

Brancheanalyse for tømrer- og snekervirksomheder

Januar 2026





Indhold

Forord	03
Konklusion på analysen	04
01 Nøgletal for branchen	05
Analysebaggrund for nøgletalsanalysen	11
02 Konklusioner og tendenser fra interviews med ejerledere i branchen	12
Forventninger til vækst	14
De største udfordringer og muligheder i branchen	15
Digitalisering og AI	19
Ejerskifte/konsolidering	21
Perspektivering til murerbranchen	22
03 Afgifter og skat	23
Har I styr på reglerne for anvendelse af jeres mandskabsvogne?	24
Får I godtgjort energiafgifter i dag?	25
10 gode råd til tømrer- og snedkervirksomheder	26
Få branchespecifik rådgivning hos PwC	27
PwC's branchegruppe for byggeri- og anlægsbranchen	28



Forord



Jannick Kjersgaard
PwC's markedsleder for bygge-
og anlægsbranchen

PwC har igen i år udarbejdet en brancheanalyse for tømrer- og snedkervirksomheder, hvor vi belyser centrale tendenser, udfordringer og muligheder hos de små og mellemstore virksomheder i branchen.

For at give et nuanceret og virkelighedsnært billede af branchen kombinerer analysen udvalgte nøgletal med kvalitative interviews med ejerledere. Til interviewene har vi besøgt virksomheder over hele landet – med forskellige størrelser, fagområder og antal medarbejdere – for at få de mest relevante og praksisnære indsigter.

På baggrund af interviewene har vi fokus på en række aktuelle temaer, som alle går igen på tværs af virksomhederne:

- Forventninger til vækst
- Markedsforhold og økonomisk usikkerhed
- Arbejdskraft
- Administrative byrder
- Digitalisering og AI
- Ejerskifte og konsolidering.

Med brancheanalysen får du som ejerleder et indblik i branchens udvikling og kan sammenligne din virksomheds nøgletal med gennemsnittet i branchen.

Vi gør opmærksom på, at analysen ikke nødvendigvis er en fyldestgørende beskrivelse af alle gældende forhold, så det er altid en god idé at drøfte aktuelle udfordringer og muligheder med relevante rådgivere.

God læselyst.



Konklusion på analysen

Analysen viser, at tømrer- og snedkerbranchen har oplevet en positiv udvikling i indtjeningen det seneste år. Udviklingen er primært drevet af højere dækningsgrader på byggesagerne og en kombination af øget omsætning pr. medarbejder og flere ansatte i branchen.

Efter udfordringer i 2023 med stigende renter, faldende efterspørgsel og konkurser vender branchen nu tilbage til vækst. Den nuværende stabilisering af renteniveauet har bidraget til øget byggeaktivitet, en styrket økonomisk position for virksomhederne og reduceret antallet af konkurser. Soliditeten i branchen er samtidig på et højt niveau, hvilket sikrer virksomhedernes modstandskraft mod enkeltstående tab og eventuelle konjunkturudsving.

Virksomhederne er generelt optimistiske, når de ser på mulighederne for vækst i det kommende år. Flere af de ejerledere, vi har interviewet, peger dog på en nedgang i konjunkturerne som en potentiel udfordring for vækst, hvilket skyldes erfaringerne fra 2022.

Den største udfordring for at kunne realisere vækstpotentialet er mangel

på kvalificeret arbejdskraft. På trods af dette oplever virksomhederne ikke et stort lønpres, hvilket sandsynligvis hænger sammen med den relativt stabile udvikling i forbrugerpriserne. Samtidig anvender virksomhederne mange ressourcer på branchespecifikke administrative byrder i form af fx dokumentationskrav i bygningsreglementet og livscyklusvurderinger (LCA).

Især mindre virksomheder fremhæver omfanget af dokumentationskrav som en væsentlig udfordring grundet begrænsede administrative kapaciteter, hvilket potentielt kan fremme en konsolidering i branchen. Det forventes dog ikke at ske i samme omfang eller med samme hastighed som i installatørbranchen, der samtidig er underlagt autorisationskrav.

Mulighederne for effektivisering ligger fortsat inden for digitalisering. Branchen har de seneste år taget digitaliseringen til sig, og særligt AI forventes i de kommende år at kunne reducere ressourceforbruget på manuelle administrative processer.

01

Nøgletal for branchen

Som ejerleder i tømrer- og snedkerbranchen giver nøgletal dig et hurtigt overblik over branchens udvikling. Tallene hjælper dig bl.a. med at forstå tendenser i indtjening, produktivitet og ressourceudnyttelse, så du kan træffe bedre beslutninger og sikre, at din virksomhed følger med markedet. Nedenstående nøgletal omfatter alene de virksomheder, som oplyser omsætning i deres årsrapport, hvilket typisk er de større virksomheder. Læs med her og bliv klogere på nøgletallene for branchen.



