

Material påslag ut till kund

Postad av Johan - 21 sep 2015 18:49

Hur många procent lägger ni på priset på varor till kunder?

Kör ni olika eller en och samma procentsats oavsett vilken artikel ni säljer.

Själv lägger jag på mellan 20-25% beroende på artikel.

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Andreas Öhr - 14 maj 2016 10:52

.

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Lars Blomkvist - 14 maj 2016 12:09

Andreas Öhr skrev:

Vad synd att det inte var något nytt att diskutera müssli 😊

Det här var ju en utpräglad tråd där en konsult ville lägga fram det värdelösa i materialpåslag och att en installatör inte skapar mervärde av påslaget.

Jag har haft minst 10 projekt i tidigare anställning där vi tagit hjälp av dyra konsulter som definitivt inte skapat mervärde. Och vad är det som är påslag för deras del? En lön+ett skrivbord (i bästa fall) och en laptop med AutoCAD. Räknat på lönen, licenser + ett IKEA-skrivbord så borde konsulttimmen vara maximalt 400 kr/tim om man nu ska hoppa på varandra fram och tillbaka.

På vilket sätt fås ett mervärde bara för att man tar 780 kr/tim? Går CAD-trackballen snabbare?

Nej, man lägger på orimliga procent för ett icke existerande mervärde.

Visst, vänder man sig till konsulten och får hjälp direkt så är det ju klart att det är ett mervärde.

Men man kan ju tycka att ett "titt-jobb" där konsulten ser handlingarna först och sedan kollar vid ett senare tillfälle, borde kunna ha ett lägre pris. Erfarenheten är att det dock alltid tar minst 2 timmar bara för att öppna ett mail med en zip-fil och sedan ögna igenom och svara på mailet.



=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Electrum - 14 maj 2016 14:46

Ronnie Lidström skrev:

Lars Blomkvist skrev:

Senaste upphandlingen i sthlm vann anbudsgivare med 267 kr/tim samt 10 % påslag på netto

d är egentligen netto? Allt prispressande gör bara att massa fusk uppkommer. Jag kan ju välja att gnp ska vara mitt netto.

Jag vill kunna tjäna pengar på arbete och kunskap men tyvärr så ser inte verkligheten ut så just nu. Men som Olle skriver så kommer detta vara verkligheten om några år på många ställen. Samt med fasta a' priser även på mindre installationer så det inte kan fuskas med timmar.

Vad ska man tjäna pengar på i framtiden?

Enligt kalkyl från EIO så är självkostnadspris på en elektriker = timlönen * 1,7

I detta ingår: Sociala avgifter, semester, sjukdom osv.. EJ hyror/kontorspersonal/osv/osv..

Blir inte hög lön kvar till stackars elektrikern med timdebitering på 267 kr. Om de inte tar för vana att skriva dubbel tid eller anlitat polacker för 50 kr / tim?

Men det är väl ändå inte så pissigt.

Det blir ju en månadslön på 26.229:- och borde väl kunna anses som rätt vettigt för en relativt lågkvalificerad tjänst som utförs av någon med gymnasieutbildning i toppen.

Det kan ju vara hantverkarbrist för evigt, räkna med att reallönen kan komma att sjunka.

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Electrum - 14 maj 2016 14:56

Olle Andersson skrev:

Ronnie Lidström skrev:

Olle Andersson skrev:

Man kan då lätt räkna ut att Elektroskandias snittpåslag är 21,46% eller 13,54% lägre än EIOs rekommenderade snittpåslag.

Nu har jag inte läst någon årsredovisning men jag ser det som högst osannolikt. När man ser då och då att de kan sänka priset lätt 30% bara man gnäller lite eller tar in offert så torde "standardpåslaget" vara bra mycket högre än 22 %... Förmodligen närmare 122% 😊

Ja... Vad ska man säga... Elektroskandia köper varor för 4,6 Gkr och säljer dem vidare för 5,9 Gkr... Snittpåslaget blir då 21,46%... Lika sannolikt som att $U = I \times R$ 🙄

Det är ju ett snittpåslag ska man komma ihåg, rabattbrevet skiljer ju mellan firmorna och mellan produkterna. Det är ju snittet på ALLA produkter och ALLA firmor och SAMTLIGA sålda enheter.

