

Renovera rätt och lönsamt

Samverkan i branschen

2021-04-26

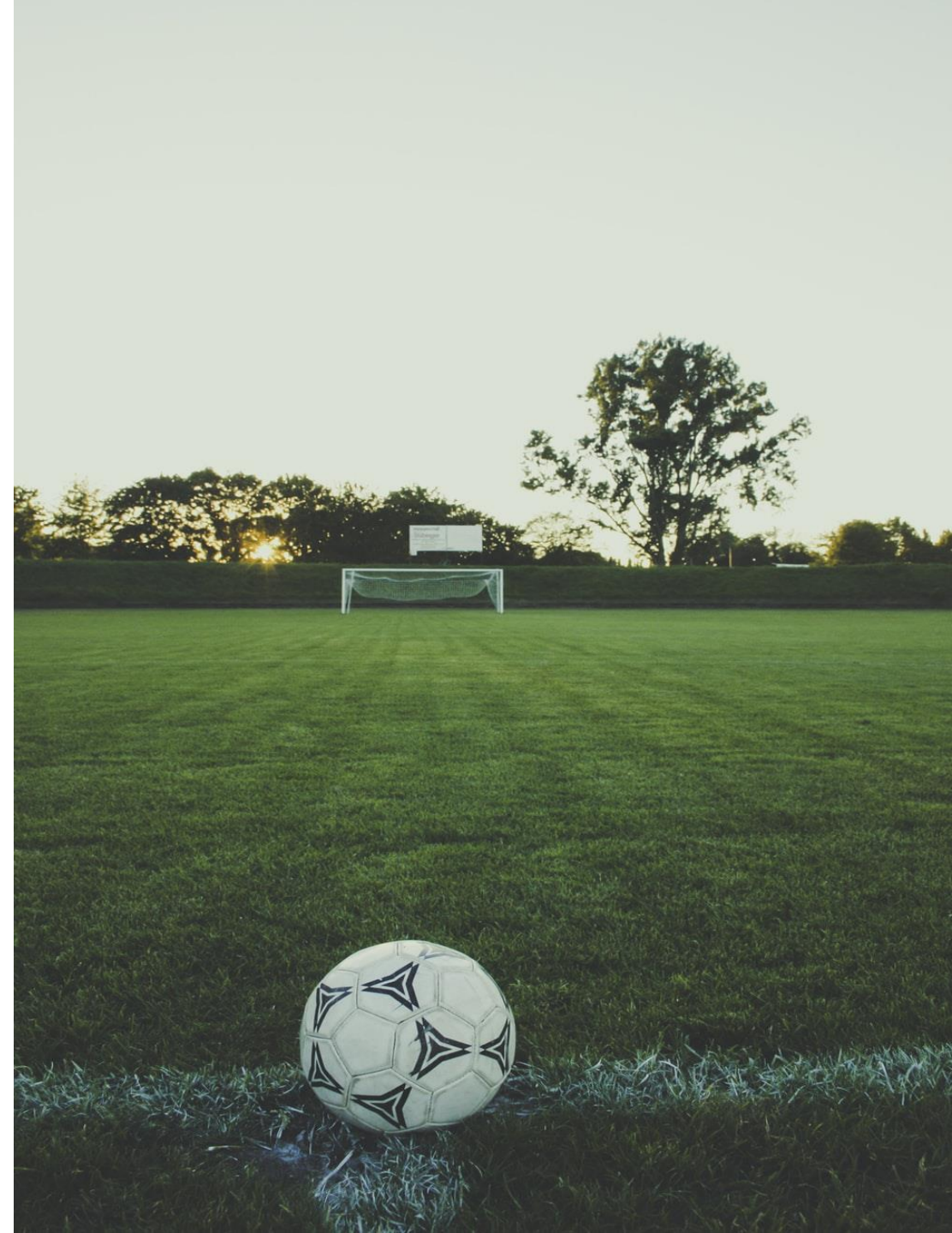


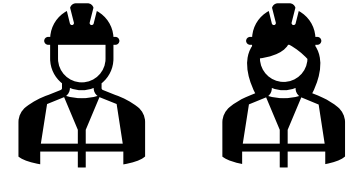
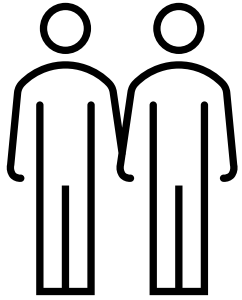
BYGGFÖRETAGEN



