



# Byggenæringens fremtidsbarometer 2020

# Forord

---

**Denne undersøkelsen ble gjennomført** i begynnelsen av januar 2020. På dette tidspunktet var optimismen blant bedriftene sterk for 2020 og 2021, både for egen bedrift og for landet.

**I skrivende stund har koronaviruset** nådd Norge, og smittekonsekvensene for byggenæringen er foreløpig vanskelig å foregripe. Byggeplasser kan bli stengt, prosjekter kan bli utsatt, byggevareprodusenter kan bli rammet og mange arbeidstakere kan bli syke.

**NHO har nylig gjennomført en koronaundersøkelse.**

Den peker på at foreløpig er det få bedrifter i byggenæringen som merker lavere etterspørsel eller kanselleringer av ordre som følge av koronaviruset. Vi vet imidlertid at dette bildet kan endre seg raskt. En av fem bedrifter opplever varsling om forsinkelser eller kanselleringer av leveranser. Få melder om permitteringer, men dette og sykemeldinger /karantener vil trolig endre seg de nærmeste dagene når vi ser på framskrivningene av smittescenariet til helsemyndighetene.

**Undersøkelsen ble gjennomført før koronautbruddet**, men den gir likevel en temperaturmåling på næringen. Den peker på utfordringer som likviditet, lønnsomhet, kampen om kompetanse. Dette vil bli enda mer krevende ved utbredelse av koronaviruset. Ikke minst kan det bli krevende å sikre fremdrift dersom det blir svikt i vareleveranser og arbeidstakere blir syke eller satt i karantene. Samspillet mellom bedrifter, næringen og myndighetene vil være avgjørende for å komme med målrettede tiltak for å avhjelpe situasjonen.

**Undersøkelsen vår viser at de fleste bedriftene** er positive til forventninger til resultat når de ser på 2020, men tallene for 2019 viser at hver fjerde bedrift går i minus eller i null. Mange bedrifter har lavere egenkapital eller ikke evnet til å bygge en buffer. Det viser seg at det er en stor sårbarhet i næringen. Denne situasjonen kan bli endra krevende med et vedvarende koronautbrudd i næringen.

**Kampen om kompetanse er fortsatt hard.** Halvparten av bedriftene får ikke tak i fagarbeidere, og aldri har BNL tidligere målt at så mange bedrifter ikke får tak i lærlinger. Bedriftene har nå større problemer med å få tak i lærlinger, enn ingeniører og fagskoleingeniører.

**Vi registrerer at flere bedrifter** trekker frem miljø og Bærekraft som et konkurransefortrinn. Dette er et område som BNL vil følge tett fremover. Vi ser også at flere byggherrer begynner å stille klimakrav til sine leverandører.

**Undersøkelsen er sendt ut til 3500 daglige ledere.**

Vi har også dybdeintervjuet flere bedrifter om de samme spørsmålene. Intervjuene må også leses i et førkoronavirus utbrudd bilde.

**Tusen takk til alle bedriftene** som har tatt seg tid til å svare på undersøkelsen og de som også har latt seg intervjuet.

Mars 2020



**Jon Sandnes**  
Administrerende  
direktør i BNL

# Innhold

---

Forord .....	2
Sammendrag .....	4
Bygge- og anleggsmarkedet 2019-2021 .....	6
Bedriftenes fremtidsutsikter 2011-2019 .....	8
Tryggere arbeidsplasser .....	11
Arbeidsledighet .....	12
Resultatforventninger .....	18
TEMA: Bærekraft .....	22
Skal bedriften ansette? .....	26
Bedriftenes sterkeste konkurransefortrinn .....	33
Får du tak i kvalifisert arbeidskraft? .....	36
Fullførte lærekontrakter .....	39
TEMA: Rekruttering .....	42
Bedriftenes sterkeste konkurransefortrinn .....	39
Regioner .....	46
Om undersøkelsen .....	57
Vi bygger Norge .....	59

# Sammedrag

---

Årets undersøkelse gir ikke et entydig svar på hvordan det går for bedriftene. Koronasmitten gjør bildet enda mer usikkert. Samtidig som bedriftene fortsatt skal ansette og har vært optimistiske på bedriftenes vegne, så er lønnsomheten lav og flere tåler ikke svingninger i økonomien. Det at deler av byggevareindustrien er mindre positive, kan også gi noen indikasjoner på dårligere tider på sikt.

**Språk i optimisme:** Bedriftene er optimistiske både på egne vegne og for landet for øvrig. Denne optimisme er enda sterkere for 2021. Det er imidlertid store bransjeforskjeller hvor industribedriftene i byggenæringen er mindre positive enn håndverkene. De er tidligere i verdikjeden og dette er et varsko som signaliserer trolig lavere aktivitet i tiden fremover.

**Flere sårbare bedrifter:** I 2020 er det stor endring i hvordan bedriftene svarer på hvordan de tåler svingninger i økonomien. For første gang siden 2011 er det nå under 25 prosent som svarer ja på det spørsmålet, og hele 17 prosent svarer nei. Det er imidlertid først og fremst gruppen uendret som har økt og nå nesten er på 60 prosent. Dette kan ses på som et lite varsko, spesielt sett sammen med at det fortsatt er mange bedrifter som ikke har resultater som tilsier at de evner å bygge egenkapital.

**Resultatforventningene til 2020 positive, men 2019-tallene er dårlige.** De fleste bedriftene svarer at de tror på et overskudd delvis godt over 3 prosent, men 2019-tallene viser imidlertid at nesten 25 prosent av bedriftene går i minus eller omtrent i 0. Hvert fjerde selskap i undersøkelsen har dermed lavere egenkapital eller ikke evnet å bygge buffer etter 2019. Dette viser en stor sårbarhet for næringen når 14 prosent av selskapene forventer å gå i minus.

**Flere ansetter fast.** For første gang siden undersøkelsen startet i 2009, er det nå over 50 prosent av bedriftene som svarer at de har planer om å ansette fast de neste årene. Samtidig forsterkes økningen i antallet som planlegger nedbemanning og det tipper igjen over 10 prosent for første gang siden 2016.

**Fortsatt stort behov for fagarbeidere.** I underkant av halvparten (44 prosent) av bedriftene får ikke tak i fagarbeidere. Og i enkelte bransjer er det enda vanskeligere.

**Lærlinger er veldig ettertraktet.** 1 av 5 bedrifter svarer at de ikke får tak i lærlinger, det er det høyeste nivået noen gang målt i undersøkelsen. Bedriftene har nå større problemer med å få tak i lærlinger, enn ingeniører og fagskoleingeniører. Lærlingenes attraktivitet er sammensatt. Mange bedrifter har lærlinger fordi det er en god måte å rekruttere potensielt gode fagarbeidere på. 20 prosent av bedriftene svarer at de har opplevd at det stilles krav om lærlinger i tiltaket når de leverer tilbud.

**Bedriftene forbereder seg til miljøkrav.** Det stilles stadig flere krav til miljø og bærekraft fra kundene. Spekteret av krav er bredt. Det mest vanlige kravet er krav til avfallshåndtering. Nesten syv av ti bedrifter har opplevd krav om dette. Krav til kvaliteten på materialer/utslipp fra materialproduksjon og miljøsertifiseringer er stadig mer utbredt.

**Miljøprofil som konkurransefortrinn.** 13 prosent av bedriftene trekker frem miljøprofil som sitt viktigste konkurransefortrinn. Her er det store språk blant bransjene hvor det er flest bedrifter innen byggevarerindustrien som trekker frem dette sammen med eiendomsbransjen.

# Bygge- og anleggsmarkedet 2019–2021

---

Det har vært høy aktivitet og vekst i byggenæringen de siste årene. Veksten vil fortsette i anleggsmarkedet og for helsebygg, men det bygges stadig færre eneboliger, viser prognoser fra Prognosesenteret utarbeidet for BNL.

**Produksjonsverdien** av nye bygg og anlegg samt ROT-arbeider produsert i 2018 er anslått til 462,5 mrd. kroner. Aktiviteten i bygge- og anleggsmarkedet i 2018 var omtrent uendret fra 2017, ned 0,6 prosent. Sterk vekst i anleggsinvesteringene ble nulltet ut av en markert nedgang for nye boliger, etter to år med sterk vekst i igangsettingen av boliger. Hvilekjæret blir avløst av vekst igjen i 2019, og det er anlegg og yrkesbygg som drar opp veksten.

**Prognoser for bygge- og anleggsmarkedet** for 2020 viser en vekst på 2,2 prosent, mens veksten for 2021 er forventet å være på rundt 1,2 prosent. Det er spesielt jernbane- og sporveisinvesteringene som øker innen anlegg, mens en sykehusoffensiv sørger for vekst for nye yrkesbygg. Tempoet avtar også i dette markedet mot slutten av prognoseperioden.

**Ser vi mot 2021, forventes dette å bli svakt for byggemarkedet.** Anleggsmarkedet ventes å sørge for vekst samlet sett i 2021, men anleggsprognosen for 2021 er mer usikker grunnet stadig utsettelse av prosjekter.

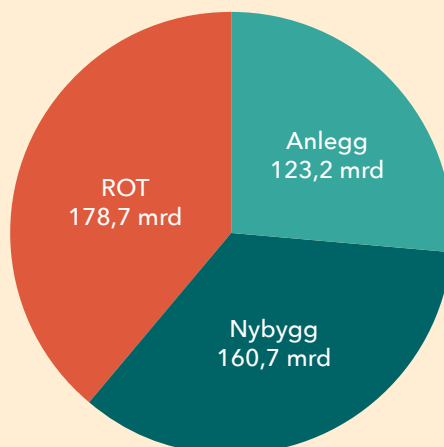
**Pilene for den markedsbestemte** boligbyggingen peker nedover grunnet lavere befolkningsvekst og høyere renter. Størst effekt er det for eneboligmarkedet som også rammes av urbanisering og fortetningspolitikk.

**Prognosen for 2019** er på 32 000 igangsatte boliger, som er omtrent som i 2018. Deretter venter vi nedgang til 30 000 boliger i 2020 og 29 000 boliger i 2021. Det er ventet en nedgang i produksjon av boliger i 2020 og 2021 på henholdsvis 2,7 prosent og 4,1 prosent.

**For ti år siden bygde vi rundt 8900 eneboliger** i året, mens vi i 2021 det ligger en forventning om rundt 6500. Dette er også mindre forventet vekst i oppussingsmarkedet. Kombinasjonen kan bidra til å ramme de små og mellomstore bedriftene i dette markedet.

## Bygge- og anleggsmarkedet 2018

462,5 mrd. kroner (ekskl. bygg for primærnæringene)

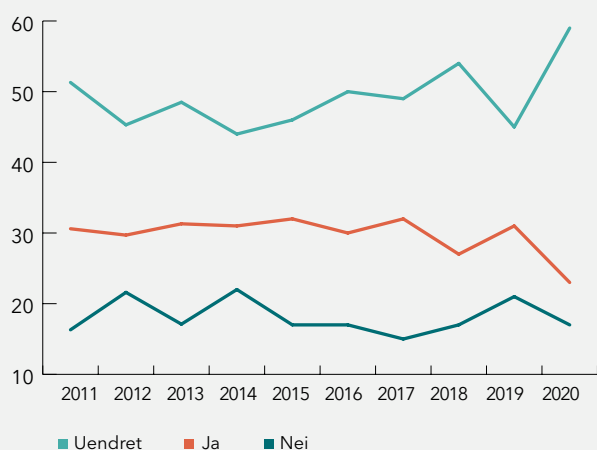


# Bedriftenes fremtidsutsikter 2011 - 2019

Under 25 prosent av bedriftene tåler svingninger i økonomien bedre nå enn sammenlignet med inngangen av foregående år.  
17 prosent av bedriftene tåler det ikke.

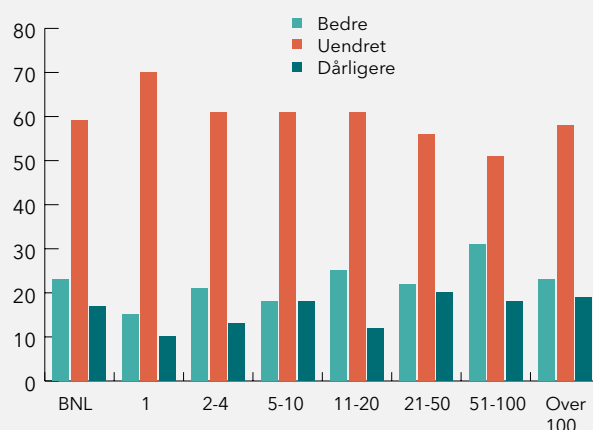
Et enkelt mål på utviklingen i soliditeten til bedriftene er om de anser at de er bedre stilt nå enn for ett år siden. BNL har derfor siden 2011 spurt om «bedriften tåler svingninger i økonomien bedre nå sammenlignet med inngangen av foregående år?» I 2020 har det vært en stor endring i dette. For første gang siden 2011 er det nå under 25 prosent som svarer ja på det spørsmålet, 17 prosent svarer nei. Det er den laveste forskjellen mellom de to gruppene noen gang målt. Det er imidlertid først og fremst gruppen uendret som har økt og er nesten på 60 prosent. Dette kan ses på som et lite varsko, spesielt sett sammen med at det fortsatt er mange bedrifter som ikke har resultater som tilsier at de evner å bygge egenkapital.

