

Vedlegg 1

Vedlegg 1.1. Intervjuguide: Hvilke er driverne for å leie ut klær?

NSD plan for håndtering av data er ivaretatt via forskningsprosjektet.

Respondenter: Partnere til Fjong

Hensikt: Kartlegge hva som driver partnerne til å leie ut plagg via Fjong samt avdekke hva partnerne mener er riktig nivå på erstatning for å leie ut sine klær.

Introduksjon:

Dette intervjuet er en del av et tverrfaglig forskningsprosjekt der formålet er å undersøke hva klesmerker, og forhandlere av klær mener om muligheten til å leie ut klær via Fjong. Prosjektet er støttet av Norges Forskningsråd.

Vi ønsker å utforske hvilke muligheter, og hvilke barrierer som finnes for økt klesdeling. Derfor gjennomfører vi disse intervjuene i tillegg til spørreundersøkelser som har som mål å kartlegge holdninger blant kvinner for å leie klær. Vi vil se på om dette kan bli en bærekraftig og utbredt virksomhet internasjonalt i fremtiden.

Spørsmålene dreier seg i all hovedsak om hvordan man håndterer overskuddslager i dag og hva dere mener om å leie ut klær.

Svarene anonymiseres før de analyseres ved Handelshøyskolen BI.

Takk for at du tar deg tid til å svare på våre spørsmål, det tar omtrent 20 minutter. Ved å besvare spørsmålene bidrar du til viktig kunnskap om hvordan klesbransjen kan bli mer miljøvennlig. Resultatene fra prosjektet vil bli offentlig formidlet gjennom media, akademiske artikler og foredrag i løpet av høsten 2021.

Vi har diskutert om vi skulle legge inn en boks der det kan krysses av for om de som intervjues er brand, retail eller agency. Dette må vurderes ut i fra antallet som er planlagt intervjuet, siden det kan bli et problem med anonymiteten hvis det er veldig få i hver gruppe.

Del A. Hva driver partnere til å leie ut klær?

1. Fortell meg om klærne dere produserer/kjøper inn. Hva skjer med klesplaggene fra dere produserer/mottar dem til at de blir solgt, eller vurdert som en del av overskuddslager.
 - Hva gjør dere med overskuddslager i dag?
 - Hvor stort er deres overskuddslager i gjennomsnitt?
 - Hva er problemene for dere med et overskuddslager?
 - Hvilke muligheter ser dere for å handtere overskuddslager mer bærekraftig og økonomisk effektivt i fremtiden?

2. Dere har et samarbeide med Fjong der deres klær blir leid ut til Fjongs kunder. Hva er grunnen til at dere valgte å gjøre dette?

Svaralternativ (flere er mulig):

- a) Håndtere overskuddslager mer økonomisk effektivt (økt marginalinntekt)
 - b) Håndtere overskuddslager mer bærekraftig (istedenfor å sende til forbrenning, deponi eller resirkulering utenlands)
 - c) Minske behov for lagerplass
 - d) Unngå salg som devaluerer varemerket
 - e) Unngå å gi klær til andre aktører for re-design eller andrehånds salg (for eksempel Fretex, Fæbric) som devaluerer varemerket
 - f) Få kvantitativ feedback fra kunder (For eksempel statistikk)
 - g) Få kundetilbakemeldinger (kvalitativ informasjon f.eks. materiale, svakheter, hva er mest populært, hvilke størrelser er mest brukt, hvilken type modeller er mest populære, hvilke fargekombinasjoner er mest populære).
 - h) Forlenge livslengden til klesplaggene for å bidra til en mer bærekraftig moteindustri
 - i) Synligheten samarbeidet med Fjong gir
 - j) Bli assosiert med en grønn merkevare som Fjong
 - k) Kommende krav til bærekraftsrapportering (For eksempel EUs nye klassifiseringssystem for bærekraftige økonomiske aktiviteter som trer i kraft fra 1.januar 2022 – EU taksonomien)
 - l) Annet: _____
- Hva er den viktigste grunnen til å samarbeide med Fjong i dag (be om rangering av svaralternativene over i spørsmål 2)?
- Hva er den viktigste grunnen til å samarbeide med Fjong i fremtiden, og vil strengere krav om bærekraftsrapportering i framtiden påvirke dette, slik som for eksempel EUs nye klassifiseringssystem for bærekraftige økonomiske aktiviteter som trer i kraft fra 1.januar 2022 – EU taksonomien)? (be om rangering av svaralternativene over i spørsmål 2)?

3. I hvilken grad er provisjon en viktig motivasjonsdriver?

Høre partnerens refleksjoner rundt dette, her kan de tenke litt løst rundt dette.

4. Hver måned sender Fjong ut en rapport med oversikt over hvilke plagg, størrelser merker og lignende som er mest populære.

- Synes dere dette er verdifull informasjon, og er det eventuelt annen informasjon dere ønsker?

Del B – Willingness to accept (motsetningen til willingness to pay)

6. Er dere kjent med tjenester der det innebærer en kostnad for å være med på plattformen/tjenesten?

- Hadde dere vært villig til å betale for å la deres klesplagg være tilgjengelige for utleie på plattformen? NB! Dere hadde fortsatt fått betalt for hvert plagg som blir leid ut.
- Hadde dere foretrukket en fast sum per måned for å være en del av tjenesten eller hadde dere heller betalt basert på antall plagg som blir leid ut?
- Hadde dere ønsket å kunne betale for å få økt synlighet på plattformen?
- Hadde dere ønsket å kunne betale for å få kundetilbakemeldinger?
- Hvor mye ville du vært villig til å betale for å få informasjon om bærekraft (EUs New green deal/ EU-taxonomi).

5. Er jobben dere må gjøre for å være partner av større eller mindre verdi enn det dere får tilbake fra FJONG?

- Hvilken del av samarbeidet gir dere størst verdi?
- Den verdien det gir dere å få leid ut klærne via Fjong er den større, mindre eller lik det arbeid dere gjør for å kunne leie ut via FJONG idag?
- Går det å sette en verdi i kroner og ører for å være en del av Fjongs plattform?

