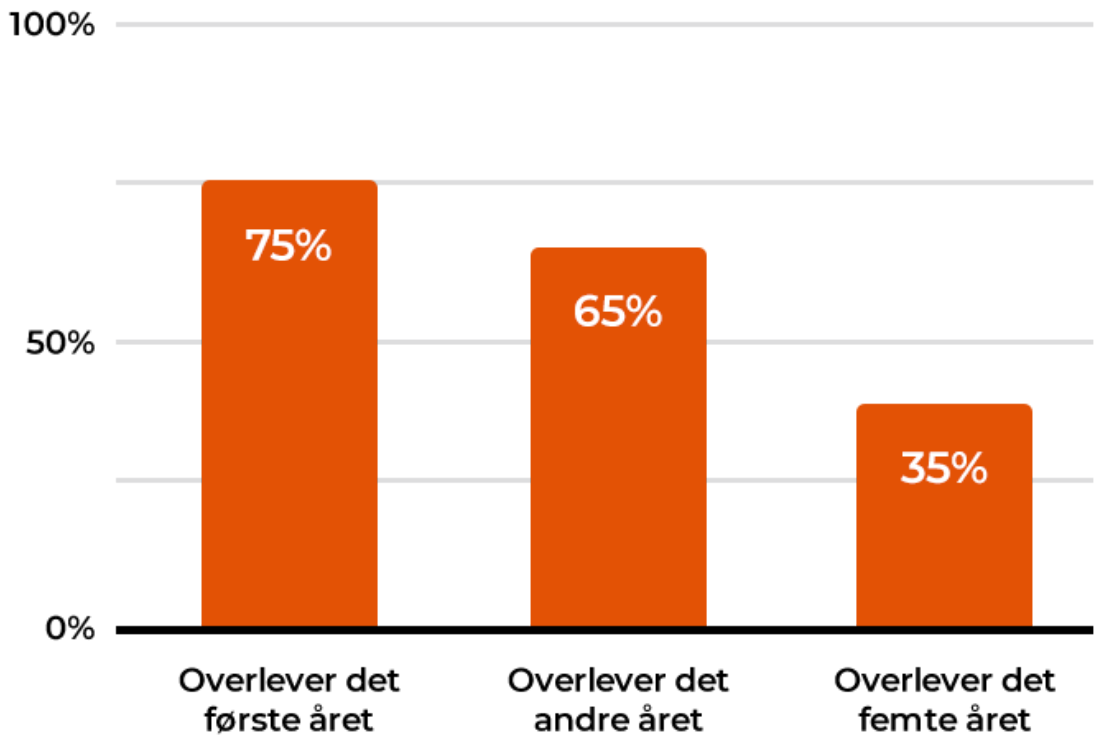
Svenn

LØNNSOMHETSGUIDE FOR NYOPPSTARTEDE TØMRERE

5 steg til lønnsomme prosjekter hver gang
- uten at det går på bekostning av kvaliteten.

Bygg- og anleggsbransjen er en av verdens mest voksende bransjer, men også den som er mest utsatt for konkurs - kun 75% overlever det første året.



© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

Det er ekstremt krevende å lykkes som håndverker. Bransjen stod i 2020 for **26% av alle konkurser** i Norge - og **bare 35%** på verdensbasis overlever lenge nok til å feire 5-års jubileum.

Så hvordan overlever man i en av verdens tøffeste bransjer? Hvordan jobbe lønnsomt og samtidig ha tid til å fokusere på kvalitet og stolt håndverk?

Det er disse utfordringene vi i Svenn jobber med å løse for våre kunder, som alle tømrerbedrifter har i bakhodet hver dag de drar på jobb - og som vi ønsker å svare på med denne lønnsomhetsguiden.

"Denne guiden er basert på samtaler vi har hatt med tusenvis av tømrere som har sett pilen peke nedover, men som har klart å **snu trenden før det er for sent** - uten at det har gått på bekostning av håndverket og kvaliteten de leverer."

Sondre Blaasmo
Daglig leder, Svenn AS

INNHOLD | LØNNSOMHETSGUIDE FOR NYOPPSTARTEDE TØMRERE

1 | BLI GODT KJENT MED TALLENE DINE »

2 | LAG ET PRISTILBUD DU FAKTISK TJENER PENGER PÅ »

3 | BRUK 10 MINUTTER EKSTRA PÅ BUNNSOLIDE KONTRAKTER »

4 | PLANLEGG, PLANLEGG, OG PLANLEGG »

5 | GJENNOMFØR JOBBEN RIKTIG OG EFFEKTIVT »

© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

1 | BLI GODT KJENT MED TALLENE DINE

Kostnadsestimering er en utfordrende og tidkrevende aktivitet - som det er lett å gjøre feil. 85% av alle byggeprosjekter **går over budsjett** - og en av hovedårsakene er for dårlig datagrunnlag ved estimering av kostnader.

