



Trender 2026:

Hantverks- branschen

En guide för beslutsfattare
som vill navigera från
återhämtning till lönsam
tillväxt

SoftOne

Från kris till omställning – marknaden vaknar försiktigt

Efter flera tuffa år med höga räntor, stigande materialkostnader och minskat byggande börjar marknaden äntligen återhämta sig. Men det är en ny sorts tillväxt som tar form – och den kräver en ny sorts strategi.

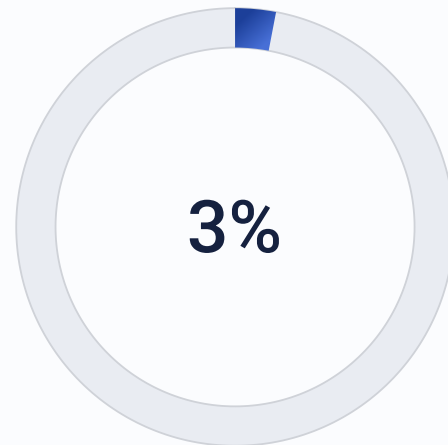
Installationsbranschen väntas omsätta omkring 154 miljarder kronor under 2026, en ökning med nästan 4 procent jämfört med 2025. Tillväxten sker främst inom renovering, service och underhåll, medan nybyggnationen fortfarande ligger på historiskt låga nivåer.

Det innebär **ett paradigmskifte: från projektfokus till långsiktiga kundrelationer, serviceavtal och planerat underhåll**. De företag som lyckas bäst framöver är de som anpassar sig snabbt och arbetar datadrivet.

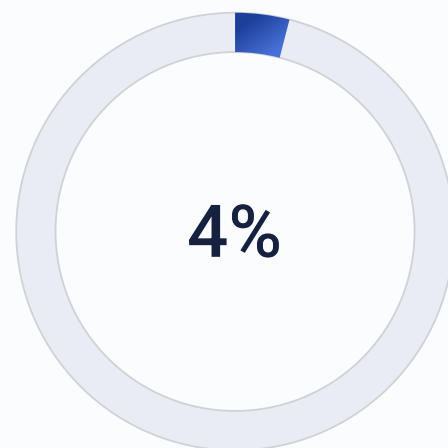


Efter några tuffa år börjar marknaden sakta röra sig framåt igen – men det är inte en återgång till hur det var förr. Framgångsrika hantverksföretag kompletterar med service, underhåll och bättre planering. Det handlar om att ta kontroll över lönsamheten, inte vänta på att marknaden ska vända.

– Dick Thornell, Hantverksexpert, SoftOne



Marknadstillväxt 2025



Förväntad tillväxt 2026

Fyra krafter som formar hantverksbranschen



Den gröna omställningen

Klimat- och energifrågor är inte längre ett sidospår – de är en del av kärnverksamheten. Efterfrågan på energieffektiva lösningar, värmepumpar, styrsystem och ventilation med låg energiförbrukning ökar kraftigt.

Även ROT-segmentet växer när fastighetsägare väljer att renovera i stället för att bygga nytt. Hållbarhet vägs in i materialval, arbetsmetoder och hela projektkedjan.



Kompetensbrist och generationsväxling

Fyra av tio företag uppger att det är svårt att rekrytera montörer. Samtidigt förändras kraven – yngre medarbetare vill arbeta digitalt, ha struktur och moderna verktyg.

Stora pensionsavgångar inom yrkesutbildade grupper skapar en demografisk utmaning. Företag som erbjuder smarta digitala system och tydlig kompetensutveckling blir mer attraktiva arbetsgivare.



Digitalisering i vardagen

Digitalisering är inte längre bara ett IT-projekt, utan en del av den dagliga driften. De mest lönsamma företagen har full koll på tider, kostnader och uppföljning – i realtid.

Med digitala verktyg kan du planera, fakturera, följa upp och kommunicera med både kund och medarbetare smidigt. Hela kedjan från order till faktura förväntas vara automatiserad och transparent.



Prispress och effektivitet

Materialpriser och räntor fortsätter att påverka marginaler och lönsamhet. Det gäller att arbeta smart med prissättning, inköp och uppföljning av verklig kostnadsbild.

Att följa upp lönsamheten löpande – inte bara i slutet av året – ger dig möjlighet att justera kursen innan det påverkar resultatet negativt.

Nyckeltal som driver lönsamhet

För att navigera i den nya marknaden krävs mer än magkänsla. Datadrivna beslut baserade på rätt nyckeltal ger dig kontroll över verksamheten och möjlighet att agera proaktivt när något inte stämmer.

