

**TEKNIQ**  
INSTALLATIONSBRANCHEN

**DANSK EL-FORBUND**



ELBRANCHENS

# **Vision** **2025**

## Indhold

---

<b>Elbranchens Vision 2025</b> .....	<b>3</b>
Om visionen .....	3
Elbranchen 2025 .....	4
Branchen påvirkes fra mange sider .....	6
Branchens interne udfordringer .....	7
<b>Uddybning af hver af de seks fokusområder</b> .....	<b>9</b>
1. Kundens tekniske partner .....	9
2. Skabe en branche på forkant .....	10
3. Øget ekspertise .....	11
4. Attraktiv branche .....	12
5. Produktiv og værdiskabende elbranche .....	13
6. Øget differentiering i branchen .....	14

# Elbranchens Vision 2025

---

## Om visionen

I 2013 udarbejdede TEKNIQ og Dansk El-Forbund Vision 2022, der gav et bud på, hvordan branchen kunne se ud i 2022. I de fem år, der er gået, er der sket meget – særligt i forhold til, hvordan nye teknologier påvirker branchen. De områder, der var fokus på i 2013, er stadigvæk relevante, men hastigheden af den teknologiske udvikling har skabt nye muligheder og udfordringer. Med denne reviderede vision ønsker TEKNIQ og Dansk El-Forbund at give et opdateret bud på udfordringer og muligheder i branchen.

Forud for arbejdet med denne opdaterede Vision 2025 har TEKNIQ og Dansk El-Forbund gennemført en proces med bl.a. regionale møder og udarbejdelse af rapporter, der beskriver teknologiudviklingen og konsekvenserne for branchen. Dette arbejde har bekræftet, at Vision 2022 har været grundlag for en række gode initiativer, men også, at teknologien og nye udfordringer på nogle områder allerede har overhalet den.

De markante udfordringer fra ny teknologi, ændret kundefærd, producenter og nye konkurrenter betyder, at branchen skal igennem en udvikling for at kunne imødekomme kundernes behov for ydelser og indtage en stærk markedsposition. Branchen har altid orienteret sig mod nye teknologier og forretningsmuligheder, så der er et solidt grundlag at bygge videre på.

På den baggrund har TEKNIQ og Dansk El-Forbund igen arbejdet tæt sammen om at skabe en ny og opdateret vision – Vision 2025. Formålet med visionen er at sætte en fælles retning for udviklingen af branchen, som kan danne grundlag for de to organisationers fælles initiativer. Visionen er blevet til gennem en række workshops med bred inddragelse af TEKNIQs medlemsvirksomheder og Dansk El-Forbunds medlemmer. En fælles styregruppe har derefter sammenfattet og udarbejdet denne fælles vision for elbranchen i 2025.

Visionen peger på en række områder, hvor der kan tages fat, så elbranchen styrkes. Flere ting vil TEKNIQ og Dansk El-Forbund skulle foretage i fællesskab. Andre ting skal løftes hver for sig. Visionen peger også på områder, hvor branchens virksomheder og den enkelte medarbejder kan dygtiggøre sig og dermed gå styrket ind i fremtiden.

## Elbranchen 2025

Ny teknologi og fremtidens elektricitetsforsyning betyder, at el kommer til at fylde endnu mere i vores samfund.

Elbranchen spiller allerede i dag en stor rolle i samfundet, og branchen vil også i 2025 bidrage til at løse nogle af samfundets største udfordringer. Det handler om mange ting. Det handler eksempelvis om, at sygehuse, private hjem, arbejdspladser, trafikknudepunkter, vindmølleparker og datacentre har præcis den funktionalitet, som der er brug for. Det handler om, at industrivirksomheders konkurrenceevne styrkes gennem forbedret automation og optimerede processer. Det handler om, at nye bygninger får liv og funktionalitet, og om at eksisterende bygninger forbedres og moderniseres. Det handler også om energioptimering, og om at udbygningen af solceller, varmepumper og anden vedvarende energi fortsættes, således at Danmark når i mål med den grønne omstilling. Det er alt sammen opgaver, som elbranchen har arbejdet med i flere år, og som branchen også i 2025 vil løfte.

