

# Byggenæringens fremtidsbarometer

# 2019

# Forord

**Denne undersøkelsen** er sendt ut til 3500 daglige ledere i våre bransjeforeninger, og over 650 bedrifter svart. BNL har stilt mange av de samme spørsmålene i 10 år og vi er like spente hvert år på hvordan de generelle trendene påvirker våre bedrifters markedssituasjon.

**Aktiviteten er høy** i store deler av norsk næringsliv og arbeidsledigheten faller. Oljeprisen er igjen over 60 dollar fatet og fallet i oljeinvesteringene har stoppet. Samtidig er arbeidsinnvandringen på vei ned.

**Vi ser også at boligbyggingen** har avtatt noe fra de høye nivåene i 2017 og 2018, mens offentlige investeringer i infrastruktur og gjennomføring av mer nødvendig vedlikehold av offentlige bygg, skaper vekst spesielt i anleggsmarkedet.

**Det kan være store forskjeller** i ulike markeder, men vi har forsøkt å fange opp trendene ved å se på bransje, regioner og størrelse på bedriftene som har svart. Vi har også dybdeintervjuet flere bedrifter om de samme spørsmålene, og stort sett bekrefter dette vårt helhetsinntrykk når det gjelder markedssituasjonen.

**I år som i fjor er det spesielt** tilgangen til kvalifiserte arbeidstakere som ser ut til å være en av de store utfordringene for bedriftene. Det er knapphet på fagarbeidere, men vi ser også en stor etterspørsel etter ingeniører, fag-

skoleingeniører, sivilingeniører og arkitekter. Læringer er også svært etterspurt.

**Innleie har vært et stort** politisk tema det siste året, med blant annet nye regler fra 1. januar 2019. I denne undersøkelsen ser vi at det er en liten nedgang i bedrifter som skal leie inn folk, til tross for mangel på arbeidskraft.

**Fortsatt er det slik at forventningene** til resultat er stabilt lavt og det er fortsatt en del bedrifter som forventer å gå med underskudd. Her er det også selvfølgelig store forskjeller mellom bransjer, men generelt er bildet at konkurransen er tøff og prisene presset.

**Nytt av året er at vi har stilt spørsmål** om blant annet krav knyttet til bærekraft. Det vanligste kravet bedriftene møter er krav til kvalitet på materialer/levetid/utslipp fra materialproduksjon. Nesten en av tre bedrifter har møtt dette kravet, nummer to på listen er krav til avfallsreduksjon. 22 prosent har fått krav til miljøsertifisering. Her er det naturlig nok også store bransjeforskjeller.

**Jeg ønsker å benytte anledningen** til å takke alle bedriftene som har tatt seg tid til å svare på undersøkelsen og de som også har latt seg intervjuet.

God lesning!

**Jon Sandnes**  
Administrerende  
direktør i BNL



Foto: Moment studio

# Innhold

Forord .....	2
Sammendrag: Fortsatt optimisme, men mørke skyer i horisonten .....	4
Bedriftenes fremtidsutsikter 2009-2019 .....	6
Resultatforventninger .....	10
Har bedriften planer om å endre antallet ansatte første halvår 2019? .....	14
Får din bedrift tak i kvalifisert arbeidskraft? .....	18
Tar bedriftene inn lærlinger? .....	20
Pris styrer fortsatt tildeling av kontraktene .....	24
Hvilke krav opplever dere at har blitt stilt til bærekraft? .....	26
Hindre for investeringer .....	27
Opplevd utvikling i svart arbeid .....	30
Hva er din bedrifts sterkeste konkurransefortrinn? .....	34
Hvordan opplever du effekten av ny teknologi i din bedrift? .....	38
Andre konjunkturmål .....	42
Om undersøkelsen .....	45

Sammendrag:

## Fortsatt optimisme, men mørke skyer i horisonten

I år som de siste årene er optimismen fortsatt høy i næringen. Nesten halvparten av bedriftene tror at 2019 blir bedre enn 2018. Samtidig er det færre bedrifter som tror at 2019 blir dårligere enn året før. Bedriftene er gjennomgående mer optimistiske på egne vegne enn på Norges økonomi.

**Forventningene til overskudd** er på linje med tidligere år, men det er flere mørke skyer på himmelen enn tidligere knyttet til renten, usikkerhet rundt Brexit og at det offentlige muligens kutter pengebruken. Allerede nå er det del-markeder og regioner hvor situasjonen er mer krevende. Dette gir også utslag i bedriftenes forventninger til landets økonomi, hvor det er flere bedrifter som forventer at landets økonomi skal gå dårligere en tidligere særlig når vi ser mot 2020.

**Store deler av næringen** operer i et svært konkurranseutsatt marked med sterkt prispress. Dette går utover lønnsomheten. I år er det en vekst i andelen bedrifter som tror på overskudd mellom tre og seks prosent, og det er færre i år enn i fjor som forventer å gå i null eller med underskudd.

**Nesten 50 prosent** av bedriftene planlegger å øke antallet ansatte første halvår 2019, mens det bare er fire prosent av bedriftene i undersøkelsen som planlegger å nedbemanne.

**Næringen etterspør spesielt** fagarbeiderne og fire av ti sier at de sliter med å få tak i denne kompetansen. Dette er også på linje med i fjor. Nytt av året er at det ser ut til større etterspørsel etter ingeniører, fagskoleingeniører, sivilingeniører og arkitekter. Dette kan skyldes forhold

som blant annet større kontrakter og mer komplekse prosjekter og nye krav fra bestillerne.

**Forskjellene mellom de ulike** bransjene i næringen er relativt små, men det kan se ut som størrelse betyr mer enn tidligere. Det er regionale forskjeller som gjør at bildet for den enkelte bedrift kan være annerledes enn hva hovedfunnene i denne undersøkelsen tilsier.

**Vi ser tegn til** at det offentlige er på banen og stiller krav innenfor miljø og bærekraft. En av tre bedrifter har møtt krav til kvalitet på materialer/levetid/utslipp fra materialproduksjon. Her er det naturlig nok store forskjeller mellom bransjene og blant de store entreprenørene har også krav om fossilfrie byggeplasser og maskiner begynt å gjøre seg gjeldene.

**Byggenæringen er en arbeidsintensiv** næring. Det er derfor ikke overraskende at de aller fleste bedriftene trekker frem kompetanse som viktigste konkurransefortrinn, tett fulgt av kunderelasjoner. Over halvparten av bedriftene mener at effekten av å ta tak i ny teknologi bidrar til å redusere tidsbruken, øker kvaliteten og reduserer kostnadene. Her er det også forskjeller mellom de små og store bedriftene hvor ny teknologi gis størst effekt hos de store bedriftene.

# Bedriftenes fremtidsutsikter 2009-2019

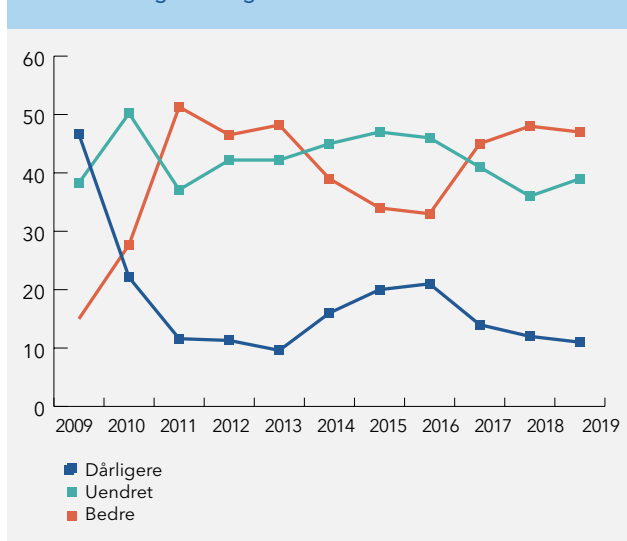
Nesten halvparten av bedriftene tror at 2019 blir bedre enn 2018. Samtidig er det færre bedrifter som tror at 2019 blir dårligere enn året før. Det fortsetter en lang trend fra 2016 hvor andelen med negative fremtidsutsikter synker.

Nesten halvparten - 47 prosent - av bedriftene i undersøkelsen tror at 2019 blir bedre enn 2018. Det er tredje året denne andelen er høyere enn andel bedrifter som tror på et uendret år. Utviklingen forsterker skiftet vi så fra 2016 til 2017.

Mange delmarkeder er fortsatt sterke, men spesielt er det anleggssektoren som har høy aktivitet. Til tross for at renten har steget og våre markedsrapporter melder om noe lavere vekst er aktiviteten høy og optimismen stor. Rentenivå og reallønnsvekst er viktig for forbrukernes evne til å pusse opp og oppgradere boligene sine.

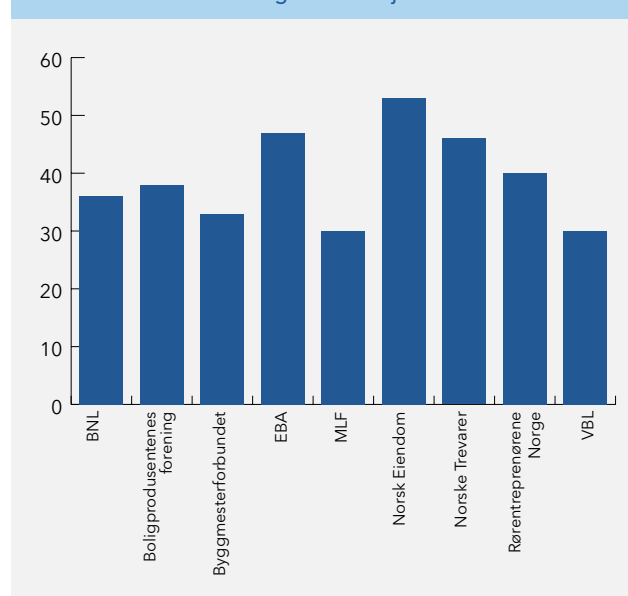
Det ventede fallet i boligprisene ser ikke ut til å ta optimismen bort fra næringen som helhet. Infrastrukturmarkedet har hatt en svært sterk vekst og de politiske signalene tilsier at den veksten skal fortsette. Samtidig er det markedet relativt smalt i antall bedrifter som ofte er spesialiserte innenfor infrastruktur og dermed ikke påvirkes av svingningene bolig- og oppussingsmarkedet.

Figur 1. Sammenlignet med året før hvilke forventninger har du til følgende: Egen bedrifts økonomi for dette året.



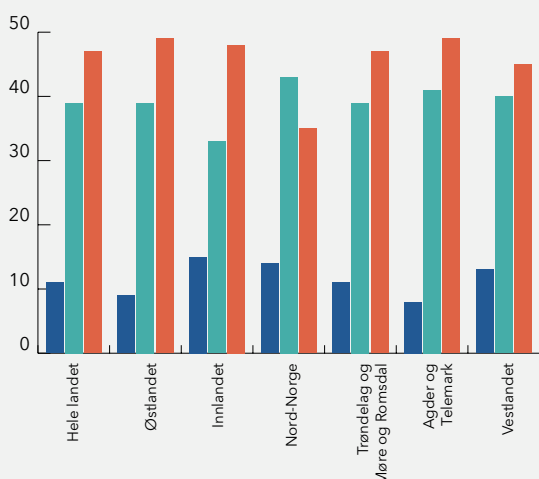
Det er et flertall i de fleste bransjer som tror at 2019 blir bedre enn 2018. Spesielt blant medlemmene i Norsk Eiendom, Norske Trevarer og EBA er optimismen høy. I Norsk Eiendom er det ingen av bedriftene som har svart som tror 2019 blir dårligere enn 2018. I MLF og VBL er optimismen lavest, men fortsatt svært høy. Ikke i noen av bransjene tatt med er det over 15 prosent som tror 2019 blir dårligere enn 2018.

Figur 2. Sammenlignet med året før hvilke forventninger har du til følgende: Egen bedrifts økonomi for dette året. Netto bedre minus dårligere - bransjefordelt



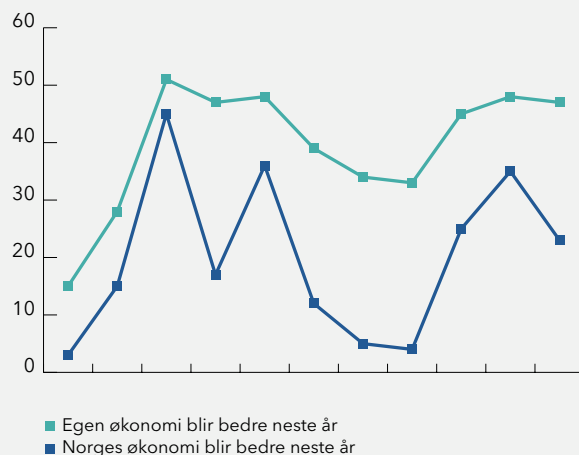
Optimismen er sterk i hele landet og ingen regioner skiller seg markant fra de andre, men bedriftene i Nord-Norge er mindre optimistiske enn resten av landet. Her er det grunn til å tro at det også er noen forskjeller mellom Troms og Nordland. Bedrifter i sistnevnte fylke er mer optimistiske. Andelen som derimot tror på dårligere år er imidlertid ikke høyere i Nord-Norge enn i resten av landet. Regionen med høyest andel bedrifter som tror på et dårligere 2019 sammenlignet med 2018 er Innlandet, mens Vestlandet og Telemark og Agder er minst pessimistiske. Andre målinger for annet næringsliv viser også at bedriftene i vest er svært positive, oljeoptimismen er trolig på vei tilbake for alvor.

Figur 3. Sammenlignet med året før hvilke forventninger har du til følgende: Egen bedrifts økonomi for dette året. - Regionfordelt



Fra å ha forventninger til Norges økonomi på et topp-punkt i 2018 har det nå skiftet. Situasjonen er ligner litt på 2011-12 og 2013-14, men nedgangen er svakere og nivået for troen på Norges økonomi er fortsatt høy. Dagens flertall i Stortinget har forpliktet seg til å bevilge mye penger til infrastruktur og det brukes fortsatt mye på vedlikehold og investeringer i offentlige bygg. Kommuneøkonomien som er svært viktig for mange bedrifter i distriktene er også sterkere enn på lenge. Dette merker bedriftene gjennom flere oppdrag og prosjekter. Samtidig stanger Norge i taket for oljepengebruk, noe bedriftene kanskje tolker som at norsk økonomi ikke er så sterk som tidligere.

Figur 4. Sammenlignet med året før hvilke forventninger har du til følgende: Egen bedrifts økonomi for dette året og landets økonomi - andel bedre



Optimismen strekker seg helt inn i 2020 for bedriftenes egen økonomi. Optimismen er like stor for 2020 som for 2019, men andelen som svarer at de tror 2020 blir dårligere synker fra 2019 til 2020. Usikkerheten øker to år frem i tid, men optimismen er sterk. Det samme stabile bildet ser vi på tiltroen til landets økonomi, men der er tendensen at det er flere som tror at 2020 blir dårligere enn 2018, men andelen som er positive er tilnærmet lik.

Figur 5. Sammenlignet med 2018, hvilke forventninger har du til følgende:

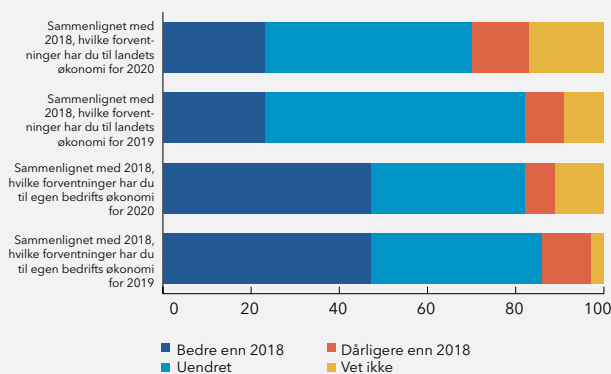




Foto: Malermester Studsrud

## Født med malerpensel i hånden

Noen er født med ski på bena. Bjørn Studsrud er vokst opp med malerkost i hånden som femte generasjon i malermesterfirmaet Malermester Studsrud.

Historien om Malermester Studsrud fra Ørje i Østfold starter allerede i 1875. Bedriften er allsidig og tar mange ulike typer oppdrag, men har spesialisert seg innen antikvarisk restaurering. I dag er det Bjørn Studsrud som er daglig leder. Faren Asbjørn Studsrud er malermester og broren hans Roger Studsrud jobber også som malermester/dekorasjonsmaler.

### Bygg og Bevar-prisen for 2017

I desember 2017 vant bedriften «Bygg og Bevar prisen», etter utført

prestisjeprosjekt på Fredrikshalds Teater, Halden. Juryen uttalte at «Malermester Studsrud gjennom sitt arbeid har vært en viktig bidragsyter for å bringe gamle håndverkstradisjoner videre. Bedriften kompromiserer ikke på faglig kvalitet eller materialkvalitet i en næring med stor konkurranse».

