

Bidragkalkyl

”Baklängesmodellen”:

Möjligt försäljningspris (1) :

- Särkostnader (2):

= Täckningsbidrag (3):

1. Försäljningspriset baseras på vad marknaden tillåter
2. Särkostnader för en viss tjänst/produkt är de kostnader som skulle försvinna om den inte producerades. Ex. vis material, arbetskostnader, resekostnader, marknadsförings- och försäljningskostnader m.fl. direkta kostnader.
3. Täckningsbidraget ska betala sin del av de fasta kostnaderna och dessutom helst ge vinst.

Täckningsbidraget i kronor omräknas till täckningsgrad i procent %, enligt nedan:

$$\text{Täckningsgrad} = \frac{\text{Täckningsbidrag}}{\text{Försäljningspris}}$$

För att hitta en rimlig nivå på täckningsgrad kan man ta fram uppgifter ur resultatbudgeten:

$$\text{Genomsnittligt budgeterad täckningsgrad} = \frac{\text{Budgeterade fasta kostnader} + \text{budgeterad vinst}}{\text{Budgeterad försäljning}}$$