Elbranchen skal altså være på forkant i anvendelsen af ny teknologi. Det handler altså ikke blot om at følge med den teknologiske udvikling. Elbranchen skal være en væsentlig motor for dens udbredelse og anvendelse. Målet er, at branchen skaber værdi til samfundet gennem tekniske installationer, som kombinerer teknisk ekspertise, ny teknologi og godt håndværk.

### Markedspositionen i 2025

I 2025 skal elbranchen være på forkant med de teknologiske muligheder. Forretningsmæssigt skal elbranchen fortsat indtage en stærk position, og virksomhederne vil være mere forskellige end i dag. Nogle virksomheder vil satse på de mest avancerede og intelligente, skræddersyede installationer, mens andre vil satse på at løse standardinstallationsopgaver til billigste pris. Der er behov for begge typer virksomheder - og mange andre - i fremtidens installationsmarked.

I 2025:

- Vil der være mange forskellige typer virksomheder og medarbejdere med forskellige kompetencer. Det skyldes et behov for et større sæt af løsningsmuligheder i markedet.
- Vil elbranchens virksomheder og medarbejdere skulle imødekomme et større behov for rådgivning og tværgående løsninger og indgå i nye kunderelationer og leverance-modeller.
- Vil branchen skulle rekruttere og integrere nye typer af medarbejdere, f.eks. rådgivere, sælgere, ingeniører og ufraglærte såvel som elektrikere og installatører.
- Vil kunde forventningerne være markant anderledes. Udviklingen vil dels være båret af de nye teknologiske muligheder og dels båret af øgede forventninger til gennemsigthed, tilgængelighed, tværgående kompetencer og energieffektivitet.

## De seks vigtigste teknologier for elbranchen frem mod 2025



### IoT

IoT (Internet of Things) betegner et netværk af forbundne enheder, der kan udveksle realtids data. IoT vil bl.a. gøre installationer smarte



### Data analytics

Data analytics handler om afkodning af data. Data analytics kan f.eks. analysere data fra IoT til vedligehold eller analysere energiforbrug



### Mobilapplikationer

Mobilapplikationer har stor indflydelse på den interne styring af processer, dialogen med kunden og i kundens behov for nye løsninger



### Grøn energi

Store investeringer i grøn energi og behovet for bæredygtighed, skaber efterspørgsel og nye krav til elbranchen



### Robotter

Digitale såvel som fysiske robotter kan optimere og standardisere simple og praktiske opgaver på tværs af hele værdikæden



### Augmented reality

Augmented reality (AR) er en teknologi, der tilføjer et digitalt lag "ovenpå virkeligheden" via smart-briller, tablet og/eller smartphones

## Branchen påvirkes fra mange sider

### Ekspontiel teknologisk udvikling

Den rivende udvikling, der ses inden for dataanalyse, internet-of-things, grøn energi, mobile løsninger mm. skaber nye og spændende muligheder i elbranchen. Nye løsninger introduceres med en større hastighed. Effekten ses på flere områder, ikke mindst inden for energioptimering og intelligent styring. Her forventer kunderne f.eks. automatiseret vedligehold af maskiner gennem intelligent brug af sensorer og klimastyring i bygninger, der afhænger af antal mennesker, og hvilken luftfugtighed, der er i lokalet. Kunderne forventer, at elbranchens virksomheder og medarbejdere kan give kvalificeret rådgivning og installation af disse nye løsninger. Der forventes også en markant stigning i efterspørgsel efter rådgivning og installation af intelligente sensorer og efterfølgende data-håndtering.

### Nye konkurrenter

De nye muligheder og kundebehov stiller nye krav og skaber nye forretningsområder. Det betyder også, at der er andre aktører, der kan se en værdi i at løse nogle af de nye kundebehov. Det kan resultere i en brancheglidning, hvor nye aktører søger at spille en rolle på markedet, og de søger typisk en tæt relation til slutkunden. Allerede i dag er facility management-virksomheder, forsyningsselskaber og producenter aktive på installationsmarkedet, og i fremtiden vil listen af aktører på markedet også forventes at inkludere data-drevne virksomheder som f.eks. Google eller SAP.

