



Installationer i en ny värld

En trendspaning för installationsbranschen



Installatörsföretagen

Hur hanterar du en omvärld i förändring?

Allt starkare hållbarhetsfokus, ökad elkonsumtion och digitalisering är några av de riktigt stora samhällstrenderna. Men med nya utmaningar skapas också nya möjligheter. Och med aktiva val kan förändringarna gynna ditt företag. Det vill vi hjälpa dig med.

Ingen bransch, inget företag och ingen individ kommer att stå opåverkad av de stora trender som sköljer över vårt samhälle fram till år 2030, och vidare. De kräver inte bara nya kompetenser utan även kreativa lösningar och nya arbetssätt.

Den starkast drivande trenden som förändrar installationsbranschen är hållbarhetsutvecklingen. Inte minst den pågående omställningen till en fossilfri tillvaro.

Som en del i detta spås den samlade elkonsumtionen i Sverige att nära dubblas fram till 2050. Det kommer innebära förväntningar på att använda el och värme smartare än idag.

Digitaliseringen har pågått länge i samhället i stort. Den har också förändrat flera branscher i grunden, som handel och medier. Nu håller digitaliseringen på allvar på att ändra villkoren för fastigheter, bygg och installationer. De digitala lösningarna ger möjligheter till smart styrning av energi och ventilationslösningar.

Det är den här typen av förändringar som ligger till grund för vår nya rapport. Med den vill vi hjälpa dig som medlem att se hur samhällsutvecklingen skapar nya möjligheter för er verksamhet och hur ni kan förbli lönsamma och konkurrenskraftiga som företag.

Rapporten belyser ett trettiotal trender som på ett eller annat sätt påverkar vår bransch. Trenderna hänger mer eller mindre samman och påverkar varandra i varierande grad. Vi ger konkreta exempel på hur företag, organisationer och regelverk driver på trenderna samt råd om hur du som företagare kan hantera dem.

Den sista delen av rapporten ägnar vi åt framtiden. Hur ser vår bransch ut 2030?

Det är naturligtvis ingen som vet men de senaste tre åren har flera trender som vi länge sett landat, och blivit väldigt tydliga. Man kan säga att bilden av framtiden börjar klarna. Men utöver trender påverkar även vad vi kallar händelser vår framtid. Oväntade förlopp i omvärlden kan kullkasta de säkraste profetior. Det har vi sett flera exempel på de senaste åren.

Vårt uppdrag är att stötta och hjälpa dig att hantera och dra nytta av förändringarna.



Foto: Peter Knutson

Ola Månsson, vd Installatörsföretagen

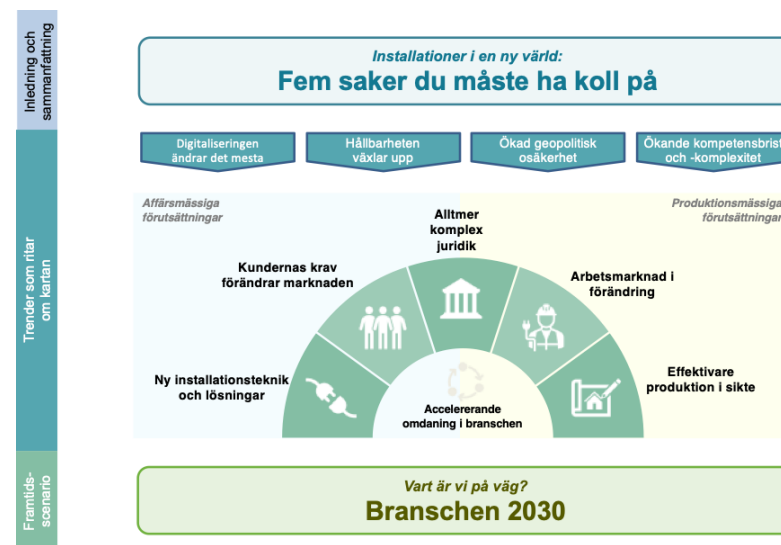
Installatörsföretagen

Ringvägen 100, 118 60 Stockholm, Box 17154, 104 62 Stockholm

info@in.se +46 8 762 76 00, www.in.se

© Installatörsföretagen 2022

- 6** Fem saker du måste ha koll på
- 8** Fyra övergripande drivkrafter
- 14** **Kundernas krav ändrar marknaden**
- 24** **Ny installationsteknik och lösningar**
- 33** **Effektiv produktion i sikte**
- 38** **Alltmer komplex juridik**
- 45** **Arbetsmarknad i förändring**
- 52** **Accelererande omdaning i branschen**
- 60** **Hur hänger trenderna samman?**
- 65** **Samhället och branschen 2030 - sammanfattande framtidsbild**



Rapporten inleds med fem saker installatörer behöver ha koll på. Dessa grundar sig på den samlade kraften i omvärldstrenderna samt fyra övergripande drivkrafter.

Därefter presenteras drygt trettio trender som på olika sätt kommer påverka installationsbranschens affärslandskap och handlingsmiljö kommande år. Trenderna är i sin tur grupperade i sex olika trendområden, vilket framgår av bilden ovan, från kundernas krav ändrar marknaden till accelererande omdaning i branschen. Varje område inleds med en kort sammanfattande beskrivning kring utvecklingen inom det aktuella området.

Hur trenderna hänger samman beskrivs sedan på ett par sidor innan rapporten avslutas med fyra alternativa framtidsscenarier. Kärnfulla beskrivningar av fyra olika bilder av hur branschen kan komma att fungera 2030, beroende på vart utvecklingen tar vägen.

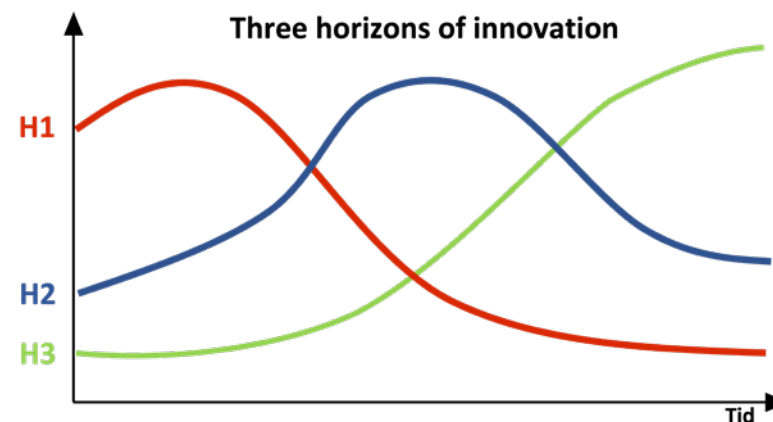
Din viktigaste läsning under 2022?

Teknikutvecklingen kräver ökad specialisering och enklare arbeten sjunker i värde. Samtidigt vill kunderna i allt större utsträckning få ett helhetserbjudande med tydlig kundnytta.

Paketering och värdebaserad prissättning har helt tagit över i de flesta branscher. Det vi vet är att för dig som chef inom installation kommer förändrade förutsättningar även förändra din verksamhet. Men med aktiva val kan det gynna er.

All verklig förändring kommer av en stark ledare med en tydlig vision. Du behöver inte vara Elon Musk eller Steve Jobs för att få med dig gruppen. På resan i en given riktning behövs ett tydligt "varför". Det blir ditt jobb, din möjlighet och branschens och er framtid.

Ett sätt att förhålla dig till utvecklingsarbetet är att utgå från McKinsey´s modell "Three horizons of innovation". Den bygger på att dela upp förutsättningar och hur ni kan möta dessa i tre horisonter. En vanlig fördelning är att lägga 70 procent av er förändringskraft på horisont 1, 20 procent på horisont 2 och 10 procent på horisont 3.



Horisont 1:

Förädla företag och erbjudande. Vad behöver och kan vi göra här och nu? Fundera även på hur den insatsen stöttar de längre horisonterna. (exempelvis lönsamhet, kultur, svinn, kundrelation).

Horisont 2:

Utveckla företag och erbjudande. Vad behöver och kan vi göra för att utveckla vårt företag och affär på ett par års sikt? (ex. samverkan, paketerat erbjudande, finansieringstjänst, abonnemang, specialisering).

Horisont 3:

Disruptiva fasen. Var ska vi vara 2030? Hur ser företaget ut då? Vad behöver vi ha gjort till dess? När måste förändringarna inledas? (exempelvis fjärrstyrning av kundens anläggning, prediktiv analys med servicekontrakt, ingå i en koncern, starta säljbolag).

Har du tankar eller frågor kring innehållet eller rapporten är du hjärtligt välkommen att höra av dig. Jag är övertygad om att rätt hanterad är framtiden för installatörerna väldigt ljus!

Vi ses på vägen mot 2030.

Hans Nyblom, Expert affärsutveckling, Installatörsföretagen

Så här kan du använda rapporten

Du kan läsa och använda dig av rapporten på lite olika sätt. Här är ett par huvudalternativ för dig som företagare i installationsbranschen:

Vill du ha en snabb överblick över hur branschen påverkas av omvärlden kommande år?

- Läs de sammanfattande sidorna 60-65 samt fundera på de fem sakerna som en installatör behöver ha koll på framöver på sidorna 6-7.
- Du kan även läsa den inledande och sammanfattande sidan på varje kapitel.

Vill du fördjupa dig i enskilda trender?

- Läs igenom de olika trenderna. Varje trend är beskriven på en egen sida med ett par exempel på utvecklingen. Dessutom finns råd som du som installatör kan tänka på.
- Varje trend är också bedömd utifrån om den är en ny trend som håller på att ta fart, om det är en trend med kraftig tillväxt eller om det är en mogen och redan etablerad trend. Detta illustreras av figuren med en S-kurva med inritad punkt för att markera var trenden befinner sig.
- Du kan också göra en egen bedömning om detta är en viktig trend för er att fundera vidare på. Använd rutan längst ner till höger för detta. De mest relevanta trenderna bör du sedan ta fram en plan för att hantera.

Engagera dina medarbetare i omvärldsreflektioner

Du kan engagera dina medarbetare i trendspaningen på lite olika sätt:

- Be alla läsa igenom sammanfattningssidorna. Fundera sedan tillsammans på om ni håller med om det som står. Oavsett om ni gör det eller inte så kan det skapa en diskussion om hur branschen utvecklas och vad ni bör göra i ert företag för att möta utvecklingen.
- Läs tillsammans igenom de fyra framtidsscenerierna på sidorna 67-71. Vilken av dessa framtidsbilder tror ni är mest sannolik år 2030? Och vad betyder den utvecklingen för er del?
- Skriv ut alla trenderna på varsin A4-sida så att de blir färdiga "trendkort". Sprid sedan ut alla trendkortet på ett stort bord och samla dina medarbetare. Be dem välja ut de fem till sju viktigaste trenderna för er del. Diskutera vad ni ska göra föra möta dem.



Illustrativ modell

Vilka trender ingår i trendområdet

Sammanfattande beskrivning av trendområdet



Råd och tips till dig som installatör

Möjlighet till egen bedömning om trenden är relevant för er

Beskrivning och exempel

Bedömning av trendens mognad



Installationer i en ny värld

Fem saker du måste ha koll på

Rapporten i ett nötskal – omvärlden trycker på

Fem saker du måste ha koll på

Rapporten belyser en stor mängd trender som kommer påverka installationsbranschen de kommande åren. För att beskriva vad detta innebär för dig som företagare, har vi inledningsvis sammanfattat konsekvenserna av utvecklingen genom att peka på fem saker som du behöver ha koll på.

1. Kunderna förväntar sig mer

I de flesta branscher har kunden blivit allt viktigare. Företag och affärsmodeller blir kundcentrerade, erbjudanden utgår från vilket värde det skapar för kunden snarare än vilken timkostnaden är. Genom hela köp- och leveransprocessen är kundupplevelsen central. Kunderna har därmed kommit att förvänta sig allt mer, även av oss installatörer. För vår bransch innebär det att kunderna efterfrågar rådgivning och expertis som kan hjälpa dem till den bästa lösningen. De vill ha helhetslösningar som tar hänsyn till nytta och ekonomi, inte bara få praktisk hjälp med de tekniska installationerna.

2. Alla måste kunna hantera en uppkopplad och sammankopplad värld

Mängden ny teknik i vår bransch ökar i hög takt. Nya uppkopplade prylar i hem och på arbetsplatser, sensorer för all slags mätning och system som kopplas samman för att möjliggöra avancerad styrning. Allt detta håller på att bli en naturlig del av vår vardag. Ingen kan undgå 5G, Internet of Things och AI. I dagsläget är de olika prylarna, lösningarna och systemen fragmenterade, men de börjar bli allt mer sammankopplade, både inne i byggnader men också mellan byggnader. Att förstå och kunna navigera i det här landskapet kommer vara centralt för framtidens installatörer.

3. Dagens kompetenser behöver breddas och fördjupas men även helt ny typ av kompetens behövs

I takt med att nya tekniklösningar kopplas samman och kunderna efterfrågar helhetslösningar ställs nya krav på installationsbranschens kompetenser. Dels krävs ökad specialisering då varje typ av installation blir allt mer komplicerad. Dels behövs generalistkompetenser som kan knyta ihop helhetslösningar och förstå hur olika specialister ska jobba ihop. Montörerna behöver kunna konfigurera och förstå multi-tekniska system. Säljare och logistikere behövs för att utveckla företagen. Slutligen behövs även helt nya kompetenser, som dataanalys, projektering och programmering för att verkligen kunna ge kunderna det de vill ha.

4. Det krävs ökat samarbete för att skapa större värden

Med ökade krav från kunder, allt mer teknologiska och sammankopplade lösningar och en större blandning av kompetenser i branschen, blir samarbete viktigare än någonsin. Även om det är möjligt att leverera ett högt värde som nischad specialist är det tillsammans med andra installatörer som man kan göra störst skillnad och skapa störst samlat värde för kunden. Helhetslösningar kräver koordinering och detta ställer även högre krav på nya samverkansmodeller och -avtal. Vissa väljer att ingå i nätverk med andra företag medan andra konsolideras till större koncerner.

5. Installatörer är nyckeln till framtidens hållbara och energieffektiva samhälle

Även om kraven på installationsbranschen ökar från många olika håll så finns det också nya möjligheter. Dagens stigande energipriser och starka fokus på höga hållbarhetsmål driver på viljan och behovet att ställa om till ett hållbart och energieffektivt samhälle. För dessa högprioriterade omställningar är installationsbranschen en av de allra viktigaste. Med all säkerhet kommer behovet av installatörer vara högt framöver och vi har en god chans att bidra till en bättre framtid. Men vi kan inte sitta still – vi måste ta chansen och vara beredda på att ställa om för att möta framtiden.

An aerial photograph of a modern residential complex. The complex features several multi-story apartment buildings with white facades and colorful accents in shades of blue, green, and yellow. The buildings are arranged in a U-shape, surrounding a central green space with trees and a small playground. A road and parking areas are visible around the perimeter of the complex. The surrounding area is lush with green trees and grass.

Övergripande drivkrafter

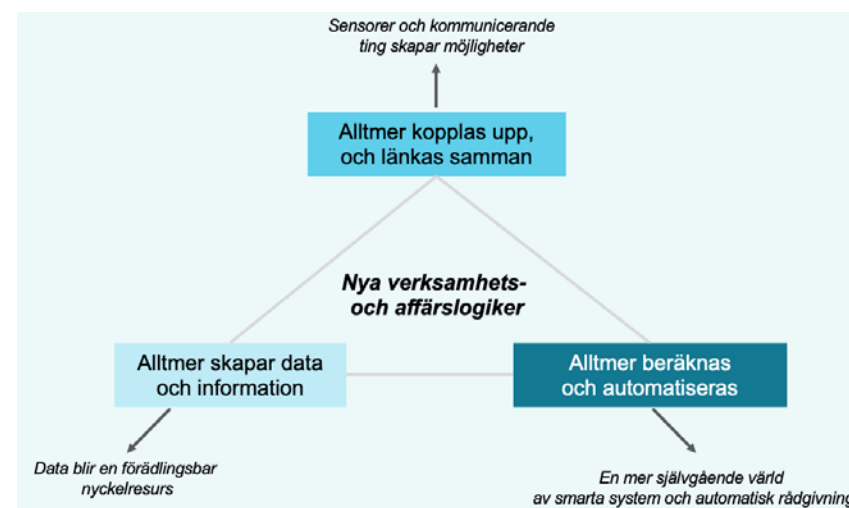
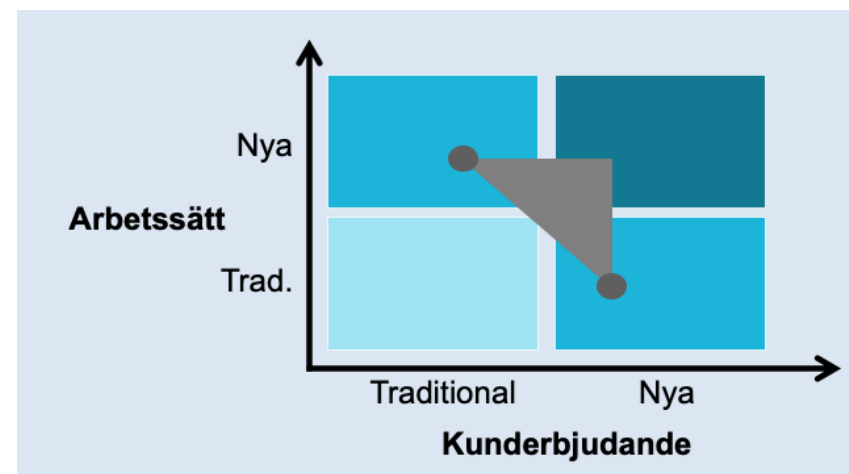
Digitaliseringen ändrar det mesta

Den digitala utvecklingen är så omfattande att den påverkar i princip allt och alla. Kombinationen av smartphones, uppkoppling och algoritmdrivna företag har redan förändrat informationslandskapet i grunden.