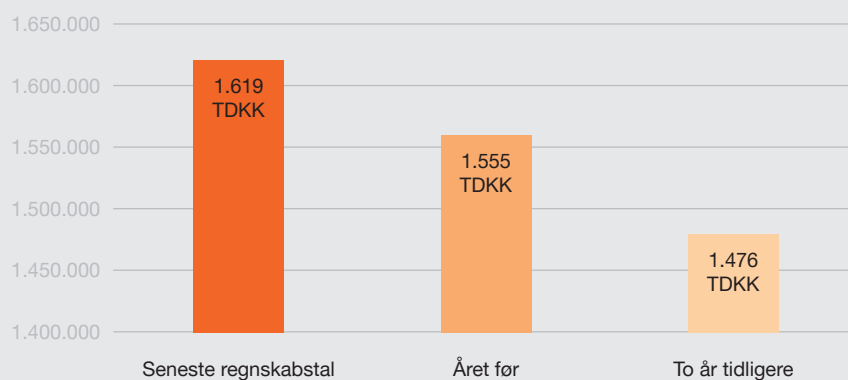


Samlet indtjening i branchen

At følge branchens samlede indtjening giver dig indsigt i, hvordan markedet udvikler sig som helhed og er samtidig et pejlemærke for, hvor din egen virksomhed står. For tømrer- og snedkerbranchen viser tallene, at

den samlede indtjening er steget med 4 % det seneste år. Det betyder, at branchen er kommet sig over den nedgang, der var i byggeriet oven på rentestigningerne i 2022.

Nettoresultat





Gennemsnitlig omsætning pr. medarbejder

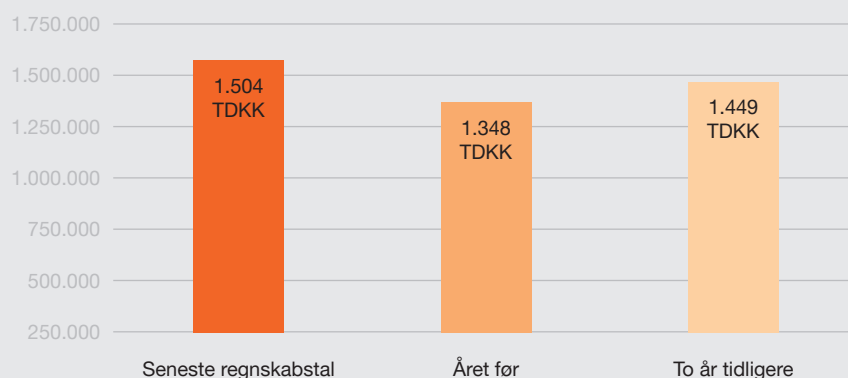
Den gennemsnitlige omsætning pr. medarbejder er steget med 12 % det seneste år og udgør nu 1.504 TDKK efter et fald på 7 % året før. Stigningen indikerer højere produktivitet og bedre udnyttelse af ressourcer, sandsynligvis ved øget brug af underleverandører.

Omsætning pr. medarbejder er et centralt nøgletal, især i en situation med stor efterspørgsel på kvalificerede medarbejdere. Det giver et billede af, hvor effektivt virksomheden omsætter

sine medarbejderressourcer til indtjening og kan være et pejlemærke for både kapacitetsplanlægning og investering i nye kompetencer.

Samtidig kan tallet hjælpe med at sætte din virksomhed i perspektiv i forhold til branchen: Ligger du over gennemsnittet, kan det indikere, at du udnytter dine ressourcer effektivt. Ligger du under, kan der være muligheder for optimering af processer, bedre planlægning eller styrket brug af underleverandører.

Gennemsnitlig omsætning pr. medarbejder





Dækningsgrad

Dækningsgraden viser, hvor stor en del af virksomhedens omsætning, der er tilbage til at dække faste omkostninger og skabe overskud, når de variable omkostninger er betalt. I år er dækningsgraden i branchen steget betydeligt og udgør nu 6,0 %.

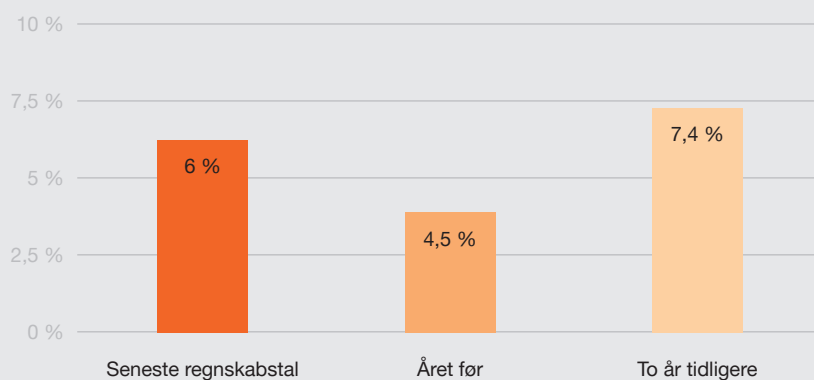
I det seneste år har der samtidig været en stigning i antallet af medarbejdere på 7 %. En kombination af højere omsætning pr. medarbejder, højere dækningsgrad og flere ansatte har øget indtjeningen i branchen.

