

Brancheanalyse for installatørvirksomheder



Indhold

Forord	2
Konklusion på analysen	3
Nøgletal for branchen	4
Konklusioner og tendenser fra interviews	10
10 gode råd til installatørvirksomheder	13
Få branchespecifik rådgivning hos PwC	14
PwC's branchegruppe for byggeri og anlægsbranchen	15

Udgiver: PwC

Denne publikation er udarbejdet alene som en generel orientering om forhold, som måtte være af interesse, og udgør ikke professionel rådgivning. Du bør ikke disponere på baggrund af de oplysninger, der er indeholdt i publikationen, uden at indhente specifik professionel rådgivning. Vi afgiver ingen erklæringer eller garantier (udtrykkeligt eller underforstået) hvad angår nøjagtigheden og fuldstændigheden af de oplysninger, der findes i denne publikation, og i det omfang loven tillader, accepterer eller påtager PwC, dets partnere, medarbejdere og repræsentanter sig ikke nogen forpligtelse eller noget ansvar for eventuelle konsekvenser, som følger af, at du eller andre handler eller undlader at handle i tillid til de oplysninger, der findes i denne publikation, eller for eventuelle beslutninger truffet på baggrund af publikationen.

© 2024 PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab. Alle rettigheder forbeholdes. I dette dokument refererer "PwC" til PricewaterhouseCoopers Statsautoriseret Revisionspartnerselskab, som er et medlemsfirma af PricewaterhouseCoopers International Limited, hvor hver enkelt virksomhed er en særskilt juridisk enhed.

Forord

PwC har igen i år udarbejdet en brancheanalyse for installatørvirksomheder, hvor vi ser nærmere på tendenser, udfordringer og muligheder hos de små og mellemstore virksomheder i branchen. I år har vi udvidet analysen fra el-installatører til også at omfatte VVS-installatører.

Vores analyse tager udgangspunkt i udvalgte regnskabstal kombineret med kvalitative interviews med ejerledede installatørvirksomheder på tværs af Danmark, der har varierende fagområder, segmenter og virksomhedsstørrelser. Vi inddrager vores interviews i brancheanalysen for at give et mere nuanceret og virkelighedsnært billede af branchen og dens udvikling.

Formålet med brancheanalysen er at give et indblik i udviklingen af branchen på kort sigt. Vi gør opmærksom på, at det ikke nødvendigvis er en fyldestgørende beskrivelse af alle gældende forhold, så det er altid en god idé at drøfte de aktuelle udfordringer og muligheder med relevante rådgivere.

Brancheanalysen giver dig som installatør en mulighed for at sammenligne din virksomheds nøgletal med gennemsnittet i branchen samt bruge indsigter fra branchen i din egen virksomhed. Udover fokus på relevante nøgletal har vi valgt at fokusere på fem aktuelle emner, som samtlige virksomheder nævnte i vores interviews med dem.

- Forventninger til vækst
- Udfordringer i branchen
- Digitalisering
- Bæredygtighed
- Ejerskifte og konsolidering.

God læselyst.



Jannick Kjersgaard
PwC's markedsleder for bygge- og anlægsbranchen



Konklusion på analysen

Ud fra vores analyse kan vi konkludere, at installatørerne har oplevet en stigende indtjening det seneste år efter et mindre fald sidste år. Samtidig er soliditeten steget over de senere år, og virksomhederne står generelt godt rustet mod fremtidige konjunktursving.

Installatørerne er optimistiske, når de ser på mulighederne for vækst i det kommende år. Den største udfordring for at kunne realisere vækstpotentialet er fortsat mangel på arbejdskraft, hvilket også øger risikoen for et stigende lønpres. Samtidig oplever branchen øgede administrative byrder og stigende kompleksitet i de administrative opgaver.

I forhold til tidligere år er det nu tydeligt, at installatørerne oplever et stigende fokus på bæredygtighed. Dette er i høj grad drevet af erhvervs kunder og offentlige kunder. De kommende krav til bæredygtighedsrapportering for store virksomheder har allerede accelereret denne udvikling, hvilket forventes at fortsætte.

Selvom installatørerne arbejder med bæredygtighedsinitiativer, er der stadig et stort potentiale for grønne forbedringer.

Digitaliseringen er gået stærkt de seneste år. Installatørerne har generelt været dygtige til at udnytte fordelene til at opnå hurtig og korrekt registrering af timer og materialer samt til at forbedre deres økonomirapportering. Til gengæld ser det ud til, at opmærksomheden på it-sikkerhed bør øges for at reducere risikoen for it-hændelser.