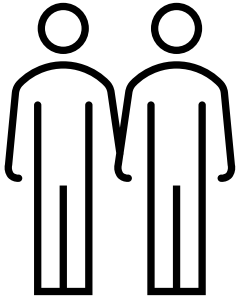
Renovera rätt och lönsamt

- Öka renoveringstakten
- Fler hållbara renoveringar
 - energi, material, effekt
- Bidra med kunskap
- Säkra sysselsättning
- Öka samverkan



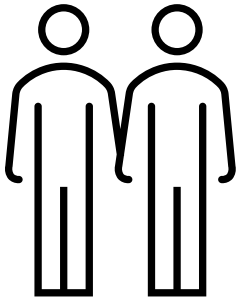


Varför blir det inte fler affärer?



- Vi kunder pratar kronor och ni i branschen pratar kWh
 - kan leda till missförstånd och ej infriade förväntningar
- Skepsis mot "glädjekalkyler"
- Transparens efterfrågas
- Enkelt och allt från ett företag
- Vi har redan gjort allt!
- Viktigt med nöjda hyresgäster och byggnader som fungerar

"Tyvärr för stor fast kostnad i fjärrvärmepriset. Gör att besparing i energi inte slår på energiräkningen lika mycket"



Information och erbjudanden ska komma från/via befintliga relationer

- Dörren stängd för "okända" avsändare
- Trovärdig, oberoende avsändare har större chans att komma fram
- Format och kanal är sekundärt och individuellt

"Relationen är värd mer än något som kanske är billigare från någon ny"

"Energiarbetet beror oftast på att en befintlig leverantör visat på möjligheten"



- Månar mycket om sina anställda
- Bra chef, hälsa för anställda

- Kunderna är "affären" som ger god ekonomi för de anställda
- Det betyder (bl a) att ha en stabil bas med kunder även inom renovering (om nybyggnadsprojekt minskar)

"Grabbarna går före"

"Det ska vara kul att gå till jobbet"



Renovering

- Osäkert, krångligt och olönsamt
 - Kan vi undanröja vissa farhågor med bättre mallar/stöd för kontrakt?
 - Hur öka transparensen kring osäkerheter med/för beställaren?
 - Nya affärsmodeller – riskfördelning?

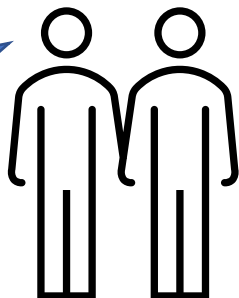
” Vet inte vad man ger sig in i och det kan hända mycket oförutsett”

”Det är smutsigt och strular”

” Vill ha mer betalt. Strul kostar.”

Renoveringsprojekt ger
nöjdare hyresgäster
och bättre byggnader

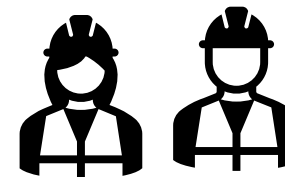
Vill köpa "hållbart"
men vet inte vad
jag ska fråga efter.
Vet inte vad som
finns.



Fråga efter
kompletterande
mer hållbart
alternativ

Fler affärer!

Renoveringsprojekt ger
bättre ekonomi och
stabilare bas



Samverkan mellan
byggare,
installatörer för
att erbjuda EN
kontakt för
kunden

Har "hållbara"
lösningar men
erbjuder inte
(alltid) det.

Erbjuda
kompletterande
mer hållbart
alternativ

Renovera rätt och lönsamt

- Erbjud mer hållbart via befintliga leverantörer/entreprenörer
- Mer samverkan för att hjälpa kunder att kunna köpa "helhet"
- Öka kunskaper om hållbarhet hos beställare och leverantörer/entreprenörer

Regionala informationsträffar under hösten 2021

Både beställare/kunder och entreprenörer, byggare och installatörer är välkomna



Håll utkik – mer info kommer!

Tack för att ni lyssnat!



BYGGFÖRETAGEN