Denne jobben er enda vanskeligere i oppstartsfasen når du starter med nogenlunde blanke ark. Risikoen er derfor stor for at du priser kostnaden for lavt på noe du konsekvent bruker litt mer tid på - og motsatt.

Men dette vet du ikke før du tar hodet opp av sanden, skaffer deg en oversikt og blir bedre kjent med egne tall - som ikke skal så mye til.

Det første du burde gjøre for å øke lønnsomheten er å skaffe deg en oversikt over dine **læringstall** - som viser hvor mye dine forrige prosjekter kostet.

Når et prosjektet er ferdig kan du sammenligne de faktiske resultatene med estimatene du gjorde før prosjektet startet.

I 9 av 10 tilfeller vil du finne små og store forbedringsområder som kan øke lønnsomheten på ditt neste prosjekt.

“Mange bekker små...”

Hvordan samle og holde kontroll på læringstallene:

- Finn din gjennomsnittlige kostnad pr kvadratmeter med hjelp av et et regneark hvor du legger inn alle prosjekter du har fullført. Denne kan gjøres så enkel eller avansert du bare ønsker.

Navn	Type	Verdi	m^2	Kostad pr m^2
Kjøpsgata 16	Oppussing	370000	78	4743 kr
Torgsveien 7	Oppussing	190000	52	3654 kr
		Snitt kostnad pr m^2		4198 kr

- Start så tidlig som mulig med et **digitalt prosjektstyringssystem**, som oppsummerer timer og materialforbruk automatisk for alle deler av prosjektet. Dette genererer læringstall på auto-pilot, og frigjør mer tid til annet arbeid.

- Hold et **prosjektregnskap** på alle jobber - ikke bare på de hvor det er påkrevd (prosjekter over 300,000 omsetningsverdi).

© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

2 | LAG ET PRISTILBUD DU FAKTISK TJENER PENGER PÅ

Det å lage et lønnsomt pristilbud er også en omfattende oppgave. Utallige variabler og eventualiteter skal inkluderes - for hvis du glemmer noe her, så er det for sent å ta betalt for det når prosjektet er ferdig. Det er penger ut av egen lomme.

Et pristilbud består av mange, varierende poster - men én fast post i ethvert pristilbud er **timeprisen**.

Hvis denne er regnet på feil grunnlag, så har du et dårlig utgangspunkt for et lønnsomt prosjekt (det er begrenset hvor mye påslag du kan ta på materialer, tross alt).

TIMEPRIS =
UTGIFTER x PÅSLAG

© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

Dette tar oss litt tilbake til forrige punkt i denne guiden: Bli godt kjent med tallene dine - nærmere bestemt **alle utgifter**.

For kjenner du utgiftene så vet du også hva du må ta i timen for å gå i null - og hvor mye påslag du må legge på for å drive lønnsomt.

I starten er det forholdsvis enkelt å holde oversikt over kostnadene, men etterhvert som man vokser og utgiftene baller på seg - så er det lett å miste kontroll. Og hvis timeprisen da forblir den samme selv om utgiftene vokser, så har du et problem.

Derfor er det viktig å rutinemessig se over og oppdatere utgiftsoversikten din, slik at du til enhver tid vet at timesprisen din er lønnsom.

Viktig å huske i utgiftsoversikten:

- Lønn, kontor, firmabil, telefon, utstyr og verktøy, regnskapstjenester, kurs og opplæring
- Feriepenger (12,5% av lønn)
- Arbeidsgiveravgift (14% av lønn)
- Tjenestepensjon (2% av lønn)
- Yrkesskade- og andre forsikringer

© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

3 | BRUK 10 MINUTTER EKSTRA PÅ BUNNSOLIDE KONTRAKTER

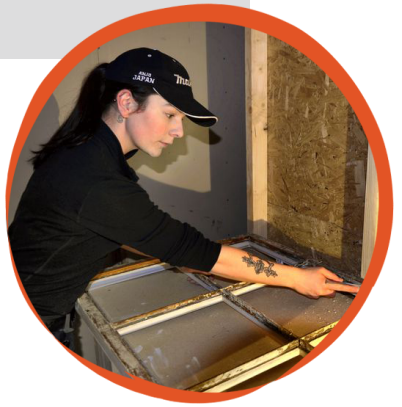
Du har gjennomført en jobb du er stolt over, siste faktura er sendt, og du er i full sving med neste prosjekt.