En av de største prosjektene nå for bedriften er arbeid på Ramme Gård på Hvidsten og Petersminde hvor Edvard Munch levde sine siste dager. Det er investor Petter Olsen som står som ansvarlig for prosjek-

tet hvor det blant annet skal være galleri og opplevelsehotell.

### Store prosjekter

– De store prosjektene tar meste-parten av kapasiteten var, så vi må si nei til mange mindre prosjekter fremover, sier Bjørn Studsrud. De jobber også på Telegrafan som brant ned midt i Storgata i Drøbak.

Studsrud forteller at bedriften er så heldig å ha fått et godt navn og omdømme innen antikvarisk restaurering. Og restaureringsjobber er det en god del av i Østfold





Foto: Malermester Studsrud



Foto: Malermester Studsrud



Foto: Malermester Studsrud

hvor de stort sett har sitt marked. De opplever at det er økt interesse for å gjøre «alt riktig» når det gjelder restaurering av gamle hus.

De har også en egen vindusavdeling for restaurering av gamle vinduer. De selger også sin egen linoljemaling og linoljeprodukter.

### Egen linoljemaling

– Vi så behovet for produkter for historiske hus så vi startet samarbeid med en produsent i Stockholm og importerer denne linoljemalingen. Vi så et markedspotensial og startet eget firma i 2016. Det er økende etterspør-

sel etter denne malingen og jeg tror mange er blitt mer bevisst på hvor god denne malingen er, sier han.

### Lærling ønskes!

Det er en knapphet på fagfolk og lærlinger. Det merker også bedriften.

– Malerlinjene i Østfold ble lagt ned for en del år siden, men det er planlagt å starte opp en klasse på Greåker videregående skole med 8 plasser. Vi er på utkikk etter en lærling, men ellers så har vi ikke ambisjoner om å vokse mye mer enn vi har gjort de siste to- tre årene.



**Navn:** Bjørn Studsrud

**Stilling:** Daglig leder

**Bedrift:** Malermester Studsrud

**Årsverk:** 14

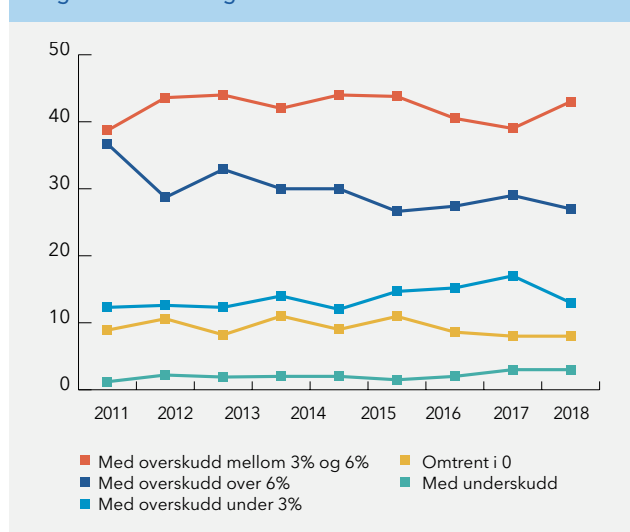
**Omsetning:** 12,5 mill.

# Resultatforventninger

Mange bedrifter i byggenæringen opererer i svært konkurranseutsatt marked med sterkt prispress. På grunn av det sterke prosjektfokuset for store deler av næringen opplever mange bedrifter også perioder med lavere produksjon i løpet av året som trekker ned lønnsomheten ytterligere. Dette bildet er imidlertid ulikt fra bransje til bransje.

Det er en vekst i andelen bedrifter som tror på overskudd mellom 3 og 6 prosent. Summen av bedrifter som forventer å gå omtrent i null eller med underskudd er stabil fra 2018 til 2019. Samtidig kan det se ut som det er en del bedrifter som har flyttet seg fra overskudd over 6 prosent og under 3 prosent til overskudd mellom 3 og 6 prosent. Bedriftenes fokus på resultat er ikke alltid like sterkt i næringen og med lav egenkapital og stor omsetning kan relativt lave resultater gi en sterk egenkapitalavkastning. Mange bedrifter sliter med å bygge seg opp nok egenkapital til å stå av mindre nedturer og til å gjøre nødvendige investeringer i utstyr og ansatte.

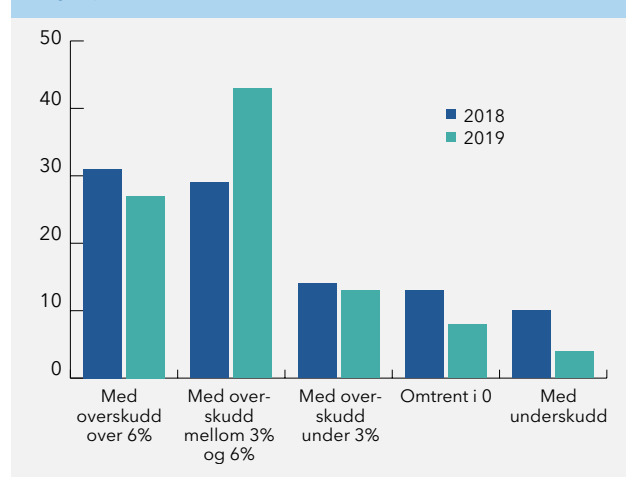
Figur 6. Forventninger til resultat i 2019



Mange av bedriftene i byggenæringen er svært optimistiske, også når det kommer til forventningene til resultat. Bedriftene forventer å gå med overskudd mellom 3-6 prosent, men i praksis er det mer et mål enn en troverdig forventning. Det positive er at andelen som får høyere overskudd også øker. Nesten 25 prosent av bedriftene forventer at de skal gå i null eller med underskudd i 2018.

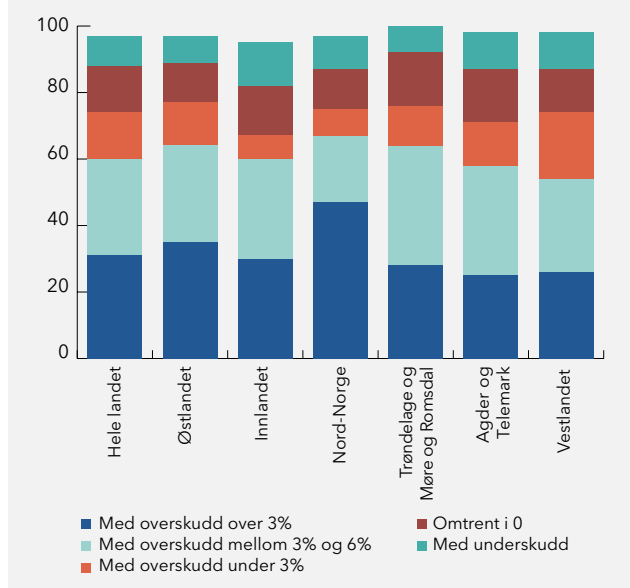
Dette er ikke den endelige fasiten for hvordan 2018 gikk, men tendensen er tydelig fra tidligere og det er trolig relativt nært den reelle resultatfordelingen. Nesten 25 prosent av bedriftene tror at de skal gå med et overskudd på under 3 prosent, eller med underskudd i 2019. Denne andelen holder seg dessverre stabilt for høy.

Figur 7. Forventninger til resultat i 2018 og 2019, målt i 2019.



Innlandet og Agder/Telemark har den høyeste andelen bedrifter som forventer å gå i underskudd eller omtrent i 0 i 2018. 28 prosent tror at de ikke greier å generere nevneverdig overskudd, i innlandet tror 13 prosent at de skal gå med underskudd. Årsakene er nok sammensatte, men begge regionene har mange industribedrifter knyttet til tre, en del av byggenæringen som over tid har slitt med marginene og fremtidsutsiktene. Nord-Norge har de sterkeste forventningene til resultat over seks prosent og skiller seg fra resten av landet. Det gjorde de også i 2018 om forventningene til resultat i 2017. Nordland var også den gang blant de med den høyeste andelen som forventer høye resultater.

Figur 8. Hva tror du driftsresultatet etter skatt blir for din bedrift i 2018? - region

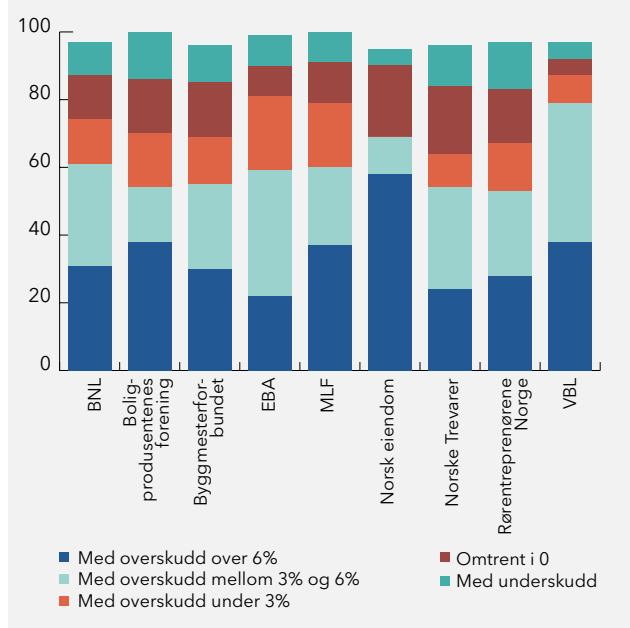


Som ventet er det eiendomsselskapene som har høyeste forventninger til resultat, men også VBL-bedrifter hadde høy andel bedrifter med forventninger til resultat over 3 prosent. Slår vi sammen kategoriene 3-6 prosent og over 6 prosent er det hos VBL vi finner flest. Norsk Eiendom og Norske Trevarer har den høyeste andelen bedrifter som forventer å gå omtrent i null, mens nesten

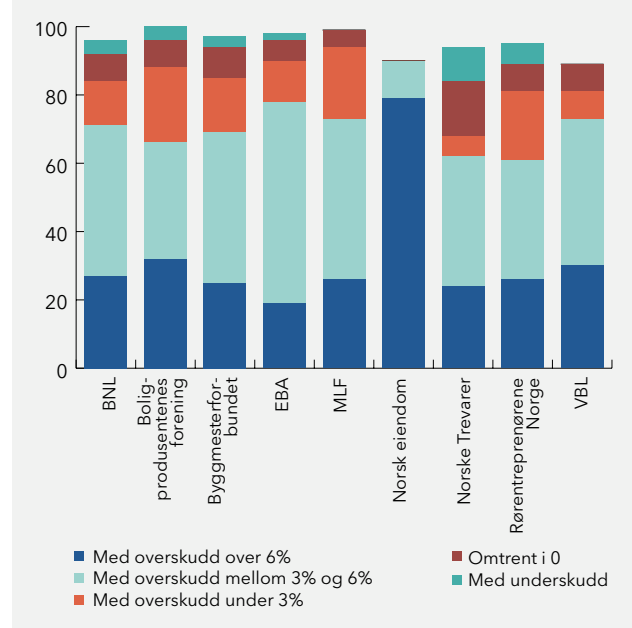
ingen av Norsk eiendom selskaper forventer minus i 2018, noe hele 12 prosent tror i Norske Trevarer. Blant Boligprodusentenes medlemmer er det flest som tror på underskudd, 14 prosent. Litt overraskende er det at det er hos EBA vi finner den laveste andelen med overskudd over 6 prosent, selv om omsetningen i bedriftene er høy, sliter også de med å generere overskudd.

Forventningene til resultat for 2019 er som omtalt tidligere høyere enn 2018, uten at det betyr at markedet har blitt bedre. Synligst er forskjellen hos Eiendom Norge sine medlemmer hvor ingen som spår resultat for 2019 tror at det blir lavere enn 3 prosent. Det til tross for at 26 prosent av bedriftene tror det er i det sjiktet 2018 ender. Gjennomgående stiger andelen som tror på et resultat mellom 3-6 prosent på bekostning av alle andre kategorier. Urovekkende er det at allerede i starten av januar er det bedrifter som spår underskudd eller resultat omtrent i null. Størst er denne andelen i Norske Trevarer, foreningen hvor den andelen var høyest om forventningene til 2018 også.

Figur 9. Hva tror du driftsresultatet etter skatt blir for din bedrift i 2018? - bransje



Figur 10. Hva tror du driftsresultatet etter skatt blir for din bedrift i 2019? - bransje





## Rir på en grønn bølge

– Jeg har aldri vært så positiv som nå. Det har vokst frem en grunnleggende forståelse om at uteanleggene må ha en vis kvalitet, og det kommer mange spennende prosjekter vår vei, sier Stein Anders Sundbye, daglig leder av Skaaret Landskap.

Skaaret landskap har vært en del av østlendingers uteopplevelser i over 60 år. Det hele begynte da Olinus Skaaret investerte i en Agria jordfreser i 1957 og «Olinus Skaaret Anleggsgartnermester» var en realitet. Skaaret ekspanderte sterkt gjennom nittitallet til de i 2001 hadde fem virksomhetsfelter og godt etablerte avdelinger på Bjørkelangen og i Tønsberg. I november 2001 ble familiebedriften solgt til ISS Norge AS, men ble kjøpt tilbake av de gamle eierne i januar 2009.

Skaaret forventer vekst i omset-

ning for 2019 basert på den ordreresserven de har nå.

– Vi har blant annet tre store prosjekter: Nasjonalmuseet - alt utenomhus der, noen store kontrakter hos Bjørvika utvikling, også er det Jordal idrettspark, sier Sundbye. Sundbye merker at kontraktstørrelsen stadig blir større, og det kan gjøre det vanskeligere for de mindre aktørene i bransjen.

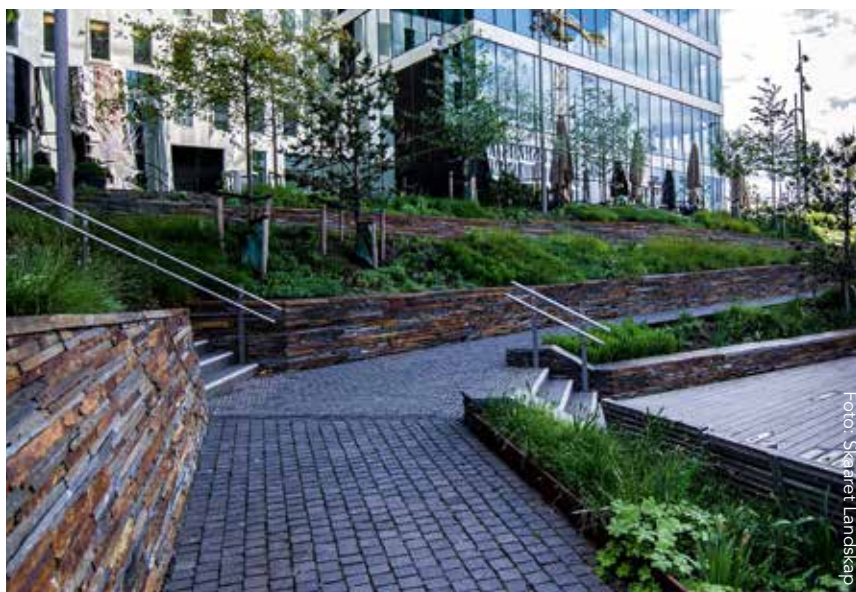
### Tidlig inn i arbeidsfelleskap

– Jeg tror vi har en fordel fordi vi tidlig gikk inn i arbeidsfelleskap

og delte kompetanse for å kunne ta større prosjekter. Det utfordret blant

«Jeg tror vi har en fordel fordi vi tidlig gikk inn i arbeidsfelleskap og delte kompetanse for å kunne ta større prosjekter.»

annet KS-systemene våre ganske tidlig noe som er en stor fordel nå som kravene øker og man ikke



kommer til bordet om man ikke har alt på stell.

Generelt har bedriften jobbet målrettet for å svare på dagens forespørsler. Sundbye merker også at det offentlige etterspør på andre kriterier enn pris.

– Dokumentasjon på kvalitet, kompetanse, læringer, referanseprosjekter blir stadig mer viktig, sier han.

Med stor oppdragsmengde, så skal også bedriften ansette i løpet av 2019.

– Vi trenger flere fagarbeidere og

maskinførere og sikkert også noen anleggsledere og muligens også noen prosjektingeniører, sier han. Skaaret sliter som mange andre bedrifter i byggenæringen å få tak i riktig folk med riktig kompetanse.

– De små fagene lider helt tydelig i skoleverket. Jeg mener det burde være færre men sentrale skoler for faget. En av de ansatte jobber på SOA (Senter for opplæring i anleggsfaget) og vi følger med der så godt vi kan når det gjelder å kapre lærlinger, avslutter Sundbye.

