

Välkommen till MRFs webinarium

23 oktober, kl 13-14

- Sändning via Microsoft TEAMS
- Stäng av kameran, för att minska bandbredden
- Stäng av mikrofonen, för att minska störande ljud
- Önskar ni ställa frågor, använd chatten som bevakas - vi tar frågorna vid tillfälle under sändningen
- Detta webinarium kommer att spelas in.

Chattfunktion

Stängd kamera

Stängd mikrofon



Ekonomi för Lack- och Skadeverkstäder



Varmt välkomna till MRFs webinarium för Lack- och plåtverkstäder!

På agendan idag är

- Varför prata ekonomi
- Lönsamhet
- Ekonomimål
- Nyckeltal
- MRF Kalkyl

Jan Olvenmo

Marja Skåninger

Henrik Idermark

På agendan idag är

- **Varför prata ekonomi**
- Lönsamhet
- Ekonomimål
- Nyckeltal
- MRF Kalkyl

Varför prata Ekonomi?



Alla medarbetare bidrar till företagets ekonomi



Skadeberäknaren har en viktig roll i vår bransch



Vad ingår i **tiderna**? Är allt med?

Vilken **kontroll** har vi? Säljer vi **rätt antal** timmar?



Hur påverkas **lönsamheten**? Hur styr och **målsätter** vi?

Vilka effekter har **corona** (haft)?

På agendan idag är

- Varför prata ekonomi
- **Lönsamhet**
- Ekonomimål
- Nyckeltal
- MRF Kalkyl

LÖNSAMHET – Vad är det?



LÖNSAMHET - Är det vinsten – ”sista raden”?

LÖNSAMHET – en spegling om vår affärsidé fungerar
och om vi använder våra resurser på ett effektivt sätt

LÖNSAMHET är ett mått för HUR BRA ÄR VI

LÖNSAMHET = Prestationer/Resurser

Lönsamhet kan likställas med ränta. Är en ränta på 2 000 kr bra?

Om kapitalet är 10 000 kr

$$\frac{\text{Ränta 2 000 kr}}{\text{Kapital 10 000 kr}} = 20\%$$

Om kapitalet är 400 000 kr

$$\frac{\text{Ränta 2 000 kr}}{\text{Kapital 400 000 kr}} = 0,5\%$$



LÖNSAMHET – Grundbegrepp



Intäkter – Kostnader = Resultat (+/-)



3 grundläggande strategier för ökad
LÖNSAMHET

1. Öka intäkterna
2. Sänk kostnaderna
3. Minska kapitalbindning

Varför måste ett företag vara lönsamt?

För att överleva på lång sikt



LÖNSAMHET – Vad har lönsamma företag gemensamt



De **fem** viktigaste faktorerna som driver ett företags lönsamhet



1.KAPITALINTENSITET

Binder mycket kapital, ofta höga fasta kostnader, ex maskiner

Hög kapitalintensitet ger lägre lönsamhet.



2.KUNDUPPLEVD KVALITET

Kundens upplevelse av kvalitet i förhållande till pris (val av leverantör)

Hög upplevd kvalitet ger högre lönsamhet.



3.PRODUKTIVITET

Värdeökning per anställd. Kostnadskontroll är viktigt.

Hög produktivitet ger högre lönsamhet.



4.KAPACITETSUTNYTTJANDE

Den faktiska produktionen jämfört med den största möjliga

Högt kapacitetsutnyttjande ger högre lönsamhet.



5.MARKNADSANDEL

Bolagets andel av totala marknaden i förhållande till 3 största konkurrenter

Hög relativ marknadsandel ger högre lönsamhet.

LÖNSAMHET – Vad har lönsamma företag gemensamt



De **fem** viktigaste faktorerna som driver ett företags lönsamhet



1.KAPITALINTENSITET

Binder mycket kapital, o **Ex LACKBOX – Leasa eller köpa?** er
Hög kapitalintensitet ger lägre lönsamhet.