Plutselig ringer kunden fra det forrige prosjektet med en smørbrødliste av punkter som hverken er avtalt skriftlig eller festet i kontrakten - og varsler at siste faktura ikke blir betalt.

Slike saker er dessverre vanlig for håndverkstjenester - for det finnes nok av **urimelige og utnyttende kunder** der ute.

> "Uansett hva vi gjør, er det alltid noe som kan plukkes fra hverandre og kritiseres – **helst for å få avslag på faktura.**"

Lene Gjerstad Solhaug
Håndverker



© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

For enhver nyoppstartet tømrerbedrift kan et tap av to uker med produksjon og materialer være stort nok til å sende bedriften mot konkurs. Om ikke det blir siste spiker i kisten, så kan det få stenen til å begynne å rulle.

Da er det viktig å heller bruke litt ekstra tid på å sikre seg, både før arbeidet begynner og underveis som prosjektet vokser og endrer seg, med **standard kontrakter** og **skriftlig dokumentasjon på absolutt alt**.

Slik sikrer du deg:

- Gode kontrakter. I jobber med private forbrukere er det **Håndverkertjenesteloven** som er gjeldende, og denne er ufravikelig. Bruk derfor standardkontraktene **NS 3501** og **NS 3502**, som begge er gratis og laget for å dekke denne loven.
- Skriftlige avtaler og endringsmeldinger **før** arbeidet begynner.
- Grundig dokumentasjon av utført arbeid (en tømrer vi snakket med tok i snitt 300-500 bilder pr prosjekt via **Svenn-appen**).
- God kommunikasjon gjennom hele prosjektet, både for å bygge forhold med kunden og for å styre forventningene.
- Avtal regelmessig fakturering - og utfør det. Husk at det tar tid å få betalt (fra 14 til 30 dager etter faktura er sendt), så strenge rutiner for fakturering er **essensielt** for å holde likviditeten god.

© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

4 | PLANLEGG, PLANLEGG OG PLANLEGG

For å øke sjansene for at du leverer et lønnsomt prosjekt hver gang - så handler det om å ta styring og ha kontroll på variablene du faktisk kan råde over.

Hvis en leveranse blir forsinket, hva kan dere gjøre i mellomtiden? Er planleggingen god nok vil du til enhver tid ha svaret på det spørsmålet, og du slipper at arbeid utføres i feil rekkefølge og må gjøres på nytt.

Det holder produksjonen og produktiviteten gående, kundene fornøyde, og lønnsomheten positiv.

I tillegg vil god planlegging gi deg bedre oversikt over dine tilgjengelige ressurser til enhver tid - en oppgave som selv "de store" **kan feile på**.

> "Bedriften vil begynne å blø på prosjekter som normalt ville hatt grei lønnsomhet."

JOHN PETER ALSTAD
Tidl. daglig leder i Grunnarbeid AS

© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

Slik planlegger du for lønnsomhet:

- Bruk litt ekstra tid på detaljerte prosjektplaner hvor du stykkvis bryter ned oppdraget - slik at du får et bedre bilde på hva som må gjøres, og i hvilken rekkefølge.

- Lag en enkel **prosjekt- og bemanningsoversikt** som viser hvor mange folk du trenger - eller om du har rom for å ta på deg flere prosjekter. Slik får alle prosjekter optimal produktivitet - og du slipper strekk i mannskapet.

Prosjektnavn	Januar	Februar	Mars	April
Prosjekt 1	2	3		
Prosjekt 2	4	4		
Prosjekt 4		1	5	
Sum behov	**6**	**8**	**5**	
Kapasitet	5	5	5	5
Innleid	1	2		
Differanse	**0**	**-2**	**0**	**5**

- Begrens veksten din. "**Growth eats cash**", så du må ha stålkontroll på ressurser og likviditet før du påtar deg flere, større prosjekter samtidig.

© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

5 | GJENNOMFØR JOBBEN RIKTIG OG EFFEKTIVT

Når arbeidet begynner, handler det om å jobbe effektivt og kvalitetsbevisst for å levere et lønnsomt prosjekt.