7. Var det noen steg i prosessen som var spesielt tidkrevende eller kompliserte når dere skulle bli utleier hos FJONG?

8. Synes du/dere at det var enkelt å bli utleier hos Fjong?

- Hva var enklest?
- Hva var mindre enkelt?
- Hvordan kunne det bli enda enklere?

9. Hvor ofte kunne dere tenke dere å sende nye plagg? Vil dere kunne sende plagg oftere om FJONG dekket eventuelle shippingkostnader.

Til slutt;

Er det andre ting som du føler at vi ikke har dekket under dette intervjuet?

Vedlegg 1.2. FJONG – your green, smart & endless wardrobe E-post sendt ut til intervjuobjektene



Vedlegg 2. Svar fra intervjuene i arbeidspakke en (1) del B: Hva er driverne for leie ut klær?

Handelshøyskolen BI
Senter for Bærekraft og Energi
Arbeidsleder: Per Espen Stoknes
Divrige deltakere: Grete Sexe

Hva er driveren for å leie ut klær?

Oppsummering nasjonelle undersøkelser med partnere i Norge.
Jan-Mars 2022

Del A.

Hva motiverer partnere til å leie ut klær?

På spørsmålet "Hva gjør dere med overskuddslageret i dag?" Svarte de følgende;

- De fleste 31,8% solgte unna overskuddslageret via vareprøvesalg og lagersalg. Samtidig som vi så at Tise har blitt en viktig kanal de siste årene. Hele 27,3 % solgte overskuddslageret sitt via Tise i kategorien Second Chance.
- 18,2 % kolleksjon over flere sesonger
- 13,6 % veldedighet
- 4,5 % outlet utlandet
- 4,5 % Overskudds materiale til nye plagg

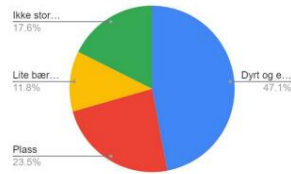
Kategori	Prosent
Overskudds materiale til nye plagg	4,5%
Outlet utlandet	4,5%
Kolleksjon over flere sesonger	18,2%
Veldedighet	13,6%
Vareprøvesalg og lagersalg	31,8%

Størrelsen på overskuddslageret

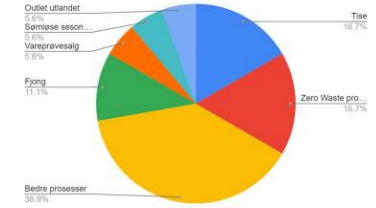
Av de partnerne vi intervjuet var det kun et fåtall som sa de satt med et betydelig overskuddslager. Pr. d.d. er Fjong sine partnere små aktører som produserer små volum og sitter derfor ikke med store mengder av ekstra varer.

Hvilke utfordringer har dere med overskuddslager?

Til tross for at det ikke er et stort problem blant de spurte (17,6 % svarte det), sier 47,1 % at det er dyrt og gir et ødeleggende prisbilde. 23,5 % svarer at det tar mye plass, mens 11,8 % svarer at de føler det er feil og lite bærekraftig.



Hvilke muligheter ser dere for å håndtere overskuddslager mer bærekraftig og økonomisk effektivt i fremtiden?



I svaret bedre prosesser er målet å ha bedre verktøy til å gjøre bedre analyser for å ikke overprodusere.

Dere har et samarbeid med Fjong der deres klær blir leid ut til FJONGS kunder. Hva er grunnen til at dere valgte å gjøre dette?

- 86 % Forlenger livslengden til klesplaggene for å bidra til en mer bærekraftig moteindustri
- 60 % Gjengir overskuddslager med Fjong og
- 60 % Håndtere overskuddslager mer bærekraftig (ved å bidra til reduksjon av utslipp eller resirkulering/bedre bruk)
- 50 % Utøvere salg som devaluerer varermarkedet
- 40 % Bli assosiert med en grunn merkevare som Fjong
- 40 % Fjong som markedsføringskanal
- 30 % På kundetilbakemeldinger (valgte informasjon Løse, materiale, størrelse, farge og merke) for å forbedre et merke. Høytliggende type modeller er mest populære, f.eks. kjoler og bluser (i stedet for t-skjorter)
- 20 % Møte behov for lagertid
- 20 % På kundetilbakemeldinger fra kunder (for eksempel størrelse)
- 10 % Gjengir og utvider
- 10 % På samarbeid med nettsider og vevstyper
- 10 % Trafik / nå nye kundegrupper
- 10 % Utøvere salg av andre alternativer for utvalg eller antall klær (for eksempel Fjong, Fjong) som devaluerer varermarkedet
- 10 % Kommer tilbake til bærekraftig rapportering (for eksempel ESD) nye markedsføringskanaler for bærekraftige økonomiske aktiviteter som har i kraft fra januar 2022 - ESD (eksperiment)
- 6 % Håndtere overskuddslager mer økonomisk effektivt (påk kjøpt inn)

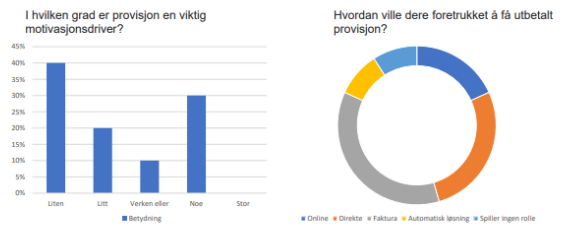
Hva er de 3 viktigste grunner til å samarbeide med Fjong i dag?