Säljer Elektroskandia även direkt till PEAB, Skanska och JM ?

Isåfall kan det vara där ekvationen till slut går ihop, att Elektroskandias marginal där kanske är mindre än 10%, och det är alla småskattar som får betala mellanskillnaden så E-skandias aktieägare får det de förväntar sig.

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Olle Andersson - 14 maj 2016 21:32

Andreas Öhr skrev:

Vad synd att det inte var något nytt att diskutera müssli ☺

Det här var ju en utpräglad tråd där en konsult ville lägga fram det värdelösa i materialpåslag och att en installatör inte skapar mervärde av påslaget.

Jag har haft minst 10 projekt i tidigare anställning där vi tagit hjälp av dyra konsulter som definitivt inte skapat mervärde. Och vad är det som är påslag för deras del? En lön+ett skrivbord (i bästa fall) och en laptop med AutoCAD. Räknat på lönen, licenser + ett IKEA-skrivbord så borde konsulttimmen vara maximalt 400 kr/tim om man nu ska hoppa på varandra fram och tillbaka.

På vilket sätt fås ett mervärde bara för att man tar 780 kr/tim? Går CAD-trackballen snabbare?

Nej, man lägger på orimliga procent för ett icke existerande mervärde.

Visst, vänder man sig till konsulten och får hjälp direkt så är det ju klart att det är ett mervärde.

Men man kan ju tycka att ett "titt-jobb" där konsulten ser handlingarna först och sedan kollar vid ett senare tillfälle, borde kunna ha ett lägre pris. Erfarenheten är att det dock alltid tar minst 2 timmar bara för att öppna ett mail med en zip-fil och sedan ögna genom och svara på mailet.

Du har uppenbarligen helt och hållet missat min poäng...

Om vi spolar tillbaka bandet till 70/80-talet så var en naturlig del av försäljningen för konsulter, eller som de kallades då ingenjör- och arkitektbyråer, kopiering av ritningar.

Sakta men säkert så utfasades denna verksamhet då det blev omöjligt att konkurrera med kopieringsbolag som t.ex Arkitektkopia.

Ännu en bit in på 90-talet så fanns det ingenjörbyråer som lämnade anbud utan fastprisdela eller löpande timdebitering utan bara med ett á-pris på varje ritning. Jag har sett ett anbud från denna tid och vill minnas att man lämnade 11 800kr för en A1 ritning i skala 1:50. Helt otänkbart att lämna anbud på detta sätt idag

På ingenjörbyråerna fanns det två huvudsakliga yrkeskategorier (förutom kopieringen), det fanns ingenjörer och de som ritade och detta kunde man se tydliga spår i nästa generation av affärsmodell för ingenjörbyråer. Då CAD-teknik mer och mer tågade in på marknaden blev det i större utsträckning möjligt att köpa upp kopieringen helt separat från projekteringen. Man frågick då att ta betalt per ritning och tog antingen löpande mot budget eller fastpris. Däremot så delade man upp anbudet i ingenjörarbete och CAD-arbete då detta fortfarande ansågs vara skilda arbetsuppgifter.

Ännu idag kan man se konsultanbud där man skrivit att "projektering såväl som CAD ingår i anbudssumman" och även "kopiering av handlingar ingår ej"

En annan arkeologisk kvarlämna från denna tid är att det fortfarande går att hitta rutor med "Konstruerad av" och en till med "Ritad av". Allt som oftast har man bytt ut konstruerad av mot Handläggare, men i vissa fall så finns den kvar.

Nog med kuriosa, i konsultbranschen har vi också haft samma fenomen. Vi har haft en sidosyssla som vi bakat in i kärnverksamheten och varit beroende av för att skapa vinst i bolagen. Vi har, när vi insett att vi inte var konkurrenskraftiga, gjort oss av med denna verksamhet och fokuserat på kärnverksamheten.

Idag tar vi betalt för kunskap, inte för kopiering. Min övertygelse är att något liknande kommer installatörerna inom den närmsta 10års perioden att behöva gå igenom också. Självklart kommer det skilja sig mellan konsument och företagsmarknaden, men ingen av dem kommer vara oberörd.

