



Deloitte's 6 gode råd til håndværksmesteren

Husker du at regne din egen løn med i dine tilbud? Det glemmer alt for mange håndværkere og installatører. Og mange ender med selv at betale for kundens materiale, fordi de ikke får det hele med på fakturaen. Lyder det bekendt? Så læs med her – og få 6 gode råd til, hvordan du får styr på overskuddet.

Klaus Kvist Rasmussen fra Deloitte anbefaler, at du husker disse 6 enkle råd, hvis du vil tjene penge:

Hvor meget skal du selv tjene?

Husk at kigge på din dækningsgrad, inden du sender dit tilbud af sted. Hvor meget forventer du selv at tjene? Det er ikke nok, at tingene går i nul – dine sager skulle gerne generere et overskud. Udarbejd et kalkulationsbudget, der kan fortælle dig, hvor meget dit tilbud skal lyde på, hvis du også skal tjene på sagen.

Undgå at arbejde gratis

Jo mere udførligt dit tilbud er, jo nemmere undgår du gratis ekstraarbejde. Et konkret råd er at tage højde for ekstraarbejde i dit tilbud fra start. Der kommer højst sandsynligt flere små opgaver på end forventet. Og gør der ikke, ryger merfortjenesten direkte ind på bundlinjen. Du kan også oprette sager til ekstraarbejder.

3. Budget – kedeligt, men nødvendigt

Brug tid på at lave et budget fra start. Med et budget tydeliggøres det, hvad målet er med opgaven, og du kan få sat den rigtige pris fra start. Du kan kort sagt lettere sikre den rigtige dækningsgrad i dine tilbud.

4. Planlæg og udfør opgaven effektivt

Vil du spare på både timer og materialer, kan der være meget at hente i planlægningsfasen. Tænk på, hvor meget

tid dine svende f.eks. bruger, hvis de starter dagen med at hente materiale i byggemarkedet. Hvem skal betale for den tid? Dig eller kunden? Bestil i stedet materialerne elektronisk til levering på kundens adresse – og sørg for, at svendene kan se på mobilen, hvad de skal have med i bilerne. Så sparer du tid, løser opgaven hurtigere – og får en glad kunde.

5. Driver du bankvirksomhed?

Hellere en faktura for meget end en faktura for lidt. De færreste kan huske alle små detaljer i hovedet. Og alt, hvad du glemmer at fakturere videre til kunden, kommer du selv til at betale for. Så af sted med nogle fakturaer – gerne à conto. Du driver jo ikke bankvirksomhed, vel? Det styrker både likviditeten – og dit overskud. Et konkret råd er at delfakturere – det er tilladt at splitte regningen op. Så opdager du også hurtigere, hvis en kunde er uvillig til at betale.

6. Hvad mener dine kunder om dig?

Husk at evaluere på dine sager. Hvad gik godt? Hvad gik skidt? Spørg svendene på sagen, hvordan de har oplevet forløbet? Spørg kunden – et simpelt telefonopkald er ofte nok. Og gør det til en vane at forbedre blot én ting til næste sag.

*6 gode råd til håndværksmesteren blev først benyttet i forbindelse med EGs 'Byggepanelet'.
Se evt. mere på www.eg.dk.*