

Affärsmöjligheter inom entreprenad

LRF är företagargen- organisationen för dig som jobbar med entreprenad.

Hushållsnära tjänster

- 5 procent av svenskarna köper hushållsnära tjänster idag, via RUT och ROT, men hela 25 procent vill göra det.
- Allservicefirmor som hjälper privatkunden med allt från trädgårdsarbete till fönsterputs blir allt vanligare.

Bygg och anläggning

- Medelstora bygg- och markarbeten bedöms ha bäst lönsamhet i år.
- Markanläggningsarbetena väntas lyfta under 2012.
- Ha koll på genomsnittslönen hos uppdragsgivaren och ta rätt betalt för arbetet.
- Svenska kyrkan, kommuner och bostadskooperativ har breda arbetsområden och är bra kunder. Uppsökande försäljning lönar sig!

Maskinentreprenad

- Ha inte för många maskiner och satsa på förebyggande underhåll.
- Tre maskiner behöver bli två framöver. Nya allround-maskinerna behöver höga drifttider för att betala sig.
- Ta hjälp för att räkna ut ekonomisk livslängd och alternativkostnader för maskinerna.
- Greppa maskinens kapacitet och ha koll på vilket timpris som behövs för olika arbeten.
- Maskiner är dyrast när de står stilla. Ha en reservförare redo, gärna via bemanning.

Grönyte- och fastighetsskötsel

- Samarbeta med andra. Ofta vill den som beställer parkskötsel även ha hjälp med exempelvis gatu- och fastighetsunderhåll.
- Håll utkik efter villakunder. Allt fler väntas vilja teckna året runt-avtal för trädgårdsskötsel.
- Mycket tyder på att även bostadsrättsföreningar kommer att satsa mer på sina grönområden.
- Efterfrågan på småskaliga service-tjänster ökar

Skog och trä

- Fortsatt tufft. Maximal drifttid, logistik-kontroll och låga omkostnader kan öka lönsamheten.
- Intressant nischområde: förvaltning av tätortsnära skogsområden för bland annat kommuner.
- Kunniga skogsentreprenörer kan bredda sig och satsa på skötsel och underhåll av fritidsområden och skogskyrkogårdar.