Stigningen kommer efter et år, hvor dækningsgraden faldt fra 7,4 % til

4,5 % - et udfordrende år med lavere byggeaktivitet, stigende renter og flere konkurer, hvilket medførte pressede indtjeningsmarginer.

Dækningsgraden er et godt styringsværktøj i dagligdagen, da tallet kan give en fornemmelse af, hvorvidt der har været en tilfredsstillende indtjening på byggesagerne. Hvis din virksomhed anvender sagsstyring, kan den daglige ledelse hurtigt få et overblik over de enkelte sager og blive klogere på, hvilke sager der resulterer i den største indtjening.

Dækningsgrad





Overskudsgrad

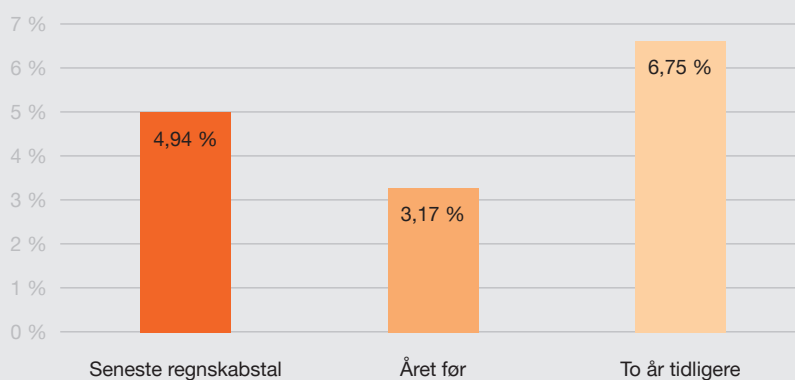
Overskudsgraden har det seneste år udgjort 4,9 % i branchen, hvilket er en markant stigning i forhold til året før, hvor overskudsgraden udgjorde 3,2 %. Udviklingen i overskudsgraden hænger dermed tydeligt sammen med den positive udvikling i dækningsgraden.

Med en kombination af højere omsætning i branchen og en forbedret

overskudsgrad har virksomhederne kunnet øge bundlinjen markant.

Udviklingen hen over de seneste tre år viser tydeligt behovet for tæt omkostningsstyring, risikominimering og strategisk projektvalg for at sikre en bæredygtig lønsomhed i en omskiftelig branche.

Overskudsgrad



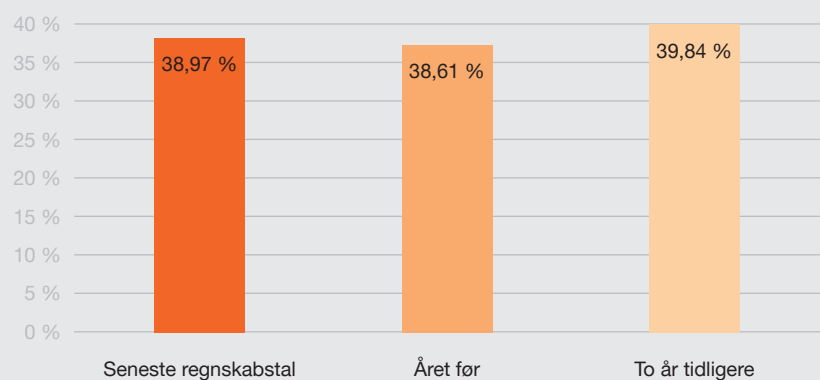


Soliditetsgrad

Soliditetsgraden viser, hvor stor en del af virksomhedens aktiver, der er finansieret af egenkapital og er et centralt nøgletal, som bl.a. anvendes af banker i forbindelse med kreditvurderinger. I år udgør soliditetsgraden ca. 39 %, hvilket er på et uændret, men fortsat højt niveau.

For branchen er en høj soliditetsgrad vigtig, da mange virksomheder arbejder med store igangværende projekter, som kræver finansiell modstandskraft. Af den grund er det afgørende for virksomhederne at fastholde en høj soliditetsgrad, så de står godt rustet over for fremtidige markedsudsving og strukturelle udfordringer.

Soliditetsgrad



Analysebaggrund for nøgletalsanalysen

Nøgletalsanalysen er udarbejdet på baggrund af de seneste tilgængelige årsrapporter inden for den pågældende branche - virksomheder med branchekode 433200.

For at sikre at oplysninger fra enkeltvirksomheder ikke kan identificeres, udarbejdes der ikke

analyser på populationer på under 25 virksomheder.

