

Lönsamhet i hantverksbranschen - fem nycklar till bättre kontroll



SoftOne

Från magkänsla till kontroll – vägen till ett mer lönsamt hantverksföretag

Att driva ett lönsamt hantverksföretag har aldrig varit mer utmanande – eller mer viktigt. Kostnaderna för personal, fordon, material och administration stiger, samtidigt som kundernas krav på kvalitet, snabbhet och transparens ökar. För att skapa långsiktig lönsamhet krävs både insikt och kontroll – inte bara över intäkterna, utan över hela kostnadsbilden och hur tiden används. Med SoftOne GO får du helhetskontroll och verktygen för att fatta bättre beslut i vardagen.

Övergripande tips:

1. Räkna ut den faktiska kostnaden per timme minst en gång per år.
2. Säkerställ att ert timpris täcker både direkta och indirekta kostnader.
3. Använd SoftOne GO för att följa upp lönekostnader och utdebitering i realtid.

Jag träffar hundratals hantverksföretag varje år – allt från små familjeföretag till stora bolag med flera avdelningar. Det flertalet har gemensamt är att de kämpar med att hitta balans mellan effektivitet, kvalitet och lönsamhet. Mycket tid går åt till att få ihop vardagen – men små förbättringar i struktur och uppföljning kan göra enorm skillnad på sista raden. Här delar jag med mig av mina bästa tips för ökad lönsamhet!

Jonas Morin
Hantverksexpert SoftOne



Om SoftOne GO

SoftOne GO är en komplett affärsplattform för hantverksföretag inom el, VVS, bygg och service. Systemet samlar hela verksamheten i ett och samma digitala flöde – från tidrapportering och schemaläggning till order, fakturering, ekonomi och uppföljning.

Genom att automatisera administration och ge full insyn i kostnader, beläggning och lönsamhet i realtid hjälper SoftOne GO dig att fatta bättre beslut varje dag

1. Känn till dina verkliga kostnader – och ta rätt betalt

En av de vanligaste fallgroparna i hantverksbranschen är att inte ha full koll på vad en anställd faktiskt kostar företaget. Många utgår enbart från grundlönen när de sätter sitt timpris – men den verkliga kostnaden är betydligt högre. Lön är bara toppen av isberget; under ytan döljer sig en rad direkta, indirekta och centrala kostnader som måste räknas in om verksamheten ska vara långsiktigt lönsam.

För att få en rättvis bild behöver du se till helheten. Till de direkta lönekostnaderna för montörerna hör exempelvis **grundlön, semesterersättning, sociala avgifter och försäkringar**. Det är kostnader som syns tydligt, men de är bara början. Utöver det tillkommer andra kostnader relaterade till montörerna, **indirekta lönekostnader** – som verktyg, arbetskläder, servicebil, mobiltelefon, utbildning och löpande IT-stöd, vi kallar det indirekta kostnader. Dessa är nödvändiga för att hantverkaren ska kunna utföra sitt arbete, men de glöms ofta bort i kalkylen.

Sedan finns de **centrala kostnaderna**, som sällan kopplas till enskilda projekt men som ändå påverkar lönsamheten: administration, ekonomi, ledning, lokaler, marknadsföring, kundservice – allt som krävs för att företaget ska fungera. När dessa kostnader fördelas ut på varje timme visar det sig ofta att det "debiterbara timpriset" behöver justeras upp för att täcka alla utgifter och ge rimlig vinstmarginal.

Med digital uppföljning i *SoftOne GO* kan du enkelt få överblick över både direkta och indirekta kostnader. Systemet gör det möjligt att följa lönsamheten per projekt, medarbetare eller uppdrag, och hjälper dig att sätta rätt pris baserat på fakta – inte magkänsla.

Att känna till de verkliga kostnaderna handlar alltså inte bara om ekonomi – det handlar om att skapa **hållbarhet i affären**. När du har kontroll över siffrorna vågar du också ta rätt betalt för det värde du levererar.

Tips:

1. **Räkna ut den faktiska kostnaden per montör minst en gång per år.** Kostnader förändras snabbt och påverkar direkt hur ni bör sätta timpriserna.
2. **Kostnadsför montörernas kostnader på specifika konton.** Det gör det lättare att se helheten och analysera både direkta och indirekta kostnader.
3. **Försök att fördela en del av de centrala kostnaderna på projekten**, exempelvis arbetsledartid – annars får projekten bära mindre av sina verkliga kostnader än vad de egentligen bör.
4. **Räkna in alla indirekta lönekostnader i timpriset**, som verktyg, kläder, servicebil, utbildningar och administration. Många underskattar dessa – och marginalen försvinner.
5. **Justera priser löpande när kostnader förändras.** Kostnader stiger varje år, men timpriserna följer inte alltid med. Små prisjusteringar gör stor skillnad över tid.