- 1** Forlenger livslengden til klesplaggene for å bidra til en mer bærekraftig moteindustri
- 2** Fjong som en markedsføringskanal
- 3** Håndtere overskuddslager mer bærekraftig

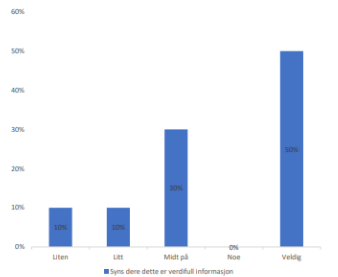
Hva er de viktigste grunner til å samarbeide med Fjong i fremtiden?



Provisjon og dens betydning



Hver måned sender Fjong ut en rapport med oversikt over hvilke plagg, størrelser merker og lignende som er mest populære.



Er det eventuelt annen informasjon dere kunne ønsket å få gjennom disse rapportene?

- Populære størrelser
- Populære farger
- Populære merker
- Aldersgruppen som leier ulike plagg

Del B. Willingness to accept (motsetningen til willingness to pay)

Fjong er en digital plattform for utleie av klær til kvinner, og vi ønsker å se på brukervennligheten og forbedringspotensialet av abonnements-tjenesten.

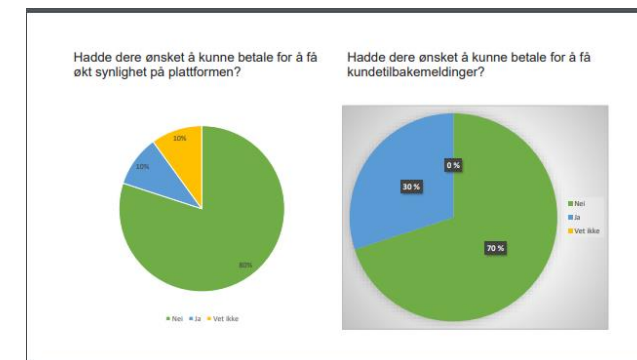
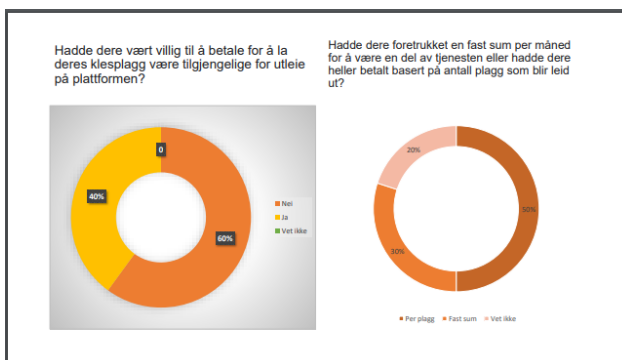


3 ting som gjør tjenesten enkelt å bruke

- Enkel å forstå
- Bruker-vennlig
- Lett å navigere

3 ting som gjør tjenesten vanskelig å bruke

- Tidkrevende å finne riktig plagg og størrelse
- Usikkerhet rundt abonnementet
- Presentasjon av klærne



Er dere villig til å betale for å få informasjon om bærekraft (EUs New green deal/ EU-taxonomi), og evt hvor mye?

Response	Percentage
Ja	50%
Vet ikke	30%
Nei	20%

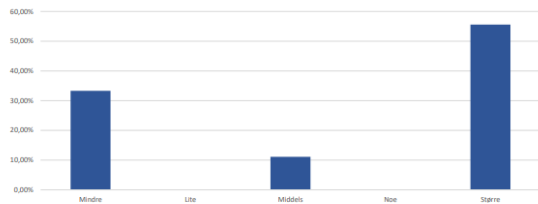
De som svarte ja sa følgende:

- Ja, om kvaliteten er bra. Ser at det da er behov for flere samarbeidspartnere og ikke bare Fjong.
- Ja det kunne vi, men bør være lavterskel. Likevel avhenger det av hva en hadde fått igjen (kvalitet), men det kan lønne seg å betale for en tjeneste fremfor å ansette.
- Ja. Vi gjør klimaregnskap i dag og input her hadde vært verdifull!
- Ja, men avhenger av volumet vi leier ut via Fjong.
- Ja, knytte det opp mot omsetning

Konkret sum ble ikke spesifisert, men at kvalitet og relevans skulle inn.

Del C. Partnerne – og samarbeidet er i dag

Vi ønsker å se på samarbeidet, og hvor evt forbedringer bør gjøres.

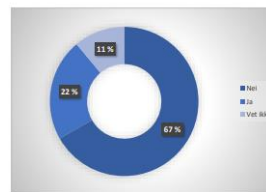


Den verdien det gir dere å få leid ut klærne via Fjong, er den større, mindre eller lik det arbeid dere gjør for å kunne leie ut via FJONG i dag?

Hvilken del av samarbeidet gir dere størst verdi?

- Fellesskapet samarbeidet gir.
- Kult prosjekt som vi har lyst til å støtte og være en del av
- Omdømme, at vi er med på den nye bælgjen og at vi er med på skiftet. Fjong er en fin kanal for å formidle dette.
- Teste ut nye måter å omsette plaggene våre på, nå ut til en større bredde av kunder.
- Redusere lagerplass, samt at plaggene blir brukt fremfor at de blir liggende frem til et nytt lagertilbud etter pandemien.
- Være med på å gjøre tekstilindustrien grønnere. Forlenge levetiden på våre plagg, og at de er i bruk.
- Det at vi sammen forlenger levetiden på plaggene.
- Tilstedeværelse på en grønn og bærekraftig arena der grønn tekstilindustri blir løftet frem.
- Kvalitetstsjekk av våre produkter, samt at Fjong er en fin markedsføringskanal for oss. Teste ut utleie.
- Markedsføring og frigjøre lagerplass.

Går det å sette en verdi i kroner og ører for å være en del av Fjongs plattform?

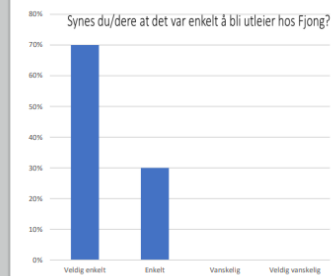


Majoriteten av de vi spurte syntes det var vanskelig å sette en verdi i kr og øre på samarbeidet. Hovedsakelig fordi samarbeidet ennå er i startfasen og der er for tidlig å si om dette ga noen reelle kr i kassen.