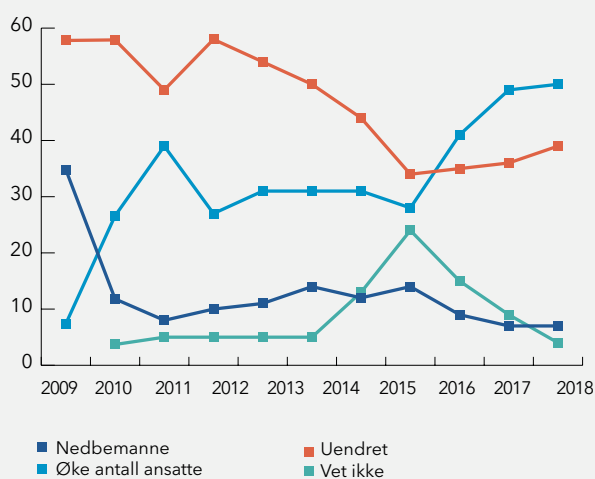
**Navn:** Stein Anders Sundbye  
**Stilling:** 163 mill.  
**Bedrift:** Skaaret Landskap  
**Årsverk:** 90  
**Omsetning:** 163 mill.

# Har bedriften planer om å endre antallet ansatte første halvår 2019?

Neste 50 prosent av bedriftene skal planlegger å øke antallet ansatte første halvår 2019, mens det bare er fire prosent av bedriftene i undersøkelsen som planlegger å nedbemanne.

Etter sterk vekst i andelen bedrifter som planlegger å øke antallet ansatte har det flatet litt ut fra 2018-2019, men stabiliserer seg på et svært høyt nivå. Halvparten av bedriftene svarer at de har planer om å ansette flere ansatte første halvår 2019 og andelen som planlegger å nedbemanne holder seg på et rekordlavt nivå - fire prosent. Til sammenligning var det bare i overkant av 38 prosent av bedriftene som planla å øke bemanningen i 2011, forrige gang fremtidsoptimismen var like sterk i næringen.

Figur 11. Har bedriften planer om å endre antall ansatte første halvår 2019?

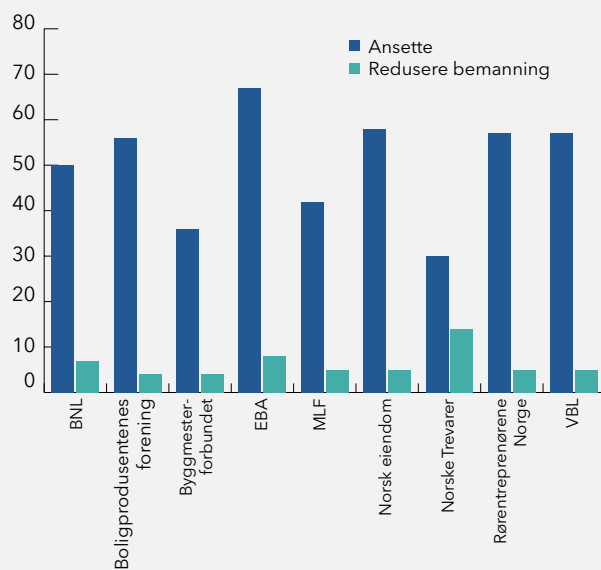


I alle bransjene er det flere som planlegger å øke bemanningen fremfor å redusere den. I EBA som organiserer de største entreprenørene og de fleste av selskapene i undersøkelsen på bygger infrastruktur er det over 2/3 av bedriftene som planlegger å øke bemanningen i første

halvår. Også i Boligprodusentene, Norsk Eiendom, Rørentreprenørene Norge og VBL er det over 50 prosent av bedriftene som svarer at de planlegger å øke bemanningen første halvår. Dette vil sette ytterligere press på etterspørselen etter kvalifisert arbeidskraft, samtidig som arbeidsledigheten i byggenæringen har vært fallende og sysselsettingen stigende igjennom 2018.

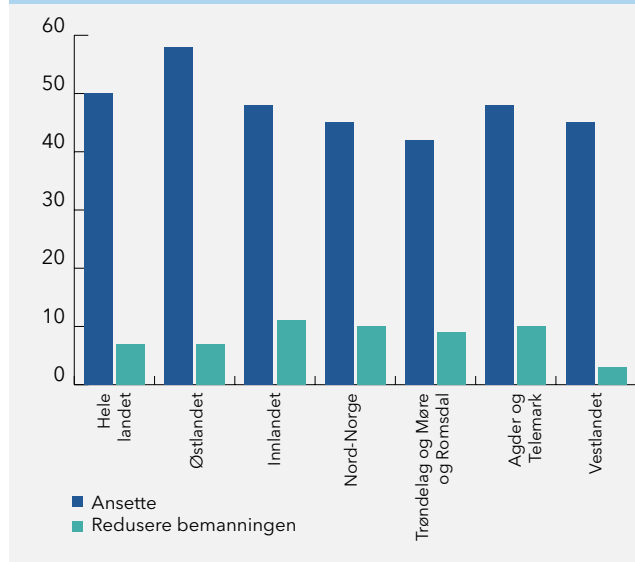
Medlemmene i Norske Trevarer har den laveste andelen som skal øke, og den høyeste andelen som planlegger nedbemanning. Allikevel er det over dobbelt så mange som skal øke fremfor å redusere. Konkurransen i byggevaremarkedet er stor og kravene til økt effektivitet og produktivitetsutvikling er konstante. Samtidig er de blant bransjene som er tette på konkurransen fra import.

Figur 12. Har bedriften planer om å endre antall ansatte første halvår 2019? - bransje



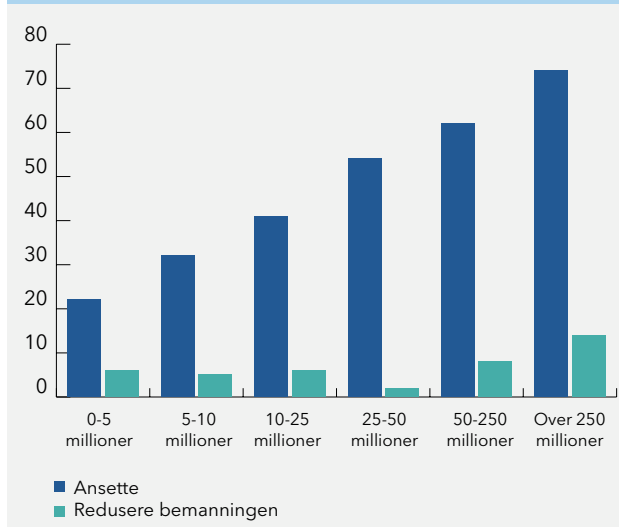
Østlandet er den delen av landet hvor flest bedrifter planlegger å øke bemanningen, mens det er på Vestlandet færrest bedrifter planlegger nedbemanning. Bedriftene på Vestlandet har tidligere redusert bemanningen etter usikkerheten i oljenæringen og medførende aktivitets-tall. Nå er optimismen tilbake i regionen og mange be-drifter ansetter flere. Etterspørselen etter arbeidskraft på Østlandet er sterk, noe som vil sette ytterligere press på arbeidsmarkedet i regionen. Det er i alle regioner en klar overvekt av bedrifter som skal ansette. Det betyr trolig at mange av de ansatte som mister jobben vil kunne finne tilsvarende arbeid i nærmiljøet.

Figur 13. Har bedriften planer om å endre antall ansatte første halvår 2019? - region



Det er en sterk sammenheng mellom størrelse og om be-driften planlegger å øke antallet ansatte. Om lag 75 prosent av bedriftene som omsetter for over 250 millioner skal øke antallet ansatte, mens bare i overkant av 20 prosent av bedriftene med under 5 millioner i omsetning skal ansette. Det kan være et uttrykk for at de store blir større, men samtidig er det et mye større steg for en liten bedrift å øke antallet ansatte enn for de større. En bedrift som omsetter for 5 millioner har ofte 2-4 ansatte, skal de øke antallet ansatte, innebærer det at de løfter antallet ansatte med mellom 50 og 25 prosent, for en stor bedrift med flere hundre ansatte, er et nytt årsverk en mye mindre drama-tisk endring. Det kan også være noe av årsaken til at det er blant de største bedriftene flest skal nedbemanne. Litt overraskende er det at det tilsynelatende er blant de mel-lomstore, 25-50 millioner i omsetning, at færrest bedrifter planlegger nedbemanning.

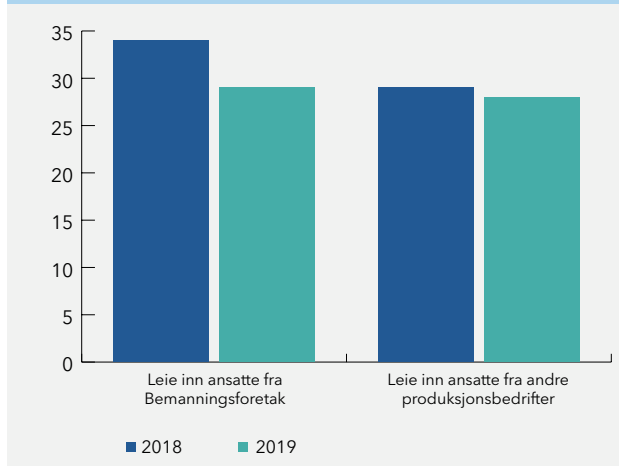
Figur 14. Har bedriften planer om å endre antall ansatte første halvår 2019? - omsetning



### Innleie av arbeidskraft

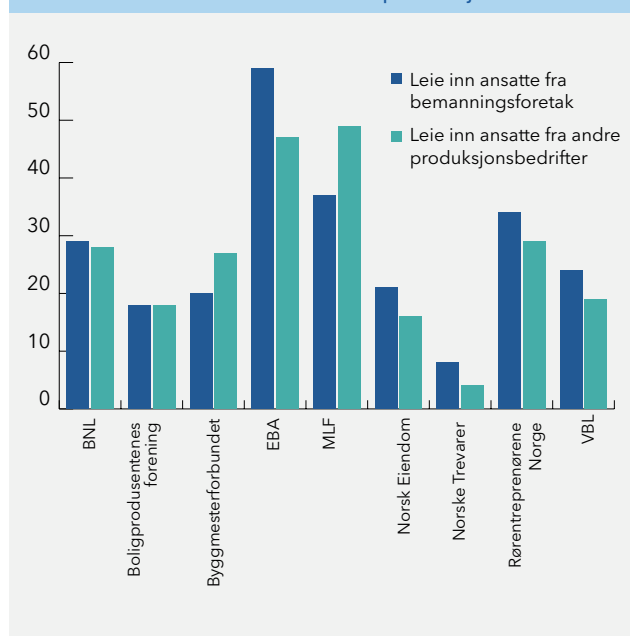
Den raskeste måten for mange bedrifter å endre antall ansatte er å leie inn arbeidskraft. Enten fra bemannings-byrå eller fra andre produksjonsbedrifter. Til tross for at nesten 50 prosent av bedriftene planlegger å ansette flere tror også nesten 30 prosent at de trenger å leie inn ansatte. Kategoriene er ikke gjensidig utelukkende. Andre produksjonsbedrifter brukes av mange, men størst andel bedrifter skal leie inn fra bemanningsbyråene. Spørsmålet ble stilt første gang i 2018 og det er en markant endring siden den gang. Forskjellen mellom andelen som skal leie inn fra be-manningsforetak og andre produksjonsbedrifter har blitt mindre, og færre bedrifter svarer at de planlegger innleie, spesielt fra bemanningsforetak. Gjennom 2018 økte etterspørselen etter arbeidskraft, når andelen som svarer at de skal bruke innleie ikke øker, har det trolig sammenheng

Figur 15. Andel bedrifter som planlegger å leie inn ansatte første halvår 2018 og 2019



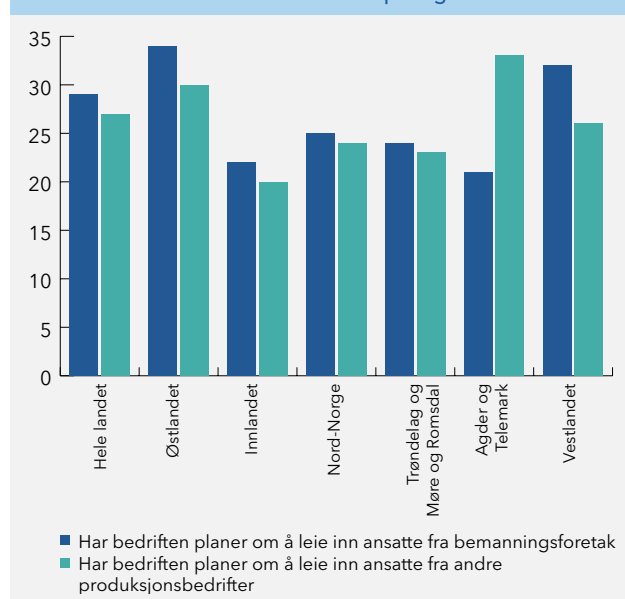
med nye regler som strammer inn muligheten for innleie. Innleie er størst blant EBA-bedriftene og hos MLFs medlemmer. Det har vært mangel på malere over tid og mange av bedriftene sliter med å få tak i nok arbeidskraft. Samtidig er dette den bransjen som i størst grad opplever økende konkurranse fra svart arbeid, noe som trolig har bidratt til å redusere rekrutteringen. MLFs medlemmer er den gruppen hvor flest leier fra andre produksjonsbedrifter, men også i EBA er det en vanlig måte å få tak i arbeidskraft på. Over 50 prosent av medlemmene i EBA planlegger å bruke leie inn fra bemanningsforetak. Innleie ser ut til å være en vanligere løsning på arbeidskraftsbehov enn i industrien og eiendomsselskapene/boligprodusentene.

Figur 16. Andel bedrifter som planlegger å leie inn ansatte første halvår 2019 - fordelt på bransje



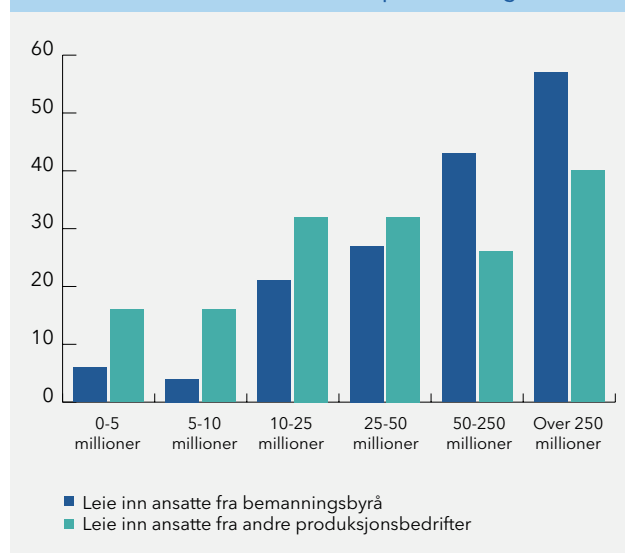
Bruken av innleie følger i stor grad konjunktorene i bransjene og regionene. Bedriftene på Østlandet bruker mest bemanningsforetak, men også på Vestlandet er andelen høyere enn i resten av landet. Agder og Telemark har den høyeste andelen bedrifter som skal leie inn fra andre produksjonsbedrifter. I alle regioner er det over 20 prosent som svarer at de skal leie inn fra og/eller andre produksjonsbedrifter eller bemanningsforetak, samtidig var andelen som skulle øke antallet ansatte over 40 prosent i alle regionene.

Figur 17. Andel bedrifter som planlegger å leie inn ansatte første halvår 2019 - fordelt på region



Bruken av innleie fra bemanningsselskaper øker med omsetningen, men også de minste bedriftene bruker noe innleie fra bemanningsforetak. Sammenhengen mellom størrelse og innleie fra andre produksjonsbedrifter er ikke like sterk, men større bedrifter bruker mer av det også. Skiftet kommer mellom 10 og 50 millioner i omsetning. Samtidig er det nesten 40 prosent av de største bedriftene som planlegger å leie inn fra andre bedrifter. Bedriftene med den laveste omsetningen har en stor overvekt av innleie fra andre produksjonsbedrifter, men andelen som skal bruke bemanningsbyrå er sterkt stigende med størrelsen. Blant bedriftene over 50 millioner i omsetning er det en større andel som skal bruke bemanningsforetak.

Figur 18. Andel bedrifter som planlegger å leie inn ansatte første halvår 2019 - fordelt på omsetning







## Ønsker flere fagfolk

BOV (Bygg og Ventilasjon) holder til på Toppemyr i Åsane utenfor Bergen. Daglig leder Erling Solhaug er stadig på jakt etter faglært arbeidskraft og ønsker gjerne flere kvinner.

Bedriften ble startet i 1982 hvor utgangspunktet var tradisjonelt kobber- og blikkenslagerarbeid. De jobber nå hovedsakelig med fasader/utvendig blikkenslagerarbeid, ventilasjonsentrepriser og produksjon av tynnplater.

