

---

## Min skiss på undervisningsupplägg

### Inledning:

1. Skola: Rudbecksgymnasiet i Tidaholm
2. Skolform: Gymnasiet
3. Kontaktperson och mail: Pernilla André [pernilla.andre@tidaholm.se](mailto:pernilla.andre@tidaholm.se)

### Beskrivning av upplägget:

4. Rubrik på upplägget:  
Resultatplanering, beräkning, lönsamhetsanalys (bruttomarginal och vinstmarginal)  
Handelsutbildning med Peter Rosell den 27 januari
5. Syftet och mål med upplägget:
  - a. Vad vill du uppnå med upplägget? Aktivitet hos alla elever, tillämpa begrepp, kunskap att bygga vidare på. Förstärka vikten av struktur i arbetet med resultat (och ekonomi).
  - b. Vilken koppling har upplägget till styrdokument och kunskapsmål?  
FÖR1 Grundläggande företagsekonomiska begrepp och modeller samt kalkylering.  
För 2 Metoder, teorier och modeller som används i företagens interna styrning och planering i form av budgetering och kalkylering.
6. Omfattning på upplägget (exempelvis tid och antal tillfällen): beroende på eleven från 6 tillfällen på 75 minuter, men några elever behöver mer tid. Svårighetsgraden stegras i förhållande till vad eleven klarade på tidigare lektion. Man ska inte göra detta varje lektion utan kanske 1 gång i veckan under en period, sedan någon veckas uppehåll innan man kör någon ytterligare lektion.
7. *Genomförande – så här gör vi (planering, genomförande, uppföljning):* Det tar lite att förbereda materialet men om man plastar in det kan man använda det igen. Gör ett kuvert till varje elev som innehåller kort med begrepp och intäkter/kostnader samt en instruktion med formler på baksidan. 3 filer hör till övningen och måste skrivas ut och förberedas i förväg. (Linneas och Andras klädbutik, Resultatlappar och instruktion resultatövningen), redigerbara finns på Canva.  
Företagsekonomi 2  
Första lektionstillfället: Eleverna jobbar med steg 1–3 i instruktionen.

Andra lektionstillfället: Några kommer att behöva jobba med samma sak och får ofta kommentaren ” gör ordentligare anteckningar”. Andra jobbar med steg 1 & 4 med nya kostnader.

Tredje lektionstillfället: beroende på hur det har gått för eleverna tidigare.

Målsättningen är att göra steg 1, 4 och 5 samt visa sin nollpunktsvolym även i ett resultatdiagram, byt ut kostnader igen.

Fjärde lektionstillfället: Målsättningen är att göra steg 1, 4, 5 (enbart beräkningen inget diagram) och 6, byt ut kostnader igen.

Femte lektionstillfället: Målsättningen är att göra uppgiften Linneas och Andras klädbutik.

Sjätte lektionstillfället: Individuella fall med eller utan stöd av begrepp och intäkts/kostnads lappar. Fungerar som bedömningstillfälle.

Jag har inte jobbat med materialet till Företagsekonomi 1 men då fokuserar man mer på steg 1–3 och låter eleverna räkna på det fler gånger (då kan det behövas fler variationer i kostnader och intäkter).

8. *Övriga medskick och tips till någon annan som ska genomföra upplägget:* Var beredd på att jobba med eleverna hela tiden i klassrummet och att det behövs tid till efterarbete/förarbete inför nästa lektion för att anpassa nästa uppgift till individen. Eleverna behöver ha gott om plats, miniräknare, papper och penna. Fördelar hittills har varit: Inget gnäll om hur tråkigt det är att göra uppgifter i boken, inget delande av resultat, alla jobbar, även de som har lite svårt med begreppen på svenska får till det (tar lite längre tid). Upprepning men med nya siffror gör att alla tvingas göra hela resultatuträkningen varje gång. Feedback direkt om det blir fel, lättare att ge feedback direkt när korten ligger på bordet. Nackdelar hittills: Tidskrävande för läraren, under utvecklingen har det också gått tid till förtydliganden, ibland väntetider för att komma till nästa steg, kanske lite för långsam process för de allra duktigaste eleverna.

