

# Affärsplan Veako AB

## Marknad

Byggbranschen i Göteborg är inne i ett av de mest expansiva skeendena i modern tid. I synnerhet anläggningsmarknaden står inför stora infrastruktursatsningar såsom Västlänken, sänkningen av 45:an och Hisingsbron. Parallellt med detta står kranskommunerna inför stora investeringar. Dessa stora projekt kommer dränera branschen på resurser vilket får till följd att prisbilden kommer att gå upp på mindre anläggningsprojekt (<50 mkr).

## Veakos erbjudande

### Mark och anläggningsentreprenader

Vi bygger mark och anläggningsprojekt, primärt i egen regi som general- eller totalentreprenörer men även som underentreprenörer åt andra byggföretag.

### Konsultation

Vi erbjuder kompetent och erfaren projektledning till anläggningsprojekt i Göteborgsregionen. Våra tjänster innefattar främst projektledning men även konsultation inom områdena kalkyl, inköp, kontraktsadministration, kostnadsstyrning, KMA, mängdreglering samt coachning/mentorskap till junior personal. Vi erbjuder även utbildningar i AMA och MER.

## Kunder

Inledningsvis kommer vi fokusera på att bygga som underentreprenörer med andra mark- och husbyggnadsentreprenörer. Med ökad finansiell styrka kommer vi även att kunna söka kunder som general- och totalentreprenörer åt offentliga beställare såsom Trafikverket, Trafikkontoret Göteborg och kranskommunerna.

### Nuvarande kunder

GMB och Svevia

### Potentiella framtida kunder

GMB, NCC, Savills, Bonava, Svevia, K21, Flodéns, Trafikkontoret Göteborg, Trafikverket, YRGO, Kungälv kommun, Härryda kommun, Kretslopp och vatten och Partille kommun.

## Konkurrens

Som nystartat bolag betraktas vi inte som konkurrenter på marknaden av större bolag i vår intressesfär. Detta ser vi som en fördel i uppstartsfasen då vi ses som samarbetspartners i många projekt där andra ses som konkurrenter. Detta kommer dock inte att vara för evigt. I takt med att vi vinner egna projekt kommer konkurrensbilden se ut enligt följande:

### Små och medelstora konkurrenter

Västmark, Mark- och energibyggnarna, Torslanda entreprenad, VKAB, Serneke, m. fl.

### Stora konkurrenter

Skanska, NCC, PEAB, Svevia, Veidekke m. fl.

## Tillväxtstrategi

Tillväxten ska ske kontrollerat, utan att kompromissa med personalfilosofin eller våra värderingar och vinst ska prioriteras före omsättning.

Utmaningen i byggbranschen idag är brist på personal, framförallt rätt personal. Vi är därför försiktiga i våra tillväxtmål. Omsättningen ska komma med personalen – inte tvärtom.

Vi är övertygade om att när vi lyckats locka till oss rätt personal kommer tillväxten att ske naturligt.

### Personalfilosofi

Den utan tvivel största utmaningen för stora och medelstora byggföretag är att rekrytera, utveckla och behålla kompetent personal. Konsulter, beställare och entreprenörer har dragkamp om samma kompetenser. Hela branschen har bekymmer med att oerfaren personal får axla för stort ansvar med kvalitetsbrister, fördyrade/försenade projekt samt utbränd personal till följd.

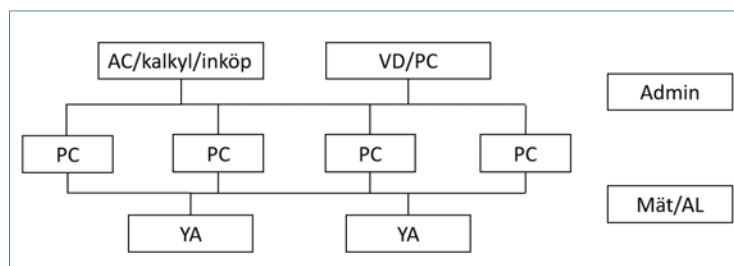
Vi tror att vi kan bygga en solid och kunnig personalstyrka delvis genom att erbjuda:

- Ett väl strukturerat arbetssätt där varje medarbetare känner sig trygg.
- Social trygghet för medarbetaren genom bättre försäkringslösningar, pension och förmåner än våra konkurrenter.
- Möjlighet till delägarskap alternativt bonussystem för platschefer.
- Ett närmare och effektivare ledarskap än våra konkurrenter.
- Ett generöst program för sociala aktiviteter för att skapa gemenskap, kamratanda och tillhörighet.

Detta kommer dock inte att vara tillräckligt. Vi har märkt att ovanstående kan spela roll vid rekrytering men spelar mindre roll när det kommer till att behålla personal. Vi kommer därför främst inrikta oss på att bygga en personalstyrka med människor som vi tidigare arbetat med och som vi vet är lagspelare. Detta för att skapa en företagskultur där medarbetarna känner att man aldrig står ensam och är delaktig i verksamhetens utveckling.

## Rekryteringsplan

Vårt mål är att rekrytera en eller två medarbetare under det första halvåret av 2018. Vår rekryteringsplan är att inom tre år lyckas rekrytera 4-5 tjänstemän och 2-3 yrkesarbetare fördelade enligt nedan:



Beräknad omsättning för ovanstående organisation 3600–4800 kkr/mån

## Tillväxtplan

Vår ekonomiska tillväxt harmoniserar med vår rekryteringsplan och baseras på en omsättning per platschef på 10–15 mkr/år.