Installatørernes forventninger til øget konsolidering i branchen er tydelige. Det traditionelle generationsskifte til et familiemedlem eller en nøglemedarbejder er trådt i baggrunden, og det mest sandsynlige salg vurderes nu at være til en større aktør i branchen. Det hænger sammen med øget kompleksitet, større administrative krav og en generelt større appetit på opkøb.

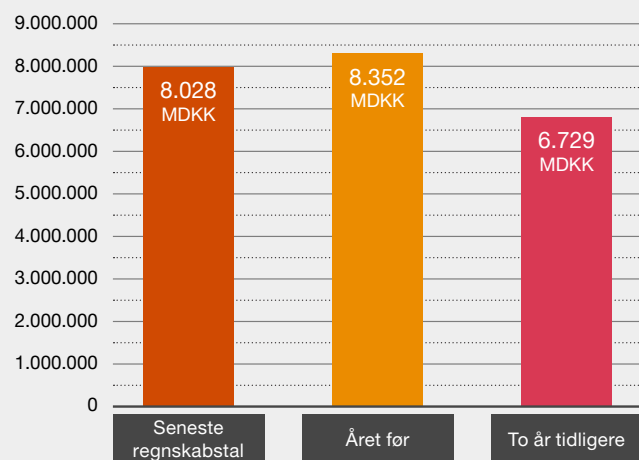


Nøgletal for branchen



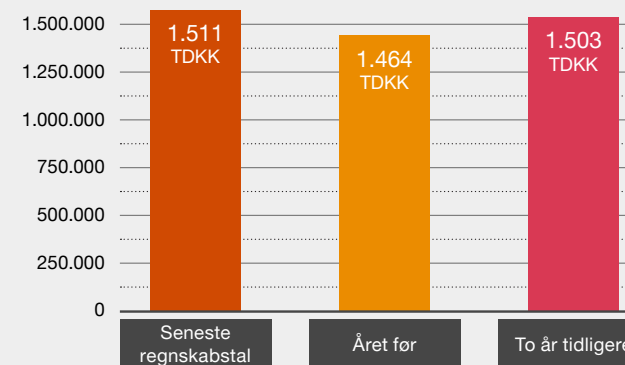
Branchens indtjening og omsætning pr. medarbejder

Samlet indtjening i branchen



Den samlede indtjening i installatørbranchen har været på niveau med året før, hvor der kunne konstateres et indtjeningsløft i forhold til to år tidligere.

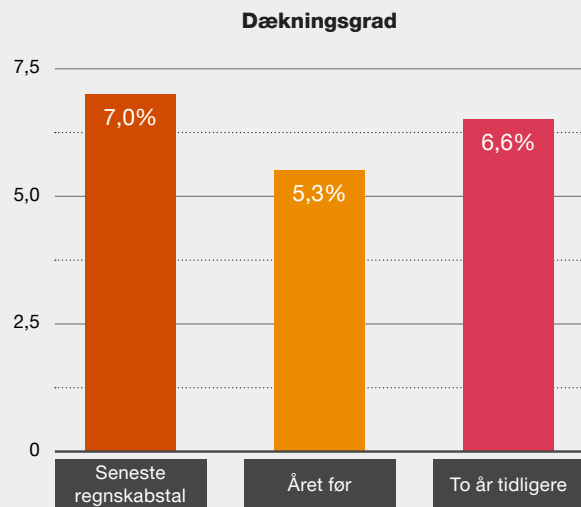
Gennemsnitlig omsætning pr. medarbejder



Installatørbranchen har oplevet en stigning i den gennemsnitlige omsætning pr. medarbejder på 3,2 % i forhold til året før, hvor der var et mindre fald. Dermed er den gennemsnitlige omsætning pr. medarbejder til-

bage på samme niveau som to år tidligere. Udviklingen er båret af en stigning i den totale omsætning og en tilsvarende stigning i antallet af medarbejdere.

Dækningsgrad



”Dækningsgraden er et godt styringsværktøj i dagligdagen, da det er med til at vise, hvorvidt der har været en tilfredsstillende indtjening på sagerne.”

Den gennemsnitlige dækningsgrad for installatører udgør 7,0 % for det seneste år, hvilket er lidt højere end i de to forrige år. Sidste år kunne virksomhederne konstatere et fald i dækningsgraden, så det er positivt at se, at indtjeningen igen er stigende i branchen.