### **Linneas och Nadras klädbutik**

#### *Resultatplanering, beräkning och analys*

*Innan du börjar med fallet lägg ut de röda och mörkgröna lapparna som i en resultaträkning. Läs igenom fallet och sortera sedan kostnader (orangea) och intäkter (ljusgröna) i resultatrapporten innan du börjar med uppgifterna.*

Linnea och Nadra planerar att starta eget. De vill starta en klädbutik i centrala Jönköping. De kommer att ha Fair-trade och ekologiskt producerade klädesplagg, framförallt jeans, byxor och tröjor, skjortor och jackor. För att kunna genomföra detta behöver de köpa butiksinteriör, dator och kassaregister för 150 000:- och de behöver låna 100 000 av banken till detta. De räknar med att utrustningen kommer att hålla i 8 år. De vill kunna leva på sin lön från företaget och behöver därför få ut 23 000 SEK var per månad efter skatt.

De beräknar att de under det första året utöver ovanstående kommer att ha:

- hyreskostnader på 7000:- per månad
- företagsförsäkringen ska betalas med 8000 SEK den 12 januari och den gäller i ett år
- förbrukningsmaterial 800:-/månad
- Marknadsföringsplats på Handla lokalt UF 100:-/ månad
- Utskick till nyinflyttade 180 :-/månad
- Medlemskap i köpmannaföreningen 4000:- /år
- Visma eEkonomi bokföringsprogram 299:-/månad
- Elkostnad på 800:- månad
- Inköpskostnad per plagg 120:-

De tar 380:- per plagg och de räknar med att sälja 600 plagg per månad.

1. Beräkna och visa med graf företagets nollpunktsvolym, planerad säkerhetsmarginal och beräknat resultat.
2. Företaget funderar på att ha en stor januarirea och sänka priset till kund med 30%, inköpspriset är fortfarande det samma, en extra annonsering skulle krävas för 2000:- och de räknar med att de då skulle öka försäljningen i januari till 900 plagg. Gör en bidragskalkyl och rekommendera hur företaget ska göra. *Tala om för din lärare att du är klar så får du årets utfall.*

*Dela här och ge eleven ett av alternativen beroende på vad den valde i föregående fråga*

---

Ett av alternativen nedan:

Alt 1. Företaget satsade på Rean och sålde i januari 1000 plagg. I mars och november sålde de sämre än förväntat, bara 400 plagg/månad och i juli sålde de bättre än förväntat, 700 plagg. Årets övriga månader sålde de som förväntat.

Alt 2. Företaget satsade inte på Rean. I mars och november sålde de sämre än förväntat, bara 400 plagg/månad och i juli sålde de bättre än förväntat, 700 plagg. Årets övriga månader sålde de som förväntat.

3. Beräkna företagets bruttovinstmarginal och vinstmarginal och diskutera hur företaget kan påverka dessa.

# Resultatrapporten

Inköp av varor

Varukostnad

Direkt kostnad

Rörlig kostnad

Inköpskostnad 80:-per vara

Inköpskostnad 248:- per vara

Antal varor 500/månad

Antal varor 3000/månad

Fasta kostnader

Indirekta kostnader

Lokalhyra 7000:-/månad

Lokalhyra 1000:-/månad

Anskaffningsutgift 400 000:-

Anskaffningsutgift 300 000:-

Antal varor 2 800/månad

Antal varor 2300/månad

Pris till kund 78:-

Pris till kund 299:-

Personalkostnad

Bruttolön 25 000:-/månad

Antal anställda 2

Antal anställda 1

Arbetsgivaravgifter 31,42%

Marknadsföring

## Räntekostnad

Lånebelopp 200 000 årsränta 4%

Lånebelopp 300 000 årsränta 3%

## Avskrivning

ekonomisk livslängd 8 år

ekonomisk livslängd 5 år



Försäljningsintäkt

Omsättning

Intäkt per vara 62,40

Intäkt per vara 239,20

Pris till kund 229:-

Intäkt per vara 183,20

Pålägg i procent

Bruttovinst

Bruttovinstmarginal i procent

Resultat

Vinst

Förlust

Handlaloalt web 100:-/mån

Tidningsannons 2800:-

Utskick till nyinflyttade 180:-/mån

Pris till kund:

