



Læs også:  
PROFESSIONELLE  
BESTYRELSER SIKRER  
VÆRDIFULDE INPUT  
Side 32

Vækst i vvs-branchen:  
Entrepriserne vokser  
hos Christoffersen  
& Knudsen  
Side 26

10

VVS-VIRKSOM-  
HEDERNE  
UDDANNER  
FLERE LÆRLINGE

12

MARKANT  
FLERE SENIORER  
BLIVER I  
BRANCHEN

40

BYGNINGS-  
REGLEMENTETS  
KRAV GIVER  
UDFORDRINGER

# FREM GANGEN FORTSÆTTER I INSTALLATIONSBRANCHEN

2016 bød på moderat vækst for virksomhederne i installationsbranchen, og forventningerne til 2017 og 2018 er optimistiske. Det viser TEKNIQs Markedsanalyse, som netop er blevet offentliggjort.

Installationsbranchen har endegyldigt lagt den økonomiske krise bag sig. Den nye markedsanalyse fra TEKNIQ viser, at branchens virksomheder i 2016 for tredje år i træk kunne glæde sig over fremgang i omsætningen. Denne gang på 3,6 procent.

Omsætningen har for hele branchen været på 48,5 milliarder kroner i 2016, hvilket er en stigning på 1,7 milliarder i forhold til året før. Omsætningen fordeler sig med 27,8 milliarder kroner på elområdet, hvilket er en fremgang på 0,8 milliarder, og 20,7 milliarder kroner på vvs-området, hvilket er et plus på 0,9 milliarder. 46 procent af TEKNIQs medlemsvirksomheder vurderer da også, at omsætningen i 2016 var højere end i 2015, mens kun 15 procent oplevede et fald i omsætningen.

Hos TEKNIQ er holdningen, at der er grund til at glæde sig over udviklingen.

– Tallene viser, at den positive tendens har bidt sig fast. Fremgangen i 2016 følger den

generelle, positive udvikling i dansk økonomi, og der er ved at være tale om et ganske solidt opsving, som omfatter både beskæftigelse, boligmarked, nybyggeri, privatforbrug og industrien, siger Rasmus Larsen, der er økonomisk-statistisk konsulent i TEKNIQ.

Der er dog stadig et godt stykke til jubelårene, lige inden krisen brød ud, hvor omsætningen var 11 procent større, og Rasmus Larsen vurderer, at installationsvirksomhederne derfor kan vækste mere i 2017 og 2018.

– Forventningen er dog ikke, at vi kommer til at se en eksplosiv udvikling, men snarere en stabil og gradvis vækst. Vi skønner en vækst på 3,5 procent i 2017 og 3 procent i 2018. Med den udvikling vil virksomhederne have mulighed for at justere deres medarbejderstab i takt med, at der bliver mere at lave, selvom der kan være udfordringer med at rekruttere tilstrækkeligt med dygtige folk, siger Rasmus Larsen.

## Fremgang for vvs

I 2014 og 2015 var det branchens store virksomheder med en omsætning på over 30 millioner kroner, der trak den største del af væksten, men 2016 viser, at fremgangen er blevet mere jævnt fordelt blandt virksomhederne.

– Selv om der naturligvis stadig er virksomheder, som har det svært, så oplever vi vækst over hele linjen, og de mindre og mellemstore virksomheder bevæger sig også i en positiv retning. Samtidig kan vi se, at omsætningen i 2016 steg betydeligt mere i vvs-virksomhederne (4,6 procent) end i elvirksomhederne (2,8 procent). Det er dog helt naturligt, da elvirksomhederne lidt hurtigere kom med på væksttoget, og nu er det altså vvs-virksomhedernes tur, siger Rasmus Larsen.

## Gang i privat byggeri

Opsvinget hjælpes desuden på vej af, at der atter er kommet mere gang i nybyggeriet. En

		FAKTISK				PROGNOSE	
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>OMSÆTNING</b> (mia. kroner, 2017-priser)	<b>INSTALLATIONSBRANCHEN</b>	43,4	45,0	46,8	48,5	50,2	51,7
	Heraf elbranchen	24,2	25,3	27,0	27,8	28,7	29,6
	Heraf vvs-branchen	19,2	19,7	19,8	20,7	21,4	22,1
<b>BESKÆFTIGELSE</b> (i 1.000 personer)	<b>INSTALLATIONSBRANCHEN</b>	39,6	40,0	42,5	44,3	45,2	45,9
	Heraf elbranchen	24,3	24,7	26,6	27,5	28,0	28,4
	Heraf vvs-branchen	15,3	15,3	15,9	16,8	17,2	17,5



**Tallene viser, at den positive tendens har bidt sig fast. Fremgangen i 2016 følger den generelle, positive udvikling i dansk økonomi, og der er ved at være tale om et ganske solidt opsving, som omfatter både beskæftigelse, boligmarked, nybyggeri, privatforbrug og industrien**

RASMUS LARSEN, ØKONOMISK-STATISTISK KONSULENT, TEKNIQ.