Digitaliseringen har därmed banat väg för nya affärsmodeller. Det finns idag gott om aktörer som utgår från genuina kundbehov och med hjälp av digitala platt-formar organiserar smidiga tjänster. Det har möjliggjort nya lösningar inom alla områden där utbud och efterfrågan hittar varandra. 5G och IoT i form av smarta uppkopplade prylar och fler sensorer håller dessutom på att ta nästa kliv i digitaliseringen. Det är enklare och billigare än någonsin att dra fördel av digital data.

Data samlas, lagras och används i allt större omfattning för att analysera och optimera verksamheter. Företag som är genuint datadrivna är i snitt fem gånger mer lönsamma än företag som inte är det. Det handlar om att data används för att förebygga och förutsäga underhåll. Data används för att identifiera och förstå olika kundsegment och sedan anpassa erbjudanden för dessa ner på individnivå. Data används för att bättre kunna planera verksamheter och hela samhällsbyggen. Data används också som bas för att automatisera arbetsprocesser och tjänster – såväl för internt bruk i organisationen som för kundlösningar.

Det här är en grundbult i den plattformsekonomi som sedan ett tiotal år ritar om bransch efter bransch i grunden. Den innebär att den som äger plattformarna där data utbyts "äger" branschen och därmed tvingar tidigare aktörer att välja väg – hitta en lönsam nisch, blir helhetsleverantör eller tryckas tillbaka i värdekedjan och bli en underleverantör. Detta håller så sakteliga också på att bli en realitet bland installationsföretagens kunder. Nya framväxande aktörer med sikte på fastighetsbranschen kommer få allt större betydelse de kommande åren.



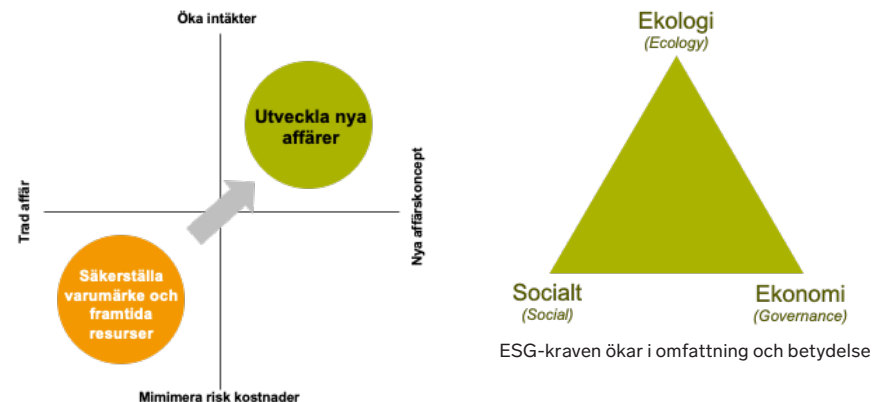
Hållbarhetsfrågorna växlar upp

Hållbarhetsfrågan håller på att växla upp. Det märks i ökade ambitioner att klara av de långsiktiga klimatutmaningarna. Konkret ökar kraven från kunder, myndigheter och upphandlare. Många aktörer bidrar till detta. Från FN:s arbete med de 17 globala utvecklingsmålen (SDG:er) till EU:s satsningar (kallad EU:s ”gröna giv”) som driver på utvecklingen med kraft.

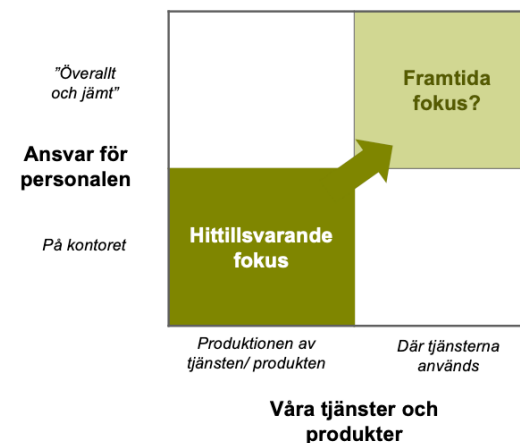
Frågan om hållbarhet drivs idag också av finanssektorn, där kraven på att företag ska vara hållbara skruvas upp. Om man inte lever upp till kraven är det svårt att få finansiering och refinansiering av verksamheten. Men även stora delar av näringslivet ser att deras kunder förväntar sig att de ska gå före och ta hållbarhetsfrågan åt dem.

För företag handlar det inte längre bara om att skydda det egna varumärket genom att visa upp sin hållbarhet. Idag finns en tydlig utveckling där hållbarhet skapar nya affärsmöjligheter. Precis som digitaliseringen gjort de senaste femton åren kommer hållbarheten förändra grunden för hur verksamheten fungerar. Idag är möjligheterna stora för företag med tjänstefieringslösningar och digitala plattformar i botten. Den som anstränger sig kan hitta nya affärer där hållbarhet och lönsamhet går hand i hand.

Samtidigt sker en breddning och utökning av hållbarhetsansvaret. Längre har många organisationer främst fokuserat på att skapa hållbarhet i den egna verksamheten. Detta oavsett om det handlar om ”grön” eller social hållbarhet. Men idag finns det tydliga tecken på att det inte räcker. Ansvaret håller på att utökas. Såväl för personalen som för de produkter och tjänster man sätter på marknaden. I framtiden kommer ansvaret utökas till att även omfatta det (o)hållbarhetsavtryck som företagens produkter för med sig när användarna och kunderna brukar dem.



Näringslivets hållbarhetsarbete skiftar fokus.



Ett breddat och utökat hållbarhetsansvar tar form

Ökad geopolitisk osäkerhet

Under många år var ökad globalisering en självklar övergripande trend. Men i takt med mer protektionistiska strömningar har en del spått att globaliseringen kommer av sig.

Den osäkerheten har spåtts på under pandemin samt de ständiga hoten mot mer globala utbyten i form av problem med försörjningskedjor och cyberattacker. Dessutom finns en allmänt ökad misstro mellan olika länder och människor. Pandemin innebar att den global handeln tappade farten rejält, men nu spår WTO att detta håller på att vända och att utvecklingen troligen kommer tillbaka till samma tillväxttakt som före pandemin.

En annan faktor som spär på osäkerheten kring den globala utvecklingen är ambitionerna att skapa en fossilfri värld. Övergången till en värld oberoende av olja kommer få enorma geopolitiska effekter. Både på grund av hotet det innebär mot oljeexporterande länder men också för att nya råvaror och mineraler blir centrala i de alternativa energilösningar som växer fram. Även om den utvecklingen sker på lång sikt så lär det vara en stor geopolitisk osäkerhet under överskådlig tid framöver.

Det finns också en stor osäkerhet kring hur det världspolitiska läget utvecklas under resten av tjugotalet. Rysslands krig i Ukraina, Kinas vägval och EU:s utveckling framöver är exempel på detta. Redan idag växer nya säkerhetspolitiska konstellationer fram samtidigt som världens största ekonomi – EU – håller på att ta nästa steg i sin utveckling.

Allt detta kommer troligen påverka såväl regelverk som nationella särarter och val av underleverantörer framöver. Vilket i hög grad också kommer påverka entreprenadbranschen och installationsbranschen.



Ökande kompetensbrist och -komplexitet

I stort sett alla branscher i Sverige uppger att det råder kompetensbrist. Det beror dels på pensionsavgångar och dels på att den generation som ska ersätta dem, de som är i 20-årsåldern, är den minsta generationen som funnits i Sverige de senaste 70 åren. Det är helt enkelt ett demografiskt glapp som skapar bristen på arbetsmarknaden.

Kompetensbristen förvärras också av de ständigt ökande kompetenskraven. I de flesta yrken ökar kraven på vilka förmågor medarbetarna måste ha för att kunna utföra sitt arbete. Enkla sysslor rationaliseras bort och kvar blir alltmer avancerade uppgifter. Ju mer kvalificerade uppgifter desto större skillnader är det mellan de medarbetare som är verkligt topppresterande och de som är medelpresterande. McKinsey har i en studie visat att i enklare yrken presterar toppmedarbetarna cirka en och en halv till två gånger bättre än den medelmåttlige medarbetaren. Medan i yrken med stort mått av komplexitet presterar toppmedarbetarna åtta gånger bättre än medelmedarbetaren, det vill säga siffran är 8-1.

I praktiken betyder det att ju mer komplexa uppgifter det handlar om desto färre medarbetare är det som arbetsgivarna verkligen vill ha. Kampen om att få tag på rätt kompetens intensifieras alltså i takt med att företagets tillväxt handlar om tjänster med alltmer komplexa arbetsuppgifter och situationer.

Klimatomställningen kräver tusentals fler installatörer

Källa: vvsforum Datum: 2019/04

Vi behöver möta framtiden med rätt kompetens

Källa: Vinnanova Datum: 2021/09

Brist på lämplig arbetskraft största tillväxthindret

Källa: Tillväxtverket Datum: 2021/08/09



Kundernas krav förändrar marknaden



Sammanfattning

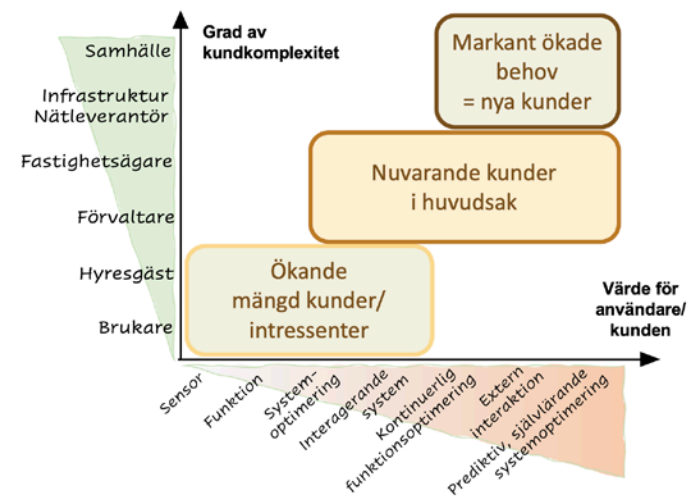
Kundernas krav förändrar marknaden

Ökade hållbarhetskrav och digitaliseringens möjligheter gör att kunderna kommer kräva helt andra installationslösningar framöver än vad de gjort tidigare. Samtidig kräver kunderna kunder, hyresgäster och brukare, smidiga och bekväma lösningar. De vill inte behöva förstå vad som sker under skalet.

Det gör att många fastighetsägare kommer möta ökade krav från sina brukare. Samtidigt växer kraven från finansiärer och myndigheter. Totalt sett gör det att många fastighetsägare kommer behöva investera i alltmer avancerade tekniska lösningarna i byggnaderna.

Därtill håller hela energisystemet på att förändras kraftigt. Mer väderberoende elproduktion som vind och sol. Nya energilagringmöjligheter. Nya stora elslukande industrier. Fordonsflottan håller på att bli eldriven snarare än fossildriven. Allt detta kommer ske kommande 25 år men ta fart redan mot 2030.

Utvecklingen drivs också av den snabba tillväxten inom "smart byggd miljö" där IoT-lösningar med sensorer datadrivet förändrar hur styrning och hantering av alla former av energilösningar. Både inom en fastighet och mellan byggnader som hänger ihop med gemensamma system. Det kommer också ske en ökad integration mellan olika installationslag vilket gör att alla installationsföretag behöver skaffa sig en strategi för att hantera de ändrade kundkraven.



Vilka trender ingår?

- Brukarnas krav styr och bidrar till komplexare styrning
- Byggande i förändring
- Lokaler - mer än bara yta
- Förändrade konsumentbeteenden
- Hårdare hållbarhetskrav (ESG) spelar allt större roll
- Kraftig elektrifiering av fordonsflottan
- Ny basindustri ger effektbrist och överföringsutmaningar
- Återbruk och cirkulär ekonomi ökar i betydelse

Brukarnas krav styr och bidrar till komplexare styrning

Inom fastighetssektorn har den tekniska driften länge spelat en stor roll. Men många stora fastighetsägare pratar idag om att "gå från byggnadsfokus till kundfokus".

Det vill säga att hitta än bättre affärer genom att erbjuda sina kunder mer anpassade lösningar och tilläggstjänster. Ofta ger allt bättre digitala lösningar möjligheter för fastighetsägarna att erbjuda tilläggstjänster till sina kunder. Samtidigt bidrar de digitala tjänsterna till en ökad effektivisering av den egna fastighetsförvaltningen.

Inom den tekniska driften av fastigheter finns idag ofta en mängd olika tekniska delsystem som löser varsitt specifikt behov. Men trenden är nu att få dessa att samverka och interagera för att nå ökad effektivitet. Det ger också fastighetsägaren bättre lönsamhet, bekvämlighet och trygghet för sina kunder. En närvarosensor kan exempelvis användas både för inbrottslarm, styrning av belysning och ventilation. En följd blir att gränserna mellan olika system inom fastigheten tenderar att suddas ut.

- Real Estate Core är en plattform för utbyte av fastighetsrelaterad data mellan byggnader och fastighetsägare. Det kan ses som ett "översättningsprogram" för att bättre styra energi- och andra tekniska lösningar i fastigheter mellan olika byggnader och inte bara inom en enskild fastighet.
- Inom bostäder är det en tydlig trend. Fler produkter för "smarta hem" än någonsin säljs nu i butikerna, allt från IKEA till Clas Ohlson. Även smart elstyrning i hemmiljöer, exempelvis Plejd, har vuxit kraftigt på senare år.
- System inom samma kluster kopplas ihop och interagerar, exempelvis säkerhetssystem med kamera, passagesystem, inbrottslarm och belysningssystem, men även lås, ventilation och värme.

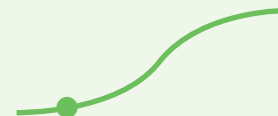
Hur påverkar det mig?

- En ökad förståelse för systemuppbyggnad och de kringliggande delsystemen kommer att krävas för att kunna erbjuda lösningar som passar kundernas behov.
- En större kontaktyta med kunderna under hela systemets livslängd genom till exempel service och underhållsavtal, EPC-avtal eller likande kommer att krävas för att hantera systemen och säkerställa funktionen.

Vad kan jag göra?

- Se över ditt kunderbudande, affärsmodell och egen teknisk kompetens för att stödja denna förändring. Erbjud mer helhetslösningar.
- Se till att du har egen teknisk kompetens som kommer att krävas för samkoppling av olika system över gemensamma protokoll (IP) och vilka krav det kommer att ställa.
- Ta ett större helhetsåtagande i upphandlingar, bli en totalleverantör. Detta kommer kräva att du har kompetensen att vara huvudentreprenör samt erbjuda service och underhåll.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Byggande i förändring

Nya angreppssätt, metoder och normer präglar det framtida byggandet. Utvecklingen sker parallellt på flera olika områden.

Tekniken är ett huvudområde med fastighetsstyrning, energieffektivitet och moduler. Digitala lösningar för ökad service och styrning dyker upp. Alternativa energilösningar blir viktigare liksom fordonsladdning. Även byggmetoderna förändras med modulteknik och flexibla lokaler. Kvadratsmarta hem och lokaler är framtiden.

- HSB Living Lab experimenterar med modulbygge som har utbytbara väggar samt sensorer som mäter hur ofta kylskåp och fönster öppnas. Även Ikano testar flyttbara väggar och flyttbara eluttag, så kallade "elastiska hem".
- Modulteknik och prefabricering blir allt vanligare.
- "Property branding" där varumärket kring lokalen blir allt viktigare, till exempel klimatsmart, design, teknislösningar, kringtjänster som tvättservice eller hämtmat.

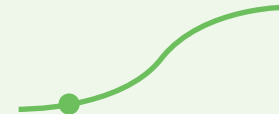
Hur påverkar det mig?

- Den traditionella rumsindelningen är på väg bort. Flexibla installationer ska enkelt kunna flyttas eller modifieras efter behov.
- Framtida installationer kan i högre grad ingå i färdiga byggmoduler.
- En stadigt ökande lägstanivå driver på i riktning mot premium för produkter och material.

Vad kan jag göra?

- Du kan erbjuda en större del av entreprenaden och leverera hela den installationstäta modulen vid till exempel korridorer och schakt.
- Deltag i eller skapa utvecklingsprojekt där nya affärsmöjligheter "testas i verkligheten".

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Lokaler - mer än bara yta

E-handel och nya arbetssätt har före och under pandemin kraftigt förändrat hur lokaler används. Inte sällan handlar det om så kallade hybridlösningar där fysisk användning kombineras med digitala lösningar. Detta håller på att rita om kartan för boende och arbetsliv samt handel och andra mötesplatser.

Konsekvensen har blivit både nya bosättningsmönster och pendlande samt krav på flexibla kontor och butiker som snabbt ska kunna anpassas när kunder och medarbetare anammar nya beteenden. Dessutom är det allt viktigare för många arbetsgivare att lokalerna hjälper till att skapa mer attraktiva arbetsplatser. Varumärkesbaserad inredning och aktivitetsbaserat arbete är sedan länge två tongivande trender. Ansvarstagande och CSR, socialt ansvarstagande, stiger på dagordningen. Lokalen blir en allt viktigare del av företagets image.

- Kontoren utformas för flexibla organisationer med möjlighet att kunna förändra rummets karaktär efter företagets behov. Samma rum kan användas för seminarier, personalmöten och som afterwork-lokal.
- Studier visar att fastighetsföretag kan öka intäkterna med en tredjedel om man arbetar med fastighetsvarumärken.
- Företag och fastighetsägare vill visa att man är en god aktör med klimatsmarta bygg-, kontors- och energilösningar. Miljömärkning börjar bli en hygienfaktor i fastighetsbranschen.

