

Vores 4 bedste råd

TIL EN SUND OG SOLID INSTALLATØRVIRKSOMHED



InstallatørPartner er Danmarks bedste kædesamarbejde for Installationsvirksomheder.

I mere end 10 år har vi arbejdet for at samle og styrke Danmarks professionelle og autoriserede el- og VVS-installatører, og netværket tæller i dag mere end 90+ installatørvirksomheder over hele landet.

Igennem vores arbejde er det blevet tydeligt, at der særligt er fire ting, alle succesfulde installatørvirksomheder har styr på – for disse ting er grundlaget for en stærk strategi og dermed en sund og solid forretning.

Vi har samlet – og uddybet – de fire grundlæggende punkter i folderen her. Vi håber, punkterne kan være en hjælp til dit arbejde, når du skal sætte den strategiske kurs for din virksomhed.

God arbejdslyst.

InstallatørPartner



Sæt retning for din VVS- eller el-virksomhed

En tydelig retning starter med nogle få, enkle valg. Når du beslutter, hvilke kunder og opgaver din virksomhed skal fokusere på, bliver det lettere at planlægge, prioritere og sige nej til det, der ikke passer ind.

1. Vælg dit fokusområde:

Skal I fokusere på private, erhverv, industri eller offentlige kunder? Og hvilke opgavetyper skal I prioritere – varmepumper, solceller, serviceaftaler, renovering eller nybyg?

2. Afgræns jeres geografiske område:

Lange køreture og spildtid koster dyrt i løn og kørselsudgifter. Det kan være fristende at tage opgaver langt væk – men det går ofte ud over både effektivitet og indtjening.

3. Skab en tydelig faglig profil:

Hvad skal kunderne kende jer for? Kvalitet, grønne løsninger, god service, hurtig respons eller noget andet? Jo skarpere jeres profil er, desto lettere er det at skille sig ud.

4. Del retningen med hele teamet:

Når alle kender retningen og værdierne, bliver det nemmere at tage beslutninger – både for ledelsen og medarbejderne. Det betyder derfor også, at alle er med til at sikre, at virksomheden bevæger i den rigtige retning.

Har I styr på disse fire ting, er I allerede godt på vej til at skabe en klar og fokuseret forretning. Sværere behøver det ikke være.

Kend dine tal – og træf bedre beslutninger automatisk

Det handler ikke om at arbejde mere – men om at arbejde med indsigt. Når du har styr på din økonomi og dine data, begynder du næsten automatisk at prioritere smartere i hverdagen – også uden at tænke over det.

1. Få det rigtige IT-system:

Det er ikke dyrt at investere i det rigtige system – det er dyrt ikke at kende sine tal. Indsigten i tallene er afgørende for, at du kan udvikle din forretning.

2. Kend din forretning i dybden:

Hvad tjener du på? Hvilke kunder og opgaver er rentable? Hvor taber du penge – uden at opdage det? Du skal også kunne følge økonomien pr. kunde, opgave og medarbejder. Denne indsigt i detaljer er afgørende for at kunne træffe de rigtige beslutninger og få fokus på det rigtige.

3. Sæt nogle målbare mål for din virksomhed:

Man skal sætte nogle delmål for sin virksomhed for også i sidste ende at kunne komme i mål. Det kan være helt simple mål – som f.eks. at sætte tal på, hvor mange af dine medarbejders timer, som skal udfaktureres månedligt, samt en liste med punkter for, hvordan I kommer derhen.

Indsigt giver overblik – og overblik fører helt naturligt til bedre beslutninger. Med tallene i hånden bliver økonomien et styringsværktøj – ikke noget, du først skal rydde op i bagefter.

Fasthold dine medarbejdere – de er din vigtigste ressource

I en branche med mangel på dygtige hænder er det afgørende at holde fast i de gode medarbejdere, du allerede har. Et godt arbejdsmiljø, tillid og anerkendelse er vejen til fastholdelse – og det kan ses på bundlinjen.

1. Skab en arbejdsplads, folk gider møde ind til:

Ordentlig kultur, struktur og respekt i hverdagen gør hele forskellen.

2. Giv ansvar og udviklingsmuligheder:

Medarbejdere, der føler sig vigtige og bliver hørt, skaber bedre resultater – og bliver længere. Giv f.eks. ansvaret for dine lærlinge til en erfaren medarbejder. Sørg for at understøtte dine medarbejdere i relation til efteruddannelse, så de forbliver attraktive.

3. Tag ærlige snakke i hverdagen:

Når der er plads til dialog og feedback, opdager du problemerne, før de vokser. Tag løbende (ene) samtaler med dine medarbejdere, tiden er givet godt ud – og det må ikke ses som spildtid.

Din vigtigste opgave som leder er at skabe de rammer, folk har lyst til at være en del af. Det er langt lettere at fastholde gode medarbejdere, end det er at tiltrække nye.

Spil på hold – du behøver ikke klare det hele selv

Mange installatører står alene med opgaver, planlægning, indkøb og udvikling. Men det behøver du ikke. Et stærkt netværk giver adgang til viden, sparring, bedre aftaler og nye muligheder.

1. Bliv en del af noget større:

Ligesom Danmark er en del af fællesskaber som EU og NATO, står du stærkere i et netværk – både fagligt og forretningsmæssigt.

2. Udvid din horisont gennem sparring:

Få idéer og input fra andre i samme branche. Du behøver ikke opfinde det hele selv – brug netværket, så du kan trække på viden, erfaring og best practice fra nogle, der er i samme båd som dig.

3. Hold dig opdateret – uden at drukne i det:

Et stærkt fællesskab gør det lettere at følge med i junglen af ny teknologi, lovgivning og udvikling.

Når du deltager i et fagligt fællesskab – det kan være erfagrunder, bestyrelser, faglige netværk, kædesamarbejde, faglige sammenslutninger eller lignende – får du både kortere vej til ny viden og inspiration og lettere adgang til fortrolig sparring og nye værdiskabende perspektiver på din virksomhed.

Det gør både din rolle som leder lettere – og styrker virksomheden på både kort og lang bane.

InstallatørPartner – for EL- og VVS-virksomheder med ambitioner

Vil du være en del af noget større – og dermed få mere ud af din forretning? Så er InstallatørPartner klar til at være din partner og gøre hverdagen lettere.

Vi gør det enkelt og effektivt at drive en professionel EL-eller VVS-forretning. Hos os får du adgang til stærke indkøbsaftaler, faglig viden og sparring, øget synlighed over for nye kunder og et landsdækkende kædesamarbejde af kolleger, der står med de samme udfordringer og muligheder som dig.

Vores mål er at styrke både din drift og din udvikling. Du får lavere indkøbspriser, bedre overblik og nye vækstmuligheder – og du står aldrig alene med de svære beslutninger. InstallatørPartner giver dig nemlig adgang til kompetent faglig og forretningsmæssig sparring fra erfarne brancheeksperter, som både udfordrer og løfter dig og din virksomhed.

Alt sammen for at give dig én ting:
en endnu stærkere forretning.

Skal vi hjælpe dig med de næste skridt i din udvikling?

Så kontakt os for en uforpligtende snak om, hvad InstallatørPartner kan gøre for dig.

✉ 40 45 98 14

☎ info@INP.dk