

# Distriktsbutikken og lokalavisen

Til internt bruk på avishuset

# Lars Helgeland





## Driver butikk med hjerte for bygda

11 MARS 2016

Postkontoret forsvant. Banken forsvant. Da bensinstasjonen over gata måtte stenge dørene, kjøpte Joker-kjøpmann Vidar Finsådal den for å sikre drivstoff i bygda. – Jeg vil bidra til at dette fortsetter å være et levende samfunn. Nærbutikkens verdi ligger i å være et sted der folk treffes og blir sett, sier han.



## Få råd og hjelp

Merkur-programmet er eit utviklingsprogram for butikkar i distrikt-Norge. Målet er å sikre folk i distrikta tilgang til ein [nærbutikk](#) og [bokhandel](#) av god kvalitet. Merkur tilbyr oppleiring og rådgiving og arbeider for at butikkane skal få tilleggstenester som aukar lønsemada og gir innbyggjarane i lokalsamfunnet betre tenester. Programmet er eigd av [Kommunal- og moderniseringsdepartementet](#). Merkur er ein del av [Distriktsenteret](#).

## Søk om støtte

Merkur-programmet forvaltar fem støtteordninger for distriktsbutikkar på vegne av Kommunal- og moderniseringsdepartementet. Butikkene kan få [investeringsstøtte](#) til nødvendig oppgradering av butikken, pluss [utviklingsstøtte](#) eller [servicesstøtte](#). Butikkene kan også få investeringsstøtte til [drivstoffanlegg](#). Bokhandlane kan få [utviklingsstøtte](#).

KOMMUNEN OG  
NÆRBUTIKKEN



LANDSLAGET FOR  
LOKALAVISER

## Fakta/Trender Merkurbutikken

- 10.000.000,- i omsetning
- 25% av butikkene går med underskudd
- 50% 0 resultat eller et lite overskudd
- 25% bra lønnsomhet – mer enn 3% i resultat

## Fakta/Trender Merkurbutikken

- Tilleggstjenester blir viktigere
- Større sesongsvingninger som kan og bør utnyttes bedre
- Turister er ofte mer lojale enn de fastboende
- Liten bevissthet om butikkens betydning blant de fastboende og kommune

## Fakta/Trender Merkurbutikken

- En lokal krisesituasjon er en god vekker
- Handelslekkasje 40% - varierer fra 70% til 0% i handelslekkasje. Den sentrumsnære butikken sliter mest
- Hvert andre år blir en distriktsbutikk pr. fylke lagt ned. Mange butikker blir gjenåpnet etter å ha vært stengt i 1-3 år.

## Fakta/Trender Merkurbutikken

- Netthandel ikke noe stort problem eller tema. Netthandel står for 5% av den totale detaljhandelsomsetningen i Norge
- COOP og Norgesgruppen tar samfunnsansvar

## Dette sier kjøpmennene om lokalavisa

- Den er viktig og skriver mye bra om bygda og butikken min. Derfor støtter jeg opp med profilannonser.
- Jeg får god effekt av å annonser spesielt i sesong
- Lokalavisa blir lest og er derfor viktig
- Kjeden sin markedsføring er god nok

## Dette sier kjøpmennene om lokalavisa

- Annonsene blir ikke lest og virker ikke. Markedet er overkommunisert.
- De skriver bare det som skjer i kommunesenteret
- Jeg ser ikke effekten og har ikke økonomi til å annonse
- Mye telefoner og mas om å annonse

Butikken "På sykesengen"		
Nøkkeltall		
	Resultat	%
Netto omsetning	10 000 000	100,00 %
Varekostnad	7 600 000	76,00 %
<b>Bruttofortjeneste før Svinn</b>	<b>2 400 000</b>	<b>24,00 %</b>
Registrert svinn	-150 000	1,50 %
Uregistrert svinn	-150 000	1,50 %
<b>Bruttofortjeneste etter Svinn</b>	<b>2 100 000</b>	<b>21,00 %</b>
<b>Lønnskostnad</b>	<b>1 150 000</b>	<b>11,50 %</b>
Husleie	200 000	2,00 %
Telefon	10 000	0,10 %
Internet	5 000	0,05 %
Markedsføring	70 000	0,70 %
Kjedeargifter	0	0,00 %
Avskrivninger	60 000	0,60 %
Regnskap	150 000	1,50 %
Renovasjon	40 000	0,40 %
Forsikring	50 000	0,50 %
Strøm	100 000	1,00 %
Andre driftskostnader	245 060	2,45 %
<b>Sum driftskostnader</b>	<b>2 080 060</b>	<b>20,80 %</b>
<b>Driftsresultat</b>	<b>19 940</b>	<b>0,20 %</b>
Finansposter	-20 000	-0,20 %
<b>Resultat</b>	<b>-60</b>	<b>0,00 %</b>

se under 1)

se under 2)