Figur 1. Tåler bedriften svingninger i økonomien bedre nå sammenlignet med inngangen av foregående år?



Det er en tendens til at de største bedriftene har høyest andel som svarer at de kom styrket ut av forrige år, samtidig er det også i disse gruppene flest svarer at de kom svekket ut. Dermed er det først og fremst gruppen uendret som er mindre for disse gruppene, noe som kan bety at de opplever markedet som mer ustabil enn selskapene med færre ansatte. Både for bedriftene med 5-10 ansatte og 21-50 er det i praksis likt i antallet mellom de som har kommet svekket eller styrket ut av siste år.

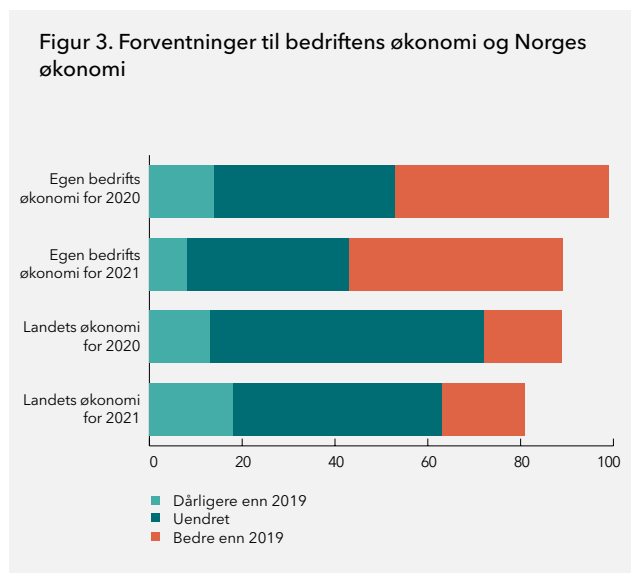
Figur 2. Hvordan tåler din bedrift svingninger i økonomien sammenlignet med inngangen av 2019? - antall ansatte





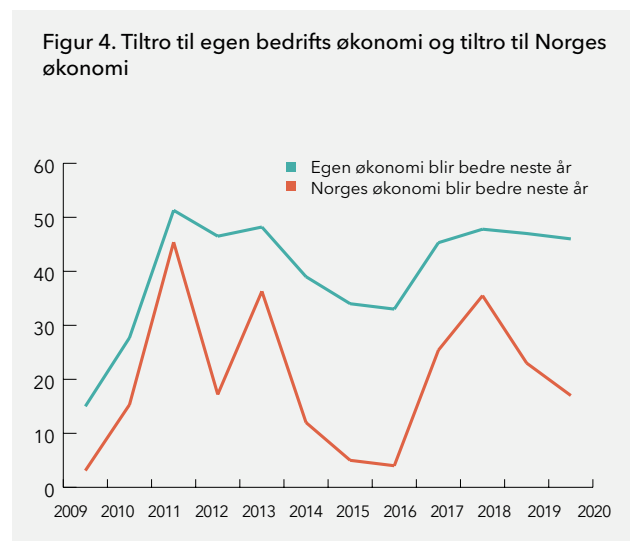
Medlemmer i Byggevarerindustrien og i Treindustrien er det flere bedrifter som svarer at de tåler svingninger dårligere nå enn på samme tid i fjor. Spesielt for Treindustriens medlemmer ser situasjonen dramatisk ut. Derfor er det litt overraskende at den bransjen hvor flest har kommet styrket ut er Norske Trevarer, en bransje som i stor grad kjøper sine råvarer fra nettopp Treindustriens medlemmer. Bedriftene i Norske Trevarer er mest positive. I de andre bransjene er det Rørentreprenørene og NML som har høyeste andel som svarer at de kom svekket ut, men også i de bransjene er det flere som svarer at de styrket seg sammenlignet med svekket seg.

Til tross for at aktiviteten i byggenæringen er tett knyttet sammen med aktiviteten i den nasjonale og lokale økonomien, har bedriftene også i år mye sterkere tro på sin egen bedrifts økonomi enn landets. Optimismen er sterkere for 2020 både for egen bedrifts økonomi og for landet, men også for 2021 er det flere som tror på bedring fremfor svekkelse av økonomien. Forventningene til 2021 er enda sterkere enn 2020 for bedriftenes økonomi.

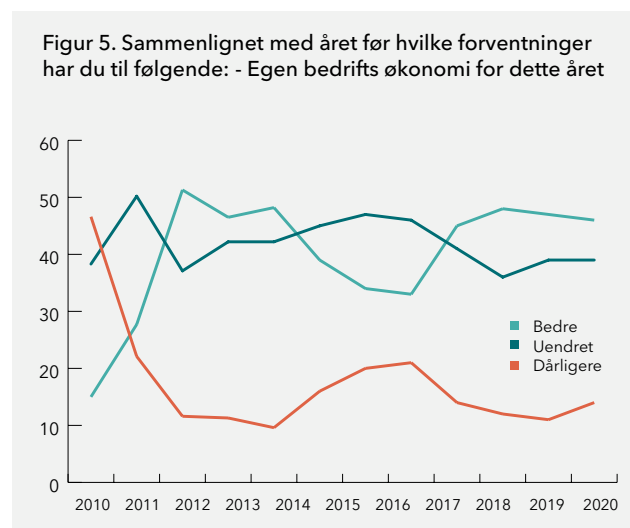


I et litt lengre perspektiv ser vi at tallene svinger, spesielt for forventningene til Norge, mye fra år til år. Det i en periode hvor det har vært relativt stabil vekst for byggenæringen. Tiltroen til Norges økonomi faller for andre år på rad, men er langt over nivået fra 2014-16. Det er all-

ikevel et lite varsko når forskjellen mellom forventningene til bedriften og Norge avviker i så stor grad som det gjør i årets undersøkelse.

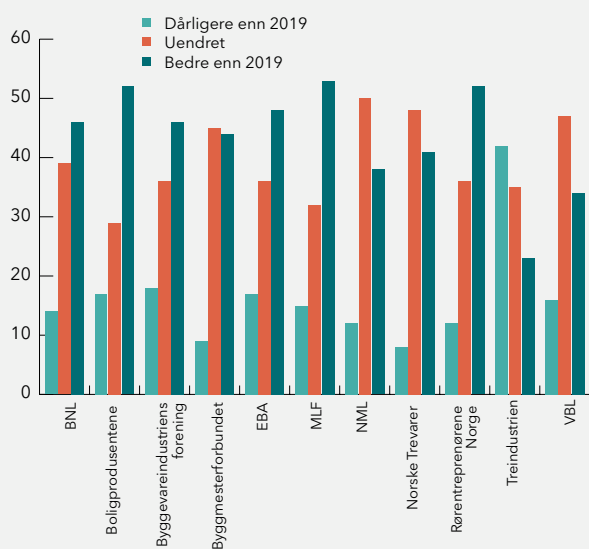


Etter tre år med fall i andelen bedrifter som tror neste år blir litt dårligere, er det i 2020 en liten vekst, det er også et lite fall i bedrifter som tror det blir bedre. Netto-tallet mellom disse to er derfor svakere enn på noen år, men allikevel mye sterkere enn 2015-2016.



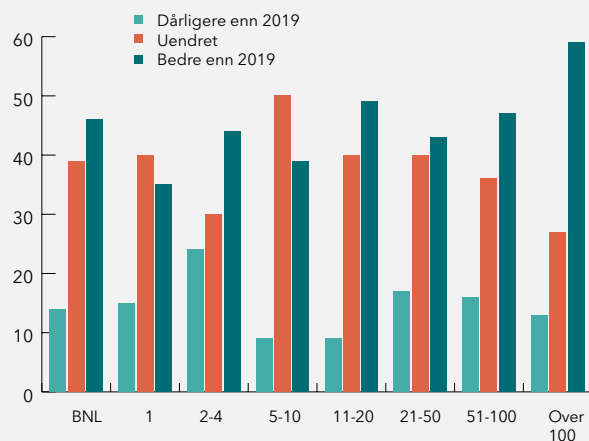
Sett i lys av de tidligere funnene i undersøkelsen er det ikke overraskende at det er i bedriftene hos Treindustrien vi finner de som er mest pessimistiske. De er den eneste bransjen hvor flere svarer at de tror 2020 blir dårligere enn 2019. Hos tre bransjer, Boligprodusentene, Rørentreprenørene og MLF er det over halvparten som tror at 2020 blir bedre enn 2019. Det er viktig at det ikke betyr at de forventer et godt år, men at det blir bedre enn det har vært. Byggmesterforbundet og Norske Trevarer er de bransjene hvor færrest, under 10 prosent, tror på et dårligere år.

Figur 6. Forventningene til egen bedrifts økonomi sammenlignet med 2019 - bransje



Bare blant bedriftene med en ansatt og de med mellom 5 og 10 ansatte er det ikke flest som tror på et bedre 2020 enn 2019. Optimismen er tilsynelatende størst blant bedriftene med mer enn 100 ansatte. Bedriftene med 2-4 ansatte er de eneste hvor over 20 prosent svarer at de tror på et dårligere år, i den gruppen er det nesten 1 av 4 som tror 2020 blir dårligere enn 2019. Det er hos bedriftene mellom 5-10 og 11-20 ansatte at færrest forventer et dårligere år, 9 av 10 bedrifter i de kategoriene tror at 2020 blir like godt eller bedre enn 2019.

Figur 7. Forventningene til egen bedrifts økonomi sammenlignet med 2019 - størrelse



# Tryggere arbeidsplasser

Bygge- og anleggsnæringen har for mange arbeidsulykker, men det bli færre. Systematisk arbeid fungerer det er en viktig motivasjon for fortsatt innsats innenfor bransjens seriøse og gode skadeforebyggende arbeid.

---

Siste tilskuddet i dette arbeidet var stiftelsen av SfS BA (Samarbeidet for sikkerhet i bygg- og anleggsnæringen), som ble stiftet 18. september 2019. Der har bransjeaktører som ellers representerer motstridende interesser, samlet seg. Det er unikt internasjonalt og føyer seg inn i rekken av tiltak som trepartssamarbeidet åpner for.

## Krav og oppmerksomhet på skaderisiko

Strengere krav til sikring fra offentlige myndigheter, innovasjon i tryggere løsninger og økt forståelse for risikoen ved de enkelte arbeidsoperasjonene har gjort at skadetallet i næringen er fallende. Det er lønnsomt for bedriftene, noen som vises i et skifte hvor bedriftene nå ikke bare rapporterer de økonomiske resultatene, men i de samme pressemeldingene står det om sykefravær og ulykker. Vi har alle et ansvar for at alle skal komme hele helt hjem.

I 2018 var det 2 670 registrerte arbeidsulykker i bygg og anlegg. Ulykkene skjer fordi sikkerhetskulturen ikke er god nok og fordi mange arbeidsoppgaver i byggenæringen har risiko. Bygge- og anleggsbransjen er en av de mest mannskapsintensive bransjer i landet, og i tillegg karakteriseres av stadig skiftende arbeidsplasser. Arbeidslag og samarbeidende entreprenører skiftes ut for hvert prosjekt. Det arbeides i stor høyde og med tunge bygningsselementer, det gjør konsekvensene av feil store og alvorlige.

Bygge- og anleggsnæringen hadde 5,2 rapporterte arbeidsulykker pr. 1000 ansatte. For industrien er tallet noe lavere (5,2), mens tallene er atskillig høyere for transport- og lagring (6,6) og elektrisitet, vann og renovasjon (7,0). For jordbruk, skogbruk og fiske er også

tallet betydelig høyere (6,6) enn for bygge- og anleggsnæringen. Dette er næringer bedriftene ofte samarbeider med og leverer til.

Prosjektene har tidsfrister og kostnadsfokus, men prisen på ulykker er større. Sammenlignet med andre næringer er vi allikevel farligere enn mange andre. Næringer med flere sysselsatte vil naturlig nok rapportere flere arbeidsulykker. Det er først når en tar hensyn til størrelsen på næringen at det gir mening å sammenligne på tvers av næringer.

De relative tallene viser at arbeidet med det systematiske, skadeforebyggende arbeidet som bygge- og anleggsnæringen har drevet med gjennom mange år, har effekt. For tross bransjens åpenbare risikoforhold, så er det relativt sett et lavere antall innrapporterte arbeidsulykker i byggenæringen enn innenfor de fire øvrige bransjene.

## H og F verdi

I 1993 startet BNL og EBA målinger av H-verdien i byggenæringen blant våre bedrifter. Etter en oppgang fra 25 til nesten 35 de første årene, noe som i stor grad skyldes økt bevissthet og rapportering har trenden vært fallende og nå nede i rundt 5. Ulykkene bak statistikken har alle trolig større skadepotensial enn skaden som har skjedd, men utviklingen går riktig vei. F-verdien har i samme periode falt fra over 600 til å ha stabilisert seg til under 100.