Beløpet spriker fra 0 til 50' kr i året.

Var det noen steg i prosessen som var spesielt tidkrevende eller kompliserte når dere skulle bli utleier hos FJONG?

- Tilbakemeldingen her var at hele prosessen var enkel.
- Det eneste som det var noe å utsette på var selve rapporten, den synes de aller fleste er uoversikkelig.



Hva var enklest?



Hva var mindre enkelt?

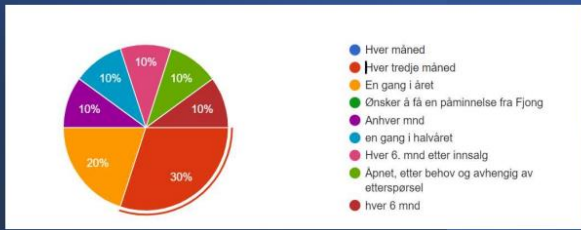
- Oppfølgingen i etterkant, ønske om lettere samarbeid etter at plaggene har blitt sendt.
- Rapportene.
- Faktureringsdelen.



Hvordan kunne det bli enda enklere?

- Tettere dialog i henhold til nye plagg som ønskes og når.
- Tettere samarbeid og tydeligere kommunikasjon/informasjon fra Fjong om hva strategien er fremover, hvilken retning ønsker de å gå og hvilke planer de har.
- Tettere dialog, eks oppfølgingsmøte hver 6. mnd for å optimalisere produktporteføljen hos Fjong.
- Rapporten kan bli enklere.
- Ikke noe å utsette.
- Minimums beløp på faktureringen, overføre pengene en gang i mnd automatisk.
- Presentasjonsvideo som forklarer hva Fjong er til resten av teamet hos oss.

Hvor ofte kunne dere tenke dere å sende nye plagg?



Vil dere kunne sende plagg oftere om FJONG dekket eventuelle fraktkostnader?



Er det andre ting som du ikke føler at vi har dekket under dette intervjuet?

- Egen salgskanal på Fjong sin nettside hvor de selger plaggene etter uteile (3. change).
- Pop-up shop i lag med Fjong.
- Egen mini-kolleksjon eksklusivt for Fjong.
- Fjong kunne fint ha vært mer på med informasjon og hvilken retning de ønsker å gå.
- Hold det enkelt, og at en ikke trenger å være et stort merke for måtte være med.
- Redd Fjong kun når ut til en spesifikk kundegruppe (hipster/trendsettere).
Mister dessverre «mainstream» kundene, kommunikasjonsformen og synligheten ute i markedet sikter mot fremoverlente mennesker og ikke massen. Her er det forbedringspotensial.
- Fin og hyggelig kommunikasjon med Fjong. Profilerer av hvert merke, intervjuer med de enkelte som begge parter kan bruke. Egen app.
- Fjong kan fint være litt mer på i etterkant av at samarbeidet er inngått. Jevnlige kontakt.



SAMARBEIDSAVTALE

FJONG Norge AS

PARTNER

1. Bakgrunn for samarbeid

FJONG ønsker å samarbeide med **PARTNER**, heretter kalt selskapet, om å være med på å skape varige endringer i dagens bruk-og-kast-samfunn. Vi kan sammen bane vei for en grønnere og mer etisk retning i industrien. Dette samarbeidet vil hjelpe oss med å utnytte allerede produserte plagg maksimalt. Dette er en vinn-vinn-vinn-situasjon for alle parter: selskapet, forbrukerne og FJONG.

2. Formål

FJONGs formål med dette samarbeidet er å øke selskapets totale avkastning med utleieinntekter på selskapets plagg, ved å leie de ut gjennom FJONG. FJONG tilbyr i dag klesabonnement samt mulighet for engangsbasert leie («FJONG Occasion»).

3. Ansvarsfordeling

Samarbeidet går ut på at selskapet stiller med plagg til disposisjon for utleie og evt. bruksalg gjennom FJONG. Valg av plagg vil være basert på vår erfaring om hvilke typer plagg som har maksimalt utleiepotensiale. FJONG vil komme med anbefalinger til salgstidspunkt eller videre utleie for å øke selskapet sin fortjeneste per plagg maksimalt.

Selskapet forblir eiere av plaggene såfremt ikke noe annet er avtalt. Selskapet tillater andre å bruke plaggene i samsvar med tjenestens formål og FJONG kan lagre data og informasjon om plaggene. Selskapet står også fritt til å hente tilbake plagg, når de ønsker, med mindre det er framtidige utleier på plaggene. Da forbeholder FJONG seg retten til å fastsette nytt hentetidspunkt etter utleiene.

4. Markedsføring

FJONG poster om samarbeidet med selskapet i sosiale medier (primært Instagram) ca. hver måned. Dette innebærer f.eks. produktbilder, info om merket, bærekraftshistorier eller lignende. FJONG kan bruke plaggene i kampanjer og fotoshoots.

5. Leie- og salgsinntekter

Plagginntjening skjer hver gang et plagg leies ut eller selges.

For plagg leid gjennom abonnementsstjenesten:

selskapet vil få en utbetaling på ca. 5 % av innkjøpsprisen på plaggene per utleie ink. MVA, med maksimal utbetaling på 100 kr per plagg per måned.

For plagg leid ut gjennom engangsleie (spot-leie):

Selskapet vil få en andel tilsvarende ca. 1/3 av utleieprisen for engangsleie. Utleieprisen avhenger av plaggets opprinnelige verdi.

For salg:

FJONG vil sette plagg til salg når salgsinntekter forventes å være høyere enn fremtidige leieinntekter, eller når selskapet ønsker dette spesifikt. Selskapet vil da få 50 % av salgsprisen.