Ditt resonemang kring beräkningen av timarvode för konsulter blottgör en djup oförståelse och ignorans från din sida gällande affärens uppbyggnad...

Till skillnad från installatörer så tar konsulter bara betalt för en sak, sin tid. Inget påslag på något annat än tiden.

Huruvida konsulterna ni anlitat i tidigare projekt inte medfört något till projektet kan jag inte ta ställning till... Lika lite som du kan ta ställning till mina hundratals exempel där konsulter har varit en nyckelfaktor till projektets färdigställande...

Att påstå att en konsult kan gå runt på 400kr späder ut trovärdigheten i det tidigare du sagt då du uppenbarligen inte kan se de mest tydliga kostnadsskillnaderna mellan bolagen.

Som grundutrustning behöver konsulten dator, telefon, skrivbordsmöbler etc och kostar c:a 35 000kr. Visst som du nämner så går det att komma undan billigare med en dator från Elgiganten och möbler från IKEA, men då kan vi också utgå ifrån att du köper dina verktyg på Jula (vilket du förmodligen inte gör). Jag vet faktiskt inte vad grundutrustningen för en elektriker kostar men jag har svårt att tänka mig att den ligger över 35 000kr.

Servicebilen är en annan sak som elektrikern behöver men inte konsulten. Då de flesta installationsbolag jag arbetat med tar extra betalt för servicebilen utgår jag från att den är kostnadsneutral i timdebiteringen.

Kontorshyra är en annan parameter. Självklart behöver installationsbolaget också ett kontor, men däremot till bara c:a 10% av sin personal, till skillnad mot konsultbolaget som behöver ha det till 100% av sin personal. I Stockholms närförorter kan man förvänta sig en hyra på 2200kr/m² och år. Arbetsmiljöverket kräver att kontorsarbete inte får vara tätare än 16 m²/ anställd... Ska vi vara schyssta och säga 20 m²? Detta blir 44 000kr per år i hyreskostnad för konsultbolaget och 4400kr för installationsbolaget...

När vi kommer till licenserna så kostar en AutoCad-licens med de plugin programvaror man även behöver, någonstans mellan 70 000kr och 120 000kr per år. Lite beroende på vad det är man behöver, om man ritat i 3D etc... Till detta kommer även licenser för diverse beräkningsprogram, El-vis eller liknande.... Självklart även MS Office och något pdf program som t.ex Bluebeam. Jag förstår att även installationsbolaget behöver vissa programvaror, Elvis och något kalkylprogram säkert något mer. Men det är återigen endast till ett fåtal personer på företaget. Konsultbolaget behöver ha licenser till alla anställda.

I Stockholm (det enda som jag kan ha som referens) så ligger kostnaderna på ungefär 700kr i timmen, får du då en konsult för 780kr per timme så får du honom till ett bra pris... De flesta ligger på 850-1000kr, men kom då ihåg att vi inte har något påslag på någon sidoförsäljning, vi ser till att ro runt våran verksamhet endast på att ta betalt för vår tid och kunskap.

Att påstå att det finns ett kostnadspåslag på konsultarvodet blir således absurt, lite som Flat-Earth teoretikerna.

Det vad jag förespråkade i tidigare inlägg är att installatörer bör gå från att vara dåliga materialförsäljare som installerar materialet de säljer till ett rabatterat pris, till att vara installationsspecialister som tar betalt för sin kompetens och tid.

Lite som konsulterna när vi gick från att sälja kopior på A1or som vi ritat lite streck på, till att ta betalt för projekteringsarbetet.

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Olle Andersson - 14 maj 2016 21:39

Electrum skrev:

Olle Andersson skrev:

Ronnie Lidström skrev:

Olle Andersson skrev:

Man kan då lätt räkna ut att Elektroskandias snittpåslag är 21,46% eller 13,54% lägre än EIOs rekommenderade snittpåslag.

