9,9% | 8,8% |
| Avkastning totalt kapital | 15,6% | 7,6% | 11,6% | 11,2% | 9,2% | -5,7% | 5,1% |
| Soliditet | 62,4% | 43,5% | 48,5% | 31,8% | 47,0% | 60,3% | 49,5% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | 46,5% | 31,4% | 36,2% | 45,1% | 44,6% | 39,6% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | 3,3 | 10,9 | 10,2 | 5,7 | 4,8 | 6,5 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | 1,1 | 2,4 | 2,0 | 1,6 | 1,5 | 1,7 |

*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 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 834 | .. | 1 582 | 1 447 | .. | 8 721 | 17 180 |
| Rörelseresultat (mkr) | 98 | .. | 52 | 66 | .. | 500 | 891 |
| Årets resultat (mkr) | 346 | .. | 48 | 41 | .. | 200 | 818 |
| Antal företag | 747 | 588 | 28 | 10 | 2 | 5 | 1 380 |
| Antal anställda* | 0 | 1 662 | 383 | 313 | 115 | 2 537 | 5 010 |
| Marginalmätt | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 28,8% | 34,8% | 28,2% | 30,8% | .. | 33,1% | 33,0% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 11,8% | 4,5% | 3,3% | 4,6% | .. | 5,7% | 5,2% |
| Nettomarginal | 42,2% | 5,7% | 3,1% | 4,7% | .. | 4,9% | 6,5% |
| Kapitalmätt | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 53,0% | 22,7% | 24,5% | 22,3% | .. | 25,3% | 28,5% |
| Avkastning totalt kapital | 33,1% | 11,4% | 7,4% | 10,5% | .. | 14,4% | 14,7% |
| Soliditet | 60,8% | 44,0% | 28,7% | 45,2% | .. | 55,9% | 49,1% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | .. | 43,4% | 48,0% | .. | 42,3% | 42,7% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | .. | 4,1 | 4,6 | .. | 3,4 | 3,4 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | .. | 1,2 | 1,4 | .. | 1,1 | 1,1 |

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

Handel med och service av motorcyklar inklusive reservdelar och tillbehör

SNI-kod: 45.4

| Nyckeltal 2019: | 0 anst. | 1-9 anst. | 10-19 anst. | 20-49 anst. | 50-99 anst. | 100+ anst. | Totalt |
|---------------------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| Nettoomsättning (mkr) | 443 | .. | 1 390 | 1 991 | .. | 0 | 8 504 |
| Rörelseresultat (mkr) | 36 | .. | 61 | 21 | .. | 0 | 254 |
| Årets resultat (mkr) | 47 | .. | 40 | -4 | .. | 0 | 156 |
| Antal företag | 817 | 332 | 21 | 8 | 2 | 0 | 1 180 |
| Antal anställda* | 0 | 843 | 305 | 202 | 165 | 0 | 1 515 |
| Marginalmått | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde | Medelvärde |
| Bruttomarginal | 35,7% | 24,3% | 25,0% | 15,7% | .. | 0% | 26,1% |
| Rörelsemarginal (EBIT) | 8,2% | 3,7% | 4,4% | 1,1% | .. | 0% | 3,0% |
| Nettomarginal | 10,1% | 4,1% | 4,1% | 0,9% | .. | 0% | 2,8% |
| Kapitalmått | | | | | | | |
| Avkastning eget kapital | 16,1% | 17,6% | 24,3% | 4,7% | .. | 0% | 14,2% |
| Avkastning totalt kapital | 8,4% | 8,7% | 9,7% | 2,3% | .. | 0% | 6,5% |
| Soliditet | 45,5% | 44,1% | 37,0% | 37,8% | .. | 0% | 36,5% |
| Personalkostnad | | | | | | | |
| Personalkostnad/ bruttoresultat | .. | .. | 48,0% | 41,6% | .. | 0% | 34,0% |
| Nettoomsättning per anställd (mkr) | .. | .. | 4,6 | 9,9 | .. | 0% | 5,6 |
| Bruttoresultat per anställd (mkr) | .. | .. | 1,1 | 1,6 | .. | 0% | 1,5 |

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

