



MARKNADSANALYS - EFFEKTIV PRODUKTION

November 2012

INNEHÅLL

1. Bakgrund och förutsättningar	3
2. Företagens lönsamhet	5
3. Regionala skillnader i VVS Företagens lönsamhet.....	9
4. Lönsamhet per installationstyp	13
4.1 Nyinstallation/entreprenader	13
4.2 Energieffektivisering inklusive styr- och reglerutrustning	15
4.3 Service/reparation	17
5. Intjäningsmöjligheter per beställarkategori	20
5.1 Offentlig sektor, skolor, vård, förvaltning etc	20
5.2 Bostadsföretag inklusive bostadsrättsföreningar och allmännyttan.....	21
5.3 Industri	22
5.4 Handel och övrigt näringsliv, t ex butiker och kontor	23
5.5 Byggtreprenörer	24
5.6 Konsument.....	25
6. Intjäningsmöjligheter per arbetsmoment.....	27
6.1 Planering och projektering inklusive anbudsgivning.....	27
6.2 Marginaler för material	28
6.3 Serviceavtal.....	29
6.4 Förtillverkning	30
6.5 Materialhämtning hos grossist.....	31
6.6 Materialhantering på arbetsplatsen	32
6.7 Direkt monteringsarbete	33
6.8 Förflyttning mellan arbetsbod och arbetsplats.....	34
6.9 Förflyttning mellan olika projekt/arbetsställen.....	35
6.10 Ändringar och tilläggsarbeten på grund av bristfälliga handlingar	36
6.11 Justeringar efter besiktning	37
6.12 Företagens möjligheter att öka lönsamheten per arbetsmoment, total.....	38
7. Hinder för ökad lönsamhet	39
7.1 Nyinstallation/entreprenader.....	39
7.2 Energieffektivisering inklusive styr- och reglerinstallationer	41
7.3 Service och reparationer	42
8. Sammanfattande slutsatser	43
8.1 Företagens lönsamhet 2011	43
8.2 Lönsamhet per installationstyp	45
8.3 Intjäningsmöjligheter per beställarkategori	47
8.4 Intjäningsmöjligheter per arbetsmoment	48
8.5 Hinder för lönsamhet	49

1. BAKGRUND OCH FÖRUTSÄTTNINGAR

VVS Företagen arbetar med fokusområdet effektiv produktion för att medvetandegöra och belysa för medlemsföretagen vikten av att göra aktiva val. Det sker stora förändringar i framtida byggprocesser, förhållningssätt och krav på byggarbetsplatser, vilket kommer att ha en betydande inverkan på medlemsföretagen. VVS Företagen vill undersöka var medlemsföretagen har lönsamhet respektive var förlusterna finns med hjälp av en undersökning som mäter detta i olika termer.

Målgrupp är medlemsföretag med 1-10 anställda, 11-20 anställda och företag med mer än 20 anställda. Storföretagen Bravida, YIT och NVS berörs inte i undersökningen.

Industrifakta har genomfört undersökningen enligt nedanstående uppläggning:

Företagens lönsamhet 2011

- Samtliga företag 1+ anställda från årsredovisningar
- Industrifakta har använt rörelseresultat per anställd (rörelseresultatet efter avskrivningar dividerat med antal anställda) vilket ger ett grovt mått på företagets lönsamhet.
- Omsättning per anställd som komplettering
- Redovisning per storleksklass, 1-10/, 11-20, 21+ och region
- Redovisning per SNI-kod på riksnivå för följande branscher: VVS (SNI 43221), Vent (SNI 43222), Kyl (SNI 43223) och Isoler SNI (43290, 43999).

Lönsamhet per installationstyp

- Baserat på intervjuer, 100 per storleksklass (totalt 300 intervjuer)
- Redovisat som genomsnittligt bedömd nettomarginal i procent per storleksklass och totalt för följande installationstyper:
 - Nyinstallation/ombyggnad, värme/kyla/sanitet (anbud)
 - Energieffektivisering inklusive styr-/reglerutrustning
 - Service/repairation, värme/sanitet
- Indelning av installationstyper har gjorts utifrån bedömd mätbarhet
- Nettomarginalen har delats in i intervaller med t ex 0-2, 3-5, 6-9, 10+ procent

Intjäningsmöjligheter per beställarkategori

- Baserat på intervjuer, 100 per storleksklass (totalt 300 intervjuer)
- Redovisat som medelvärden på en tiogradig värdeskala per storleksklass och totalt för följande kategorier:
 - Offentlig sektor, skolor, vård förvaltning etc
 - Privat bostadsföretag inklusive bostadsrättsföreningar och allmännyttan
 - Industri
 - Handel och övrigt näringsliv (t ex butiker och kontor)
 - Byggtreprenörer
 - Konsument

Intjäningsmöjlighet per arbetsmoment

- Baserat på intervjuer, 100 per storleksklass (totalt 300 intervjuer)
- Redovisat som medelvärden på en tiogradig värdeskala per storleksklass och totalt för t ex följande arbetsmoment:
 - Planering och projektering, inklusive anbudsgivning
 - Material
 - Förtillverkning
 - Direkt monteringsarbete
 - Ändringar och tilläggsarbeten (p g a bristfälliga handlingar)
 - Serviceavtal
 - Justeringar efter besiktning
 - Förflyttning mellan arbetsbod och arbetsplats
 - Materialhämtning hos grossist
 - Förflyttning (t ex mellan arbetsställen)
 - Materialhantering (arbetsplats)

Viktigaste hinder för ökad lönsamhet

- Baserat på intervjuer, 100 per storleksklass (totalt 300 intervjuer)
- Öppen fråga per installationstyp.

Sammanfattande slutsatser och kommentarer till respektive del

- Resultat per frågeställning
- Skillnad mellan storleksklasser
- Svarens samstämmighet

Kommentar till metodik

Motivet för att välja tre olika mätmetoder för analysen är för att kunna bedöma företagens lönsamhet ur flera perspektiv. Urvalet för intervjuer och underlaget för lönsamhetsberäkning har baserats på tidigare erfarenheter och har bedömts ge en rimligt representativ bild av lönsamheten inom respektive storleksklass.

Notera att urval av företag utgörs av samtliga relevanta SNI-kodade företag vid redovisning av branscher respektive regioner för VVS. Intervjubaserade avsnitt baseras däremot på urval från VVS Företagens medlemsregister. Detta bör beaktas vid eventuella jämförelser av resultaten mellan de olika avsnitten.

2. FÖRETAGENS LÖNSAMHET

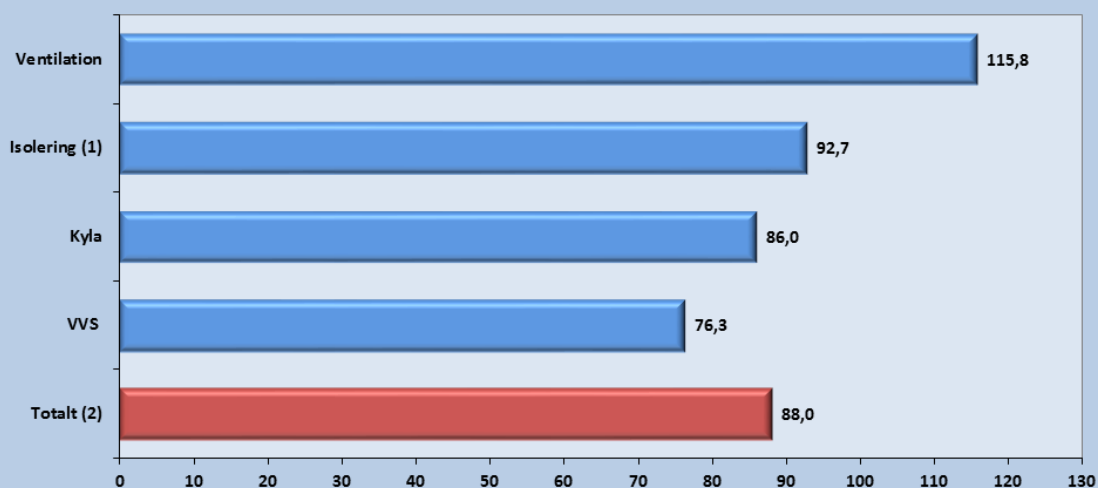
VVS-, Ventilations-, Kyl- och Isolerföretagens lönsamhet 2011 per storleksklasser efter antal anställda

Riket	Rörelseresultat (efter avskrivningar) per anställd, tkr				Lönsamhet (Rörelseresultat efter avskrivningar av total nettoomsättning), procent				Nettoomsättning per anställd, tkr			
	1-10	11-20	21+	Totalt	1-10	11-20	21+	Totalt	1-10	11-20	21+	Totalt
VVS	88	104	66	76	5,9	6,4	4,6	5,2	1.494	1.624	1.434	1.472
Ventilation	93	91	136	116	6,2	5,3	5,8	5,8	1.512	1.715	2.358	1.997
Kyla	127	94	56	86	8,0	5,5	2,9	4,8	1.583	1.714	1.928	1.776
Isolering ⁽¹⁾	95	92	91	93	7,4	6,7	5,8	6,5	1.274	1.368	1.563	1.423
Totalt ⁽²⁾	93	96	83	88	6,6	6,3	5,1	5,7	1.404	1.535	1.614	1.537

(1) Branschdata innehåller även andra typer av företag än isolerföretag (Bygginstallationsfirma, annan samt Bygg- och anläggningsentreprenör, annan)

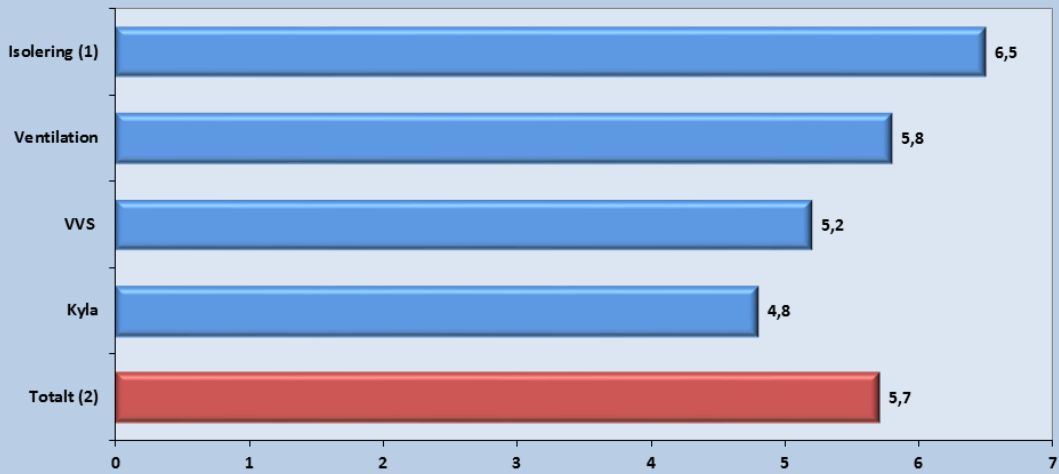
(2) VVS (SNI43221), Ventilation (SNI43222), Kyl (SNI 43223), Isoler (SNI 43290, 43999)