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

Nøgletalsdefinitioner

Nettoomsætning:

Omsætning, eksklusiv moms og punktafgifter.

Omsætning pr. ansatte:

(Omsætning/antal ansatte)

Viser, hvor meget virksomhedens ansatte i gennemsnit har bidraget til nettoomsætningen.

Dækningsgrad:

(Bruttoavance/omsætning)*100

Viser, hvor meget bruttoavancen udgør af nettoomsætningen. Bruttoavancen er opgjort med nettoomsætning fratrasket vareforbrug, eksterne omkostninger og personaleomkostninger.

Overskudsgrad:

(Overskud før renter og skatter/omsætning)*100

Viser, hvor stort overskuddet er i forhold til nettoomsætningen.

Soliditetsgrad:

(Egenkapital/samlet balance)*100

Viser, hvor stor en del af virksomhedens samlede kapital, der er finansieret med egenkapital.

02

Konklusioner og tendenser fra interviews med ejerledere i branchen

For at få indsigt i de største muligheder, udfordringer og tendenser i branchen har vi gennemført interviews med 23 tømrer- og snedkervirksomheder i Danmark i oktober og november 2025. Virksomhederne repræsenterer både små lokale aktører og større aktører i branchen. Analysen fokuserer på seks temaer: forventninger til vækst, markedsforhold og økonomisk usikkerhed, arbejdskraft, administrative byrder, digitalisering samt ejerskifte og konsolidering.





Centrale observationer

- 1 Over halvdelen af ejerlederne forventer vækst det kommende år.
- 2 70 % af ejerlederne kæmper med rekruttering af medarbejdere.
- 3 Lønpresset i branchen er aftagende. Færre oplever lønpres i branchen, når man sammenligner med 2023.
- 4 AI er på vej ind i kerneprocesserne. 83 % anvender allerede AI eller planlægger at anvende det inden for de næste 2 år.
- 5 65 % oplever administrative krav og regulering som en udfordring.



Forventninger til vækst

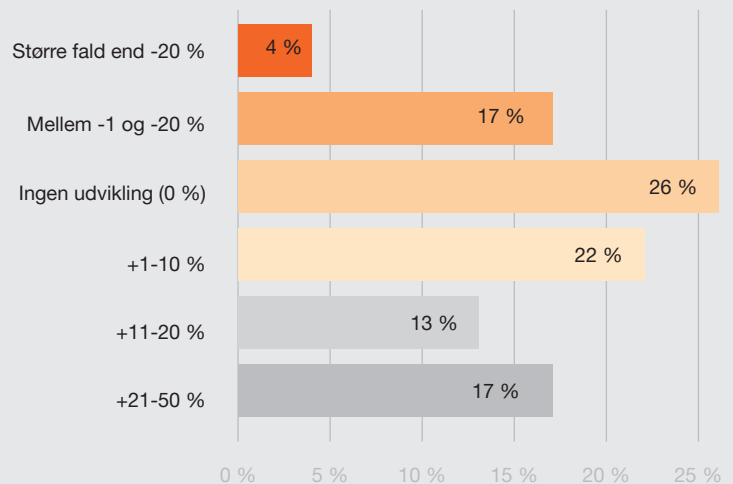
Der er fortsat positive forventninger til vækst i branchen. Over halvdelen af de adspurgte ejerledere forventer vækst på toplinjen, mens hver fjerde forventer en uændret omsætning.

Kun 21 % af ejerlederne forventer et fald i omsætningen. Til sammenligning forventede 30 % tilbagegang, da PwC spurgte branchen i slutningen af 2023. Det indikerer en mere positiv forventning til fremtiden end for to år siden, selvom markedet stadig er præget af usikkerhed.

Når ejerlederne forventer vækst, er det i høj grad ved at hæve omsætningen pr. medarbejder. Hele 65 % forventer enten at fastholde eller reducere antallet af medarbejdere, mens kun 35 % forventer en stigning i antallet af medarbejdere. Det indikerer, at væksten primært skal komme gennem øget produktivitet og effektivisering frem for flere ansatte.

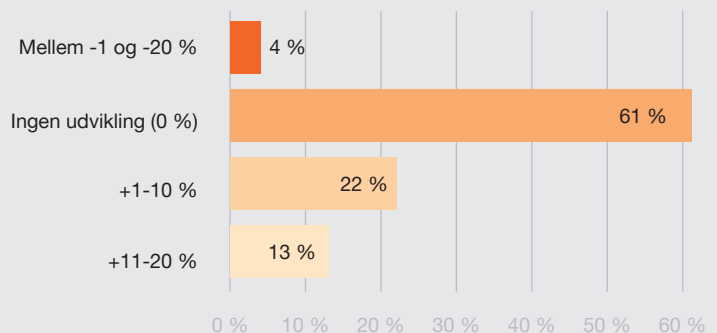
Spørgsmål:

Hvad er dine forventninger til udvikling i omsætningen i regnskabsåret 2026? (såfremt skævt regnskabsår: 2025/2026)



Spørgsmål:

Hvad er dine forventninger til udvikling i antal ansatte i regnskabsåret 2026? (såfremt skævt regnskabsår: 2025/2026)





De største udfordringer og muligheder i branchen

Når vi spørger ejerlederne til deres tre største udfordringer i det kommende år, går flere af de samme temaer igen. Blandt de områder, der oftest nævnes som en del af top tre, finder vi:

Hvad er dine tre største udfordringer det kommende år?