I 2018 hadde bygg og anlegg det laveste antallet dødsulykker på flere år, men det hjalp lite de 4 familiene og arbeidsmiljøene som mistet en av sine. I 2017 var det syv og åtte i 2016.

# Arbeidsledighet

NAVs statistikk for registrerte ledige viser en svingende utvikling i arbeidsledigheten i bygg og anlegg gjennom året.

**NAVs statistikk for** registrerte ledige viser en svingende utvikling i arbeidsledigheten i bygg og anlegg gjennom året. Industrien har noen av de samme svingningene, men både toppene er lavere og bølgedalene grunnere. Tradisjonelt sett øker arbeidsledigheten i bygg og anlegg i desember og januar, men synker gjennom våren og starten på sommeren. I januar 2020 er ledigheten på 3,9 prosent for bygg og anlegg, det tilsvarer 8386 ledige individer av en arbeidsstyrke på nesten 215 000 mennesker.

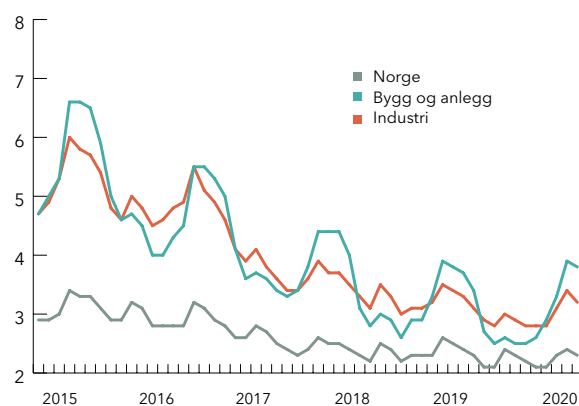
**Årsakene til at ledigheten** svinger mer enn i mange andre næringer gjennom året er sammensatt, men vinteren og klima er en liten del av det (spesielt innenfor enkelte bransjer som anleggsgartner og grunnarbeid som er mer temperaturavhengig enn andre). En annen trolig større forklaring er kundenes behov for budsjettering som gjør at prosjekter gjerne skal avsluttes før nyttår og at nye prosjekter ikke igangsettes før nytt budsjett er på plass. Det fører til at aktiviteten synker, selv om bedriftene ofte har prosjekter klare for oppstart på et senere tidspunkt. Denne praksisen gjør at mange bedrifter holder på ansatte i perioder hvor de ikke har inntekter nok og dermed spiser av egenkapital og overskudd. Spesielt gjør det seg gjeldende i perioder med knapphet på arbeidskraft.

**Bedriftene i byggenæringen** sysselsetter flere enn det, men NAVs inndeling er yrkesbasert, ikke næringsbasert.

Det betyr at det finnes en vesentlig arbeidskraftreserve også i de andre yrkeskategoriene til NAV, spesielt Ingeniør- og IKT-fag og serviceyrker.

**Trenden i ledigheten** for bygg og anlegg har de siste årene vært fallende. Det har ført til at bølgedalene og toppene flates ut. I 2019 var det et lite fall i ledigheten i februar. Det kan se ut som om bygg og anlegg har nådd en liten bunn i ledigheten. Næringen må tilbake til 2007-2008 for å finne lavere ledighet. Dette fører til stort press i arbeidsmarkedet og at flere bedrifter sliter med å få tak i kvalifiserte ansatte.

Figur 8. Hovedtall om arbeidsmarkedet. Kilde: NAV



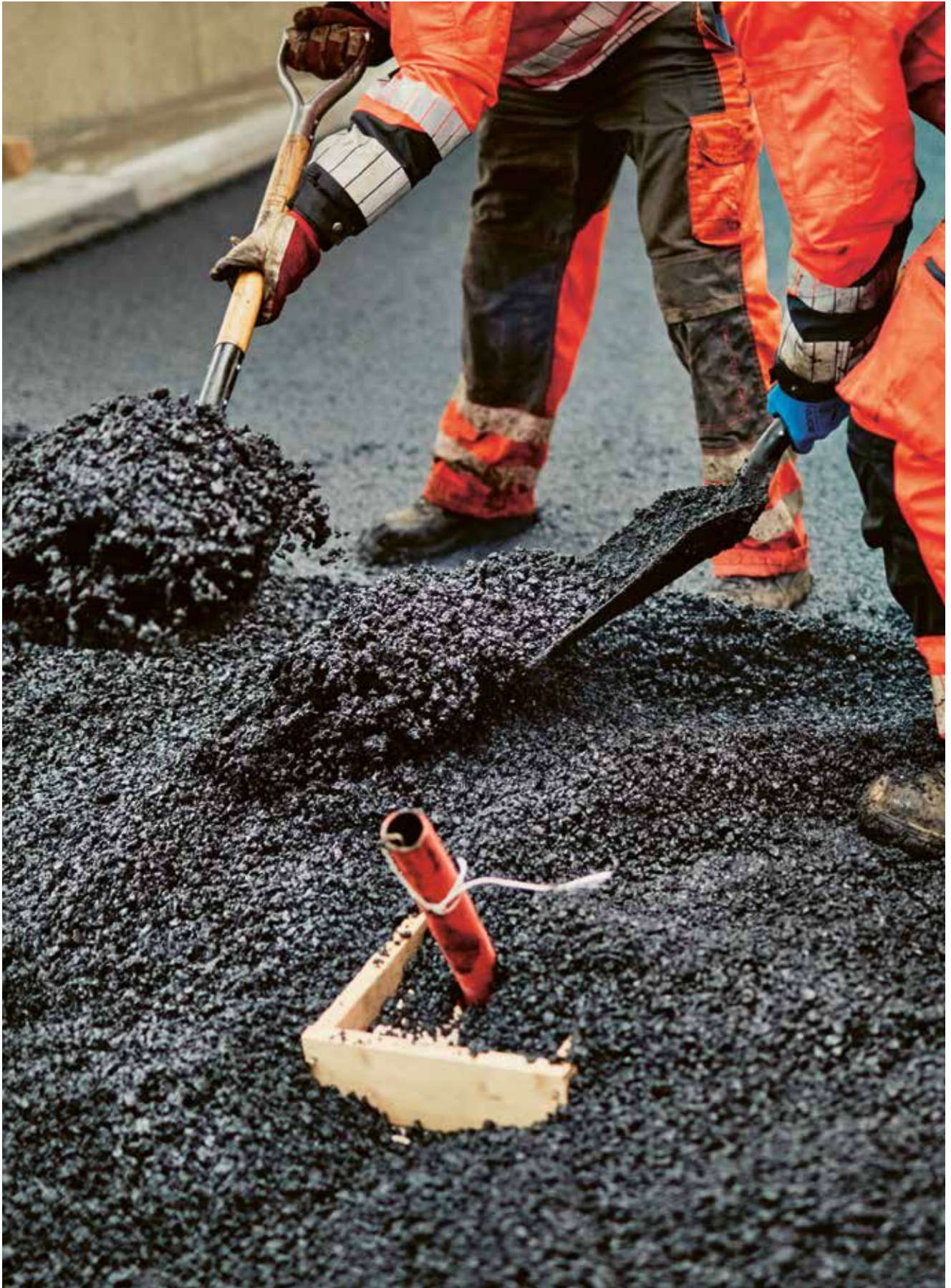


Foto: Veidekke



# – Bli hva du vil, så lenge du blir ingeniør!

---

Inger Kristin Ulveseth er andre generasjons leder i entreprenør- og murmesterselskapet Brødrene Ulveseth. Da hun skulle velge utdanning, fikk hun rådet fra sin farfar at hun kunne velge hva som helst - så lenge hun ble ingeniør.

Foto: Brødrene Ulveseth

Brødrene Ulveseth A/S ble grunnlagt i 1932 og er en familieeid bedrift som driver med oppføring, ombygging og rehabilitering av alle typer bygg og anlegg, også i totalentreprise

– Jeg og min mann flyttet tilbake til Bergen for 14 år siden og begynte å jobbe i familiebedriften. Før dette hadde de jobbet noen år i Oslo i henholdsvis NCC og Skanska, sier Inger Kristin Ulveseth, som er utdannet på

NTNU og som er administrerende direktør i selskapet.

## **Familie på jobb**

Ulveseth trives med å være med på å forme Bergen, og bidra til å utvikle både bolig og næringsområder. Og dette gjør hun sammen med flere familiemedlemmer.

– I tillegg til min mann så er både far, mor og søster i bedriften. Planen



*– Per i dag har vi kvinner i alle ledd. Men vi ønsker oss flere. Spesielt er det vanskelig å få tak i kvinnelige fagarbeidere. Jeg mener det er viktig å være tydelig på tilrettelegging.*



videre er at min søster Anne Irene Ulveseth, som er advokat skal bli med å lede bedriften videre.

Bedriften har hatt mange ulike eierkonstellasjoner i løpet av alle de årene bedriften har eksistert. Nå er den igjen heleid av Ulveseth-familien, etter at de siste 9,8% av bedriften som var eid av andre ble kjøpt tilbake for halvannet år siden.

– Det har vært en krevende periode de siste to årene, hvor flere av våre prosjekter har fått utsatt oppstart på grunn av ulike forhold i offentlig sektor. Vi har også mistet kompetanse på grunn av naturlig avgang, og noen gikk ut av bedriften for å starte egen virksomhet, og

tok med seg noen ansatte på lasset, sier hun videre. Samtidig har vi styrket laget med flere nyansettelser, er godt i gang med flere prosjekter og ser lyst på fremtiden.

#### **Optimistisk**

Men til tross for at bedriften har vært igjennom en dump i hvor også omsetning og resultatet gikk ned, er Ulveseth optimistisk når det gjelder markedsforventningene til 2020.

– Vi har en veldig god ordre-reserve - vi fikk faktisk inn en jobb i dag - Ortun badeanlegg, og vi har hatt og har mange andre store spennende prosjekter alt fra

idrettsbygg, barnehager, leilighetsbygging - til rehabiliteringsjobber.

Brødrene Ulveseth-bannere ser man også på mange byggeprosjekter rundt om i Bergen og bedriften har blant annet bidratt til utvidelsen og rehabilitering av St.Johanneshjemmet, rehabiliteringen av Forum Scene og Vaskerelven, samt boligdelen av byfornyelsesprosjektet Kronstadparken. De er også i gang med Start Sandsli, et prosjekt hvor målgruppen er unge voksne.

#### **Bedriften satser på de unge**

– Vi har vært heldig frem til nå når det gjelder rekruttering. Vi har 15





lærlinger innen fagene betong, mur og maskin, og vi tar også inne veldig mange praksiselever, sier hun.

Men dette har ikke kommet av seg selv.

– Vi har et godt samarbeid med ByggOpp og Murerfagets Opplæringskontor. Vi har også vært aktiv i det lokale rekrutteringsarbeidet som blant annet Småhusbyggeprosjektet, Ung i Bygg og Anlegg og engasjerer oss gjennom fagskolen og høyskolen når det gjelder BIM og videreutdanning.

### Mangfold

Ulveseth er også engasjert når

det gjelder å få flere kvinner inn i næringen.

– Per i dag har vi kvinner i alle ledd. Men vi ønsker oss flere. Spesielt er det vanskelig å få tak i kvinnelige fagarbeidere. Jeg mener det er viktig å være tydelig på tilrettelegging. Vi har blant annet satt krav til egen brakke for kvinner på alle prosjekter uansett om det er kvinner eller ikke på prosjektet. For å få flere kvinner til å velge vår næring må hele byggebransjen bidra, avslutter hun.



**Navn:** Inger Kristin Ulveseth

**Stilling:** Adm. direktør

**Bedrift:** Brødrene Ulveseth AS

**Årsverk:** 120

**Omsetning:** ca 475 mill.

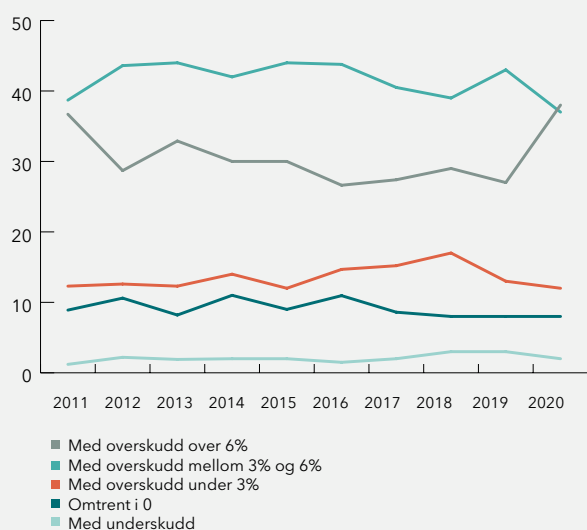
# Resultatforventninger

I årets undersøkelse så er det færre bedrifter som går med overskudd mellom tre og seks prosent. En av fire bedrifter forventer å gå i null eller med underskudd.