Källa: årsredovisningar

VVS-, VENTILATIONS-, KYL- OCH ISOLERFÖRETAGENS RÖRELSERESULTAT EFTER AVSKRIVNINGAR PER ANSTÄLLD 2011, TOTALT, TKR


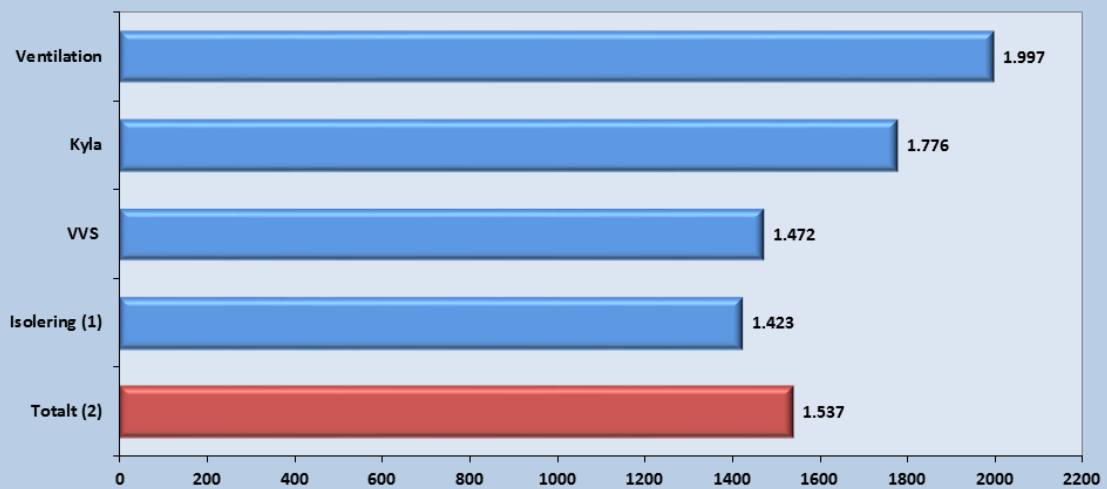
(1) Branschdata innehåller även andra typer av företag än isolerföretag (Bygginstallationsfirma, annan samt Bygg- och anläggningsentreprenör, annan) (2) VVS (SNI43221), Ventilation (SNI43222), Kyl (SNI 43223), Isoler (SNI 43290, 43999) Källa: årsredovisningar

VVS-, VENTILATIONS-, KYL- OCH ISOLERFÖRETAGENS LÖNSAMHET SOM RÖRELSERESULTAT EFTER AVSKRIVNINGAR AV TOTAL NETTOOMSÄTTNING 2011, PROCENT



(1) Branschdata innehåller även andra typer av företag än isolerföretag (Bygginstallationsfirma, annan samt Bygg- och anläggningsentreprenör, annan) (2) VVS (SNI43221), Ventilation (SNI43222), Kyl (SNI43223), Isoler (SNI43290, 43999) Källa: årsredovisningar

VVS-, VENTILATIONS-, KYL- OCH ISOLERFÖRETAGENS NETTOOMSÄTTNING PER ANSTÄLLD 2011, TKR



(1) Branschdata innehåller även andra typer av företag än isolerföretag (Bygginstallationsfirma, annan samt Bygg- och anläggningsentreprenör, annan) (2) VVS (SNI43221), Ventilation (SNI43222), Kyl (SNI43223), Isoler (SNI43290, 43999) Källa: årsredovisningar

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

Rörelseresultat per anställd

- VVS hade totalt det lägsta resultatet per anställd med 76 kkr, nästan 15 procent under det totala genomsnittet för de fyra branscherna.
- Ventilation hade påtagligt högre resultat per anställd än övriga branscher med 116 kkr, drygt 30 procent över det totala genomsnittet.
- Det finns mycket stora skillnader mellan storleksklasserna i samtliga branscher förutom isolering, där spridningen endast är 4 procent.
- Inom VVS är spridningen mellan storleksklasser 57 procent med högst resultat per anställd hos de medelstora företagen och lägst hos de största.
- Allra störst är spridningen inom kylbranschen med 126 procent och mer än dubbelt så stort resultat hos de minsta företagen som hos de största.
- Ventilation har liknande spridning som inom VVS men här är det de största företagen som har väsentligt högre resultat per anställd.

Lönsamhet

- Här hade VVS den näst svagaste lönsamheten av branscherna efter kyla med 5,2 respektive 4,8 procents nettomarginal.
- Störst nettomarginal hade isolering med 6,5 procent trots att rörelseresultatet per anställd inte var utmärkande högt.
- Ventilation som visade det högsta resultatet per anställd, hade en måttligare nettomarginal på 5,8 procent.
- VVS hade den näst största spridningen mellan storleksklasser med 1,8 procentenheter, vilket låg i nivå med kylbranschen. Nettomarginalerna hos VVS-företagen var i paritet med rörelseresultatet per anställd bland storleksklasserna.
- Kylbranschen hade en mycket kraftig spridning av nettomarginaler med drygt 5 procentenheter, som också följde resultaten per anställd.
- Minst var spridningen inom ventilation med knappt 1 procentenhet och med de största företagen som nummer två, trots att dessa hade ett påtagligt större resultat per anställd än de mindre.

Nettoomsättning per anställd

- VVS hade den näst lägsta omsättningen per anställd före isolering, som låg på ungefär samma nivå på drygt 1,4 Mkr. Störst var omsättningen bland de medelstora företagen, men spridningen var endast 13 procent.
- Störst omsättning per anställd hade ventilation med nästan 2,0 Mkr följt av kyla med knappt 1,8 Mkr.
- Inom ventilation hade de största företagen hela 56 procent högre omsättning per anställd än de minsta, men som framgår ovan var nettomarginalen endast marginellt högre.
- Inom isolering har de medelstora företagen högst omsättning per anställd med en total spridning på 23 procent.

Sammanfattning

- Det finns betydande skillnader mellan de fyra branscherna när det gäller fördelning av rörelseresultat och nettoomsättning per anställd på storleksklasser.
- Detta gäller även genomsnittsvärdena för branscherna som helhet med utmärkande stora rörelseresultat och nettoomsättning per anställd inom ventilation och påtagligt lägre värden för VVS.
- Även i samband med nettomarginaler är spridningen av totala värden relativt stor från 4,8 procent som lägst inom kyla till 6,5 som högst inom isolering med VVS marginellt över kylbranschen med 5,2.
- När det gäller nettomarginaler finns däremot en gemensam nämnare för branscherna i form av lägre nivå hos de stora företagen och i samtliga fall högst hos de minsta.

3. REGIONALA SKILLNADER I VVS FÖRETAGENS LÖNSAMHET

VVS företagens lönsamhet 2011 per storleksklasser efter antal anställda

Region	Rörelseresultat (efter avskrivningar) per anställd, tkr				Lönsamhet (Rörelseresultat efter avskrivningar av total nettoomsättning), procent				Nettoomsättning per anställd, tkr			
	1-10	11-20	21+	Totalt	1-10	11-20	21+	Totalt	1-10	11-20	21+	Totalt
Stockholm	101	110	74	79	6,5	6,8	5,2	5,4	1.550	1.612	1.428	1.452
Västra Götaland	96	111	78	91	6,1	6,2	4,9	5,6	1.581	1.775	1.581	1.620
Skåne	89	57	55	63	6,0	4,2	3,9	4,4	1.496	1.370	1.430	1.440
Sydsverige ⁽¹⁾	93	102	53	83	6,2	6,3	3,6	5,5	1.510	1.601	1.455	1.514
Mellansverige ⁽²⁾	71	112	41	70	5,2	6,7	2,8	4,8	1.375	1.663	1.445	1.465
Norrland ⁽³⁾	76	105	16	58	5,2	6,7	1,3	4,2	1.468	1.569	1.226	1.394
Riket	88	104	66	76	5,9	6,4	4,6	5,2	1.494	1.624	1.434	1.472

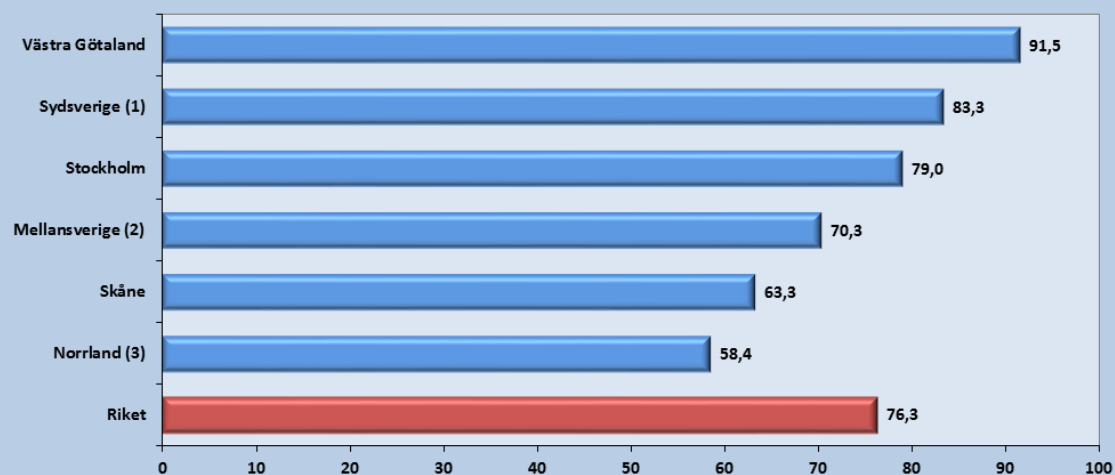
(1) Östergötlands-, Jönköpings-, Kronobergs-, Kalmar-, Gotlands-, Blekinge- och Hallands län

(2) Uppsala-, Södermanlands-, Värmlands-, Örebro-, Västmanlands-, Dalarnas- och Gävleborgs län

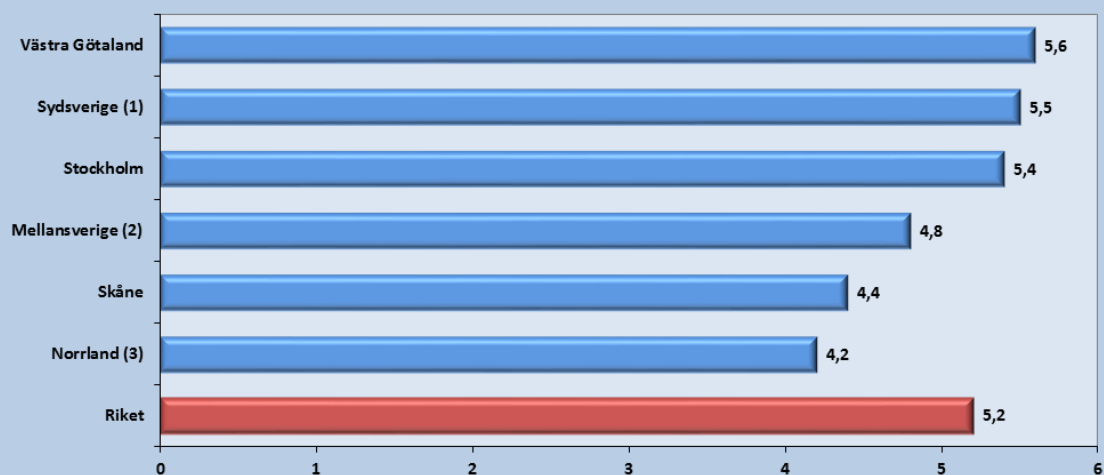
(3) Västernorrlands-, Jämtlands-, Västerbottens- och Norrbottens län