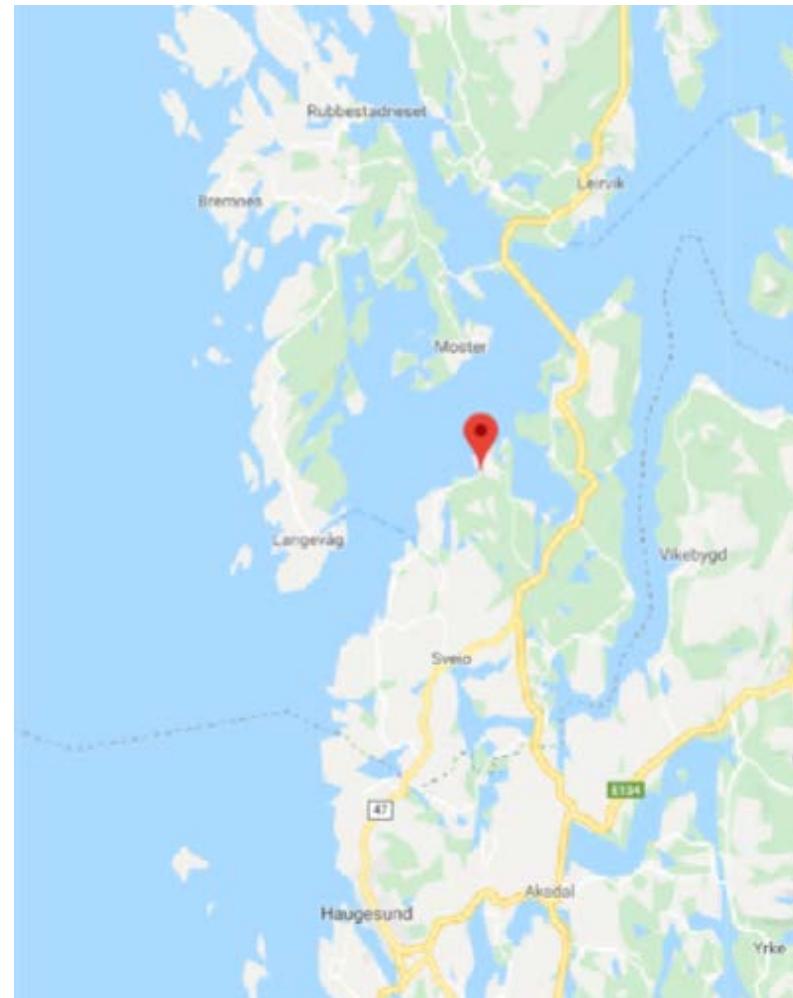
1)

Snittsalg: 250  
Kundeantall: 40 000  
Omsetning: 10 000 000

2)

Antall timer 5 000  
Lønnsats 230  
Sum lønnskostnad 1 150 000

1



# Nærbutikken i fare for å bli nedlagt

Torsdag 7. februar inviterer Norgesgruppen og Merkur til eit møte på Auklandshamn bedehus. Då skal framtida til Auklandshamn Daglegvare diskuteras.

Tekst: Kari Nilsdatter Haukås  
karis@veritasmedia.no



- Når du handlar lokalt er du med på å opprettholde nærbutikken og att levande lokal samfunn, påpekar Åse Marie Økland ved Auklandshamn Daglegvare. Arkivfoto

red. ann.) kjem ønskjer dei å møta bygda, då må me bevisst at me vil behalda butikken vår. Vil du ha butikk når du er gammal, må du bruka den når du er ung, prestiser Økland, som trekker fram mange gode grunner for at du bør velja nærbutikken.

