

Få bedre bundlinje med bedre tilbud!



Udregn tilbud hurtigere – Få mere præcise tilbud - Vind flere sager

- » Tilbudsgivningen er en vigtig proces. Balancen mellem at sælge for dyrt og ikke få opgaven, eller sælge for billigt og tabe penge på opgaven, skal findes i kalkulationsprocessen.
- » Mange virksomheder har opbygget kalkulationsmetoder, hvor nøglepersoner har den nødvendige viden i hovedet og bliver flaskehalse. Det begrænser mulighederne for at vinde sager.
- » Det kan være svært, at vælge hvordan kalkulationerne skal struktureres, hvilket kalkulationssystem man skal vælge samt opbygning af egen kalkulationsmetode.
- » BASIT hjælper med at gøre jeres kalkulationsproces mere struktureret og ensartet. På den måde kan I øge antallet af kvalificerede tilbud = vinde flere RIGTIGE sager og dermed øge bundlinjen.

Vejen til jeres fremtidige kalkulation - skridt for skridt

Overblik over kalkulationsbehov

- Hvilke typer af udbud byder I på?
- Hvilket fag skal der kalkuleres på?
- Hvilket kalkulationsprincip skal bruges?
- Hvordan er kalkulationsprocessen?

Valg og Implementering af system

- Opbygning af erfaringspriser
- Opbygning af prisbiblioteker
- Opbygning af beregningsstruktur

Kalkulation i "systemet"

- Test af system på udbud
- Træning af 2-3 brugere
- Vejledning i opdatering

BASIT er med hele vejen. Vi hjælper jer med at afklare behov for kalkulationsstruktur og valg af kalkulationssystem, samt at opbygge jeres fremtidige kalkulationsproces. Vi hjælper med at få det til at virke til gavn for jeres forretning!

Kalkulationsmetode fra mellemstor entreprenørvirksomhed

BASIT har implementeret følgende kalkulationsstruktur hos en mellemstor murerforretning, der byder på alle typer af entrepriser. De udfører de fleste sager selv, men entrerer med de tekniske fag.

Fremtidig metode / overblik (eksempel)

Kalkulationsprincip				
	Omkostninger	Dækningsgrad	Dækningsbidrag	Salgspris
Lønninger	100%	40%		140%
Materialer	100%	25%		125%
Materiel	100%	5%		105%
Byggeledelse	100%	5%		105%
Underleverandør	100%	20%		120%
Kalkulationsprincip				
	Omkostninger	Dækningsgrad	Dækningsbidrag	Salgspris
Lønninger	5000000	40%	2000000	7000000
Materialer	2500000	25%	625000	3125000
Materiel	750000	5%	37500	787500
Byggeledelse	30000	5%	1500	31500
Underleverandør	2000000	20%	400000	2400000
I alt	10250000	30%	3062500	13312500

Kalkulationen baserer sig på omkostninger per omkostningstype. Hertil lægges den ønskede dækningsgrad afhængig af konkurrencesituationen. Alle omkostningstyper kan dermed adskilles fra hinanden.

Kalkulationsprincip (eksempel)

Valg af Fag

- Jord
- Beton
- Kloak
- Murer
- Tømrer

Valg af Arbejdsområde (Murerarbejde)

- Fundament
- Kælder
- Facade
- Indervægge
- Pudsearbejde
- Flisearbejde

Valg af Ydelse (Fundament)

- Randfundament
- Punktfundament
- Andre typer

Valg af Type (Randfundament)

- 390 mm randfundament
- 410 mm randfundament

Vil du vide mere?

Kontakt BASIT på telefon 2010 4690 eller mpj@basit.dk for at få mere information og høre mere om hvordan jeres virksomhed kan komme videre med at forbedre tilbudsgivningen!