## Om Markedsanalysen 2017

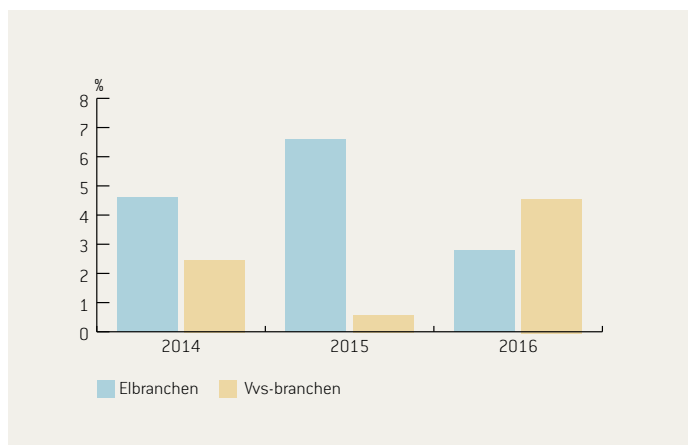
- » Tegner et billede af, hvordan 2016 forløb for installationsbranchen, og hvad branchen kan forvente de kommende år.
- » Tallene fra 2016 dækker årets tre første kvartaler – 4. kvartal er baseret på udvikling i de første tre kvartaler af 2016.
- » Er baseret på tal fra Danmarks Statistik, Finansministeriet og analyser fra andre relevante aktører.
- » Derudover har TEKNIQ spurgt medlemsvirksomhederne om udviklingen på markedet det seneste år og deres forventninger.
- » Der er blevet udsendt 2.520 spørgeskemaer, hvoraf 750 er blevet besvaret – en svarprocent på 30 procent.

tendens, man allerede så i 2015, og som er fortsat i 2016.

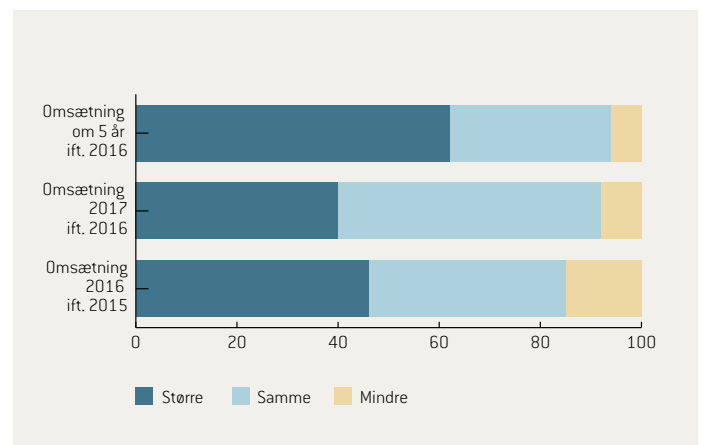
– Det offentlige område har holdt hånden under byggeaktiviteten i kriseårene, hvor det private byggeri stod stille. Vi ser stadig et højt niveau af offentligt byggeri med mange store projekter – ikke mindst sygehusbyggerierne – men nu er privatbyggeriet også begyndt at stige. Det gælder særligt boligbyggeriet i de store byer, siger Rasmus Larsen og uddyber:

– Det sikrer branchen en bred vifte af opgaver lige fra traditionelt installationsarbejde til mere teknisk avancerede totalløsninger. Og det kan samtidig være med til at forklare væksthorskellen i 2016 mellem el og vvs, da en langt større del af vvs-branchens omsætning kommer fra boligområdet (cirka 40 procent mod 20 procent hos elbranchen, red.). Samtidig skaber fremgangen på boligmarkedet flere renoveringsopgaver. TEKNIQ forventer, at udviklingen »

### Realvækst i el- og vvs-branchen



### Forventninger til omsætnings udvikling i forhold til 2016





» vil fortsætte i 2017 og 2018 – ikke mindst fordi de store hospitalsprojekter kommer længere i byggeprocessen, samtidig med at der bliver igangsat mere boligbyggeri.