Debiteringsgrad per anställd

Hur stor andel av arbetstiden kan faktureras till kund? Ju högre debiteringsgrad, desto bättre lönsamhet per medarbetare.

Täckningsgrad per jobbtyp

Vilka typer av uppdrag ger bäst marginaler? Genom att följa täckningsgrad kan du identifiera vilka jobb som är mest lönsamma och justera din affärsstrategi.

Marginal på material

Kunden köper inte bara en produkt - de betalar även för din kompetens när du väljer rätt material. Säkerställ att din prissättning speglar både materialet och värdet av dina val.

Återkommande intäkter

Hur stor del av din omsättning kommer från serviceavtal och återkommande kunder? Förutsägbar intäktström ger stabilitet och möjlighet till långsiktig planering.

Kundnöjdhet och återköpsgrad

Hur ofta kommer kunderna tillbaka? Hög återköpsgrad och nöjda kunder är den bästa indikatorn på kvalitet och långsiktig framgång.



I mina samtal med hantverksföretag runt om i Sverige hör jag ofta samma sak – man jobbar hårt, men har svårt att få en tydlig bild av siffrorna. När vi tillsammans börjar titta på nyckeltal som debiteringsgrad, lönsamhet per jobb och materialkostnader brukar det bli många aha-upplevelser. Plötsligt blir det enklare att förstå var företaget tjänar pengar och var man behöver justera.

– Jonas Morin, Hantverksexpert, SoftOne

📖 Läs även Jonas Morins bästa tips för att öka lönsamheten i "[Lönsamhet i hantverksbranschen - fem nycklar till bättre kontroll](#)" - [ladda ner gratis här!](#)

Så förändras hantverksvardagen – praktiska skiften att agera på

01

Lönsamhetsstyrning blir en konkurrensfördel

Att "jobba mycket" är inte samma sak som att tjäna pengar. Många företag saknar helhetsbilden över vilka jobb som faktiskt är mest lönsamma. Med rätt data kan du se vilka kunder, uppdrag eller anställda som ger bäst avkastning – och justera därefter.

03

Attraktivitet på arbetsmarknaden

Kompetensbristen består. För att locka och behålla personal måste företagen vara moderna arbetsgivare. Smarta digitala verktyg, ordning i planeringen och tydlig uppföljning gör jobbet enklare och mer motiverande.



Jag har själv jobbat som hantverkare i många år och känner igen vardagen ute på jobben. Det som förändras nu är inte själva hantverket, utan allt runt omkring. Kraven på planering, uppföljning, digitala verktyg och kunddialog har ökat rejält. De här fyra skiftena påverkar hantverksdagen mer än många kanske tror.

– Fredrik Krantz, Hantverksexpert SoftOne

02

Nya krav på service och kundupplevelse

Kunder förväntar sig snabba svar, tydlig kommunikation och digital uppföljning. Det räcker inte längre att bara "göra jobbet". Serviceavtal, digital rapportering och fotodokumentation stärker relationen och skapar fler återkommande affärer.

04

Effektiv inköpsstyrning

När priserna stiger gäller det att ha kontroll på varje inköp. Att förhandla med grossister och jämföra priser blir en viktig del av lönsamhetsarbetet. Har du förhandlat inköpspriser – se till att inte ge bort rabatten till kund.

Checklista: Så stärker du ditt företag 2026

Här är konkreta steg du kan ta för att säkerställa att ditt företag är redo för framtidens utmaningar och möjligheter. Gå igenom listan och identifiera var ni står idag – och var ni behöver förbättra.

Ekonomi och uppföljning

- Följ upp debiteringsgrad och lönsamhet per kund
- Analysera dina fastprisjobb – var vinner ni, var förlorar ni?
- Jämför inköspriser regelbundet
- Arbeta aktivt med hållbarhet och energieffektivisering
- Följ trender – men planera för din egen verklighet

Digitalisering och process

- Dokumentera arbeten med checklistor och foton
- Gör det enkelt för era montörer att rapportera digitalt
- Kommunicera snabbt och tydligt med kunderna

Affärsutveckling

- Erbjud serviceavtal eller underhållsabonnemang
- Planera för kompetensförsörjning och lärlingsplatser

📌 **Tips:** Börja med de tre områden där ni har störst förbättringspotential. Småskaliga förändringar kan ge stora effekter på lönsamheten.