- Det går ikkje lenger å berre ha ho omsetnad sommar og jul, fleire må handla på det jamne, fortel Økland.

Ifølge Norgesgruppen, som er eit kjedekonsept i daglegvarehandelen, er handelslekkasjen på matvarer i Auklandshamn på rundt 50 prosent. I følgje butikkene.

- Kva tenker du om det første møtet?

- Når Norgesgruppen og Merkur (utviklingsprogram for butikkar i distrikts-Norge,

Økland som er klar på at ho er totalt avhengig av å vera tilslutta ein kjede og at folk støttar opp om butikken for å få det til å gå rundt. I motsett fall blir det kroken på dera.



Bildet er frå d3 «Handle lokalt Da-gan» blei markert i Auklandshamn i 2016.

## Ærlege om butikkdrifta

Berre 37 prosent av all maten som blir kjøpt i Auklandshamn er frå den lokale butikken. Mange fekk seg ein tankevekkar på bygdamotet, for skjer det ikkje ei endring no, må butikken om ei stund leggja ned.

Tekst: Irene Flattnes Haldin  
ihaldin@veritasmedia.no

Det var dagleg leiar, Åse Marie Økland som sjølv opna møtet. Ho ønskte alle «darlingane» sine velkommen, for det er det kundane i bygda blir kalla. Blåde ho og del to andre representantane var imponerte over det store oppmøtet som tok plass i salen. Det gav hip om at det er vilje til å endra på handlevanane.

- Det er ikkje til å ståka under ein stol at det er vanskleg å drive butikk, folk handlar gjerne i Stord sentrum, i byen eller på Stord, men det er mange grunner til å satse på butikken her også, sa Økland. Ho fortalte om tilbod, utval og varer til fastbuande og hyttesfolk - tipping, hage- og fiskeutstyr, kakebemeling og blomster. Gratis kaffi om torsdagsaften, ein butikk er positiv til å støtta lokale tilsetningar, gir veldig oversiktsholmen til omorgsenteret og meinhetane i bygda og arrangerer kina om laurdagane.

Ikkje minst har ho tilbod til skuleelevar om morgonen eller ellers.

Barn og ungdomar legg Åse Marie sitt hjarta nær, derav er altid open i kafélokalet kan dei spela, gjer leksjer og vera med læravndare.

- Det har aldri vært noko problem med ungane, fortalte ho. Det er sjø tilsette på butikken, der over halvparten er ungdomar.

- Det er viktig å gi dei erfaringar av å jobba, seier butikkledaren.

### Står ikkje bra til

Lars Helgeland frå det statlige programmet for butikkutvikling Merkur, har følgd butikkene i Auklandshamn i mange år. Han la falkta på bordet.

- Det har vore ei spennande reise, men no står det ikkje bra til.

Lars Helgeland, Merkur

### Meir bevisst

Kundane blei inviterte til å komma med innspill og spørsmål. Jarle Jacobsen fekk fram eit poeng som vil støtta flere kunder til butikken - å heia på det som vil utvikla tomter for sal i bygda, medan det framleis er så-

pass ope for spreidd bustadbygging i Sveio.

Monica Nyland Jacobsen var ei av dei som blei overraska over alt elstra kjøpmannene gjør for bygda.

- Eg har fått meg ein veldig god følelse sidan var eg bevisst på å berre handla her, og kjøpa det eg ellers trengde. Det har gildt ut, og det trur eg mange kan sjølv seg igjen i. Det er butikk like ved arbeidsplassen min, og gøymer å støtta butikken me har her, sa ho.

- Det er lenge sidan og har sett god nok pris på deg, sa Jacobsen, retta til Åse Marie. Til god aplaus frå salen.

Lykken og Helgeland var optimistiske etter møtet.

- Me forventar ikkje at de skal handla 100 prosent her på nærbutikken. Men gør me frå 37 prosent til 47 prosent fram til sommarferien er me negde. Når me 57 prosent me bevgjer i bygda, medan det framleis er så-

Maria Kristina Økland er dotter til Innhavaren av butikken, og no av ungdomane som jobbar der. Den medgje 10. Massingen fortalte på nærvande vis kor mykje butikken og dei kjelde kundane, som altid har tilst til ein prat bortfor ho.