Hur påverkar det mig?

- Den traditionella rumsindelningen är på väg bort. Flexibla installationer ska enkelt kunna flyttas eller modifieras efter behov.
- Kunderna förväntar sig en förståelse och kunskap kring helheten och har mindre tålamod för att man bara "gör sin grej". Detta kan göra att man hellre väljer entreprenörer som kan erbjuda allt.
- Krav på kännedom om klimatsmart val och energieffektiva lösningar ökar. Samtidigt väntas fler regleringar och krav komma på området.

Vad kan jag göra?

- Förstå de nya trenderna inom branding och flexibel kontorsdesign. Läs på om företaget och vad de säljer. Dra nytta av detta och erbjud moderna lösningar som förstärker deras affärsidé.
- Följ utvecklingen kring nya produkter, material och byggmetoder.
- Utveckla din miljöprofil och erbjud miljöalternativ för att stödja kundernas strävan.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Förändrade konsumentbeteenden

Dagens konsumtion fyller en annan funktion än för tidigare generationer. Vi ser en förflyttning från en funktionsinriktad konsumtion mot en mer begärsorienterad.

De estetiska aspekterna blir allt viktigare, till exempel när det kommer till belysning, badrum, kök, med mera. Allt mer avancerade gör-det-själv-lösningar ser dagens ljus och det finns ett ökat behov av one-stop-shopping, det vill säga att få allt man behöver från en leverantör. De digitala kanalerna ger konsumentvägledning där betygsättning på olika webbsidor spelar allt större roll.

Dessutom förväntar sig dagens konsumenter att leveranser och tjänster ska komma till dem där de är, när det passar dem och i en form som är bekväm och smidig.

- Premium- och lågprissegmenten växer parallellt medan mellansegmentet tenderar att minska generellt.
- Hållbar bekvämlighet och bekväm hållbarhet är ett motto som alltför konsumenter gärna håller sig till. Det betyder att de förväntar sig färdiga helhetslösningar som inte kräver aktivt engagemang.
- Extrem transparens online skapar bedömningsplattformar där olika aktörer bedöms och granskas. Lokala facebookgrupper spelar allt större roll för människors val av hantverkare och andra lokala serviceleverantörer.

Hur påverkar det mig?

- Även installationer kan levereras med olika kvalitetskänsla. En kund som gör en exklusiv ombyggnad vill även att installationerna är både estetiskt och tekniskt av högsta kvalitet.
- En tydlig företagsprofil gör er till en attraktivare leverantör.
- Rejting av olika leverantörer blir allt viktigare. Leverantörer som missköter sig hängs obarmhärtigt ut på nätet - medan de med hög kundservice och bra leveranser hyllas.

Vad kan jag göra?

- Håll hög kvalitet. Bedömningen och åsikterna av kvaliteten på det arbete man utför kommer att reflekteras tillbaka i allt högre grad.
- Smart byggledning.
- Viktigare med digital närvaro, att visa sig kunnig och bli ett kunskapsnav inom sin bransch (blogg, podd, Twitter, med mera). Möjligheter till riktad marknadsföring online.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Hårdare hållbarhetskrav spelar allt större roll

På senare år har hållbarhetskraven ökat påtagligt för de flesta aktörer i samhället. Inom fastighetssektorn har det märkts via energieffektiviseringsdirektiv och krav på gröna byggnader. Kraven har inte sällan handlat om ”grön” hållbarhet där fossilfrihet och energilösningar ofta står i fokus.

Idag drivs de nya kraven av EU, finansindustrin och konsumentledet. Samtidigt breddas kraven till att inte bara handla om energilösningar. De sociala faktorerna ökar i vikt, inte minst för fastighetsägare som både måste visa hållbarhet för den egna personalen liksom för sina hyresgäster och ta ett aktivt ansvar för närområdet. Detta brukar kallas ESG-krav: Environmental (grön hållbarhet), Social (social), Governmental (ekonomisk hållbarhet). I detta ingår anti-korruption och nolltolerans mot svartarbete och skatteflykt. Alla kraven spås både utökas och skruvas åt under kommande år. Dessutom kräver de att deras underleverantörerna ska vara genuint hållbara. Så många installationsföretag kommer märka av de ökade kraven framöver.

- Systemet för gröna byggnader håller på att utökas till att också involvera biologisk mångfald i sina kriterier.
- Mer än hälften av alla fondförvaltare i USA kräver att de företag de investerar i lever upp till höga ESG-kriterier. Det gör det allt svårare att få lån om man inte lever upp till hållbarhetsmål.
- EU:s nya uppdaterade kriterier för hållbarhet (taxonomi) står i begrepp att införas. De kraven kommer också få stora återverkningar för kunderna till installationsföretag. Både för driften av byggnader och för kundernas möjligheter att få ny finansiering, vilket spelar stor roll för fastighetssektorn som är starkt lånefinansierad.

Hur påverkar det mig?

- Många kunder kommer förvänta sig att en installatör förstår att hållbarhet är mer än bara energifrågor.
- De utökade kraven kommer innebära affärsmöjligheter för de som kan hjälpa kunderna att hantera hållbarhetsfrågan och inte bara utföra en installation.

Vad kan jag göra?

- Se över hur du själv lever upp till hållbarhetskraven som ställs på dina kunder.
- Visa dina kunder att du kan hjälpa dem att klara av de krav som ställs på dem.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Kraftig elektrifiering av transportsektorn

Försäljningen av elbilar och laddbara fordon har växt väldigt kraftigt i Sverige på senare år. Under 2021 var tillväxten drygt 60 procent och i mars 2022 rullar nära 350 000 laddbara fordon på svenska vägar.

Det fordonsslag som växer allra mest är rena elbilar. På sikt kommer även bilarnas batterier kunna användas som lagringsmöjlighet för överskottsel från installerade solceller på byggnadernas tak. Redan idag kan de nyaste elbilarna användas för att dela med sig av el från sitt batteri till andra fordon eller andra elkonsumerande produkter. Detta skapar ett mer komplext energisystem än förr.

Utvecklingen kräver laddmöjligheter. Utbyggnaden av laddboxar hänger dock inte med i samma takt som försäljningen av laddbara fordon. 2017 fanns drygt 2 000 laddpunkter i landet och i början av 2022 hade det växt till drygt 14 000. Enligt PowerCircle kommer det krävas en utbyggnad till totalt minst 250 000 laddpunkter fram till 2030. Detta för att klara av den växande mängden nya laddbara fordon på vägarna. Cirka 80 000 av dem beräknas vara publika anläggningar. Utöver det kommer det installeras laddlösningar på väldigt många privata tomter och anläggningar.

- Kraftbranschens organisation PowerCircle bedömer att det kommer finnas 2,5 miljoner laddbara fordon 2030, det vill säga knappt halva den svenska fordonsparken kommer behöva laddas med sladd.
- Idag saknas skarpa krav på laddmöjligheter vid nybyggnation, men det är på gång. I delar av Tyskland krävs att alla nybyggda lägenheter har en egen laddmöjlighet.

Hur påverkar det mig?

- För elinstallatörer ger utvecklingen stora möjligheter till nya affärer kopplat till installation av laddboxar.
- Det kommer krävas kompetens att kunna hantera lastbalansering och effektproblematik i enskilda fastigheter.
- Det kommer krävas en förståelse för hur hela energisystemet fungerar för att kunna ge kunderna rätt råd och skapa bra och framsynta installationer av laddutrustning.

Vad kan jag göra?

- Se över vilka erbjudande du har för både privatkunder och professionella kunder.
- Lär dig tekniken och se över vilka krav som ställs på installation och hantering av laddboxar och annan utrustning.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Ny basindustri ger effektbrist och överföringsutmaningar

Den gröna omställningen innebär att en rad tunga basindustrier i Sverige står inför en övergång till fossilfria lösningar. Fossilfritt stål, fossilfri cement, fossilfritt papper.

Konsekvensen blir att deras behov av el kommer öka drastiskt. Därutöver etableras i rask takt nya elkrävande industrier, som batterifabriker och datahallar, över hela landet. Sammanlagt spår svenska myndigheter att det svenska elbehovet år 2040 kommer uppgå till knappt 300 TWh per år. Det är mer än en fördubbling jämfört med dagens situation. Detta sätter fokus på både på det samlade behovet av elproduktion, förmåga att hantera effekttoppar och överföring av el över de stora stamnäten. Detta kommer påverka alla elanvändare i landet, inte minst lokala elnätbolag och deras kunder (fastighetsägare).

Regeringen har i mars 2022 lagt fram en proposition om att genomföra elmarknadsdirektivet när det gäller nätverksamhet. Nyckeln i förslaget handlar om ökad efterfrågeflexibilitet genom bättre förmåga att flytta energianvändningen till tider som gynnar elsystemet. Till exempel genom att minska sin förbrukning när elnätet är hårt belastat, eller att öka förbrukningen när elpriset är lågt till följd av god tillgång på förnybar elproduktion.

- Den kommande fossilfria stålindustrin (Hybrit och H2 Green Steel) beräknas sluka 55-70 TWh per år 2045 och bara dess vätgasproduktion kommer kräva installerad effekt på 600 MW. Andra nya elkrävande satsningar är Volvos kommande batterifabrik i Göteborg som behöver en effekt på 200 MW. Därtill kommer energiförbrukningen från datacenters i Sverige öka med 3 TWh till 2030 och ytterligare 4 TWh till 2045.
- För att klara av överföring av el behövs enligt Energiföretagen Sverige investeringar i elnäten på hissnande 400-500 miljarder kronor fram till 2050 samt lika mycket investeringar i elproduktionsanläggningar.

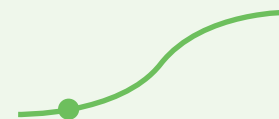
Hur påverkar det mig?

- Effektproblematiken kommer påverka stabiliteten i elförsörjningen till lokala byggnader. Många kunder kommer behöva hjälp med att hantera detta med praktiska installationslösningar och god styrning av sina fastigheters installationer.
- Det finns stora nya affärsvolymerna vad gäller nyinstallationer i de kommande anläggningarna och utbyggnaden av elnäten.

Vad kan jag göra?

- Försök förstå hur utvecklingen i energisystemet som helhet kommer påverka enstaka installationer i fastigheter.
- Säkerställ att du har kompetens att hantera energioverföring mellan byggnader eftersom det lär bli en allt viktigare kompetens framöver.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Återbruk och cirkulär ekonomi ökar i betydelse

Kraven på att hushålla bättre med resurstillgångar och samtidigt möta klimatmålen ökar kraftigt på både individ- och på samhällsnivå. Detta brukar kallas cirkulär ekonomi. Längre var detta något som endast de mest miljöintresserade strävade mot, men idag pratas det om det på allvar i både samhälls- och företagsvärlden.

Tidigare har det mesta handlat om att kompensera för de negativa effekterna av "slit-och-släng"-samhället. Idag är det ett större fokus på att tänka rätt från början. Det vill säga designa system som är genuint hållbara genom en cirkulär hållbarhetslogik i botten. Kraven inom byggbranschen har länge fokuserat på att minska avfall och istället återvinna mer, även om det är långt kvar till att det är genomfört fullt ut.

- Installationsföretag lär allt oftare komma på att återanvända delar av de produkter och material som idag rivs ut vid ROT-jobb.
- Kraven i upphandlingar på att visa en effektiv materialhantering och återvinning har ökat sedan flera år tillbaka.
- Regeringen gav i februari 2022 Boverket i uppdrag att utveckla arbetet med omställningen till en cirkulär ekonomi i bygg- och fastighetssektorn. Detta för att än mer bidra till att nå Sveriges miljö- och klimatmål.

Hur påverkar det mig?

- Kraven på att återbruka mer material och produkter kommer öka. Det kräver bättre materialkunskap än vad många har idag.
- Kraven på de enskilda medarbetarna kommer också att öka. De kommer behöva ha en basal känsla för produkternas materialsammansättning och det sammanhang som de ska interagera i.

Vad kan jag göra?

- Fundera på vilken kompetens du har i de här frågorna. Räcker den till eller behövs en utbildning eller annan kompetenshöjning.
- Överväg ett partnerskap med en återvinningspecialist som kan komplettera eller ta hand om de praktiska frågorna åt dig.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Ny installationsteknik och lösningar

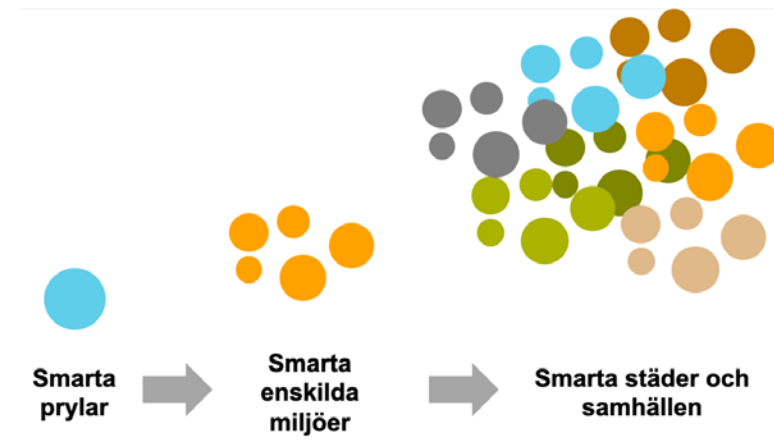
Sammanfattning

Ny installationsteknik och lösningar

På senare år har mängden ny teknik och tekniska system som ingår i installatörernas värld ökat markant. Digitala lösningar med allt från Plejd till 5G-baserade Internet of Things-tjänster.

Nya svagströmslösningar som Power over Ethernet (PoE). Nya standardiserade ("enkla") lösningar som färdiga solcellssystem och laddstolpar. Nya roller för byggnaderna i energisystemet. Många kunder och konsumenter vill också ha smarta hem och fastigheter. Med allt fler sensorer möjliggör man en utökad styrning och datainhämtning. Men det är när man lyckas koppla samman de många uppkopplade lösningarna och systemen till en samverkande helhet som kunderna kan uppnå tydliga effekter. Och installatörer kommer spela en avgörande roll om allt detta blir verklighet.

En av de främsta drivkrafterna bakom utvecklingen är de ekonomiska vinster som kan uppnås. En fastighet med avancerad styrning av byggnadens olika system kan dramatiskt minska energiåtgången och därmed sänka kostnaderna och höja fastighetsvärdet. Tekniken och produkterna faller även snabbt i pris vilket gör det lättare att räkna hem investeringen. Dessutom bidrar de ökade hållbarhetskraven från kunder, investerare och samhälle till en snabbare utveckling. En annan drivkraft är att lösningarna blir allt lättare att hantera för kunder, brukare och installatörer. Detta trots att de är väldigt komplexa "under huven". Det gäller även möjligheten att koppa samman olika system med varandra, något som kommer ha mycket stora effekter på installationslandskapet under tjugotalet.



Vilka trender ingår

- Interagerande system ökar lönsamheten
- Internet of Things skapar synergier
- Power over Ethernet etableras
- Energieffektivisering och effektoptimering
- Förnyelsebar energiproduktion ger mer svårplanerbart energisystem
- Energilagringssystem löser effekttoppar
- Bättre planering ger färre rör

Interagerande system ökar lönsamheten

Vi har idag en mängd olika tekniska delsystem i byggnader som löser varsitt specifikt behov.

En tydlig trend är att få dessa att samverka och interagera för att nå ökad effektivitet, lönsamhet, bekvämlighet och trygghet i fastigheten. En närvarosensor kan användas både för inbrottslarmet, styrning av belysning och ventilation. En följd blir att gränserna mellan olika system tenderar att suddas ut inom fastigheten.

- När Akademiska Hus byggde om Umeå Universitet valde de att investera i avancerade sensorer och AI-baserad styrning. Effekten blev radikalt minskad energiåtgång, bättre inomhusluft, mer nöjda kunder och bättre nyttjade lokaler. Det medförde att Akademiska hus kunde erbjuda fler hyresgäster utrymme. Totalt fick bolaget ökade hyresintäkter, ökat fastighetsvärde och mer nöjda kunder.
- Det svenskutvecklade Real Estate Core har börjat etableras som dominerande plattform för utbyte av fastighetsrelaterad data mellan byggnader och fastighetsägare.
- Inom bostäder är det en tydlig trend. Fler produkter för "smarta hem" än någonsin säljs nu i butikerna, allt från IKEA till Clas Ohlson. Även smart elstyrning i hem- miljöer, som exempelvis Plejd, har vuxit kraftigt på senare år.
- System inom samma kluster kopplas ihop och interagerar, exempelvis säkerhetssystem med kamera, passagesystem, inbrottslarm och belysningssystem, men även lås, ventilation och värme.

Hur påverkar det mig?

- En ökad förståelse för systemuppbyggnad och de kringliggande delsystemen kommer att krävas för att kunna erbjuda lösningar som passar kundernas behov.
- En större kontaktyta med kunderna under hela systemets livslängd genom till exempel service och underhållsavtal, EPC-avtal eller likande kommer att krävas för att hantera systemen och säkerställa funktionen.

Vad kan jag göra?

- Se över ditt kunderbudande, affärsmodell och egen teknisk kompetens för att stödja denna förändring. Erbjud mer helhetslösningar.
- Se till att du har egen teknisk kompetens som kommer att krävas för samkoppling av olika system över gemensamma protokoll (IP) och vilka krav det kommer att ställa.
- Ta ett större helhetsåtagande i upphandlingar, bli en totalleverantör. Detta kommer att kräva att du har kompetensen att vara huvudentreprenör samt erbjuda service och underhåll.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Internet of Things skapar synergier

2021 började 5G rullas ut i Sverige. Det utgör startskottet för nästa våg av "Internet of Things" (IoT). Det är ett samlingsbegrepp för att installationer, fordon, gods, hushållsapparater, kläder och andra saker förses med sensorer som kopplas till internet.