Nu har jag inte läst någon årsredovisning men jag ser det som högst osannolikt. När man ser då och då att de kan sänka priset lätt 30% bara man gnäller lite eller tar in offert så torde "standardpåslaget" vara bra mycket högre än 22 %... Förmodligen närmare 122% 😞

Ja... Vad ska man säga... Elektroskandia köper varor för 4,6 Gkr och säljer dem vidare för 5,9 Gkr... Snittpåslaget blir då 21,46%... Lika sannolikt som att $U = I \times R$ 🙄

Det är ju ett snittpåslag ska man komma ihåg, rabattbrev skiljer ju mellan firmorna och mellan produkterna. Det är ju snittet på ALLA produkter och ALLA firmor och SAMTLIGA sålda enheter.

Säljer Elektroskandia även direkt till PEAB, Skanska och JM ?

Isåfall kan det vara där ekvationen till slut går ihop, att Elektroskandias marginal där kanske är mindre än 10%, och det är alla småskuttar som får betala mellanskillnaden så E-skandias aktieägare får det de förväntar sig.

Så kan det mycket väl vara, att PEAB och Skanska handlar för 10% och elfirmor för 50% (eller något sånt)

Detta skulle bara vara ytterligare en anledning till varför installationsbolag inte ska sälja material till byggare...

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av müssli - 15 maj 2016 07:17

müssli skrev:

Påslag på inköp är ju helt vansinnigt. Då tjänar man alltså mer på ett uselt rabattbrev! 😞

Jag ser att jag skrev innan jag tänkt färdigt... Jag menar ett fast procentuellt påslag på inköp. Det är ju

en j**la skillnad mot det jag skrev först. Sorry! 🙄

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Lars Blomkvist - 15 maj 2016 10:41

Olle Andersson skrev:

Andreas Öhr skrev:

Vad synd att det inte var något nytt att diskutera müssli 🙄

Det här var ju en utpräglad tråd där en konsult ville lägga fram det värdelösa i materialpåslag och att en installatör inte skapar mervärde av påslaget.

Jag har haft minst 10 projekt i tidigare anställning där vi tagit hjälp av dyra konsulter som definitivt inte skapat mervärde. Och vad är det som är påslag för deras del? En lön+ett skrivbord (i bästa fall) och en laptop med AutoCAD. Räknat på lönen, licenser + ett IKEA-skrivbord så borde konsulttimmen vara maximalt 400 kr/tim om man nu ska hoppa på varandra fram och tillbaka.

På vilket sätt fås ett mervärde bara för att man tar 780 kr/tim? Går CAD-trackballen snabbare?

Nej, man lägger på orimliga procent för ett icke existerande mervärde.

Visst, vänder man sig till konsulten och får hjälp direkt så är det ju klart att det är ett mervärde.

Men man kan ju tycka att ett "titt-jobb" där konsulten ser handlingarna först och sedan kollar vid ett senare tillfälle, borde kunna ha ett lägre pris. Erfarenheten är att det dock alltid tar minst 2 timmar bara för att öppna ett mail med en zip-fil och sedan ögna igenom och svara på mailet.

Du har uppenbarligen helt och hållet missat min poäng...

Om vi spolar tillbaka bandet till 70/80-talet så var en naturlig del av försäljningen för konsulter, eller som de kallades då ingenjör- och arkitektbyråer, kopiering av ritningar.

Sakta men säkert så utfasades denna verksamhet då det blev omöjligt att konkurrera med kopieringsbolag som t.ex Arkitektkopia.

Ännu en bit in på 90-talet så fanns det ingenjörbyråer som lämnade anbud utan fastprisdelt eller löpande timdebitering utan bara med ett å-pris på varje ritning. Jag har sett ett anbud från denna tid och vill minnas att man lämnade 11 800kr för en A1 ritning i skala 1:50. Helt otänkbart att lämna anbud på detta sätt idag

På ingenjörbyråerna fanns det två huvudsakliga yrkeskategorier (förutom kopieringen), det fanns ingenjörer och de som ritade och detta kunde man se tydliga spår i nästa generation av affärsmodell för ingenjörbyråer. Då CAD-teknik mer och mer tågade in på marknaden blev det i större utsträckning möjligt att köpa upp kopieringen helt separat från projekteringen. Man frågick då att ta betalt per ritning och tog antingen löpande mot budget eller fastpris. Däremot så delade man upp anbudet i ingenjörarbete och CAD-arbete då detta fortfarande ansågs vara skilda arbetsuppgifter.