Møtet på Auklandshamn bedehus var i regi av Merkur, Auklandshamn Handel og Kjemannshuset Norge AS, her representert av Lars Helgeland, Åse Marie Økland og Christian Lykken.



«Det har vore ei spennande reise, men no står det ikkje bra til»  
Lars Helgeland, Merkur

 MERKUR  
FOR BUTIKKEN OG BYGDA

**Handle lokalt**  
- velg nærbutikken

Me markere kor viktig det er å handla lokalt, og feire dette heile neste veka.

**måndag**  
- gla-måndag med 5 % på alle varer

**tysdag**  
- Kom og spel ringspell! Den med høgaste sum vinn flaxlodd for kr 250,-

**onsdag**  
- alle kan koma og laga ein fin teikning, og bli med i trekninga av 4 billetter til Dyreparken i Kristiansand som kan brukast til våren.

**torsdag**  
- frå kl 15-19 kan du laga pinnebrød eller innbakt pølse på kjøkken i butikken, og steik denne på bålpanna utanfor etterpå.

**fredag**  
- gratis jokerfarter heile dagen.  
Ukens jokerbiff, ferske reker og rysteikt loff er på plass til helgekosen.

**laurdag**  
- gratis kaker og kaffi. Kule-is i kjeks til dei som heller ønske det.  
Alle som handlar for over kr 500,- i løpet av veka kan legga kvittering med namn på i ein kasse. Den som vert trekt ut, vinn tilsvarende beløp som han har handla for + at kunden får 2 billetter til Julabingoen 3. des.

**Vare-utkjøring kvar dag kr 100,-**

**Smør-bred og koldt-bord**

**Me feire HANDLE LOKALT heile veka**

**joker**  
- helt i nærheten  
LYSEFJORDEN MARINA, FORSAND  
Opningstider: 07-19 (09-18)

**Handle lokalt**  
- velg nærbutikken

**ME FEIRER NÆRBUTIKKEN**

**Komletorsdag**  
19. oktober  
Vi praver oss med å selge ferdig komlemiddag. Ta med heim. Husk å bestille. I ei av komlene ligg det ein overraskning!

**Fredag**  
20. oktober  
Gratis «jokerfarter» heile dagen.  
Alle kan koma og laga ein fin teikning, og bli med i trekninga av to billetter til Dyreparken i Kristiansand som kan brukast til våren. Jokerbiff, rysteikt skulebollar og heimelaga brød på plass til helgekosen.

**Laurdag**  
21. oktober  
Gratis kaker og kaffi heile dagen.  
**CA KL 14.00 KJEM STIAN ESPEDAL,** sauens «store far» og grillar for oss. Det blir smaksprover på smaksrikt og sundt norsk lam.

**Alle som handlar for over kr 500,-**  
i løpet av veka kan legga kvitteringa med namn på i ein kasse. Den som vert trekt ut, vinn varer for beløp som han handla for + at vinneren får ein gratis busstur fra Forsand til Forsand sentrum/Ruten og to billetter på Sandnes kino. (Med behov kan Ole Tom Guse vera med som guide!)

**Alle kundar over 18 år,**  
som handlar mellom kl 07-08, får kvar sitt million-flax.

**Smør-bred og koldt-bord**

**Vare-utkjøring kvar dag kr 100,-**

**Fantastisk 10,- kroners-tilbod heile veka**

**joker**  
- helt i nærheten  
LYSEFJORDEN MARINA, FORSAND  
Opningstider: 07-19 (09-18)  
MERKUR  
Ryfylke

**Handle lokalt**  
- velg nærbutikken



**Vare-utkjøring kvar dag kr 100,-**

**Smør-bred og koldt-bord**

**Tilbod på teikning av abonnement på sport4You**

**ME FEIRER NÆRBUTIKKEN**

**Komletorsdag**  
18. oktober  
Ferdig komlemiddag. Ta med heim. Husk å bestille. Kr 169,-

**Fredag**  
19. oktober  
Gratis «jokerfarter» heile dagen.

**Laurdag**  
20. oktober  
**MARIUS KJEM OG GRILLER FOR OSS**  

- Gratis Pølsjer heile dagen, også pølsjer med Marius vri.
- Mulighet for å kjøpe med heim Marius sin fantastiske pulled pork
- Fotball konkurranser for dei opp til 10 år.
- Mange flotte gaver for alle under 12 år
- Ca kl 13 får vi besök av fleire staslige Amcar veteranbilar