Inntektene fra både utleie via abonnement og spot samt salg utbetales månedlig. Ved feilutbetaling er det en gjensidig rett til å reversere utbetalingene eller få etterbetalt i opptil tre år etter overføringen for å rette opp.

6. Varighet på samarbeid

Avtalen gjelder fra det tidspunkt den er undertegnet av begge parter og inntil åtte måneder fram i tid. Avtalen forlenges automatisk, dersom ikke annet er avtalt.

8. Ansvar for skade og tap

Selskapet må forvente normal slitasje på plaggene som blir utleid. Normal slitasje innebærer slitasje som ødelagte glidelåser, små flekker, løse eller mistede perler/paljetter, eller annen slitasje som FJONG betrakter som normal. FJONG står for reparasjon av plaggene, dersom det anses som økonomisk hensiktsmessig. Vi forbeholder oss også retten til å gjøre mindre modifikasjoner på plaggene, som resultat av normal slitasje.

FJONG er ansvarlige for tap av plagget. Kompensasjonen vil bli vurdert på en sak-til-sak-basis, basert på plaggets stand ved tapstidspunktet. Ved kompensasjon vil outlet-prisen til det skadde eller tapte plagget legges til grunn.

9. Force Majeure

Partene skal ikke bli holdt ansvarlige for noen omstendigheter som er utenfor partenes kontroll, inkludert levering gjennom tredjeparter. Om ansvaret ligger på en tredjepart som samarbeider med FJONG, er vi ikke ansvarlige så lenge tredjeparten også er frigjort fra forrige punkt.

10. Lov og rett

Avtalen følger norsk rett. Tvist søkes løst gjennom forhandlinger eller frivillig mekling. Lykkes ikke dette, kan tvisten bringes inn for de ordinære domstoler til avgjørelse.

11. Fortrolighet

Partene plikter å behandle innholdet i denne avtalen konfidensielt, samt bevare taushet om fortrolige opplysninger som er mottatt fra andre parter.

Sted/dato:

Sted/dato:

PARTNER

FJONG Norge AS



Full firmarapport

FJONG NORGE AS

Firmainformasjon

Status	Aktivt
Organisasjonsnr	917997918 MVA
Selskapsnavn	FJONG NORGE AS
Organisasjonsform	Aksjeselskap (AS)
Stiftelsesdato	06.10.2016
Registreringsdato	09.11.2016
Registrert i	Foretaksregisteret (Brønnøysund), Merverdiavgiftsmanntallet (Brønnøysund)
Bransje	77.390 Utleie og leasing av andre maskiner og annet utstyr og materiell ikke nevnt annet sted
Kontaktperson	DAGL Sigrun Hansen Syverud
E-post	kontakt@fjong.co
Internett	fjong.co
Telefon	940 85 950
Mobiltelefon	450 64 005
Antall ansatte	24
Aksjekapital	47 236
Forretningsadresse	c/o Sigrun Syverud Waldemar Thranes gate 15B, 0171 OSLO Oslo
Postadresse	c/o Sigrun Syverud Waldemar Thranes gate 15B, 0171 OSLO

Regnskapsanalyse

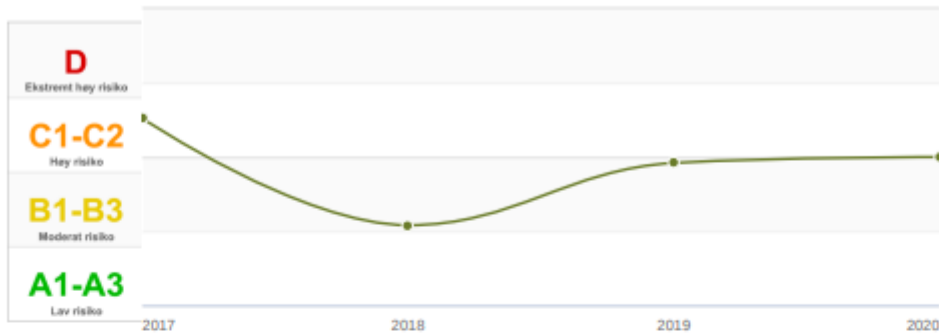
Sannsynlighet for konkurs (rating)

Sannsynligheten for at et firma går konkurs avhenger av mange faktorer. Denne modellen baserer seg kun på firmaets regnskapstall, og kan dermed ikke ene og alene si om et firma er på vei til å gå konkurs. Proff Forvalt tar forbehold om feil i regnskapstallene, som medfører at ratingen ikke blir korrekt.

Rating-type	Rating	Beskrivelse
Kortsiktig	B3 - Moderat	Med tilstrekkelig sikkerhet og informasjon vil firmaet kunne betjene kreditt på kort sikt. Mer usikker enn topprating A.

risiko		
Mellom-/langsiktig	C1 - Moderat til høy risiko	En viss risiko knyttet til seg. Vil i utgangspunktet være betydelig mer eksponert i nedgang enn foretak med A- og B-rating. Dersom en får betryggende informasjon om inntjeningssevne og betjeningssevne, er det fremdeles mulig å yte kreditt.
Langsiktig	C1 - Moderat til høy risiko	En viss risiko knyttet til seg. Vil i utgangspunktet være betydelig mer eksponert i nedgang enn foretak med A- og B-rating. Dersom en får betryggende informasjon om inntjeningssevne og betjeningssevne, er det fremdeles mulig å yte kreditt.

Historisk rating



Kredittkommentar basert på tall fra normalregnskap

Evnen til å gjøre opp for seg ved forfall er svak, og inntjeningen bedrer ikke dette forholdet. Moderat kreditt kan gis dersom et eventuelt tap ikke er større en halve egenkapitalen i din bedrift og din bedrift tåler lengre kredittid enn vanlig.

Likviditetsgrad

Svak (0.9)



Kommentar

Dette er et mål på hvor mye kortsiktige midler foretaket har i forhold til forpliktelsene selskapet har på samme tidshorisont. Kortsiktig gjeld er forpliktelser som forfaller innen ett år, mens omløpsmidler er midler i foretaket som kan likvideres innen ett år.