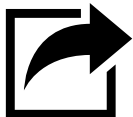
2.KUNDUPPLEVD KVALITET

Kundens upplevelse av l **Ex NÖJDA KUNDER** (leverantör)
Hög upplevd kvalitet ger högre lönsamhet.



3.PRODUKTIVITET

Värdeökning per anstäl **Ex TEKNISK UPPARBETNING**
Hög produktivitet ger högre lönsamhet.



4.KAPACITETSUTNYTTJANDE

Den faktiska produktion **Ex EKONOMISK UPPARBETNING**
Högt kapacitetsutnyttjande ger högre lönsamhet.



5.MARKNADSANDEL

Bolagets andel av totala **Ex REKLAM, FÖRVÄRV** ta
konkurrenter
Hög relativ marknadsandel ger högre lönsamhet.

LÖNSAMHET – Strategier för ökad lönsamhet



Fem strategier för ökad lönsamhet



1.SÄLJ MER

Öka försäljningen - ökad marknad eller ta marknadsandelar.

Ökade marginaler då fasta kostnader fördelas på större volym.



2.TA BÄTTRE BETALT

Inte den vanligaste strategin men hög hävstångseffekt.

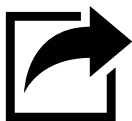
Förändring i pris påverkar sista raden direkt.



3.SKÄR I RÖRLIGA KOSTNADER

Effektivisera produktionen och förhandla med leverantörer.

Lägre rörliga kostnader förbättrar resultat och lönsamhet.



4.SKÄR I FASTA KOSTNADER

Rationalisera personal och produktion, omorganisera, outsourca, reducera överskottskapacitet. Nej till osäkra investeringar.

Lönsamheten ökar med god kostnadskontroll men man kan inte spara sig till tillväxt.



5.MINSKA KAPITALBINDNINGEN

Om man har gjort pkt 1-4 återstår att kapitalrationalisera.

Minskad kapitalbindning förbättrar (resultat) och lönsamhet.

LÖNSAMHET – Steg för steg



Besiktiga

Vad ska vi göra? Vad behöver vi?

Beställa boka

När beställer jag? När behöver vi göra det?

Ju längre tid kunden behöver vänta...

Vänta (kö)

Hur reparerar vi på det mest effektiva sättet?

Reparera

När och vem fakturerar vi?

Leverans

LÖNSAMHET – Åtgärder som har störst effekt



En undersökning baserad på 2 500 företag visar att

<u>En (1) procents förändring av</u>	<u>gav en resultatökning med</u>
Priset	11,10%
Rörliga kostnader	7,80%
Volymen	3,30%
Fasta kostnader	2,30%

LÖNSAMHET – Hur ser lönsamheten ut i vår bransch?



	Lack- och skadeverkstad	Bilverkstad	Bilhandel
Vinstmarginal %	7	3,8	1,6
Kapitalomsättning	2	3,3	6,9
Avkastning/Lönsamhet %	14	12,5	11



- **Vinstmarginal** går att jämföra inom samma bransch
- **Balansräkningen** består till 50 % av kundfordringar och kassa/bank, lågt eller inget varulager
- **Skillnader** mellan bolag beroende på ägare, storlek, nystartat eller ej

LÖNSAMHET – Den genomsnittliga Lack- och Skadeverkstaden i siffror



	SNITT*
Omsätter (MSEK)	13,8
Antal anställda	9
Personalkostnad per anställd (TSEK)	498
Personalkost/Omsättning (%)	38
Rörelseresultat (TSEK)	1 000
Vinstmarginal (%)	7
Kapitalet omsätts (ggr)	2
Avkastning på totalt kapital (%)	14
Soliditet (%)	42

REFLEKTIONER

- Enbart **lackverkstad** mer lönsam än skadeverkstad
- Ökat sin omsättning/tillväxt utan ökade kostnader
- Mindre bolag lägre personalkostnader, mer vanligt att ta ut ersättning genom **utdelning**
- Typ av **ägare**
- Behov av **investeringar**