### Nye specialiserede løsninger

Den teknologiske udvikling beskrevet ovenfor, åbner op for en række meget differentierede og specialiserede kundebehov, såsom nicheområder inden for velfærdsteknologi, automatisering, sikring m.fl. Det stiller krav til forretningsmodeller, innovation og kompetencer.

Der vil i stigende grad være efterspørgsel efter virksomheder og medarbejdere, der kan levere helhedsløsninger inden for meget differentierede områder. Udviklingen udfordrer det gængse billede af, hvad en elektriker er, og hvad det vil sige at være en virksomhed i elbranchen. Formentlig vil det betyde en væsentligt større spredning i kundebehov, og dermed en fortsat øget mulighed for specialisering af medarbejdere og virksomheder i elbranchen.

### Øgede kundeforventninger til rådgivning

Løsningerne bliver mere komplekse, og der kommer flere muligheder for kunderne. Valg af løsninger og produkter kommer i mange installationer til at fylde mere. Det stiller krav til salg og rådgivning, der givetvis kommer til, i nogle tilfælde, at fylde mere tidsmæssigt og skabe værdi for kunden. Der vil stadig være opgaver, der afregnes efter tid og materialer, men der vil også være en betalingsvillighed og efterspørgsel efter medarbejdere og virksomheder, der kan skabe sammenhæng og rådgivning i en kompleks verden med mange muligheder.

## Branchens interne udfordringer

### Nye profiler og kulturer i branchen

Den hurtige teknologiske udvikling, den stigende specialisering, og kundernes behov for rådgivning, ændrer fundamentalt de krav, der stilles til medarbejdere og virksomheder i elbranchen.

For at følge med disse trends, vil virksomheder i elbranchen i stigende grad efterspørge andre og nye kompetencer hos deres medarbejdere udover dem, de allerede har. Det kræver tillæring af nye kompetencer. Virksomhederne vil desuden rekruttere helt nye kompetenceprofiler, herunder tekniske eksperter på et højere niveau, sælgere, data-analytikere, IT-medarbejdere, nye lederprofiler m.fl. Dette medfører, at følgende fire udfordringer for virksomhederne bliver endnu mere aktuelle:

- Rekruttering af nye medarbejdere,
- Strategisk kompetenceudvikling af medarbejdere,
- Fastholdelse af eksisterende og nye medarbejdere, og
- Nye krav til virksomhedskultur.

De nye kompetenceprofiler vil være nye for mange virksomheder. Det bliver en vigtig opgave at integrere disse medarbejdere i virksomheden, idet der kan være forskellige behov og forventninger til kultur, arbejdsmiljø og meget mere.

### Pres på uddannelsen og nye formater

Udviklingen går hurtigere og nye løsninger og teknologier vil løbende stille krav til alle dele af branchen, især hvad angår innovationsvilligheden. Ikke alene skal vi lære nyt - vi skal også kunne gøre det hurtigere og hurtigere. Det stiller krav til erhvervsskolerne, erhvervsakademierne, efteruddannelsessystemet og - ikke mindst - måden branchens medarbejdere lærer nyt på. På samme måde, som digitalisering og nye teknologier ændrer branchen, så ændres også måden, der undervises og modtages læring på. Der vil komme et øget behov for at udnytte og skabe gode løsninger inden for video-undervisning, fjernundervisning, virtuelle undervisningsmiljøer og et åbent og fleksibelt katalog af muligheder. Både medarbejdere og kunder vil stille krav om den nyeste viden, og branchen vil skulle sikre udviklingen af medarbejdernes kompetencer, mens der bevares et generelt fokus på lønsomhed og konkurrencedygtighed.