Efter en periode med stigende materialepriser, har der senest været en periode med mindre udsving, hvilket har gjort det muligt at øge indtjeningen.

Dækningsgraden er et godt styringsværktøj i dagligdagen, da det er med til at vise, hvorvidt der har været en tilfredsstillende indtjening på sagerne. Anvender virksomheden sagsstyring, kan den daglige ledelse hurtigt få et overblik over de enkelte sager, og på hvilke sager virksomheden tjener penge.

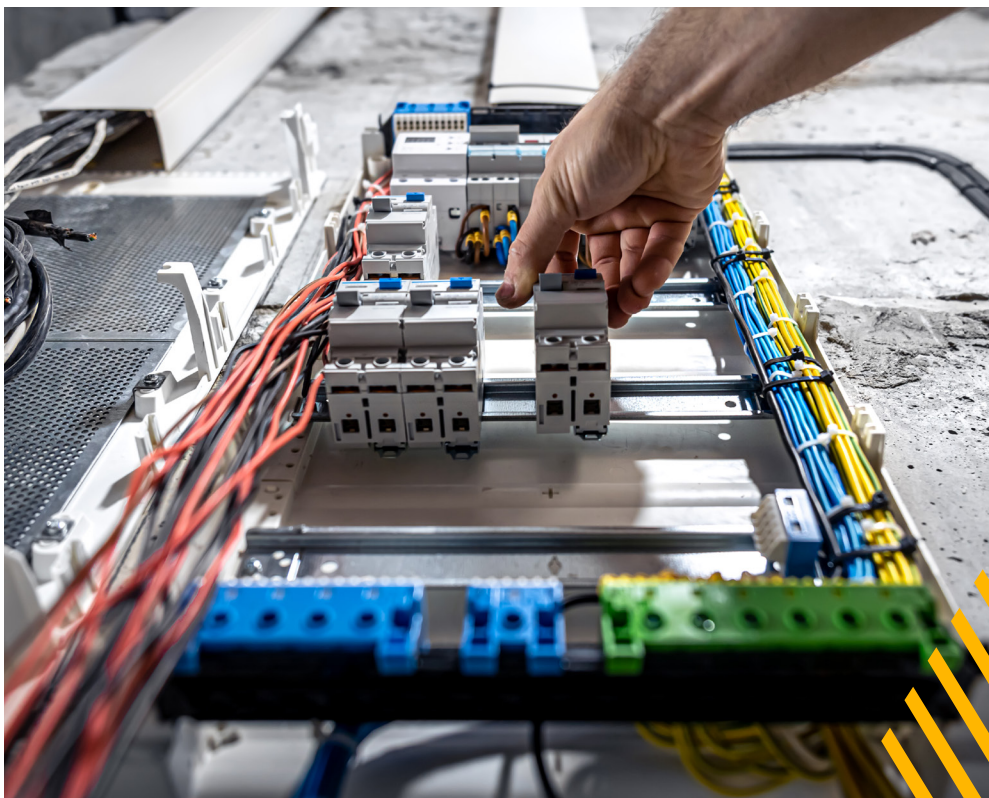


Overskudsgrad

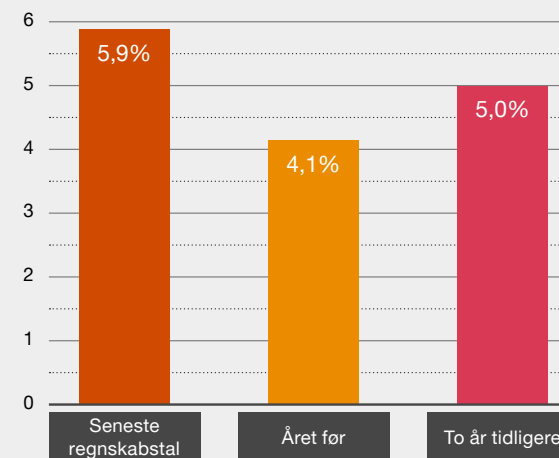
Den gennemsnitlige overskudsgrad i analysen udgør 5,9 % for de seneste regnskabsår, hvilket er lidt højere end de to forrige år. Udviklingen i overskudsgraden skyldes primært den stigende dækningsgrad.