Framgångsfaktorer för 2026

2026 blir året då skillnaden mellan de företag som klarar sig och de som växer ligger i hur väl de planerar, följer upp och digitaliserar sin verksamhet. Marknaden återhämtar sig, men den ser annorlunda ut än före krisen. Företag som tar sig tid att se över sin struktur, sina verktyg och sin strategi står redo för en ny, mer hållbar och lönsam era. Det handlar inte längre om att bara överleva – utan om att aktivt forma framtiden för sitt företag.

Avgörande för resultatet och tillväxten ligger i hur väl företagen planerar, följer upp och digitaliserar sin verksamhet. Här är de fem kritiska framgångsfaktorer:



Data framför magkänsla

Beslut ska bygga på fakta, inte gissningar. Med rätt system kan du se exakt hur varje jobb påverkar lönsamheten – i realtid. Det ger dig möjlighet att agera snabbt och fatta smartare beslut.



Helhetsgrepp om ekonomin

Sätt tydliga mål, följ upp nyckeltal kontinuerligt och agera direkt på avvikelser. Vänta inte till årsbokslutet med att upptäcka problem – då är det ofta för sent att korrigera kursen.



Digitalisera allt som går

Ju mindre papper och manuellt arbete – desto bättre marginaler och nöjdare kunder. Automatisering frigör tid för det som verkligen skapar värde: kundrelationer och kvalitetsarbete.



Satsa på människor

Kompetensutveckla din personal, erbjud smarta verktyg och skapa ett klimat där alla förstår företagets mål. Engagerade medarbetare är din viktigaste tillgång i kampen om kompetens.



Tänk långsiktigt – service är framtiden

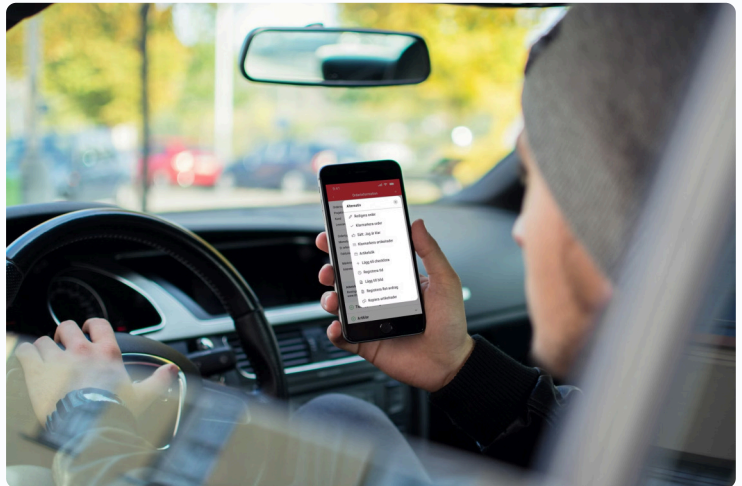
Avtal, återkommande kunder och förutsägbarhet ger stabilitet även när marknaden svänger. Bygg relationer som varar, inte bara enstaka projektsamarbeten.

SoftOne GO

– ditt verktyg för lönsam tillväxt

SoftOne GO är en molnbaserad plattform utvecklad specifikt för hantverks- och installationsföretag. Här kan du samla planering, tidrapportering, ekonomi, projekt, service och fakturering – allt i ett system som fungerar både på kontoret och i fält.

Systemet hjälper dig att ta kontroll över vardagen, se mönstren i verksamheten och fatta bättre beslut – så att du kan planera för lönsamhet och framtidssäkring, inte bara för dagen.



Följ upp debiteringsgrad

Se i realtid hur mycket av arbetstiden som faktiskt genererar intäkter per anställd och team.



Skapa bättre prissättning

Använd faktisk data från tidigare jobb för att sätta rätt priser och undvika att förlora pengar på fastprisjobb.



Höj kvaliteten

Använd digitala checklistor och fotodokumentation för att säkerställa att alla arbeten utförs enligt standard.



Mät lönsamhet per kund

Identifiera vilka kunder och jobbtyper som ger bäst avkastning och justera din strategi därefter.



Följ upp fastprisjobb


Håll koll på tidsåtgång och materialkostnader under projektets gång, inte först när fakturan ska skickas.



Jämför inköpspriser

Optimera din inköpsstrategi genom att enkelt jämföra priser och följa upp förhandlade rabatter.

Ny funktionalitet kommer våren 2026!

 Vill du veta mer om hur SoftOne GO kan hjälpa ditt företag att nå högre lönsamhet och skapa bättre struktur? Kontakta oss för en demonstration eller läs mer på softone.se