### Strukturelle udfordringer

Mange af de ovenstående udfordringer dækker over nogle underliggende strukturelle udfordringer i elbranchen. Den større differentiering i kundebehov, løsningsmuligheder i markedet og medarbejderstab vil alle sætte pres på de eksisterende overenskomster inden for elbranchen. Det nuværende akkordsystem, der baserer sig på rent manuelt arbejde, er netop blevet moderniseret. Men med de ændrede arbejdsformer og nye former for værdiskabelse, er der behov for at supplere akkordsystemet med nye andre rammer for aflønning. For at kunne rumme meget forskellige kompetenceprofiler, vil der være behov for at kigge på, hvordan vi belønner og skaber karrierer og incitamenter for de nye typer medarbejdere, der er behov for. Det vil også kunne skabe et behov for - på tværs af kompetenceprofilerne - at skabe en fælles fortælling om branchen, herunder hvordan titler, roller og karrieremuligheder er for branchens forskellige medarbejderty-

per. Eksisterende, såvel som nye medarbejdere, skal kunne se og føle sig motiveret af deres individuelle udviklingsmuligheder i branchen.

### Udviklingsbehov - de seks primære fokusområder

For at nå den position branchen søger, er der en række udviklingsbehov, der skal være opfyldt. Disse kan opsummeres i seks fokusområder:

- **Kundens tekniske partner:** Virksomheder og medarbejdere skal bevæge sig fra at udfylde den klassiske udførende rolle, til at sælge, designe, integrere, installere og meget mere. Det kræver et større fokus på rollen som rådgiver med en bredere forretningsforståelse, der kan være kundens partner fra start til slut.
- **Skabe en branche på forkant:** Branchen skal være på forkant, og det inkluderer en forståelse af og viden om de nyeste teknologier. Udviklingen går hurtigt, og det er svært for den enkelte virksomhed og medarbejder at følge med. Det betyder også, at der på branche- og virksomhedsniveau skal fokuseres endnu mere på udvikling for at følge med de store ændringer i markedet.
- **Øget ekspertise:** i en verden af nye muligheder, konkurrenter og kundebehov skal virksomhederne - og medarbejderne - tydeligt vælge, hvad fokus skal være, og udvikle dyb og/eller bred ekspertise inden for alt fra nicheteknologier til salgsledelse og rådgivning.
- **Attraktiv branche:** Branchen skal forblive attraktiv for at rekruttere nye medarbejdere og sikre de rigtige kompetencer og profiler til at vinde fremtidens marked og skabe værdi for kunderne.
- **Produktiv og værdiskabende elbranche:** Forbedre produktiviteten på tværs af branchen.
- **Øget differentiering i branchen:** Virksomheder og medarbejdere skal i højere grad differentiere sig på tekniske områder, såvel som i deres tilgang til løsninger og forretningsmodeller.

## Ekspontiel teknologivækst skaber nye udviklingsbehov

### 1 Elbranchen påvirkes fra mange sider...

- Ekspontiel teknologisk udvikling
- Nye konkurrenter
- Nye specialiserede løsninger
- Øgede kundeforventninger til rådgivning

### ...og udfordres internt...

- Nye profiler og kulturer i branchen
- Pres på uddannelserne
- Strukturelle udfordringer



### 2 ...hvilket giver en række fokusområder for elbranchen

- 1 Kundens tekniske partner
- 2 Skabe en branche på forkant
- 3 Øget ekspertise
- 4 Attraktiv branche
- 5 Produktiv og værdiskabende elbranche
- 6 Øget differentiering i branchen



# Uddybning af hver af de seks fokusområder

## 1. Kundens tekniske partner

- Løft af elbranchens plads i værdikæden: Der vil være et behov for medarbejdere og virksomheder, der kan løse flere dele af værdikæden og løfte værdiskabelsen. Der skal også udvikles nye betalingsstrukturer og forretningsmodeller
- Strategiudvikling og ledelse: Virksomhederne og medarbejderne skal forberede sig på at arbejde mere strategisk. Dette kræver, at ledelsen styrkes til at håndtere nye forretningsmodeller, mindset og kompetencer.
- Kundekontakt: Den hastige udvikling af teknologi har ført til, at kundekommunikation repræsenterer en af de største individuelle udfordringer for blandt andet elektrikerne. Virksomheder og medarbejdere skal udbygge kompetencer i alle faser af kundekontakten, fra salgsprocesser, til rådgivning, til kundens valg af løsning, til udførelse og til efterfølgende service og vedligehold.
- Partner i hele leverancen: Virksomheder skal kunne tage ansvaret for den samlede leverance og dermed opfylde rollen som kundens rådgiver. Det vil kræve tekniske profiler, salgsprofiler, og ikke mindst mere fokus på lederens rolle i kundeforholdet.