En overskudsgrad på 5 % betyder, at for hver 100 DKK en virksomhed omsætter,

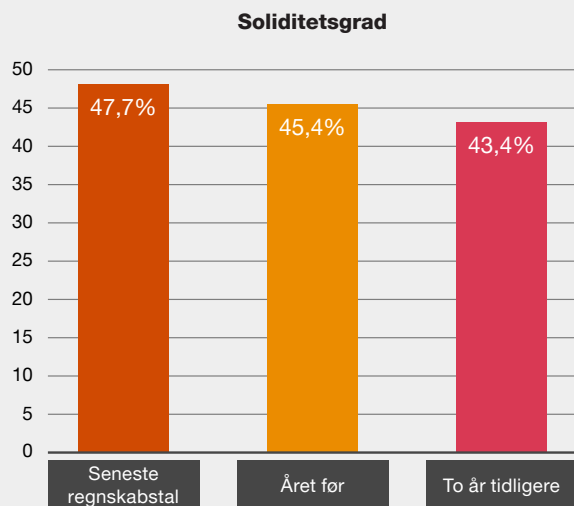
opnås der et overskud på 5 DKK før renter og skat. Håndværksbranchen ligger generelt på et forholdsvis lavt niveau, hvilket medfører, at der ikke skal være mange sager på et år, som går skævt, før overskuddet er væk eller i værste fald giver et samlet underskud i virksomheden.



Overskudsgrad



Soliditetsgrad



Soliditetsgraden udtrykker, hvor stor virksomhedens egenkapital er i procent af den samlede balancesum. Det er et vigtigt nøgletal, som giver et indtryk af virksomhedens modstandskraft mod udsving i indtjeningen, og som bankerne bl.a. anvender i forbindelse med kreditvurderinger.

Soliditetsgraden er steget hen over analyseperioden og udgør nu 47,7 %, hvilket vurderes at være et højt niveau. Dermed står branchen godt rustet, hvis der i fremtiden kommer konjunkturudsving.



Analysebaggrund

Analysen er udarbejdet på baggrund af de seneste tilgængelige årsrapporter for virksomheder i installatørbranchen defineret som virksomheder med branchekoderne 432100 EI-installation, 432200 VVS- og blikkenslagerforretninger samt 432900 Anden bygningsinstallationsvirksomhed.

For at sikre at oplysninger fra enkeltvirksomheder ikke kan identificeres, udarbejdes der ikke analyser på populationer på under 25 virksomheder.

Virksomheder, som fx grundet deres størrelse eller andre forhold afviger markant fra populationsgennemsnittet og dermed vil kunne påvirke analysen uforholdsmæssigt meget, er frasorteret i analysen.

En række nøgletal er baseret på virksomhedernes omsætning. De mindste virksomheder har mulighed for ikke at oplyse omsættningens størrelse, hvorfor de naturligt ikke vil indgå i de beregnede nøgletal.

Nøgletalsdefinitioner

Nettoomsætning

Omsætning, eksklusiv moms og punktafgifter

Omsætning pr. medarbejder

(Omsætning/Antal medarbejdere)

Udtrykker, hvor meget virksomhedens medarbejdere i gennemsnit har bidraget til nettoomsætningen.

Dækningsgrad

(Bruttoavance/Omsætning)*100

Udtrykker, hvor meget bruttoavancen udgør af nettoomsætningen. Bruttoavancen er opgjort som nettoomsætning fratrukket vareforbrug, eksterne omkostninger og personaleomkostninger.