Et godt **kvalitetssikringssystem** vil hjelpe deg langt på vei mot å sikre at krav og standarder blir fulgt - men det absolutt viktigste du kan investere i, er **kommunikasjon**.

1 av 3 byggeprosjekter feiler nettopp på grunn av **dårlig kommunikasjon**, og det er estimert at **35% av tiden** på en byggeplass blir brukt på ikke-produktive oppgaver - som blant annet å innhente informasjon.

Når kommunikasjon og informasjon flyter fritt både på bedrifts- og prosjektnivå, med hjelp av digitale løsninger, så er dette problemet løst fra dag én.

Arbeiderne på byggeplassen har informasjonen de trenger uten å måtte ringe prosjektleder, de kan stille spørsmål og fortsette å jobbe mens de venter på svar, og det er enklere å sende fellesmeldinger og bekrefte at de blir mottatt.

Kommunikasjon og informasjon er såpass viktig for vellykkede, lønnsomme prosjekter at det ble dedikert et eget kapittel i Bygg21 sin rapport "**Vi bygger best - med åpenhet og tillit**".

> "En viktig driver for vellykkede byggeprosjekter er å gjøre alt riktig første gang, samt å prosjektere og bygge effektivt. For at det skal skje er det **viktig at all relevant informasjon flyter sømløst** gjennom prosjektet."
>
> **Bygg21**
> "Vi bygger best - med åpenhet og tillit"

Slik får du god kommunikasjon på dine prosjekter:

- **Led med eksempel**. Gode holdninger og rutiner starter øverst, og det er enklere for ansatte å stille spørsmål hvis det er god kultur for det.

- Velg en kommunikasjonsløsning som faktisk er **laget for bransjen**.

  Det holder chattingen konsentrert til arbeidet, du samler alle digitale verktøy i én løsning, og det blir enklere å organisere kommunikasjonen pr prosjekt.

- Ta i bruk et digitalt system som gjør det enklere å **oppbevare og dele dokumenter med alle på prosjektet**.

  Da vet alle hvor de finner det, antall telefoner du mottar blir halvert til bare 1000 pr dag, og det går mye raskere å oppdatere tegninger og avtaler.

© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

OPPSUMMERING | KORT FORTALT

BLI GODT KJENT MED TALLENE DINE:

Start så tidlig som mulig med å samle inn og organisere læringstall - som vil gjøre det mye enklere å estimere kostnader korrekt og lønnsomt.

LAG ET PRISTILBUD DU FAKTISK TJENER PENGER PÅ:

Ha kontroll på utgiftene - så vil du aldri ende opp med en timepris du taper penger på. Lag en oversikt - og oppdater regelmessig.

BRUK 10 MINUTTER EKSTRA PÅ BUNNSOLIDE KONTRAKTER:

Sørg for at du får betalt for arbeidet. Gode konktrakter og fullstendig dokumentasjon beskytter både deg og kunden (bruk det som et konkurransefortrinn) - og strenge rutiner for fakturering holder lysene på.

PLANLEGG, PLANLEGG OG PLANLEGG:

Ta deg tid til å lage detaljerte prosjektplaner hvor du bryter ned alle aktiviteter, holdt oversikt over dine mannskapsressurser for å unngå at du sprer deg for tynt, og planlegg en forsiktig vekst i tråd med kapasitet og kompetanse.

GJENNOMFØR JOBBEN RIKTIG OG EFFEKTIVT

Kommunikasjon og informasjonsflyt kan “make or break” ethvert prosjekt - uavhengig av størrelse. Sørg for at du har verktøyene som trengs for å holde byggeplassen lønnsom.

© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com

HVORFOR BYGG TRØNDELAG OG ANDRE NYOPPSTARTEDE TØMRERE VELGER SVENN

Som håndverker velger du ikke yrke tilfeldig. Du liker å bruke hendene, føle tyngden av verktøyet og kjenne lukten av materialene. Å skape noe er det som gir deg glede i arbeidet. Når man setter kvaliteten først er det godt å være håndverker.

Men å drive en håndverksbedrift er utfordrende. Administrasjon og papirarbeid tar mye oppmerksomhet.

Svenn fjerner tidstyver og bekymringer, og hjelper deg med å drive ansvarlig og lønnsomt. Slik at du får frihet til å fokusere på håndverket

- og mer tid til jobben du elsker.

Les mer og prøv Svenn du også

© Svenn AS - Fokuser på kvaliteten og håndverket du er kjent for - svenn.com