*Rapport SNI-kod 45202



LÖNSAMHET – Den genomsnittliga Lack- och Skadeverkstaden i siffror



Några andra tal – [Timdebitering](#) (i snitt)

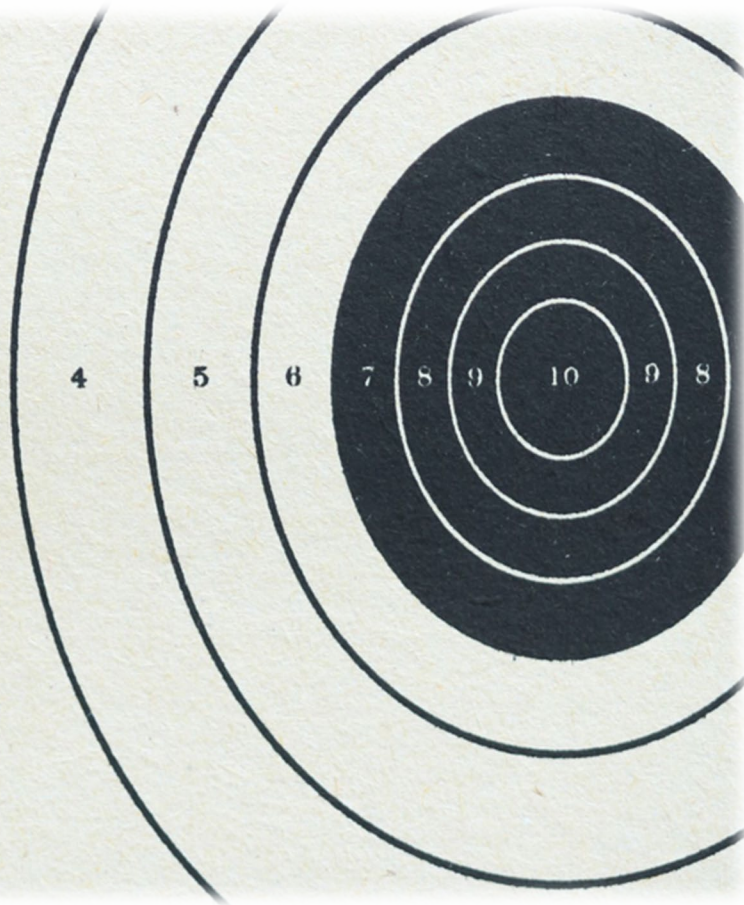
		SKADEVERKSTAD	LACKVERKSTAD
	Löner (alla)	60%	50%
	Hyra	10-15%	10-15%
	Energi	3%	8%
	IT	4%	1-2%

Varmt välkomna till MRFs webinarium
för Lack- och plåtverkstäder!

På agendan idag är

- Varför prata ekonomi
- Lönsamhet
- **Ekonomimål**
- Nyckeltal
- MRF Kalkyl

EKONOMIMÅL – Budget som styrinstrument



- En **handlingsplan** i siffror – en **uppskattning** av framtiden (prognos & ambition/mål)
- Vad vill vi som företag **uppnå** för nästa år?
- **Kritiska frågor** att besvara:
 - ✓ Hur mycket ska vi sälja?
 - ✓ Hur mycket måste vi köpa in?
 - ✓ Behöver anställa fler eller klarar vi oss?
 - ✓ Behöver vi investera?
 - ✓ Räcker likviditeten?
- Identifiera viktiga **problem** och **möjligheter**
- Vad händer om vi arbete helt **utan styrning och mål**?

Ekonomi för Lack- och Skadeverkstäder



Varmt välkomna till MRFs webinarium för Lack- och plåtverkstäder!