Overskudsgrad

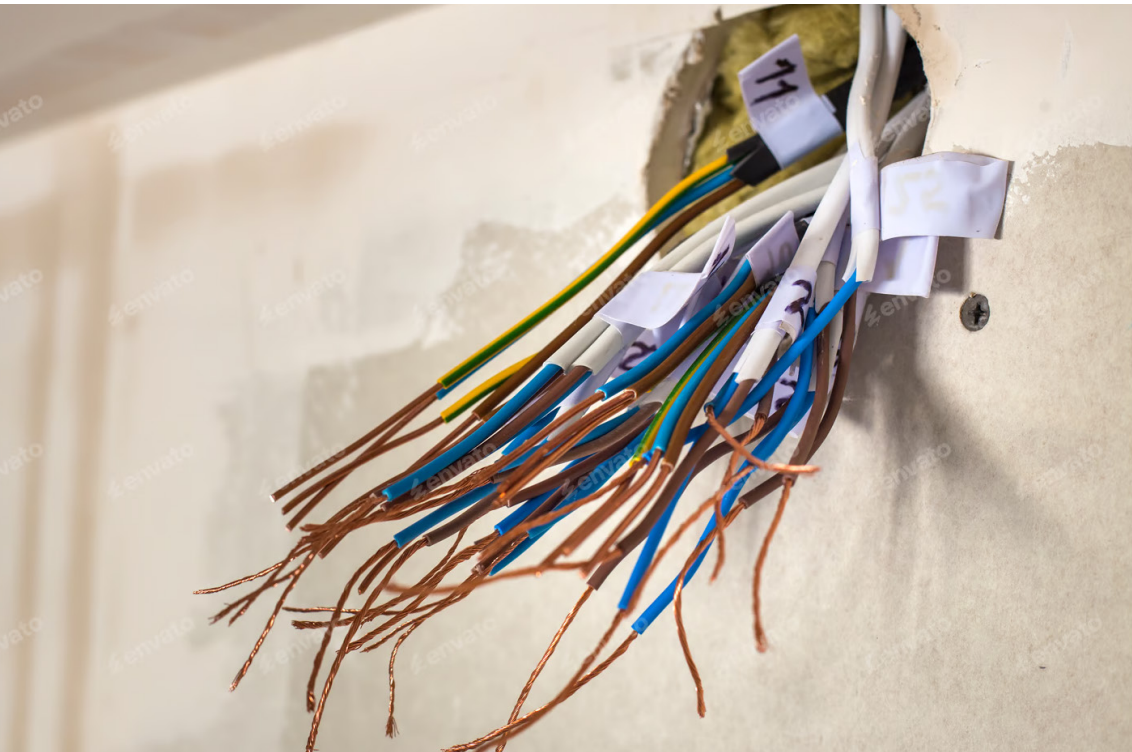
(Overskud før renter og skatter/Omsætning)*100

Udtrykker, hvor stort overskuddet er i forhold til nettoomsætningen.

Soliditetsgrad

(Egenkapital/Samlet balance)*100

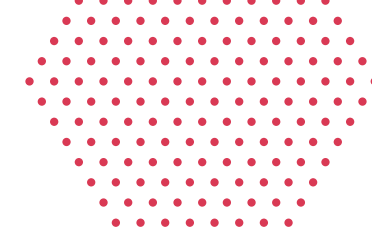
Udtrykker, hvor stor en del af den samlede kapital, der er fremkommet ved egenfinansiering.



Konklusioner og tendenser fra interviews



Forventninger til vækst og største udfordringer i branchen



På de kommende sider vil vi gennemgå og analysere den kvalitative data, vi har indsamlet på baggrund af 31 interviews med ejerledede installatørvirksomheder. Samtlige interviews er udført i september og oktober 2024.

Forventninger til vækst

Flere end halvdelen af virksomhederne i årets analyse forventer vækst i omsætningen, mens hver tredje forventer samme omsætning som hidtil. Forventningerne til vækst i branchen er således på samme niveau som forventningen blandt el-installatører i foråret 2023¹. Hos blot 10 % af de adspurgte virksomheder er der mørke skyer i horisonten, og der forventes et faldende aktivitetsniveau.

De positive forventninger til omsætningen medfører, at 2 ud af 3 ejerledere forventer en stigning i antallet af medarbejdere det kommende år. Blot 3 % forventer, at antallet vil falde, mens 29 % forventer et uændret antal medarbejdere. Den forventede efterspørgsel på medarbejdere i installatørbranchen vil således øge behovet for ledig arbejdskraft.

Udfordringer i branchen

Når ejerlederne bliver spurgt til, hvilke udfordringer de forventer hos dem selv og i branchen det kommende år, er der især to opmærksomhedspunkter: Mangel på arbejdskraft samt administrativt arbejde.

Mangel på arbejdskraft

Selvom ejerlederne forventer at ansætte flere medarbejdere det kommende år, er det ikke uden udfordringer. Hele 87 % af de adspurgte nævner mangel på arbejdskraft i branchen som en udfordring. Det er især manglen på erfarne kollegaer, som mange ejerledere fremhæver i denne sammenhæng.

Derfor er fastholdelse og rekruttering af nye medarbejdere fortsat et opmærksomhedspunkt hos ejerlederne. Her fremhæver de adspurgte særligt en stærk personaleforening, personalegoder, fleksibilitet og en sund virksomhedskultur som nogle af de parametre, der kan gøre en forskel i forhold til at fastholde medarbejdere.

Én måde at skaffe flere hænder på er gennem udenlandsk arbejdskraft, som man typisk ser i andre dele af bygge- og anlægsbranchen. Det er dog ikke tilfældet hos de interviewede virksomheder, hvor 3 ud af 4 svarer, at det ikke er eller bliver

aktuelt hos dem. Derimod er det typisk gennem netværk eller traditionelle jobopslag, at virksomhederne rekrutterer nye kollegaer.