### Gode vækstmuligheder

Fra 2010 til 2014 havde installationsbranchen en stabil beskæftigelse på omtrent 40.000 medarbejdere. Men i 2015 og 2016 er branchens beskæftigelse steget støt – især på vvs-området. I 2016 har der således i gennemsnit været 44.300 beskæftigede i el- og vvs-virksomhederne, hvilket er en stigning på 4,4 procent i forhold til året før. Elbranchen beskæftigede 27.550 personer og vvs-branchen 16.750.

– Vi er ved at nærme os beskæftigelsestoppen i 2007, hvor branchen beskæftigede i alt 45.600 personer. Udviklingen medfører, at der er behov for at fokusere på at fastholde medarbejdere og skaffe tilstrækkeligt med kvalificeret arbejdskraft. Især fordi ledigheden i branchen efterhånden er ganske lav, samtidig med at vi forventer en fortsat stigning i beskæftigelsen det kommende år, konstaterer Rasmus Larsen.

Markedsanalysen viser, at ledigheden, og dermed installationsbranchens arbejdskraftreserve, er faldet gradvist de seneste år. I december 2016 lå ledigheden på 1,1 procent for elektrikere og 2,6 procent for vvs'ere mod henholdsvis 1,4 og 2,7 procent året før.

– Beskæftigelsen i branchen er steget langt mere de seneste to år, end ledigheden er faldet. Installationsbranchen har altså formået at trække folk tilbage til branchen, siger Rasmus Larsen.

Han vurderer, at branchen, trods den lave arbejdsløshed, stadig har muligheder for vækst.

– Installationsbranchen har solide værktøjer til at imødekomme en mulig mangel på arbejdskraft. For det første udgør de medarbejdere, der forlod branchen under krisen, fortsat en betydelig og attraktiv arbejdskraftreserve. For det andet kan branchen blive endnu bedre til at fastholde og karriereudvikle flere af de mange elektrikere og vvs'ere, som virksomhederne uddanner, siger han.

Samtidig understreger han, at det er afgørende, at branchen fortsat øger lærlingeoptaget, samtidig med at man har mulighed for at ansætte udenlandsk arbejdskraft.

– Endelig kan branchen fortsætte arbejdet med at øge produktiviteten og sikre en mere effektiv organisation, siger Rasmus Larsen.

I 2017 og 2018 forventer TEKNIQ en mindre stigning i beskæftigelsen. «

# "DER ER KOMMET FLERE AF DE STORE VVS-ENTREPRISER"





## MARKEDSANALYSE

TEKST: JESPER MELGAARD

FOTO: JOACHIM RODE

Hos Christoffersen & Knudsen kan man godt mærke, at tiderne i vvs-branchen er vendt til det bedre, som TEKNIQs markedsanalyse viser. Men væksten må ikke ske hurtigere, end virksomheden og dens medarbejdere kan følge med.

**S**temningen er afdæmpet positiv i de store værksteds- og kontorlokaler i Rødovre, hvor Christoffersen & Knudsen har til huse. De seneste år har været gode for vvs-virksomheden, efter at den økonomiske krise så småt har fortonet sig.

– Vi kunne tydeligt mærke, at markedet dykkede, da krisen ramte, men det har rettet sig gevaldigt de senere år, hvor vi har haft en vækst på 10-20 procent årligt. Faktisk tror jeg, vi ville have potentiale til endnu større vækst, hvis vi kunne skaffe den nødvendige arbejdskraft, siger direktør Birger Abildgaard Villirs.

Han deler efter et vellykket generationsskifte den daglige ledelse med Mogens Ulrich-Sørensen, som understreger, hvor vigtigt det er, at virksomheden ikke vokser bare for vækstens skyld.

– Vi er meget påpasselige med at sikre, at vi som virksomhed kan følge med og ikke påtager »

### CHRISTOFFERSEN & KNUDSEN A/S

#### HVEM:

Mogens Ulrich-Sørensen og Birger Abildgaard Villirs ejer sammen Christoffersen & Knudsen, som i dag har 80 ansatte.

#### HVAD:

Virksomheden er specialiseret i både store og små boligrenoveringer – og har en erklæret målsætning om at være danmarksmester i den disciplin.

#### HVOR:

Virksomheden har domicil i Rødovre



» os opgaver, som går ud over, hvad vi har mand- skab og kompetencer til, siger han og bliver suppleret af sin meddirektør:

– Det er ingen sag at sælge for 200 millioner kroner, men det kan være svært at sælge for 200 millioner og samtidig tjene penge på det. Vi lever af tilfredse kunder, så det skal vi hele tiden fokusere på at sikre, siger Birger Abildgaard Villirs.

