

## **Vad tjänar man som Anställd/F-skattare inom de olika affärsområdena hos TBST Consult AB ?**

**Du själv anger vad Du vill ha betalt för att utföra ett kundprojekt som vi presenterar.** Det kan många gånger till en början om man är ovan vara svårt att ange tidpunkter, hur lång tid tar detta osv.

Du skall veta att vi på Säljavdelningen har oftast marginaler i våra offerter. Säger Du att det tar 10 tim och Du håller på en hel vecka för dessa 10 timmar så är det viktigt att ange när Du kan tänkas bli klar med projektet. Vi presenterar kanske att det blir klart då om 2 veckor.

Det absolut viktiga både för Dig och TBST Sale/Marketing är att veta att arbetsuppgiften blir utförd på utsatt tid. Vi vill helst inte få besked om försening ½ timme innan deadline.

Hos oss skall det alltid finnas backup (att annan konsult kan ta vid exvis vid sjukdom) så att kunderna inte får lida.

**Vi ger kunden en offert/antydning av priset. Då har vi lagt på skatter och vår affärsvinst.** Är det så att Du inte har tid eller så måste Du tydliggöra det att vi kan ta in annan på projektet. Vi sätter ju kundernas omvårdnad högt för de är de som skapar sysselsättning för oss alla.

Erfarenheten av våra konsulter kommer att skapa viss konkurrenssituation på både gott och ont. Görs det ett mindre bra jobb, det tar tid osv... så kommer det av naturliga skäl bli att vi frågar fler konsulter. Men vi kommer inte skaffa massor av konsulter utan välja ut ett fåtal i syftet att skapa full sysselsättning för var och en. Erfarenheten vartefter ger klarhet.

### **Löpande uppdrag som inte är kortsiktiga, exvis redovisning.**

Här anger Du som vanligt Din kostnad för ett bokslut eller löpande bokföring. Vad vill Du ha för att sköta exvis ca 100 verifikat/månad blir oftast frågan. Är det ROT och RUT eller annat som tar mer i anspråk så tydliggörs även det från TBST Sale/Marketing.

Om det gäller specifikt löner, leverantörsreskontra eller liknande kommer det att specificeras osv.. stor dynamik men det viktiga är att kunna bedöma sin egen förmåga.

### **Får vi uppdraget, utför Du det och får betalt av oss när kunden är nöjd har betalt.**

Vi kollar oftast upp våra kunder och är noggranna med vilka betalningsvillkor kunderna får hos oss, allt för att trygga att vi får betalt. Kunderna har 10 dagar netto att betala på. Har de inte betalt den 20:e månaden därpå så förskjuts löneutbetalningen en månad.

Vi betalar alltid ut lönen månaden därpå omkring den 25:e.



**Notera gärna att Din timpenning** då kan bli allt från 135 kr/tim - 6 900 kr/tim och det beror enbart på Dig själv, hur duktig Du är och naturligtvis hur fort Du utför arbetsuppgifterna.

### **Exempel på hur man bör resonera**

- Om Du tjänar 300 kr/tim. Då utförs arbetsuppgiften på 1 tim till en kostnad på 300 kr.
- En annan person tar 150 kr/tim och gör samma arbetsuppgift på 3 tim.

### **Vem anlitar Du ?**

Vi vill anlita den som tjänar 300 kr/tim. Hoppas Du håller med!

### **Visst låter det väl bra ?**

Den som tar 150 kr/tim är ju billigast !? Är hen också bäst ?!

**Vi anlitar naturligtvis den som tar 300 kr/tim** då den har lägsta timpenningen och antagligen också är den bäste av de två.

Den andra tar 450 kr/tim och tar lång tid på sig och det är bekymmersamt för den individen att i längden klara sig när kunderna upptäcker att det finns bättre och andra alternativ.

TBST Consult AB  
*Februari 2016*