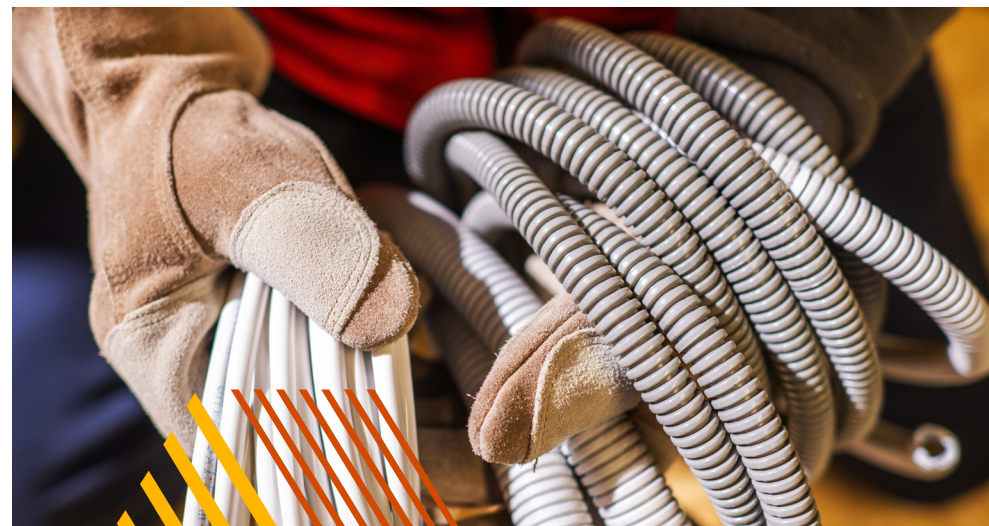
Når virksomhederne har udfordringer med rekruttering af medarbejdere, vil det påvirke lønudviklingen i små og mellemstore installatørvirksomheder. Det kan være en af årsagerne til, at 58 % har oplevet eller forventer et stigende lønpres i branchen.

Administrativt arbejde

En anden udfordring, der fylder meget i branchen, er det administrative arbejde. Her nævner en tredjedel af ejerlederne,

at flere eller mere komplekse administrative opgaver er én af de største udfordringer det kommende år. Virksomhedsejerne tilskriver det hovedsageligt øgede krav til dokumentation og rapportering, herunder EU-direktiver samt danske krav til dokumentation i forbindelse med byggeprojekter.

Mange af ejerlederne nævner bl.a. EU-direktivet CSRD som eksempel. Direktivet kræver, at større selskaber rapporterer om deres miljøpåvirkninger og arbejde med ESG. Små og mellemstore virksomheder påvirkes imidlertid indirekte af kravene, da de mødes af krav fra deres store kunder.



¹ Kilde: PwC's brancheanalyse for el-installatører 2023

Digitalisering, bæredygtighed, ejerskifte og konsolideringer

Digitalisering

Når det kommer til digitalisering, vurderer 84 % af ejerlederne i branchen deres virksomhed som digital, og 55 % vurderer, at branchen som helhed er digital. Selvom ejerlederne opfatter branchen som langt fremme på området, ser de stadig muligheder for yderligere digitalisering.

Størstedelen af de adspurgte ejerledere anvender et økonomisystem, der lever op til den nye bogføringslov, og flere prioriterer systemer, der også tilbyder time- og sagsstyring samt økonomisk rapportering med visualisering af nøgletal. Derfor benytter mange også branchespecifikke digitale systemer, som er med til at lette den daglige

”Over halvdelen af ejerlederne i branchen mener, at deres virksomhed arbejder med bæredygtighed. Flere ejerledere nævner initiativer som omstilling fra fossile brændstoffer til eldrevne køretøjer og tager også socialt ansvar ved at oplære et betydeligt antal lærlinge.”

administration og give ejerlederne bedre kontrol over forretningen. Udviklingen har medført, at de fleste i dag bruger automatiske og digitale dashboards og rapporteringsformater.

I fremtiden kan øget digitalisering ske gennem digitale og automatiserede tilbudsprocesser. Flere af ejerlederne fremhæver det som et redskab, der kan få en positiv effekt på den administrative byrde samt forbedre muligheden for at kontrollere tilbudsprocesserne.