## Kundens tekniske partner

### Udfordringsområder

Nye konkurrenter

Øgede kundeforventninger til rådgivning

Nye profiler og kulturer i branchen

### Udviklingsbehov

- Det er vigtigt for elbranchen at kunne bevæge sig op i værdikæden og blive kundens rådgiver.
- God kundeservice og salg vil spille en større rolle i 2025.
- Behov for en ledelse med større forståelse for og fokus på strategi.

### Udviklingsagenda

- De strategiske kompetencer og det kommercielle mindset skal løftes, både hos ledere og medarbejdere.
- Rådgivning skal udvikles fra den rent teknisk rådgivning og projektering på entrepriseområdet til bredere rådgivning og salg vedrørende tekniske løsninger baseret på kundernes behov.
- Branchen skal have kompetencerne og brandet til at kunne tage en position tættere på slutkunden, entreprenøren og andre interessenter for at være med i hele købsprocessen.
- Branchen skal have øget fokus på ledelse, kundekontakt og salg.

## 2. Skabe en branche på forkant

- **Teknologioverblik:** Det kan være svært for den individuelle virksomhed og medarbejder at følge med teknologiudviklingen. Derfor skal branchen som helhed tage ansvar for at skabe fælles viden, indsigt, inspiration og nyttige eksempler og dermed skabe et fælles virtuelt mødested omkring de nye teknologier.
- **Netværk og åbenhed:** Elbranchen må dele gode ideer, forretningsmodeller og teknologieksempler for at bevare rollen som frontløber.
- **Teknologipartnerskaber:** Elbranchen må skabe partnerskaber med kunderne og producenterne for at bevare rollen som uafhængig og kompetent teknologirådgiver.
- **Fælles kultur:** Grundet den øgede blanding af medarbejdertyper skal hele branchen skabe en åben ramme med fokus på forskellighed og fleksibilitet. Det inkluderer udvikling af nuværende medarbejdere såvel som det rette mindset hos nye medarbejdere.

## Skabe en branche på forkant

### Udfordringsområder

Eksplosiv teknologisk udvikling

Øgede kundeforventninger til rådgivning

Nye konkurrenter

### Udviklingsbehov

- Hurtig udvikling vil sætte pres på virksomheders og medarbejderes mulighed for at følge med i ny teknologi.
- Netværk og inspiration forbedre konkurrenceevnen.
- Behov for udvikling af modeller for nye teknologipartnerskaber.

### Udviklingsagenda

- Foreningerne ønsker at skabe en centraliseret virtuel vidensplatform, og at facilitere deling af nyheder og information om de nye teknologier på tværs af branchen.
- Der skabes netværk for virksomheder og medarbejdere for deling og inspiration omkring ny teknologi.
- Branchen bliver samlingspunkt og inspiration for alle aktører og interesserede.

### 3. Øget ekspertise

- Ekspertise inden for IOT og dataanalyse: Software, intelligente løsninger og sensorer stiller krav til IT-kompetencerne og øget teknisk ekspertise. Branchen er vant til ny teknologi, men skal have yderligere fokus på de mange nye teknologiske muligheder. Medarbejdere og virksomheder skal udbygge kompetencerne på disse områder eller bygge partnerskaber med virksomheder, der har dem.
- Uddannelse: Efter- og videreuddannelse handler om meget mere end at gå på skole. Branchen må fortsætte med at udvikle nye innovative metoder, on-the-job-training og inddrage ny teknologi og motivationssystemer.
- Salg- og rådgivningstræning: Som følge af den stigende efterspørgsel på kundeservice, langvarige relationer og mere avancerede salgsprocesser, vil der være pres på opkvalificering inden for rådgivning og salg. Der skal skabes fleksible og gensidigt attraktive modeller for denne læring.
- Strategisk fokus: Medarbejdere og virksomheder skal fokusere på strategisk kompetence- og karriereudvikling, såvel som uddannelsesplanlægning.
- Læring og digitalisering: Der vil skulle udvikles efter- og videreuddannelsesmuligheder baseret på fleksible digitale platforme.

