

VVS INNOVA : Beregning af kundetimepris og materialepris

Tilbudsgivning og prissættelse

Hvad bygger tilbudsgivning på? Nogle vil sige erfaringer og ryster et tal ud af »ærmets«, andre har brug for mere nøjagtig udregning og ved større entrepriser bør man altid lave en kalkulation af opgaven.

Kalkulation er udregning i faste priser/omkostninger. For at kunne lave en brugbar kalkulation er det nødvendigt at have et godt udbudsmateriale til rådighed, såsom tegninger og entreprisebeskrivelser som forklaring til selve opgavens udførelse og ikke mindst entreprisebetingelser, hvori blandt andet tidsterminer indgår samt andre vigtige parametre.

Når du har fået overblik over selve opgaven, kan du begynde at summere materialeudgiften op i henhold til de leveringsterminer som i øvrigt fremgår af udbudsmaterialet. Her kan en VVS-grossist f.eks. forlange en vis procentdel, såfremt han skal afgive fast pris i hele byggeperioden.

Det vil også være fornuftigt at kalkulere med et vist svind f.eks. 3 - 5 %.

Dernæst kan du begynde at prissætte din opstarts udgift til etablering af byggepladsen samt alle de hjælpemidler og transporter som skønnes at være nødvendige forudsætninger.

Giv akkordholder fornuftige etableringsmuligheder af byggepladsen, således at han lettere kan opmagasinere materialer og værktøj og samtidig få rimelige indkvarteringsmuligheder, hvor akkordholder kan sidde og arbejde med tegninger og beskrivelser, samt rekvirere materialeudtag efter tidsplan mm.

Arbejdslønnen opgøres i henhold til Rørprislisten eller Landspriskuranten for blikkenslagere.

NB: Der er mange arbejdsfunktioner som selvfølgelig ikke er prissat, hvorfor der laves særlige tillæg eller akkorderinger herfor.

Endelig er der mange forskellige tillæg som skal tillægges de akkorderede priser.

Når du således har overblik over den forventede arbejdsløns, er det en god idé at tillægge en procentdel til uforudsete udgifter, f.eks. 5 eller 10 %.

Med disse tre hovedparametre, skulle det nu være muligt at sammenstykke et samlet tilbud til bygherre/kunde. Selvfølgelig skal der indbygges et vist overskud, som skal dække virksomhedens variable omkostninger, såvel som virksomhedens faste omkostninger.

De variable omkostninger - kunne være materialer, arbejdsløns, telefon, transport, leje af udstyr, energiforbrug osv.

De faste omkostninger - kunne være husleje, elektricitet, prioritetsudgifter, administration, bilpark osv.

De variable og de faste omkostninger giver tilsammen *de samlede omkostninger*.

Hvad koster en svendetime normalt indenfor VVS-branchen?

Lad os prøve at afdække en gennemsnitsfaktureret timeløn og den reelle gennemsnitlige udgift.

For hver gang mester skal give kr. 100,00 - så er der både en del direkte personaleomkostninger forbundet hermed, tillige med en del indirekte lønomkostninger.

For at finde ud af, hvor meget man skal fakturere for sine svendetimer ved normalt timelønsarbejde, er det nødvendigt med et fuldstændigt billede heraf.

VVS INNOVA : Beregning af kundetimepris og materialepris

Til direkte personaleomkostninger hører feriepenge, søgnehelligdagsbetaling, fravær (sygdom, ulykke, børns sygdom), feriepenge ved fravær, barsel, B- & A-pension (arbejdsgiver betalingen), arbejdsmarkeds bidrag. - Disse koster udgør i dag alene **ca. 26 %**.

Til indirekte lønomkostninger hører ATP-beløb, der ikke kompenseres for ved opkrævning af moms , finansieringsbidrag vedr. ekstra ATP, AER (arbejdsgivernes elev refusion), EL/VVS branche-BST, sygedagpengeforsikring, efteruddannelse baseret på én uge pr. år, arbejdsmiljøomkostninger, arbejdsskadeforsikring + FFE, fast organisations omkostninger, variabel organisations omkostninger, ansvarsforsikring, uddannelsesfond DA/LO, Uddannelsesfond Dansk VVS/Blik- og Rørarbejderforbundet. - Disse poster løber op i **ca. 12 %**.

Dertil kommer udgifter til arbejdstøj, sikkerhedsudstyr, regntøj håndrensecreme mm. og yderligere »om igen arbejde«, spildtid, oprydning, reparation af værktøj og andet ikke fakturerbart arbejde.

Disse poster løber op imellem 6 og 12 %, men taget som et gennemsnit, kan man roligt påregne **8 %**.

De samlede omkostninger pr svendetime løber derfor op i en skjult udgift på **i alt 46 %** mere end svendens bruttotimeløn!

Ikke mange svende tænker over dette - heller ikke ved eventuelle lønforhandlinger.

Tager vi så udgangspunkt i en gennemsnitstimeløn på 150 kr for en svend - ja så betyder dette at VVS-mesteren har udgifter for i alt kr. 219. (kr 150 x 146:100 eller kr 150 + 46 %)

Den gennemsnitlige fakturerede timepris er mellem 55 og 60 % højere end svendens timeløn.

Kundetimeprisen vil i så fald udgøre ca. kr. 346,00 - det vil sige at VVS-mesteren pålægger ca. 346kr – 219 kr = kr. 127 $127 / 219 \times 100 \% = \text{ca. } 58 \% \text{ i avance pr. faktureret timeløn.}$

Hertil kan komme servicevogn

Materialeavance ligger i dag som et gennemsnit på ca. 40 % af indkøbspris på almindelige regningsarbejder.

Du bør have et eksemplar til rådighed af Rørprislisten eller Landspriskuranten for blikkenslagere, afhængig af dit specialevalg. Disse rekvireres gennem Blik- og Rørarbejderforbundet, da vi skal kende og forstå disses indhold.

Opgave: Tilbudsudregning

Du skal give tilbud eller faktura i regneark på en opgave hvor der (ud fra din praktikvirksomheds satser) indgår

Servicevogn 10 dage á kr ?

70 svendetimer á kr ?

50 lærlingetimer á kr ?

Materialer hvor din indkøbspris er 22 500 kr

Til sidst tillægges moms