52%

Markedsforhold og økonomisk usikkerhed

52%

Mangel på arbejdskraft

43%

Administrative byrder og regulering

På de kommende sider dykker vi ned i de tre områder. Derudover fremhæver vi et fjerde tema: Digitalisering og AI. Digitalisering spiller en stadig større rolle for virksomhedernes udvikling og rummer betydelige muligheder for at øge effektiviteten, skabe nye forretningsmodeller og styrke konkurrenceevnen.



Markedsforhold og økonomisk usikkerhed

Flere af de adspurgte ejerledere i branchen peger på udfordringer med nedgang eller usikkerhed i markedet – både nationalt og globalt. 52 % angiver markedsforhold og økonomisk usikkerhed som en af de tre største udfordringer. Det handler især om, at det er blevet sværere at finde nye opgaver, at projekter skubbes og et stigende prispres fra kunder og konkurrenter.

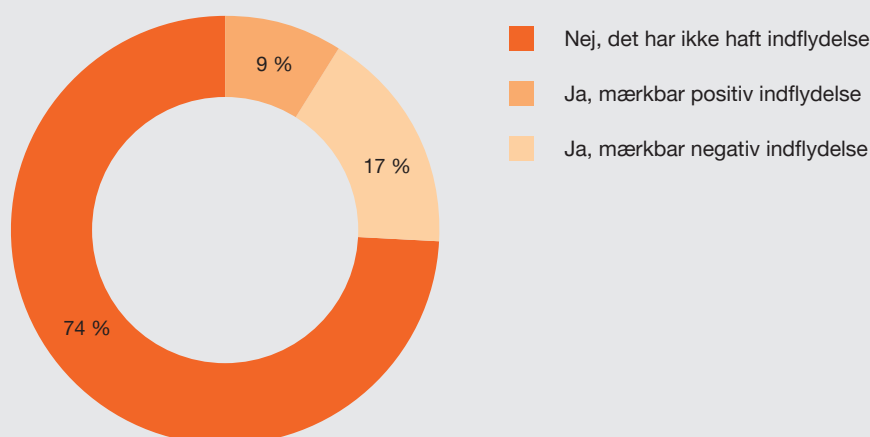
Vi har samtidig set konkurser blandt større aktører i bygge- og anlægsbranchen. Det er dog værd at bemærke, at konkurserne kun i begrænset omfang har haft en negativ effekt på de adspurgte ejerledere. 74 % har ikke oplevet, at konkurser blandt samarbejdspartnere har haft en mærkbar

indflydelse på deres virksomhed, mens blot 9 % er blevet påvirket negativt. Omvendt har 17 % haft gavn af flere opgaver og adgang til ledig, kvalificeret arbejdskraft som følge af konkurser hos konkurrenter.

For at styrke modstandskraften og reducere risiko har mange ejerledere i branchen fokus på en mere robust økonomistyring. Det sker bl.a. gennem løbende acontofakturerings, som hele 83 % anvender, og sagsstyring, som 87 % har implementeret. Derudover nævner flere af de adspurgte ejerledere et øget fokus på krav om byggegaranti på større byggesager – et tiltag, der skal skabe større sikkerhed i en tid med øget usikkerhed.

Spørgsmål:

Har du oplevet, at konkurser blandt samarbejdspartnere (bl.a. kunder/leverandører) har haft en mærkbar indflydelse – enten positivt eller negativt – på jeres forretning?

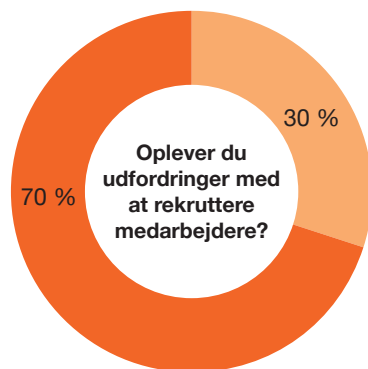


Arbejdskraft

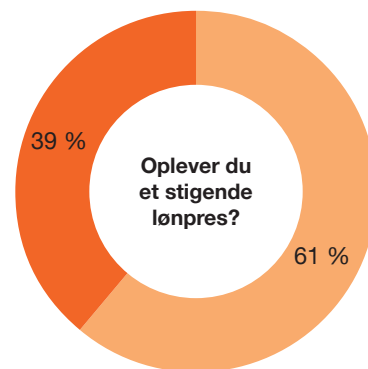


52 % af ejerlederne peger på mangel på arbejdskraft som én af de tre største udfordringer, og hele 70 % oplever vanskeligheder med at rekruttere medarbejdere. Selvom kun få af

ejerlederne forventer at øge antallet af ansatte, fremhæver mange, at det er særligt udfordrende at besætte stillinger, der kræver erfaring eller et højere uddannelsesniveau.



