Konepajan tarjouslaskenta: tarjoatko hinnan vai katteen?

Tarjouksen hinta ei ole kustannus kerrottuna tutulla prosentilla. Ensin pitää tietää omakustannus, vasta sen jälkeen päätetään tavoitekate.

ESIMERKIN AVAINLUKU

1 653,33 €

Kaava
Myyntihinta = omakustannus ÷ (1 − tavoitekate %)

Mitä opit

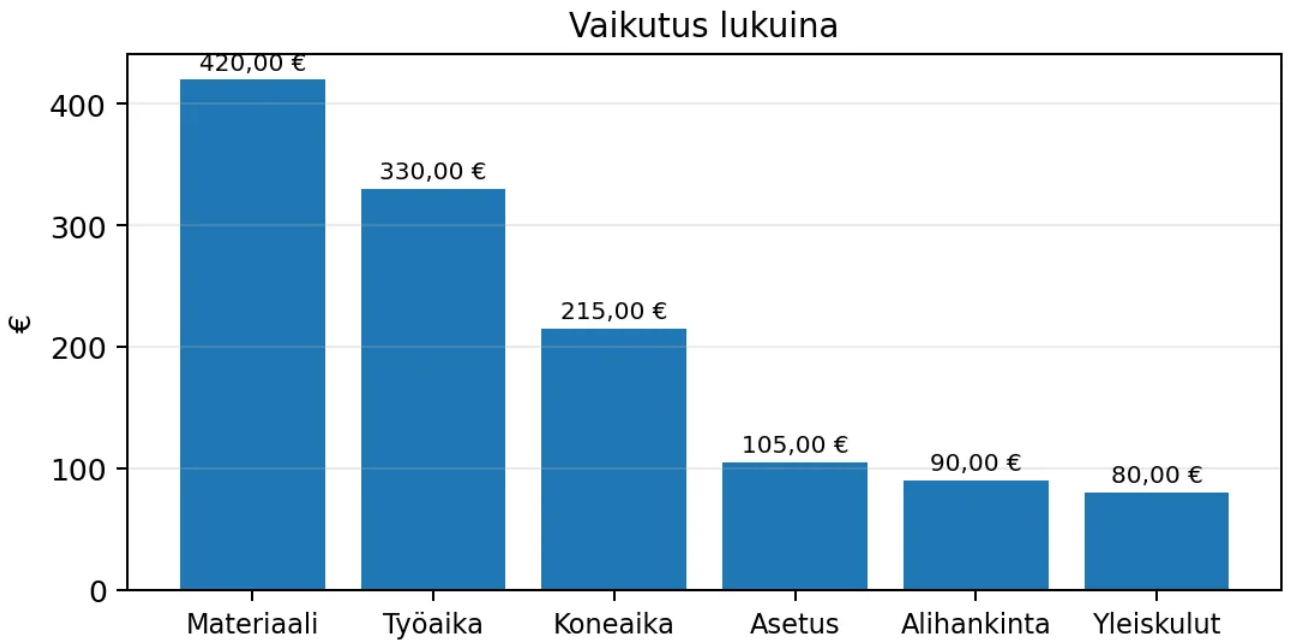
- Kokoa kaikki kustannukset
- Lisää yleiskulut hallitusti
- Laske omakustannus
- Lisää tavoitekate vasta lopuksi

Esimerkkilaskelmat ovat kuvitteellisia. Käytä omia lukujasi.

Esimerkki

Erä	Tulos
Materiaali	420,00 €
Työaika	330,00 €
Koneaika	215,00 €
Asetusajat	105,00 €
Alihankinta	90,00 €
Yleiskulujen kohdistus	80,00 €
Omakustannus yhteensä	1 240,00 €
Tavoitekate 25 % myyntihinnasta	413,33 €
Myyntihinta	1 653,33 €

Mitä tästä kannattaa huomata? Jos samaan työhön lisätään kustannuksen päälle 25 %, hinnaksi tulisi vain 1 550,00 €. Tällöin kate jäisi 20 prosenttiin myyntihinnasta.



Yleisimmät virheet

• Käytetään yhtä vakiokerrointa kaikille töille. Työt eivät kuormita resursseja samalla tavalla.

• Asetusaika puuttuu. Pienet erät näyttävät keinotekoisesti kannattavilta.

• Hukka ja alihankinta arvioidaan liian optimistisesti. Tarjous voittaa kaupan mutta ei tuota katetta.

• Kate sekoitetaan hinnankorotukseen. Tavoite ja toteuma eivät vastaa toisiaan.

Tarkistuslista

1. Varmista, että materiaalit, asetus, työ, koneaika ja alihankinta ovat mukana.
2. Tarkista eräkoon vaikutus yksikkökustannukseen.
3. Laske tavoitekate myyntihinnasta, älä kustannuslisänä.
4. Merkitse oletukset näkyviin: hukka, saanto, käyttöaste ja mahdolliset riskivaraukset.
5. Vie toteuma jälkilaskentaan heti työn valmistuttua.

Laske omat lukusi Cinterimillä

Tallenna resurssipohjat, tee tarjoukset samoilla lähtötiedoilla ja vertaa toteumaa jälkilaskennassa. Kokeile 30 päivää ilman maksukorttia: cinterim.fi