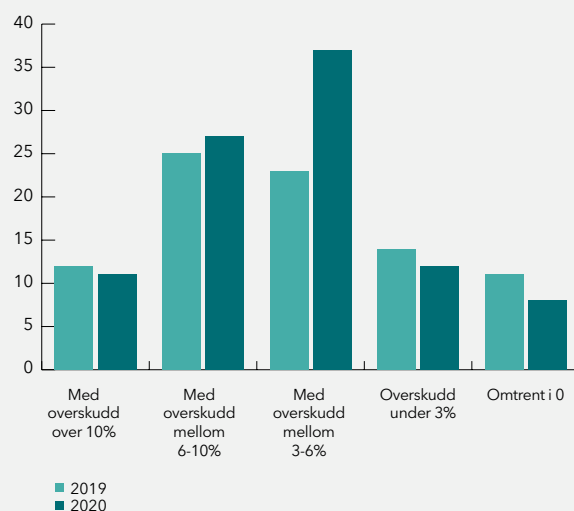
Svake forventninger til resultat kommer etter en periode hvor det har vært sterk vekst i næringen og hvor flere bedrifter har varslet at de sliter med lønnsomheten, spesielt har det vært innenfor anlegg og grunnarbeid. Undersøkelsen er ikke veid og medlemsmassen til BNL har relativt få, men store, anleggsbedrifter. Det kan virke som det er de største bedriftene som sliter mest med lønnsomheten, samtidig som andre undersøkelser viser at små bedrifter har større marginer enkeltår, men også større svingninger i marginene sine. De trenger dermed de gode årene til å bære tap i svakere år.

Figur 10 viser forventningene til resultat i 2019 og 2020 spurt i januar 2020. Forventningene til året som kommer er positive hvor flest bedrifter svarer at de tror på et overskudd delvis godt over 3 prosent. Dessverre er nok dette mer et mål og et håp enn en realitet for mange bedrifter. Det er grunn til å tro at de har større kontroll på 2019 tallene og de viser at nesten 25 prosent av bedriftene går i minus eller omtrent i 0. Hvert fjerde selskap i undersøkelsen har dermed lavere egenkapital eller ikke evnet å bygge buffer etter 2019. Dette viser en stor sårbarhet for næringen. 14 prosent av selskapene forventer å gå i minus, det betyr omtrent hvert 7 selskap.

Figur 9. Hvordan regner du med at din bedrift kommer til å gjøre i det inneværende år?

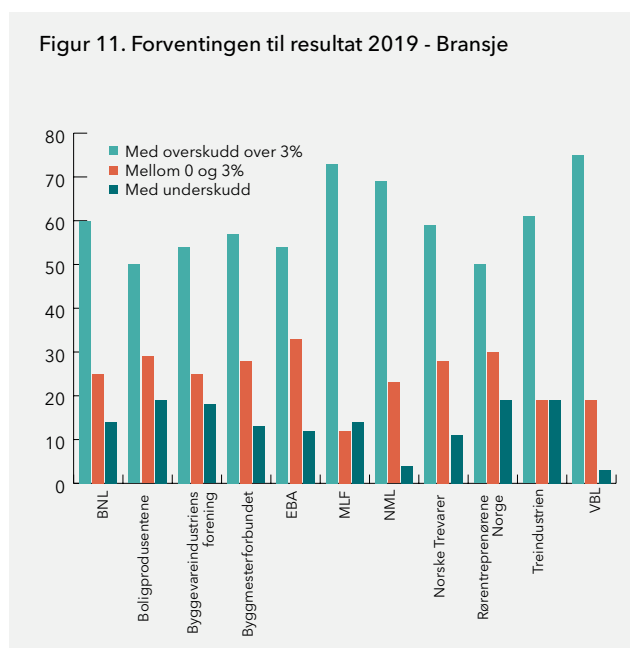


Figur 10. Forventningene til resultat 2019 og 2020



Bedrifter tilknyttet Byggevarerindustrien, Boligprodusentene, Rørentreprenørene Norge og Treindustrien er det største andel, nesten 20 prosent, som forventer at regnskapene for 2019 viser underskudd. Over tid har rammevilkårene til industribedriftene vært presset, både pga. kronekursendringer og økningene i utgiftene til drivstoff. Økt rente og lavere befolkningsvekst har trolig ført til mindre etterspørsel etter nye boliger og dermed prispress for boligprodusentene. For rørleggerne kan noe av forklaringen være økte utgifter til transport, både drivstoff, bompenger, og ferjekostnader. Det er bedrifter som må ha med seg mange ulike deler og har serviceavtaler/oppdrag. De kjører derfor oftere mellom kunder enn mange av de andre håndverksbransjene blir dermed ekstra sårbare for endringene i transportkostnadene.

Det er relativt små forskjeller mellom forventningene til resultat når vi ser på størrelsen på bedriftene, men de minste og de største bedriftene skiller seg negativt ut. Det er i de gruppene vi finner lavest andel som forventer overskudd over tre prosent. De minste bedriftene har imidlertid den laveste andelen som forventer underskudd. Bedriftene med en ansatt har trolig mulighet til å dra ned kostnadene raskt slik at underskudd unngås, men det kan skjule reduksjoner i lønn. Andelen som forventer underskudd er størst blant de med over 100 ansatte, men også hos bedriftene med 2-4 og 5-10 ansatte er andelen høyere enn gjennomsnittet for BNL.



# Merker nedgangen i eneboligmarkedet

---

Norges Hus har 120 forhandlere rundt i hele Norge som selger og bygger boliger. - Vi har samme forventninger til 2020 som 2019, men en generell nedgang på 13 prosent for hele eneboligmarkedet, vil nok også påvirke Norges Hus.

Foto: Norges Hus



Norgeshusjefen tror ikke at det er slik at folk ikke ønsker eneboliger, men at det er en kombinasjon av at kommunene regulerer færre eneboligtomter og at tomtekostnaden blir stadig dyrere – i tillegg til krav om fortetting.

### Må delta i større feltutbygginger

– For Norgeshus betyr dette at det blir stadig viktigere å bidra til å utvikle større områder hvor det skal være en mix av småhus, rekkehus og leiligheter. Den tradisjonelle privatkunden som har en tomt, ser vi mindre til nå enn tidligere, sier han.

Men når det gjelder kundene peker han på en annen trend - som bidrar mer positivt og det er at kundene ønsker betydeligere kostbare løsninger og materialer nå enn tidligere, og særlig de yngre kundene er mer bevisste og forventer også mer når det gjelder miljøvennlige energiløsninger.

– Spesielt kjøkken og bad ser ut til å bli viktigere for kundene, og det er også flere som ønsker seg vedlikeholdsfrie hus. Norgeshus har også utviklet et miljøvennlig og naturvennlig hus, både i materialbruk, konstruksjon og størrelse som heter Fauna.

### Great Place to Work

Norgeshus har som mange andre utfordringer med rekruttering av arbeidskraft.

– Det er vanskelig å rekruttere, derfor er det viktig å ta vare på de man har. Folkene er aller viktigst. Vi får ikke bygget hus uten, sier han og legger til at husene kan ko-

pieres og løftes ut fra våre forhandlere, men arbeidsmiljøet kan ikke ta fra oss.

Hele kjeden har deltatt på Great Place to Work de siste tre årene, og det mener han bidrar til at flere er fornøyde og jobber lenger.

– Det er moro å se at det hjelper.

*Har din bedrift gjort tiltak for å rekruttere flere kvinner?*

På hovedkontoret er vi 50/50 sånn cirka. Det står nok noe dårligere til ute hos våre forhandlere. Vi har noen få jenter som er lærlinger, men vi ønsker oss flere. Noe som vi ser som er populært for alle lærlinger er at vi har startet en egen lærlingskole hvor vi samler alle lærlinger som er ute hos forhandlere. Her har vi ulike temaer som HMS – merkevarebygging – kunde-relasjoner for å nevne noe. Det blir godt mottatt og skaper samhold.

### Digitalisering gir tilfredse kunder

Norgeshus har kommet langt når det gjelder digitalisering.

– Vi har papirløse byggeplass og informasjonen skal flyte sømløst. Vårt mål er at vi skal vise at det går å få det til igjennom hele byggeprosessen.

Og han mener at satsing på teknologi er også lønnsomt.

– Vi får mer fornøyde kunder siden de kan følge opp prosjektet og forstå prosjektet og eventuelle endringer bedre enn tidligere. Det fører til færre misforståelser underveis.



**Navn:** Dag Runar Båtvik

**Stilling:** Administrerende direktør

**Bedrift:** Norgeshus

**Årsverk:** (67 hovedkontor) 1550 (kjeden)

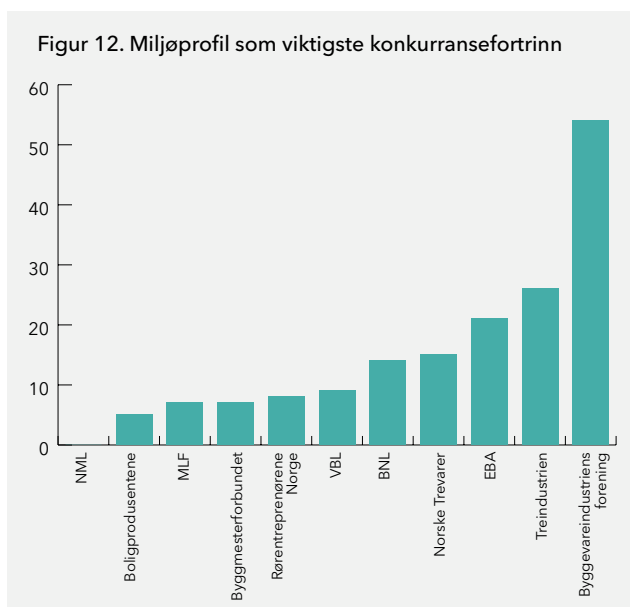
**Omsetning:** 130 mill.(hovedkontor - 3,1 mrd. kr (kjeden)

# TEMA

## Bærekraft

Stadig flere bedrifter trekker frem miljøprofil som et viktig konkurransefortrinn for sin egen bedrift selv om det er store bransjeforskjeller.

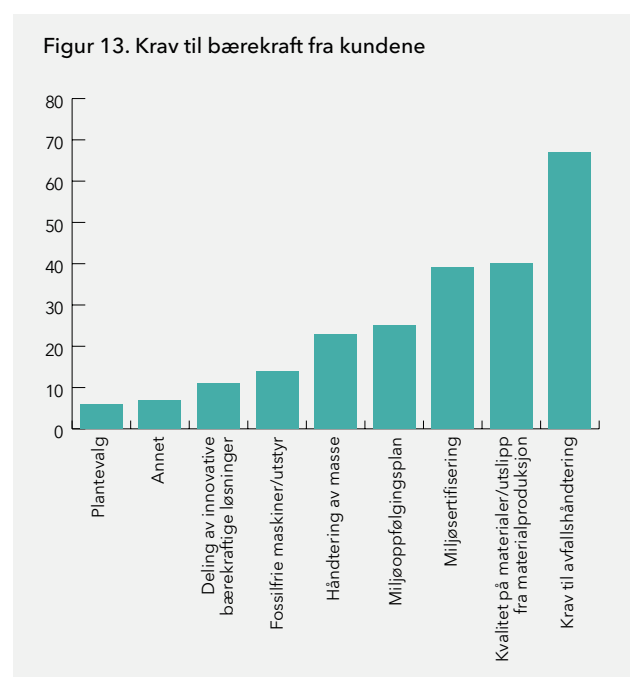
Medlemmene i Byggevareindustrien og Norsk Eiendom er der hvor flest fremhever bærekraft som et konkurransefortrinn. Spriket mellom bransjene er imidlertid stort. Ingen murere svarer det, men det er også fire ganger flere hos entreprenørene som svarer det sammenlignet med Boligprodusentene.



\* Tall for Norsk Eiendom er ikke inkludert i undersøkelsen pga. lavt antall svar, men blant de som svarte var det 47% som fremhevet miljøprofil som konkurransefortrinn

BNL har spurt hvilke krav bedriftene opplever at har blitt stilt til bærekraft fra kundene. Spekteret av krav er bredt.

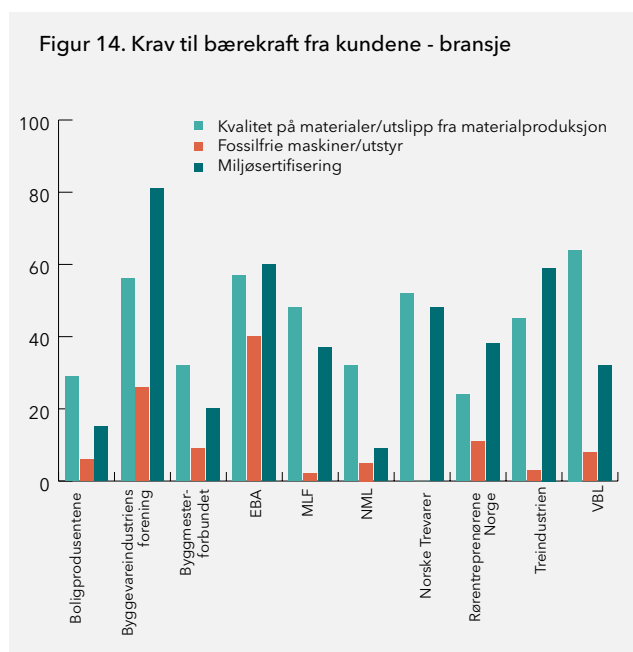
Nesten syv av 10 bedrifter har opplevd at det stilles krav til avfallshåndtering. Nesten 40 prosent svarer at de har opplevd krav til kvaliteten på materialer /utslipp fra materialproduksjon og miljøsertifiseringer. Spørsmålet er stilt slik at det er tilstrekkelig at bedriften har opplevd kravet en gang siste år for å kunne svare ja. Det betyr derfor ikke at kravene alltid stilles. Svarene representerer først og fremst et bilde av hvilke krav bedriften må være forberedt på å bli stilt, men som bransjevariasjonen viser eksponeres de ulike bransjene relativt ulikt.