**joker**  
- helt i nærheten  
LYSEFJORDEN MARINA, FORSAND  
Opningstider: 07-20 (09-18)  
MERKUR  
Ryfylke

**MERKUR**  
FOR BUTIKKEN OG BYGDA

## Muligheter samarbeid Merkur og Lokalavisa

- Bryr lokalavisa seg om bygda og butikken så annonserer butikken i lokalavisa
- Merkurbutikken er «nevrotiske» på at avisas fokus er på kommunesenteret og ikke i bygdene
- To typer annonser
  - Profilannonser eks. åpningstid
  - Løp og kjøp, handle lokalt

## Muligheter samarbeid Merkur og Lokalavisa

- Mange av Merkurbutikkene har 30-40% av årsomsetningen i sesong. Da er det viktig å informere annonsører om åpningstid, utvalg osv.
- Handle lokalt Dagen i september
- Dokumentér, følg opp resultater av annonsene
  - Antall kunder
  - Gjennomsnittskjøp pr. kunde

## Muligheter samarbeid Merkur og Lokalavisa

- Alt henger sammen med alt, men annonsene er viktige bidrag for økning i antall kunder og handel.
- Endring i åpningstid

# Vedlegg

## Nøkkeltall Dagligvare

- Forbruk pr. husstand pr. år 83 000,-
- Forbruk pr. husstand pr. år 37 000,-
- Gjennomsnittskjøp pr. kunde 250,-
- Hovedutfordring – få flere kunder
- Forbruk pr. hytte 8 000,-
- Forbruk pr. båt pr. liggedøgn 1 100,-
- Bruttofortjeneste dagligvare 24%
- Bruttofortjeneste faghandel 40%

# Ved 15% merverdiavgift

- Hvilken bruttofortjeneste i % oppnås

Avanseprosent	30,63	39,64	49,55	58,56	67,57	80,18	89,19	107,21	125,23	143,24	161,26	179,28	197,30	215,32	233,33
Kalkulasjonssats	1,45	1,55	1,66	1,76	1,86	2,00	2,10	2,30	2,50	2,70	2,90	3,10	3,30	3,50	3,70
Prisreduksjoner og svinn i % av kalkulert salgspris	Oppnådd bruttofortjeneste i prosent														
0 %	23,45	28,39	33,13	36,93	40,32	44,50	47,14	51,74	55,60	58,89	61,72	64,19	66,36	68,29	70,00
2 %	21,89	26,93	31,77	35,64	39,10	43,37	46,06	50,75	54,69	58,05	60,94	63,46	65,68	67,64	69,39
4 %	20,26	25,40	30,35	34,30	37,84	42,19	44,94	49,73	53,75	57,18	60,13	62,70	64,96	66,96	68,75
6 %	18,56	23,82	28,86	32,91	36,51	40,96	43,77	48,66	52,77	56,26	59,28	61,91	64,22	66,26	68,09
8 %	16,79	22,16	27,32	31,45	35,13	39,67	42,55	47,54	51,74	55,31	58,40	61,08	63,44	65,53	67,39
10 %	14,94	20,43	25,70	29,92	33,69	38,33	41,27	46,38	50,67	54,32	57,47	60,22	62,63	64,76	66,67
12 %		18,62	24,01	28,33	32,18	36,93	39,94	45,16	49,55	53,28	56,50	59,31	61,78	63,96	65,91
14 %		16,73	22,25	26,66	30,61	35,47	38,54	43,88	48,37	52,20	55,49	58,36	60,89	63,12	65,12
16 %		14,75	20,40	24,92	28,96	33,93	37,07	42,55	47,14	51,06	54,43	57,37	59,96	62,24	64,29
18 %			18,45	23,09	27,22	32,32	35,54	41,15	45,85	49,86	53,32	56,33	58,98	61,32	63,41
20 %			16,42	21,16	25,40	30,63	33,93	39,67	44,50	48,61	52,16	55,24	57,95	60,36	62,50
25 %				15,91	20,43	26,00	29,52	35,65	40,80	45,19	48,97	52,26	55,15	57,71	60,00
30 %					14,75	20,71	24,49	31,06	36,57	41,27	45,32	48,85	51,95	54,69	57,14
35 %							18,68	25,75	31,69	36,75	41,11	44,91	48,25	51,21	53,85
40 %								19,57	26,00	31,48	36,21	40,32	43,94	47,14	50,00
45 %									19,27	25,25	30,41	34,90	38,84	42,34	45,45
50 %										17,78	23,45	28,39	32,73	36,57	40,00