## Øget ekspertise

### Udfordringsområder

Eksplosiv teknologisk udvikling

Øgede kundeforventninger til rådgivning

Nye konkurrenter

### Udviklingsbehov

- Elbranchen vil i stigende grad skulle investere i at udvikle medarbejderes kompetencer inden for salg, rådgivning, IT og højere tekniske kompetencer.
- Branchen som helhed skal fortsætte med at udvikle dets uddannelsessystem, og måden der undervises på, både på skolerne og ude i virksomhederne.

### Udviklingsagenda

- Der skal udvikles nye uddannelses- og efteruddannelses tilbud – både i indhold og format.
- Virksomheder skal skabe udviklingsmuligheder for deres medarbejdere, og branchen skal skabe motivation og incitament til at lære i alle faser af karriereforløbet.
- Virksomhederne skal sammen med medarbejderne arbejde strategisk med kompetencebehov.
- Der skal investeres i kommunikation til kunder og i salgstræning.
- Branchens evne til innovation skal styrkes – både i virksomheder og hos medarbejderne.

## 4. Attraktiv branche

- Brande elbranchen: Vise at branchen er andet end timebaseret håndværk, og at branchen også er en serviceindustri med fokus på at skabe værdi for kunden.
- Større fokus på udvikling og innovation: Branchen er i forandring, og det skal afspejles i fokus og prioritering af ressourcer. Virksomheder bør overveje at sætte yderligere ressourcer af til at investere i udvikling af nye forretningsområder.
- Ledelsen skal løftes: Udviklingen stiller nye krav til lederrollen. Professionel, kompetent og motiverende ledelse bliver endnu vigtigere – også ift. rekruttering og fastholdelse.
- Kompetenceudvikling af eksisterende medarbejdere og rekruttering af nye medarbejdere: For at kunne rekruttere nye typer af medarbejdere, og fastholde eksisterende medarbejdere, skal elbranchen skabe en moderne fortælling om branchen. Det skal fortsat være en sammenhængende kampagne om en branche i udvikling med nye kompetencer og medarbejdere med lyst til udvikling.
- Fastholdelse: Det skal fortsat være attraktivt for medarbejdere at blive i branchen. Det kræver fokus på karrieremuligheder, faglighed, netværk, udvikling mm.

## Attraktiv branche

### Udfordringsområder

Nye konkurrenter

Øgede kundeforventninger til rådgivning

Nye profiler og kulturer i branchen

### Udviklingsbehov

- Elbranchens image og brand skal udbygges, så det kan rumme flere og nye medarbejdertyper.
- Et fokus på udvikling og teknologi vil skabe en fortælling om en branche med fokus på fremtiden.
- En klar karrierevej vil betyde bedre fastholdelse af medarbejdere.

### Udviklingsagenda

- Branchens organisationer skal flytte hovedfokus fra drift til udvikling, og herunder styrke brugen af fondsmidler til udvikling, for at sikre en stærk position i en verden i forandring.
- Organisationerne skal stimulere til øget innovation.
- Branchen skal synliggøre og kommunikere bevægelsen væk fra den klassiske time-baserede omkostningsmodel.

## 5. Produktiv og værdiskabende elbranche

- **Lønssystemer:**

Der er behov for lønssystemer, der effektiv understøtter værdiskabelse. Branchens akkordsystem, der netop har været gennem en stor udvikling, skal løbende opdateres.

Samtidig må det erkendes, at et egentligt akkordsystem ikke er velegnet til en række af de arbejdsfunktioner, der forventes at fylde mere i fremtiden. Der er behov for at tænke i nye baner, når opgaver i væsentligt omfang indeholder funktioner, der ikke kan måles op.

Sigtet er, at løndannelsen skal afspejle værdiskabelsen – uanset om der er tale om en manuel opgave eller rådgivning, design, it og styring m.v.

- **Digital byggeproces:**

BIM bliver en større del af fremtidens byggeri og vedligehold. Det er vigtigt at branchens faglighed og ekspertise inddrages tidligt i BIM-processen – til fordel for kunden og de andre aktører i byggeprocessen.