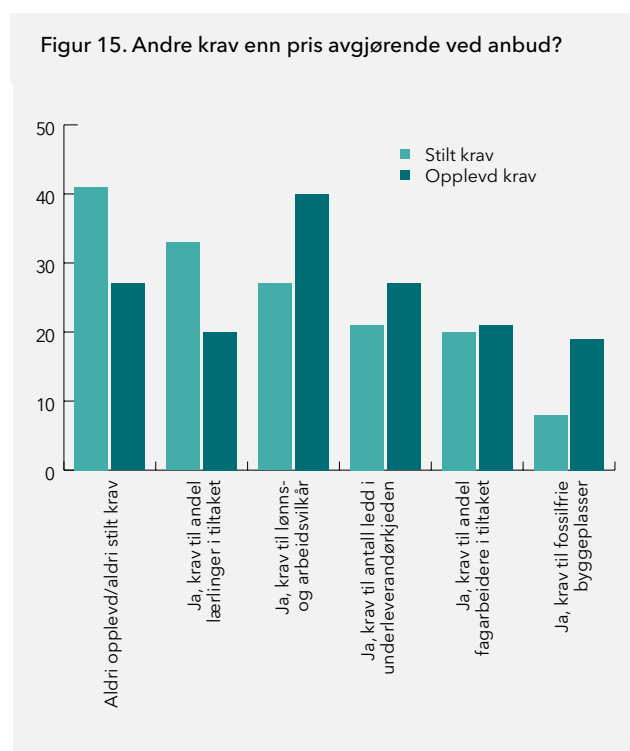
Entreprenørene er det som gjennomgående har flest som svarer at de har opplevd ulike krav til bærekraft. I industribransjene har flest opplevd krav til miljøsertifiseringer, men også i mange håndverksbransjer svarer over 1/3 at de har møtt slike krav. Over 80 prosent av bedriftene i byggevareindustrien har fått krav om miljøsertifiseringer.

For håndverksbransjene er krav til avfallshåndtering det dominerende kravet, og i flere bransjer er det over 70 prosent som svarer at kunden har krevd det. Gjennomslaget for fossilfrie maskiner og utstyr har i mindre grad nådd håndverksyrkene og industrien, og i EBA er det bare 40 prosent som har møtt det kravet.

I Klimakur 2030 ble det fremhevet som et viktig virkemiddel så det er sannsynlig at det kravet vil øke i tiden som kommer. Håndtering av masse er et vanligere krav enn fossilfrie byggeplasser. Det henger trolig sammen med avfallshåndtering som har vært et område Norge ligger langt fremme i, samtidig har kravene til flytting av biologiske masser blitt strengere de siste årene.



Det er flere bedrifter som har opplevd krav enn som har stilt krav, og de fleste kravene som har blitt stilt handler om lønns- og arbeidsvilkår og ulike krav til kvalifikasjoner. Bedriftene opplever flere krav til lærlinger, men stiller i større grad krav til fagarbeidere enn de selv blir stilt krav til. Et interessant poeng er at det er nesten dobbelt så mange bedrifter som har stilt krav til fossilfrie byggeplasser som har opplevd det kravet.





# Tror utleie av utstyr vil øke fremover

- Fremtidsutsiktene er litt blandet. Mens Vestlandet er på vei opp, så tror jeg Viken/Oslo vil ha svakere vekst. Generelt tror jeg at utleie av utstyr bare kommer til å fortsette å øke, sier Øyvind Emblem, adm. dir. i Ramirent.

Ramirent er Norges største aktør innen utleie av maskiner og utstyr. Kundene er alt fra privatpersoner til store entreprenører. Ramirent har 3200 ansatte i 9 land fordelt på 300 utleiesteder i Norden, Sentral og Øst Europa. Ramirent tilhører Loxam-gruppen, det tredje største maskinutleieselskapet i verden.

## Forsiktig vekst

Til tross for at vi i Norge elsker å

eie ting, så tror Øyvind Emblem at utleiegraden kommer fortsatt å øke fordi hele næringen profesjonaliseres, og flere ser at det å eie binder opp kapital.

- Bransjen har hatt høy vekst de siste årene. Årlig opp mot 10 prosent. Vi tror på forsiktig vekst frem mot 2023- mellom 2-4 prosent.

På Enebakk har Ramirent bygget opp en ny «hub» hvor mye av utleievirksomheten for Østlandet

blir styrt fra. Her er det både lager, verksted og logistiksenter i ett.

- Det som er spesielt her, er at vi har gjort som varehandelen og sentralisert alt av logistikk og styring. Dette er et klart konkurransefortrinn, i tillegg til at vi er en del av et stort konsern, sier Emblem videre.

## Behov for digitaliseringsløft

Øyvind Emblem er sivilingeniør i produksjonsteknikk og MBA fra





Frankrike mange års erfaring fra blant annet Michelin, før han kom til byggenæringen for fem år siden.

– Jeg trives her. Det er en utpreget grei og enkel kommunikasjon i næringen, samtidig så ser jeg at næringen henger etter andre industrier spesielt når det gjelder digitalisering og industrialisering. Lønnsomheten og produktiviteten har også vært lav, sier han. Det er imidlertid mange enkeltsselskaper som gjøre mye bra, legger han til.

Ramirent har gjort en del store endringer de siste årene, nettopp for å møte disse utfordringene.

Av større investeringer Ramirent har satset på i tillegg til etableringen av «hubben» så trekker Emblem frem den interne digitaliseringen.

– Alt fra mottak på utstyr skjer digitalt og kan spores. Ramirent har også igangsatt et prosjekt hvor de etablerer en felles plattform for å få bedre kontroll på utstyrets egenskaper. Med live data på alle maskiner kan vi på sikt kunne gi bedre miljø-

regnskap og måle klimagassutslipp, sier Emblem.

### Behov for å få testet ut el-maskiner

Emblem er litt skuffet over interessen for grønne maskiner.

– Alle snakker om grønne maskiner, men vi opplever virkeligheten annerledes enn det som blir formidlet. Vi sliter med å få testet ut hybrid og el-maskiner ute hos kundene. Her trenger vi mer erfaring for at leverandørene kan videreutvikle maskinene som fortsatt er på «Think» nivå og ikke på «Tesla» når det gjelder batterikapasitet. Vi ser at mange bruker maskinene feil og de slites i stykker - derfor er det behov for erfaring i hele verdikjeden.

Emblem mener også at byggherrene må øke sin kompetanse når det gjelder hva som faktisk fører til mindre klimautslipp.

– Det er viktig med tidlig involvering for å se hva som er riktig for de enkelte prosjekter - og man må også

se på hele infrastrukturen rundt. Utslippsfrie maskiner er bra for testing, men er det for eksempel mulighet til å benytte et fjernvarmeanlegg for oppvarming så vil det kanskje gi enda bedre effekt, avslutter han.



**Navn:** Øyvind Emblem

**Stilling:** Adm. dir.

**Bedrift:** Ramirent

**Årsverk:** 400

**Omsetning 2018:** 1,2 mrd.

# Skal bedriften ansette?

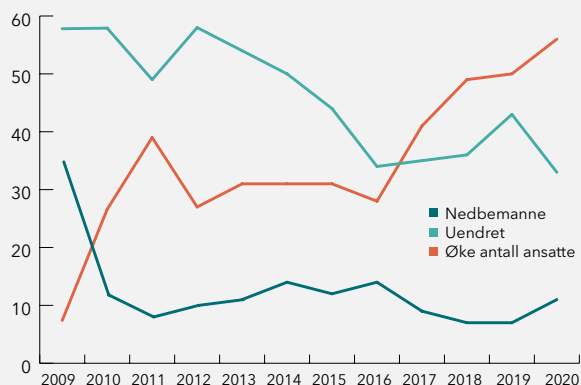
For første gang siden undersøkelsen startet i 2009, er det nå over 50 prosent av bedriftene som svarer at de har planer om å ansette fast de neste årene. Samtidig forsterkes økningen i antallet som planlegger nedbemanninger og det tipper igjen over 10 prosent for første gang siden 2016.

Planen for å ansette er kanskje det viktigste målet på temperaturen i byggenæringen. Vi har spurt om planer om endring i neste halvår i en rekke ulike ansettelsesformer.

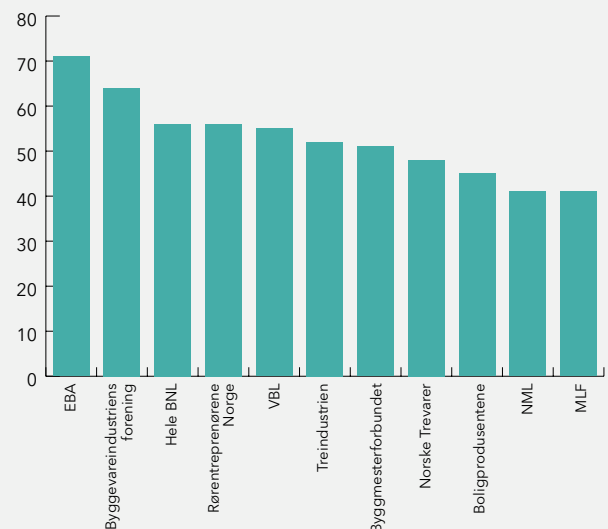
Over halvparten av bedriftene planlegger å rekruttere faste ansatte. Det kan innebære en erstatning av tidligere ansatte, men er allikevel et tydelig signal om at markedet anses som godt. Årsakene til at flere svarer at de planlegger å ansette fast er trolig sammensatt, men en av grunnene er endringer i regelverket rundt innleie. I tillegg har det over tid i næringen vært mangel på arbeidskraft slik at flere ønsker å sikre seg tilgang på stabil fagkompetanse. Utflatingen i markedet gjennom 2019, uten at det er noen store umiddelbare trusler om nedgang gjør nok at flere også føler at risikoen ved faste ansettelser er lavere enn på noen år.

I alle bransjer er det over 40 prosent som svarer at de har planer om å ansette fast det første halvåret i 2020. Størst er andelen i EBA hvor over 70 prosent har planer om det, men også i bedrifter i Byggevareindustrien, Rørentreprenørene, Treindustrien og VBL er det over 50 prosent av bedriftene som ønsker det samme. Den laveste andelen finner blant bedrifter tilknyttet MLF og NML.

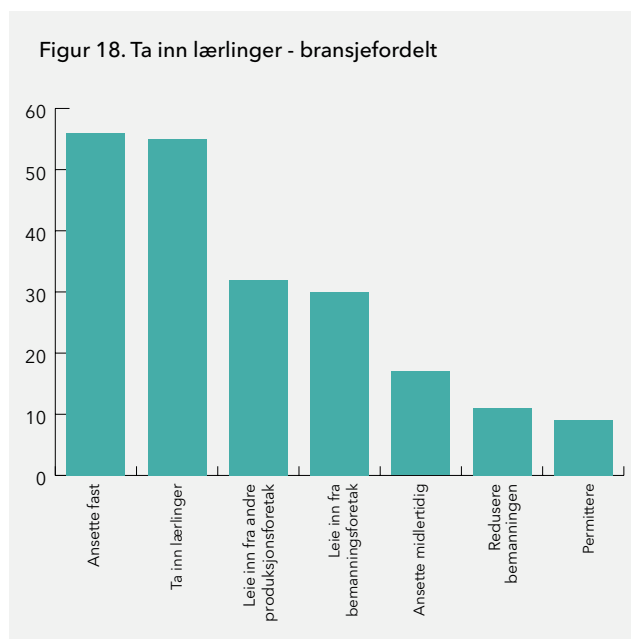
Figur 16. Skal bedriften gjøre endringer i bemanningen første halvår?



