

## Lönsamt

Ditt företag har endast ett syfte - det ska tjäna pengar, mycket pengar.

Om företaget köper in varor för t ex 50 kr/st och säljer dessa för t ex 250 kr/st blir vinsten 200 kr/st. Om det säljer 10 000 st blir företagets resultat  $200 \times 10\,000 = 2\,000\,000$  kr.

## Räkna

Det är viktigt att räkna i förväg - att kalkylera och budgetera. I nedan kalkyl räknar du enkelt fram fyra viktiga nyckeltal som förklaras på nästa sida,

- Lönsamhet
- Break-even
- Bruttomarginal
- Nettomarginal

## Kalkylen

Nedan kalkyl är uppdelad på två delar - lönsamhet & marginal. För att räkna fram din lönsamhet fyller du i cellerna 1, 2 och 3. För att räkna fram företagets marginaler adderar du mer information genom att fylla i cell 5.

## Exempel

Om du budgeterar f-pris 700 kr/st, RK/st är 450 kr/st och FK 400 000 kr/år kommer du erhålla en nettovinst på 300 000 kr och break-even på 1 143 st, d v s så många produkter företaget måste sälja för att uppnå plus minus noll.

När du fyller i beräknat antal sålda enheter [cell 5] erhåller du företagets brutto- och nettomarginal.

## Lönsamhet

Försäljningspris [f-pris/st]		<input type="text" value="700"/>	<sup>1</sup>	
Rörliga kostnader [RK/st]	x	<input type="text" value="350"/>	<sup>2</sup>	
Fasta kostnader [FK]	+	<input type="text" value="400 000"/>	<sup>3</sup>	
Totala kostnader [TK]	=	<input type="text" value="1 100 000"/>		$[2 \times 5] + 3$
Resultat [nettovinst]	=	<input type="text" value="300 000"/>	<sup>4</sup>	$[1 \times 5] - [5 \times 2] - 3$
Break-even [antal]	=	<input type="text" value="1 143"/>		$3 \div [1 - 2]$

## Marginal

Beräknad försäljning [antal]		<input type="text" value="2 000"/>	<sup>5</sup>	
Bruttomarginal [%]	=	<input type="text" value="50 %"/>		$[1 - 2] \times 5 \div [1 \times 5]$
Nettomarginal [%]	=	<input type="text" value="21 %"/>		$4 \div [1 \times 5]$

### Lönsamhet

Hur stor blir vinsten när du säljer ett visst antal av dina produkter?

#### *Företagets resultat*

= intäkter - totala kostnader.

### Break-even

Uppstår när företaget uppnår plus minus noll. Break-even eller nollpunkt uppstår när företagets intäkter är lika stora som deras rörliga- och fasta kostnader [totala kostnader].

#### *Break-even*

= Fasta kostnader ÷ f-pris/st – RK/st

### Bruttomarginal

Visar hur stor andel av företagets försäljning som återstår för att täcka löner, övriga rörelsekostnader, ränta och vinst.

#### *Bruttovinst*

= omsättning – varuinköp, material och legoarbeten.

#### *Bruttomarginal*

= bruttovinst ÷ företagets omsättning [försäljning].

Nyckeltalet bruttomarginal är mest intressant i rena handelsföretag eftersom talet visar marginalen efter varukostnaderna.

### Nettomarginal

Visar företagets nettovinst per omsatt krona. Hur mycket som finns kvar av varje försäljningskrona efter avdrag för rörelse- och räntekostnader.

#### *Nettomarginal*

= resultat [nettovinst] ÷ omsättning [försäljning].