



KOMMENTAR

Artikkelforfatter Trond Husby er daglig leder i kurs og rådgivnings-selskapet cleaning.no. Han er engasjert av *Renholdsnytt* til å skrive en artikkelserie om tilbudsutforming for renhold. Lesere som har spørsmål til Husby, kan kontakte han på e-post trond.husby@cleaning.no

Kalkyler og kalkulasjonsprinsipper

I forrige utgave av *Renholdsnytt* (6-2012) diskuterte vi salg og markedsføring av renholdstjenester. Oppdragsgivere velger renholdsleverandør basert på ulike kjøpekriterier, og det er viktig å forstå hva som legges til grunn. Er det kun lavest pris som betyr noe, eller blir også andre forhold vurdert som betydningsfulle? Ved innlevering av et tilbud har renholdsbedriften en gylden mulighet til å vise kunden hvorfor nettopp din bedrift skal velges, selv om du kanskje ikke har levert den laveste prisen. Likevel, pris vil vanligvis ha stor betydning ved valg av renholdsleverandør, og vi skal se nærmere på faktorer som kan påvirke prissettingen av renholdstjenester.

Anbud og tilbud

Et anbud er det tilbud som blir inngitt av en anbyder i en *anbudskonkurranse*. I en anbudskonkurranse er det forbudt å forhandle om anbudet og å endre anbudet etter anbudsfristens utløp. Dette er i motsetning til konkurranser med forhandlinger, der partene forhandler om tilbudet etter at det er gitt inn. I dagligspråket brukes ofte ordet *anbud* også om tilbud som innhentes og som det er meningen å forhandle om. Skillet mellom disse såkalte *anskaffelsesprosedyrene* er viktig i regelverket for offentlige anskaffelser. Over visse beløpsgrenser er det påbudt med anbudskonkurranser og da kan konkurranser med forhandlinger bare unntaksvis bli benyttet. For private innkjøpere legges det ofte opp til at man kan forhandle om de innleverte tilbud.

Pris på renholdstjenester

Hva er så en riktig pris? De fleste byer i Norge har flere titalls renholdsbedrifter som konkurrerer om de samme kontrak-

tene, og det stilles stadig økende krav både til renholdsfaglig profesjonalitet, samt sunn lovlig og lønnsom drift av virksomheten. Ved innhenting av tilbud fra renholdsleverandører, vil oppdragsgiver kunne erfare at blant de innkomne tilbud kan prissettingen variere svært mye fra det billigste til det dyreste tilbudet. I noen tilfeller kan dette skyldes at beregningsgrunnlaget som leveres renholdsbedriftene er så mangelfullt at det åpner for ulike fortolkninger og misforståelser. I tilfeller hvor dette ikke er tilfelle så kan man undre seg over hva den store prisdifferensen skyldes. Er det manglende erfaring og dyktighet i planlegging og kalkulering, er det regnefeil eller kanskje rett og slett en dumping av prisen i et forsøk på å kapre en kontrakt? Vi skal ikke moralisere over bedriftenes bevisste valg, men kun tilstrebe oss å bidra til at den pris som leveres i det minste er bevisst grundig fundert, kalkulert og gjør det mulig å levere renholdstjenester innenfor anstendige tidsrammer for renholderen. Her blir da begrepet ytelse sentralt. Ytelse beskriver hvor mange kvadratmeter som rengjøres på en time (inkludert inventarrenhold).

Ytelse

For at man skal kunne vurdere renholdstytelsen, er det nødvendig å kjenne en del forhold knyttet til bygget og de enkelte rom. Om dette er et frekvensstyrt renhold, hvilke frekvenser er det lagt opp til i renholdsplanen? Skal det kun utføres et programmert renhold eller skal det være et behovstilpasset renhold, og gjerne med kvalitetsmål som ved NS INSTA 800? Hva skal renholderen faktisk gjøre fra rom til rom (omfanget). Hvilke renholdsmetoder kan vi bruke for å fjerne urenheter,

og hvilke bygningsmessige forhold må vi ta hensyn til? Er det store eller små rom, hvilken etasje, type innredninger og type gulvbelegg? Hvilken type tilsmussing har vi, og hvilke kjemikalier kan vi benytte, eller ikke benytte, og eventuelle årsmessige variasjoner? Tidsrom for utføring av renhold, adgangskontroll og andre mulige begrensninger? Listen kan gjøres lengre, og den som skal kalkulere en riktig pris har åpenbart utfordringer med tanke på å gjøre nøyaktige beregninger. Det er også viktig at ikke vanlige tidstyver glemmes når regnestykket skal settes opp. Dette kan gjelde gangtid mellom bygg, etterfylling av papir og såpe på toalettrom, henting av ting i bøttekottet, pauser, telefoner og annen tidsbruk hvor renholderen ikke aktivt rengjør.