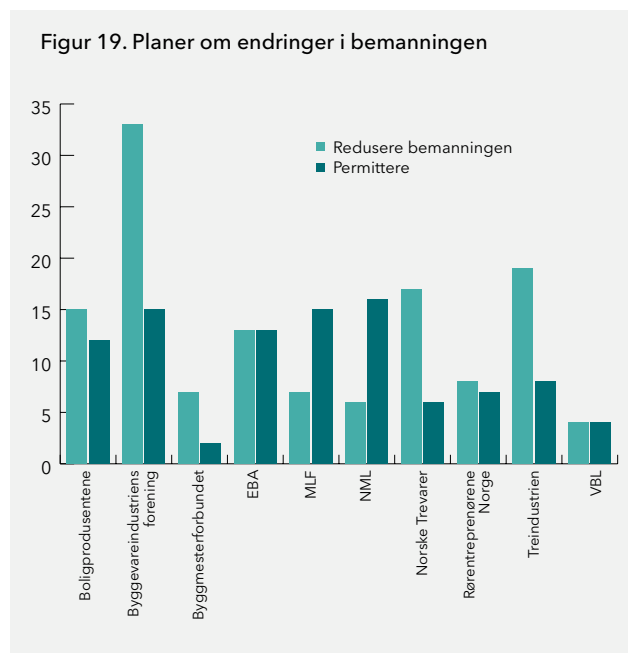
Figur 17. Skal bedriften ansette fast første halvår - bransjefordelt



For mange bedrifter er inntak av lærlinger en svært viktig måte å sikre tilgang på kvalifisert arbeidskraft. Over 50 prosent av bedriftene planlegger å ta inn lærling første halvår 2020. I alle håndverksbransjene er det over halvparten som planlegger å ta inn lærlinger. I industrien er tallene noe lavere, men både hos Byggevareindustrien og Treindustrien er det over 40 prosent som planlegger å ta inn lærlinger. Bare i overkant av 20 prosent av bedriftene tilknyttet Norske Trevarer planlegger å ta inn lærlinger.

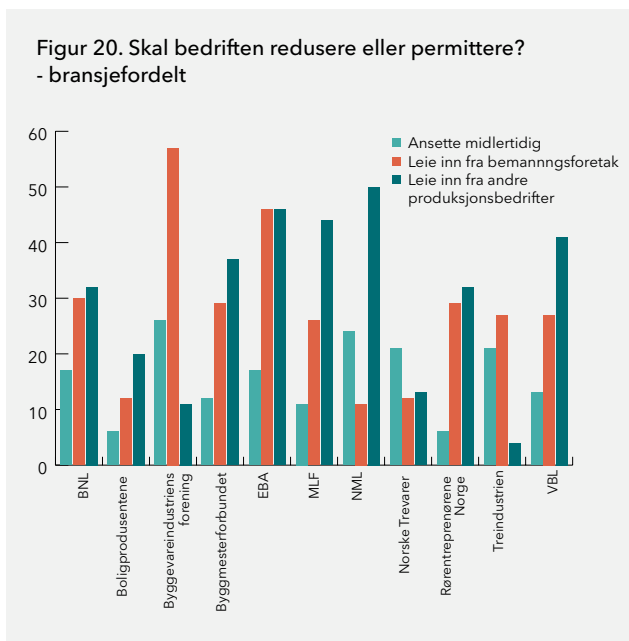


Å ansette fast er den endringen i bemanningen flest selskaper planlegger. Midlertidig bemanningsbehov ser ikke ut til å bli løst av midlertidig ansettelse, men først og fremst av innleie. Det er flere som planlegger innleie fra andre bemanningsbedrifter enn fra bemanningsforetak. Gruppene som leies inn er trolig noe ulikt. Fra bemanningsforetak leies alle arbeidskraftsgrupper inn, administrasjon, kantine osv., mens fra produksjonsbedrifter er det først og fremst fagarbeidere.



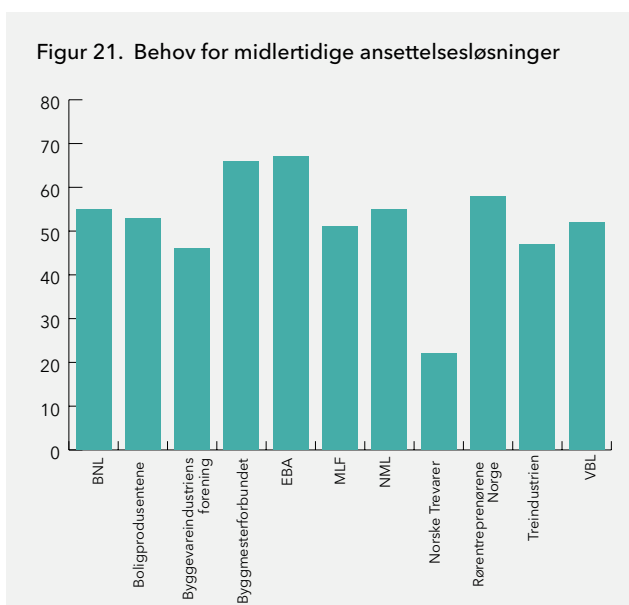
Nesten en av tre bedrifter i Byggevareindustrien svarer at de planlegger å redusere bemanningen første halvår 2020, der er det også 15 prosent som svarer at de planlegger permitteringer. Kategoriene er ikke gjensidig utelukkende slik at bedrifter kan ha svart at de planlegger begge deler. Det er uansett markert høyere enn alle andre bransjer. Bedriftene i Norske Trevarer og Treindustrien har til tross for svært ulike vurderinger av markedet og situasjonen i bedriftene omtrent like store planer om reduksjon i bemanningen. I MLF og NML er det relativt få som planlegger nedbemanning, men de har den høyeste andelen sammen med byggevareindustrien som planlegger permitteringer. I VBL og Byggmesterforbundet er det færrest som planlegger å redusere bemanningen eller permittere.

Figur 20. Skal bedriften redusere eller permittere?  
- bransjefordelt



Relativt få av bedriftene planlegger å ansette midlertidig. Industribransjene har noe høyere andel enn håndverksbransjene, men det er relativt lav andel i alle bransjer. I byggevarerindustrien er det over halvparten av bedriftene som planlegger å leie inn fra bemanningsforetak, mens det tilsvarende tallet er litt over 40 prosent hos entreprenørene i EBA. I håndverksbransjene er det lavere andel planer om innleie fra bemanningsforetak, men i alle bransjer svarer minst 10 prosent at de planlegger det. Over 40 prosent av bedriftene i EBA, MLF, NML, og VBL planlegger å bruke innleie fra produksjonsbedrifter.

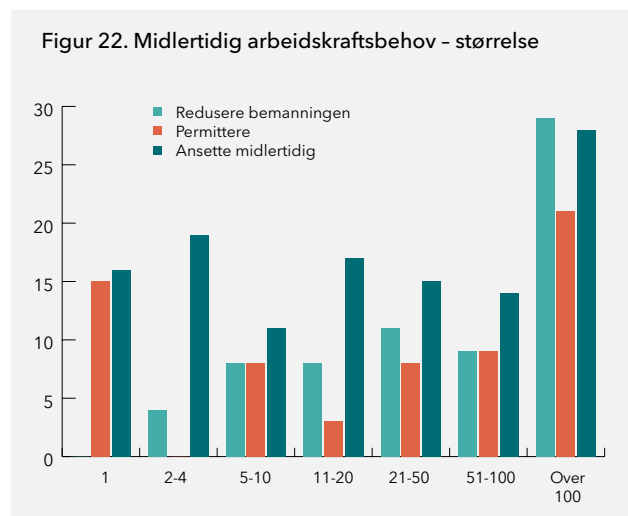
Figur 21. Behov for midlertidige ansettelsesløsninger



Det er de største bedriftene hvor flest har planer om endringer, men for bedriftene over 100 ansatte er også behovet for nyrekruttering høyere. De har gjerne også flere ulike avdelinger/virksomheter noe som gjør at de kan ha svingninger i deler av virksomheten som krever nedbemanning og/eller permitteringer. Sett i lys av det, er det svært liten forskjell mellom bedriftene med 5-10 ansatte og 51-100. Dette tyder på at få ser behovet for å redusere antall ansatte.

Det ser ut som det er en tydelig sammenheng mellom planer om innleie fra bemanningsforetak og størrelse, men for bruken av innleie fra andre produksjonsbedrifter og midlertidige ansettelser er det ikke tilsvarende sammenheng med størrelse. I alle størrelsesgruppene er det flere som planlegger å leie inn fra produksjonsbedrift, enn å ansette midlertidig, også blant de største. Det er bare foretakene med en ansatt hvor ingen planlegger innleie fra bemanningsforetak.

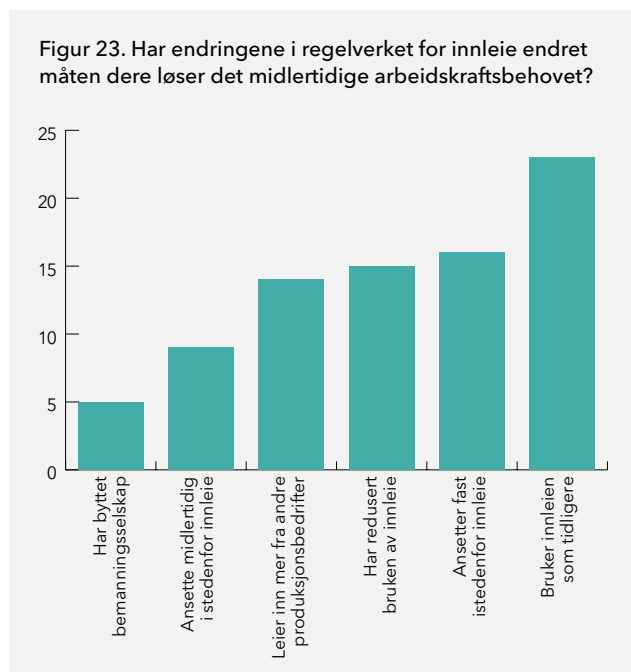
Figur 22. Midlertidig arbeidskraftsbehov - størrelse



Det er en klar sammenheng mellom størrelse og planer om inntak av lærlinger. Senere i rapporten skal vi presentere tall for hvorfor bedriftene tar inn/ikke tar inn lærlinger, men størrelse er et argument. Inntak av lærlinger er en risiko og de større selskapene kan spre den risikoen bedre på virksomheten.

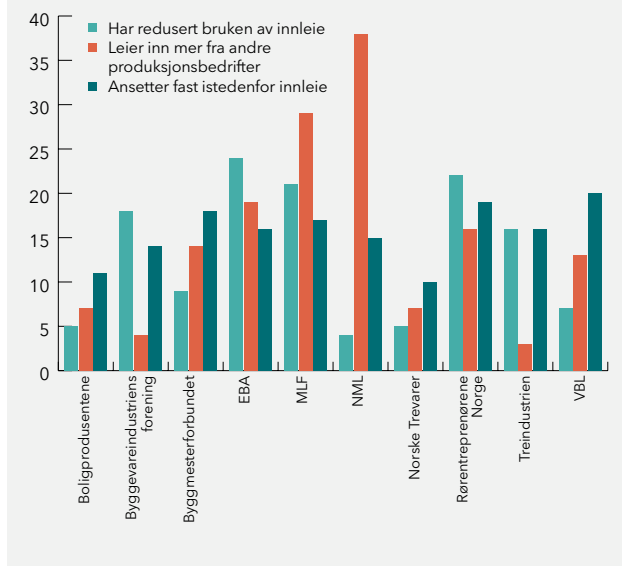
For halvparten av bedriftene har endringene av regelverket ikke ført til endringer eller de svarer at det ikke er relevant. For de resterende bedriftene hadde de mulighet til å svare på flere ulike svaralternativer. Nesten 1 av 4

svarer at de bruker innleie som tidligere, men det er allikevel endringer som følge av nye regler. Over 15 prosent svarer at de i stedet ansetter fast, noe som kan forklare litt av økningen i andelen bedrifter som svarer at de skal det. Nesten like mange bedrifter svarer at det hør ført til redusert bruk av innleie. Det er også en liten andel som svarer at de ansetter midlertidig, mens bare 5 prosent svarer at de har byttet bemanningsselskap.



Ser vi på noen av endringene knyttet til bransjetilhørighet ser det ut som bedrifter tilknyttet MLF og NML først og fremst har svart på endringen i regelverket gjennom økt bruk av innleie fra andre produksjonsbedrifter. Andelen som svarer at de ansetter fast er relativt lik i alle bransjer. I EBA er det den høyeste andelen som svarer at de har redusert bruken av innleie.

**Figur 24. Har endringene i regelverket for innleie endret måten dere løser det midlertidige arbeidskraftsbehovet? - bransjefordelt**



Det er blant de største bedriftene hvor fleste svarer at de har redusert bruken av innleie og hvor vi også finner den høyeste andelen som svarer at de nå ansetter fast fremfor å leie inn. Midlertidig ansettelse ser ikke ut til å være en løsning som har særlig sammenheng med størrelsen på bedriftene. For bedriftene mellom 20 og 100 ansatte er mer innleie fra andre produksjonsbedrifter en effekt som er høyere enn for de andre bedriftsgruppene. Summen av konsekvenser (siden bedriftene kunne krysse av flere svaralternativer) er også størst i denne gruppen. Det kan derfor se ut som konsekvensene av de nye reglene har ført til størst endringer for de mellomstore.



Scandic

# Alltid på jakt etter lærlinger

Taktekkerfaget er muligens for lite kjent blant ungdom. Det gjør rekrutteringen mer utfordrende. Løsningen slik Bjørn Fredrik Jahnsen i Nortekk ser det, er å ta med lærlinger rundt for å snakke med ungdom om mulighetene i faget.