Elkostnad 540:-/månad

Företagsförsäkring 300:-/månad

## Linneas och Andras klädbutik

Handlaloalt web 100:-/mån

Köpmannaföreningen 4000:-/år

Utskick till nyinflyttade 180:-/mån

Pris till kund 380:-

Elkostnad 800:-/månad

Företagsförsäkring 8000:-/år

## Linneas och Andras klädbutik

Antal varor per månad 600

Inköpskostnad per vara 120:-

Hyreskostnad 7000:-/månad

Löneutbetalning 23000:-

Förbrukningsmaterial 800:-/månad

Visma eEkonomi 299:-/månad

## Linneas och Andras klädbutik

Ekonomisk livslängd 8 år

Anskaffningsutgift 150 000-

Banklån 100 000:- med 4%  
årsränta

Löneutbetalning 23000:-

Försäljning januari 1000 plagg, mars & november 400  
plagg/månad, juli 700 plagg annars enligt budget.

Försäljning i mars & november 400 plagg/månad, juli  
700 plagg annars enligt budget.

# FÖRETAGETS RESULTAT

Du driver ett företag som köper in varor och säljer dem vidare. Lär dig planera och räkna resultat för ditt företag!

## 1. RAPPORTEN

Sortera de mörkgröna och ljusröda korten i form av en resultatrapport.



## 2. RESULTATET

Lägg ut de orangea och ljusgröna korten i din resultaträkning och räkna ut resultatet. Visa din lärare.



## 3. MOMSEN

Byt ut de ljusgröna korten. Räkna ut resultatet och visa din lärare



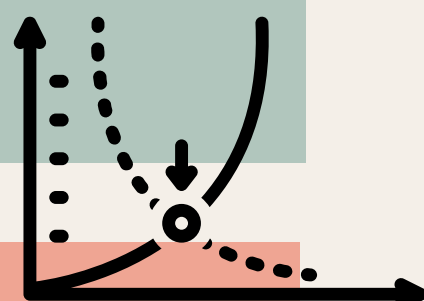
## 4. PÅLÄGG

Du får delvis nya kort. Hur mycket vinst vill du ha? Räkna ut din påläggsprocent. Räkna ut ditt budgeterade resultat och ditt kundpris.



## 5. NOLLPUNKTSVOLYM

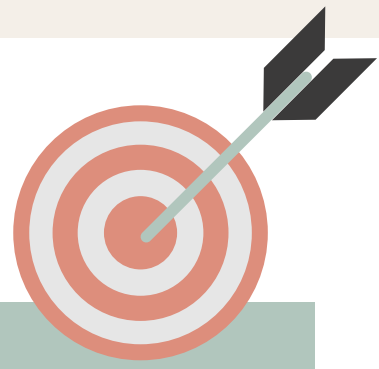
Räkna ut din nollpunktsvolym och din säkerhetsmarginal.



## 6. MARGINAL

Du får ett försäljningskort. Beräkna ditt resultat och din bruttovisntmarginal. Visa för din lärare.

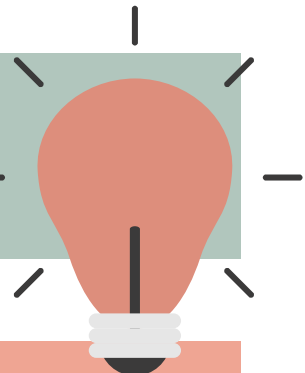
# RESURSER



## Moms

Du har priset inklusive moms.  
Ta priset x 0,8 för att få priset exklusive moms.  
Du har priset exklusive moms. Ta det x 1,25 för att få det inklusive moms.

## Pålägg i procent



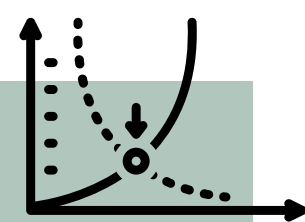
$$\frac{((\text{indirekta kostnader} + \text{vinst}) / \text{direkta kostnader})}{1} \times 100$$

## Bruttovinstmarginal



$$\frac{\text{Bruttovinst}}{\text{omsättning}} = \text{bruttovinst marginal \%}$$

## Nollpunktsvolym



$$\frac{\text{fasta kostnader}}{(\text{intäkt per enhet} - \text{rörlig kostnad per enhet})}$$