Ja Nej



På trods af rekrutteringsudfordringerne oplever færre ejerledere et stigende lønpres end tidligere. I 2023 rapporterede 63 %, at de oplevede stigende lønkrav, men presset er siden aftaget, og i dag er det kun 39 %, der oplever en stigning. Det tyder på, at kampen om arbejdskraft i højere grad handler om at finde de rette kompetencer end om at tilbyde højere løn.

Samtidig peger interviewene på, at fastholdelse af medarbejdere i høj grad afhænger af kultur og trivsel frem for

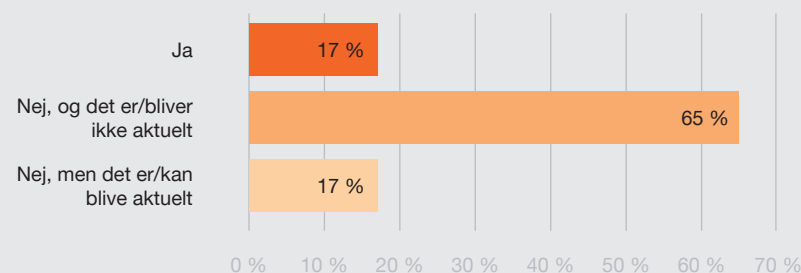
løn. Ejerlederne fremhæver især et godt arbejdsmiljø, sociale aktiviteter, fleksible arbejdstider og medarbejderinvolvering som afgørende faktorer. Herudover arbejder nogle med bonusordninger og fælles mål for at skabe engagement og reducere frafald.

Når vi spørger ejerlederne, hvordan de finder nye medarbejdere, er det fortsat oftest gennem netværk, sociale medier samt traditionelle jobopslag.

Udenlandsk arbejdskraft

En måde at imødekomme rekrutteringsudfordringerne er ved at anvende udenlandsk arbejdskraft. Det er også aktuelt i tømrer- og snedkerbranchen, hvor omkring hver tredje af de adspurgte ejerledere enten allerede anvender det eller mener, at det er eller kan blive aktuelt i fremtiden.

Anvender du udenlandsk arbejdskraft?





Administrative byrder og regulering

65 % af de adspurgte ejerledere oplever, at administrative byrder og regulering er en udfordring, og 43 % ser det som en af de tre største udfordringer. Det er bl.a. de branchespecifikke krav, der presser virksomhederne, hvor hele 67 % rapporterer, at de er en udfordring. Især mindre virksomheder fremhæver omfanget af dokumentationskrav som en væsentlig udfordring grundet begrænsede administrative kapaciteter.

Til sammenligning viser PwC's Ejerleaderanalyse, at tallet i ejerlede virksomheder på tværs af brancher

kun er 39 % (Ejerleaderanalysen 2025). Det kan indikere, at særligt tømrer- og snedkerbranchen er hårdt ramt af bl.a. dokumentationskrav mm.

Udover branchespecifikke krav peger hver fjerde ejerleder i branchen også på indberetnings- og compliancekrav som en udfordring for deres virksomhed. Disse krav kan være tidskrævende og komplekse, men åbner samtidig for nye muligheder, hvis virksomhederne formår at effektivisere processerne og udnytte digitale løsninger.

Oplever du, at administrative byrder og regulering er en udfordring?