Digital sikkerhed

Selvom ejerlederne prioriterer digitalisering, viser PwC's undersøgelse, at kun 40 % af de adspurgte ejerledere i højere grad fokus-



erer på digital sikkerhed i deres virksomheder. Med andre ord er der altså en betydelig del, der kun har et middel eller lavt engagement på dette område. På baggrund af mediernes rapportering om flere cyberhændelser og et øget trusselsbillede inden for it-sikkerhed, bør virksomhederne og branchen som helhed have større opmærksomhed på digital sikkerhed.

Bæredygtighed

77 % af de adspurgte ejerledere oplever et stigende fokus på bæredygtighed i branchen, der især er drevet af øgede forventninger fra kunder, herunder erhvervs kunder og det offentlige. De kommende krav til bæredygtighedsrapportering for større virksomheder har allerede accelereret denne udvikling, hvilket forventes at fortsætte.

Over halvdelen af ejerlederne i branchen mener, at deres virksomhed arbejder med bæredygtighed. Flere ejerledere nævner initiativer som omstilling fra fossile brændstoffer til eldrevne køretøjer og tager også socialt ansvar ved at oplære et betydeligt antal lærlinge. Der er dog bred enighed om, at der stadig er potentiale for grønne forbedringer.

Når det kommer til indkøb af materialer, har bæredygtighed tidligere været lavt prioriteret i branchen². I vores interviews i 2024

svarer 68 % dog, at bæredygtighed spiller en rolle i indkøb af materialer. Sammenholdt med el-installatørerne i 2023 er det 23 procentpoint højere.

Ejerskifte og konsolidering

PwC's ejerlederanalyse 2024 viser, at investorens interesse for de ejerledede virksomheder er steget til et rekordhøjt niveau. Flere end 7 ud af 10 ejerledere er blevet kontaktet om et muligt salg af deres virksomhed, hvilket er den højeste andel hidtil. Samtidig står flere ejerledere klar til at sælge³.

De samme tendenser viser sig i branchen for installatørvirksomheder, hvor 30 % har haft et ejerskifte de seneste 3 år, og hele 29 % taler om et ejerskifte inden for 5 år.

Når vi spørger ejerlederne om den ideelle overdragelse i forbindelse med et ejerskifte, er der især to svar, der går igen. Få ejerledere nævner generationsskifte til ansatte eller familiemedlemmer, mens størstedelen nævner salg til større aktører i branchen. Tendensen til konsolidering i installatørbranchen er nævnt flere gange hos de interviewede virksomheder. Øget konsolidering kan skyldes større krav til virksomhedernes administrative opsætning, samt at flere større virksomheder i branchen i højere grad ønsker at tilbyde og samle flere forskellige services inden for installation.

² Kilde: PwC's brancheanalyse for el-installatører 2023

³ Kilde: PwC's ejerlederanalyse 2024

10 gode råd til installatørvirksomheder

PwC har samlet 10 gode råd til installatørvirksomheder, som kan bruges til inspiration i dagligdagen:

1. Indfør et digitalt setup

Virksomheder skal forholde sig til den nye bogføringslov, der bl.a. betyder, at bilag skal opbevares digitalt. Lav derfor et optimalt digitalt setup.

2. Optimér din sagsøkonomi

Med fokus på sagsstyring og planlægning af medarbejdere får du en bedre sagsøkonomi.

3. Få rådgivning ved ansættelse af udenlandsk arbejdskraft

Når man ansætter udenlandsk arbejdskraft eller anvender udenlandske underleverandører, kan det være forbundet med stor skattemæssig risiko. I visse tilfælde kan din virksomhed hæfte for medarbejdernes personlige skatter uden at kunne fradrage omkostningerne. Vi anbefaler derfor at søge hjælp til at sikre, at tingene håndteres korrekt.

4. Effektiviser dagligdagen med digitale værktøjer

Du kan med fordel bruge digitale værktøjer til at effektivisere dagligdagen og minimere de manuelle administrative opgaver i din virksomhed.

5. Vær opmærksom på straksafskrivning og fradrag

Beløbsgrænsen for straksafskrivning på småanskaffelser er hævet permanent til 34.400 kr. ekskl. moms (2025), hvilket betyder, at du kan opnå fradrag for anskaffelser under denne grænse i anskaffelsesåret.

6. Indfri gældsforpligtelser

Overvej at indfri gældsforpligtelser (kreditorer, skyldige omkostninger mv.) inden en årsafslutning for at forbedre dine nøgletal.