Ännu idag kan man se konsultanbud där man skrivit att "projektering såväl som CAD ingår i anbudssumman" och även "kopiering av handlingar ingår ej"

En annan arkeologisk kvarlämna från denna tid är att det fortfarande går att hitta rutor med "Konstruerad av" och en till med "Ritad av". Allt som oftast har man bytt ut konstruerad av mot Handläggare, men i vissa fall så finns den kvar.

Nog med kuriosa, i konsultbranschen har vi också haft samma fenomen. Vi har haft en sidosyssla som vi bakat in i kärnverksamheten och varit beroende av för att skapa vinst i bolagen. Vi har, när vi insett att vi inte var konkurrenskraftiga, gjort oss av med denna verksamhet och fokuserat på kärnverksamheten.

Idag tar vi betalt för kunskap, inte för kopiering. Min övertygelse är att något liknande kommer installatörerna inom den närmsta 10års perioden att behöva gå igenom också. Självklart kommer det skilja sig mellan konsument och företagsmarknaden, men ingen av dem kommer vara oberörd.

Ditt resonemang kring beräkningen av timarvode för konsulter blottgör en djup oförståelse och ignorans från din sida gällande affärens uppbyggnad...

Till skillnad från installatörer så tar konsulter bara betalt för en sak, sin tid. Inget påslag på något annat än tiden.

Huruvida konsulterna ni anlitar i tidigare projekt inte medfört något till projektet kan jag inte ta ställning till... Lika lite som du kan ta ställning till mina hundratals exempel där konsulter har varit en nyckelfaktor till projektets färdigställande...

Att påstå att en konsult kan gå runt på 400kr späder ut trovärdigheten i det tidigare du sagt då du

uppenbarligen inte kan se de mest tydliga kostnadsskillnaderna mellan bolagen.

Som grundutrustning behöver konsulten dator, telefon, skrivbordsmöbler etc och kostar c:a 35 000kr. Visst som du nämner så går det att komma undan billigare med en dator från Elgiganten och möbler från IKEA, men då kan vi också utgå ifrån att du köper dina verktyg på Jula (vilket du förmodligen inte gör). Jag vet faktiskt inte vad grundutrustningen för en elektriker kostar men jag har svårt att tänka mig att den ligger över 35 000kr.

Servicebilen är en annan sak som elektrikern behöver men inte konsulten. Då de flesta installationsbolag jag arbetat med tar extra betalt för servicebilen utgår jag från att den är kostnadsneutral i timdebiteringen.

Kontorshyra är en annan parameter. Självklart behöver installationsbolaget också ett kontor, men däremot till bara c:a 10% av sin personal, till skillnad mot konsultbolaget som behöver ha det till 100% av sin personal. I Stockholms närförorter kan man förvänta sig en hyra på 2200kr/m² och år. Arbetsmiljöverket kräver att kontorsarbete inte får vara tätare än 16 m²/ anställd... Ska vi vara schyssta och säga 20 m²? Detta blir 44 000kr per år i hyreskostnad för konsultbolaget och 4400kr för installationsbolaget...

När vi kommer till licenserna så kostar en AutoCad-licens med de plugin programvaror man även behöver, någonstans mellan 70 000kr och 120 000kr per år. Lite beroende på vad det är man behöver, om man ritar i 3D etc... Till detta kommer även licenser för diverse beräkningsprogram, El-vis eller liknande.... Självklart även MS Office och något pdf program som t.ex Bluebeam. Jag förstår att även installationsbolaget behöver vissa programvaror, Elvis och något kalkylprogram säkert något mer. Men det är återigen endast till ett fåtal personer på företaget. Konsultbolaget behöver ha licenser till alla anställda.

I Stockholm (det enda som jag kan ha som referens) så ligger kostnaderna på ungefär 700kr i timmen, får du då en konsult för 780kr per timme så får du honom till ett bra pris... De flesta ligger på 850-1000kr, men kom då ihåg att vi inte har något påslag på någon sidoförsäljning, vi ser till att ro runt våran verksamhet endast på att ta betalt för vår tid och kunskap.