2. Håll koll på kapacitetsutnyttjandet

Lönsamheten står och faller ofta med hur väl företagets tid används. Det spelar ingen roll hur bra timpris du har om inte tillräckligt mycket av arbetstiden faktiskt går att fakturera. Många företag i hantverksbranschen har en **debiteringsgrad på 60–70%**, vilket innebär att upp till en tredjedel av tiden inte genererar intäkter – trots att lönekostnaden tickar på. Den icke-debiterbara tiden kan bestå av resor, väntan på material, kundkontakt, planering eller helt enkelt ineffektiv planering.

För att vända trenden krävs **insyn och uppföljning**. Med SoftOne GO kan du följa kapacitetsutnyttjandet ner på projektnivå, teamnivå eller individnivå och se exakt hur mycket tid som debiteras, hur mycket som inte gör det – och varför. Det gör det enklare att ta beslut som verkligen förbättrar lönsamheten, till exempel att planera scheman smartare, minska onödiga transporter eller justera bemanningen utifrån faktisk beläggning.

Tips:

1. **Mät hur stor del av arbetstiden som är debiterbar**, både per montör och i hela företaget, och analysera vad som påverkar utfallet.
2. **Identifiera orsakerna bakom icke-debiterbar tid** – resor, väntan, materialbrist eller administration – så att ni kan åtgärda rätt problem.
3. **Planera arbetsorder och scheman smartare** för att minska stilleståndstid och undvika avbrott. Tydliga rutiner för väntetid och avvikelser minskar "röd tid".
4. **Sätt tydliga mål för debiteringsgraden** och kommunicera dem till teamet. När alla vet vad som gäller ökar ansvarstagandet och motivationen.
5. **Följ upp löpande och uppmärksamma förbättringar**. Samtal om orsaker/resultat skapar lärande – och små öknings i debiteringsgrad ger stora effekter på lönsamheten.



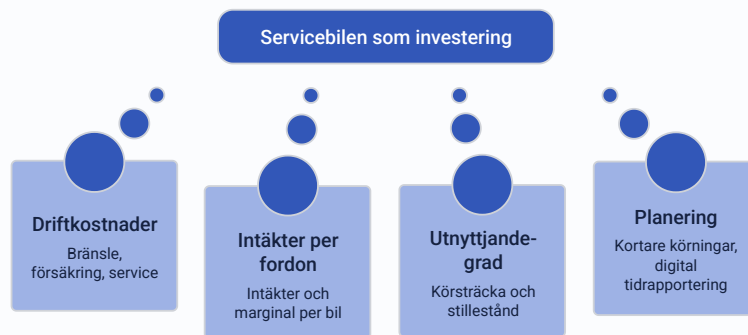
3. Servicebilen – dold kostnad eller lönsam investering?

Servicebilen är ofta en av de största enskilda kostnaderna i ett hantverksföretag. Bränsle, försäkring, leasing och utrustning kan snabbt dra iväg – särskilt när bilarna används dagligen och körsträckorna blir långa. Men rätt hanterad kan servicebilen faktiskt bli en **strategisk investering** som stärker både lönsamhet och kundnöjdhet.

Genom att koppla ihop driftkostnader och intäkter per bil får du en tydlig bild av hur varje fordon presterar. I SoftOne GO kan du följa upp kostnader som bränsle, service och försäkring i realtid och se hur de påverkar marginalen. Det gör det enklare att identifiera vilka bilar som används effektivt – och vilka som står stilla mer än de rullar.

Med tydlig uppföljning blir det också möjligt att fatta bättre beslut. Ska en bil bytas ut, leasas eller kanske delas mellan flera medarbetare? Att låta varje bil "bära sina egna kostnader" skapar transparens och gör att resurser används där de gör mest nytta.

Dessutom kan **planering** göra stor skillnad. Kortare körsträckor, smartare planering av uppdrag och digital tidrapportering direkt i mobilen minskar både bränsleförbrukning och spiltid. Det gynnar ekonomin – men också miljön, något som allt fler kunder värdesätter vid val av leverantör.



Tips:

1. **Räkna ut bilens dagskostnad.** Ta fram alla kostnader – leasing, försäkring, service och bränsle – så vet du vad varje bil måste bära in per dag. Kom ihåg att bilen kostar även när den inte rullar.
2. **Följ kostnader och intäkter per bil.** Genom att koppla ihop användning och fakturerad tid ser du direkt vilka fordon som är lönsamma och vilka som behöver justeras.
3. **Planera körningar smartare.** Optimera rutter, säkerställ rätt material i bilen och planera inköp för att undvika onödiga turer. Det sparar både tid, bränsle och pengar.
4. **Engagera montörerna med tydlig data.** När teamet ser hur deras planering påverkar kostnaderna ökar motivationen att köra effektivare och mer hållbart.

4. Strukturera och analysera på rätt nivå

För att verkligen förstå var lönsamheten finns – och var den försvinner – behöver du mer än bara en känsla för vilka jobb som "brukar gå bra". Lönsamheten kan variera kraftigt mellan olika kunder, projekt, avdelningar eller typer av uppdrag. En kund som ger mycket jobb kan ändå vara olönsam om marginalerna är för små eller om projekten kräver mycket obetald planeringstid.