Källa: årsredovisningar

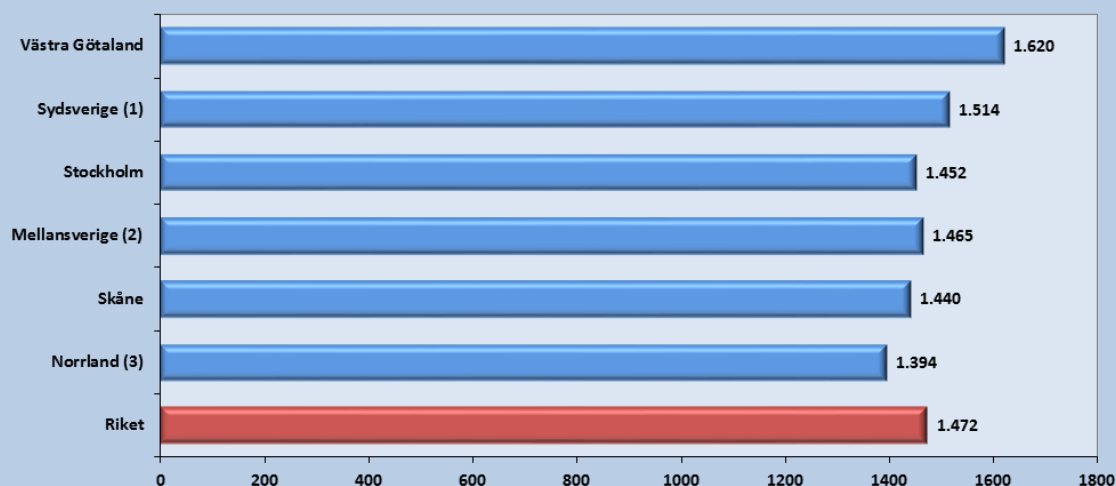
VVS FÖRETAGENS RÖRELSERESULTAT EFTER AVSKRIVNINGAR PER ANSTÄLLD OCH LÄN/REGION 2011, TOTALT, TKR



(1) Östergötlands-, Jönköpings-, Kronobergs-, Kalmar-, Gotlands-, Blekinge- och Hallands län (2) Uppsala-, Södermanlands-, Värmlands-, Örebro-, Västmanlands-, Dalarnas- och Gävleborgs län (3) Västernorrlands-, Jämtlands-, Västerbottens- och Norrbottens län Källa: årsredovisningar

VVS FÖRETAGENS LÖNSAMHET SOM RÖRELSERESULTAT EFTER AVSKRIVNINGAR AV TOTAL NETTOOMSÄTTNING PER LÄN/REGION 2011, PROCENT


(1) Östergötlands-, Jönköpings-, Kronobergs-, Kalmar-, Gotlands-, Blekinge- och Hallands län (2) Uppsala-, Södermanlands-, Värmlands-, Örebro-, Västmanlands-, Dalarnas- och Gävleborgs län (3) Västernorrlands-, Jämtlands-, Västerbottens- och Norrbottens län Källa: årsredovisningar

VVS FÖRETAGENS NETTOOMSÄTTNING PER ANSTÄLLD OCH LÄN/REGION 2011, TKR


(1) Östergötlands-, Jönköpings-, Kronobergs-, Kalmar-, Gotlands-, Blekinge- och Hallands län (2) Uppsala-, Södermanlands-, Värmlands-, Örebro-, Västmanlands-, Dalarnas- och Gävleborgs län (3) Västernorrlands-, Jämtlands-, Västerbottens- och Norrbottens län Källa: årsredovisningar

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

Rörelseresultat per anställd

- Totalt varierar resultatet per anställd från 91 kkr till 58 kkr, vilket innebär en spridning med 57 procent.
- Stockholm och Västra Götaland ligger tillsammans med Övriga Sydsverige på en högre resultatnivå per anställd än övriga regioner.
- Skåne avviker påtagligt nedåt från övriga storstadsregioner, samtidigt som Västra Götaland med en liknande demografisk struktur ligger på det högsta värdet.
- Att Stockholm totalt ligger på en måttligare nivå skulle kunna förklaras av ett större bortfall av arbetstid för transporter i olika former.
- Norrland avviker tydligt med det lägsta värdet bland regionerna, men samtidigt uppvisar denna region dramatiska skillnader mellan storleksklasser.
- De största företagen har i samtliga regioner det lägsta rörelseresultatet per anställd med stora skillnader mellan de enskilda regionerna. Det låga värdet i Norrland kan troligen förklaras av begränsat urval eller speciella omständigheter, men även Mellansverige, Sydsverige och Skåne hade påtagligt låga värden.
- Högst resultat per anställd hade genomgående de medelstora företagen med undantag för Skåne, där de minsta företagen låg på en väsentligt högre nivå. Bortsett från Skåne är skillnaderna inom kategorin medelstora företag ganska marginella med en samlad nivå omkring drygt 100 kkr per anställd.

Lönsamhet

- Lönsamhetsnivån avviker som mest med 1,4 procentenheter mellan regionerna med Västra Götaland i topp med 5,6 procent och Norrland i botten med 4,2 procent.
- Bland storstadslänen hade Skåne en påtagligt lägre nivå än övriga med 4,4 procent.
- Även nettomarginalerna är lägst hos de största företagen i samtliga regioner med Norrland och Skåne på den allra lägsta nivån och Västra Götaland på den högsta följt av Sydsverige och Stockholm.
- Med undantag för Skåne har de medelstora företagen störst nettomarginaler, men i flera fall är skillnaderna mellan de medelstora och minsta företagen marginella. Undantag är Norrland och Mellansverige, där de minsta företagen hade markant mindre nettomarginaler.

Nettoomsättning per anställd

- Totalt är spridningen bland regionerna relativt måttlig med som mest 16 procent.
- Störst omsättning per anställd hade man i Västra Götaland med ca 1,6 Mkr följt av Sydsverige och Mellansverige/Stockholm, de senare på nästan samma nivå.
- Lägst var omsättningen per anställd i Norrland.
- Med undantag för Skåne var det i samtliga regioner de medelstora företagen som uppvisade störst omsättning per anställd. I Skåne hamnade dessa i stället på den lägsta nivån.
- Skillnaderna mellan de minsta och de största företagen var i flertalet fall relativt marginella.
- Allra störst omsättning per anställd hade de medelstora företagen i Västra Götaland och den lägsta återfanns hos de största företagen i Norrland.

Sammanfattning

- Högst värden för både rörelseresultat per anställd, lönsamhet/nettomarginal och omsättning per anställd uppvisade Västra Götaland. På andra plats inom alla områden återfanns Sydsverige exklusive Skåne, som i stället hamnade näst sist inom alla områden före Norrland.
- Sammantaget finns det relativt små skillnader i omsättning per anställd mellan regionerna, medan dessa är väsentligt större när det gäller rörelseresultat.
- Det finns inga större gemensamma nämnare bland storstadslänen, medan det finns en tendens till svagare värden i Norrland och Mellansverige.
- Totalt sett har de medelstora företagen högre värden inom samtliga parametrar följt av de minsta, även om det finns en del mindre geografiska avvikelser.

4. LÖNSAMHET PER INSTALLATIONSTYP

4.1. Nyinstallation/entreprenader

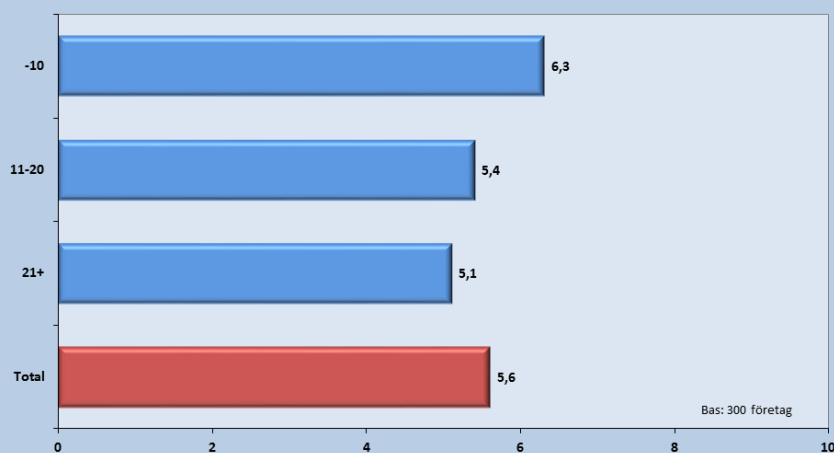
Vad bedömer du att ni har för genomsnittlig marginal (netto) för följande typ av installation: Nyinstallation/Entreprenader?

Bas: Samtliga (300) (100 ftg <10 anst, 100 ftg 11-21 anst, 100 ftg 21+ anst)

Andel av intervjuade, procent

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		-10	11-20	21+
Medelvärde, genomsnittlig marginal	5,6	6,3	5,4	5,1
0-2 procent	13	13	13	13
3-5 procent	40	28	45	47
6-9 procent	22	22	21	22
10+ procent	19	29	16	11
Vet ej/ej svar	7	8	5	7

GENOMSNIITLIG MARGINAL PER FÖRETAGSSTORLEK (ANTAL ANSTÄLLDA) FÖR NYINSTALLATION/ENTREPRENADER, PROCENT



KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Nyinstallation/entreprenader är inte förvånande det området, där företagen uppger den svagaste lönsamheten med en genomsnittlig nettomarginal på 5,6. Det finns dock betydande skillnader mellan enskilda företag och storleksklasser.
- 13 procent av de intervjuade hade endast 0-2 procent nettomarginal inom nyinstallation/entreprenader och denna andel gällde för alla tre storleksklasserna.
- Flest företag eller 40 procent hade en marginal i intervallet 3-5 procent med en något större andel för både stora och medelstora företag samt en påtagligt mindre för den minsta företagen.
- 22 procent av företagen hade marginaler i intervallet 6-9 procent utan nämnvärda skillnader mellan storleksklasserna.
- En nästan lika stor andel på 19 procent hade marginaler på 10 procent eller mer och här är skillnaderna mellan företagsstorlekar väsentligt större. Här var andelen små företag tre gånger så stor som andelen stora med de medelstora företagen i mitten med ca 15 procent.
- En viktig förklaring till skillnaderna mellan storleksklasser när det gäller de största marginalerna över 10 procent bör vara att nyinstallation och entreprenader har olika innehåll för olika stora företag med hänsyn till kapacitet, kompetens mm.

4.2 Energieffektivisering inklusive styr- och reglerutrustning

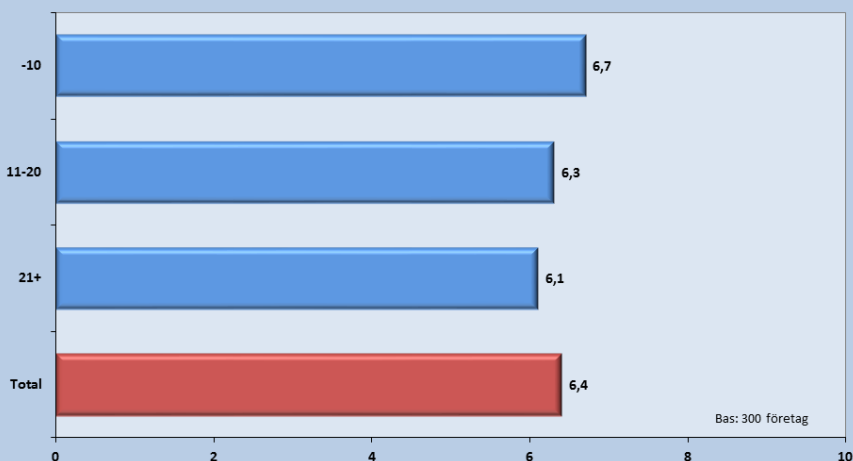
Vad bedömer du att ni har för **genomsnittlig marginal (netto)** för följande typ av installation: **Energieffektivisering inklusive styr- och reglerutrustning?**

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Andel av intervjuade, procent

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		-10	11-20	21+
Medelvärde, genomsnittlig marginal	6,4	6,7	6,3	6,1
0-2 procent	9	12	7	7
3-5 procent	23	19	26	23
6-9 procent	27	18	30	33
10+ procent	20	33	16	10
Vet ej/ej svar	22	18	21	27

GENOMSNIITLIG MARGINAL PER FÖRETAGSTORLEK (ANTAL ANSTÄLLDA) FÖR ENERGIEFFEKTIVISERING INKLUSIVE STYR- OCH REGLERUTRUSTNING, PROCENT



KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Det totala medelvärdet på 6,4 på den tiogradiga värdeskalen var något högre än för nyinstallation/entreprenader.
- I intervallet 0-2 procent fanns ca 10 procent av företagen med en större andel bland de minsta företagen.
- En knapp fjärdedel eller 23 procent återfanns i intervallet 3-5 procent och här hade de medelstora och stora företagen något större andelar omkring 25 procent.
- 27 procent av företagen hade marginaler på 6-9 procent med tydlig dominans av medelstora och stora företag, som hade andelar på 30 respektive 33 procent.
- Liksom för nyinstallation/entreprenader var det ca 20 procent som hade marginaler över 10 procent och även inom detta område stod lönsamheten i omvänd relation till företagsstorlek med en andel på 33 procent för de minsta företagen och endast 10 procent för de största.