Lønnsomhet

Ikke tilfredsst. (-48.4%)



Kommentar

Totalkapitalrentabiliteten i et foretak er et mål på avkastningen på selve eiendelene. Et viktig nøkkeltall ved lønnsomhetsberegning. Et rimelig nivå er 10 - 15%, men bør ligge over det selskapet betaler for sine lån.

Soliditet

God (19%)



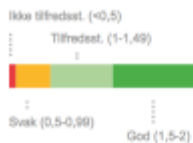
Kommentar

Hvis sum egenkapital < 100 000,- anses soliditeten uansett for å være svak. Egenkapitalandelen viser hvor stor andel av eiendelene som er finansiert med egenkapitalen.

Beregningsmodell:

$$\frac{SOM}{SKG} = \text{Likviditetsgrad } 1$$

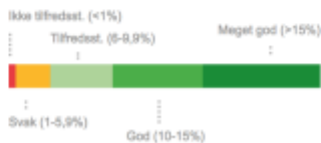
SOM: Sum omløpsmidler
SKG: Sum kortsiktig gjeld



Beregningsmodell:

$$\frac{(ORS + FK) * 100}{(SGE(x-1) + SGE(x)) / 2} = \text{Lønnsomhet}$$

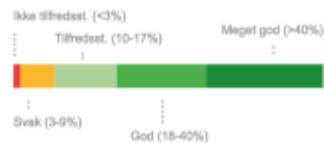
ORS: Ordinaert resultat før skattekostnad
FK: Sum finanskostnader
SGE(x-1): Sum gjeld og egenkapital i år(x-1)
SGE(x): Sum gjeld og egenkapital i år(x)



Beregningsmodell:

$$\frac{SEK * 100}{SGE} = \text{Soliditet}$$

SEK: Sum egenkapital
SGE: Sum egenkapital og gjeld



Lønnsomhetsanalyse	2017	2018	2019	2020	
Lønnsomhet (Totalkap. rentabilitet i %)	-109,1	-35,6	-64,7	-48,4	▲
Resultat av driften i %	-261,0	-126,8	-264,0	-271,3	▲
Kapitalens omløpshastighet	0,42	0,28	0,25	0,18	▼
Bruttofortjeneste i %	71	61	60	55	▼
Overskuddsgrad i %	-261	-127	-264	-271	▲
Egenkapital rentabilitet før skatt i %	4 069	-66	-179	-470	▼
Egenkapital rentabilitet etter skatt i %	4 069	-66	-179	-470	▼
Omsetning/lønnskroner	0,74	1,31	0,63	1,40	▲
Likviditetsanalyse	2017	2018	2019	2020	
Likviditetsgrad I	1,30	4,08	1,51	0,91	▼
Likviditetsgrad II	1,28				
Likviditetsgrad III	0,54	2,58	1,28	0,35	▼
Varelagerets omløpshastighet	12,37				
Lagertid i ant. dager	29				
Arbeidskapital	392	5 475	897	-193	▼
Soliditetsanalyse	2017	2018	2019	2020	
Egenkapitalandel i %	-2,7	67,5	4,1	19,2	▲
Egenkapitalandel av omsetning i %	-6	389	16	93	▲
Rentedekningsgrad	-166,3	-515,2	-38,8	-32,9	▲
Finansierungsgrad I	0,7	0,5	0,9	1,0	▼
Langsiktig lagerfinansiering i %	1 452				
Gjeldsgrad	-38,1	0,5	23,4	4,2	▲
Kortsiktig gjeldsandel i %	48	15	16	28	▼
Langsiktig gjeldsandel i %	54,7	17,3	79,5	53,2	▲

Grafisk fremstilling av nøkkeltall fra regnskapsanalyse

Lønnsomhet



Resultat av driften i %



Egenkapitalandel



Flere grafiske fremstillinger kan hentes på forvalt.no.

Roller og nettverk

Roller

Rolle	Type	Navn	F. dato
Daglig leder		Sigrun Hansen Syverud	1987
Styrets leder		Sophie Wiik	1988
Styremedlem		James Eric Larsen	1988
Styremedlem		Sigrun Hansen Syverud	1987
Regnskapsfører		ATHENE ACCOUNTING AS	980325865
Revisor		PKF REVISJON AS	983773370

Signatur

Signatur

Sigrun Hansen Syverud (født 13.03.1987)

Underavdelinger

En underavdeling er et avdelingskontor; dvs ikke en egen juridisk enhet.

Ingen underavdelinger er registrert på dette organisasjonsnummeret.

Aksjonærliste

Kilde: Skatteetaten 31.12.2020

Navn	Ant aksjer	Andel
SIGRUN INVEST AS	251 000,000	27,00 %
JAMES LARSEN INVEST AS	245 000,000	26,00 %
Marie Ameln	116 000,000	12,00 %
HHT INVEST AS	34 582,000	4,00 %
SKYFALL INVEST AS	30 000,000	3,00 %
REFSNES HOLDING AS	25 000,000	3,00 %
ALVIN INVEST AS	20 480,000	2,00 %
GRAFO AS	14 285,000	2,00 %
3T HOLDING AS	12 500,000	1,00 %
SKYFALL VENTURES AS	11 997,000	1,00 %
HERI INVEST AS	10 989,000	1,00 %
HUITFELDSGATE 32 AS	10 989,000	1,00 %
WIIK HOLDING AS	10 989,000	1,00 %
VERDIHAGEN AS	7 010,000	1,00 %

Navn	Ant aksjer	Andel
AB INVESTMENT AS	7 005,000	1,00 %
Ragnhild Bækholt Rogstad	6 600,000	1,00 %
CAHE FINANS AS	6 593,000	1,00 %
POLLEN VIND AS	6 593,000	1,00 %
NANCY DREW AS	5 757,000	1,00 %
Julia Vs Christensen	5 400,000	1,00 %