Att påstå att det finns ett kostnadspåslag på konsultarvodet blir således absurt, lite som Flat-Earth teoretikerna.

Det vad jag förespråkade i tidigare inlägg är att installatörer bör gå från att vara dåliga materialförsäljare som installerar materialet de säljer till ett rabatterat pris, till att vara installationsspecialister som tar betalt för sin kompetens och tid.

Lite som konsulterna när vi gick från att sälja kopior på A1or som vi ritat lite streck på, till att ta betalt för projekteringsarbetet.

Egentligen handlar det om vad folk är villiga att betala för en tjänst eller om dom vill betala överhuvudtaget.

Din hypotes att man ska ta betalt för kunskap är väl bra om det skulle funka. Det går nämligen åt andra hållet just nu för dom flesta elfirmorna.

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Andreas Öhr - 15 maj 2016 17:04

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Stefan Ericson - 15 maj 2016 17:59

Det är väl en sak om man kör på löpande. En annan om man räknar på job. Ett för lågt pris, får man jobbet och förlust. För högt inget job.

För att träffa rätt är det nog bra att ha riktiga siffror på kostnader och vinst.

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Olle Andersson - 16 maj 2016 13:41

Andreas Öhr skrev:

Olle Andersson skrev:

Ditt resonemang kring beräkningen av timarvode för konsulter blottgör en djup oförståelse och ignorans från din sida gällande affärens uppbyggnad...

Till skillnad från installatörer så tar konsulter bara betalt för en sak, sin tid. Inget påslag på något annat än tiden.

"Inget påslag på något annat än tiden". Du ondgör dig över påslag på material. Vad är det som rättfärdigar en timkostnad på upp till 1000kr/tim? Eller anser du att det är mer fel att "safta på" och lägga sig på en ockernivå på material, än det är att dra till med absurda priser på en timpenning?

Om du tar dina kostnader, vad de än är, och sedan tar din lön och sen ett vinstpåslag så hamnar du väl inte normalt på 1000 kronor i timmen? Lika lite som du vet vad jag har för omkostnader, så vet jag lika lite vad du har för omkostnader. Men då du är den som utger dig för att kunna dessa bitar både för din egna och andras bransch, så ge mig gärna en förklaring på iaf. dina omkostnader.

Din dator har du väl en livslängd på iaf 3-5 år om du inte snålat och köpt en skitdator som packar ihop efter 1 år. Räknat per timme så kan det inte bli mycket datorkostnad av den 1000-lappen per timme. De flesta konsulter jobbar ute hos kund och har inte ens lokalhyra för varje anställd, lika lite som en elfirma har det.

Om du tar din lökostnad + en vinst + dina fasta utgifter. Kommer du då verkligen upp i 700-1000 kronor så är det helt otroligt vilken stor ryggsäck företaget har och kan inte ses som direkt välmående. Självklart har du inte dessa omkostnader, utan det är vinsten som man vill maximera och då dyngar på timpenningen så det står härliga till.

Om alla kostnader uppgår till låt säga 600 kr per timme, vad är de övriga 400 om inte ett oskäligt påslag? Det är ju knappast 400 kronor man betalar för "kompetens och kunskap". Den delen betalar man ju för i den kostnad som är lönekostnaden till den anställda (och ryms inom dessa exempelvis 600 kronor). Den anställda får ju sin lön för utfört arbete (i konsultfallet för sin kunskap och kompetens).

Jag är definitivt inte för att en installatör ska ta oskäligt betalt och jag försvarar inte en del företags ockerpåslag, men innan man kastar skit så ska man nog kolla så man inte gör precis samma sak.

Har du läst vad jag skrivit i tidigare tråd?

Jag är inte emot påslag på kostnader, det är detta som skapar vinst i bolagen och det som möjliggör till tillväxt. Det som jag är emot är att elinstallatörer envisas med att driva en affärsmodell där kärnverksamheten (det som man verkligen kan konkurrera med) pris subventioneras med en sidoverksamhet som man är hopplöst konkurrenssvag på. Jag är villig att påstå att inte en enda elinstallatör i Sverige kan få ett bättre inköpspris på material än vad de byggbolag de jobbar mot kan få. Och på detta högre inköpspris så lägger man på 35%. Sen inser man att man blir för dyr och då väljer man att sänka priset på arbete (kärnverksamheten) till en sådan nivå att man är beroende av materialförsäljningen för att gå runt.

