

Nyckeltal är mer än bara siffror (del 2)

Att prata om nyckeltal blir lätt abstrakt så låt oss bli konkreta. Många företag vill växa men upplever samtidigt att lönsamheten svajar. Det kommer in mycket affärer men ändå blir det för lite kvar på sista raden. Här blir rätt nyckeltal helt avgörande.

Bruttomarginal: Vad blir kvar efter material och köpta tjänster?

Många tittar mest på omsättningen som i sig säger inte mycket. Det intressanta är hur mycket som faktiskt blir kvar när material och köpta tjänster är betalda. Det är de pengar du har att röra dig med för att täcka löner, lokaler och i slutändan få vinst.

Två affärer kan ge lika stor omsättning men helt olika marginal. Då blir det tydligt vilken som egentligen är lönsam.

Rörelseresultat/anställd: hur effektivt jobbar vi?

Ett mer träffsäkert mått på effektivitet är rörelseresultat per anställd. Det visar hur mycket som faktiskt blir kvar per medarbetare när material, inköp och övriga kostnader dragits av. Här ser du svart på vitt hur väl resurserna används – både i produktionen och i stödfunktionerna.

Genom att följa detta över tid ser du om företaget blir mer eller mindre effektivt, oavsett omsättningens storlek.

Andel köpt arbete och hur mycket gör vi själva?

När belastningen ökar är det lockande att köpa in mer tjänster. Det kan vara nödvändigt men blir andelen för hög försvinner ofta lönsamheten. Därför är det klokt att följa nyckeltalet köpta tjänster som andel av omsättningen. Ju större andel du klarar med egna resurser, desto mer av marginalen stannar hos dig.

Sjuktal: varje dag kostar

Sjukfrånvaro påverkar mer än bara arbetsmiljön, det är också en lönsamhetsfråga. Varje dag en medarbetare är borta innebär både uteblivna intäkter och extra belastning på övriga.

Ett enkelt räkneexempel: en anställd som normalt fakturerar 350 kr/timme kostar företaget närmare 3 000 kr för varje sjukdag. Lägg till störningar i planeringen och ökad press på kollegorna och den verkliga kostnaden blir ännu högre.

Några fler handfasta exempel:

Fakturering i tid: antal dagar från avslutat jobb eller leverans till faktura. Här försvinner pengar i onödan i många företag. Vänta inte!

Beläggningsgrad: hur stor andel av arbetstiden som är intäktsgenererande.

Mix i affären: fördelningen mellan olika typer av intäkter. Det kan handla om återkommande servicekontrakt jämfört med större engångsprojekt, stora kunder kontra många små, nya kunder jämfört med befintliga, eller produkter med hög marginal jämfört med rena volymaffärer. Den rätta mixen gör bolaget både stabilare och mer lönsamt.

Från mätning till handling

Nyckeltal i sig är inget mål, de är ett verktyg. Det viktiga är att jämföra, diskutera och agera. När företag systematiskt börjar följa marginal efter material/köpta tjänster, rörelseresultat/anställd, andelen köpt arbete, sjuktal och affärsmixen blir bilden snabbt tydligare. Då kan ledningen prioritera rätt affärer, pressa på snabbare fakturering, planera resurser klokare och jobba proaktivt med arbetsmiljö.

Resultatet? Bättre kontroll, ökad lönsamhet och en ägare som förhoppningsvis sover lite lugnare om natten.

Att mäta rätt saker gör skillnaden mellan känsla och kontroll. Och det är just det nyckeltal ska ge dig - en kompass som pekar mot bättre beslut och ett starkare företag.

[Annika Karlen](#)