4.3 Service/reparation

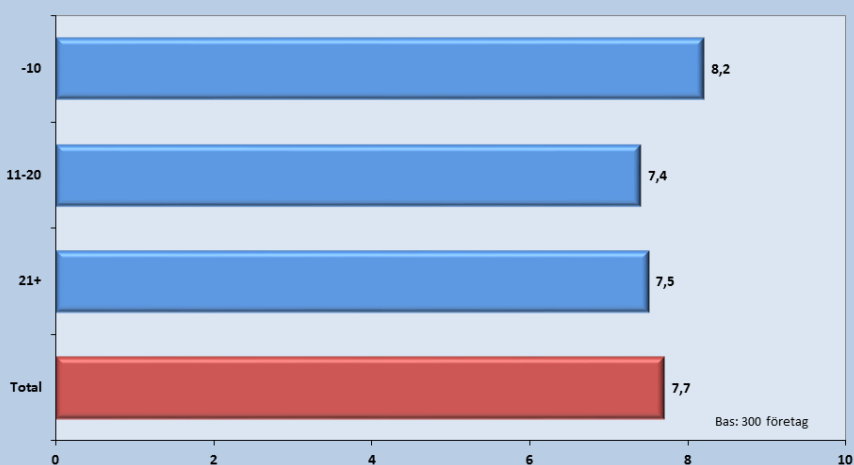
Vad bedömer du att ni har för genomsnittlig marginal (netto) för följande typ av installation: Service/reparation?

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Andel av intervjuade, procent

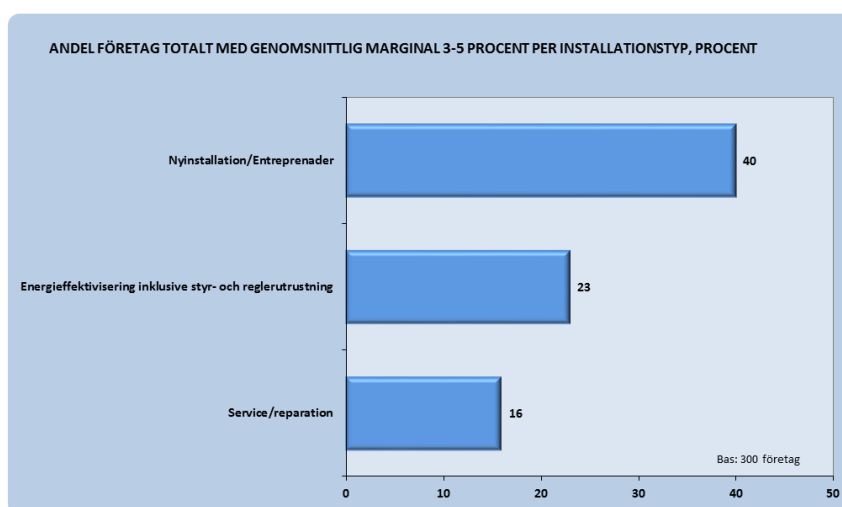
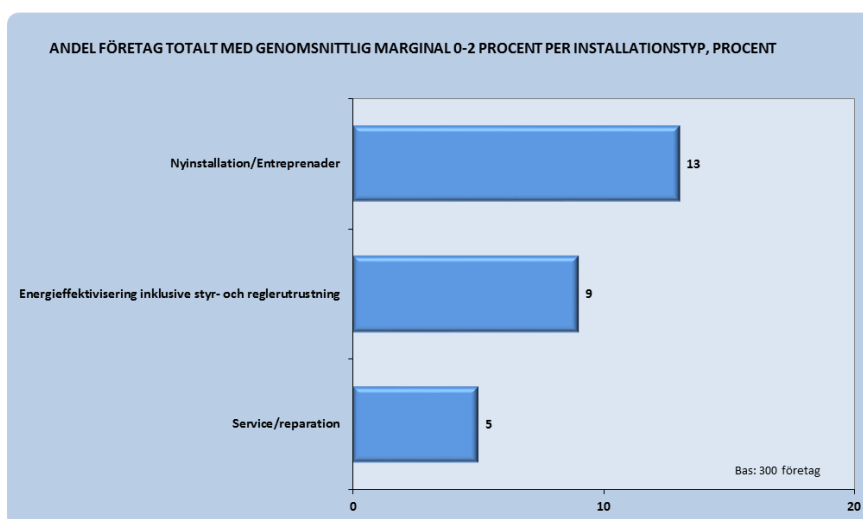
Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde, genomsnittlig marginal	7,7	8,2	7,4	7,5
0-2 procent	5	8	6	1
3-5 procent	16	8	20	19
6-9 procent	31	22	30	41
10+ procent	42	57	39	30
Vet ej/ej svar	6	5	5	9

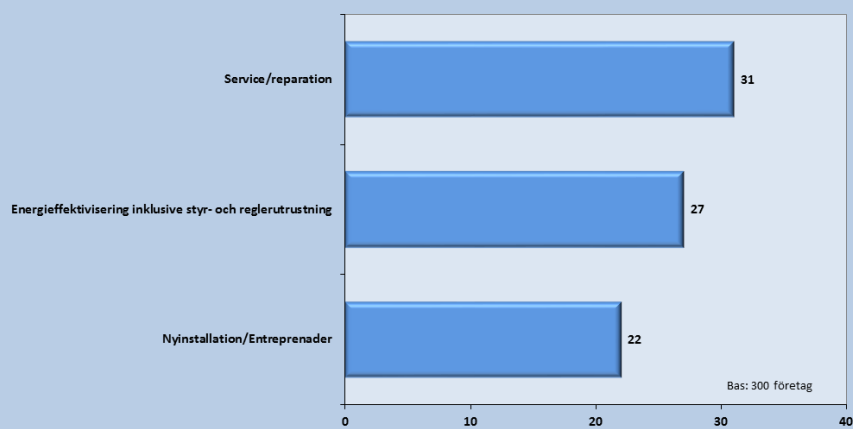
GENOMSNIITLIG MARGINAL PER FÖRETAGSTORLEK (ANTAL ANSTÄLLDA) FÖR SERVICE/REPARATION, PROCENT

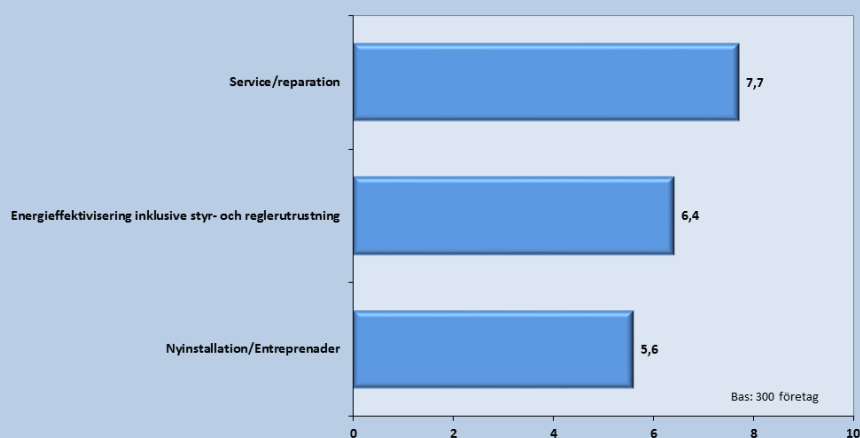


KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Inte helt oväntat hade service och reparationer det högsta totala medelvärdet med 7,7 på den tiogradiga skalan.
- Följdriktigt var andelen företag i det lägsta intervallet för marginaler mindre med endast 5 procent och med denna andel är det svårt att dra slutsatser om skillnader mellan storleksklasser.
- 16 procent av företagen hade marginaler på 3-5 procent med tyngdpunkten på stora och medelstora företag.
- Drygt 30 procent låg i intervallet 6-9 procent med stigande andelar efter företagsstorlek till som mest drygt 40 procent för de stora företagen.
- Hela 42 procent uppgav nettomarginaler över 10 procent med minskande andel efter företagsstorlek, men ändå men som lägst 30 procent för de stora företagen. Detta visar mycket tydligt var den största lönsamheten finns i branschen.



ANDEL FÖRETAG TOTALT MED GENOMSNIITLIG MARGINAL 6-9 PROCENT PER INSTALLATIONSTYP, PROCENT

ANDEL FÖRETAG TOTALT MED GENOMSNIITLIG MARGINAL 10+ PROCENT PER INSTALLATIONSTYP, PROCENT

GENOMSNIITLIG MARGINAL TOTALT PER INSTALLATIONSTYP, PROCENT


5. INTJÄNINGSMÖJLIGHETER PER BESTÄLLARKATEGORI

5.1 Offentlig sektor, skolor, vård, förvaltning etc

Hur stora möjligheter bedömer du att företaget har att öka lönsamheten hos: Offentlig sektor, skolor, vård, förvaltning etc?

Bas: Samtliga (300) (100 fte <10 anst, 100 fte 11-21 anst, 100 fte 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	3,8	3,7	3,6	4,2
Summa 8-10, proc	6	7	2	8
Summa 1-3, proc	46	48	50	40
Nej	5	13	2	1
Vet ej/ej svar	1	-	1	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Offentlig sektor var den beställargrupp där företagen såg minst möjligheter att öka lönsamheten.
- Totalt blev medelvärdet på den tiogradiga värdeskalan endast 3,8, vilket bör tolkas som mycket begränsade möjligheter.
- Nästan hälften av företagens svar låg i det lägsta intervallet på 1-3 och endast 6 procent i det högsta på 8-10.
- De stora företagen bedömde möjligheterna till ökad lönsamhet som något bättre än de små och medelstora med ett medelvärde på 4,2. Även detta är dock en mycket låg nivå.
- De små och medelstora företagen hade ungefär samma medelvärden när det gällde både total bedömning och svarsfördelning.

5.2 Bostadsföretag inklusive bostadsrättsföreningar och allmännyttan

Hur stora möjligheter bedömer du att företaget har att öka lönsamheten hos: Bostadsföretag inkl. bostadsrättsföreningar och allmännyttan?

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	4,7	4,5	4,5	5,2
Summa 8-10, proc	7	7	1	12
Summa 1-3, proc	24	30	24	17
Nej	7	11	5	6
Vet ej/ej svar	1	1	1	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Med ett totalt medelvärde på 4,7 hamnade bostadsföretagen på samma nivå som konsument och handel/övrigt näringsliv.
- Medelvärdet tyder på att man ser mycket begränsade möjligheter att öka lönsamheten även inom denna beställarkategori.
- Endast 7 procent av de intervjuade lämnade svar i intervallet 8-10, medan en fjärdedel fanns i det lägsta intervallet med 1-3.
- De stora företagen såg något bättre möjligheter med ett medelvärde på 5,2, medan de små och medelstora låg på samma nivå med 4,5.
- De stora företagen hade en större svarsandel i intervallet 8-10 med 12 procent, medan de medelstora i princip saknades i detta intervall.
- De små företagen hade flest svar i det lägsta intervallet med 1-3 procent.

5.3 Industri

Hur stora möjligheter bedömer du att företaget har att öka lönsamheten hos: Industri?