Att vara beroende av en verksamhet som man inte är konkurrenskraftig i är ingen bra affärsmodell.

Trenden just nu är att byggbolag i större omfattning vill kringgå de höga materialpriserna från

elinstallatörerna genom att köpa materialet själva. Detta kommer att skapa ett lönsamhetsproblem för installatörer som är beroende av materialförsäljning för att subventionera sitt arbete. Jag förstår mycket väl att som ensam installatör går det inte att förändra detta. Det är helt omöjligt att gå ut och höja priset på arbete och slopa materialförsäljningen. Problemet är att branschorganisationen, EIO, inte ens vill erkänna problematiken. De envisas fortfarande med att fulel är branschens största problem. Man ska inte förringa fulel som elsäkerhetsproblem men det är verkligen ett mikroproblem ur branschekonomiskt perspektiv.

Jag kan ingenting om dina kostnader, hur höga eller låga det nu är. Vad jag däremot är rätt säker på är att lägre än 400kr/timme kan du nog inte ha. Vad jag också är säker på är att elektriker inte bedriver sin verksamhet ur välgörenhetsmål så någonstans ifrån kommer pengarna. Materialförsäljning t.ex...

Det jag kastar skit på är inte att installatörer tar betalat och går med vinst. Jag menar inte heller att installatörer bedriver ockerverksamhet. Det jag kastar skit på är synesättet att ta betalt 10 000kr för material (som beställaren själv kan köpa in för 5000kr) och sedan dumpa priset på det egna arbetet. Att det blir ett nollsummespel genom att flytta påslaget från materialet till arbetet är jag med på. Men det blir sundare både för installatör och beställare. Installatören blir oberoende av en verksamhet denna har ett klart konkurenssnackdel i och beställaren kan själv välja den materialleverantör som erbjuder bäst pris. Lite som när konsultföretagen slutade sälja kopiering, köp kopieringen av vem du vill, vi tjänar pengar på vår tid.

Vad det gäller kostnaderna i ett konsultbolag så blir upplägget annorlunda när du bara har timmar att sälja. De facto blir det så att ju effektivare du arbetar desto mindre pengar tjänar du, dessutom finns det ett försäljningstak. Det går inte att sälja mer än 8 timmar om dagen. Det betyder att för varje producerad timme har man en kostnad och en inkomst som är "bestämd". Denna går inte att påverka genom att effektivisera arbetet. Det enda man kan göra för att skapa tillväxt i per producerande enhet är att höja priset. Detta är absolut inte heller en sund affärsmodell, något som jag personligen vill ändra på. Ett fastpris system där beställaren vet vad det kommer kosta och konsulten kan ta del av de effektivitetsvinster denna gör är helt klart att föredra. Oftast blir det svårt att reglera dessa i praktiken då det på förhand är besvärligt att definiera konsultuppdragets omfattning och många beställare drar sig för detta. Det är lättare att göra det på löpande räkning.

Jag kan helt ärligt säga att jag känner inte till ett enda konsultbolag, större än en enmansfirma, som inte har eget kontor. Att det skulle vara norm att konsulter sitter ute hos kund är felaktigt.

Du talar även som om kunskap och kompetens betalas av lönen vilket är helt uppåt väggarna fel. Det är tiden som bekostas av lönen. När affärsidén bygger på att man ska sälja kunskapen man själv har bygger det på att man kan mer än sina kunder, att kunskapen är uppdaterad och relevant. För att förvalta denna kunskapsbank krävs att företaget köper tid av de anställda för att förkovra sina kunskaper. För denna icke debiterbara tid som läggs ner ligger övriga kostnader, utöver lön, kvar och påverkar marginalen. Att under en längre tid ha en debiteringsgrad på 100% i ett konsultbolag gör att det inte kan ses som välmående.

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Andreas Öhr - 16 maj 2016 18:49

Jag är själv lyckligt lottad (än så länge?) att jag inte har problemet att kunder vill köpa sitt egna material. Men det som kollegor till mig upplever är problematiken där en större kund köper in materialet själva är att man inte kan lämna fasta priser på installationsarbetet.

