

Bergmaterialindex i praktiken

Flera olika index reglerar kostnader inom byggbranschen. De är ett sätt att dela risken med kunden, vilket gör att säljaren kan offerera ett lägre pris, utan så stort påslag för riskkostnad.

Bergmaterialindex beräknas av SCB med underlag från följande källor:

Kostnadsslag	Vikt för index
Löner	20,0 %
Entreprenadindex litt.nr 3041 Byggämnesavtalet	20,0 %
Råvaruförsörjning	5,0 %
Entreprenadindex litt.nr 1011 Stenmaterial oprocessat exkl. grusskatt	3,5 %
Konsumentprisindex (m-1)	1,5 %
Lastmaskin/grävmaskin/dumper m.fl.	15,0 %
Entreprenadindex litt.nr 5011 Schaktmaskiner exkl. diesel	15,0 %
Losshållning	13,0 %
Entreprenadindex litt.nr 112 Bergarbeten	13,0 %
Elkraft	3,0 %
Entreprenadindex litt.nr 7022 Elkraft anläggning	3,0 %
Diesel	7,5 %
Entreprenadindex litt.nr 7011	7,5 %
Reparation och Underhåll krossanläggning, 3-4 steg	17,0 %
Entreprenadindex litt.nr 1068 Järn, stål och ferrolegeringar	6,0 %
Entreprenadindex litt.nr 3044 Verkstadsavtalet	6,0 %
Entreprenadindex litt.nr 1065 Verkstadsvaror	5,0 %
Kapitalkostnad	10,0 %
Statsskuldväxlar, 90 dagar + 2,5 procent	10,0 %
Övriga kostnader	9,5 %
Konsumentprisindex	9,5 %
Bergmaterialindex totalt	100,0 %

Bergmaterialproducenten (säljaren) har en kostnad för att producera materialet som för en medelstor täkt procentuellt sett kan viktas enligt tabellen ovan.

Men säljaren har även kostnader för administration, marknadsföring och försäljning. Därför bör inte materialpriset knytas till produktionskostnaden till 100 procent. Då kommer intäkterna att variera för mycket och kanske kommer kunden att finna prisökningen orimlig om t ex dieselkostnaden och räntan stiger kraftigt.

Leveransavtal bör knytas till mellan 50 och 80 procent till Bergmaterialindex medan resterande del bör knytas till KPI. Det innebär att 50 till 80 procent av en kostnadsuppgång, dokumenterad i form av indexökning, får genomslag i kundens kostnad för materialet.

Leveransavtalet bör även fastställa hur ofta priserna ska regleras, vanligen en eller två gånger per år.