Foto: Nortekk

Foreldrene til daglig leder Bjørn Fredrik Jahnsen startet bedriften Nortekk i 1982. Siden den gang har bedriften vokst til å bli en av landets største aktører innen taktekkning og takrelaterte løsninger til privat og proffmarkedet.

– Vi er totalleverandør av alle former for tak, og er både på nybygg og rehabmarkedet som nesten utelukkende jobber mot proffmarkedet, sier Jahnsen som har vært daglig leder i noen år nå.

## 60 meter over vannet

Av store jobber som Nortekk har utført i det siste, vil Jahnsen trekke frem Munchmuseet.

– Vi ble ferdig i mai 2019. Der måtte de utførende henge i et bur på utsiden 60 meter over vannet. Det var en stor utfordring og tekke på en vertikal flate. Jeg tror nok fagarbeiderne merket suget på toppen hvor selve tilkomsten også

var en utfordring for seg.

God HMS er helt avgjørende for bransjen.

– Et lite tankekors er at alle entreprenører har egne sikkerhetskurs som i og for seg er helt like – men vi som UEer, må ta alle kursene. Et felles HMS-kurs står høyt opp på

*– Per i dag har vi kvinner i alle ledd. Men vi ønsker oss flere. Spesielt er det vanskelig å få tak i kvinnelige fagarbeidere. Jeg mener det er viktig å være tydelig på tilrettelegging.*

ønskelisten. Det hadde også ført til mer effektivitet, sier han.

Nortekk har også tekke det nye terminalbygget på Gardemoen og Portalen i Lillestrøm.

## Trafikkaos forsinker og fordyrer

Geografisk så holder bedriften til på Skedsmokorset og hovedmarkedet har vært Oslo og Akershus, men i de siste årene har bedriften utvidet virkeområdet både nord og sørover.

– I Oslo er det spesielt trafikale utfordringer som trekker ned. Selv om det er lenger reisevei til Drøbak eller Kongsvinger, er det mindre kork, og parkeringsproblemer som tar mye tid og som også gir dyrere sluttregning. Vår serviceavdeling unngår derfor ofte de små jobbene, sier han videre.

## Avventende marked?

– Vi registrere at byggingen forstått pågår, men det er litt trære salg. Vi



har fått noen utsettelse på byggetrinn som er planlagt, men total sett er markedet godt.

Jahnsen sier videre at resultatmessig er det alltid noe å plukke på, selv om omsetningen var god.

– Vi forventer samme omsetning som i 2019. Muligens blir det mer på solceller. Der er markedet foreløpig tregt, men vi ser at kommunene har begynt å interesse seg for dette. Her tror jeg imidlertid det bare er snakk om tid og når man kan ta vare på strømmen intern tror vi det vil eksplodere.

#### Krevende rekruttering

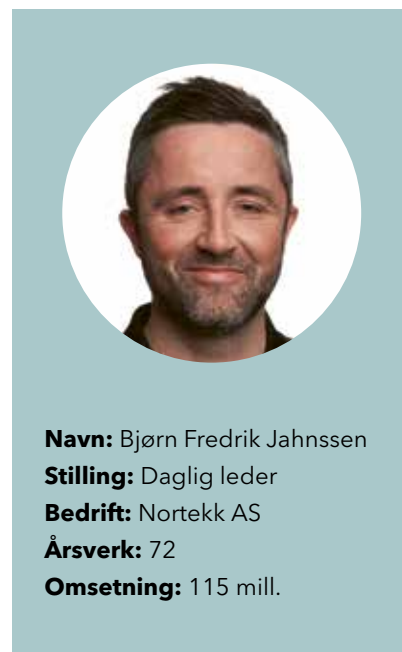
Som mange andre bedrifter i bran-

sen så sliter Nortekk med rekruttering.

– Det å få tak i lærlinger er veldig tøft. Vi er godkjent opplæringsbedrift og har opprettet et samarbeidsforum sammen med andre bedrifter og opplæringskontorer for å styrke dette arbeidet.

Jahnsen tror det skyldes at yrket er litt ukjent for mange ungdom.

– Vi tar med lærlinger rundt som kan prate med folk på samme alder og vi jobber sammen med andre bedrifter å markedsføre faget. Det er mange spennende muligheter som jeg tror vil appellere til mange ungdom - bare mulighetene blir gjort kjent, avslutter han.



**Navn:** Bjørn Fredrik Jahnsen

**Stilling:** Daglig leder

**Bedrift:** Nortekk AS

**Årsverk:** 72

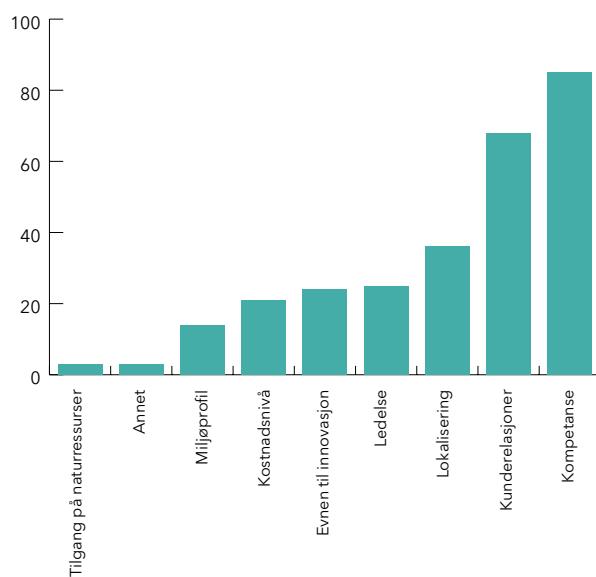
**Omsetning:** 115 mill.



# Bedriftenes sterkeste konkurransefortrinn

BNL har spurt bedriftene om hva som er deres sterkeste konkurransefortrinn. Det var mulig å krysse av for inntil tre alternativer, men 85 prosent svarte kompetanse. Uten tilgang på riktig kompetanse vil bedriftenes konkurransekraft svekkes vesentlig. Kompetanse er også grunnlaget for to andre av svaralternativene, evnen til innovasjon (24%) og kostnadsnivå (21%). Kunderelasjoner var det eneste andre alternativet som fikk over 50 prosent. Til tross for at tallet er lavt er det allikevel verd å merke seg at 14 % av bedriftene svarte at miljøprofilen var deres sterkeste konkurransefortrinn. Det svaralternativet var nytt for året så vi har ikke sammenligningsgrunnlag.

Figur 25. Hva er bedriftene bedriftenes sterkeste konkurransefortrinn.





## Sørger for opplæring av nye blikkenslagere

- Det er vanskelig å få tak i faglært arbeidskraft, derfor er det viktig å være opplæringsbedrift og sørge for opplæringen selv, sier Jarle Kristiansen i Olaf Johansens Eftf. AS

Olaf Johansens Eftf. AS er en Mesterbedrift som utfører alt innen ventilasjon og blikkenslagerfaget, fra små takreparasjoner til større oppdrag innen fasader, platetekkin-ger og ventilasjonsoppdrag. Firmaet ble etablert i Oslo i 1946 og har opparbeidet et solid feste i bransjen. Kristiansen startet i bedriften som lærling på slutten av 80-tallet og 20 år etter tok han over den tradisjons-

rike blikkenslager- og ventilasjonsbedriften i Oslo som ble av Olaf Johansen.

### «Tor med barten»

- Olafs sønn Tor A tok over bedriften tidlig. Han gikk under navnet «Tor med barten». Han var en fantastisk fyr som gjorde mye for bransjen, og som alle kjente, forteller Kristiansen.

Jarle Kristiansen jobbet i bedriften i 10 år, før han startet opp for seg selv, men i 2001 kom han tilbake og kjøpte bedriften sammen med en ventilasjonsingeniør.

### Jevn vekst

- Vi var da 13 ansatte som til sammen omsatte for 12-13 millioner. Siden den gang har vi vokst jevnt og trutt. Nå er vi 33 ansatte og



*«Blant annet er kravene på miljøsanering stadig strengere. Det koster mer, men det gir også mer gjenbruk.»*

omsetter for rundt 40 mill.

Bedriften livnærer seg mest på det profesjonelle rehab-markedet og med rammeavtaler for Oslo kommune.

Kristiansen har tilsvarende forventning til 2020 som han hadde til 2019.

– Rehabilitering kommer til å fortsette i all tid fremover – så vi har kommet frem til at dette er det tryggeste markedet for oss, sier Kristiansen.

**Sterkt engasjement for faget**

Kristiansen er også svært engasjert i ventilasjon- og blikkenslagerfaget.

Han er både Oldermann i Oslo Kobber- og Blikkenslagerlaug og leder av VBL avdeling Oslo og Akershus.

– Jeg synes det er gøy å sitte i en gammel tradisjonsrik forening. Vårt formål er å ivareta gamle tradisjoner, men også følge med i den nye tiden og det som kommer. Kristiansen forteller at det blant annet er snakk om å endre navnet på blikkenslagere.

– Det er vanskelig. Yrkesnavnet er vår identitet. Vi ønsker å ivareta det.

**Rekruttering avgjørende**

Bedriften er svært opptatt av rekruttering. Fortiden er det tre lærlinger og firehjelpemenn hvorav de sistnevnte planlegger å gjennomgå praksiskandidatordningen, resten er fagarbeidere og prosjektledere.

– Det er vanskelig å få tak i faglært arbeidskraft, derfor er det viktig å være opplæringsbedrift og sørge for opplæringen selv. Vi har

god dialog med opplæringskontor og skolene.

Og Kristiansen trekker frem at det er nettopp kompetanse som er bedriftens konkurransefortrinn.

– Vi har flinke ansatte som har den kompetansen som trenges. Samtidig har vi lang erfaring og er et veletablert firma som satser på gode kunderelasjoner. Har du en god relasjon så går prosessen mye bedre, sier Kristiansen.

Bedriften har også investert i en stor maskinpark.

– Vi har blant annet en åtte meter lang knekke- og Coilmaskin, som det ikke er så vanlig å ha. Også må vi følge med i timen når det gjelder å ta i bruk ny teknologi selv om mange av maskinene ikke har endret seg så mye.

**Strengere miljøkrav**

Når det gjelder kundekrav så merkes det at miljøfokus har kommet for fullt.

– Blant annet er kravene på miljøsanering stadig strengere. Det koster mer, men det gir også mer gjenbruk. Noe som er positivt, men det må være like regler for alle, avslutter han.



**Navn:** Jarle Kristiansen

**Stilling:** Daglig leder, blikkenslagermester og medeier

**Firma:** Olaf Johansens Eftf. AS

**Årsverk:** 33

**Omsetning:** 40 mill.

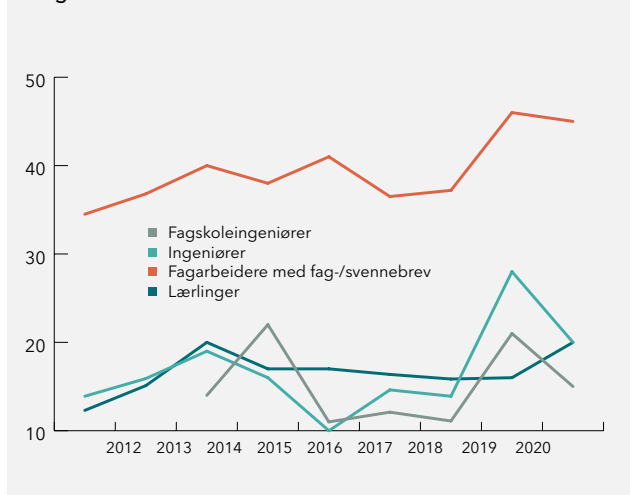
# Får du tak i kvalifisert arbeidskraft?

I underkant av halvparten av bedriftene får ikke tak i kvalifisert arbeidskraft. Nå er det også vanskeligere å få tak i lærlinger.

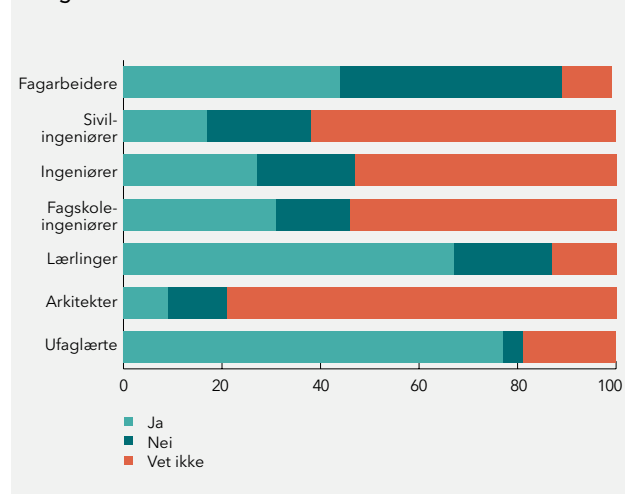
Oppgangen fra 2018 til 2019 var svært stor og fallet i 2020 kan ses på som en liten korreksjon og stabilisering på et høyt nivå. For tilgangen på lærlinger er situasjonen motsatt. BNL har aldri tidligere målt at så mange bedrifter ikke får tak i lærlinger. Bedriftene har nå større problemer med å få tak i lærlinger, enn ingeniører og fagskoleingeniører. Lærlingenes attraktivitet er sammensatt. Mange bedrifter har lærlinger fordi det er en god måte å rekruttere potensielt gode fagarbeidere på. 20 prosent av bedriftene svarer at de har opplevd at det stilles krav om lærlinger i tiltaket når de leverer anbud.