På agendan idag är

- Varför prata ekonomi
- Ekonomimål
- Lönsamhet
- **Nyckeltal**
- MRF Kalkyl

NYCKELTAL – Styrinstrument



- På ett enkelt och snabbt sätt se **hur det går** för företaget?
- **Jämförelse** med kollegor
(försiktig med andra branscher)
- **Undvik** att arbeta med **för många** nyckeltal – räcker med 5-6 st och sätt **mål**
- **Ekonomiska** nyckeltal, ex tillväxt, produktivitet, debiteringsgrad, personalkostnader/omsättning
- Även **icke-ekonomiska** nyckeltal, ex nöjda kunder (CSI), nöjda medarbetare, sjukskrivningstal, personalomsättning, marknadsandel



NYCKELTAL – Nyckeltal i vår bransch



TEKNISK UPPARBETNING

- Sald tid/använd tid

Fakturerade timmar/antal använda timmar
Tumregel 1,0



EKONOMISK UPPARBETNING

- Sald tid/närvarotid

Fakturerade timmar/total närvarotid
Tumregel 0,85



KUND

- Kundnöjdhet (CSI)



MEDARBETARE

- Medarbetarnöjdhet (ESI)



PROCESS

- Avvikelsehantering (ex. garanti- och goodwill)



NYCKELTAL – Andra viktiga nyckeltal



FINANSIELL STYRKA

Stabilitet och förmåga att överleva i dåliga tider

Soliditet ca 30-40 %

I branschen 42 %



BETALNINGSFÖRMÅGA

Att löpande kunna betala sina fakturor

Likviditet – mest använda måttet; kassalikviditet >100% (tumregel)

I branschen 180%

Har nyckeltalen påverkats under Corona?

På **kort sikt** påverkas **likviditeten** genom

- färre arbeten men samma antal anställda
- kunder som inte kan betala (faktura till kort)
- fasta kostnader (hyra) som måste betalas (möjlig hyresrabatt)

På **längre sikt** påverkas **soliditeten** genom

- sämre resultat (minskat EK)
- försämrad möjlighet till kredit hos bank och leverantörer



EKONOMIMÅL – Vad och hur påverkas likviditeten?



POSITIVT +

Vinst
Försäljning av Inventarier
Minska varulagret
Minska kundfordringar
Ägartillskott
Långfristiga lån
Öka kortfristiga skulder (ex lev)

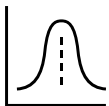


NEGATIVT -

Förlust
Investeringar
Öka varulagret
Öka kundfordringar
Utdelning
Amorteringar
Betala kortfristiga skulder
Skatter

Hur kan jag **påverka likviditeten?**

EKONOMIMÅL – Hur kan jag påverka likviditeten?



TIDSSKILLNAD

Tänk på **tidsskillnaden** mellan in- och utbetalning

- ✓ Svängningar i betalströmmar (olika perioder), ex lön, skatter
- ✓ Säsongsvariationer



INBETALNINGAR

Kundfordringar utgör ca 30 %

- ✓ Vem ger jag kredit?
- ✓ Fakturera så fort som möjligt
- ✓ Kan jag sänka betalningsvillkoret till kund?
- ✓ Öka andelen kortbetalningar/Swish (ex. självrisker)



UTBETALNINGAR

Leverantörsskulder utgör ca 15 %

- ✓ Öka betalningsvillkoret från leverantör, ex från 20 till 30 dagar
- ✓ Avtal (finns avtal/omförhandla) med externa partners
- ✓ Leasa inventarier

EKONOMIMÅL – Tidssättning



Lackering A

- Bakskärm
- Bakplåt
- Takkant
 - ✓ 444 perioder



Lackering B

- Bakskärm
- Bakplåt
- Takkant
 - ✓ 444 perioder
- Invändigt
 - ✓ Bakskärm inre
 - ✓ Bakplåt
 - ✓ 548 perioder

Har du tänkt på följande?

- Ersättning för **material**?
- Rätt antal **perioder**?