– Vi har god ordresreserve, men opplever store forskjeller innenfor de ulike fagområdene. Det er per nå vanskeligere å tjene penger på rene ventilasjonsjobber. Her er det utviklet seg et marked med høy konkurranse og prispress, sier Erling Solhaug.

Det er bedre marginer på arbeid med fasader, tak og tradisjonelt blikkenslagerarbeid, kan Solhaug fortelle.

### Kontinuerlig jakt etter folk

Det er også knapphet på faglært arbeidskraft.

– Vi bør ligge på rundt 90 til 100 personer så vi trenger rundt fem årsverk til i år. Jeg synes det er synd at det ikke er flere som ønsker å velge et yrke hvor man kan være kreativ og skape noe, sier Solhaug.

Siden det er krevende å få tak i riktig kompetanse blir rekruttering noe bedriften jobber med kontinuerlig.

– Vi merker også nå i disse dager også en konkurranse fra offshore-næringen år det gjelder arbeidskraft. Bedriften har også mål om å ha minimum 10 prosent lærlinger. BOV er opplæringsbedrift innenfor Ventilasjon og Blikkenslagerfaget og for Platefaget.

### Flere kvinner

I dag har bedriften 12 kvinner – to produksjonsledere, tre i prosjektledelse og fire prosjektassistenter.

– Vi ønsker å få flere kvinner men det er vanskelig å få tak i. Vi vet det bidrar til å skape et bedre arbeidsmiljø, sier han.

Solhaug vil trekke frem egne ansatte som bedriftens sterkeste konkurransefortrinn.

Vi har mange flinke folk. Også holder vi det vi lover, leverer kvalitet, og har økonomi til å gjøre opp for oss og følge opp hele veien om noe skulle gå galt, sier Solhaug.

### God effekt av ny teknologi

Bedriften har tatt i bruk en del nye digitale verktøy som timeregistrering på telefonen, nytt KS-system og BIM.

– Jeg opplever at dette forenkler og vi går også gode tilbakemeldinger fra kunder. Samtidig er jeg opptatt av at vi ikke begynner med for mange nye ting samtidig. Viktig å få med seg alle når nye systemer osv. blir implementert avslutter Solhaug.



**Navn:** Erling Solhaug

**Stilling:** Daglig Leder

**Bedrift:** BOV

**Årsverk:** 86

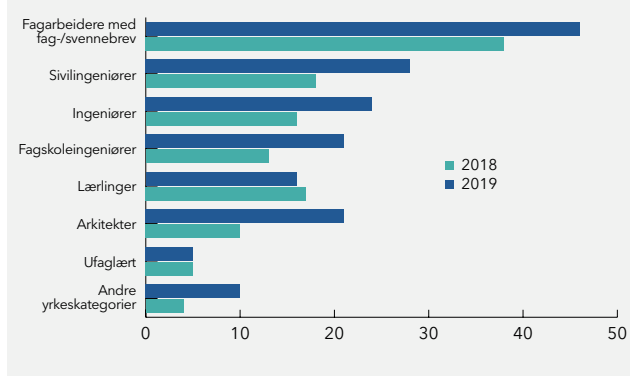
**Omsetning:** ca. 100 mill.

# Får din bedrift tak i kvalifisert arbeidskraft?

Bedriftene i byggenæringen etterspør en rekke ulike faggrupper. I denne undersøkelsen er det likevel fagarbeidere som flest bedrifter svarer at det er vanskeligst å få tak i.

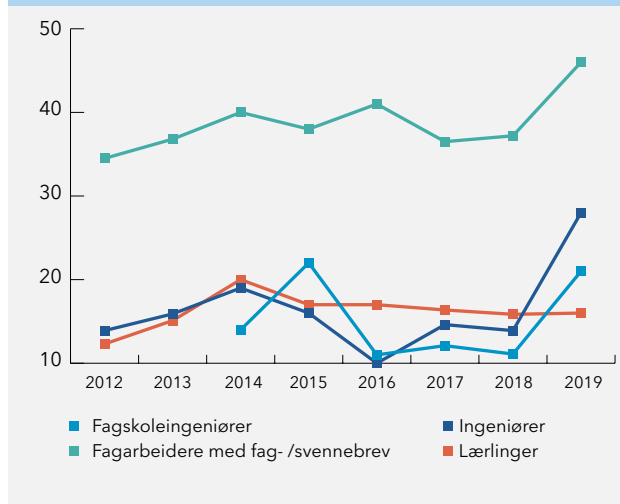
Over fire av ti bedriftene har forsøkt, men ikke fått tak i fagarbeidere. Sivilingeniører, arkitekter og ingeniører følger et godt stykke bak, men også i de yrkeskategoriene er det en markant økning i bedrifter som mislykkes nå enn tidligere.

Figur 19. Andel bedrifter som svarer at de ikke fikk tak i arbeidskraft innenfor følgende kategori



Ikke siden BNL startet å spørre om andelen bedrifter som ikke fikk tak i kvalifisert arbeidskraft har det vært tilsvarende stigning fra ett år til et annet. Aldri før har så mange mislyktes i å rekruttere fagarbeidere og ingeniører og bare i 2015 var det vanskeligere å få tak i fagskoleingeniører. Selv om endringen er lav fortsetter trenden med at bedriftene i stadig større grad lykkes med å få tak i lærlinger. Til tross for at flere bedrifter opplever at det stilles krav til andel lærlinger og fagarbeidere ser det ikke ut til å overføres til økt knapphet på arbeidskraften, trolig fordi dette også har økt tilgangen på lærekandidater, samtidig som det har tvunget bedriftene til å rekruttere lærlinger mer aktivt. Halvparten av lærlingene i byggenæringen er voksenlærlinger.

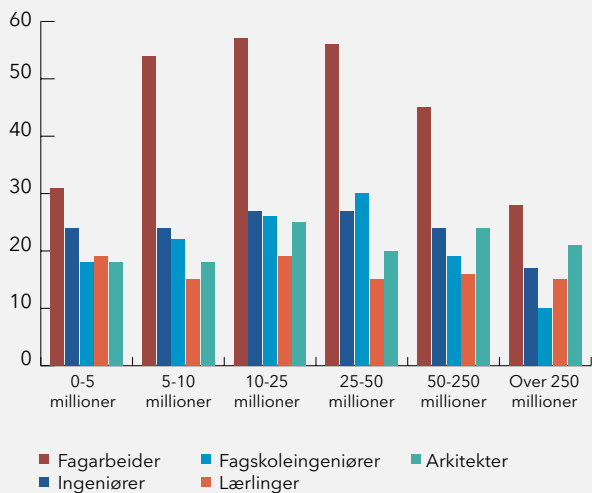
Figur 20. Andel som ikke fikk tak i kvalifisert arbeidskraft 2012-2019



\*I 2012 og 2013 ble det ikke spurt om fagskoleingeniører

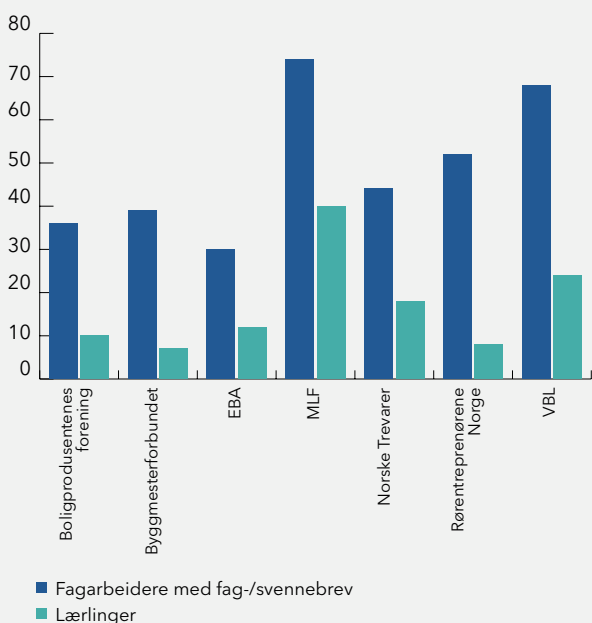
Det er de mellomstore bedriftene som i størst grad har vansker med å få tak i fagarbeidere. Denne gruppen bedrifter er viktig fordi det er i den fasen bedriftene vokser. Et annet interessant funn er at også blant de minste bedriftene er det bedrifter som sliter med å få tak i arkitekter. Det er også en tendens til at de minste bedriftene sliter mer med å få tak i lærlinger enn de større. De største har derimot større knapphet på sivilingeniører og ingeniører. Det skyldes trolig også at de bedriftene i større grad enn de mindre har forsøkt å rekruttere i den gruppen. Større bedrifter har litt mindre problemer med å rekruttere lærlinger sammenlignet med de mindre, men sammenhengen er ikke veldig sterk.

Figur 21. Andel som ikke fikk tak i kvalifisert arbeidskraft - omsetning



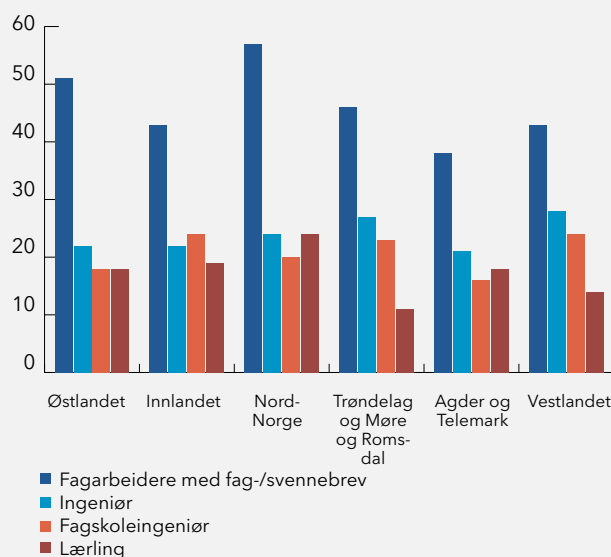
Malerne sliter med å få tak i både fagarbeidere og læringer, men også hos VBL har de store problemer med å få tak i fagarbeidere, 2/3 av bedriften har forsøkt, men ikke lyktes. Byggmesterforbundet og Rørentreprenørene Norges medlemmer får ifølge denne undersøkelsen enklest tak i læringer. Det kan se ut som det er en sammenheng mellom bransjer som sliter med å få tak i fagarbeidere, også sliter med å finne læringer.

Figur 22. Andel som ikke fikk tak i arbeidskraft med fag-/svennebrev og læringer- bransjefordelt



Nord- Norge er den regionen hvor flest bedrifter ikke har lyktes med å få tak i fagarbeidere. Ingeniørmangelen er størst på Vestlandet og Trøndelag og Møre-og Romsdal. For fagskoleingeniørene er det mindre geografiske forskjeller, men i Agder og Telemark er det færrest som ikke får tak i den yrkesgruppen. Agder og Telemark er også den regionen hvor vi har den laveste andelen bedrifter som ikke har lyktes med å rekruttere fagarbeidere. Læringer er det vanskeligst å rekruttere i Nord- Norge, mens det er tilsynelatende enklere i Trøndelag og Møre- og Romsdal.

Figur 23. Andel som ikke fikk tak i arbeidskraft med fag-/svennebrev og læringer - regionfordelt

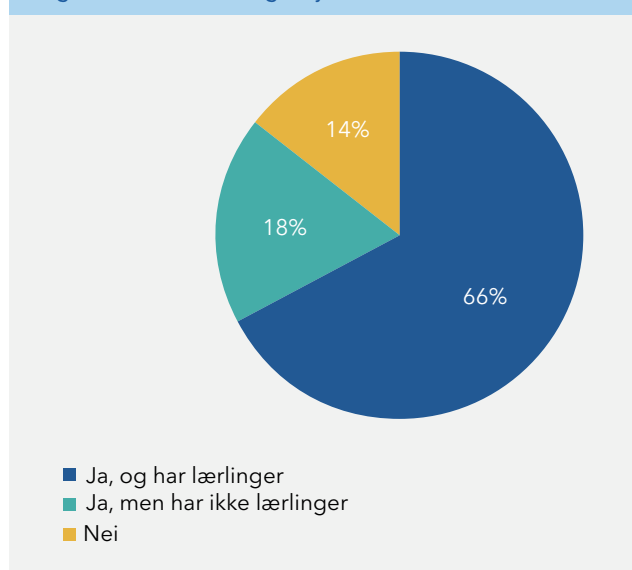


# Tar bedriftene inn lærlinger?

Hvert år tar bedriftene i byggenæringen inn mange tusen nye lærlinger. Det er flere ulike modeller, men fortsatt kommer flest lærlinger fra skoleverket med en 2+2 ordning. Først to år i skole, så to år ute i bedrift. En del lærlinger er eksisterende ansatte som starter et løp som lærling i bedriften og på den måten får formalisert og utvidet kompetansen sin. I begge tilfellene må bedriften være godkjent lærebedrift.

De fleste bedriftene undersøkelsen er lærebedrift, men en av fem bedrifter i byggenæringen er godkjent lærebedrift, men har ikke lærling. Mens nesten to av tre bedrifter i undersøkelsen tar inn lærlinger i dag. Tidligere i undersøkelsen har vi sett at det tilsynelatende ikke har blitt vanskeligere å få tak i lærling, allikevel kan det være områder, spesielt i distriktene hvor mangelen på lærlinger er reell.

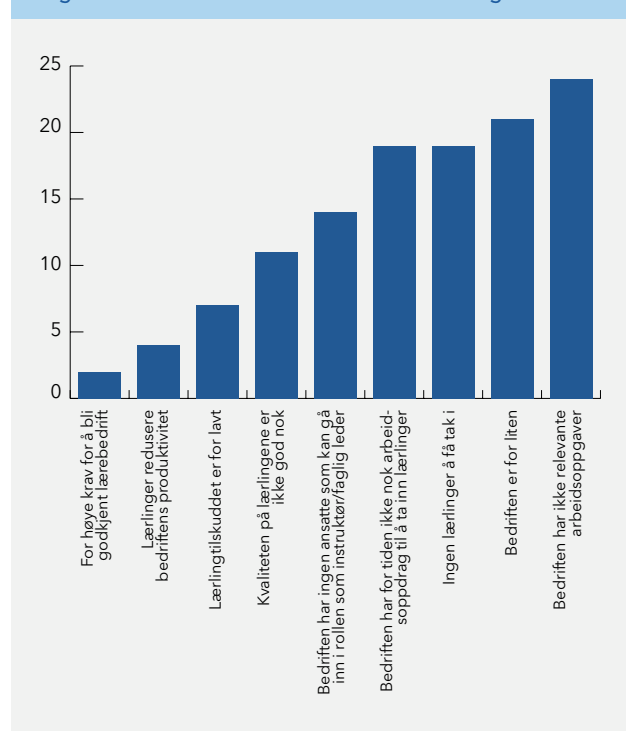
Figur 24. Er din bedrift godkjent lærebedrift?



Årsaken til at bedriftene ikke tar inn lærlinger er sammensatt, men det er ikke fordi det er for høye krav til å bli godkjent eller fordi lærlingene reduserer produktivitet. For mange av bedriftene handler det om strukturelle forhold. Nesten 25 prosent av bedriftene oppgir at "bedriften ikke har relevante arbeidsoppgaver eller at bedriften er for liten. Dette er bedrifter som trolig ikke tror de vil være i stand til å tilby et fullverdig læreløp til lærlingene og derfor ikke tør ta inn lærlinger. Samtidig

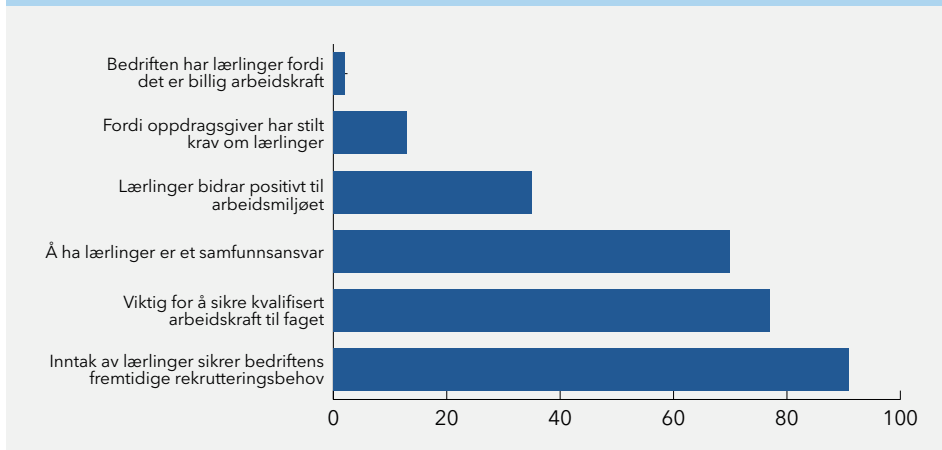
er det nesten 20 prosent av bedriftene som svarer at de ikke har lærlinger fordi de ikke fikk tak i noen. Det betyr trolig at det også er en del bedrifter som har færre lærlinger enn det de ønsker seg.