### Første række

For godt otte år siden valgte ledelsen at mål- rette virksomheden. Det betød, at man drop- pede en række forretningsområder som for eksempel installation af gaskedler for i stedet at fokusere 100 procent på kerneområderne: Renovering af boliger og gamle ejendomme.

– Vi vil helst stå i første række, når pengene skal udbetales, så vi foretrækker at stå for hovedentrepriser. Men vi er også med på en række projekter, der er for store til, at vi kan styre dem og i stedet byder vi ind på fagentre- priserne, forklarer Birger Abildgaard Villirs.

– Det giver også en god vekselvirkning, hvor hovedentrepriserne kræver en del mere admi- nistrativt arbejde, mens fagentrepriserne mere handler om ”bare” at få løst en opgave bedst muligt, siger Mogens Ulrich-Sørensen.

### Flere store opgaver

Selv om Christoffersen & Knudsen har oplevet en stabil vækst de senere år, kan man godt mærke, at der er sket en positiv forandring i 2016.

– Der er kommet flere af de store vvs-entre- priser. Hvor vi tidligere har haft mange opgaver til tre, fem og syv millioner kroner, er der nu kommet en del til mellem 10 og 20 millioner. Det betyder noget for vores vækst, at vi på den måde ikke har så mange forskellige projekter, der skal startes og sluttes, siger Birger Abildgaard Villirs.

En type opgaver, der ifølge Mogens Ulrich- Sørensen, forventes at blive flere af de kom- mende år.

– Der er for eksempel nogle kæmpe sociale boligbyggerier, som efterhånden er ved at være 50 år gamle. De trænger til en grundig renove- ring. Det er den slags opgaver, vi også forventer at satse på fremadrettet, forklarer han.

### Nødvendig personalepleje

Værkstedet på Valhøjs Allé i Rødovre er stort set affolket. De ansatte vvs'ere har travlt ude på byggepladserne, og i det hele taget kan man godt mærke, at det er blevet sværere at finde tilstrækkeligt med dygtige medarbejdere.

– I 2015 stod vi pludselig i en situation, hvor vi simpelthen ikke kunne skaffe nok folk til en opgave, vi havde sagt ja til, så der måtte vi gå til et vikarbureau. Det var ikke optimalt. Derfor prøver vi at sikre gode arbejdsvilkår for vores ansatte og en positiv kultur i virksomheden, så vi både kan holde på de nuværende med- arbejdere og tiltrække nye, siger Mogens Ulrich-Sørensen.

– Ja, vi har en lang række kernemedarbej- dere, som er selve fundamentet for virksom- heden. De er vores DNA, og de ved præcis, hvor vigtigt det er at behandle kunderne ordenligt og rydde op efter sig, når dagens arbejde er afslut- tet. Vi afholder også en lang række firmaarran- gementer for at binde alle lige fra projektledere til timeansatte tættere sammen, og der plejer faktisk at være ret god tilslutning, fortæller Birger Abildgaard Villirs.

### Generationsskifte sætter kursen

Også når det gælder organisationen af arbejde og opgaver, arbejder de to direktører løbende på at optimere og fremtidssikre den daglige drift. Det er også årsagen til, at man i 2016 gen-



**Vi prøver at sikre gode arbejds- vilkår for vores ansatte og en positiv kultur i virksomheden, så vi både kan holde på de nuværende medarbejdere og tiltrække nye.**

MOGENS ULRICH-SØRENSEN, DIREKTØR,  
CHRISTOFFERSEN & KNUDSEN



**Vi kunne tydeligt mærke, at markedet dykkede, da krisen ramte, men det har rettet sig gevaldigt de senere år.**

BIRGER ABILDGAARD VILLIRS, DIREKTØR,  
CHRISTOFFERSEN & KNUDSEN



nemførte et generationsskifte, hvor Mogens Ulrich-Sørensen overtog den primære direktør- rolle.

– Mogens har været i virksomheden siden ’94, og for mig var det vigtigt, at den nye direk- tør var klar til at føre virksomheden videre på den rigtige måde. Vi har efterhånden fået en størrelse, hvor det ikke er sådan lige til for nye ejere at købe sig ind, så der faldt en stor sten fra mit hjerte, da generationsskiftet faldt på plads, forklarer Birger Abildgaard Villirs.

De to direktører suppleres af en ny, profes- sionel bestyrelse, som skal bidrage med nye input til den daglige drift.

– Vi regner egentlig med at fortsætte med den samme type opgaver som hidtil, vi skal bare blive endnu bedre til det, og der kan det være en god idé at nogen udefra stiller spørgsmål, holder os op på vores målsætnin- ger og tvinger os til at tænke anderledes, siger Mogens Ulrich-Sørensen. «