# Ved 15% merverdiavgift

- Hvor mye må omsetningen økes i %

Kalk.sats	<b>2,00</b>	<b>2,10</b>	<b>2,20</b>	<b>2,30</b>	<b>2,40</b>	<b>2,50</b>	<b>2,60</b>	<b>2,70</b>	<b>2,80</b>	<b>2,90</b>	<b>3,00</b>	<b>3,10</b>	<b>3,30</b>	<b>3,60</b>	<b>4,10</b>
Avanse	80,2	89,2	98,2	107,2	116,2	125,2	134,2	143,2	152,3	161,3	170,3	179,3	197,3	224,3	269,4
Teo.bf. -%	<b>44,5</b>	<b>47,1</b>	<b>49,5</b>	<b>51,7</b>	<b>53,8</b>	<b>55,6</b>	<b>57,3</b>	<b>58,9</b>	<b>60,4</b>	<b>61,7</b>	<b>63,0</b>	<b>64,2</b>	<b>66,4</b>	<b>69,2</b>	<b>72,9</b>
<b>Prisreduksjon</b>															
2 %	4,7	4,4	4,2	4,0	3,9	3,7	3,6	3,5	3,4	3,3	3,3	3,2	3,1	3,0	2,8
4 %	9,9	9,3	8,8	8,4	8,0	7,8	7,5	7,3	7,1	6,9	6,8	6,6	6,4	6,1	5,8
6 %	15,6	14,6	13,8	13,1	12,6	12,1	11,7	11,3	11,0	10,8	10,5	10,3	9,9	9,5	9,0
8 %	21,9	20,4	19,3	18,3	17,5	16,8	16,2	15,7	15,3	14,9	14,5	14,2	13,7	13,1	12,3
10 %	29,0	26,9	25,3	24,0	22,9	21,9	21,1	20,5	19,9	19,3	18,9	18,5	17,7	16,9	15,9
15 %	50,8	46,7	43,4	40,8	38,7	36,9	35,5	34,2	33,1	32,1	31,3	30,5	29,2	27,7	25,9
20 %	81,6	73,7	67,7	63,0	59,3	56,2	53,6	51,4	49,6	47,9	46,5	45,3	43,1	40,7	37,8
25 %	128,2	112,9	101,9	93,5	87,0	81,7	77,4	73,8	70,7	68,1	65,8	63,8	60,4	56,6	52,2
30 %	206,9	175,0	153,5	138,0	126,3	117,2	109,9	103,8	98,8	94,6	90,9	87,7	82,5	76,6	69,9
40 %			419,0	340,7	290,9	256,4	231,1	211,8	196,5	184,1	173,9	165,3	151,7	137,1	121,5
50 %							684,2	562,5	482,8	426,5	384,6	352,3	305,6	260,9	218,1