Det möjliggör insamling av data från en väldigt stor mängd sammanhang och platser. Det ger också mycket bättre möjlighet till samordning och styrning. Värdet för fastighetsägaren skapas i synergier mellan system och händelser. Ju mer uppkopplat desto större möjligheter. Idag ser vi till exempel städning som planeras utifrån användandet av belysning och vattenkranar eller hisservice beroende på användande, felnivå och var servicebilen befinner sig.

- Flera stora företag satsar enorma belopp på att utveckla produkter och tjänster för IoT. Inte minst från företag som tillverkar utrustning eller levererar tjänster till fastighetsägare och andra aktörer. Det handlar om "smarta hem", fastighetsautomation och "Machine-to-machine" vilket tidigare har krävt avancerade installationer i fastigheterna. Med IoT-lösningar förenklas den processen då analysen sker i "molnet" och inte lokalt.
- Utvecklingen har tagit rejäl fart på senare år där olika plattformar för insamling och utbyte av insamlad digital information har exploderat. Mycket talar för att tjugotalet kommer ändra marknaden och villkoren för installerade produkter kraftigt tack vare IoT-utvecklingen.

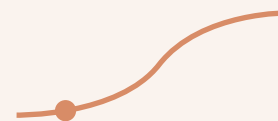
Hur påverkar det mig?

- Förändrade kundkrav som kan leda till nya affärsmodeller (EPC, abonnemangsformer, IoT-kontrakt).
- Vem kommer äga kunden? Den som säljer analysen, äger plattformen, samlar datan. Vilka delar installatören får och kan göra är beroende av det enskilda företagens agerande och möjlighet.
- Ökat behov av utbyggd tillförlitlig infrastruktur i form av både trådbundna och trådlösa nät för att hantera alla dessa sensorer samt överföra data.

Vad kan jag göra?

- Välj om du vill erbjuda helhetsåtaganden, vilket innebär större ansvar, eller om du vill vara underentreprenör åt andra, vilket innebär sämre lönsamhet.
- Alla kommer på något sätt att bli påverkade av IoT. Frågan är hur ditt företag vill förhålla sig till det?
- Strategiska samarbeten med tillverkare, systemleverantörer och kunder.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Power over Ethernet etableras

Allt fler produkter är i behov av två anslutningar: kraftförsörjning (230v) och kommunikation (IP). För att förenkla installationen finns tekniker där kraven på att hushålla bättre med resurstillgångar och samtidigt möta klimatmålen ökar kraftigt.

Detta på både individ- och samhällsnivå vad gäller kraft och kommunikation som kan överföras i samma kabel, eller som det egentligen heter "Remote Powering" (Power over Ethernet, PoE). Tidigare har detta kunnat användas i begränsad omfattning upp till cirka 25W, men en ny standard ger nu möjlighet till upp till 90W. Samtidigt blir produkterna mer energieffektiva, vilket gör att de flesta produkter nu kan anslutas på detta sätt.

- Philips belysningskoncept både styrs och strömförsörjs via datakablar. Det ger nya möjligheter till sensorer och dataöverföring via synligt ljus.
- Behovet av att reservkraft för kritiska funktioner kan möjliggöras på detta sätt, till exempel belysning, utrymning och informationstavlor.
- För en gångs skull är standarderna före marknaden. Standarderna IEEE 802 bt samt installationsstandarderna SS-EN 50173 och 50174 lanserades redan 2018 och beskriver hur dessa installationer ska ske.

Hur påverkar det mig?

- Installatören måste vara uppdaterad på dessa tekniker och kunna hantera, installera samt sälja in dessa lösningar och ha kompetens för detta. Både vad gäller ny installation och verifiering av befintliga nät.
- Dessa fastighetsnät blir den viktiga infrastrukturen i fastigheten. Inte bara för data, utan även för alla fastighetsfunktioner så som larm, styrning, kommunikation och nu även strömförsörjning.
- Kunderna får nya affärsmodeller och erbjudanden. Priset per meter kabel blir inte viktigt utan vilka tjänster kabeln kan hantera.

Vad kan jag göra?

- Var uppdaterad på tekniken och vilka möjligheter den erbjuder. Läs på om standarder och installationsförfaren.
- Se över era affärsmodeller. Är det rätt att ta betalt per meter kabel eller för vilka tjänster kabeln kan överföra?
- Skapa strategiska samarbeten med tillverkare, systemleverantörer och kunder.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Energieffektivisering och effektoptimering

Önskan och krav på energieffektivisering ökar både från kunder men också genom nya EU-regleringar. Utvecklingen mot allt mer energieffektiva hus, till exempel nära-nollenergihus och passivhus minskar utrymmet för felmontage.

Kraven på utförande och systemtänk ökar. Det ställer nya krav på installatörerna men skapar samtidigt nya marknadsmöjligheter. Effektbrist och obalans i elnätet skapar ökade kostnader. Detta kan undvikas med styrning samt till exempel elfordon som lokala energilagrar.

- Ett reviderat EPDB-direktiv trädde i kraft 2018. EPBD står för Energy Performance of Buildings Directive.
- Alla byggnader, utom rena bostadshus, med en värmeanläggning på över 290 kW ska vara utrustade med fastighetsautomation senast till år 2025.
- Byggnader ska under vissa omständigheter vara utrustade med automatiserad temperaturreglering i varje rum senast år 2025.

Hur påverkar det mig?

- Det ger en ökad marknad för jobb inom energieffektiviseringstjänster.
- Det finns en stor potential till fler och större affärer för den som kan ta ett helhetsgrepp.
- Renovering och ombyggnad kan helt eller delvis finansieras med energieffektiviseringsåtgärder.

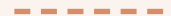
Vad kan jag göra?

- Ta reda på mer om de stöd som finns, till exempel stöd för energikartläggning i små och medelstora företag och stöd till studier inför energieffektiva investeringar.
- Bredda erbjudandet och anpassa produktutbudet efter den nya marknaden.
- Skaffa kompetens om de nya regelverken och de nya sätten att arbeta.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Förnybar energiproduktion ger ett mer svårplanerat energisystem

Förnybar energiproduktion har växt kraftigt på senare år. Inte minst vindkraftsutbyggnaden har varit stor och står idag för cirka 17 procent av Sveriges elproduktion. Samtidigt ökar motståndet mot vindkraftparker alltmer och frågan om kärnkraftens framtid gör att detta lär bli en fortsatt het politisk fråga under många år framöver.

En annan snabb tillväxt är installerade solceller. Solcellsanläggningar är ofta mindre och ingår i ett fastighetsnät. Idag är den samlade installerade effekten från solcellsanläggningar 1,5 GW. Solceller ger kunderna möjlighet att bli prosumenter, det vill säga att de är energikonsumenter samtidigt som de producerar sin egen energi. Små lokala elnät, mikronät, är en växande trend runt om i världen.

- Stora vindkraftparker till havs planeras på flera platser runt om i landet. Detta kommer ge behov av ny överföringskapacitet och påverka elsystemens stabilitet.
- Installerad solcells kapacitet har ökat med 800 procent sedan 2016.
- I San Francisco ska solenergianläggningar, enligt en lag från 2017, installeras på taken till alla nybyggda hus lägre än tio våningar.

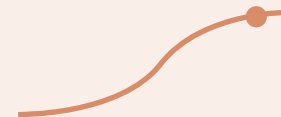
Hur påverkar det mig?

- Mycket stor och växande marknad.
- Kräver mycket ny kunskap.
- Risk att andra aktörer börjar agera på denna marknad.

Vad kan jag göra?

- Utveckla kompetens kring området energiproduktion.
- Ta helhetsåtaganden med försäljning, montage och serviceavtal.
- Överväg att bilda partnerskap med energibolag och leverantörer.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Energilagringens lösningar hanterar effekttoppar

Elnätet belastas olika över dygnet och effekttoppar är ett växande problem. Detta förstärks av tillväxten av förnybar energi. För att jämna ut belastningen ökar efterfrågan på energilagring.

Effektiva och lättillgängliga lager är till exempel att via smart styrning lagra värme respektive kyla i byggnader och anläggningar som tillfälligt inte behöver tillförd energi. En annan möjlighet är att utnyttja elbilars batterier. Energi-producenter kan kapa belastningstoppar och konsumenter kan bli en del i den framtida energilagringen.

En annan väg är att genom smart styrning i samlade system med flera fastigheter styra över energi som inte går åt till byggnader som behöver den mest för stunden och samtidigt stänga av den till andra byggnader. Detta har större fastighetsägare som ÖbO i Örebro börjat göra.

- En ny lagstiftning är på plats sedan januari 2022 vilket möjliggör delning av energi mellan fastigheter på ett helt ny sätt än tidigare.
- Olika batterilagringens lösningar för mindre fastigheter håller på att ta plats, om än från en blygsam nivå. Till exempel Tesla Powerwall som är ett batteri för energilagring i hemmet. Det laddas med ström från solpaneler som sedan försörjer ditt hem med ström under kvällen. Inom EU är frågan om vätgas som energilagring stor och det satsas stora summor på detta för närvarande. Tekniken är dock ifrågasatt ur energieffektivitetssynpunkt.
- På flera platser i världen används pumpkraftverk som balanserar tillgången på elenergi mot efterfrågan. Det lagrar energi genom att fylla vattenmagasin med hjälp av el under lågtariffstid. När elförbrukningen är stor och priset som högst släpps vattnet ner igen och genererar extra elkraft.

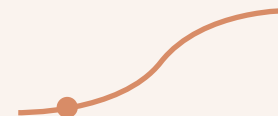
Hur påverkar det mig?

- Utvecklingen skapar ökade affärsmöjligheter för alla delar av installationsbranschen.
- Allt fler installationer och monteringar kommer ingå i system som innebär energiöverföring åt bägge håll mellan byggnader, vilket kräver en kompetens att hantera den komplexiteten.
- Nya tekniska utmaningar och nya tekniska lösningar kommer introduceras. Både det som är känt idag och nya lösningar som ännu inte finns på marknaden.

Vad kan jag göra?

- Skapa nya erbjudanden till kund.
- Utveckla nya affärsmodeller, som till exempel ersättning baserad på besparing.
- Gå en utbildning i styrsystem och eventuellt batteriinstallationer.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Bättre planering ger färre rör

Med sjunkande energiåtgång i nyproducerade fastigheter får energiåtgången från varmvatten (vv) och dess cirkulationsledningar (vvc) en allt större del av byggnadens energiförluster.

Detta gör att fokus på systemuppbyggnad samt planering av schakt får en allt viktigare roll under projekteringen. Behov av centralt varmvatten (kontorsfastigheter), schaktens placering (flerbostadshus) och hur varmvattendistributionen ska se ut bör diskuteras.

- Genom att förlägga cirkulationsledningen (vvc) inne i varmvattenröret (vv) skapas mer platsutrymme i schaktet samt mindre isolering erfordras eftersom det är ett rör mindre att isolera.
- System där varmvatten tillförs blandaren och dess anslutande rör enbart vid användningstillfället, därefter "töms" röret på vatten, ger snabbt varmvatten till blandaren och är även energibesparande.
- Lokala elberedare placeras i närheten av tappställe där det inte finns behov av varmvatten, till exempel i kontorsfastigheter. Många av dessa tappställen förses idag med varmvatten.

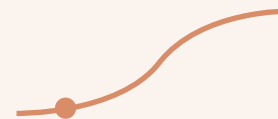
Hur påverkar det mig?

- Vi behöver ta mer hänsyn till varmvattensystemets utformning och förläggning under projekteringskedet. Framst vid totalentreprenader, då vi ansvarar för projekteringen.
- Nya system och nya produkter kräver en mer aktiv omvärldsbevakning av den enskilde entreprenören för att kunna erbjuda nya tjänster till sina beställare.
- Aktivare samverkan med beställare, arkitekt och projektör.

Vad kan jag göra?

- Fokusera på mer smarta lokala lösningar än nuvarande värmeväxling och rörstammar.
- Vara proaktiv och se till att vara den som får installera och leverera den nya utrustningen.
- Öka fokus på varmvattendistributionen och dess energiförbrukning.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)





Effektiv produktion i sikte

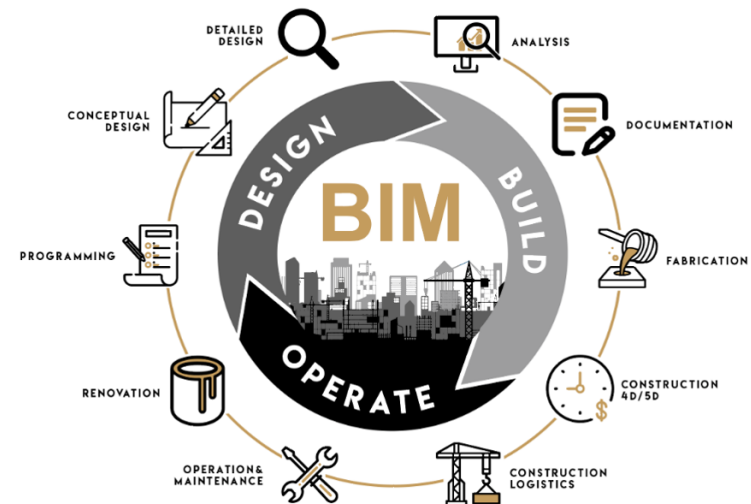
Sammanfattning

Effektiv produktion i sikte

Den tekniska utvecklingen har under många år inneburit bättre möjligheter för en mer effektiv produktion. Fram till i dag har det i huvudsak handlat om förenklade lösningar vid det praktiska monteringsarbetet, både inom vvs och elinstallationer. Det har främst rört sig om mer standardiserade produkter och färdiga produkter från fabrik istället för platsbyggda lösningar.

Idag sker en utveckling där kraven på att öka effektiviteten inom hela bygg- och entreprenadsektorn driver fram ett mer industriellt byggande. Färdiga moduler och huselement har blivit allt fler. Inte bara inom småhusbyggande utan även inom större byggkonstruktioner. Det gör att en del av installationsarbetet flyttas från byggarbetsplatser in till modulhusfabriker.

En annan faktor för dålig effektivitet inom byggsektorn är brister i logistikhantering. Det har saknats stödsystem för att säkerställa att rätt produkter, verktyg med mera är på plats vid alla moment. Inte sällan går mycket arbetstid åt till att hämta saker som glömts på fel ställe. Moderna digitala system för projektledning, samordning och logistikhantering ökar möjligheten att undvika den typen av felanvänd arbetstid. Detta kan ge branschen bättre lönsamhet framöver om systemen kommer i bruk fullt ut.



Vilka trender ingår

- Industrialiseringen inom bygg- och installationssektorn tilltar
- Bygglogistik allt viktigare
- En alltmer digital byggprocess

Industrialiseringen inom bygg- och installationssektorn tilltar

Inom industrin har det sedan länge skett en automatisering och effektivisering. Digitaliseringen har hjälpt till och genom att förtillverka vissa delar av en byggnad under rätt förhållanden kan många bli vinnare.

Såväl ökad kvalitet som bättre arbetsmiljö och tidsbesparing på byggarbetsplatsen kan bli resultatet om detta används på rätt sätt. Vid ett sådant upplägg är det viktigt att gränsdragningarna mellan aktörerna är tydliga och kommuniceras ut i tidigt skede.

Utvecklingen drivs på av kraven från omgivningen på att effektivisera byggbranschen. Jämfört med de flesta andra branscher ligger byggbranschen långt efter i produktivitetsutveckling. De ökande kraven på att minska materialsvinn och bli mer cirkulär kommer ytterligare kräva ett mer industriellt synsätt i branschen.

- Husfabrikanter som K2A och Lindbäcks bygg har etablerat sig på marknaden de senaste femton åren. Till skillnad från traditionella småhustillverkare fokuserar de på större byggnader.
- Förtillverkning av till exempel badrumsmoduler till hotell och bostäder samt modul-byggande inom samhällsfastigheter har blivit allt vanligare såväl inom förskolor som idrottshallar.
- Plug-and-play-lösningar blir allt vanligare som installationsledet. Alltså att det som ska monteras har en väldigt enkel och smidig mekanisk montering som kräver minimal manuell hantering.
- Genom effektiv och innovativ produktionsmetod skapas bra förutsättningar för industriell produktion som ger god ekonomi, hög säkerhet för montörer och sparar på material, främst genom minskat spill.

Hur påverkar det mig?

- Med en industrialiserad produktion kan fördelningen av arbetsmoment flyttas mellan olika yrkeskategorier. Om vi inte är med i denna omställning kan vi förlora arbetstillfällen.
- Då viss del av installationsarbetet flyttas från byggarbetsplatsen till annan tillverkningsplats minskar volymerna för den traditionella installatören.

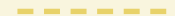
Vad kan jag göra?

- Med en industrialiserad produktion kan fördelningen av arbetsmoment flyttas mellan olika yrkeskategorier. Om vi inte är med i denna omställning kan vi förlora arbetstillfällen.
- Då viss del av installationsarbetet flyttas från byggarbetsplatsen till annan tillverkningsplats minskar volymerna för den traditionella installatören.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Bygglogistik allt viktigare

Många projekt är komplexa med fler inblandade entreprenörer inom samma projekt eller områden. Transporter till och inom bygget måste gemensamt samordnas för att uppnå en effektiv och miljövänlig hantering av material och begränsa produktionsbortfall.