Differens mellan verkstad A och B = 104 perioder



EKONOMIMÅL – Tidssättning



Checklista

- Har du gjort **jobbet**?
- Har du använt **materialet**?
- Har du betalt **lön** till den som utfört arbetet ?
- Har du **köpt in** använt material?



Hur påverkas **vinsten** av att **tidsätta** rätt?

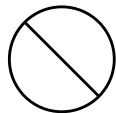
EKONOMIMÅL – Tidssättning



1. Sälj **tid**



2. **Reservdelar** är en produkt av såld tid



Hur många reservdelar får ni sälja om ni inte säljer er tid?



Ekonomi för Lack- och Skadeverkstäder



Varmt välkomna till MRFs webinarium
för Lack- och plåtverkstäder!

På agendan idag är

- Varför prata ekonomi
- Ekonomimål
- Lönsamhet
- Nyckeltal
- **MRF Kalkyl**

[illegible]



- Varför **använda** MRF kalkyl?
 - ✓ Förhandling – Nja
 - ✓ Garantiersättning – Ja
 - ✓ För din egen vetskap – Absolut du måste förstå
- Är det svårt att **ylla i** MRF kalkyl?
 - ✓ Första gången kan en del tycka det är lite...
- Du kan även **följa upp** mot budget ...
- När ska jag **säga nej** ...
- Mycket uppdateras med **automatik** i MRF kalkyl
 - ✓ Helgdagar
 - ✓ Sociala avgifter
 - ✓ Kollektivavtal

- Hur många lack- och skadeverkstäder har ett **ordinarie** timpris?
 - ✓ Ett fåtal!

- Vad har verkstäderna för **ordinarie** timpris?
 - ✓ Ett införhandlat avtalspris
 - ✓ Använder det högsta priset från sina samarbetspartners
 - ✓ Ett pris man tror är skäligt

- Varför är ett **ordinarie** timpris **viktigt**?
 - ✓ Hur mycket rabatt ger ni era samarbetspartners?





■ Ordinarie timpris

- ✓ Det timpris som er verksamheten kostar att driva med vinst!
- ✓ Kunder – köper tjänst av er

■ Förhandlat timpris

- ✓ Samarbetspartners – större volymer & tryggare för er verksamhet
- ✓ Volymer – sälja mer tid
- ✓ Utgår alltid från det ordinarie timpriset

■ Rabatterat timpris

- ✓ Bra kunder – lojalitet
- ✓ Återkommer när behov finns
- ✓ Utgår alltid från det ordinarie timpriset

Nästa gång fördjupar vi oss mer i **Avtal** och **Förhandling** - 27 november



Frågor

Ekonomi för Lack- och Skadeverkstäder – Frågor



1. Hur ökar vi försäljning? Bra med exempel....
 - *Ett sätt är att se till och tidsätta rätt, ett annat sätt är och jobba med merförsäljning, ni har både kunden och bilen på plats och många gånger ser ni vad som behöver göras.*
2. Vi har börjat erbjuda att privatpersoner kan betala via Klarna, finns kopplat till Izettle nu.
 - *Ett jätte bra inspel, detta är ett exempel på hur man kan få betalt fortare av kunderna.*
3. Så vinsten ni räknat med är före skatt?
 - *Vi har använt oss av vinstmarginal (rörelseresultat + ränteintäkter) för att kunna jämföra företag inom samma bransch och för att inte blanda in tex koncernbidrag, skatter.*
4. Med skadeverkstad avser du bara en plåtverkstad och inte både plåt och lack?
 - *I dom exempel vi visar här är det vanligast med kombinationen lack och plåt ihop (SNI-kod 45202)*