Figur 25. Hvorfor tar din bedrift ikke inn lærlinger?



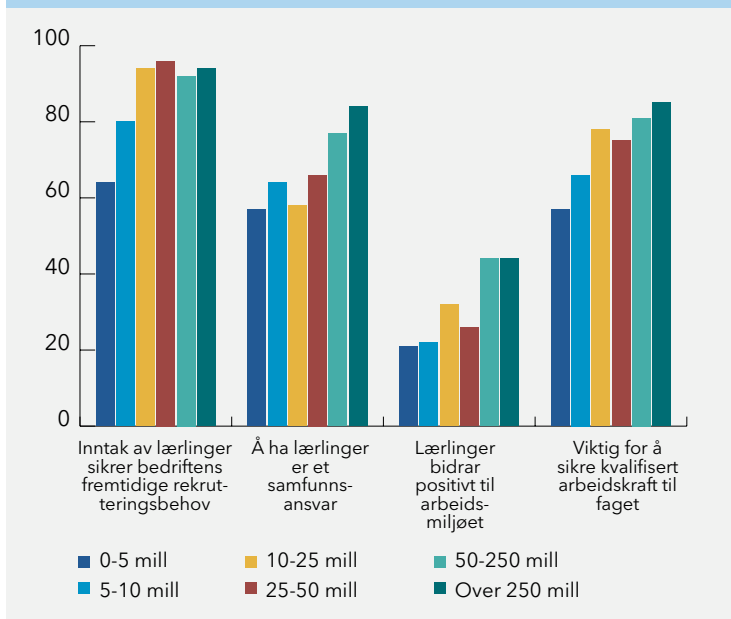
Bedriftene tar inn lærlinger fordi det sikrer kvalifisert arbeidskraft til faget, er et samfunnsansvar og de ønsker å bruke det som rekrutteringskanal. I tillegg svarer over en tredjedel at lærlinger bidrar positivt til arbeidsmiljøet i bedriften. 12 prosent oppgir at grunnen til at de har lærling er at oppdragsgiverne har stilt krav om det, noe som er på nivå med 2018.

Figur 26. Hvorfor tar din bedrift inn lærlinger?



Både de med minst og størst omsetning svarer at de tar inn lærlinger fordi de har møtt krav om det. Det ser ut som det er en sammenheng mellom størrelse og hvorfor de tar inn lærlinger. Større bedrifter svarer at de gjør det i større grad fordi det er et samfunnsansvar, sikrer kvalifisert arbeidskraft til faget og for bedriftens fremtidige rekrutteringsbehov. For bedriftene over 50 millioner i omsetning doubler nesten andelen bedrifter som gjør det på grunn av arbeidsmiljøet.

Figur 27. Hvorfor tar din bedrift inn lærlinger? -omsetning



66% svarer at de er godkjent lærebedrift, og har lærlinger.



# Stor malerjobb på Nordlands- sykehuset

Bedriften Arvid Bendixen AS har nok å gjøre fortiden med å fullføre en stor jobb på Nordlandssykehuset. – Vi har gått i samarbeid med Malermester Haugen AS - også fra Bodø, for å kunne ta denne male-, gulv- og flisejobben, sier Trond S. Tødal som er daglig leder i bedriften.

BNL er med på befaring på prosjektet på Nordlandssykehuset hvor det både bygges nytt og det rehabiliteres.

Arvid Bendixen as ble etablert tilbake i 1949 og er Bodøs største og eldste bedrift innen sine fag og totalleverandør innen maler og byggtapetsterfaget.

Tødal er optimistisk når det gjelder fremtiden. Bedriften har hatt jevn omsetning og har ikke voldsomme vekstplaner.

## Fortsatt vekst

– Det er fortsatt vekst i vår region og vi både håper og tror at vi skal holde vår omsetning og kanskje

øke litt i året som kommer, sier han.

Tødal mener det er vanskelig å få tak i gode folk som blir over tid.

– Det er viktig for oss. Bedriften jobber hardt for å ha lærlinger og innleie er mer unntaket enn regelen, sier han.

– Sykehusprosjektet er en av de



få prosjektene vi faktisk har måtte ty til innleie for å ta toppene, sier ham.

Bedriften har 28 ansatte derav 20 egne fagfolk som påtar seg alle typer oppdrag. Store prosjekter som dette er mer unntaket enn regelen for bedriften.

### Prispress


– Vi tar mange ulike jobber alt fra dette til mindre servicejobber til dette, men vi er nok mest utkonkurrert på de store jobbene. Vi blir dessverre ofte slått på pris, sier Tødal.

– Det er et sterkt prispress og

jeg opplever nok at selv om det offentlige ønsker å skape mer rom for de seriøse bedriftene, er det ofte langt fra ord til handling. De useriøse bedriftene er drepen for oss, sier han engasjert.

En av utfordringene møte med bedrifter som går på akkord med ansattes lønnsutbetalinger.

– På papiret ser alt riktig ut, men så hører vi at arbeidstakere må betale tilbake lønn de har opptjent, sier han oppgitt. Dessverre er vår bransje nok spesielt utsatt siden det er lav terskel for å etablere seg og vi sitter langt nede i næringskjeden, sier ham.

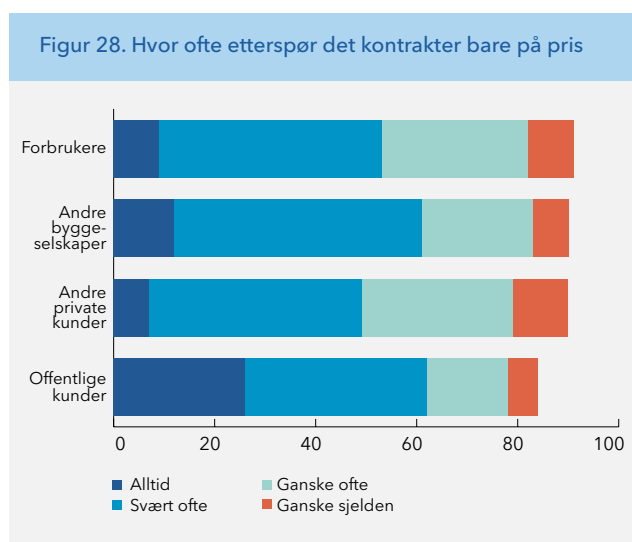


**Navn:** Trond S. Tødal  
**Stilling:** Daglig leder  
**Bedrift:** Arvid Bendixen AS  
**Årsverk:** 28  
**Omsetning:** 25 mill.

# Pris styrer fortsatt tildeling av kontraktene

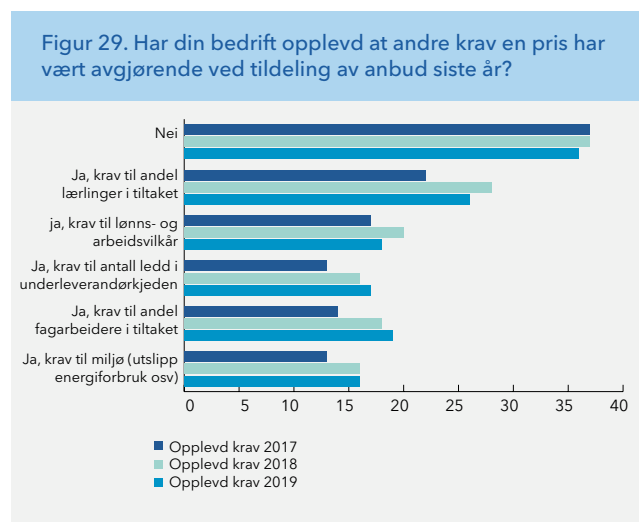
Til tross for at regjeringen har åpnet for at det kan stilles ulike krav i tildelingen i anbud, er pris fortsatt det dominerende kriteriet. For mange små og mellomstore bedrifter har situasjonen i tillegg blitt vanskeliggjort av at terskelverdiene for offentlige anskaffelser ble økt og at anbudsprosessene dermed ikke er like åpne som tidligere.

Offentlige kunder etterspør oftest alltid med pris som eneste kriteriet ved tildeling av kontrakter, men det er også blant offentlige kunder noen bedrifter svarer at de aldri etterspør bare etter pris. Det er et klart skille mellom adferden til offentlige kunder og de andre kundegruppene på hvem som alltid etterspør etter laveste pris. I forbrukermarkedet og fra andre private kunder er det den laveste andelen hvor det alltid etterspørres på pris, mens andre byggselskaper er de som nærmest det offentlige i prispokus, slås kategorien alltid og svært ofte sammen er byggselskaper og offentlige kunder tilnærmet lik i prioriteringene. Endringene over tid er dessverre marginale på dette spørsmålet.



Fortsatt har over 35 prosent av bedriftene aldri opplevd at det er stilt andre krav enn pris ved tildeling av anbud. Men den markante endringen i mengden krav bedriftene har opplevd at blir stilt fra 2017 til 2018 er ytterligere

forsterket på flere områder. Litt overraskende er det allikevel at færre bedrifter opplevde at de fikk krav om lærlinger i tiltaket i nå enn forrige år. Noe av den sterke veksten fra 2017 til 2018 er nå borte. Samtidig er det flere som nå opplever at det stilles krav til fagarbeidere, begrensninger på antall ledd i leverandørkjeden og krav til miljø. Flere av disse endringene er så marginale at de er innenfor feilmarginen. Det samme gjelder endringen i andelen som svarer at de har opplevd krav til lønns- og arbeidsvilkår.

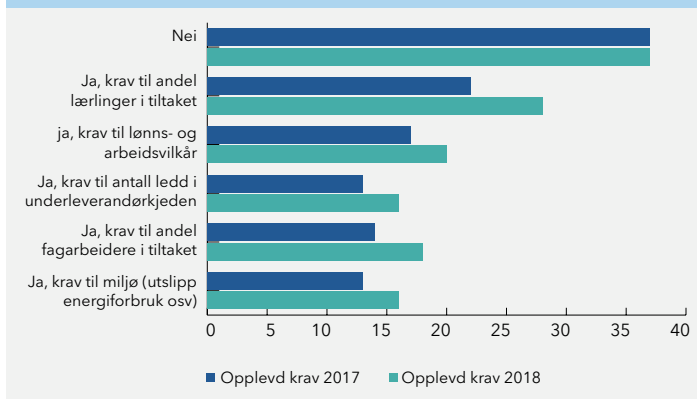


Det er færre bedrifter som stiller krav enn som har opplevd krav selv. Spesielt er det krav til andel lærlinger bedriftene svarer at de har møtt, men ikke stilt selv. Krav til lønns- og arbeidsvilkår derimot stiller bedriftene i større grad selv enn de møtes med av kundene. Det henger trolig sammen med påseplikten som uansett gjør at de er ansvarlig for lønns- og arbeidsvilkår lengre ned i kon-



traktskjeden og det er et krav som har vært gjeldene over en viss tid. Spørsmålet om bedriftene har stilt krav til andre bedrifter ble spurt for første gang i 2018, men det har ikke vært signifikante endringer i andelen bedrifter som har stilt krav fra 2018 til 2019.

Figur 30. Har din bedrift opplevd at andre krav en pris har vært avgjørende ved tildeling av anbud siste år og har din bedrift stilt krav?



## Verdien av perfekt temperatur

Eksport av sjømat og krav om å bytte ut HFK-gasser er viktige drivere for Kuldeteknikk. – Vår visjon er å være ledende på bærekraftig temperaturhåndtering, sier administrerende direktør Martin Schjølberg.

Kuldeteknikk i Tromsø er en av landets største entreprenører innen kuldetekniske løsninger og er leverandør på både teknologi og rådgivning innen energibehandling. Og det er ikke tilfeldig at bedriften etterstreber riktig temperatur.

– Bare tenk deg varme frysedisser - det vil fort gå ut over kvaliteten på produktene. Samme med meierier som må ha riktig temperatur på kjølen for at melken ikke blir sur osv. Vi har også god temperatur internt og har mange gode diskusjoner, sier Martin Schjølberg.

### Full ordrebok

– Vi har aldri hatt så full ordrebok som i dag. Det er jo politiske drivkrefter som driver frem et behov gjennom kravet om å fase ut HFK-gasser. En annen stor drivkraft er Norge som sjømatdestinasjon. Norge har blitt ekstremt flink til å produsere god sjømat som er etterspurt som ek-

sport. Det bygges mange fiskeanlegg og fabrikker. Og der er det selvfølgelig behov for både frysing og kjøling. Så vi blir tatt med i dragsuget i denne næringen, sier Schjølberg.

### Ny linje for kuldeteknikk

En av de største barrierene for å vokse er å få tak i tilstrekkelig med arbeidskraft. – Det bor bare 70 000 bare i Tromsø, så vi har et begrenset arbeidsmarked. Det er en stor utfordring. Vi var så heldig å åpne linjen for kuldeteknikk i Tromsø. Heldigvis fikk de over 100 søkere så nå får vi mulighet til å rekruttere kuldeteknikere. Vi henter også folk fra UiT og NTNU.

Schjølberg trekker frem bedriftens kunnskap som det sterkeste konkurranseinn. – Vi har som mål å være Norges beste kuldefirma. Vi holder på både med innovasjon og nyskapning og lager og designer nye produkter. Vi har gjort en del pioner-

arbeid på å utvikle nye konsepter.

### Ny teknologi viktig

– Både når vi utvikler nye produkter hvor vi ser at «big data» blir mer viktig, men også hvordan ledelsen tar i bruk digitalisering. Begge deler er viktig om man skal henge med i utviklingen, avslutter Schjølberg.



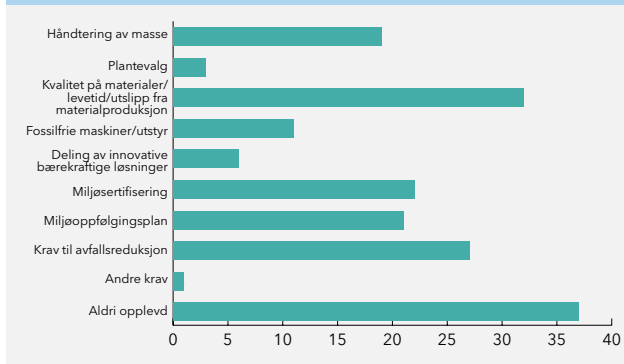
**Navn:** Martin Schjølberg  
**Stilling:** Administrerende direktør  
**Bedrift:** Kuldeteknikk  
**Årsverk:** ca. 81  
**Omsetning:** 174 mill.

# Hvilke krav opplever dere at har blitt stilt til bærekraft fra kundene?

BNL har stilt flere spørsmål knyttet til hvilke krav til bærekraft/energi/miljø som blir stilt til bedriftene.

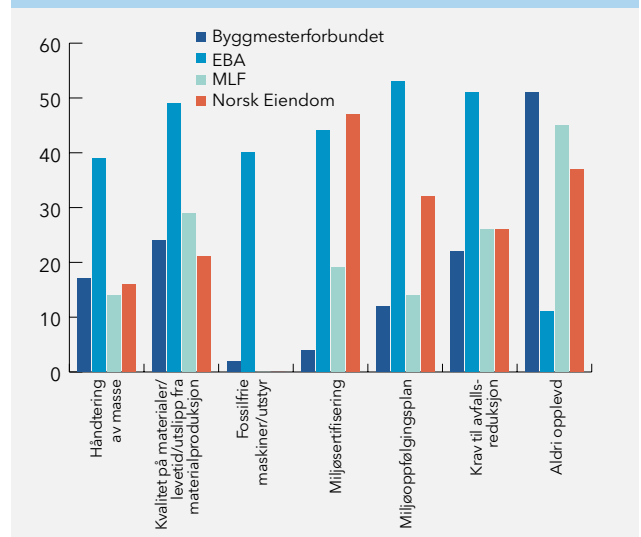
Nesten 40 prosent av bedriftene har aldri opplevd krav til bærekraft i kontraktene, verken som krav ved leveranse eller ved tildeling av jobben. Det vanligste kravet bedriftene møter er krav til kvalitet på materialer/levetid/utslipp fra materialproduksjon. Nesten en av tre bedrifter har møtt dette kravet, nummer to på listen er krav til avfallsreduksjon. 22 prosent har fått krav til miljøsertifisering.

Figur 31. Hvilke krav opplever dere at har blitt stilt til bærekraft fra kundene?