I grunden handlar det om att säkerställa att få rätt material, i rätt tid och på rätt plats för att vara effektiva i produktionen och hålla tidsplanen. Inom byggsektorns elektroniska affärsstandard har många hjälpmedel för logistik och inköp tagits fram.

- I projektet Sergelhuset var förutsättningarna mycket utmanande med begränsade ytor, ett pressat tidsschema och kringliggande verksamhet som kan påverka. Samordning och säkerhet var centralt för att klara av en entreprenad.
- Att minska transportflödet, öka fyllnadsgraden, öka framkomligheten, samdistribution med miljöeffektiva hybridfordon och gemensam avfallshantering ger bra grund för ett logistikcentrum.
- I projektet Vallastaden samordnades ett 30-tal entreprenörer på plats vad gäller logistik, miljö och säkerhet. En unik trepartslogistik (3PL) genomfördes där och samlades på en part.

Hur påverkar det mig?

- Installatörer som deltar i projekt med logistiklösningar kan fokusera på sin huvudsyssla, installation och inte behöva bära och flytta material fram och tillbaka på bygget.
- Anpassning avseende planering av inköp/avrop, märkning måste beaktas för att passa in i logistikprojekt. Detta är viktiga delar för att få full utväxling av logistiktjänsterna.
- Ackordsuppgörelser med montörer måste ta hänsyn till den nya formen av materialtransport till och på bygget, då arbetet med detta kostnadsförs och utförs av andra.

Vad kan jag göra?

- Var noggrann vid projektupplägg och planeringen av avrop, samt märkning av materialleveranser. Använd de branschstandarder som Byggsektorns elektroniska affärsstandard (BEAst) tagit fram för detta.
- Be om feedback från andra logistikprojekt och hur de har genomförts för att få bästa utväxling av de tjänster som erbjuds.
- Ta hänsyn till logistiklösningen och dess kostnader när ackord med mera ska upprättas med montörerna, då arbetsuppgifterna kan variera utifrån tidigare avtal.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



En alltmer digital byggprocess

På senare år har utvecklingen gått fort när det gäller hur digitala verktyg genomsyrar hela byggprocessen. Inte sällan används byggnadsinformationsmodellering, BIM, som utgår ifrån en 3D-modell skapad av projektören.

Modellen skapas av "CAD-objekt" innehållande en mängd information. Den beskriver in i minsta detalj en byggnad från huskroppen ner till tekniska installationer och komponenter. Objektsinformationen är till stor nytta genom hela byggprocessen, från idéstadiet till förvaltning. BIM erbjuder möjligheter att effektivisera projektets processer för entreprenörer i såväl kalkylering, planering och inköp.

- Vid stora projekt som Biomedicum och Nya Karolinska Solna har BIM använts för både planering och för tillverkning av installationsblock i korridorstråk.
- Vid ombyggnaden av Slussen levererar beställaren Stockholm Stad enbart handlingarna i form av modeller.
- I Vasakronans projekt Celsius valde de att testa det mesta av den moderna tekniken som finns tillgänglig. Ett mål under projektet var att arbeta modellbaserat från projektering till förvaltning – vilket även gällde under produktionsskedet.

Hur påverkar det mig?

- Ökade krav på dig som installatör att ha kunskap om BIM, att hantera 3D-modeller och förstå och tolka deras innehåll.
- Nya yrkesroller kommer att skapas, exempelvis BIM-koordinatorer som kopplar modellerna till kalkyl-, planerings- och inköpssystem.
- Möjlighet till förbättrad synkronisering mellan olika aktörer under byggprocessen.

Vad kan jag göra?

- Se över kompetensen kring dessa frågor och se till att berörd medarbetare har rätt utbildning för att hantera ny mjukvara och tolka 3D-modeller.
- Alla led inom organisationen behöver nödvändig utrustning. Surfplattor till montageledet och CAD-program till BIM-ansvarig, för att lättare kunna använda informationen och styra arbetet.
- Vid upphandling av projektörer är det viktigt att säkerställa att de skapar korrekta 3D-modeller bestående av "spårbara CAD-objekt" betecknade enligt BIP-koder så att det går att hämta relevant information från dem.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



A person wearing a red and blue plaid shirt is gesturing with their hands in a meeting. In the foreground, a wooden desk holds a laptop, an open notebook, and a smartphone. The background is blurred, showing another person in a suit. A semi-transparent dark box with white text is overlaid on the center of the image.

Alltmer komplex juridik

Sammanfattning

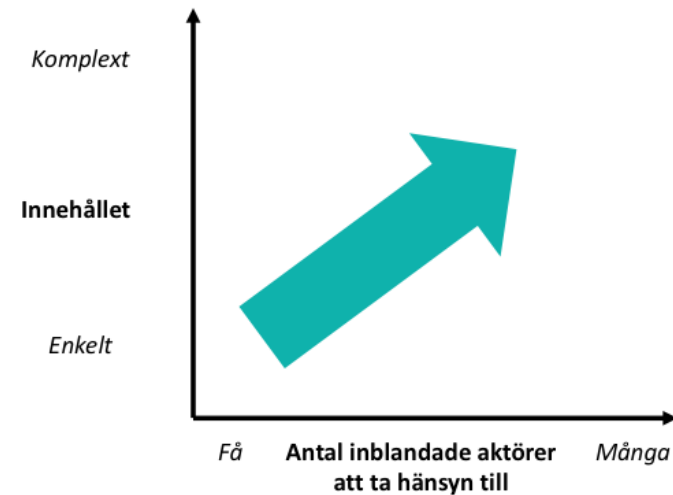
Alltmer komplex juridik

Regelverksfrågor kräver allt mer engagemang för de flesta företag. Dels handlar det om lagar och tvingande regler. Dels handlar det om krav som formellt inte är tvingande men som i praktiken kräver att man som företagare följer dem.

Ett sånt område är klimatområdet. Ökade klimatambitioner från företag och offentlighet leder till högre krav på att tydligt kunna redovisa och redogöra för den egna verksamhetens påverkan på miljö och samhälle. Idag växer nya krav på innehållsdeklarationer på installationsmaterial och hållbarhetsredovisning för installationsföretagen och deras kunder. Det är inte tvingat i lagen men för att vara med och delta i upphandlingar måste man ändå följa de frivilliga regelverken.

Många kunder efterfrågar helhetslösningar. De behöver hjälp med att både välja vilka lösningar som passar dem och hur man kan koppla samman dem till en fungerande helhet som levererar ett högt värde. Detta ställer högre krav på samverkan mellan olika installationsföretag, som i sin tur kräver nya sorters samverkansavtal.

Till de ökade kraven på hållbarhetsredovisning och nya samverkansavtal kommer även andra former av ökad administration. Här kan bättre systemstöd underlätta, exempelvis egenkontrollprogram, som säkerställer att installationer görs av människor med rätt kompetens. I och med en accelererande konsolidering i branschen får stora koncerner större möjlighet att underlätta genom ökat administrationsstöd.



Vilka trender ingår

- Stärkt konsumentskydd
- Ökat fokus på sund konkurrens
- Mer entreprenadjuridik
- Mer komplicerad administration
- Ökat behov av samverkansavtal

Stärkt konsumentskydd

Konsumentskyddslagstiftningen stärks kontinuerligt i Sverige genom påtryckningar från organ som EU och Konsumentverket.

Denna typ av lagstiftning utgår från att företagen har ett stort kunskapsövertag mot konsumenter vad det gäller den typ av tjänster som företaget erbjuder. Hantverkstjänster anses vara en av de branscher där ökat skydd för konsumenter behövs allra mest.

- Antalet entreprenadrättsliga ärenden hos Allmänna Reklamationsnämnden ökar ständigt. Från 2017 till 2021 ökade antalet ärenden från 1 605 till 2 529.
- Den ångerrätt som konsumenter har enligt distansavtalslagen har börjat utnyttjas alltmer och kan leda till orimliga konsekvenser. Bestämmelserna ger företagen en stor administrativ börda.

Hur påverkar det mig?

- Detta leder till en ökad administrativ börda för dig som vänder dig mot konsumentmarknaden.
- Det kräver att du som vänder dig mot konsumentmarknaden skaffar dig kunskap och blir påläst om de krav som ställs på dig.
- Du som vänder sig mot konsumentmarknaden möts av alltmer ifrågasättande kunder och har större risk för att dras in i tvister med ökade svårigheter att få betalt som följd.

Vad kan jag göra?

- Utbilda dig i konsumenträtt.
- Upprätta rutiner för skriftliga avtal när du arbetar mot konsumentmarknaden.
- Marknadsför er som ett upplyst företag som följer alla de krav som konsumentskyddslagstiftningen ställer på er för att nå konkurrensfördelar på konsumentmarknaden.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Ökad fokus på sund konkurrens

På senare år har det kommit en rad initiativ för att skapa mer sunda villkor inom byggbranschen.

Dels har det kommit en del nya lagar med ett antal åtgärder för att skapa ordning och reda i byggbranschen och gynna sund konkurrens och schyssta arbetsvillkor för medarbetarna. Men även enskilda myndigheter har i sina direktiv fått mer fokus på att se till att lagstiftning och andra instrument tillämpas mer för att säkerställa god konkurrens.

- Arbetsgivardeklaration på individnivå: Nya regler för den som ska lämna arbetsgivardeklaration.
- Huvudentreprenörsansvar: En lag som innebär att en entreprenör kan bli betalningsansvarig för löner för en entreprenör längre ner i kedjan.
- Arbetsrättsliga villkor i offentliga upphandlingar. Upphandlingsmyndigheten har exempelvis i sina generella riktlinjer och sin kriteriedatabas lagt in kriterier som ska motverka oskäligen arbetsvillkor. Detta i syfte att eliminera risken för att oseriösa företag ska kunna vinna upphandlingar.

Hur påverkar det mig?

- Den sunda konkurrensen gynnas. Seriösa företag gynnas alltså på oseriösa företags bekostnad.
- Vissa av lagarna innebär ökad administration.
- Vissa av lagarna kan i några fall innebära att även seriöst agerande företag drabbas av konsekvenser.

Vad kan jag göra?

- Lev upp till kraven och agera på rätt sätt.
- Tänk till kring hur den ökade administrationen kan hanteras så rationellt som möjligt.
- Säkerställ att ni lever upp till de allmänna krav som ofta är grund för att delta i offentliga upphandlingar.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Mer entreprenadjuridik

Entreprenadjuridiken styr affärerna mellan installationsföretagen och deras kunder. Det kan gälla både praktisk hantering av vanliga situationer som tilläggsarbeten och vem som står för olika risker, till exempel skadeståndsansvar.

Entreprenadjuridiken har i stor utsträckning skötts av branschen själv. Men de senaste åren har entreprenadjuridiken börjat användas mer strikt – jurister och konsulter skriver längre och mer komplicerade avtal och uppkommande situationer hanteras mer enligt vad som faktiskt gäller i avtalen.

- Antalet jurister som arbetar i branschen ökar stadigt. Flera företag i branschen som inte tidigare haft jurister anställda har det nu. Men även antalet företag som har fast inhyrd juridisk rådgivning ökar.
- Fler entreprenadrättsliga mål tas upp av Högsta Domstolen.
- Intresset för entreprenadrätt har ökat vid de juridiska fakulteterna vid universiteten. Det finns idag kurser i entreprenadjuridik samt forskningsavdelningar som fokuserar på entreprenadrätt.

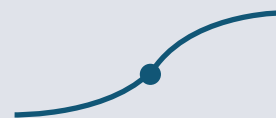
Hur påverkar det mig?

- Du behöver ökad kunskap om grundläggande juridik samt de speciella förutsättningar som entreprenadjuridik innebär.
- Det kommer leda till en ökad administrativ börda samt att ni lägger tid och energi på att förstå de juridiska frågorna lite mer än vad som krävts tidigare.

Vad kan jag göra?

- Lär dig mer om juridik eller anlita juristhjälp i större omfattning.
- Var bemannade för att kunna hantera komplicerad administration.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Mer komplicerad administration

Många av de övriga trender som finns – till exempel ökat fokus på arbetsmiljö, kvalitet och hållbarhet, ökat fokus på entreprenad-juridik, arbete mot svart arbetskraft – leder till ökad administration. Detta på grund av att fler faktorer måste kontrolleras och dokumenteras.

- Lagar och regler är det största tillväxthindret för de flesta företag enligt återkommande undersökningar från Tillväxtverket. Byggbranschen är en av de mest drabbade även om de gröna näringarna upplever störst försämring på senare år.
- Företagare lägger i snitt ner tio timmar i veckan på administration. Mycket av denna tid utgörs av administration av regler från myndigheter. Företagens administrativa bördor och kostnader har ökat år för år sedan snart tio år. Exempel på regler som orsakat ökad administration är utökade miljöregler, GDPR, lag om personalliggare samt konsumentskyddsregler.

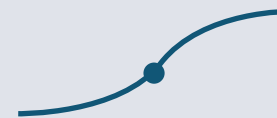
Hur påverkar det mig?

- Ökade overheadkostnader.
- Ökade kompetenskrav och/eller ökade behov av att köpa tjänster.
- Försvårar framförallt för små företag.

Vad kan jag göra?

- Öka kompetensen inom företagen och/eller köp in tjänster.
- Försök hitta sätt att hantera administrationen så rationellt och effektivt som möjligt.
- Överväg att köpa in ett digitala stödsystem som underlättar hanteringen av de administrativa syslorna.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Ökat behov av samverkansavtal

Kundernas ökade krav på helhetslösningar driver på en förändring av installationsbranschen. Affärsmodellerna blir i större utsträckning baserade på kundvärde och förmågan att ta ett större helhetsansvar.

Nya aktörer ökar konkurrensen och erbjuder installation och montering som en del av deras värdeerbjudande. En ökad konsolidering av mindre installationsföretag bidrar också till att det blir svårare att konkurrera med enskilda installationslösningar sålda direkt till kund. Vilket leder till att man som specialist får ta på sig en roll som underleverantör. Allt detta gör att samverkansavtalen blir allt viktigare för ett välfungerande samarbete mellan olika aktörer.

- Allt fler installatörer går mot helhetslösningar antingen genom att bredda sin egen kompetens eller i nätverk med andra företag. Att kunna projektleda en totalentreprenad ökar handlingsutrymmet och lönsamheten.

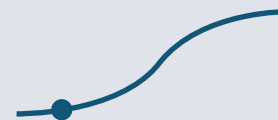
Hur påverkar det mig?

- Kunderna förväntar sig en helhetslösning där någon tar ansvar för projektledning av flera aktörer.
- Sannolikheten att enskilda installatörer behöver samverka med andra företag ökar.
- Villkoren i samverkansavtalet kan ha en avgörande roll för företagets arbetsbelastning och lönsamhet.

Vad kan jag göra?

- Förbered er på en ökad samverkan med olika sorters installatörer och andra aktörer.
- Lär dig hur man skriver samverkansavtal med villkor som passar ert företags affärsmodell.
- Etablera ett kontaktnät med andra aktörer som kan bidra inom de områden där du själv inte är specialist och skapa långsiktiga relationer med dem.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Arbetsmarknad i förändring



Sammanfattning

Arbetsmarknad i förändring

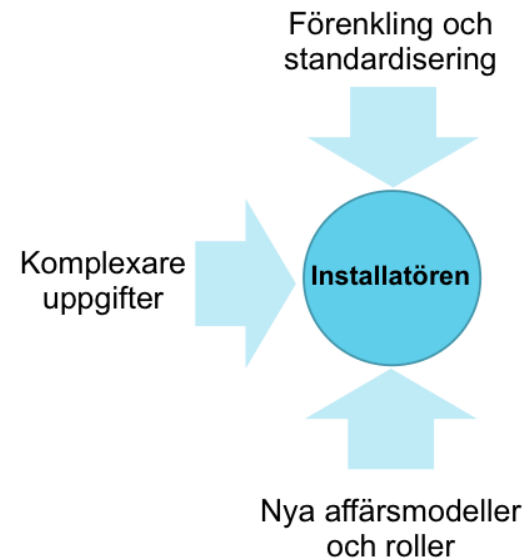
Mycket talar för att det kommer ske större förändringar på arbetsmarknaden fram till 2030 än de senaste femton åren. Nya tekniska lösningar, kompetensinnehåll, kompetensbrist och nya arbetsmarknadsregler är exempel på detta.

Redan idag hämmar kompetensbrist tillväxten för många företag. Den utvecklingen riskerar att bli värre kommande år. Det innebär också att det kommer bli ännu viktigare att vara en riktigt attraktiv arbetsgivare för att locka till sig de medarbetare man vill ha och behöver.

Arbetsmarknaden påverkas också av att digital teknik ändrar arbetsinnehåll samt hur uppgifterna utförs. Vissa arbetsuppgifter blir lättare att genomföra: Installation av standardiserade produkter samt uppgifter som kan utföras med stöd av en digital assistent i en surfplatta eller mobil. Andra uppgifter blir mer komplexa och komplicerade. De kommer helt enkelt kräva en högre kompetens hos medarbetarna. Mycket talar för en tudelad utveckling där medarbetare antingen blir renodlade nischade specialister eller riktigt vassa generalister som kan hantera komplexa situationer och problem.

Detta leder också troligen till allt större skillnader i villkoren för olika grupper av anställda på arbetsmarknaden. Till exempel kommer de som i huvudsak har uppgifter som kan utföras på distans kräva att ett arbetsliv anpassat till deras möjligheter att själva styra över arbetet. Medan de som måste utföras sina uppgifter på en viss plats inte har samma möjligheter. Ju fler rådgivande tjänster installationsföretag har desto mer kommer de här skillnaderna märkas inom branschen.