Ekonomi för Lack- och Skadeverkstäder – Frågor



5. När dom räknar resultat på en skadeverkstad är det då inkl. reservdelar eller inte ? Det är ju en jätte skillnad, likaså på lacken är det inkl. ev. handelsvinst på lack material? Då blir det ju helt fel siffror om man har med intäkt och inte personalkostnader, ni måste ju jämföra äpplen och äpplen
 - *När man tittar på företags bokslut så ser man hela omsättningen inklusive ev reservdel och materialförsäljning samt försäljning av externa tjänster. Därför är det olika nyckeltal när det gäller personalkostnader på hela omsättningen och dom nyckeltal som baseras på timpriset. Därför är det viktigt att man jämför samma siffror från andra företag i samma bransch. Vissa företag väljer att ha egna interna nyckeltal som kan vara svårt att jämföra med andra företag i branschen.*
6. Har ni något nyckeltal på hur många produktiva det går på inproduktiva (tjänstemän) Branschnorm eller snitt?
 - *Ja det har vi och det kommer vi att presentera på nästa webinarium den 27 november som handlar om avtal och förhandling.*
7. Många försäkringsbolag har inte läst brevet, kanske en påminnelse?
 - *Om ni menar MRFs brev gällande att lack o skadebranschen är hårt drabbat av Corona och behöver försäkringsbolagens hjälp så verkar dom flesta försäkringsbolag läst och förstått det, många har även genomfört olika aktiviteter för och hjälpa oss. Ser vi att behovet uppstår igen kommer vi absolut och påminna försäkringsbolagen.*

8. Går det att få presentationen på mail efter webinariumet?
 - *Ja presentationen kommer att mailas till er och läggas ut på MRFs hemsida*
9. Försäkringsbolagen har haft detta med snabbare betalning under olika lång tid. Några återgick till ordinarie tider i september när man såg att branschen stabiliserats
 - *Det är helt riktigt att flera försäkringsbolag gått tillbaka till ordinarie betalningstider. Men ser vi behovet så får vi kontakta dom igen.*
10. Viktigt att gå igenom med revisor så man vet vad ens verksamhet kostar, vi har olika mot försäkringsbolag sedan timpris mot övriga kunder (icke försäkring)
 - *Om man inte kan själv så rekommenderar vi att man tar hjälp av en som är ekonomikunnig tex revisor när man fyller i MRF kalkyl första gången.*



Shop



Kontakt



Din varukorg

Kassan

Onlinetjänster

Böcker

Skyttar, trycksaker

Motorbranschen

[Hem](#) » [Onlinetjänster](#) » MRF Kalkyl



MRF Kalkyl

Att beräkna timdebitering blir aldrig enklare

Aktuella sociala kostnader, helgdagar och annan basinformation ligger sparad i programmet. Programmet delar upp kostnader och avskrivningar helt enligt fördelningsmall.

Resultatet visas med siffror och grafer samt timdebitering och kostnader för respektive avdelning. MRF Kalkylprogram hanterar även en generell löneförändring, ni behöver inte ändra för varje anställd.

Programmet hanterar förändring av ersättningsnivå från försäkringsbolagen eller garantiersättning. Ni skriver bara in ett värde, direkt får ni svar hur det påverkar omsättningen och vinsten.

Ni behöver aldrig mer känna osäkerhet för vad ett avtal innebär för er. All information och rättigheter att se kalkylen lagras centralt och självklart är det bara ni som har tillgång till er information. Systemet är webbaserat. Jobba i PC, Mac, surfplatta eller direkt i mobilen, ni väljer själva. Hjälptexter och instruktioner finns direkt i programmet.

Abonnemangspris per kalenderår.

Pris: 5995 kr

Medlemspris: 1695 kr

Är du medlem?

Fler funktioner kommer 2021
Nytt pris 99kr/mån gäller från och med nu okt-2020



MRFs Webbinarium 23 oktober

Tack för ditt deltagande!

Nästa webinarium kommer den 27 november och handlar om
”Avtal och Förhandling”
Glöm inte och anmäl er redan nu

Välkommen att se mer av MRFs event och kurser på
www.bokning.mrf.se