Kan man så si noe om hva som er riktige eller vanlige ytelser? Dette er et spørsmål vi ofte får fra renholdsbedrifter, og hvor vi beklageligvis ikke kan gi et entydig svar. Imidlertid, etter vårt skjønn, er det i alle fall risikosport å beregne ytelser og priser for renhold uten å ha deltatt på befaring av lokalene. I vårt møte med renholdsbedrifter rundt om i Norge, erfarer vi at ytelser kan variere mye fra distrikt til distrikt og fra by til by. Eksempelvis kan nevnes normalt kontorrenhold med renholdsfrekvens en gang i uken, hvor ytelsen kan variere fra 170 til nærmere 500 kvadratmeter rengjort areal per time. I de største byene er konkurransesituasjonen sterkest, og vi finner de høyeste ytelsene. Etter vår oppfatning bør innkjøpere av renholdstjenester i større grad stille seg spørsmål om hvilken kvalitet de kan vente seg dersom en renholder skal rengjøre nærmere 500 kvadratmeter kontor på en time. Vi ønsker ikke å ta stilling til hva som er riktige ytel-



Illustrasjonsfoto: Colourbox

ser, men konstaterer at det i de fleste tilfeller er en klar sammenheng mellom tiden man har til rådighet og den kvalitet som realistisk kan bli levert.

Kalkulasjonsprinsipper

Ved kalkulering av tilbud, vil lønnskostnaden utgjøre den vesentlige del av totale kostnader. Kalkylen skal være budsjettert for hvert enkelt prosjekt, og med god prosjektstyring har dere kontinuerlig kontroll på kostnadsbildet. Den beregnede tid for renhold, som er grunnlaget for prissettingen, skal gjøre det mulig å levere renhold innenfor de avtalte rammer og samtidig legge igjen et dekningsbidrag til bedriften. Om dere har beregnet feil timeforbruk, kan selv små avvik kunne medføre et betydelig lønnsomhetstap over tid.

Når man først har beregnet hvor mye tid som går med til renholdet, basert på renholdsytelser, kan en totalpris beregnes. Enklest kan dette gjøres ved å gange de kalkulererte timer med en timepris. Timeprisen må da være velfundert, og vil normalt variere noe fra oppdrag til oppdrag, avhengig av de spesifikke kostnader som må tas hensyn til. Vi kan vanskelig anbefale timepris for renholdstjenester, og nøyer oss med å henvise til at vi i Norge har en

allmenngjøring av grunnlønn for renholdere tilsvarende 156,86 kr per time. NHO Service har beregnet totale personalkostnader (selvkost) for en renholder per time til 223 kr. I tillegg må man da også inkludere kostnader knyttet til materiell, avskrivninger, administrasjon, og rimeligvis legge på bedriftens dekningsbidrag.

Det finnes flere kommersielle program på markedet for bruk til beregning av renholdstilbud. Disse varierer i pris og kvalitet, og nytteverdien bør evalueres nøye før større investeringer gjøres. For de fleste renholdsbedrifter så kan et enkelt Excel regneark som regel gjøre nytten, i alle fall for mindre kalkuleringer

Ved prising av daglig renhold er det vanlig at man tilbyr en fast månedlig pris basert på arbeidsomfang, frekvenser, behovsvurdering og eventuelt kvalitetsmål. Ofte bes det gjerne også om faste tilleggspriser for eksempelvis gulvvedlikehold, hovedrengjøring, vindusvask med mer. Dette kan prises pr kvadratmeter gulvflate, pr time utført arbeid eller andre målekriterier. I noen tilfeller så kan oppdragsgiver også be om at det temporære renholdsarbeidet skal være oppsatt i en årsplan og inkludert i den månedlige fastprisen. Vær derfor alltid nøye når tilbudsgrunnlaget

studies for å avklare hva som skal være inkludert i den faste månedlige pris.

Lønnsomhetskontroll

De fleste bedrifter mottar regelmessig en regnskapsrapport fra bedriftens regnskapsfører. Imidlertid, renholdstjenester er ferskvare og en slik rapport vil kun ha historisk interesse. For å ha god prosjektstyring anbefales det derfor at dere i tillegg også fører løpende lønnsomhetskontroll med alle prosjekter. Dette bør som et minimum være en månedlig føring av alle utlønnede timer pr prosjekt, sett opp mot budsjett. En akkumulering av timene gjennom året vil da synliggjøre eventuelle avvik, og nødvendige tiltak kan iverksettes. Dette er spesielt nyttig for bedrifter som har mange prosjekter, og der det rimeligvis kan være vanskelig å huske alt selv over tid.

Dere har kommet i posisjon til å levere tilbud, befarer er gjennomført og en riktig pris for renholdstjenestene er beregnet. Da gjenstår selve utformingen og presentasjonen av tilbudet for din potensielle nye kunde. Pris og annen etterspurt dokumentasjon må presenteres på en profesjonell og god måte. Dette er utgangspunktet for vår neste artikkel.