Samtidigt talar mycket för att spelreglerna kring arbetsmarknaden förändras. EU:s ambitioner att införa lagstadgade minimilöner utmanar den svenska kollektivavtalsbaserade modellen. Det nya huvudavtal mellan LO och Svenskt Näringsliv som förhandlades fram under 2021 kommer också ändra en del grundläggande saker på arbetsmarknaden, exempelvis de ändrade LAS-reglerna.



Vilka trender ingår

- Kompetensförsörjning utmanar allt mer – vikten av att vara en attraktiv arbetsgivare
- Livslångt lärande
- Kompetenser renodlas
- Hållbart arbetsliv
- Verksamhets- och individnära kollektivavtal
- Svenska modellen utmanas

Kompetensförsörjning utmanar allt mer – vikten av att vara en attraktiv arbetsgivare

Förmågan att attrahera, motivera och behålla talanger kommer att vara en av morgondagens stora utmaningar.

Att känna sig meningsfull och ha ett sammanhang är en viktig motivationsfaktor för nya medarbetare. Samhällsfrågor som klimat, hållbarhet och sociala aspekter väger tungt. Det ställer nya och högre krav på såväl arbetsgivaren, som på verksamheten.

- Arbetssökande vill ha arbetsgivare som bidrar i viktiga samhällsfrågor såsom klimatomställningen.
- Förmågan att attrahera och motivera personal är en stor utmaning.
- En kreativ och dynamisk arbetsmiljö, ledare som stöttar medarbetarnas personliga och professionell utveckling är något som anses viktigt när unga väljer arbetsgivare, detta enligt FöretagsBarometern.

Hur påverkar det mig?

- Ökad konkurrens om kompetenta medarbetare.
- Svårigheter att rekrytera ny personal och behålla medarbetare.
- Ökat krav på professionellt ledarskap.

Vad kan jag göra?

- Jobba med den interna kulturen och arbetsgivarvarumärket för att locka talangerna.
- Se vikten av tydliga mål och handlingsplaner och kommunicera ut dem i verksamheten på alla nivåer.
- Bredda rekryteringsbasen.
- Se och förmedla er roll i att göra klimatomställningen möjlig.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Livslångt lärande

Världen vi verkar i förändras och det snabbt. Det finns otaliga exempel på hur branschen förändras och företag löpande behöver uppdatera sin personalstyrka och sina kompetenser.

Samtidigt förändras arbetsmarknaden och tillgången till kompetent arbetskraft ser annorlunda ut idag. Vi ser att utländska företag och medarbetare utbildade i andra länder är en självklar del av installationsbranschens vardag.

- Nya typer av kompetenser krävs i en föränderlig värld. Det är viktigt att kunna se helheten, att vara anpassningsbar, kreativ, kunna planera tid och att kunna övertyga kunden att köpa.
- Individer från hela världen jobbar i Sverige och valideras mot svenska krav på certifikat. Antalet valideringsärenden av utländsk arbetskraft har fyrdubblats på några år.
- Många företag startar utbildningsprogram eller samarbetar nära skolor för att få in mer och ny kompetens. Ikano har startat Hentverkarna och Sweco JUNA, Järnvägsutbildning för Nyanlända och Svea Solar har egen utbildning för solcellsmontörer i egen regi.

Hur påverkar det mig?

- Konkurrensen om arbetskraften ökar och det blir svårare att rekrytera såväl som att behålla befintliga medarbetare.
- Medarbetare och kunder ställer ökade krav på att företagen har en strategi för att utveckla företagets kompetens.
- Svårt att rekrytera på det gamla vanliga sättet om man ska få den kompetens som behövs. Det krävs mer av företagen.

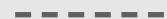
Vad kan jag göra?

- Kravet på att utveckla en mer kompetensbaserad arbetsorganisation ökar. Viktigt att löpande vidareutveckla sin personal. Exempelvis företagskurser och Yrkeshögskolan.
- Engagera dig i alla nivåer på skola för att såväl påverka innehållet i utbildningarna som att få möjlighet att locka talangerna till er. Delta i gästföreläsningar och ta emot praktikanter.
- Rekrytera talanger från hela världen. Våga leta efter kompetens på nya ställen. Inse att du måste investera tid för att säkra företagets framtida kompetens.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Kompetenser renodlas

Renodlingen av beställarrollen har inneburit att beställarna idag ofta har lägre teknisk kompetens än förr. Samtidigt ökar efterfrågan på totalentreprenader och samverkan i byggindustrin.

Detta har i sin tur inneburit att entreprenörerna närmast beställaren har flyttat upp sin position i värdekedjan och numera utför arbetsuppgifter som tidigare utfördes av beställaren. Detta är en förklaring till att dessa totalentreprenörer anlitar underentreprenörer och bemanningsföretag i större utsträckning än tidigare. Skälen är till exempel nedprioriteringar av teknisk kompetens hos beställarledet. Det leder till att utförarledet tvingas kompensera med egen kompetens samt att totalentreprenörerna flyttar sig uppåt i värdekedjan. De renodlar då sin verksamhet och köper in fler underleverantörer och bemanning. Även de ökade kompetenskraven med krav på samverkan, förmåga till lösningar och design, kvalitetskrav, kostnadskrav och tidspress driver på utvecklingen.

- Ökad efterfrågan på totalentreprenader och samverkan på grund av minskad teknisk kompetens i beställarledet.
- Ökad användning av underentreprenörer och bemanningsföretag.
- Vi ser utvecklingen mot en tudelad arbetsmarknad. De som har jobb i framtiden är de som kan erbjuda marknadens mest avancerade tjänster till hög timpenning eller icke-avancerade tjänster till låg timpenning.

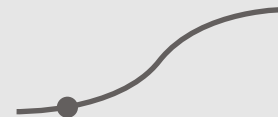
Hur påverkar det mig?

- Positivt för de som vill och kan parallellflytta tillsammans med totalentreprenörerna eller i bästa fall bli totalentreprenör.
- Negativt för de som hamnar längre ner i värdekedjan.

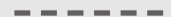
Vad kan jag göra?

- Satsa på kompetensutveckling av chefer och projektledare, då de arbetar närmast beställarna. Certifiera era projektledare.
- Bli engagerad i skolans värld, som i Yrkehögskolan och gymnasium för att skapa ett kontaktnät av presumtiv arbetskraft.
- Fatta ett strategiskt beslut om vilken typ av företag du vill driva och var i värdekedjan du vill befinna dig.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Hållbart arbetsliv

Pandemin har satt fokus på det hållbara arbetslivet där det råder balans mellan arbete och fritid. Perioder av hemarbete har öppnat upp möjligheterna att utföra arbete på distans.

Det är viktigt att dra nytta av det vi lärt oss under pandemin. Arbetsgivare kan förvänta sig önskemål från arbetstagare utifrån detta. Ett mer jämställt föräldraskap där fäder tar större ansvar för föräldraledighet är i regel en självklarhet för yngre generationer vilket skapar utmaningar i våra mansdominerade branscher.

Vi lever allt längre samtidigt som många kommer in i arbetslivet allt senare. Detta skapar ekonomiska utmaningar för samhället och företagen. Det kommer också rapporter om minskad fysisk aktivitet hos unga personer. Därför måste större vikt läggas på en hållbar arbetsmiljö för att fler ska orka arbeta längre och för att locka nya medarbetare till installationsbranschen. För att lyckas behöver vi bli bättre på att se kopplingen mellan en bra arbetsmiljö, högre produktivitet och ökad lönsamhet.

- Digitalisering har gjort det möjligt att effektivisera våra arbetsuppgifter men dålig utformning på digitala verktyg ger en ökad arbetsbelastning.
- Vi blir mindre fysiskt aktiva vilket har negativ inverkan på vår hälsa.
- Vi behöver jobba längre innan vi går i pension.

Hur påverkar det mig?

- Fel utformade verktyg leder till att produktiv tid går till spillo.
- Är arbetet inte anpassat till den fysiska förmågan hos medarbetarna leder det till ökade kostnader för kvalitetsbrister, minskad produktivitet och i värsta fall ökad sjukfrånvaro.
- Medarbetare kan lämna branschen i förtid och det kan bli svårt att rekrytera nya.

Vad kan jag göra?

- Arbeta för att skapa en god säkerhetskultur på arbetsplatsen. Tänk på att kulturen främst sätts via ledarskapet. Främja också fysisk aktivitet och träning.
- Ta alltid hänsyn till arbetsmiljön för användaren vid inköp av nya hjälpmedel, oavsett om det gäller fysiska eller digitala. Tänk på att det är en investering som betalar sig på sikt.
- Vinsterna från en bra arbetsmiljö kommer främst från förbättrad kvalitet, ökad produktivitet och mindre rekryteringsbehov. Inte från minskade sjukkostnader.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)

Verksamhets- och individnära kollektivavtal

Våra branscher utvecklas tillsammans med vår omvärld. Kollektivavtalen behöver spegla förändringar i branschen och omfamna roller som skapats genom omvärldsutveckling.

Medarbetare har behov av flexibla lösningar gällande bland annat arbetstider. Samtidigt som gränserna mellan vad som är att betrakta som tjänsteman eller yrkesarbetare suddas ut.

- Modern teknik med allt enklare montage gör installationsmarknaden tillgänglig för fler aktörer.
- Medarbetarna har behov av flexibla lösningar gällande arbetstider för att få ihop sin vardag.
- Grossistföretag inom byggsektorn har öppet dygnet runt för att hantverkare ska kunna köpa sitt material inför kundbesök utan att begränsas av arbetstider.

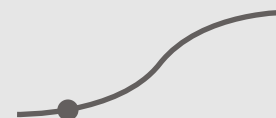
Hur påverkar det mig?

- Svårare att följa byggprocessen då andra inom branschen arbetar fler av dygnets timmar.
- Risk för snedviden konkurrens till följd av att vissa företag väljer att inte bli medlemmar på grund av begränsningen i dagens traditionella kollektivavtal.
- Nöjdare kunder tack vare ökad tillgänglighet.

Vad kan jag göra?

- Utnyttja de möjligheter som finns i dagens kollektivavtal och skapa opinion för förändring av de kollektivavtalsregler som begränsar företagets konkurrenskraft.
- Överväg flexibla tider mot kund om intresse finns internt hos personalen.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Svenska modellen utmanas

Arbetsmarknadens parter har under lång tid höjt ett varningens finger för EU:s vilja att införa lagstiftning på arbetsmarknadens område. En lag om att införa minimilöner synes bli verklighet inom en nära framtid.

Inom EU är det endast ett fåtal länder som på samma sätt som Sverige låter arbetsmarknadens parter hantera arbetsmarknadsfrågorna. Övriga EU-länder använder lagstiftning. Den svenska modellen där arbetsmarknadens parter tillsammans kommer överens om villkor som passar våra specifika branscher hotas nu därför på ett konkret sätt. Samtidigt visar parterna på ansvarstagande genom den nya överenskommelsen om anställningsskydd och omställning, vilket gynnar företag verksamma i Sverige.

- EU:s arbete med "den sociala pelaren" fortgår och lagstiftade minimilöner synes bli verklighet. Den svenska modellen hotas därmed.
- Offentliga arbetsgivare beslutar om höjda löner eller pensionsvillkor, vilket försvårar lönebildningen utifrån den svenska modellen.

Hur påverkar det mig?

- Fokus sätts på frågor som ligger nära facket men som inte lyfter företagens bild av samma fråga.
- Risk för lagstiftning som inte är förenlig med hur svensk arbetsmarknad fungerar. Det riskerar att rubba ett fungerande system, till exempel det i Sverige vedertagna tvistelösningssystemet.
- Svårare att påverka övergripande arbetsrättsfrågor med lösningar, till exempel kollektivavtal som är särskilt anpassade för installationsbranschen.

Vad kan jag göra?

- Opinionsbilda och påverka för arbetsgivarnas rätt att själva förfoga över lönebildningen inom marknadens gränser. Lön efter prestation och bidrag till verksamheten snarare än lika lön för alla.
- Ju fler företag med kollektivavtal desto starkare svensk modell. Säkerställ att såväl du som arbetsgivare och dina medarbetare inser fördelarna med att ha ett kollektivavtal och vara medlem i ett fackförbund. Arbeta för ett väl fungerande fackligt samarbete så nära företaget som möjligt.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)

A woman with her hair in a ponytail, wearing a blue jacket and dark pants, is seen from behind, plugging an orange charging cable into a dark-colored electric car. The car is parked in a lot with trees and a building in the background. The scene is bathed in warm, golden light, suggesting late afternoon or early morning. A semi-transparent dark blue rectangle is overlaid on the center of the image, containing the title text in white.

Accelerande omdaning i branschen

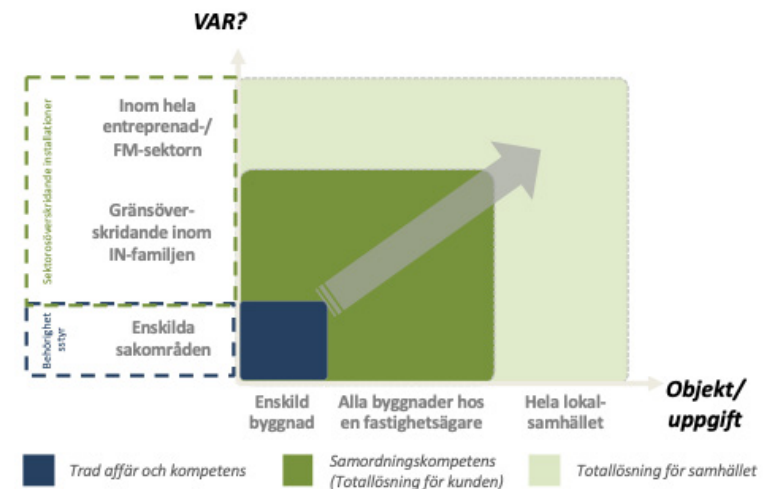
Sammanfattning

Accelerande omdaning i branschen

Nya tekniklösningar och ändrade behov hos kunderna ställer krav på branschens förmåga att leverera nya tjänster samt helhetslösningar. Både för installationer inom enskilda byggnader men framför allt för hela system av byggnader. Det gäller även tjänster där byggnaderna på flera olika sätt ska interagera med omgivningen.

Detta driver på ett ökat behov av samverkan mellan olika installationsföretag. Konsekvensen blir behov av nya samverkansformer och samverkansavtal. Det krävs också nya sorters kompetenser som kan överbrygga gränserna mellan olika specialister och olika steg i värdekedjan. Vi ser också nya aktörer som fastighetsägare och teknikorienterade startups utmana traditionella aktörer i branschen. Vilket ytterligare suddar ut gränserna inom installationsbranschen och mellan installationsbranschen och andra delar av byggbranschen.

För vissa företag innebär detta möjligheter att bredda värdeerbjudandet genom att leverera mer än bara installationer. Till exempel projektering och långsiktigt underhåll. Andra väljer att specialisera sig och agera underentreprenad till större aktörer som tar ansvar för kundrelationen. För närvarande sker också en stark konsolidering där mindre installationsföretag går ihop till nätverk eller köps upp av en större koncern.



Vilka trender ingår

- Nya aktörer ökar konkurrensen
- Affärsmodeller efter kundens behov
- Installatörens roll i en utvecklad värdekedja
- Digitaliserade produkter
- Lev som du lär, det syns

Nya aktörer ökar konkurrensen

Globaliseringen och EU:s ökade rörlighet av varor och tjänster öppnar för nya aktörer – från enstaka till multi-nationella europeiska installatörer för storprojekt.

Snabbkopplingsystem och prefabricerade moduler gör installationerna enklare med avsevärt lägre krav på förkunskaper och behörigheter. Sammankopplade system och branschglidning förändrar marknaden och nya spännande teknik-områden som smarta hem leds av konsumentmarknaden. Vilket öppnar upp för nya teknikaktörer som startups och stora fastighetsägare.

- Enligt Arbetsmiljöverkets utstationeringsregister i mars 2021 arbetar 57 procent av utländsk arbetskraft inom byggsektorn.
- Marknaden för smarta hem leds av konsumentmarknaden med aktörer som IKEA, Clas Ohlson och Kjell & Co samt internationella jättar som Apple, Google och Philips.
- Prefabricerade moduler som till exempel PreBads badrum kortar renoveringstiden vid stambyten genom att flytta mycket av arbetet till fabrik.

Hur påverkar det mig?

- Större internationell konkurrens.
- Kunderna har en hög teknisk mognad och kunskap om vad de kan få.
- Valet av installationsteknik måste anpassas efter uppdraget.

Vad kan jag göra?

- Utvärdera dina fördelar i ljuset av den nya konkurrensen.
- I den mån du behöver – anpassa verksamheten och förtydliga dina erbjudanden.
- Etablera ett kontaktnät med andra aktörer som kan bidra inom de områden där du själv inte är specialist.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Affärsmodeller efter kundens behov

Likt samhället i övrigt utvecklas prissättningen i branschen från pris-per-timme för en installation till ett mer kundvärdesbaserat pris.

Erbjudanden med fasta längre abonnemang utvecklas gällande till exempel kraftförsörjning, ljus eller driftsäker produktion. Detta innebär att installatören kan ta ett större ansvar och erbjuda nya och mer utvecklade värden för kunden.

- Långsiktiga serviceavtal där delar som jour, energieffektivisering och verksamhetsutveckling ingår. Detta öppnar naturligtvis upp för helt nya prismodeller och incitament där digitalisering och toppmoderna anläggningar bidrar till de gemensamma målen.
- Såväl Philips som Schneider är involverade i svenska projekt där slutkunden leasar ljus eller tillgång till kraft. Bravida med flera tillhandahåller helhetslösningar för elbilsaddning med laddstolpar och elpaket.
- Allt fler installatörer går mot helhetslösningar antingen genom att bredda sin egen kompetens eller i nätverk med andra företag. Att kunna projektleda en totalentreprenad ökar handlingsutrymmet.