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	5,4	5,0	5,4	5,8
Summa 8-10, proc	19	20	17	19
Summa 1-3, proc	22	30	24	11
Nej	8	12	5	6
Vet ej/ej svar	2	4	1	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Med medelvärdet 5,4 var beställare inom industrisektorn den kategori, där man såg störst möjligheter att förbättra sin lönsamhet. Det bör dock noteras att även detta är ett relativt lågt medelvärde på en tiogradig värdeskala.
- Totalt var det knappt 20 procent som hamnade i intervallet 8-10 och drygt 20 procent i intervallet 1-3, vilket tyder på att det finns en polarisering när det gäller hur företagen uppfattar sina möjligheter inom industrin.
- Bland storleksklasserna ökade medelvärdet något med företagsstorlek från 5,0 bland de minsta till 5,8 bland de stora, vilket inte är någon särskilt signifikant skillnad.
- Andelen företag som gav svar i intervallet 8-10 varierade endast marginellt och låg omkring eller något under 20 procent.
- I det lägsta intervallet 1-3 procent var skillnaderna väsentligt större med endast ca 10 procent för de stora företagen och som mest 30 procent för de små. Det tyder på att de stora företagen sammantaget ser större möjligheter att öka sin lönsamhet hos gruppen industriföretag.

5.4 Handel och övrigt näringsliv, t ex butiker och kontor

Hur stora möjligheter bedömer du att företaget har att öka lönsamheten hos: Handel och övrigt näringsliv, t ex butiker och kontor?

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	4,7	4,3	4,6	5,2
Summa 8-10, proc	8	9	4	12
Summa 1-3, proc	25	34	25	16
Nej	5	9	4	2
Vet ej/ej svar	1	1	2	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Denna kategori hamnar i mitten av skalan med ett totalt måttligt medelvärde på 4,7, dvs i nivå med grupperna bostadsföretag och konsument.
- Endast 8 procent av de intervjuade företagen gav svar i det högsta intervallet 8-10, medan en fjärdedel fanns i det lägsta intervallet med 1-3. Det tyder på att man är ganska skeptisk till möjligheterna att påverka lönsamheten hos denna typ av beställare.
- De stora företagen hade ett högre medelvärde med 5,2 som sjönk efter företagsstorlek till som lägst 4,3 hos de små företagen.
- Samtidigt hade de stora företagen minst andel svar i det lägsta intervallet med 1-3 och de små företagen en dubbelt så stor svarsandel i detta intervall.
- Det var följdriktigt en något större andel på 12 procent bland de stora företagen som gav svar i intervallet 8-10. Minst andel höga värden hade de medelstora företagen med endast 4 procent.

5.5 Byggtrepreneur

Hur stora möjligheter bedömer du att företaget har att öka lönsamheten hos: Byggtrepreneur?

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	4,3	4,6	4,4	3,9
Summa 8-10, proc	8	11	9	5
Summa 1-3, proc	37	35	35	42
Nej	1	2	1	-
Vet ej/ej svar	1	-	1	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Byggtrepreneurerna fick det näst lägsta totala medelvärdet på 4,3, som endast underskreds av beställare inom offentlig sektor.
- Endast 8 procent av de intervjuade gav svar i det högsta intervallet 8-10, medan hela 37 procent fanns i det lägsta med 1-3. Detta tyder på att man ser mycket begränsade möjligheter att påverka sin lönsamhet nämnvärt inom denna kategori.
- De små företagen hade det högsta medelvärdet på 4,6, vilket kan bero på att dessa sällan har ansvar för egna större underentreprenader, utan troligen främst arbetar med mindre kompletteringar.
- Det var även de små företagen som hade en något större svarsandel i det högsta intervallet 8-10 på drygt 10 procent jämfört med hälften för de stora företagen.
- I det lägsta intervallet 1-3 hade de stora företagen en något större svarsandel, medan de båda övriga grupperna båda låg på 35 procent.

5.6 Konsument

Hur stora möjligheter bedömer du att företaget har att öka lönsamheten hos: Konsument?

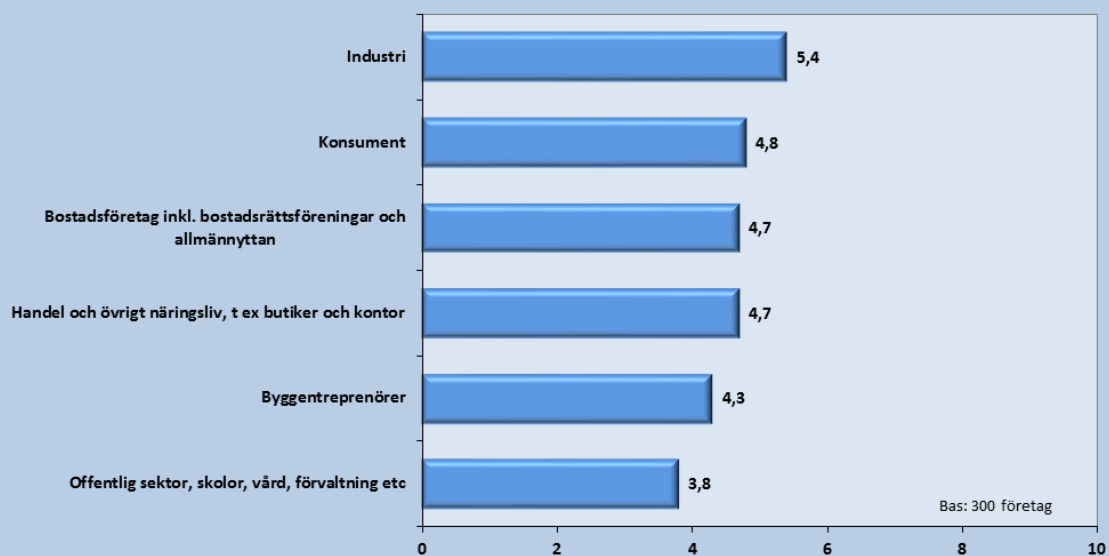
Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	4,8	5,1	4,7	4,5
Summa 8-10, proc	12	20	8	7
Summa 1-3, proc	27	25	27	28
Nej	12	9	11	17
Vet ej/ej svar	1	1	1	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Konsumentsektorn hamnade på det näst högsta totala medelvärdet med 4,8, som dock inte är någon hög nivå på en tiogradig värdeskala. I princip ligger kategorin på samma nivå som bostadsföretag och handel/övrigt näringsliv.
- Totalt fanns 12 procent av svaren i det högsta intervallet 8-10, medan en dryg fjärdedel gav svar i intervallet 1-3.
- De små företagen avviker med ett något högre medelvärde på 5,1, som sedan sjunker med företagsstorlek. Detta förklaras med stor sannolikhet av att det främst är de mindre företagen som arbetar mot konsumentsektorn.
- Den tydligaste skillnaden i svaren är att 20 procent av de små företagen fanns i intervallet 8-10 jämfört med 7-8 procent för övriga kategorier. Detta kan tyda på att små företag som idag har en stor andel av verksamheten hos konsument ofta ser goda möjligheter att förbättra lönsamheten, medan övriga företag ofta är ganska ointresserade av att gå in i denna sektor.

FÖRETAGENS MÖJLIGHETER ATT ÖKA LÖNSAMHETEN PER BESTÄLLARKATEGORI, TOTAL
MEDELVÄRDE 1-10

6. INTJÄNINGSMÖJLIGHETER PER ARBETSMOMENT

6.1 Planering och projektering inklusive anbudsgivning

Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom:
Planering och projektering, inkl anbudsgivning?

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	5,8	5,3	5,7	6,2
Summa 8-10, proc	26	24	23	31
Summa 1-3, proc	17	26	13	13
Nej/arbetar ej med det	-	-	-	-
Vet ej/ej svar	3	5	2	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Planering och projektering fick det näst högsta totala medelvärdet med 5,8 efter ändringar och tilläggsarbeten.
- En dryg fjärdedel av de intervjuade företagen gav svar i det högsta intervallet 8-10, medan 17 procent fanns i intervallet 1-3.
- Högst medelvärde på 6,2 hade de stora företagen och det lägsta värdet på 5,3 återfanns bland de små, vilket troligen har samband både med verksamhet, organisation och storlek på projekt.
- Lika stor andel små och medelstora företag fanns i det högsta intervallet 8-10 med en knapp fjärdedel av svaren, medan de stora företagen låg på drygt 30 procent.
- I det lägsta intervallet 1-3 fanns främst små företag med en dryg fjärdedel av svaren, medan både stora och medelstora företag låg på hälften av denna nivå.

6.2 Marginaler för material

**Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom:
Marginaler för material?**

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	4,6	4,6	4,6	4,5
Summa 8-10, proc	11	14	12	7
Summa 1-3, proc	32	34	32	29
Nej/arbetar ej med det	-	-	-	-
Vet ej/ej svar	-	-	-	-

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Marginaler för material hamnade i den övre delen bland de lägsta värdena med 4,6, vilket totalt sett pekar på att företagen ser mycket begränsade möjligheter att förbättra sin lönsamhet genom större marginaler på material.
- En tredjedel av svaren totalt fanns i det lägsta intervallet med 1-3 och endast drygt 10 procent i det högsta 8-10.
- Det fanns i princip inga nämnvärda skillnader mellan företagsstorlekar med undantag för att färre stora företag (7 procent) gav svar i intervallet 8-10.
- Något fler små företag fanns i intervallet 8-10, vilket eventuellt skulle kunna förklaras av att fler av dessa arbetar på konsumentmarknaden, där priskänsligheten för material troligen har minskat genom ROT-avdraget.

6.3 Serviceavtal

Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom:
Serviceavtal?

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	5,3	5,1	5,0	5,9
Summa 8-10, proc	14	13	9	21
Summa 1-3, proc	18	22	20	12
Nej/arbetar ej med det	8	12	6	5
Vet ej/ej svar	-	-	-	-

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Serviceavtal hamnade i den övre delen av medelvärden med 5,3 efter materialhantering på arbetsplatsen.
- Totalt var det relativt stor spridning på svaren med 14 procent i intervallet 8-10 och 18 procent i 1-3. Det tyder på att möjligheterna till ökad lönsamhet inom detta område varierar kraftigt mellan enskilda företag.
- Störst möjligheter såg de stora företagen med ett medelvärde nära 6,0, medan de båda andra storleksklasserna låg omkring 5,0.
- Bland de större företagen var det drygt 20 procent som gav svar i intervallet 8-10 och endast 12 procent svarade 1-3.

6.4 Förtillverkning

Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom: Förtillverkning?

Bas: Samtliga (300) (100 ftg 1-10 anst, 100 ftg 11-21 anst, 100 ftg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		-10	11-20	21+
Medelvärde	4,2	3,8	4,1	4,7
Summa 8-10, proc	9	6	7	14
Summa 1-3, proc	34	38	37	27
Nej/arbetar ej med det	20	28	15	16
Vet ej/ej svar	-	-	-	-

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Med ett totalt medelvärde på 4,2 måste möjligheterna till ökad lönsamhet i samband med förtillverkning betraktas som små. Tillsammans med förflyttning mellan arbetsbod och arbetsplats fick detta område det lägsta medelvärdet i detta avsnitt.
- En tredjedel av svaren fanns totalt i intervallet 1-3, medan endast knappt 10 procent svarade 8-10.
- Man kan också notera att 20 procent av de intervjuade inte arbetar med förtillverkning.
- Medelvärdet ökade något i takt med ökad företagsstorlek till som mest 4,7 för de stora företagen, som även detta är ett måttligt värde.
- Det var samtidigt dubbelt så många stora företag som små/medelstora som svarade i intervallet 8-10.
- De minsta företagen arbetade i mindre omfattning med förtillverkning än övriga.