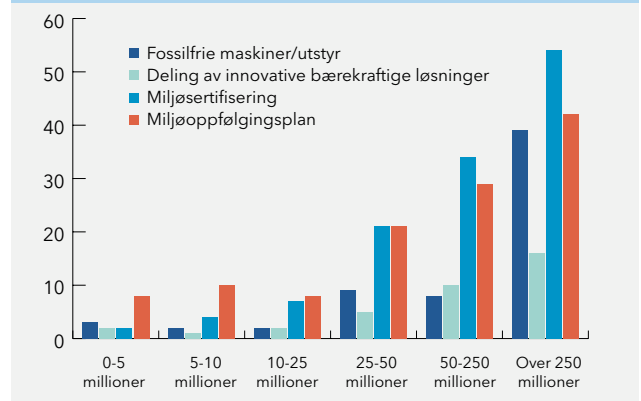
Det er svært store forskjeller til hvilke typer krav bedriftene møter hos kundene. EBA-bedriftene møter gjennomgående flest krav, spesielt tydelig er det på kravet til fossilfrie maskiner/utstyr som hele 40 prosent av bedriftene svarer at de allerede har møtt. Krav til miljøoppfølgingsplan og avfallsreduksjon er det over 50 prosent av EBA-bedriftene som har møtt, mens miljøsertifisering er noe medlemmene i Norsk Eiendom møter mest av alle.

Figur 32. Hvilke krav opplever dere at har blitt stilt til bærekraft fra kundene? - utvalgte bransjer



Større bedrifter opplever flere krav, men også blant de minste bedriftene er det selskaper som har opplevd krav til deling av innovative bærekraftige løsninger og fossilfrie maskiner/utstyr. Miljøoppfølgingsplan er det vanligste kravet bedriftene møter, uavhengig av størrelse, men også det er mer vanlig blant de store enn små. Krav til miljøsertifisering følger også i stor grad størrelse.

Figur 33 Hvilke krav opplever dere at har blitt stilt til bærekraft fra kundene? - omsetning



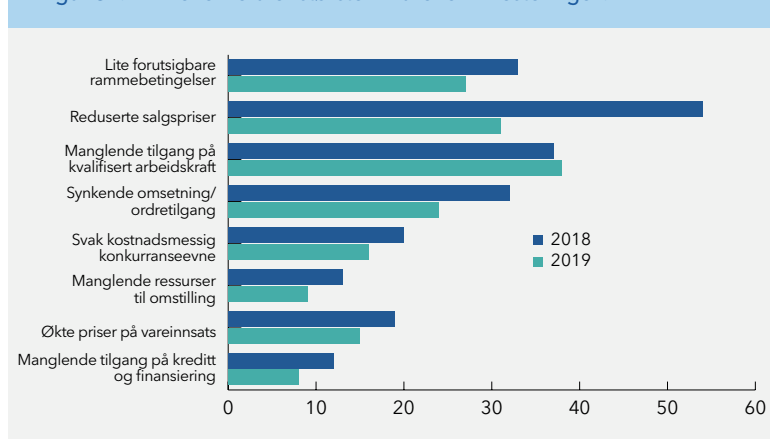
# Hindre for investeringer

Bedriftene svarer at det er i størst grad markedsmessige forhold som reduserte salgspriser og synkende omsetning/ordretilgang som hindrer bedriftene i å investere mer.

Mangel på kvalifisert arbeidskraft er det som hindrer mest for nye investeringer i 2019. Deretter reduserte salgspriser. Lite forutsigbare rammebetingelser er den tredje viktigste faktoren som hindrer investeringer. Det gjelder trolig både markedsmessige og politiske rammer. Bedriftene opererer ofte svært langsiktig både med tanke på investering i menneskene og maskiner/produksjonslokaler. Endringene i kvalifikasjonskrav for de ansatte og krav til produktene de produserer reduserer bedriftenes vilje til å ta risiko fordi de ikke overskuer hva det endelige utfallet vil være. Bedriftene prioriterer dermed tryggere investeringer og næringen mister innovasjonskraft.

**38 %**  
mener at manglende tilgang på kvalifisert arbeidskraft er største hinder for investeringer.

Figur 34. Hvilke forhold er største hindre for investeringer?





# Miljøsertifisering er lønnsomt

Nipas AS er akkurat re-sertifisert som Miljøtårnbedrift uten noen anmerkninger. – Det er både lønnsomt og god omdømmebygging, sier Christian Paus, som er daglig leder for bedriften.

Nipas er en entreprenørbedrift med base på Rolvsøy i Østfold.

– Vårt naturlige nedslagsfelt er Østfold og søndre Akershus, men vi beveger oss også utenfor disse områdene ved behov, sier Christian Paus.

Bedriften som ble etablert i 1994 har fagarbeidere innen forskaling, tømmer, betong, mur og flislegging.

– Vi har dessuten tett samarbeid med en rekke underleverandører, og utfører gjerne totalentrepriser av bygg, sier Paus.

## Full ordrebok

– Jeg tror 2019 kommer til å bli et

fint år. Vi har vokst en del, og har behov for et konsolideringsår. Bedriften har flere leilighetsprosjekter både i Sarpsborg og Moss. Vi har også noen spennende oppdrag fra det offentlige – blant annet leverer Nipas sitt første massivtreprosjekt til Sarpsborg kommune – omsorgsboliger på Vern.

– Det er et mål for oss å være i det offentlige markedet fordi vi opplever at det bidrar til å trekke næringen fremover med å stille krav også er det offentlige også en sikker betaler, sier Paus.

Bedriften ble re-sertifisert som Miljøfyrtårn bedrift nylig. – Vi ser

også at bedre avfallshåndtering og mest mulig materialutnyttelse er god økonomi i tillegg gir det et godt omdømme, sier Paus.

## Krevende rekruttering

Som mange andre bedrifter i byggenæringen bruker Nipas en del tid på å finne de riktige folkene.

– Rekrutteringen tar tid og blir ofte kostbart. Vi opplever at det vanskeligst å få tak i BASer. Vi annonserer og bruker nettverk, og har også forsøkt å bruke rekrutteringsbyråer til nøkkelstillinger. Det virker som arbeidsmarkedet er stabilt for tiden og få som beveger



Foto: Nipas AS

på seg, sier Paus.

Det er spesielt betongavdelingen som det er vanskelig å få folk til.

– Her har det vært dårlig rekruttering i mange år. Vi har god kontakt med skolen og tar inn lærlinger for å sikre fremtidens kompetanse.

### God dialog

Paus mener bedriften stort sett har god dialog med det offentlige, men kommunale prosesser kan ta lang tid som rekkefølgebestemmelser og planprosesser.


– Det er utfordrende med mange innsigelser og omgjøring av

tidligere vedtak og vi opplever at det tar ofte lang tid, sier han.

### Ønsker flere kvinner

Nipas har i dag en lærling i produksjonen og en administrativt ansatt i bedriften.

– Målet vårt er å ha kvinner i alle ledd i bedriften. Det tror vi er viktig. Vi ser jo også at mange av kundene våre er kvinner, så det er viktig å være i god dialog med de vi samhandler med, og da er det viktig med mangfold i bedriften, avslutter han.



**Navn:** Christian Paus  
**Stilling:** Daglig leder  
**Bedrift:** Nipas AS  
**Årsverk:** 46  
**Omsetning:** 165 mill.

# Flere opplever mindre svart arbeid

I år svarer hver fjerde bedrift at de opplever at det er blitt mindre svart arbeid. I fjor svarte hver femte bedrift det samme. Her ser vi også forskjellige oppfatninger spesielt mellom ulike bransjer.

Svart arbeid ødelegger for de seriøse og lovlidige bedriftene. De tar både oppdrag i direkte konkurranse med bedriftene som følger loven, men de ødelegger også prissettingen i markedet.

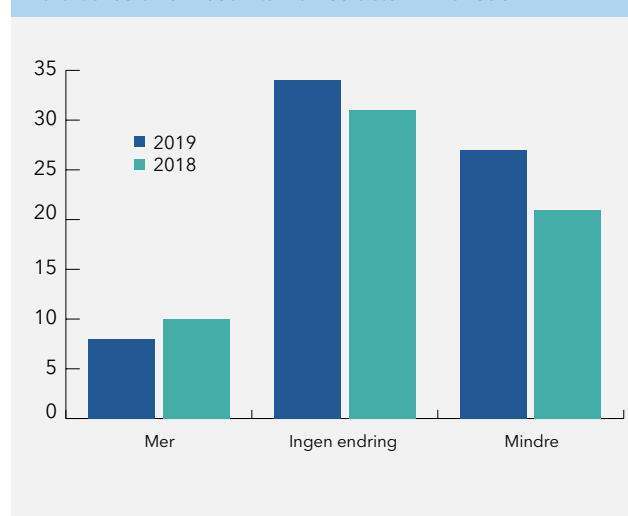
Kundene sitter igjen med et inntrykk av at timekostnadene skulle vært lavere enn det de egentlig er, når de sammenligner prisene fra selskaper som betaler alle skatter og avgifter og de som ikke gjør det. «Kunnskapen» fra denne sammenligningen tar de med seg over i neste jobb og dermed blir ringvirkningene av svart arbeid innenfor en del av byggenæringen ødeleggende for de delene som ikke er i direkte konkurranse med det svarte arbeidet.

De siste årene har oppmerksomheten rundt svart arbeid økt og både politikerne, det offentlige kontrollapparatet og partene i arbeidslivet har kommet med tiltak og synliggjort konsekvensene kundene skaper av å velge svart arbeid. Konkrete tiltak har vært bedre samordning mellom offentlige etater om informasjonsutveksling og etablering av sentre mot arbeidslivskriminalitet rundt om i landet.

Blant de som har en mening i undersøkelsen er hovedinntrykket at det ikke har vært noen endring i mengden svart arbeid. Samtidig er det over dobbelt så mange som svarer at det har blitt mindre enn som svarer at det har blitt mer. Dette viser hvor kompleks denne problemstillingen er. I noen del-markeder går utviklingen trolig i riktig retning, mens andre opplever at det har blitt verre. Nesten en tredjedel av de i undersøkelsen svarer at de ikke vet eller ikke har noen mening om spørsmålet. Bedriftene opplever en positiv utvikling fra

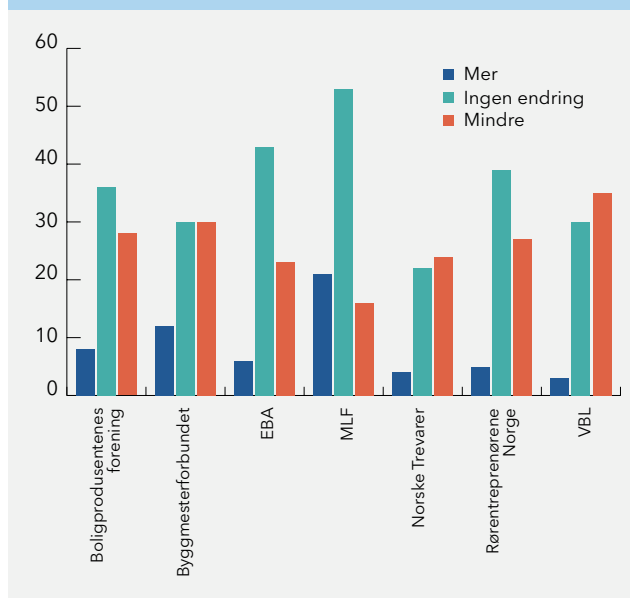
2018 til 2019. Færre bedrifter svarer at det har blitt mer, og flere bedrifter svarer at det har blitt mindre.

Figur 35. Er det ditt inntrykk at det har blitt mer eller mindre svart arbeid i din bedrifts marked siste 12 måneder?



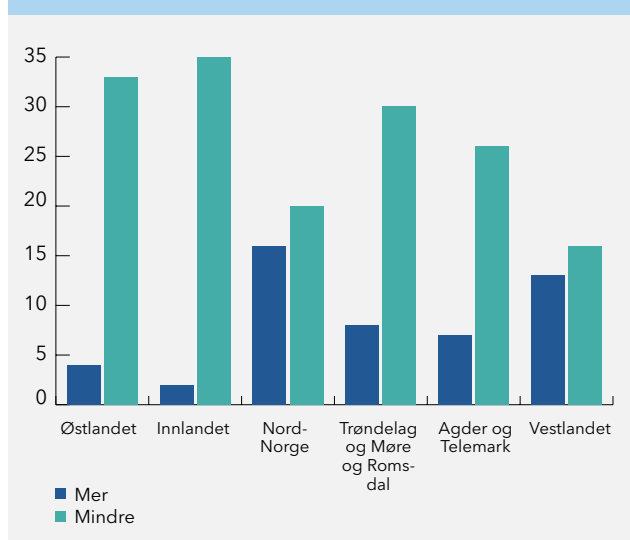
Bare blant MLF sine medlemmer svarer nå flere at det har blitt mer svart arbeid enn mindre. Malerbransjen skiller seg vesentlig fra de andre, også håndverksbransjene. Ryddet for de bedriftene som svarer uendret og vet ikke er det i VBL flest svarer at det har blitt mindre og færrest mer.

Figur 36. Er det ditt inntrykk at det har blitt mer eller mindre svart arbeid i din bedrifts marked siste 12 måneder? - bransjefordelt



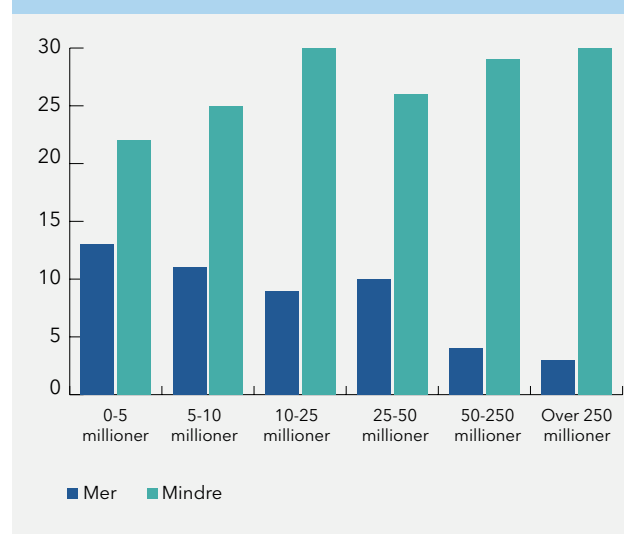
Skiller vi på regioner så blir bildet enda mer sammensatt enn mellom bransjene, men i alle regioner er det flere som svarer at det har blitt mindre enn mer. Nord-Norge og Vestlandet har den høyeste andelen som svarer mer, men den er ikke høyere enn 10-15 prosent. I Innlandet er det fleste som svarer at det har blitt mindre, og færrest som svarer mer.

Figur 37. Er det ditt inntrykk at det har blitt mer eller mindre svart arbeid i din bedrifts marked siste 12 måneder? - region



Forskjellen mellom størrelsen på bedriftene er mindre enn mellom bransjer og fylker, men andelen som svarer mer synker med omsetning og andelen som svarer mindre stiger. Det viser at svart arbeid berører bedriftene i alle størrelseskategoriene og markedssegmenter. De minste opplever et mindre ryddig marked og er mer eksponert for problemstillingen.

Figur 38. Er det ditt inntrykk at det har blitt mer eller mindre svart arbeid i din bedrifts marked siste 12 måneder? - fordelt etter omsetning



**27%**  
 svarer at de har inntrykk av at det har blitt mindre svart arbeid de siste 12 månedene.



Foto: Cramo

## A Great place to work!

Administrerende direktør Bjørn Melheim i Cramo er svært opptatt å sørge for et godt arbeidsmiljø. I år ble bedriften Great Place to work- sertifisert.

3. januar 2006 så den nye Cramo-gruppen dagens lys som et resultat av sammenslåingen mellom Rakentajain Konevuokraamo Oyj fra Finland (byttet navn til Cramo 24. November 2006) og Cramo, Sveriges markedsleder innen utleie. Cramo har vært notert på Helsinkibørsen siden 1988 og regnes en av de tre store utleieselskapene i byggenæringen.

– I Norge har vi om lag 220 årsverk og vi er representert over hele landet med 27 avdelinger. Uavhengig av avdelingslokasjon følger vi våre store kunder der hvor de

har prosjekter når det er behov for det og vi leier ut alt du trenger på byggeplassen, sier Bjørn Melheim, adm. dir. i Cramo.

### Stabil fragmentert bransje

Det er et sted mellom 150 - 200 utleiefirmaer i denne bransjen, og er hva Melheim beskriver en stabil fragmentert bransje.

– Jeg tror grunnen til at det har blitt mange er at det er få etableringshindringer. Det har også vært et bra marked og rentekostnadene har vært veldig lave, sier Melheim. Forventninger til 2019 er på linje

med 2018.

– Markedet vokser bra, og vi ser nok en økende trend mot delingsøkonomi hvor det å leie i større og større grad blir å foretrekke fremfor å eie, sier han.

### Fossilfritt tar tid

Bedriften har en stor flåte av maskiner og det er en jevn utskifting. Når det gjelder krav om fossilfrie byggeplasser opplever Cramo at dette treffer Oslo først som har sterk politisk vilje på dette området.