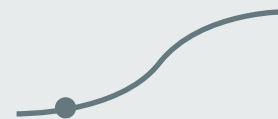
Hur påverkar det mig?

- Ökad möjlighet att skapa längre helhetsåtaganden. En högre position i värdekedjan ökar chansen att påverka.
- Nya aktörer kan äga affären och ge installatören en underordnad roll.
- Ökade krav på kunskap inom entreprenadjuridik och projektledning.

Vad kan jag göra?

- Skapa servicekontrakt till befintliga kunder och påtala fördelen av att inte behöva binda kapital.
- Ingå samarbeten och erbjud marknaden mer utvecklande avtal.
- Överväg vidgning av erbjudandet till andra teknikområden alternativt ingå i nätverk med andra företag.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Installatörens roll i en utvecklad värdekedja

En rad nya aktörer från andra branscher skapar värde genom nya typer av erbjudanden.

De både levererar produkten och äger kunden vilket riskerar att göra installatören till en marginaliserad underleverantör. Teknikutvecklingens allt högre tempo och smalare nischer kräver en ständig kompetensutveckling och ökad specialisering.

- IKEA levererar nyskapande installationslösningar. Verisure säljer smarta hem (larm) med egen larmcentral och väktare. Anläggningen betalas med månadsabonnemang.
- Ahlsell expanderar med; tillverkning, grossist, distribution och installation inom sprinkler.
- Bauhaus, Elgiganten och Byggmax säljer produkter där det går att välja montering och installation som tillval.

Hur påverkar det mig?

- På sikt måste du som företag välja om du vill affärsutveckla, leverera mervärden och äga affären eller om du nöjer dig med att vara underleverantör per timme.
- Med fler aktörer som säljer tjänster ökar konkurrensen. Därmed ökar behovet av att vara unik.
- Kraven på dig som företagare höjs kraftigt vad gäller ledarskap och affärsutveckling då installatören allt mer sällan äger affären.

Vad kan jag göra?

- Fundera över vilken bransch du verkar i – ur kundens perspektiv.
- Specialisera företaget. Spetskompetens och specialistroller är vanligtvis bättre betalda än "allt-i-allo" ("Vi kan allt inom el och vvs").
- Bevaka, odla och utveckla dina kundrelationer. Fundera över vad din kund värderar.
- Ingå i nätverk och skapa samverkansavtal med andra installatörer för att kunna leverera helhetslösningar.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Digitaliserade produkter

Uppkopplade installationer skapar förutsättningar för en helt ny typ av värden och tjänster.

Det nya värdet tillsammans med den vanliga funktionen skapar utrymme för betydligt mer påkostade anläggningar. En ny armatur kan finansieras av brukaren, anläggningsägaren och den som säljer tjänster till din kund.

- Jernhusen kopplar upp dörrlåsen till toaletter på obemannade stationer för att kunna styra sina facility management-leverantörer vid problem.
- Kones hissar styr sin underhållsservice efter användningsfrekvens och slitagenivå på respektive anläggning
- I Deloittes kontor, The Edge i Amsterdam, styrs bland annat platsfördelning och städning efter användandet. Allt fler fastighetsägare kan minska sin manuella rondning tack vare övervakade anläggningar.

Hur påverkar det mig?

- De som levererar en tjänst eller installation med digitaliserade produkter kommer att vara de som äger affären och har de högre marginalerna. Samtidigt sjunker efterfrågan på "armar och ben".
- Att kunna leverera uppkopplade produkter i allmänhet och digitala produkter i synnerhet kommer ställa krav på att nischa sig och ett ständigt lärande.
- Var vaken på var ni kan bidra till mervärden genom digitala erbjudanden. Det är en del av installationen precis som relationshandlingarna.

Vad kan jag göra?

- Erbjud uppkopplade produkter och plattformar för styrning och övervakning.
- Var öppen för nyheter och arbeta med ständigt lärande.
- Överväg vidgning av erbjudandet till service- och informationstjänster och ingå i nätverk med andra företag.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)



Lev som du lär, det syns

Kraven på hållbarhet, kvalitet, miljö och arbetsmiljö ökar alltmer. Det blir numera allt vanligare att hållbarhet och CSR (socialt ansvarstagande) efterfrågas och det följs upp att du lever som du lär.

Fonder och investerare bryr sig om ESG-krav (environmental, social and governance). Kunder synar sina leverantörer via Google, Ratsit och Servicefinder. Ökad transparens märks även i pris- och affärsmodeller. Såväl privatkunder som aktörer i samverkansavtal kräver öppenhet kring till exempel priser och leverantörer betygsätts offentligt i allt fler branscher.

- Upphandlingsmyndighetens hemsida har en huvudgrupp som heter Hållbarhet. Där hittar man information om ämnen som till exempel socialt ansvar och miljö, med kriteriebibliotek för bland annat Bygg och fastighet. För att navigera i EU:s taxonomi kring vilka hållbarhetskrav som ställs på olika branscher finns en "kompass" på EU-kommissionens hemsida.
- Kunder som vill ha fordonsladdare installerad ser helst att du kommer med elbil. Ett exempel på värdet av att leva som man lär. Ert eget beteende blir företagets marknadsföring.
- ISO 9001 och ISO 14001 ställer krav på att omvärldsanalys görs med avseende på bland annat sociala, kulturella och konkurrensmässiga förutsättningar samt miljöförhållanden.

Hur påverkar det mig?

- Krav på att redovisa företagets hållbarhetsarbete vid upphandlingar. Här krävs att man har beaktat frågan ur ett strategiskt perspektiv.
- Det kan bli aktuellt med krav på exempelvis sysselsättningsmöjligheter, kopplat till uppdraget, i form av anställning eller praktikplatser till personer som står långt ifrån arbetsmarknaden.
- Om man i företaget inte har beaktat beställarkrav på hållbarhet kan man heller inte räkna med att vara kvalificerad för den typen av upphandlingar.

Vad kan jag göra?

- Sätt dig in i vad hållbarhet och CSR innebär. Ta reda på nyckelkundernas hållbarhetsarbete samt deras krav och förväntningar.
- Ta ställning till hållbart företagande och profilera er ur ett strategiskt perspektiv.
- Ta fram policy och handlingsplaner baserat på den hållbarhetsstrategi ni har valt.

Trendens mognad



Hur prioriterad är trenden för oss? (Skala 1 – 5)





Summering
**Hur hänger trenderna
samma**

Installationer i en ny värld

Alla de beskrivna trenderna hänger mer eller mindre samman och påverkar varandra i varierande grad. Det gör att affärslandskapet för installatörer står inför stora förändringar mot 2030. Nya tekniska lösningar och krav på hållbarhet förändrar kundernas inställning till sina fastigheter. Samtidigt skapas en förändrad arbetsmarknad med tilltagande kompetensutmaningar.

Hållbarhetsomställningen driver det mesta.

Den starkast drivande trenden som förändrar installationsbranschen är hållbarhetsutvecklingen. Inte minst den pågående omställningen till en fossilfri tillvaro betyder mycket. Fossilfrihet handlar nästan uteslutande om energifrågor och ändrade energilösningar. Men det handlar också om politik. Eftersom olja spelar en mycket stor roll för hur världen ser ut och fungerar kommer alla lösningar bort från ett fossilberoende snabbt bli storpolitik. Därför kommer resan till fossilfrihet var både krokig, snårig och full av minor. Inte desto mindre kommer frågan vara central under lång tid framöver och företag i installationsbranschen kommer ha en nyckelroll i omställningsarbetet.

I Sverige står bygg- och fastighetsbranscherna för en tredjedel av all energianvändning. Även om transportsektorn står för den stora fossilbelastande energikonsumtionen så kommer resan mot fossilfrihet få stor påverkan på fastighetsägarna.

För det första påverkas de av den just nu snabbt växande elektrifieringen av fordonsflottan. Den hamnar i fastighetsägarnas knän när laddkapaciteten ska byggas ut på bred front. Det kommer krävas 250 000 laddpunkter i Sverige 2030 jämfört med dagens 14 000. Detta för att svara mot behovet från den snabbt växande elfordonsflottan. Rent praktiskt kräver detta att fastighetsägaren måste hantera bland annat effektlösningar och lastbalansering. Saker som deras hyresgäster, elbilsförare, vare sig vill behöva förstå eller befatta



Foto: John Gutthred



Foto: Johnér

sig med. För att hantera de frågorna behöver fastighetsägarna praktiskt stöd vilket installationsföretag kan bidra med.

För det andra påverkas hela energisverige av basindustrins omställning till fossilfrihet. De aktuella projekt som planeras för storskalig produktion av bland annat fossilfritt stål och cement kommer kräva kraftigt ökad tillförsel av el. Den samlade elkonsumention i Sverige spås nästan dubblas fram till 2050. Detta enligt ledande experter bland myndigheter, forskare och branschorganisationer. Det kommer i sin tur innebära förväntningar på att använda el och värme smartare än idag.

Detta lär öka kraven på att markant minska fastighetssektorns energikonsumtion. På så sätt skapas utrymme till den fossilfria basindustrins och den växande elfordonsflottans elkonsumention. Effekten av utvecklingen kommer både små och stora fastighetsägare att märka av.

För att klara av omställningen till fossilfrihet har de flesta branscher idag färdplaner med ambitiösa mål. Många ledande företag har redan antagit egna mål. Till exempel har de flesta stora fastighetsbolag i Sverige fastslagna mål om att bli klimatneutrala redan 2030. Det målet kommer inte vara möjligt att nå utan smart styrning av fastigheternas tekniska system menar branschorganisationen Fastighetsägarna.

Utvecklingen kräver också stora investeringar i överföringskapacitet i elnäten. Samma nät som också ska kunna hantera en mer ojämn energiproduktion. Det betyder att fastigheter som inte bara är passiva mottagare av energi utan också från tid till annan är energiproducenter

tack vare solceller på taket. Till det ska mellanlagrande elbilar på parkeringen hanteras, så kallad "vehicle-to-grid". Enligt en rapport från Energiföretagen Sverige kommer det krävas investeringar i elnäten på astronomiska 500 miljarder kronor till 2045. Därutöver lika stora investeringar i ny elproduktionskapacitet.

Smarta digitala lösningar ändrar spelplanen och utgör förutsättningar för fossilfrihet

Digitaliseringen har pågått länge i samhället i stort. Den har också förändrat flera andra branscher i grunden, så som handel och medier. Nu håller digitaliseringen på allvar på att ändra villkoren för fastigheter, bygg och installationer. Under kommande år lär därför även installationslandskapet omformas. De digitala lösningarna ger möjligheter till smart styrning av energi och ventilationslösningar. Samtidigt genererar inbyggda sensorer data som samlas in och analyseras med av AI-tjänster. Detta kommer ge framsynta aktörer kunskapsövertag och försprång.

Kunskapsövertaget handlar om förståelse för hur man styr hela system av fastigheter och inte bara enstaka byggnader. Det ger möjlighet att minska värmeförlusten till hus som inte behöver den för stunden och därmed minska det totala effektbehovet. Det här har gjorts möjligt tack vare IoT och AI samt ny lagstiftning som möjliggör energidelning. Till det ska läggas en elbilsflotta och andra elkonsumerande anläggningar som kan använ-

das som tillfälliga mellanlager. Det ger nya möjligheter att stabilisera energisystemen och minska det samlade effektbehovet.

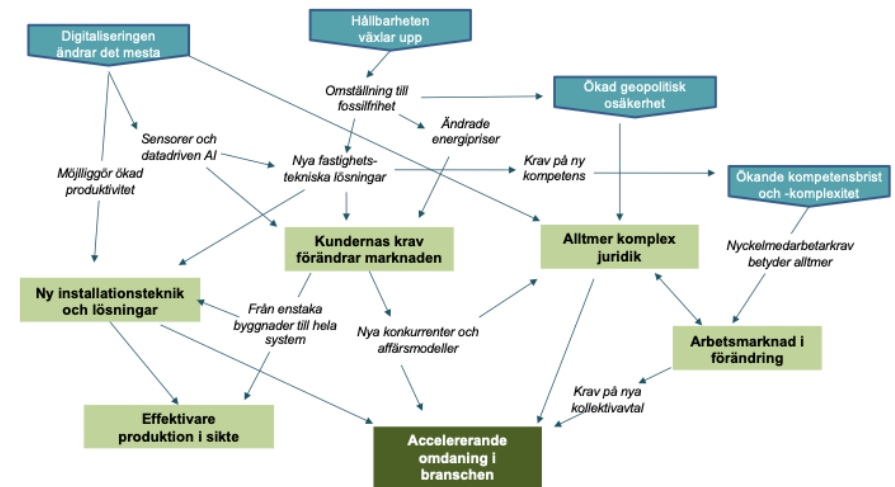
Utvecklingen ger kunderna bättre möjligheter till mer effektiv drift av sina fastighetsbestånd. Det lär i sin tur ändra deras syn på vad de förväntar sig av installations- och fastighetserviceföretag. Det här skapar en ny marknadssituation för branschens företag. Enligt Installatörsföretagens rapport 'Dubbelt upp' från 2018 bedömdes affärspotentialen för svagströmsföretag växa med 100 procent fram till 2025, tack vare den digitala utvecklingen. Hela tillväxten bedömdes komma från projektering, service och funktionstjänster. Det finns alltså stora möjligheter för de företag som aktivt vill ligga i framkant och utveckla nya tjänster och lösningar.

Det är inte bara organisationen Fastighetsägarna som ser att de digitala lösningarna är en central förutsättning i ambitionerna att nå ett fossilfritt samhälle. Olika IoT-tjänster för att nå fossilfrihet "bubblar" redan idag som ett viktigt instrument för att hantera de ökande klimatkraven. Marknaden för installationer av smart teknologi i de fastighetsrelaterade system som styr energi, lär växa kraftigt under resten av tjugotalet.

Digitaliseringen och tillgången till digitalt insamlad data ger också grund för nya arbetssätt i branschen. Även nya installationstekniska lösningar växer fram tack vare digitaliseringen. Till exempel

” Totalt står bygg- och fastighetsbranschen för 33 procent av all energianvändning i Sverige och trots att många fastighetsbolag jobbat länge med energieffektivisering finns mycket kvar att göra. Att ha digitalt uppkopplade undercentraler, ett energiövervaknings-system och att löpande mäta energianvändningen är essentiellt för att kunna göra smarta klimatval. En betydande del av den energi som förbrukas i en byggnad används av hyresgästerna. Här kan fastighetsägaren hjälpa hyresgästen att minska sin energianvändning genom att titta på hur mycket energi som används och hur mycket utsläpp det ger”

Ur Fastighetsägarnas hållbarhetsplattform



kommer den digitala miljön ge bättre överblick och kontroll över var produkter, verktyg och medarbetare befinner sig. Det kan ge väsentligt bättre produktivitet i hela installationskedjan.

Dessutom kan VR-teknik och AI-baserad rådgivning möjliggöra utförandet av fler tjänster på distans. Vilket ytterligare kan effektivisera produktionen.

Kunderna ställs inför en ny verklighet

Fastighetsägare har ofta kunnat vara lite avvaktande inför förändringar. Nu möts de i snabb takt av stigande energipriser samt av tydliga krav från myndigheter och finansärer om att minska den egna miljöbelastningen. Redan idag räknar framsynta fastighetsägare som Akademiska hus och Vasakronan, att investera

ringar i smart styrning och smarta installationer lönar sig med relativt korta investeringshorisonter.

Vinsterna är inte bara ekonomiska, bättre driftsekonomi ger bättre avkastning vilket ger bättre värdering vilket ger bättre finansieringsvillkor, utan också miljömässiga. Detta ger fastighetsägarna ett bättre varumärke. Både bland kunder, investerare och medarbetare. Men det sker inte med självklarhet. Inom branschen finns en stor tröghet och bland en del fastighetsägare finns också en stigande irritation på att "gröna" byggnaders tekniska driftprestanda inte håller vad de lovade när de projekterades.

För fastighetsägarna innebär den samlade utvecklingen att en ny ordning växer fram. Större fastighetsbolag har ofta

egen kompetens och kunskap för att kunna hantera de här frågorna. De kan ställa genomtänkta krav vid upphandlingar och inköp av tekniska system. Många mindre fastighetsägare har inte någon egen förmåga att navigera i det här landskapet. Därmed kommer kraven öka på företagen i installationsbranschen att bistå och hjälpa dem. Det handlar både om att skapa förståelse för den mer komplexa fastighetstekniska världen som växer fram. Det handlar också om att guida dem till rätt lösningar. Detta ger redan idag stora affärsmöjligheter för företag som är framsynta och investerar i nya tjänster och kompetenser.

Branschen står inför ett kompetensskifte

Utvecklingen kommer föra med sig att branschen behöver andra kompetenser

än tidigare. Lösningen lär till viss del ske via vidareutbildning av dagens medarbetare. Men vi ser också att helt nya yrkesgrupper är en förutsättning för att branschen ska klara av att fånga de nya affärsmöjligheterna. De traditionella installationerna kommer kunna utföras allt mer effektivt tack vare bättre lösningar och teknik för praktiska installationer. Dessutom kommer ett ökat antal installationer i byggnader gå över till svagströmlösningar och strömförsörjas med Power over Ethernet (PoE) istället för starkström. Det kommer ytterligare medföra en förskjutning av arbetsinnehållet för montörer. Mer tid på konfigurering och få installationerna att fungera i en digital miljö, snarare än att endast montera rätt saker på rätt sätt. Samma sak gäller på vvs-området där en ökad andel av arbetsinnehållet

kommer utgöras av energirådgivning och digital styrning av det som installeras.