Regnskapstall

Alle beløp er oppgitt i hele 1000

RESULTATREGNSKAP	2017	2018	2019	2020
Konsernregnskap	Nei	Nei	Nei	Nei
Startdato	06.10.2016	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Avslutningsdato	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Sum salgsinntekter	1 148	1 801	2 107	1 363
Annen driftsinntekt	0	235	661	335
Sum driftsinntekter	1 148	2 036	2 768	1 698
Varekostnad	334	710	839	614
Endr. behold. varer under tilvirk./ferdige	0			
Beholdningsendringer	0			
Lønnskostnader	1 550	1 552	4 366	1 214
Herav kun lønn	1 105	660	2 848	3 705
Pensjonskostnader	27	73	145	86
Avskrivning varige driftsmidler/im. eiend.	446	1 433	1 935	2 317
Andre driftskostnader	1 815	923	2 935	2 160
Sum driftskostnader	4 144	4 618	10 075	6 306
Driftsresultat	-2 996	-2 581	-7 307	-4 607
Inntekt på investering i datterselskap	0			
Inntekt på invest. annet foretak i sm konsern	0			
Inntekt på invest. i tilknyttet selskap	0			
Sum annen renteinntekt	1	6	9	5
Sum annen finansinntekt	1	0	0	0
Sum finansinntekter	2	6	9	5
Verdiendr. markedsbas. fin.omløpsmidl.	0			
Sum annen rentekostnad	8	0	186	136
Andre finanskostnader	9	5	3	3
Sum annen finanskostnad	9	5	3	3
Sum finanskostnader	18	5	188	140
Netto finans	-15	1	-179	-134
Ordinært resultat før skattekostnad	-3 011	-2 581	-7 486	-4 741
Skattekostnad på ordinært resultat	0	0	0	0
Ordinært resultat	-3 011	-2 581	-7 486	-4 741
Netto ekstraordinære poster	0			
Skattekostnad på ekstraordinært resultat	0			

RESULTATREGNSKAP	2017	2018	2019	2020
Årsresultat	-3 011	-2 581	-7 486	-4 741
Udekket tap	-3 011	-2 581	-7 486	-4 741
Sum overføringer og disponeringer	-3 011	-2 581	-7 486	-4 741
BALANSEREGNSKAP				
	2017	2018	2019	2020
EIENDELER				
Anleggsmidler				
Forskning og utvikling	288	3 569	7 320	5 502
Utsatt skattefordel	0	0	0	0
Sum immaterielle anleggsmidler	288	3 569	7 320	5 502
Driftsløsøre/inventar/verktøy/biler	746	922	830	617
Sum varige driftsmidler	746	922	830	617
Sum finansielle anleggsmidler	0			
Sum anleggsmidler	1 034	4 491	8 149	6 119
Sum varer	27			
Sum varelager	27			
Kundefordringer	19	349	263	203
Andre fordringer	948	2 321	141	1 076
Sum fordringer	967	2 670	405	1 279
Sum investeringer	0			
Bankinnskudd, kontanter o.l.	715	4 585	2 268	790
Sum Bankinnskudd, kontanter o.l.	715	4 585	2 268	790
Sum omløpsmidler	1 709	7 255	2 673	2 069
Sum eiendeler	2 743	11 746	10 823	8 188
EGENKAPITAL OG GJELD:				
Aksjekapital/Selskapskapital	36	44	44	47
Egne aksjer	0	0	0	0
Overkursfond	2 906	13 484	13 484	19 380
Annen innskutt egenkapital	-6	-6	-6	-36
Sum innskutt egenkapital	2 937	13 522	13 522	19 392
Annen egenkapital	0		0	0
Udekket tap	-3 011	-5 592	-13 078	-17 819
Sum opptjent egenkapital	-3 011	-5 592	-13 078	-17 819
Sum egenkapital	-74	7 930	444	1 573
GJELD				
Utsatt skatt	0	0	0	0
Andre avsetninger for forpliktelser		536	402	268

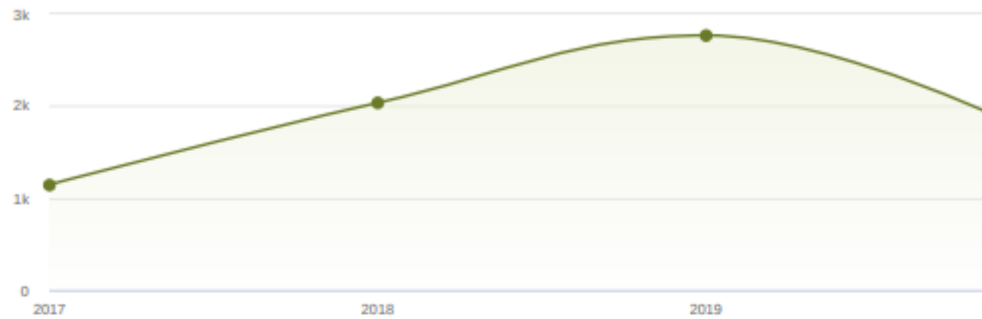
BALANSEREGNSKAP	2017	2018	2019	2020
Sum avsetninger til forpliktelser	0	536	402	268
Konvertible lån	0	0	4 300	0
Pantegjeld/gjeld til kredittinstitusjoner			2 400	2 584
Annen langsiktig gjeld	1 500	1 500	1 500	1 500
Sum annen langsiktig gjeld	1 500	1 500	1 500	1 500
Sum langsiktig gjeld	1 500	2 036	8 602	4 353
Konvertible lån	540	49	49	49
Leverandørgjeld	212	292	145	832
Betalbar skatt	0	0	0	0
Skyldige offentlige utgifter	127	394	456	357
Annen kortsiktig gjeld	438	1 045	1 127	1 025
Sum kortsiktig gjeld	1 317	1 780	1 776	2 263
Sum gjeld	2 817	3 816	10 378	6 615
Sum egenkapital og gjeld	2 743	11 746	10 823	8 188
Garantistillelser			0	0
Pantstillelser			0	0