Som et ISO sertifisert og miljøbevisst selskap er Cramo positive til





det økte fokuset på fosilfrie byggeplasser, og sier de skal gjøre sitt for en bærekraftig fremtid.

– Vi håper på en gradvis tilpassning til nye rammebetingelser. Selv om vi jobber hardt for å bidra til en grønnere hverdag er vi prisgitt de maskinene og utstyr som leveres av våre produsenter. I vår dialog mot leverandørene er vi tydelig på våre forventninger og krav. I tillegg er transporten til og fra byggeplasser veldig viktig og her kan bransjen jobbe mer med å forbedre egen logistikk i samarbeid med kundene, samtidig som det stilles krav til transportbransjen. Det er også viktig å se på arbeidsprosessene i de forskjellige byggefasene og hvordan man ev. kan redusere behovet for større bygg- og anleggsmaskiner. Videre må man ikke glemme den positive miljøeffekten et godt vedlikehold av og utvikling av det utstyret vi allerede eier har. Avslut-


ningsvis oppfordrer Melheim det offentlige til å fortsette den gode dialogen som er startet med bransjen slik at vi sammen kan nå målet om en mer miljøvennlig bygg- og anleggsbransje, sier Melheim.

### Skal være et bra sted å jobbe

Selskapet skal vokse og antakeligvis øke kapasiteten noe og Cramo jobber for et større mangfold internt.

– Vi er et selskap med like muligheter og plass til alle, uavhengig av f.eks kjønn, alder, legning eller etnisk bakgrunn. Helt spesifikt har vi også satt et mål om å få flere kvinner. I dag er 10 prosent ansatte kvinner og 15 prosent av alle ledere er kvinner. Vi vet at mangfold fremmer innovasjon (noe som er en viktig dimensjon i selskapets Shape and Share strategi), og jeg er stolt av å jobbe i et selskap som jobber aktivt for mangfold og sikrer likhet for alle. Et av tiltakene vi jobber

mye med er å sørge for en tillitsbasert kultur, og vi er veldig stolt over at vi klarte å bli Great Place to work sertifisert i år, avslutter Cramo-lederen.



**Navn:** Bjørn Melheim  
**Stilling:** Adm. direktør  
**Bedrift:** Cramo  
**Årsverk:** 220  
**Omsetning:** 650 mill.

# Hva er din bedrifts sterkeste konkurransefortrinn?

BNL har for første gang spurt hva bedriftene mener er deres største konkurransefortrinn. Kompetanse og gode kunderelasjoner er de soleklart viktigste faktorene som bedriftene selv definerer som deres sterkeste konkurransefortrinn.

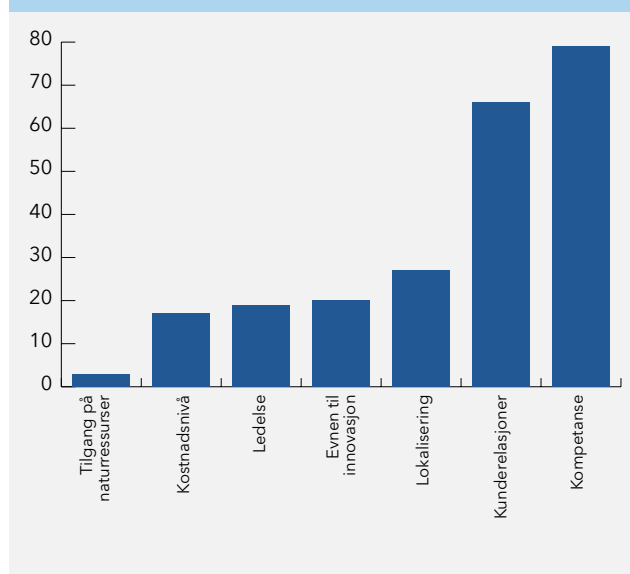
Som nevnt over alle bedriftene trekker frem kompetanse som det store konkurransefortrinn, tett fulgt av kunderelasjoner. Disse to faktorene er gjennomgående for alle bransjer.

For noen av konkurransefortrinnene er det en tydelig sammenheng mellom størrelse på omsetningen og hvor viktig det er. Evnen til innovasjon oppleves viktigst for de bedriftene som omsetter for over 50 millioner, mens ledelse blir tilsynelatende viktigere jo større bedriften er. Kunderelasjon oppleves som viktigst blant de mellomstore bedriftene, men viktigere blant de største enn de minste.

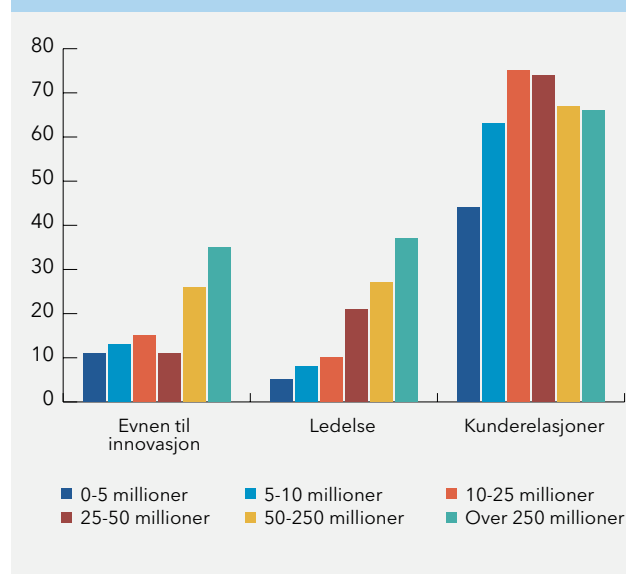
Som nevnt over alle bedriftene trekker frem kompetanse som det store konkurransefortrinn, tett fulgt av kunderelasjoner. Disse to faktorene er gjennomgående for alle bransjer.

For noen av konkurransefortrinnene er det en tydelig sammenheng mellom størrelse på omsetningen og hvor viktig det er. Evnen til innovasjon oppleves viktigst for de bedriftene som omsetter for over 50 millioner, mens ledelse blir tilsynelatende viktigere jo større bedriften er. Kunderelasjon oppleves som viktigst blant de mellomstore bedriftene, men viktigere blant de største enn de minste.

Figur 39. Hva er din bedrifts sterkeste konkurransefortrinn?

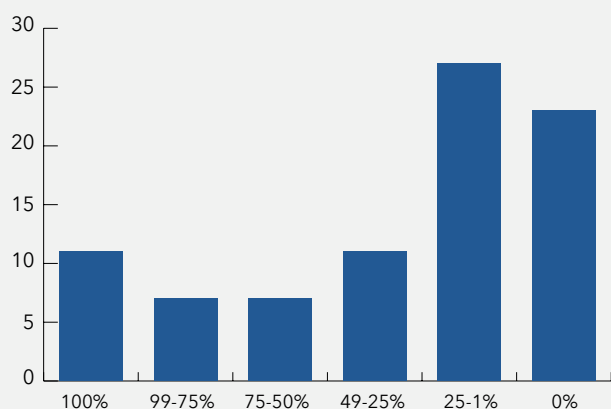


Figur 40. Hva er din bedrifts sterkeste konkurransefortrinn? - Omsetning



Evnene til innovasjon ble trukket frem som viktig av mange medlemmer, men på spørsmål om hvor stor andel av salget fra din bedrift kommer fra salg av nye produkter (under 5 år), svarer nesten halvparten av bedriftene i BNL at det utgjør mindre enn 25 prosent av salget. Over dobbelt så mange svarer at 0 prosent kommer fra nye produkter som sammenlignet med at 100 prosent av salget gjør det.

Figur 41. Hvor stor andel av salget fra din bedrift kommer fra salg av nye produkter (under 5 år)?



**78%**  
svarer at det er kompetanse som er bedriftens sterkeste konkurransefortrinn



# Bygger Bodø kommunes nye praktbygg

Gunvald Johansen Bygg jobber om dagen med ferdigstillelsen av Bodøs nye rådhus. Det består av et nybygg, samt eksisterende rådhus og bygget til Norges Bank. Btoareal er 11.900 kvadratmeter, hvorav 6.400 kvadratmeter er nybygg.

Bodøbedriften Gunvald Johansen Bygg ble etablert i 1963. I dag er det blitt del av et større konsern som består av i tillegg til entreprenør-delen, flere eiendomsselskaper, byggevarekjeden Byggmakker og glassmesterbedriften Godø Glass & Ramme.

Bedriften har tre store prosjekter for kommunen om dagen. I tillegg til rådhuset så bygger de et stort parkeringsanlegg også holder på med totalrenovering/ombygging

av Aspåsen skole. I tillegg har de en rekke prosjekter i egen regi blant annet en del større hus og leilighetsprosjekter.

– Forventningene til 2019 er at vi skal ligge på samme nivå som 2018. Vi er egentlig fornøyd med det nivået vi ligger på nå, og har ikke stort ønske om å bli mye større, sier daglig leder Jørn Vidar Johansen, som er tredje generasjon i bedriften. Johansen kom inn i bedriften for 19 år siden, og han har en bror som

driver Byggmakker-delen.

– Det har vært planen hele livet at jeg skulle inn i bedriften. Jeg synes det er veldig artig og det er mye action som passer meg utmerket, sier han.

## Satser på fast ansatte

Helt fra bedriften ble grunnlagt så har den hatt som filosofi å satse på faste ansatte.

– Det er mange med gullklokker her, for å se det sänn. Vi mener at



det er viktig å ta godt vare på de ansatte og vi ønsker å opptre ordentlig og skikkelig. Det bidrar også til godt omdømme som gjør at vi opplever at mange ønsker å jobbe for oss, sier Johansen.

Derfor tror Johansen også at de ikke sliter så mye med å få tak i fagfolk.

– Vi er nok privilegert når det gjelder å få tak i fagfolk siden det er mange som driver med innleie. Det er faktisk vanskeligere å få tak i ingeniører i Bodø, sier han. Bedriften har planer om å øke ansatte både i administrasjonen og på håndverkernesiden. Per i dag har de ca. 100 håndverkere og ca. 10 prosent lærlinger.

– Vi tar inn fast 3 - 4 lærlinger i året. Fortiden er det vanskeligst å få tak i betonglærlinger, sier han.

### Teknologifokus

Bedriften har i de senere årene satset en del på å ta i bruk ny teknologi.

– Vi har BIM-kiosker ute i produksjonen, og vi er nå i gang med å teste ut et nytt befaringsverktøy på Ipad - faktisk på dette prosjektet, sier Johansen.

### Greit å bli sett i kortene

Siden Gunvald Johansen har lang erfaring med å jobbe for det offentlige, har de også merket økende krav når det kommer til fagarbeidere, lærlinger, miljø med mer. De blir også ofte kontrollert.

– Bodø kommune ha også inngått et samarbeid med Skatteetaten, politi og Arbeidstilsyn. Dette prosjektet blir sjekket kontinuerlig, sier Johansen. Det er helt greit - det gjelder uansett å ha alt i orden, sier han.

Bedriften er også isosertifisert og skal også snart i gang med en ny arbeidsmiljøsertifisering.

– Vi har gode erfaringer med ISO og det er bra at noen kommer og ser oss i kortene. Vi ble sertifisert tidlig fordi det var et krav - da vi sammen

med flere entreprenører her i nord samarbeidet om å få avtalen om å flytte medielandbyen fra Lillehammer OL i 1994 til nord for å gjøre det om til studentboliger, avslutter Johansen.



**Navn:** Jørn Vidar Johansen

**Stilling:** Daglig leder

**Bedrift:** Gunvald Johansen Bygg

**Årsverk:** 140 (Bygg)

**Omsetning:** 607 mill. (Bygg)

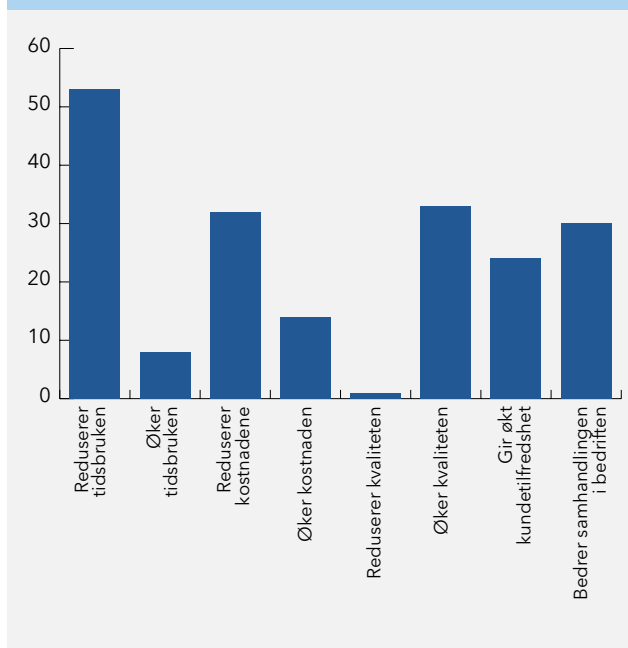
# Hvordan opplever du effekten av ny teknologi i din bedrift?

Ny teknologi er på full fart inn i byggenæringen. De aller fleste bedriftene mener det bidrar til å redusere tidsbruk og kostnader.

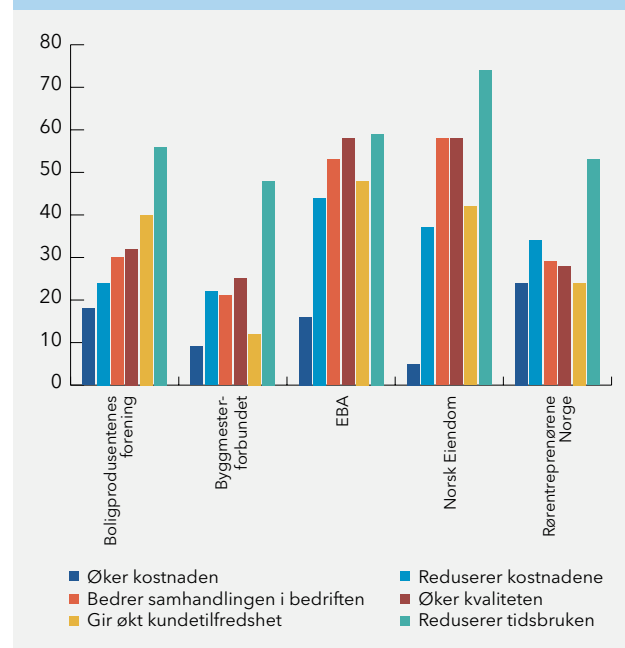
Byggenæringen utvikles og ny teknologi tas stadig oftere i bruk på kontorene, i produksjonshallene og på byggeplassene. Effektene av den nye teknologien er varierende, mye handler om å gjøre det riktig. BNL har derfor spurt bedriftene om hva de opplever at effekten av ny teknologi er. Hovedbildet er at det reduserer tidsbruken, kostnadene og øker kvaliteten. En av fem bedrifter svarer at det gir økt kundetilfredshet og 30 prosent at det bedrer samhandlingen i bedriften. Ny teknologi kommer allikevel ikke uten en pris, nesten 15 prosent svarer at det øker kostnadene og nesten 10 prosent at det reduserer tidsbruken.

I alle bransjene er den viktigste effekten av ny teknologi at det reduserer tidsbruken. For alle unntatt medlemmene i Boligprodusentene etterfølges det av at det øker kvaliteten. Rørentreprenørene Norge har den høyeste andelen som svarer at det øker kostnadene, men også der er det flere som svarer at det reduserer kostnadene. Medlemmene i Norsk Eiendom og EBA er det som tilsynelatende opplever at de er flinkest til å bruke teknologien til å redusere kostnadene, sammenlignet med andelen som svarer at det øker kostnadene. Det er også i de foreningene medlemmene ser ut til å bruke teknologien til å bedre samhandlingen i bedriftene best.

Figur 42. Hvordan opplever du effekten av ny teknologi i din bedrift?

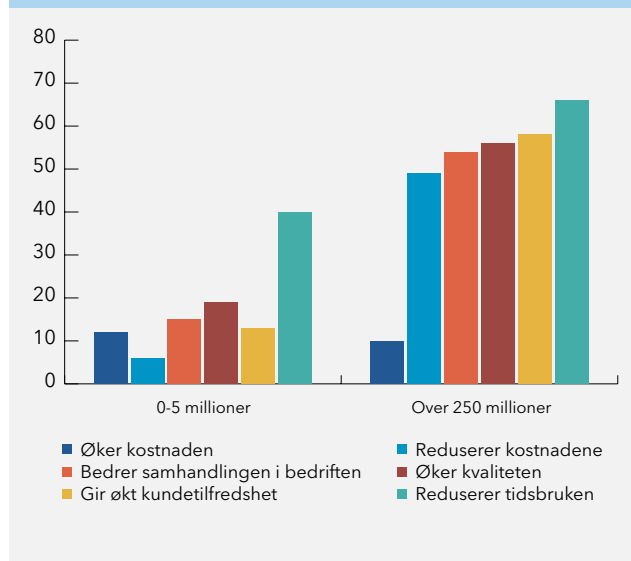


Figur 43. Hvordan opplever du effekten av ny teknologi i din bedrift? - Bransje



Mange av effektene av ny teknologi stiger med omsetningen i bedriftene. Ser vi bare på de medlemmene i BNL som omsetter for over 250 millioner og under fem millioner er det relativt like mønster, men nivået på effekten er svært ulikt. I begge grupper er den største effekten at det reduserer tidsbruken og svært få opplever at det øker kostnadene. Det kan se ut som de største bedriftene i større grad eksponeres for ny teknologi og dermed får muligheten til å hente ut gevinstene i større grad enn de små.