# Ved 25% merverdiavgift

Hvilken bruttofortjeneste i % oppnås

Avanseprosent	12,00	20,00	28,00	36,00	44,00	52,00	60,00	76,00	92,00	108,00	124,00	140,00	156,00	172,00	188,00
Kalkulasjonsats	1,40	1,50	1,60	1,70	1,80	1,90	2,00	2,20	2,40	2,60	2,80	3,00	3,20	3,40	3,60
Prisreduksjoner og svinn i % av kalkulert salgspris	Oppnådd bruttofortjeneste i prosent														
0 %	10,71	16,67	21,88	26,47	30,56	34,21	37,50	43,18	47,92	51,92	55,36	58,33	60,94	63,24	65,28
2 %	8,89	14,97	20,28	24,97	29,14	32,87	36,22	42,02	46,85	50,94	54,45	57,48	60,14	62,48	64,57
4 %	6,99	13,19	18,62	23,41	27,66	31,47	34,90	40,81	45,75	49,92	53,50	56,60	59,31	61,70	63,83
6 %	5,02	11,35	16,89	21,78	26,12	30,01	33,51	39,56	44,59	48,85	52,51	55,67	58,44	60,89	63,06
8 %	2,95	9,42	15,08	20,08	24,52	28,49	32,07	38,24	43,39	47,74	51,48	54,71	57,54	60,04	62,26
10 %	0,79	7,41	13,19	18,30	22,84	26,90	30,56	36,87	42,13	46,58	50,40	53,70	56,60	59,15	61,42
12 %		5,30	11,22	16,44	21,09	25,24	28,98	35,43	40,81	45,37	49,27	52,65	55,61	58,22	60,54
14 %		3,10	9,16	14,50	19,25	23,50	27,33	33,93	39,44	44,10	48,09	51,55	54,58	57,25	59,63
16 %		0,79	6,99	12,46	17,33	21,68	25,60	32,36	38,00	42,77	46,85	50,40	53,50	56,23	58,66
18 %			4,73	10,33	15,31	19,77	23,78	30,71	36,48	41,37	45,56	49,19	52,36	55,16	57,66
20 %			2,34	8,09	13,19	17,76	21,88	28,98	34,90	39,90	44,20	47,92	51,17	54,04	56,60
25 %				1,96	7,41	12,28	16,67	24,24	30,56	35,90	40,48	44,44	47,92	50,98	53,70
30 %					0,79	6,02	10,71	18,83	25,60	31,32	36,22	40,48	44,20	47,48	50,40
35 %						3,85	12,59	19,87	26,04	31,32	35,90	39,90	43,44	46,58	
40 %							5,30	13,19	19,87	25,60	30,56	34,90	38,73	42,13	
45 %								5,30	12,59	18,83	24,24	28,98	33,16	36,87	
50 %									3,85	10,71	16,67	21,88	26,47	30,56	

# Ved 25% merverdiavgift

Hvor mye må omsetningen økes i %

Kalk.sats	1,90	2,00	2,10	2,20	2,30	2,40	2,50	2,60	2,70	2,80	2,90	3,00	3,20	3,50	4,00
Avanse	52,0	60,0	68,0	76,0	84,0	92,0	100,0	108,0	116,0	124,0	132,0	140,0	156,0	180,0	220,0
Teo.bf. -%	34,2	37,5	40,5	43,2	45,7	47,9	50,0	51,9	53,7	55,4	56,9	58,3	60,9	64,3	68,8
<b>Prisreduksjon</b>															
2 %	6,2	5,6	5,2	4,9	4,6	4,4	4,2	4,0	3,9	3,7	3,6	3,6	3,4	3,2	3,0
4 %	13,2	11,9	11,0	10,2	9,6	9,1	8,7	8,3	8,0	7,8	7,6	7,4	7,0	6,6	6,2
6 %	21,3	19,0	17,4	16,1	15,1	14,3	13,6	13,1	12,6	12,2	11,8	11,5	10,9	10,3	9,6
8 %	30,5	27,1	24,6	22,7	21,2	20,0	19,0	18,2	17,5	16,9	16,4	15,9	15,1	14,2	13,2
10 %	41,3	36,4	32,8	30,1	28,0	26,4	25,0	23,9	22,9	22,0	21,3	20,7	19,6	18,4	17,0
15 %	78,1	66,7	58,9	53,2	48,9	45,6	42,9	40,6	38,8	37,2	35,8	34,6	32,7	30,4	27,9
20 %	140,7	114,3	97,7	86,3	78,0	71,6	66,7	62,7	59,3	56,6	54,2	52,2	48,9	45,2	41,0
25 %	271,4	200,0	161,5	137,5	121,1	109,1	100,0	92,9	87,1	82,4	78,4	75,0	69,6	63,6	57,1
30 %	712,5	400,0	286,4	227,6	191,7	167,4	150,0	136,8	126,6	118,3	111,5	105,9	97,0	87,5	77,4
40 %			8400,0	1257,1	707,7	505,3	400,0	335,5	291,9	260,5	236,7	218,2	191,0	164,7	139,1
50 %							#DIV/0!	2600,0	1350,0	933,3	725,0	600,0	457,1	350,0	266,7