EKSPORT	2017	2018	2019	2020
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK
Valutakode	NOK	NOK	NOK	NOK

ØVRIG INFORMASJON	2017	2018	2019	2020
Antall årsverk	4,00	12,00	25,00	15,00
Lederlønn	654	450	467	315
Leder pensjonskostnad	14	10		6
Leder annen godtgjørelse	0	0	7	4
Revisjonshonorar	0	41	47	40
Annet revisjonshonorar				88

Grafisk fremstilling av resultatregnskap

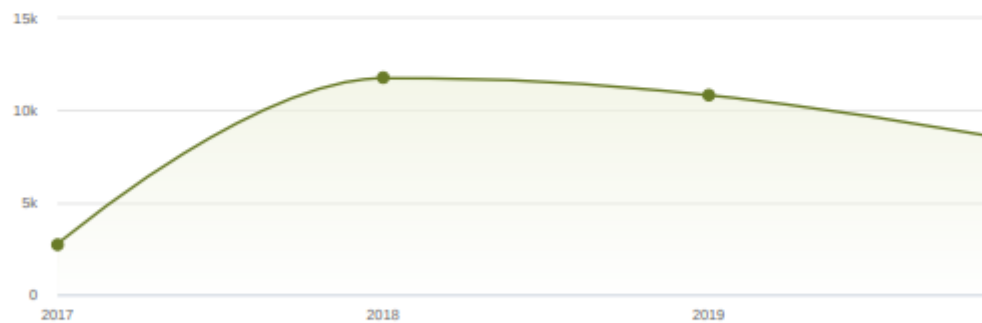
Sum driftsinntekter



Ordinært resultat før skatt



Sum eiendeler



Flere grafiske fremstillinger kan hentes på forvalt.no.

Revisors kommentarer og styrets beretning

2019-regnskap

- Selskapets årsoppgjør ikke avgitt innen lovens frist (Kilde: Revisor)
- Revisor:PKF REVISJON AS

2019-regnskap

- Ny beretning etter at tidligere beretning er tilbakekalt (Kilde: Revisor)
- Revisor:PKF REVISJON AS

2017-regnskap

- Egenkapitalen er tapt (Kilde: Styret)

2017-regnskap

- Aksjekapitalen er tapt (Kilde: Styret)

Pantehftelser

Frivillig pant

Antall: 4

Type	Kreditor	Dato	Beløp i 1000
Salgs pant	DNB BANK ASA	15.07.2020	194
Pant i driftstilbehør	NORDEA BANK ABP FILIAL I NORGE	16.05.2019	2 400
Pant i varelager	NORDEA BANK ABP FILIAL I NORGE	16.05.2019	2 400
Factoringavtale	NORDEA BANK ABP FILIAL I NORGE	16.05.2019	2 400

Tvungen pant

Antall: 0

Andre tinglysninger

Antall: 0

Betalingsanmerkninger

Antall: Ukjent, krever bestilling

Kunngjøringer

Det finnes 38 kunngjøringer for dette organisasjonsnummeret.

25.10.2021	Godkjente årsregnskap
15.10.2021	Endring av styre
17.03.2021	Endring av styre
16.03.2021	Endring av styre
13.03.2021	Endring av styre
30.12.2020	Endring av kapital
30.12.2020	Endring av vedtektsdato
09.11.2020	Fullmakt kapitalforhøyelse
09.11.2020	Endring av styre
21.10.2020	Godkjente årsregnskap
01.10.2020	Endring av styre
28.07.2020	Endring av forretningsadresse
23.06.2020	Endring av styre
02.06.2020	Endring av styre
03.02.2020	Endring av revisor
03.07.2019	Godkjente årsregnskap
02.01.2019	Endring av revisor
02.01.2019	Revisjon av årsregnskap
04.12.2018	Fullmakt kapitalforhøyelse
04.12.2018	Fullmakt konvertibelt lån
04.12.2018	Endring av styre
27.11.2018	Endring av kapital
27.11.2018	Endring av daglig leder
27.11.2018	Endring av vedtektsdato
21.07.2018	Godkjente årsregnskap
28.02.2018	Endring av styre
28.02.2018	Endring av signatur
01.11.2017	Endring av styre
06.10.2017	Endring av kapital
06.10.2017	Endring av vedtektsdato
31.08.2017	Endring av revisor
06.06.2017	Endring av daglig leder
06.06.2017	Endring av vedtektsdato
29.03.2017	Endring av forretningsadresse

20.02.2017	Endring av kapital
20.02.2017	Endring av vedtektsdato
23.11.2016	Endring av signatur
09.11.2016	Nyregistrering

Se forvalt.no for kunngjøringsdetaljer.

Statistikk

Omsetning innen 77.390 Utleie og leasing av andre maskiner og annet utstyr og materiell ikke nevnt annet sted

FJONG NORGE AS er målt i omsetning nr. 416 i denne bransjen av totalt 3 294 selskap.

Antall ansatte innen 77.390 Utleie og leasing av andre maskiner og annet utstyr og materiell ikke nevnt annet sted

FJONG NORGE AS er målt i antall ansatte nr. 22 i denne bransjen av totalt 3 294 selskap.

FJONG NORGE AS i forhold til det lokale næringslivet

OSLO

FJONG NORGE AS er målt i omsetning nr. 37 609 i OSLO av totalt 97 813 selskap som har levert regnskap.

FJONG NORGE AS er målt i antall ansatte nr. 5 645 i OSLO av totalt 26 836 selskap med mer enn 1 ansatt.

*Alle statistikker er basert på siste innleverte regnskap for alle aktive og innleveringspliktige foretak.

Proff Forvalt kan bistå med ytterligere analyser, ta kontakt med oss for avtale:

Adresse: Langkaia 1, 0150 Oslo.

Telefon 21 51 66 02.

Internett: forvalt.no E-post: forvalt@proff.no