7. Vurdér, om det kan betale sig at have fri bil

Lav en beregning på, om det kan betale sig at have fri bil i virksomheden, eller om det er bedre at opnå fx skattefri kørselsgodtgørelse efter statens takster. Der kan være penge at spare.

8. Hav styr på dine dokumenter ifm. salg

Start i god tid og hav styr på virksomhedens dokumenter og kontrakter med medarbejdere, leverandører mv., hvis du påtænker at sælge din virksomhed. Det kan sikre et bedre forløb og potentielt også en højere værdi.

9. Fokusér på en god medarbejderkultur

At fastholde dine medarbejdere bliver endnu vigtigere i den kommende tid – sørg for at have glade medarbejdere ved fx at have en god kultur, sociale aktiviteter, godt værktøj, fornuftig aflønningsmodel, spændende arbejdsopgaver, godt arbejdsmiljø, mulighed for efteruddannelse mv.

10. Etablér en whistleblowerordning

Husk at få etableret den lovpligtige whistleblowerordning, hvis din virksomhed har mere end 50 ansatte. Etablering af ordningen er med til at sikre, at ansatte og andre interessenter er under beskyttelse, når der indberettes lovovertrædelser. Arbejdsgivere, som ikke lever op til forpligtelserne, kan blive idømt bøder.

Få branchespecifik rådgivning hos PwC



Vurdering af nøgletal

Lad PwC indgå i sparringen omkring væsentlige nøgletal samt niveauerne for disse, således at der sker en optimering af driften.



Hjælp til personaleadministration og HR-opgaver

I takt med at din virksomhed får flere medarbejdere, opstår der flere personalerelaterede opgaver, som du skal forholde dig til. Har du helt styr på, hvordan du tiltrækker de rigtige medarbejdere? Eller styr på, hvordan du sikrer motivationen hos dine nuværende medarbejdere, så de bliver i din virksomhed? Og hvad med udformning og dokumentation af jeres interne retningslinjer? Vi kan hjælpe dig med alt inden for HR-området, så du kan bruge tiden på at udvikle din forretning.



Gennemgang af moms og afgifter

Moms og afgifter er komplekse områder. Vi tilbyder en gennemgang af dine specifikke forhold og sikrer, at du får de rette afgifter og moms godtgjort.



Udarbejdelse af årsregnskab

Uanset størrelsen på din virksomhed kan vi udarbejde dit årsregnskab og foretage den nødvendige revision, review eller opstilling af årsregnskabet.



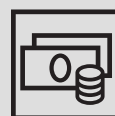
Assistance med EU-persondataforordningen

EU-persondataforordningen blev implementeret den 25. maj 2018, og det kan være et komplekst område. Vi tilbyder en gennemgang af dine specifikke forhold og assisterer gerne med at få din virksomhed opdateret i forhold til de nye regler. Vidste du fx, at din virksomhed skal kunne dokumentere, at du har uddannet dine medarbejdere i, hvordan de skal håndtere GDPR?



Struktureret købs- og salgsproces eller generationsskifte

Står du over for at skulle sælge din virksomhed, kan vi hjælpe dig med at finde den rette køber, værdiansætte og optimere din virksomhed inden et salg. Det gælder også i de situationer, hvor du står over for et generationsskifte i din virksomhed, hvad enten det er til tredjepart, familie eller medarbejdere. Ønsker du at udvide din eksisterende virksomhed gennem opkøb af andre virksomheder, hjælper vi også gerne med at afsøge markedet for opkøbsmuligheder for dig.



Løn og bogføring

Vi kan varetage din virksomheds bogholderi og løn - enten ved at være til stede ude hos din virksomhed eller ved at varetage bogholderiet. Herunder kan vi tilbyde elektronisk indscanning og godkendelse af bilag.

PwC's branchegruppe for byggeri og anlægsbranchen



Jannick Kjersgaard

Kontor: Esbjerg
T: 2960 6941
E: jannick.kjersgaard@pwc.com



Morten Porup

Kontor: Aalborg
T: 8932 0041
E: morten.porup@pwc.com



Kasper Ladekjær

Kontor: Herning
T: 2383 2031
E: kasper.ladekjaer@pwc.com



Brian Petersen

Kontor: Fyn
T: 2199 6788
E: brian.petersen@pwc.com



Kenneth Østergaard

Kontor: Ringsted
T: 5158 4302
E: kenneth.ostergaard@pwc.com



Kim Nygaard

Kontor: Trekantsområdet
T: 3038 0487
E: kim.nygaard@pwc.com