6.5 Materialhämtning hos grossist

**Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom:
Materialhämtning hos grossist (mycket spilltid hos grossist)?**

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	4,5	4,6	4,2	4,7
Summa 8-10, proc	16	16	13	18
Summa 1-3, proc	39	39	43	35
Nej/arbetar ej med det	-	-	-	-
Vet ej/ej svar	8	6	9	9

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Inte heller i samband med materialhämtning hos grossist såg man några större möjligheter att öka lönsamheten. Det samlade medvärdet blev 4,5 alldeles under värdet för marginaler för material.
- Nästan 40 procent av de intervjuade svarade i intervallet 1-3 och endast 16 procent i 8-10, vilket visar att det är få företag som ser större möjligheter inom detta område.
- De stora och små företagen låg på ungefär samma nivå med 4,7-4,6, medan de medelstora hade ett något lägre medelvärde på 4,2.
- Spridningen av svaren var likartad mellan kategorierna.

6.6 Materialhantering på arbetsplatsen

Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom:
Materialhantering på arbetsplatsen?

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	5,5	5,1	5,5	5,8
Summa 8-10, proc	20	19	17	25
Summa 1-3, proc	21	29	20	13
Nej/arbetar ej med det	-	-	-	-
Vet ej/ej svar	1	2	1	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Materialhantering på arbetsplatsen hamnar som nummer tre med det totala medelvärdet 5,5 efter planering och projektering.
- Ungefär en femtedel vardera av de intervjuade svarade i det högsta respektive lägsta intervallet.
- Inte oväntat ökade medelvärdet med företagsstorleken, vilket är rimligt med hänsyn till företagens olika förutsättningar när det gäller projektstorlekar etc.
- De stora företagen hade medelvärdet 5,8 och en fjärdedel av svaren fanns i intervallet 8-10, medan endast 13 procent svarade 1-3.
- Även de små och medelstora företagen hade närmare 20 procent i det högsta intervallet, men framför allt bland de små företagen fanns det en tydlig polarisering med nästan 30 procent i intervallet 1-3.

6.7 Direkt monteringsarbete

Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom:
Direkt monteringsarbete?

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	4,8	4,9	4,7	4,9
Summa 8-10, proc	10	14	6	9
Summa 1-3, proc	26	26	25	26
Nej/arbetar ej med det	-	-	-	-
Vet ej/ej svar	3	3	3	3

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Direkt monteringsarbete fick ett totalt medelvärde på mellannivå med 4,8, vilket pekar på måttliga möjligheter att öka lönsamheten inom detta område.
- Endast 10 procent av svaren var 8-10, medan en dryg fjärdedel fanns i det lägsta intervallet 1-3.
- Skillnaden mellan storleksklasser var relativt marginell med ett något lägre värde hos de medelstora företagen.
- Samtliga storleksklasser hade ungefär en fjärdedel av svaren i det lägsta intervallet, men en något större andel små företag fanns i det lägsta.

6.8 Förflyttning mellan arbetsbod och arbetsplats

**Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom:
Förflyttning mellan arbetsbod och arbetsplats?**

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	4,2	3,9	4,1	4,6
Summa 8-10, proc	9	9	8	11
Summa 1-3, proc	37	38	42	30
Nej/arbetar ej med det	-	-	-	-
Vet ej/ej svar	8	16	5	4

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Detta område fick tillsammans med förtillverkning det lägsta totala medelvärdet på 4,2, vilket tyder på att företagen ser små möjligheter att påverka lönsamheten nämnvärt.
- Detta bekräftas av att endast knappt 10 procent av svaren fanns i det högsta intervallet och hela 37 procent i det lägsta.
- Det finns dock skillnader mellan storleksklasser med ett högre värde på 4,6 hos de stora företagen och värden omkring 4,0 hos övriga.
- Den mest markanta avvikelserna var en mindre andel svar på 30 procent i det lägsta intervallet bland de stora företagen.

6.9 Förflyttning mellan olika projekt/arbetsställen

**Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom:
Förflyttning mellan olika projekt/arbetsställen?**

Bas: Samtliga (300) (100 fteg -10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		-10	11-20	21+
Medelvärde	4,4	4,2	4,3	4,6
Summa 8-10, proc	7	7	7	8
Summa 1-3, proc	36	37	36	34
Nej/arbetar ej med det	-	-	-	-
Vet ej/ej svar	2	4	-	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Något förvånande tror inte företagen att det finns några större möjligheter att minska tidsbortfall m m vid förflyttning mellan projekt/arbetsställen.
- Det totala medelvärdet tillhör de lägre med 4,4 efter materialhämtning hos grossist, men det finns viss skillnad mellan storleksklasserna.
- De stora företagen hade ett något högre medelvärde på 4,6, men samtidigt var svarsfördelningen mellan det högsta och lägsta intervallet ungefär densamma för alla tre kategorierna.

6.10 Ändringar och tilläggsarbeten på grund av bristfälliga handlingar

**Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom:
Ändringar och tilläggsarbeten pga bristfälliga handlingar?**

Bas: Samtliga (300) (100 fteg <10 anst, 100 fteg 11-21 anst, 100 fteg 21+ anst)

Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		<10	11-20	21+
Medelvärde	6,4	6,0	6,5	6,7
Summa 8-10, proc	34	30	34	38
Summa 1-3, proc	11	15	11	7
Nej/arbetar ej med det	-	-	-	-
Vet ej/ej svar	1	1	2	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Inom detta område såg man störst möjligheter att öka lönsamheten och detta gällde inom samtliga storleksklasser.
- Totalt blev medelvärdet 6,4, vilket är markant högre än för övriga områden, men det fanns också tydlig skillnad mellan storleksklasserna.
- Medelvärdet ökade med företagsstorleken från 6,0 för de minsta och 6,7 för de största företagen.
- På motsvarande sätt ökade andelen svar i det högsta intervallet 8-10 från 30 till 38 procent och endast 7 procent av de stora företagen svarade i intervallet 1-3 jämfört med 15 procent för de små.
- Även om ett medelvärde omkring 6,5 fortfarande är en måttlig nivå på en tiogradig värdeskala, finns det uppenbarligen en hel del möjligheter att förbättra lönsamheten i samband med ändringar och tilläggsarbeten. Samtidigt är detta ett område där beställarna har blivit allt mer restriktiva med att acceptera tillkommande kostnader.

6.11 Justeringar efter besiktning

**Hur stora möjligheter bedömer du att ni har att öka lönsamheten inom:
Justeringar efter besiktning?**

Bas: Samtliga (300) (100 fbg -10 anst, 100 fbg 11-21 anst, 100 fbg 21+ anst)

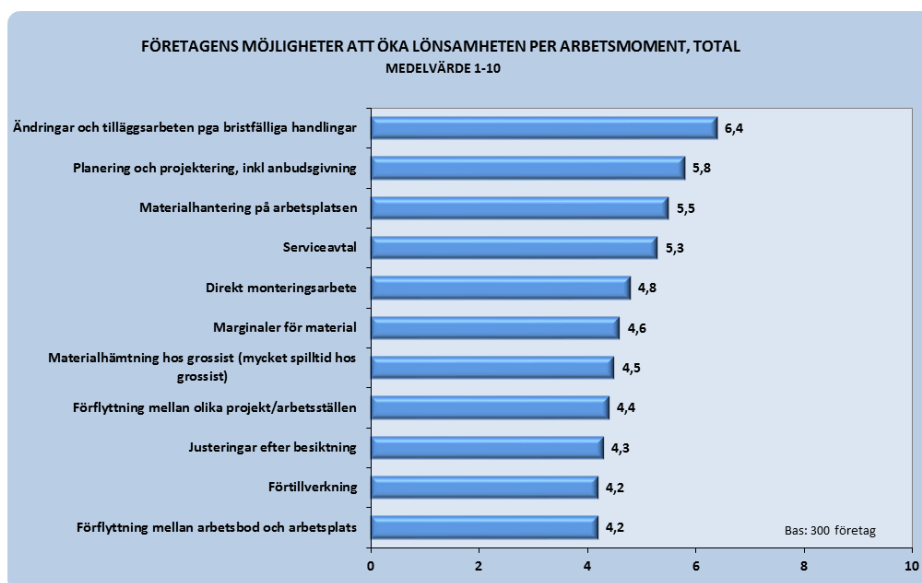
Svar i en skala från 1-10

Företagstyp	Total	Företagsstorlek, antal anställda		
		-10	11-20	21+
Medelvärde	4,3	4,0	4,4	4,4
Summa 8-10, proc	7	6	8	8
Summa 1-3, proc	37	41	35	34
Nej/arbetar ej med det	-	-	-	-
Vet ej/ej svar	2	3	1	1

KOMMENTARER TILL RESULTATEN

- Det totala medelvärdet på 4,3 är det nästa lägsta inom detta avsnitt före förflyttning mellan projekt/arbetsställen.
- Endast 7 procent av företagen svarade med 8-10 och hela 37 procent med 1-3 och förhållandet var likartat inom samtliga storleksklasser.
- De små företagen hade ett lägre medelvärde än övriga kategorier som hamnade på 4,4 och skillnaden förklaras med stor säkerhet av verksamhetsskillnader mellan grupperna.
- Sammantaget tyder svaren på små möjligheter att påverka lönsamheten inom detta område.

6.12 Företagens möjligheter att öka lönsamheten per arbetsmoment, total



7. HINDER FÖR ÖKAD LÖNSAMHET

7.1 Nyinstallation/entreprenader

Frågorna om hinder för ökad lönsamhet inom olika områden har ställts utan några fasta svarsalternativ och nedan redovisas de vanligaste svaren som andel av intervjuade företag, vilket ger den tydligaste bilden av förekomst.

Inom nyinstallation/entreprenader var följande orsaker de mest frekventa, även om de uttrycktes med viss variation mellan enskilda företag:

VANLIGASTE HINDER VID NYINSTALLATION/ENTREPRENADER

Typ av hinder	Andel av intervjuade, procent
▪ Allmän konkurrenssituation/prispress	24
▪ Lågkonjunktur/försvagad efterfrågan	17
▪ Styrning av byggföretag/entreprenadform	8
▪ Brist på kompetens eller kapacitet	7
▪ Brister i handlingar/dålig projektplanering	4
▪ Brister i egen planering/handlingar	3
▪ Inga hinder alls	2

KOMMENTARER TILL SVAREN

- Det vanligaste hindret för att öka lönsamheten är för närvarande utan tvekan faktorer som har samband med hårdare konkurrens med pressade priser som en effekt av en försvagad byggmarknad. Sådana nämns av totalt drygt 40 procent av företagen och ett fåtal av de intervjuade nämner även i detta sammanhang hårdare konkurrens genom ökad närvaro av utländsk personal och utländska företag. Detta verkar dock vara en ganska marginell företeelse.
- Något mindre än 10 procent av de intervjuade nämner byggföretagen och entreprenadformer som ett hinder för ökad lönsamhet. Med entreprenadformer avses främst total- och generalentreprenad och med styrning av byggföretagen avses framförallt pressade priser på underentreprenader. I några fall nämns även problem med att byggföretagen handlar upp materiel i egen regi.
- Brist på kompetens och kapacitet nämns av 7 procent av de intervjuade och avser en rad olika aspekter från erfarenhet av anbudsgivning/kalkylering till projektledning och samordning på byggplatsen. Det verkar däremot inte primärt handla om brist på VVS-teknisk kompetens.

- Brister i handlingar och dålig projektplanering nämns av 4 procent av företagen och avser bland annat otydlighet i upphandlingsunderlaget och snäva tidplaner som leder till kollisioner mellan olika underentreprenörer.
- 3 procent av de intervjuade pekar på egna brister vid upprättande av handlingar och projektplaner, där man t ex inte tar tillräcklig hänsyn till alla faktorer som kan påverka kostnader och därmed lönsamhet. I vissa fall anses detta bero på att man har för liten erfarenhet av entreprenader och man nämner även svårigheter att hitta personal inom detta område.
- Endast 2 procent av de intervjuade företagen ser inte några hinder för att öka sin lönsamhet inom nyinstallation och entreprenader.