65%

Ja

35%

Nej

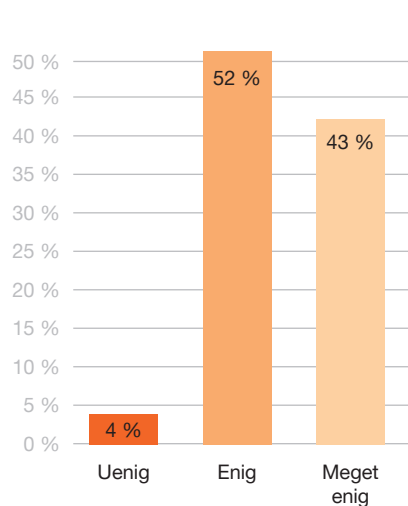


Digitalisering og AI

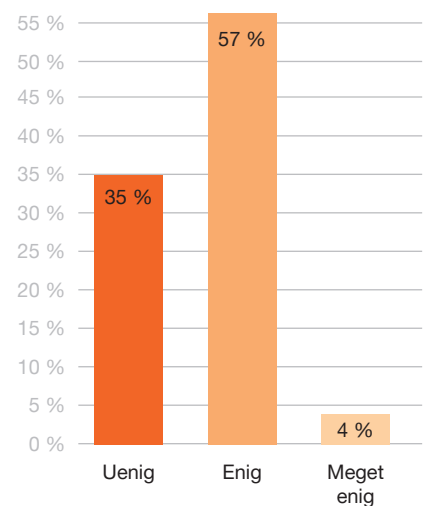
Når det kommer til digitalisering og AI, vurderer 95 % af ejerlederne deres egen virksomhed som digital, mens 61 % vurderer, at branchen for tømrer- og snedkervirksomheder er digital. Selvom branchen allerede er langt på området, er der stadig muligheder for yderligere digitalisering, bl.a. ved øget brug af AI (kunstig intelligens).

Hvor enig er du i følgende udsagn vedr. digitalisering?

“Min virksomhed er digital”



“Min branche er digital”

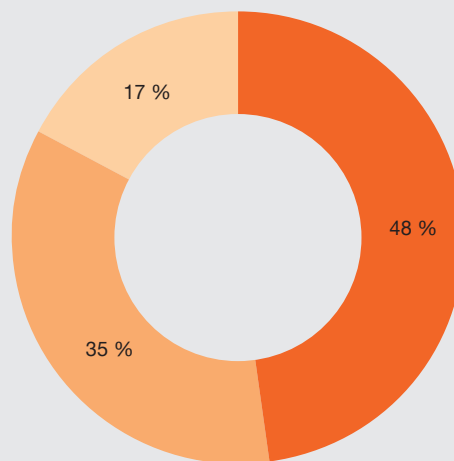


48 % af de adspurgte ejerledere anvender allerede AI i virksomheden i dag, mens yderligere 35 % planlægger at tage teknologien i brug inden for den nærmeste fremtid.

Virksomhederne anvender primært AI til generelle opgaver som e-mails og jobopslag, men flere har også taget teknologien i brug til mere

branchespecifikke opgaver – fx udarbejdelse af udbudsmateriale, kontraktgennemgang samt oprettelse af materialelister. For tømrer- og snedkervirksomheder er det netop brugen af AI til de branchespecifikke opgaver, som kan få endnu større betydning i de kommende år, fordi det kan frigøre tid fra rutineopgaver og samtidig styrke kvaliteten i projekterne.

Anvender I AI i virksomheden i dag?



- Ja
- Nej, men vi har planer om at anvende det inden for de næste 2 år
- Nej, og vi har ikke planer om at anvende det inden for de næste 2 år





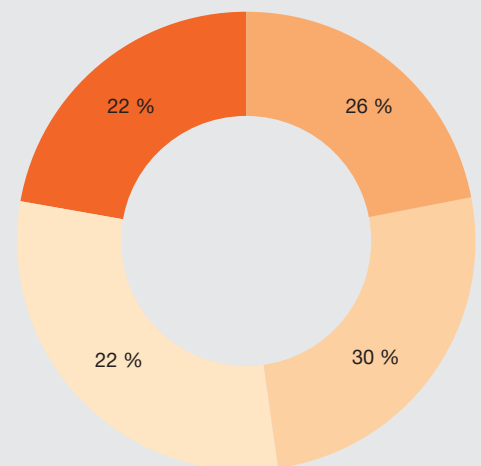
Ejerskifte/ konsolidering

Omkring halvdelen af de adspurgte ejerledere i branchen forventer, at et salg eller ejerskifte kan blive aktuelt inden for de næste 10 år. For 30 % af de adspurgte ejerledere er tidshorisonten endnu kortere – de vurderer, at et ejerskifte kan ske allerede inden for 5

år. Disse forventninger ligger på samme niveau som tallene fra 2023 og svarer til, hvad ejerledere i installatørbranchen oplyste i 2024, hvor vi så en tydelig tendens til øget konsolidering i branchen.

Forventer I en stigende konsolidering i tømrer- og snedkerbranchen, som man bl.a. har set i installatørbranchen?

- Ja, i høj grad
- Ja, i nogen grad
- Nej
- Ved ikke/intet svar



Når det kommer til tømrer- og snedkervirksomhederne, er det knap halvdelen af de adspurgte ejerledere, der forventer øget konsolidering i branchen med færre, men større virksomheder. En mulig forklaring er, at mange ser de administrative byrder som en udfordring, hvilket giver større virksomheder en konkurrencefordel, fordi de har ressourcerne til at håndtere kompleksiteten.

Perspektivering til murerbranchen

Selvom analysen primært fokuserer på tømrervirksomheder, har vi suppleret analysen med fem murervirksomheder for at undersøge, om de samme tendenser gør sig gældende i murerbranchen. Resultaterne viser mange ligheder, herunder udfordringer med rekruttering af kvalificeret arbejdskraft, stigende dokumentationskrav og behovet for øget digitalisering.