Detta beroende på att kundens inköpare inte har tillräcklig kompetens att göra ett inköp för att verkligen få med alla delar. Det har alltid fattats mängder med detaljer. Ska man verkligen handla in allt själv så får man ju göra det. Problematiken har dock i realiteten blivit detsamma som när en släkting vill att man ska hjälpa dom med nån enkel installation. "Jag skaffar grejjerna på Jula";. Visst gör det. Sen när man kommer dit och frågar var resten är. "Resten?"; Ja du har köpt en armatur och strömbrytare. Det behövs en dosa, klammer, kabel, wago också. "Öhhh, har inte du det i bilen???"

På samma sätt upplever branschkollegor samma synsätt i de fall dom stöter på upplägget. Och det blir definitivt inte billigare med ÄTA på ÄTA för att det fattas en kontramutter till en kapsling här, en samlingskena där och så vidare.

Att köpa in två pallar armaturer och 1000 meter kabel klarar väl vem som helst. Men när du börjar titta på totaltiden för inköparen att verkligen få med allt och strultiden som uppstår när det fattas saker, då börjar det kosta....

Ska man få med så mycket som möjligt när man gör inköpet så måste man i praktiken ha jobbat med elinstallationer rent praktiskt och tänka sig in i hur arbetet ska utföras. Så man får med det mesta. För allt får man inte med ändå. Man missar alltid smådetaljer och när man lämnar ett pris så får man snällt tugga i sig dessa bitar och hoppas att de täcks av påslaget man har på materialet.

Ska du som inköpare handla in allt och köpa prylarna så gör det. Men då blir scenariot det omvända. Men förutom att man missat att köpa in så får man ställtid etc då installatören ringer/mailar och frågar efter än det ena än det andra som behövs för att fullfölja installationen.

Nu är jag inte insatt i sådana projekt själv. Men ska man då lita på vad branschkollegor uppger så har kunden förlorat på det på sista raden då man fått tugga i sig all problemtid som uppstått för att man inte tillhandahållit allt material.

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Kristian Göransson - 03 jul 2016 00:54

Jag önskar att det vore så enkelt som att kunna höja timdebiteringen och köra ca 5% påslag på materialet. Mitt problem med ekvationen är att timpriset blir väldigt högt när det ska täcka alla kostnader.

Det kostar att ha en bil, att sitta på kontoret i otaliga timmar kostar kanske inte så mycket mer än ovänskap med frugan och missad tid med barnen :/

Frågan är ju vad som ska ingå i timpriset och vad ska man förväntas ha för verktyg och mätinstrument?

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Olle Andersson - 04 jul 2016 12:03

Kristian Göransson skrev:

Jag önskar att det vore så enkelt som att kunna höja timdebiteringen och köra ca 5% påslag på materialet. Mitt problem med ekvationen är att timpriset blir väldigt högt när det ska täcka alla kostnader.

Det kostar att ha en bil, att sitta på kontoret i otaliga timmar kostar kanske inte så mycket mer än ovänskap med frugan och missad tid med barnen :/

Frågan är ju vad som ska ingå i timpriset och vad ska man förväntas ha för verktyg och mätinstrument?

Det är inte enkelt att som ensam och oftast liten aktör höja priserna. Det är därför jag är förvånad varför EIO inte driver detta hårdare, istället så håller man på med sina hokus-pokus undersökningar om Svensk Elsäkerhet....

=====

Re: Material påslag ut till kund

Postad av Ronnie Lidström - 04 jul 2016 21:08

Olle: De flesta elektriker/elföretagare håller förmodligen med dig om att vinsten borde fås genom timdebitering och inte materialpåslag.

Problemet är att man kan inte ändra detta över en dag som enskild företagare. Jag har i omgångar sänkt materialpåslaget och höjt timpenningen men det kommer att ta tid.

Bättre för alla med högre timpenning och lägre materialpåslag nu i tider med ROT samt så är alla kunder mer medvetna om vad ett eluttag ska kosta.

Men då kunderna ringer runt och jämför elfirmor så frågar de "Vad tar ni i timmen?". Inget annat.

=====