7.2 Energieffektivisering inklusive styr- och reglerinstallationer

I samband med energieffektivisering och styr-/reglerinstallationer var följande orsaker de mest frekventa vid intervjuerna:

VIKTIGASTE HINDER VID ENERGIEFFEKTIVISERING OCH STYR-/REGLERINSTALLATIONER

Typ av hinder	Andel intervjuade, procent
▪ Brist på kompetens	12
▪ Konkurrens och prispress	9
▪ Svårigheter att förklara fördelar/effekter för beställare	5
▪ Svag ekonomi hos beställarna	4
▪ Allmän konjunkturförsvagning	3
▪ Inga hinder	3
▪ Arbetar inte inom detta område	20

KOMMENTARER TILL SVAREN

- Notera att 20 procent av de intervjuade företagen inte arbetar med energieffektivisering eller styr- och reglerinstallationer, vilket innebär att de angivna hindren för lönsamhet egentligen är mer frekventa.
- Brist på kompetens och kunskaper nämndes av 12 procent av samtliga intervjuade företag och omfattar både praktiska och teoretiska aspekter. Det framgår dock inte av undersökningen i vilken omfattning företagen har försökt att skaffa sig den kompetens som behövs. Flera nämner dock även rekryteringssvårigheter.
- Knappt 10 procent ser allmän konkurrenssituation och pressade priser som hinder för att öka sin lönsamhet inom detta område, men det finns alltid att den typ av förklaringar är betingade av slentrian och kanske i detta fall också en ursäkt för att inte skaffa sig den kompetens som krävs.
- Svårigheter att förklara vinsterna med energieffektiviser mm för beställarna nämns av 5 procent av företagen. Här pekar man på att fastighetsägare är dåligt informerade och har svårigheter att ta till sig kunskaper om vilka möjligheter som finns. Man pekar också på att det finns ett stort utbud av produkter på marknaden och att det kan vara svårt för fastighetsägarna att bedöma dessas värde. Avskrivningsprinciper hos beställare kan också vara en förklaring till att man är ovillig att sätta sig in i olika alternativ och tekniker.
- En andel på 4 procent anger svag ekonomi hos beställare som ett hinder, men också att kan saknas tillräckligt tydliga incitament för att motivera en investering. I detta sammanhang nämns i flera fall också att skulle behövas mer statliga subventioner för att öka intresset för energirelaterade investeringar hos fastighetsägarna.
- Den allmänna konjunkturedgången nämns av 3 procent och här handlar det troligen främst om ägare av kommersiella lokaler, som påverkas mer och snabbare av denna än bostadsföretag och offentliga beställare.
- Den största svarsandelen på 13 procent avser att det inte finns några hinder alls för att öka sin lönsamhet inom detta område, men det är samtidigt hela 20 procent av de intervjuade som inte arbetar inom detta område.

7.3 Service och reparationer

De mest frekventa svaren inom detta område var följande:

VIKTIGASTE HINDER I SAMBAND MED SERVICE OCH REPARATIONER

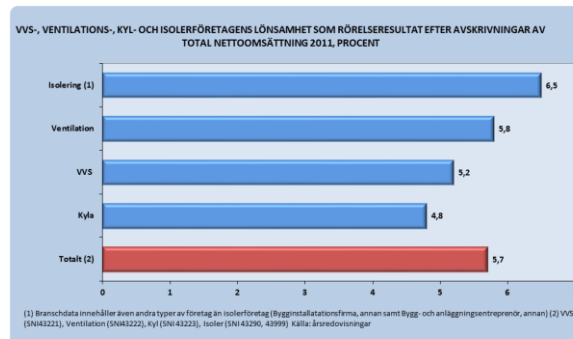
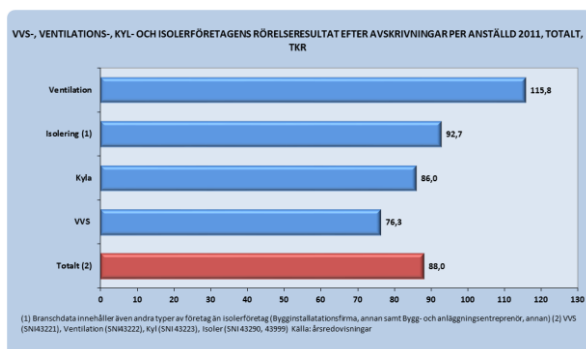
Typ av hinder	Andel intervjuade, procent
▪ Allmän prisbild och konkurrenssituation	13
▪ Administration, planering och arbetsledning	10
▪ Att hitta bra, utbildad personal	8
▪ Priskänsliga beställare	4
▪ Risk för att ROT-avdraget försvinner	3
▪ Dålig arbetsmoral hos egen personal	2
▪ Inga hinder alls	18

KOMMENTARER TILL SVAREN

- Allmän prisbild och konkurrens med 13 procents svarsfrekvens handlar både om den allmänna prisnivån för service och otillräcklig egen effektivitet, som gör att man inte kan vara tillräckligt konkurrenskraftig. Troligen har svaren också samband med att det genom minskat nybyggande har kommit ut mer kapacitet på denna del av marknaden.
- 10 procent nämner administration, planering och ledningsfunktioner, som inrymmer en rad olika typer av faktorer. Sammantaget verkar man vara medveten om att ökad lönsamhet inom detta område ställer krav på mer effektiva administrativa funktioner, som man ofta verkar sakna. Det finns även ett samband med svårigheter att rekrytera vissa typer av personal, t ex arbetsledare.
- I konsekvens med det sistnämnda är just svårigheter att hitta erfaren och lojal personal ett lönsamhets hinder som nämns av 8 procent av de intervjuade.
- 4 procent upplever priskänsligheten hos beställarna som ett hinder för den egna lönsamheten och man pekar på att vissa beställare har mycket detaljerade kunskaper om materiellpriser och andra kostnader. Troligen gäller detta i särskilt hög grad de lite större fastighetsägarna och FM-företagen.
- Att ROT-avdraget skulle försvinna upplever 3 procent av företagen som ett eventuellt framtida hot mot lönsamheten och för en del av de mindre företagen skulle det troligen även minska sysselsättningen. Mycket pekar på att ROT-avdraget under den första fasen av den ekonomiska krisen under 2008-2009 hade stor betydelse för att dämpa de negativa effekterna hos installations- och hantverksföretagen.
- 2 procent av de intervjuade nämner dålig moral hos de anställda som ett hinder för ökad lönsamhet. Man pekar bl a på problem med slarvigt utförda arbeten och dålig disciplin när det gäller att hålla arbetstider.
- 18 procent av företagen upplever inte några direkta hinder för att öka lönsamheten inom detta område.

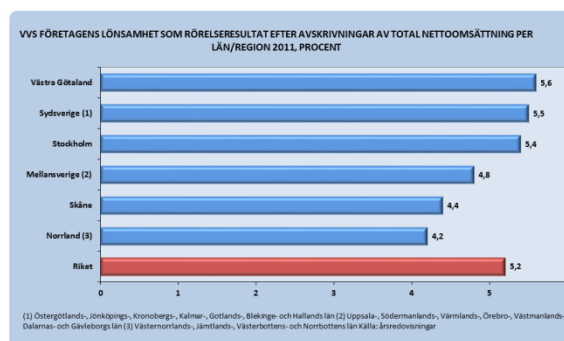
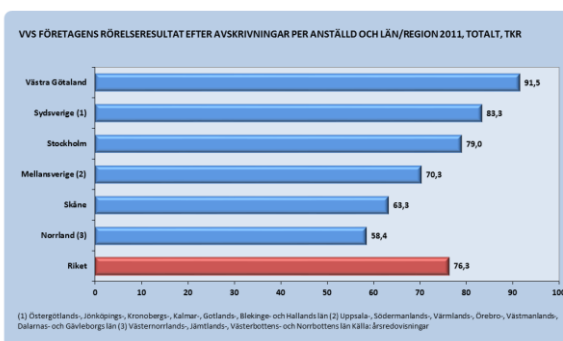
8. SAMMANFATTANDE SLUTSATSER

8.1 Företagens lönsamhet 2011



En jämförelse av lönsamheten i olika termer hos branscherna VVS, ventilation, kyla och isolering visar att det finns en hel del skillnader både mellan branscher och mellan olika stora företag inom respektive bransch:

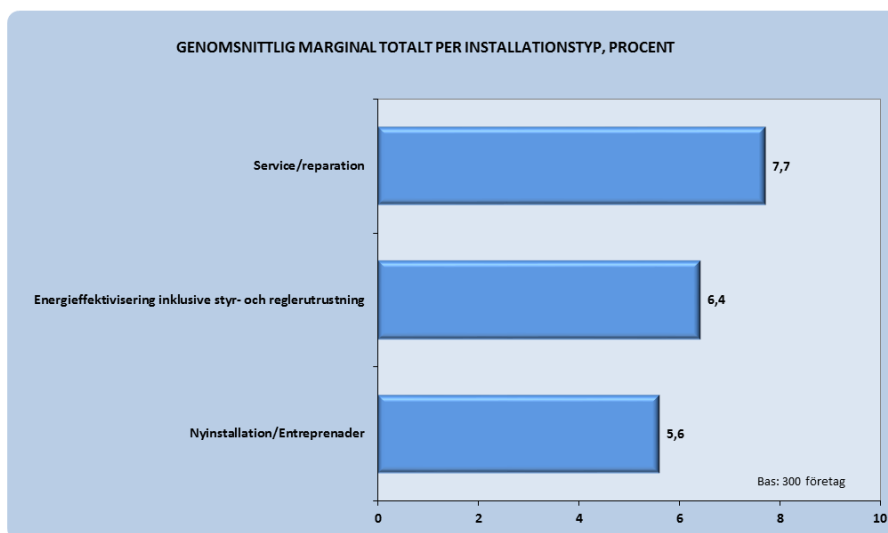
- Rörelseresultatet per anställd varierar från som lägst 76 kkr inom VVS till som högst 116 kkr inom ventilation.
- Resultatet per anställd står inte i direkt proportion till vare sig nettoomsättning per anställd eller till nettomarginalen (rörelseresultat efter avskrivningar av total nettoomsättning).
- Största nettomarginalen fanns 2011 inom isolering med 6,5 procent och lägsta inom kyla med 4,8 procent. Störst nettoomsättning per anställd fanns inom ventilation, som även hade störst rörelseresultat per anställd, medan isolering hade den lägsta nettoomsättningen per anställd.
- Skillnaderna mellan branscherna förklaras troligen av flera olika typer av faktorer som materialandelar, förutsättningar för avskrivningar, produktivitet etc. Samtidigt kan man konstatera att skillnaderna mellan storleksklasser inom branscherna är minst lika stora, och i vissa fall större, än mellan branscherna. Med undantag för inom ventilation kan man också notera att de största företagen med mer än 20 anställda har de minsta nettomarginalerna. Särskilt tydligt är detta inom kylbranschen, men även inom VVS är nettomarginalen tydligt fallande med företagsstorlek.
- Sammantaget pekar detta på företagets storlek och organisation verkar ha lika stor betydelse för lönsamhetsnivå som verksamhetens innehåll. Man kan också dra slutsatsen att det inte är meningsfullt att jämföra olika branschers genomsnittliga lönsamhet utan att även ta hänsyn till företagsstrukturen. I samband med installationer finns det flera generella skillnader mellan de större och mindre företagens verksamhet. De senare har t ex ofta ett större inslag av service- och underhållsarbeten, medan de större är mer inriktade på entreprenader. Detta innebär i praktiken också troligen att de större företagen oftare har rollen som underentreprenör. Det är även troligt att de mindre företagen har en större andel av sin verksamhet inom konsumentmarknaden, där man ofta har större nettomarginaler än hos professionella beställare.