Begge brancher oplever pres fra administrative byrder og regulering, og mange arbejder allerede med digitale løsninger til sagsstyring og timeregistrering, men ser fortsat potentiale for yderligere effektivisering. Der tegner sig dog et billede af, at murerbranchen er endnu hårdere ramt af

både administrative byrder og mangel på specialiseret arbejdskraft.

De fælles udfordringer for brancherne øger presset på virksomhederne og skaber behov for strategiske tiltag. Af samme grund oplever alle fem adspurgte murere også en stigende tendens til konsolidering, bl.a. på baggrund af de øgede krav og kompleksitet i branchen, som kan være lettere at håndtere for større virksomheder.

(Bemærk: Datagrundlaget for murere er begrænset og bør derfor blot ses som et sammenlignende perspektiv.)



03

Afgifter og skat





Har I styr på reglerne for anvendelse af jeres mandskabsvogne?

Mandskabsvogne er fritaget for registreringsafgift – men kun hvis de anvendes i overensstemmelse med de krav, som gælder for dem.

Forkert anvendelse kan koste dyrt. Virksomheder risikerer nemlig at blive opkrævet fuld registreringsafgift, hvis mandskabsvognene anvendes forkert. Dertil kommer risikoen for øget kontrol.

Regler for anvendelse af mandskabsvogne

Må kun anvendes erhvervsmæssige sammenhænge

Fx til transport af mandskab og materiel mellem arbejdspladser.

Kun for virksomhedens egne ansatte

Det er ikke tilladt at transportere personer, som ikke arbejder i virksomheden.

Privat anvendelse er ikke tilladt

Det er som udgangspunkt ikke tilladt at køre mellem bopæl og arbejdsplads eller at hente mad i arbejdstiden.

Hvad er en mandskabsvogn?

Hvis du er usikker på, om I har mandskabsvogne i din virksomhed, kan du nedenfor læse nærmere om, hvad en mandskabsvogn er.

Mandskabsvognene er ofte indrettet med lad eller varerum og har en særskilt kabine med plads til minimum 4 personer.

PwC anbefaler:

- Gennemgå jeres interne retningslinjer for anvendelse af mandskabsvogne.
- Informér jeres medarbejdere og lejere om reglerne.
- Kontakt PwC for rådgivning – vi står klar til at hjælpe jer.



Får I godtgjort energiafgifter i dag?

PwC's specialister inden for afgifter og skat.



Joan Faurkov Cordtz
Partner
Tax Services, PwC



Christian Morsø Windberg
Senior Manager
Tax Services, PwC

Tømrere og snedkere har mulighed for at få godtgjort størstedelen af afgiften på vand og elektricitet, uanset hvad elektriciteten og vandet er anvendt til. Afgiften godtgøres i samme omfang, som virksomheden har fradrag for moms.

Når særlige betingelser er opfyldt, kan der også være mulighed for at få godtgjort andre energiafgifter, fx på brændsler i forbindelse med byggerier.

Hvis I ikke tidligere har fået godtgjort energiafgifter, er det muligt at gå 3 år tilbage.

PwC anbefaler:

- Tjek jeres momsangivelse for at se, om I får godtgjort energiafgifter i dag.
- Undersøg, om byggekontrakten regulerer jeres ret til godtgørelse.
- Kontakt PwC for rådgivning – vi hjælper jer gerne med at afdække mulighederne.

10 gode råd til tømrer- og snedkervirksomheder

Vi har samlet 10 gode råd til tømrer- og snedkervirksomheder, som du kan bruge til inspiration i dagligdagen.



- 01 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.
- 02 Optimér din sagsøkonomi**
Med fokus på sagsstyring og planlægning af medarbejdere får du en bedre sagsøkonomi.
- 03 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.
- 04 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.
- 05 Vær opmærksom på straksafskrivning og fradrag**
Beløbsgrænsen for straksafskrivning på småanskaffelser er hævet permanent til 36.000 kr. ekskl. moms (2026), hvilket betyder, at du kan opnå fradrag for anskaffelser under denne grænse i anskaffelsesåret.
- 06 Indfri gældsforpligtelser**
Overvej at indfri gældsforpligtelser (kreditorer, skyldige omkostninger mv.) inden en årsafslutning for at forbedre dine nøgletal.
- 07 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.
- 08 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.
- 09 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, god 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.

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

Kontakt os for mere information



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



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



Brian Rønne
Kontor: Hillerød
T: 3050 7785
E: brian.ronne.nielsen@pwc.com



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



Camilla Blegholm Hansen
Kontor: Odense
T: 3051 3462
E: camilla.blegholm.hansen@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



Søren Berg Jørgensen
Kontor: Hellerup
T: 2960 5385
E: soeren.berg.jorgensen@pwc.com

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.

© 2025 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.