Med SoftOne GO får du möjligheten att **dela upp och följa verksamheten på flera nivåer**: per kund, projekt, avdelning, kostnadsställe eller till och med kategori av uppdrag. Det gör att du kan se mönster och trender – vilka typer av jobb som ger bäst marginaler, vilka kunder som är mest lönsamma och var ni riskerar att förlora pengar.

Genom att regelbundet analysera dessa data kan du fatta mer genomtänkta beslut. Kanske är det värt att tacka nej till vissa uppdrag, justera prisbilden på andra, eller prioritera projekt där ni har bevisad styrka. Ni kan också identifiera **intern effektivitet**, till exempel vilka projektledare eller montörer som håller bäst tidsramar eller vilka projekt som ofta drabbas av extra timmar. SoftOne GO samlar allt detta i ett och samma system, vilket gör att du slipper gissa. Istället kan du luta dig mot fakta när du styr verksamheten mot högre lönsamhet.

Tips:

1. **Följ upp lönsamheten per kund, projekt och kategori.** Olika nivåer visar var ni tjänar pengar – och var marginalerna försvinner.
2. **Granska ramavtal och prislistor regelbundet.** Tim-/materialpriser pressas ofta – säkerställ att avtalen fortfarande bär sina kostnader.
3. **Ta dialogen med kunder när uppdrag inte är lönsamma.** Öppenhet skapar förståelse och ger ofta möjlighet att justera pris/upplägg.
4. **Jämför projekt i SoftOne GO.** Lär av de projekt som går bäst och använd nyckeltalen för att förbättra resten av verksamheten.
5. **Håll koll på överblivet material.** Felinköp och restmaterial är en dold kostnadsfälla som lätt kan ätas upp marginalerna.
6. **Sätt tydliga utpriser med marginal.** Din kompetens och erfarenhet är värdefull – säkerställ att prislistan speglar det.



5. Debitera projektledartiden – minska trycket på centrala kostnader

Många hantverksföretag underskattar hur mycket tid som läggs på planering, uppföljning, kundkontakt och materialhantering från kontoret – tid som ofta inte debiteras vidare till kund. Den här så kallade "**gratis-tiden**" kan snabbt bli en dold kostnad som urholkar lönsamheten, särskilt i större/mer komplexa projekt.

Projektledarna har en avgörande roll i att driva arbetet framåt, men när deras timmar inte syns i kalkylen hamnar kostnaden istället bland de centrala omkostnaderna. Det gör att varje projekt måste bära en större del av företagets fasta kostnader – även om just det projektet i sig är lönsamt på pappret.

Genom att aktivt följa upp och debitera projektledartiden får du en mer rättvis bild av kostnaden för varje uppdrag. Det gör också att du kan justera prissättningen där det behövs, utan att tumma på marginalen. SoftOne GO gör det enkelt att registrera, spåra och analysera projektledartiden – så att du ser exakt hur mycket tid som går till planering, kundhantering eller uppföljning och hur mycket som kan föras vidare till kund.

Att börja debitera projektledartid handlar inte bara om att ta betalt – det handlar om att **synliggöra värdet av det arbete som redan utförs**. Kunderna uppskattar ofta när de ser att planering och projektledning faktiskt är en del av leveransen, inte något "gratis" i bakgrunden.



Tips:

- **Registrera all projektledartid i SoftOne GO** – debiterbar och icke-debiterbar för transparens.
- **Analysera vilken del av tiden som är kundrelaterad** och borde faktureras istället för att belasta de centrala kostnaderna.
- **Sträva efter att debitera minst 30 % av projektledartiden** på order och projekt – en realistisk men kraftfull förändring som direkt påverkar resultatet.
- **Kommunicera tydligt till kunden vad projektledning innebär** och vilket värde det tillför i form av kvalitet, planering och effektivitet.
- **Debitera projektledartiden korrekt** – då sjunker de centrala kostnaderna per projekt, lönsamheten stärks och projektekonomi blir mer rättvis.

Sammanfattning – från magkänsla till kontroll

Att styra mot lönsamhet handlar inte längre om att gissa – det handlar om att veta. Med SoftOne GO får du full insyn i kostnader och intäkter, kontroll över beläggning och möjlighet att fatta bättre beslut varje dag.

Läs mer på softone.se

☐ Så kan ett hantverksföretag stärka sin lönsamhet

Många hantverksföretag upptäcker ofta när de tittar närmare på det att en betydande del av tiden går till intern planering och projektledning som inte syns i kalkylen. När denna tid följs upp och delvis debiteras kund, samtidigt som debiteringsgrad och kostnader analyseras i SoftOne GO, leder det ofta till tydliga förbättringar.

Företag som arbetar mer strukturerat med uppföljning och prissättning rapporterar typiskt **5–10 % högre lönsamhet**. Små justeringar i rutiner och transparens kan snabbt ge märkbara effekter på resultatet.

Vanliga misstag att undvika i hantverksbranschen

- Att inte uppdatera timpriser trots ökade kostnader.
- Att inte följa upp faktisk beläggning eller debiteringsgrad.
- Att underskatta projektledartid och annan intern tid som inte debiteras.
- Att sakna struktur för uppföljning på projektnivå.