Det här leder troligen till att branschen behöver ta ett samlat grepp om hur en tillvaro där den digitalt drivna hållbarhetsomställningen ändrar spelreglerna och förändrar kompetenskraven. Vilka ska utbildas? Vilka förmågor behöver de ha? Och hur ska dagens medarbetare få möjlighet att förstå det nya landskapet på ett utvecklande sätt? Dessutom måste nya grupper av nyckelmedarbetare lockas till branschen för att hantera den ökande komplexiteten. Yrkesgrupper som ofta har högskolebakgrund, såsom

jurister och UX-utbildade personer, är målgrupper som sällan tänker på installationsbranschen när de funderar på ny arbetsgivare. Det lär därmed bli en ökande utmaning kommande år.

Sammantaget kommer det här ytterligare trycka på behovet av att öka branschens attraktionskraft på ett bredare sätt än tidigare. Dessutom lär det behövas nya ersättningsmodeller och kollektivavtal som tar hänsyn till kompetensomställningsbehovet och nya arbetssätt. Hela utvecklingen lär därför ytterligare driva fram en förändrad arbetsmarknad på sikt.



An aerial photograph of a solar farm at sunset. The solar panels are arranged in neat, parallel rows across a green field. In the background, a large lake is visible, surrounded by a dense forest. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow over the entire scene. The sky is filled with soft, colorful clouds.

Samhället och branschen 2030 - sammanfattande framtidsbild

Installationsbranschen 2030 – fyra framtidsscenario

Vart är världen på väg? En del kommer vara sig likt 2030 men annat kommer ha förändrats. Nedan följer fyra framtidsscenarioer som helt kort visar på hur installationsbranschen kan komma att se ut 2030.



Fundera gärna när du läser: Vilket scenario tror du själv är verklighet 2030?

De fyra scenarierna bygger på olika utfall av två tunga trender:

- Kommer fastighetssektorn vara fullt ut digitaliserad eller inte?
- Kommer det fortsätta vara ett väldigt högt tryck mot fossilfrihet, det vill säga omställning av energilösningar och vardagsliv eller klingar utvecklingen av?

Huvudscenariot "det stora språnget" bygger på att utvecklingen vi ser idag fortsätter med full kraft under resten av tjugotalet. De andra scenarierna visar helt kort hur det kan bli om någon av trenderna ovan stannar av.

Det stora språnget

Året är 2030. Omställningen till ett hållbart och energieffektivt samhälle har gått snabbare än förväntat. Kraven från kunder och konsument, stat och myndigheter, EU och näringsliv har alla växlats upp och drivit på utvecklingen markant. En av de främsta framgångsfaktorerna har varit digitaliseringen av fastighetsbranschen samt installatörernas förmåga att snabbt svara på de förändrade

behoven. Nya tekniklösningar och sammankopplade system har öppnat upp möjligheter för effektiv styrning såväl i enskilda byggnader som mellan byggnader och på övergripande samhällsnivå. Den smarta energieffektiva staden börjar bli verklighet på allvar.

Accelererande omställning

På grund av ökade energipriser och ett större fokus på hållbarhet har kunderna ställt högre och högre krav på energieffektiva lösningar och styrning. Hållbarhetskriteriernas betydelse för investeringar har tillsammans med skärpta regleringar också eldat på omställningstakten. I alla delar av samhället har utvecklingen kommit långt. Villaägare har installerat solpaneler i rekordtakt och kommuner har gjort enorma satsningar på energirenovering och miljövänliga lösningar. Tack vare en effektiv samordning bland myndigheter, kommuner, näringsliv och andra aktörer har Sverige nått långt på vägen mot de uppsatta målen. Men vi är inte där än och omställningen fortsätter därför i hög takt.

Uppkoppling och sammankoppling

5G, IoT och sensorer är idag inbyggda överallt i en omfattning som bara optimisterna trodde för tio år sen. Att fler och fler prylar skulle bli uppkopplade var det ingen som vi tvekade på, men att integreringen och sammankopplingen skulle gå så snabbt har överraskat. Tack vare öppna standarder och oväntat användarvänliga installationer, domineras i dag Sverige av system som kan kommunicera med varandra och helhetslösningar som täcker både enskilda fastigheter och system av byggnader. Den enorma mängd data som dagligen genereras har öppnat upp möjligheter för avancerad analys. Och idag är artificiell intelligens och prediktivt underhåll av fastigheter en självklarhet för fastighetssektorn och samhället. Fastighetsägare har på allvar fått upp ögonen för potentialen att både höja värdet av fastigheterna och sänka kostnaderna. Privatpersoner tycker det är självklart att det ska finnas smarta hem i en smart fastighet. Tack vare detta projekterar man in IoT-infrastrukturen tidigt i byggprocessen. Både vid nybyggnation och vid renoveringar.

Branschen axlar ansvaret

Utan installatörer når vi inte klimatmålen. Det var en sanning inom installationsbranschen i början av tjugotalet men nu har det också blivit uppenbart för resten av samhället. Vi har fått en ny generation installatörer, drivna av att bidra till en bättre värld samtidigt som de får en trygg anställning genom sin kompetens. De har ställt högre krav på

arbetsgivarna och gjort livslångt lärande till en självklarhet. Vissa installatörer har blivit mer specialiserade, och vissa har tagit en mer samordnande generalistroll. Överlag har behovet av samverkan mellan olika sorters kompetenser ökat, och nya samverkansmodeller mellan olika installationsföretag har uppstått. En del har valt vägen som specialiserad underentreprenör. Andra har gått samman till större företag för att klara av att leverera helhetslösningar till kund i det komplexa landskap som installationer numera utgör. Detta har i sin tur lett till att helt nya sorters kompetenser också kommit in i branschen, exempelvis programmerare och dataanalytiker.

Nya möjligheter och konstellationer

Idag har många gamla surdegar och problem blivit lösta eller är på god väg att lösas. De företag som vill utvecklas och lära sig nya saker har ett överflöd av alternativ att välja mellan. Det har också lett till att företag som vågar ta sig an nya utmaningar har ökat sin lönsamhet markant. Det sker via nya tjänste-koncept som hjälper kunder med helhetstänk, projektering och rådgivning. Allra bäst har de lyckats som har hittat affärsmodeller där de inte bara utför praktiska installationer utan också säkerställer tillgänglighet till bra digital data samt drar fördel av den insamlade datan. Även andra företag än installationsföretag har utnyttjat detta och i kölvattnet av utvecklingen har gränserna suddats ut och många frågar sig idag vad installationsbranschen egentligen består av.



Foto: Johnér

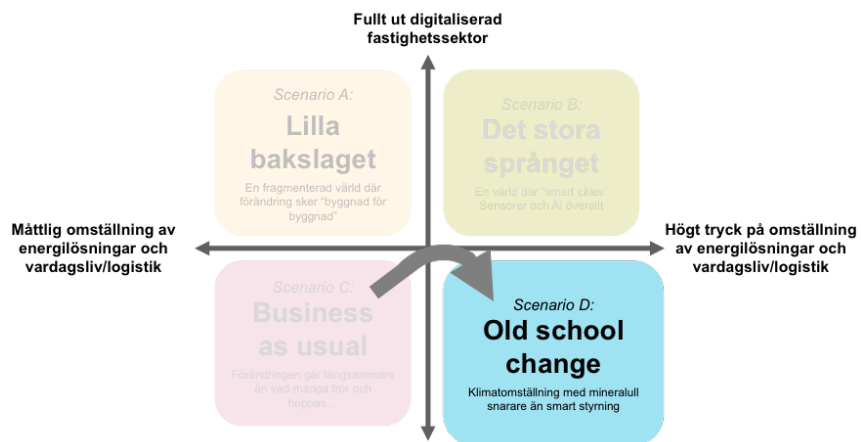
Old school change

Trots alla höga ambitioner på det digitala området har fastighetsbranschen visat sig väldigt trög. Visserligen har det installerats sensorer på många håll men inte alls i den omfattning många hoppades på i början av tjugotalet. Många fastighetsägare resonerar som så att eventuellt kan de installera sensorer när de byter ut gamla anläggningar men bara om det inte är för dyrt eller bökitigt. En annan invändning är att man blir beroende av olika digitala tjänsteleverantörer.

Omställningstrycket mot fossilfrihet står väldigt högt på samhällets agenda. Samtidigt finns frågor om trygghet, säkerhet och resiliens högt upp på dagordningen. Det har medfört att många väljer beprövade lösningar snarare än att

sätta sin tillit till digitala lösningar. De upplevs sårbara och mer osäkra. Energi- frågan är i ropet med krav på energieffektiviseringsåtgärder men för fastighetssektorn hanteras frågorna fortfarande med traditionella åtgärder. Det är mineralull och LED-lampor för hela slanten. Det som tillkommit jämfört med läget i början av tjugotalet, är elektrifieringen av transportsektorn varför laddstolpsfrågan tvingar fastighetsägare att agera för att lösa kundernas laddbehov.

För installationsbranschen har det inneburit ett fortsatt stort tryck på klassiska, stabila installationer men framför allt har aktörer från byggmaterialindustrin lyckats trumfa igenom att det är med tjockare ytterväggar och bättre fönster vi räddar klimatet.



Lilla bakslaget

Tilltron till sensorer har genomsyrat fastighetsbranschen under hela tjugotalet. Men det visade sig vara svårare än trott att skapa integrerade system. Det var framför allt problemen med att enas om standarder för överföring av sensorernas data samt bristande tilltro till de molnbaserade lösningar, som är förutsättningen för smart samordning mellan olika aktörer.

Idag är det fortfarande en fragmenterad värld där varje system och byggnad optimeras som enstaka objekt. Den samlade samordningen har uteblivit. Fastighetsbranschen är alltså fullproppad med digitala sensorer och produkter men alla lösningar och digitala utbyten sker i "stuprör" som inte kommunicerar med varandra.

Konsekvensen för installationsbranschen har blivit att de traditionella installationsaffärerna har gått som tåget. Även tjänster som hjälper enskilda fastighetsägare att hantera den praktiska samordningen av lösningar för energi och inomhusklimat inom enskilda byggnader går bra. Det kräver alltså en fortsatt specialisering av kompetenserna men behovet av vassa generalister som kan navigera, samordna och synkronisera lösningar i ett sammanvävt IoT-landskap har kommit av sig. Precis som i början av tjugotalet är erbjudandena fortfarande produktcentrerade snarare än kundcentrerade och de gamla kick-back-baserade samarbetena med produkttillverkarna är fortfarande legio i branschen.

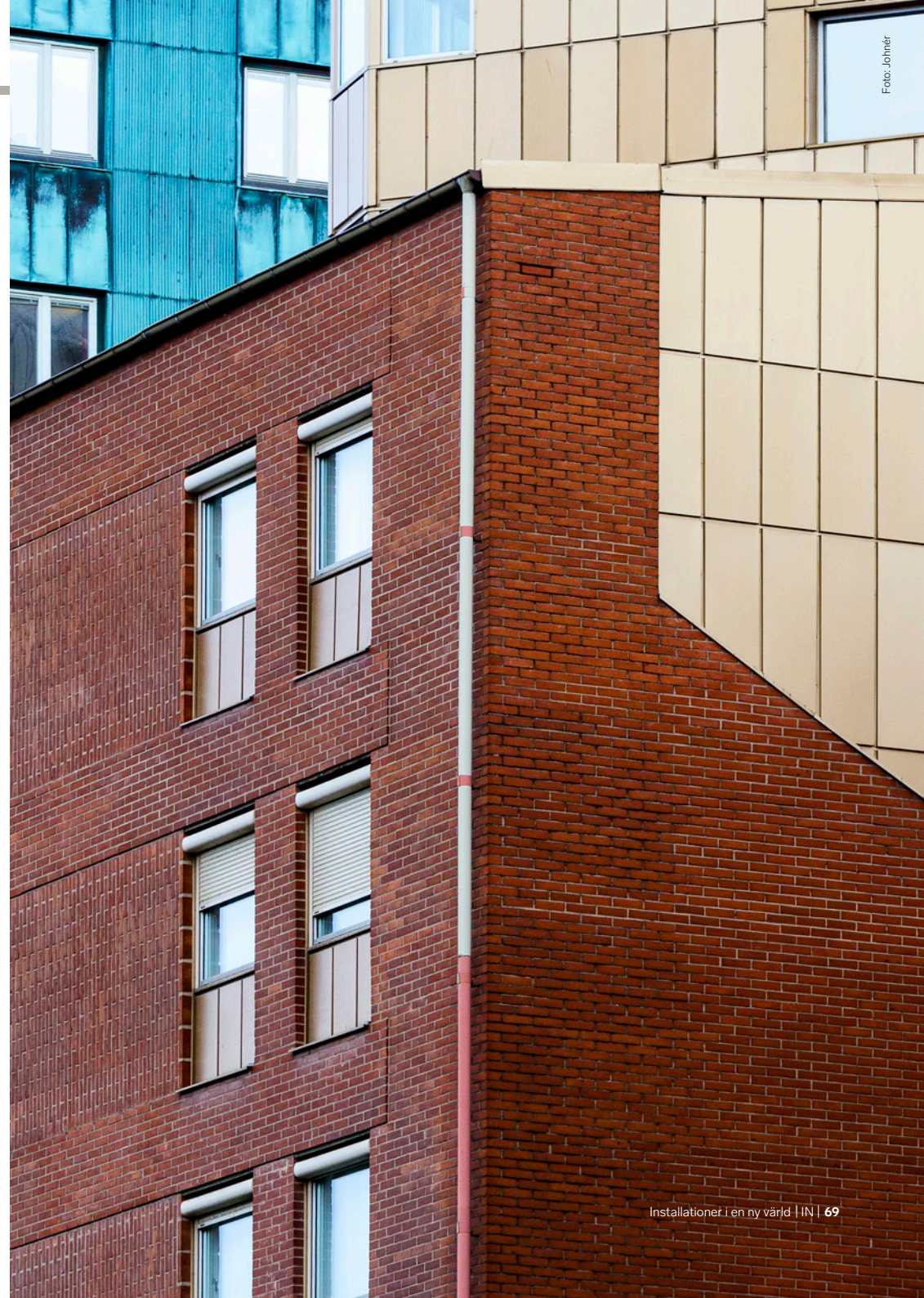


Foto: Johnér

Business as usual?

Den digitala utvecklingen i samhället har fortsatt under tjugotalet men trögheten inom bygg- och fastighetssektorn är fortfarande stor. "Så-här-brukar-vi-göra"-faktorn är fortfarande dominerande och villigheten att investera i nya lösningar är måttlig.

De omfattande hackerattackerna mot Sveriges el- och VA-nät som skapade omfattande problem under åren 2023-2025 lever fortfarande kvar i medvetandet. Många fastighetsägare är därför väldigt tveksamma till att koppla upp sina tekniska systemen mot molntjänster. Även inom installationsbranschen finns en skepsis mot att gå över till digitala stödsystem för öka effektiviteten i arbetet. Många medarbetare kände sig kontrollerade när digitala lösningar för att öka effektiviteten introducerades. Känslan av att arbetsgivaren

övervakar dig gjorde att många medarbetare flydde de arbetsgivare som försökte introducera de här systemen i mitten av tjugotalet.

Behovet av klimatomställning är större än någonsin. Men de höga bränslepriserna under inledningen på 2022 fick ringar på vattnet. Kostnaden för ökade hållbarhetsambitioner blev så stor att politikerna började vackla. Hållbarhetskraven har därför visserligen ökat men inte alls i den omfattning som det talades om för tio år sen. Det är transportsektorn och delar av basindustrin som tvingats axla ansvaret för att Sverige ska bli fossilfritt. Fastighetsägarna har därför kunnat luta sig tillbaka och inte behövt göra stora investeringar för att skapa de smarta byggnader och smarta städer som många hoppades på i början av tjugotalet.

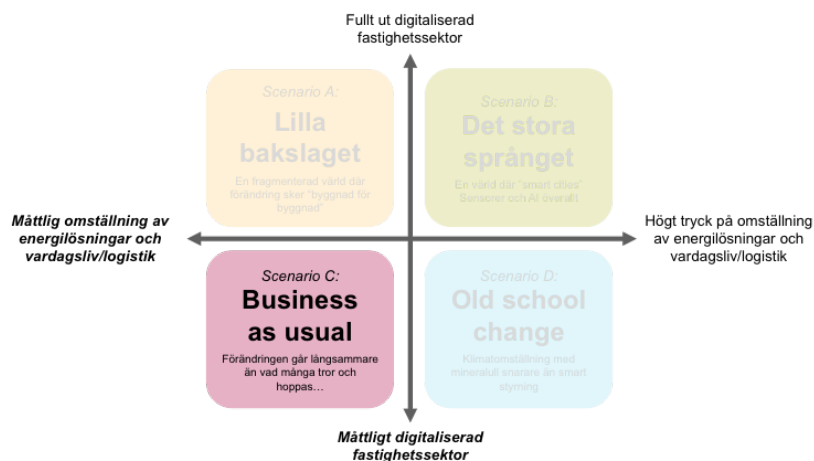


Foto: Jörnér

Har du frågor om innehållet i denna rapport?

Besök vår hemsida www.in.se/omvarldsrapporter.
Där hittar du också samtliga källor och användbara länkar.

Installatörsföretagens 3 600 medlemmar är entreprenörer, arbetsgivare och företagare verksamma inom branschen för tekniska installationer. Det är våra medlemmar som med sina 50 000 medarbetare installerar, optimerar och kontrollerar värme, ventilation, vatten, el- och teleteknik. Vi representerar även entreprenörerna inom elkraft som säkrar infrastrukturen för Sveriges elförsörjning.

Installatörsföretagen är en bransch- och arbetsgivarorganisation.
Vi är en del av Svenskt Näringsliv.



Installatörsföretagen