- **Optimering af arbejdsgang:**

Der skal være fokus på kontinuerligt at hæve produktivitet og optimere den generelle arbejdsgang i elbranchens virksomheder – også gennem øget brug af automatisering og nye værktøjer.

- **Del af hele processen:**

Virksomhederne kan skabe større værdi for kunden ved at være en del af hele processen fra og med projektering over installation, indregulering og eventuelt efterfølgende service. Fokus bør være på helhedsløsninger fremfor enkeltstående installationsopgaver og totaløkonomi fremfor byggeomkostninger.

## Produktiv og værdiskabende elbranche

### Udfordringsområder

Nye konkurrenter

Nye specialiserede løsninger

Strukturelle udfordringer

### Udviklingsbehov

- En modernisering af det nuværende rammesystem for løn og personale, der imødekommer medarbejderes, kunders og virksomheders nye behov.
- Forstå og kunne navigere i en verden med mere digitale løsninger og BIM.

### Udviklingsagenda

- Undersøge mulighederne for at skabe mere fleksibilitet og øget løndifferentiering i brug af medarbejdere med forskellige kompetencer.
- Branchen skal sikre viden og kompetencer i brug af BIM.
- Øge viden og vidensdeling om anvendelse af automatisering

## 6. Øget differentiering i branchen

Virksomheder med klarere profiler: Færre virksomheder og medarbejdere vil kunne dække hele elmarkedet grundet øget specialisering og tekniske krav. Derfor vil både virksomheder og medarbejdere differentiere sig yderligere.

Fælles kultur: Den øgede differentiering af medarbejdere stiller krav om en rummelig og fleksibel kultur i branchen såvel som i den enkelte virksomhed.

Rekruttering af nye kompetenceprofiler og udvikling af eksisterende medarbejdere: For at kunne trække og fastholde teknisk specialiserede medarbejdere og medarbejdere inden for salg, rådgivning og ledelse, må virksomheder have en klar fortælling om, hvad der gør dem specielle. Den gode virksomhedshistorie vil i stigende grad spille en rolle ift., hvilke medarbejderprofiler og kompetenceområder, der kan rekrutteres og fastholdes i virksomheden.

Behov for øget kapacitet: i takt med, at elektrikerne vil løse stadig flere opgaver på et højere teknisk niveau samt opgaver inden for salg og rådgivning, så vil de manuelle opgaver, der ikke kræver en faglært elektrikers kompetencer, i stigende grad skulle løses af medarbejdere med en anden kompetenceprofil.

### Øget differentiering i branchen

#### Udfordringsområder

Strukturelle udfordringer

Nye specialiserede løsninger

Nye profiler og kulturer i branchen

#### Udviklingsbehov

- Øget kompleksitet og større forskelle i kundernes behov skaber en mere fragmenteret efterspørgsel.
- Øget krav om udvikling af kompetencer for ledelse og medarbejdere.
- Nye medarbejdere med anderledes baggrunde og kompetenceudvikling blandt eksisterende medarbejdere vil skabe behov for forskellige arbejdskulturer på tværs af branchen og internt i virksomhederne.

#### Udviklingsagenda

- Gennem kommunikation og strukturer skal branchen skabe sammenhæng og fælles identitet i en mere differentieret fremtid.
- Virksomheder skal understøttes i at skabe en tydelig position og rolle i markedet: niche, standard-installation, entreprise mm.
- Branchen skal bedre rumme for anvendelse af ufaglærte.
- Branchen skal skabe incitamentsstrukturer og kulturer, der kan rumme en flertydighed af ansatte og kompetencer.



KONTAKT

**TEKNIQ**

Installatørernes Organisation

Paul Bergsøes Vej 6

2600 Glostrup

Telefon: 4343 6000

[www.tekniq.dk](http://www.tekniq.dk)

[tekniq@tekniq.dk](mailto:tekniq@tekniq.dk)

**Dansk El-Forbund**

Vodroffsvej 26

1900 Frederiksberg C

Telefon: 3329 7000

[www.def.dk](http://www.def.dk)

[def@def.dk](mailto:def@def.dk)