Figur 44. Hvordan opplever du effekten av ny teknologi i din bedrift? - omsetning



**53%**  
opplever at ny teknologi i bedriften reduserer tidsbruken



# Merker stor etterspørsel etter tømmer og råstoff

Forventningene til 2019 er at det skilr litt sidelengs. – Det norske markedet er stabilt, men eksportmarkedet råder det mer usikkerhet rundt, sier daglige leder Per Morten Wangen i Eidskog Stangskovene.

Eidskog Stangeskovene AS produserer trelast av gran til ledende kunder i Østlandsområdet og på eksport. De har to fabrikker på Vikodden i Aurskog (Akershus) og på Skotterud i Eidskog (Hedmark). Hovedkontoret ligger på Skotterud.

Wangen forteller at det har vært

godt trelastmarked de siste årene, men de merker at det er økt usikkerhet knyttet til markedsbalansen for eksport. Det knytter seg også spenning til hva som skjer med Storbritannia.

– Vi håper at det går seg til, og at det blir en ordning som funge-

rer også etter et eventuelt Brexit. England er et viktig marked for bransjen, sier han.

## Merker konkurransen internasjonalt

– Vi er avhengig av råvaremarked på tømmer. Der opplever vi en





Foto: Erik Toverud

«Vi er avhengig av råvaremarked på tømmer. Der opplever vi en tiltagende kamp. Etterspørsel etter tømmer og råstoff er svært aggressiv og krevende.»



Foto: Erik Toverud

tiltagende kamp. Etterspørsel etter tømmer og råstoff er svært aggressiv og krevende, sier Wangen.

Flis har det vært lav etterspørsel etter i mange år. – Nå går prisene etter flis opp på grunn av økende interesse for produksjon med dette som råstoff, blant annet av pellets og biodrivstoff, sier han.

Bedriften merker også interessen for massivtre og annen byggteknologi som bidrar til økt omsetning av tre generelt.

### Ønsker lærlinger

Eidskog stangeskovenes fabrikker er hjørnesteinsbedrifter og arbeidskraften har vært stabil de siste årene. De ønsker å få inn lærlinger.

– Vi har ingen lang lærlingetra-

disjon og mangler et bransjespesifikt tilbud, men ser til de som kommer fra TIP- eller automasjonsløpet, men det oppfyller ikke helt så vi er avhengig av opplæring i bedriften. Flertallet av de ansatte i vår produksjonen har fagbrev, og dette ønsker vi å videreføre og styrke.

### Bryte opp monokultur

Stangeskovene ønsker å få kvinner inn i produksjonen og opplever at kjønnsbalanse er positivt for fordi det bryter opp monokulturen. – Vår erfaring er også at kvinner som har vært i produksjon har spesielt anlegg for nøyaktighet og generelt bidrar positivt i arbeidsmiljøet sier Wangen.

Bedriften bruker ofte eget nettverk

og sosiale medier for rekruttering.

– Vi har erfaring med å rekruttere inn bekjente fra de som allerede jobber hos oss, avslutter Wangen.



**Navn:** Per Morten Wangen

**Stilling:** Daglig leder

**Bedrift:** Eidskog Stangskovene

**Årsverk:** 51

**Omsetning:** 230 mill.

# Andre konjunkturmål

Rentenivået og forventningen til renteutviklingen er en av de viktigste faktorene for byggenæringens kunder i investeringsbeslutningen. I tillegg er arbeidsmarkedet stramt og boligprisveksten er dempet.

Mange av investeringene er lånefinansiert, både i privat, næringslivs -markedet og for mange offentlige kunder. Norges- Bank har advart mot å holde renten lenge på dagens nivå. De mener det kan føre til at priser og lønninger skyte fart og finansielle ubalanser bygge seg opp. Det mener de vil øke risikoen for et kraftig tilbakeslag frem i tid. Samtidig advarer de også mot å sette renten for raskt opp. Det kan føre til at den økonomiske oppgangen bremses og at arbeidsledigheten igjen øker. Norges-Bank vil derfor trolig øke renten gradvis men forsiktig i løpet av 2019 og 2020.

Samtidig er Norsk økonomi på bedringens vei, ledigheten går ned, sysselsettingen opp og oljeprisen er igjen over 60 dollar. Det trekker renten opp, selv om det kan få negative effekter for byggenæringen isolert. Økt etterspørsel fra næringslivet vil kompensere noe for reduksjon i etterspørselen i privatmarkedet, men trolig ikke nok til at sysselsettingsveksten i byggenæringen blir lavere enn i andre næringer. Det viser også prognosene for byggenæringen BNL har fått utarbeidet av Prognosecenteret. Den sterke veksten i byggenæringen er fra anleggsinvesteringer, i stor grad offentlig pengebruk og ikke privat konsum.

Høy vekst i boligpriser og gjeld har økt husholdningenes sårbarhet de siste årene. Husholdningenes kredittvekst er fortsatt høy, men over tid vil lavere boligprisvekst dempe gjeldsveksten. Finansdepartementet har nylig kommet med forslag til hvordan stramme inn bankenes mulighet til å gi forbrukslån. Mange forbrukere har tatt denne typen lån til svært høye kostnader. På den ene siden tar det kjøpekraft bort fra byggenæringen, men

mange av disse lånene er trolig også tatt opp i forbindelse med lån til kjøp fra byggenæringen.

## Arbeidsledighet

Antall arbeidsledige i byggenæringen er nå lavere enn på 10 år. Høy aktivitet i byggenæringen både innenfor infrastruktur, drift, vedlikehold og nybygg har bidratt til at sysselsettingen vokste i Norge gjennom 2017 og ledigheten ble lavere.

Samtidig som arbeidsledigheten har gått ned, har også arbeidsstyrken økt det siste året. En viktig forklaringsfaktor bak nedgangen i ledigheten den siste tiden er altså at flere har gått fra å være arbeidssøkende er at den generelle konjunktoren i Norge er stigende. Nedgangen i ledighet kan imidlertid også skyldes at langtidsledige er flyttet over på andre ytelser. En annen forklaring er at personer som går over til utdanning eller ulike trygdeytelser og arbeidstakere som flytter ut av landet.

Norge og byggenæringen et like attraktivt land og næring for utenlandsk arbeidskraft som tidligere. Flere reiser hjem og færre kommer. Etterspørselen etter kvalifisert arbeidskraft i byggenæringen er høy i store deler av Europa. Det gir hardere kamp om arbeidskraften. Årsakene er sammensatt, men flere av de landene norsk byggenæring tradisjonelt har hentet arbeidskraft fra opplever stabil økonomisk vekst og behovet for å reise bort for å få jobb har blitt mindre. En mulig x-faktor også for byggenæringen på arbeidskraftstilbudssiden er hva som skjer med den utenlandske arbeidskraften i Storbritannia ved BREXIT. Det er mobil arbeidskraft med høy språk- og HMS-kompetanse som vil kunne bidra til

å møte noe av arbeidskraftsbehovet byggenæringen. På lengre sikt vil økt rekruttering av unge og voksen-lærlinger være et viktig tiltak.

### Boligprisene flater ut

Den månedlige rapporteringen av boligpriser bidrar til å skape ustabilitet i markedet og skaper mange oppslag om markedet i enkelte områder som ikke nødvendigvis er representative for hele landet.

Etter en periode med lavere vekst i boligbyggingen enn i befolkningen, økte boligbyggingen i 2014. Frem til sommeren 2017 økte antall igangsettinger markert. Oppgangen var sterkere enn veksten i antall husholdninger, noe som innebærer at det ble bygd boliger til sekundærmarkedet, dette kan ha bidratt til boligprisfallet gjennom 2017. Ved inngangen til 2017 ble boliglånsforskriften strammet inn, en innstramming som ble videreført i 2018.

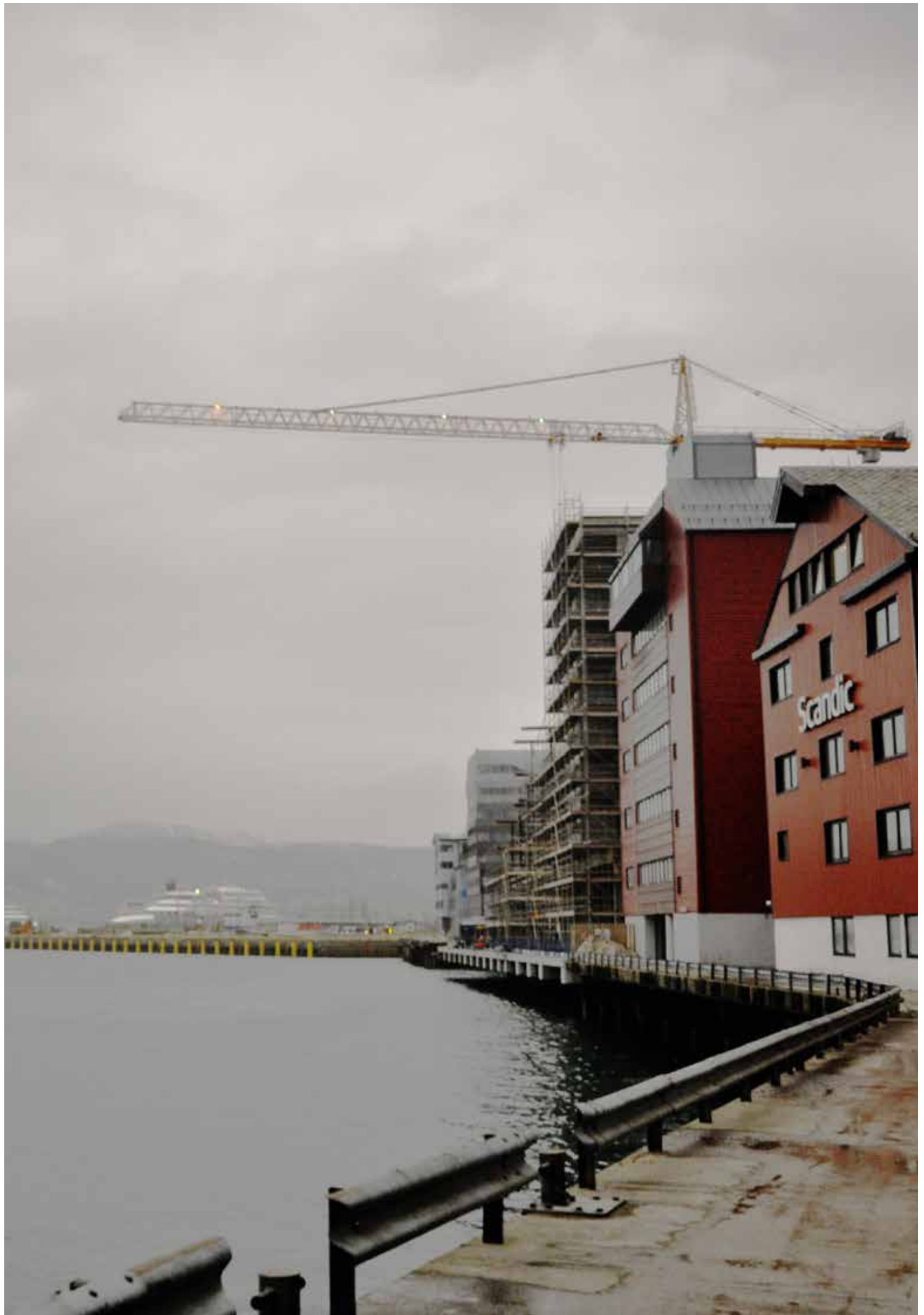
Den tidligere omtalte bedringen i arbeidsmarkedet og den generelle konjunkturoppgangen gir grunnlag for å anta at boligprisene øker noe fremover, men at bildet blir mer sammensatt. Trolig vil det igjen være ulik boligprisutvikling i ulike deler av landet og mellom ulike boligtyper. Utsikter til høyere rente og fortsatt høyt boligtilbud sammen med avtakende befolkningsvekst bidrar imidlertid til at oppgangen blir beskjeden.

Husholdningenes gjeld har fortsatt å vokse raskere enn inntektene, slik at gjeldsbelastningen har økt. Det i en periode hvor mange husholdninger for første gang opplevde at renten steg.

På sikt vil lavere boligprisvekst og færre ferdigstilte nye boliger dempe veksten i husholdningenes gjeld. Høy vekst i boligpriser og gjeld har økt husholdningenes sårbarhet de siste årene. En mindre korleksjon i boligmarkedet, reduserer risikoen for en brå og mer markert nedgang lenger frem i tid som kunne fått mer dramatiske følger for sysselsettingen i næringen. De selskapene som trolig vil oppleve størst problemer er de som har kjøpt dyre tomter og som ikke får solgt nok i prosjektet til å sette i gang bygging. Dette vil trolig bidra til å dempe veksten i tomtekostnadene.

### Igangsetting av boliger

Ifølge tall fra Boligprodusentene endte igangsettingen av nye boliger i 2018 endte på 29 496 boliger, etter en god avslutning på året. Det var en nedgang på 4 prosent sammenlignet med 2017. Bak antallet boliger skjuler det seg imidlertid ulikheter mellom verdien på prosjektene som blir bygd, som ikke fanges opp. Markedet kan derfor ha hatt en annen utvikling enn dette. Utviklingen mellom de ulike boligtypene varierte noe i 2018. leiligheter økte med 4 prosent i 2018, mens småhus og eneboliger sank med hhv 15 prosent og 10 prosent. Totalt ble det solgt 27 368 nye boliger i 2018, som er på om lag samme nivå som i 2017.



# Om undersøkelsen

Byggenæringens Landsforening (BNL) gjennomfører årlig en spørreundersøkelse blant bransjeforeningenes medlemsbedrifter. Spørsmål stilles om ulike forhold ved bedriftene og hvordan de ser på den økonomiske fremtiden. Undersøkelsen er sendt ut på e-post til over 3300 bedriftsledere. Nesten 650 bedrifter har svart. Det gir en svarprosent på ca. 20 prosent.

Undersøkelsen ble gjennomført i tidsrommet 3. januar til 19. januar 2019. I noen av spørsmålene sammenlikner vi mest svar vi har fått fra tidligere års undersøkelser med samme utvalg. Det er byttet innsamlingsverktøy flere ganger, senest i 2018, men metode og utvalg har vært likt. Svarandelen er noe lavere enn tidligere. Det skyldes i stor grad at undersøkelser per e-post i større grad enn tidligere ikke kommer igjennom spam-filtrene.

Svarene i undersøkelsen er ikke veid. Det innebærer at hver bedrift teller like mye selv om det er store forskjeller i størrelsen på bedriftene. Det er en overvekt av større bedrifter i undersøkelsen sammenlignet med byggenæringen for øvrig.

Det er ikke presentert tall brutt ned på alle bransjer hvor under 25 bedrifter har svart, deres svar er imidlertid alltid inkludert i BNL-tallene. For å oppnå tilstrekkelig andel svar i hver region har vi også valgt å slå sammen fylker i undersøkelsen til 6 regioner. I gjennomsnitt har bedriftene i undersøkelsen 17-18 ansatte.

Ikke alle resultatene blir presentert i denne rapporten. Det er blitt blant annet spurt om kvinner. Dette er blitt trukket ut i en egen rapport om kvinner i byggenæringen.





## VÅRE 15 BRANSJEFORENINGER

Boligprodusentene

Byggevarerindustrien

Byggmesterforbundet

EBA - Entreprenørforeningen Bygg og Anlegg

Maler- og byggtapetsermestrenes Landsforbund (MLF)

NAML - norske anleggsgartnere, miljø og landskapsentreprenører

Norsk Eiendom

Rørentreprenørene Norge

Norske Murmestres Landsforening (NML)

Norske Trevarer

Norsk Utleieforening

Takentreprenørenes Forening (TEF)

Treindustrien

Ventilasjons- og Blikkenslagerbedriftenes Landsforbund (VBL)

VKE - Foreningen for Ventilasjon, Kulde og Energi

firmapost@bnl.no  
Middelthuns gate 27  
Postboks 7187,  
Majorstuen, 0303 Oslo  
Telefon: 23 08 75 00  
bnl.no



Byggenæringens  
Landsforening