Det finns även skillnader i lönsamhet mellan olika geografiska regioner, vilket framgår när VVS-branschen delas upp på sex områden, varav tre utgörs av storstadslänen:

- Rörelseresultatet per anställd varierar från som mest 91 kkr i Västra Götaland till som minst 58 kkr i Norrland och även när det gäller nettomarginaler är det dessa båda regioner som ligger högst och lägst med 5,6 respektive 4,2 procent.
- Det finns dock inte några principiellt tydliga skillnader mellan storstadslänen och övriga regioner med undantag för att Västra Götaland hade både högst rörelseresultat, omsättning per anställd och nettomarginal.
- När det gäller nettomarginal ligger Skåne t ex på en nästan lika låg nivå som Norrland med 4,4 procent jämfört med 4,2, medan övriga Sydsverige ligger på ungefär samma nivå som Västra Götaland och Stockholm med 5,5 procent.
- Mot den här bakgrunden är det svårt att dra generella slutsatser om geografiska skillnader i lönsamhet. Man kan dock notera att de större företagen med mer än 20 anställda har tydligt fallande nettomarginaler med storstadslänen och Stockholm i topp och Norrland i botten. Några sådana skillnader går däremot inte att urskilja inom gruppen medelstora företag med 11-20 anställda.

8.2 Lönsamhet per installationstyp



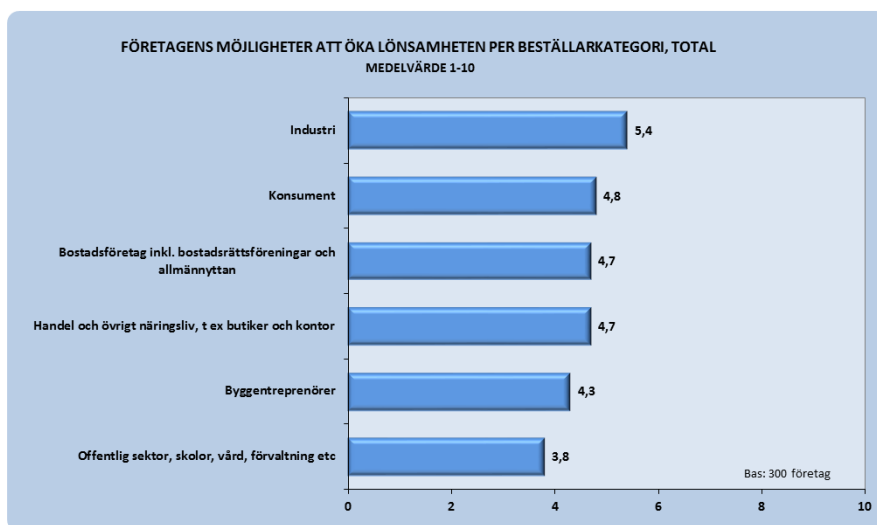
Först kan man konstatera att den genomsnittliga lönsamheten/nettomarginalen som företagen bedömer att man har ligger högre än branschgenomsnittet 2011 baserat på årsredovisningar. Detta kan eventuellt förklaras av att årsredovisningar avser hela VVS-branschen enligt SNI-kod, medan intervjuerna är gjorda med ett urval av 300 medlemsföretag inom VVS Företagen.

En annan tänkbar orsak till skillnaden kan helt enkelt vara att företagen gör något mer optimistiska bedömningar av sina marginaler eller inte tar hänsyn till t ex avskrivningar. Detta hindrar dock inte att göra en jämförelse mellan lönsamheten för de tre olika installationstyperna nyinstallation/entreprenader, energieffektivisering inklusive styr- och reglerutrustning samt service/reparation:

- Nettomarginalerna är för de tre installationstyperna genomsnittligt 5,6 procent (nyinstallation/entreprenader), 6,4 procent (energieffektivisering/styr-regler) respektive 7,7 procent (service/reparation).
- Svaren visar tydligt både att det finns påtagliga avvikelser mellan olika installationstyper och att det finns en tydlig rangordning av dessa.
- Även om medelvärdena tydligt visar störst nettomarginal för service/reparation med totalt 7,7 procent blir skillnaderna ännu mer markanta vid en jämförelse av spridningen av företagens bedömningar. Inom nyinstallation/entreprenader uppger totalt 53 procent av företagen en nettomarginal upp till 5 procent. För energieffektivisering är motsvarande andel 32 procent och för service/reparation endast 21 procent.

- Samtidigt uppger ca 20 procent av företagen höga marginaler över 10 procent för både nyinstallation/entreprenader och energieffektivisering, medan andelen för service/reparation är 42 procent. De höga marginalerna för nyinstallation/entreprenader avser troligen i mindre omfattning underentreprenader.
- Även vid uppdelning på storleksklasser finns samma tydliga skillnader mellan installationstyperna, även om man samtidigt kan notera att andelen höga marginaler över 10 procent sjunker med ökad företagsstorlek.
- Den allra tydligaste skillnaden gäller andelen höga marginaler hos de minsta företagen, som närmar sig 60 procent inom service/reparation.

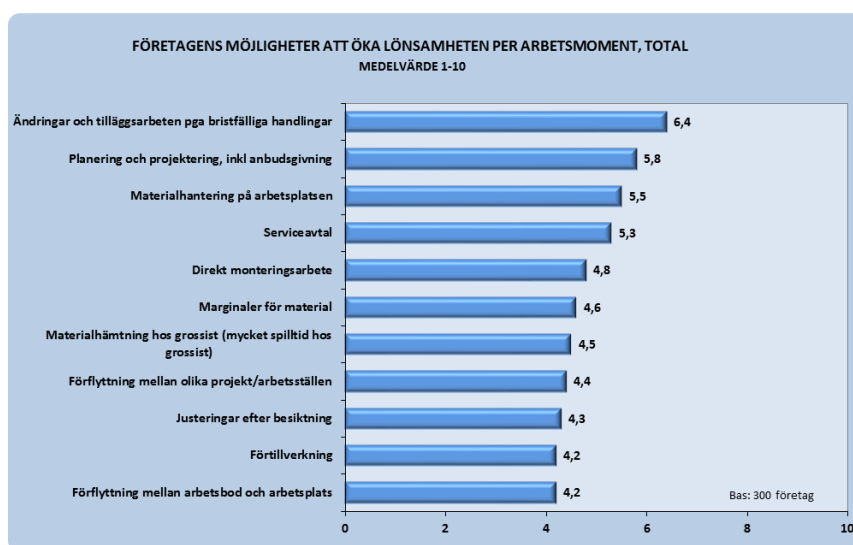
8.3 Intjäningsmöjligheter per beställarkategori



Bedömningarna av möjligheter att öka lönsamheten per beställarkategori har gjorts av de intervjuade företagen på en tiogradig värdeskala och av svaren kan man dra bl a följande slutsatser:

- Totalt sett tyder svaren på att man ser relativt måttliga möjligheter till förbättrad lönsamhet. Det högsta medelvärdet är endast 5,4 och detta tolkas normalt som ett ganska lågt värde på en tiogradig skala.
- Offentlig sektor och byggtreprenörer är de två beställarkategorier som har fått allra lägst totala medelvärden. En förklaring till dessa skulle kunna vara att dessa båda grupper ofta har hög kompetens i samband med upphandling alternativt, när det gäller offentliga beställare, relativt tydliga regler för hur upphandling ska gå till.
- Att industri hamnar högst bland medelvärdena kan bero på att det inom denna sektor finns ett brett spektrum av behov och att det troligen finns betalningsvilja för både hög teknisk kompetens, hög servicegrad samt olika typer av totalåtaganden.
- Totalt sett kan man notera att de skillnader som finns mellan företagsstorlekar verkar ha samband med i vilken omfattning olika stora företag arbetar med olika typer av beställare. Inom industrin ökar t ex möjligheterna i takt med företagsstorlek. I samband med byggtreprenörer är dock förhållandet omvänt, vilket troligen förklaras av att det är svårare att öka lönsamheten för större underentreprenader än för mindre kompletteringsarbeten.

8.4 Intjäningsmöjligheter per arbetsmoment



I samband med intjäningsmöjligheter per arbetsmoment är det svårt att dra tydliga slutsatser utifrån skillnader mellan de olika alternativen, men det finns ett antal övergripande indikationer:

- Totalt är spridningen av medelvärden något större än när det gäller beställarkategorier och det finns fler värden som ligger över 5,0. Detta tyder på att man i flera fall ser större möjligheter till ökad lönsamhet genom förändrade arbetssätt än genom utveckling av relationer med sina beställare.
- Något förvånande finns de lägsta värdena delvis, med undantag för materialhantering på arbetsplatsen, inom området logistik/transporter. Hämtning och förflyttning av material vid olika situationer får som högst medelvärde på 4,5 trots att det borde finnas en hel del möjligheter till effektivisering och reducering av spilltider inom detta område.
- Man kan också notera ett lågt medelvärde i samband med marginaler för material, vilket sannolikt förklaras av ökade kunskaper om materialpriser hos många beställare. Det finns troligen även ett medvetande hos VVS-företagen om att man inte kan fortsätta att kompensera lägre timpriser med högre marginaler för material.
- Att planering och projekteringsskedet får det näst högsta totala medelvärdet är inte förvånande. Detta ligger i linje med kommentarer och svar på andra frågor i undersökningen och det verkar finnas en växande insikt om betydelsen av kalkylering och planering hos många företag.
- Det allra högsta medelvärdet på 6,4 har ändringar och tilläggsarbeten på grund av bristfälliga handlingar. Detta är knappast förvånande, eftersom det är rimligt att kunna få kompensation för detta. Samtidigt kräver det att företagen har effektiv uppföljning av projekt och god kontroll ute på arbetsplatserna, liksom effektiva administrativa rutiner vid projektredovisning och fakturering.

8.5 Hinder för lönsamhet

Totalt har 900 öppna svar lämnats av de intervjuade i samband med hinder för lönsamhet med uppdelning på nyinstallation/entreprenader, energieffektivisering/styr- och reglerutrustning samt service/reparationer. Totalt går det att identifiera ett tiotal hinder, som förekommer med nämnvärd frekvens i företagens svar och av dessa kan man bl a dra följande slutsatser:

- I samband med nyinstallation/entreprenader är de två största hindren för ökad lönsamhet relaterade till försvagad konjunkturutveckling och medföljande skärpning av den allmänna konkurrenssituationen.
- Övriga hinder vid nyinstallation/entreprenader nämns med relativt låg frekvens, som i samtliga fall är lägre än 10 procent av företagen och har samband med faktorer som rekrytering, entreprenadformer och planering.
- Inom energieffektivisering/styr- och reglerutrustning handlar det om hinder av en delvis annan karaktär. Det mest frekventa utgörs av att man inte anser sig ha tillräcklig kompetens och erfarenhet inom detta område, vilket inte endast är en fråga om rekrytering utan även om ett medvetet val av inriktning för verksamheten. Ett närliggande hinder är att kunna ge beställarna tillräckligt tydlig information om möjligheter och konsekvenser av olika åtgärder för att öka investeringsviljan hos dessa. Konkurrens och konjunktur nämns även inom detta område, men med väsentligt mycket lägre frekvens än i samband med nyinstallation och entreprenader.
- Även inom service/reparationer handlar det om ett fåtal hinder för ökad lönsamhet, som nämns med någon frekvens. Det största av dessa är allmän prisbild och konkurrenssituation, som dock endast nämns av en mindre andel av företagen. Därefter kommer begränsningar hos företagen när det gäller att hantera administration, planering och arbetsledning samt slutligen även här problem med att hitta utbildad personal.
- Särskilt intressant är det att notera andelen företag som inte upplever några hinder för ökad lönsamhet inom respektive område. I samband med nyinstallation/entreprenader utgör dessa endast några få procent, medan andelarna för både de övriga områdena ligger omkring 20 procent av företagen. Detta visar att det finns mycket tydliga skillnader mellan olika typer av verksamhet och detta bekräftas även av svaren inom andra delar av undersökningen.