44 prosent av bedriftene greide ikke å rekruttere en fagarbeider sist de forsøkte og det er de mellomstore som sliter mest. Blant bedriftene over 50 ansatte er det flere som har lykket enn mislyktes, de største lykkes i litt over 60 prosent av tilfellene, men også blant bedriftene med under 4 ansatte er det flere som lykkes enn som mislykkes.

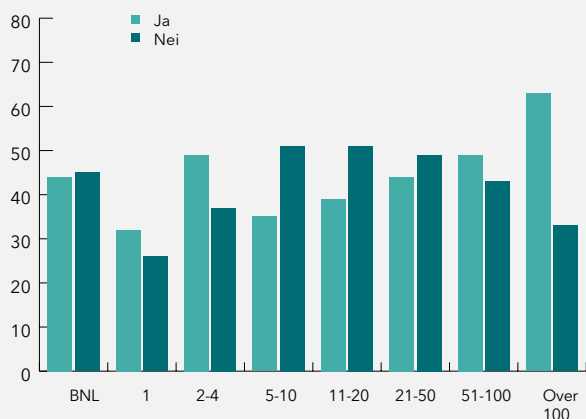
Figur 26. Andel som ikke fikk tak i kvalifisert arbeidskraft



Figur 27. Får du tak i kvalifisert arbeidskraft?

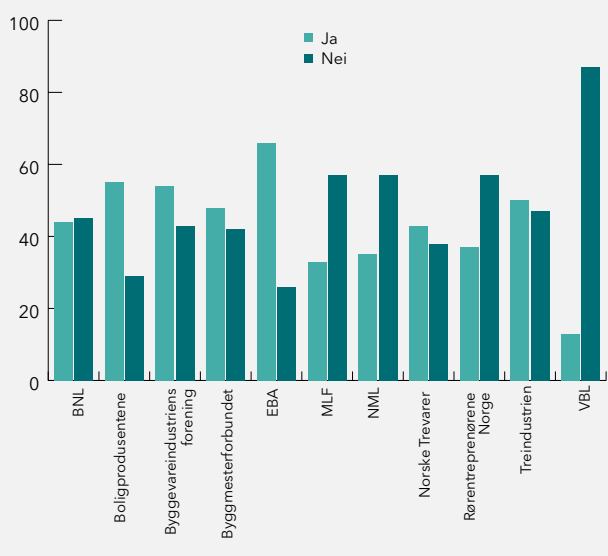


Figur 28. Tilgang på fagarbeidere - fordelt på størrelse



Bedriftene i VBL sliter i særklasse mest med å få tak i fagarbeidere der svarer nesten 90 prosent at de ikke fikk tak og bare litt over 10 prosent at de lyktes ved forrige forsøk. Også hos malerne, murerne og rørentreprenørene er det flere som mislykkes enn som lykkes sist de forsøkte. EBA har den høyeste andelen bedrifter som har lyktes, der er det nesten 2 av 3 som fikk det til. I alle industribransjene er det flere som har lyktes enn mislyktes.

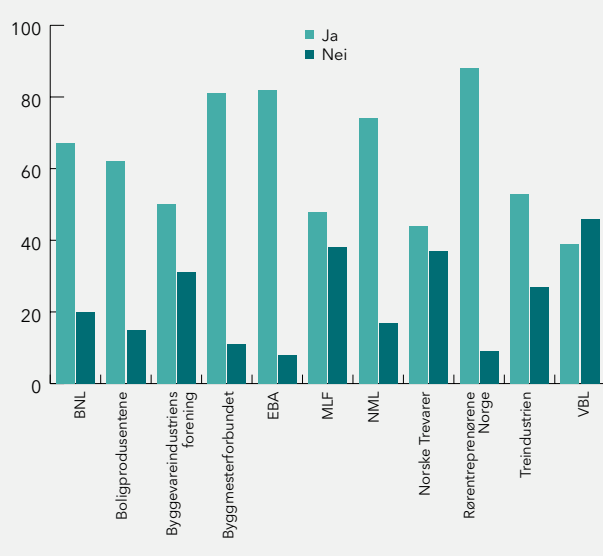
Figur 29. Tilgang på fagarbeidere - fordelt på bransje



20 prosent av bedriftene i BNL fikk ikke tak i lærling sist de forsøkte. Det er alvorlig siden lærlinger for mange bedrifter er den viktigste tilgangen på arbeidskraft og for mange fag den viktigste og eneste måten å utvikle nye fagarbeidere på. Andelen som ikke lykkes er relativt stabil med størrelsen på bedriftene, men en høyere andel av de store bedriften lykkes sammenlignet med de mindre.

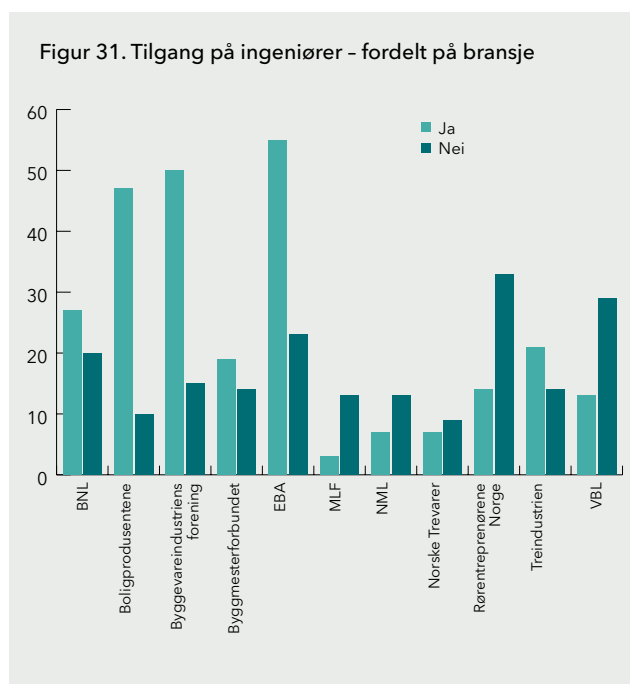
VBLs bedrifter sliter også med å rekruttere lærlinger og er den eneste bransjen hvor flere har mislykkes enn lykkes med rekrutteringen, men også hos malerne har nesten 40 prosent ikke fått tak i lærlinger. Rørentreprenørene er sammen med byggmesterforbundet og EBA de bransjene hvor flest, over 80 prosent, har lyktes med å få tak i lærlinger. Industrien sliter litt mer enn mange av håndverksbransjene i å rekruttere, hos Norske Trevarer er det bare et lite flertall av bedrifter som har lyktes med rekrutteringen.

Figur 30. Tilgang på lærlinger - fordelt på bransje



Behovet for ingeniører varierer svært fra bransje til bransje og i mange bransjer er det få som har prøvd å rekruttere ingeniører. Det forklares i stor grad ut fra hvor bedriften er i leverandørkjeden og at det er andre grupper som først og fremst står for verdiskapingen. Totalt for BNL er det litt flere som har lyktes med rekrutteringen enn mislyktes, men 1 av 5 bedrifter fikk ikke tak i ingeniør sist de forsøkte. Blant rørentreprenørene er det fleste bedrifter som svarer at de har forsøkt, men ikke lyktes med å få tak i ingeniører, over dobbelt så mange svarte at de fikk de ikke til som lyktes. VBLs medlemmer strever på samme måte som med fagarbeidere og lærlinger også med å få tak i ingeniører. Nesten 30 prosent av deres medlemmer har ikke lyktes med rekrutteringen, men bare 13 prosent svarer at de har lyktes. Boligprodusentene, byggevareindustrien og EBA er de bransjen hvor flest har fått tak i ingeniører, men i alle tre bransjene er det en stor gruppe bedrifter som ikke greide å rekruttere.

Behovet for ingeniører er størst i de største bedriftene, og det er flest av de store som har lyktes. Hele 60 % av bedriftene over 100 ansatte fikk tak i ingeniører, men også i denne gruppen er det nesten 20 prosent som mislyktes. I størrelsen 51-100 ansatte er det flest som ikke fikk tak i ingeniører, 29 prosent, men det er allikevel et lite flertall av bedrifter som lyktes.



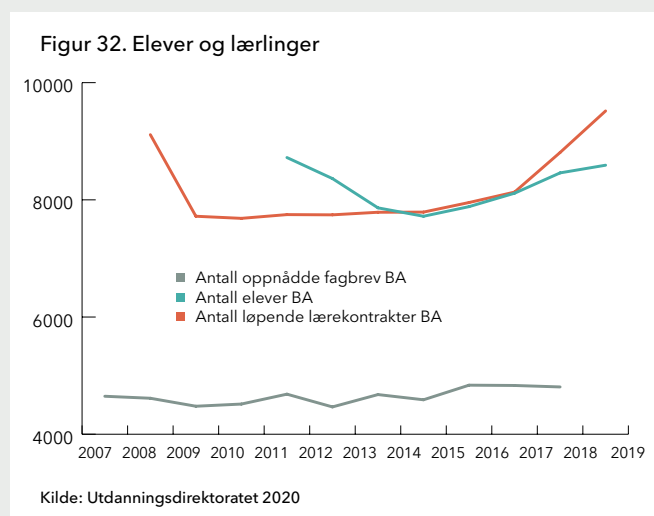
# Fullførte lærekontrakter

Statistikk fra Utdanningsdirektoratet viser at det har vært vekst i antall løpende lærekontrakter og antall elever innen bygg og anlegg de siste årene.

Samtidig har skolene og næringen slitt med å beholde elevene slik at de faktisk blir i næringen og fullfører læreløpene sine. Samtidig er elevplassene i bygg og anlegg under press i store deler av landet. Når linjer og skoleklasser kuttes går det først ut over de små fagene med mer sårbare fagmiljø. Byggenæringen er et puslespill av fag og hvis kompetansen svekkes i deler av næringen skaper de store ringvirkninger for alle.

Elever i vgs. er imidlertid ikke avgjørende for antallet lærlinger og fullførte lærekontrakter. Omtrent halvparten av lærlingene og lærekontraktene i bygg og anlegg kommer

ikke direkte fra skoleverket, men er eldre kandidater som får muligheten til å ta utdanning senere i livet. Dette bidrar til å dempe rekrutteringsproblemene til de små fagene, men bedriftene tvinges også til å ta en større del av ansvaret for en opplæring som i teorien skulle vært gjort innenfor det offentlige skoleverket. Antallet oppnådde fagbrev er omtrent det halve av antall elever og læreplasser. Det forklares delvis av at både utdanning og læreløpene er toårig, men frafallet er større siden noe kompenseres med inntak av lærlinger utenfra skoleverket.



# Sterkt engasjement for håndverksfaget

– Jeg brenner for faget, næringen og håndverket. Det å skape noe, gir en selvtilfredshet som jeg ønsker at enda flere ungdommer får oppleve, sier Arild Kolltveit, daglig leder i Byggmester K.A. Løvik i Bergen.

Byggmester K. A. Løvik AS er en veletablert byggmesterbedrift for nybygg og rehabilitering i Bergen og omegn. BNL møter daglig leder på et eneboligprosjekt ikke så langt fra Lagunen.

– Dette er et prosjekt utenom det vanlige. Funkishuset som bygges oppå en knaus med utsikt, bygges med høykvalitetsmaterialer av det sjeldne.

## Fra sommerhjelp til bedriftsleder

Knut Andreas Løvik startet bedriften i 1971. Kolltveit startet selv som sommerhjelp i firmaet i 1981 da han var 15 år og gikk i lære noen år senere, og var ferdig mesterutdanningen i 1997.

– Tidlig 90-tallet var brutalt. Det gikk fra å være veldig mye jobb til at det var absolutt tørke og mange ble sagt opp. Men vi klarte å bygge



*«Dette er et prosjekt utenom det vanlige. Funkishuset som bygges oppå en knaus med utsikt, bygges med høykvalitetsmaterialer av det sjeldne.»*

oss opp igjen. Knut Andreas Løvik gikk av med pensjon i årskiftet 2003/2004. Da fikk Kolltveit en mulighet til å ta over firmaet sammen med 2 kollegaer. Løvik tilrettela overgangen på best mulig måte. Det som var viktig for oss var at vi kunne beholde navn og logoer i det nye selskapet som ble startet.

K.A. Løvik er fortsatt en tradisjonell byggmesterbedrift som satser hovedsakelig på rehab-prosjekter -mye for borettslag, enkelte private eiendomsaktører og mye i privatmarkedet i perioder.

– Min filosofi er ingen jobb er for liten fordi de små jobbene generer ofte mer arbeid. Har du gjort en god jobb hos en privat kunde, så ringer naboen, tanten, onkelen og faren.

## Svart arbeid

Resultatmessig så er dette gode





Daglig leder Arild Kolltveit med to av sine fagarbeidere.

jobber. – Men dessverre ser vi en nedgang i dette markedet - og vi mistenker at det skyldes svart arbeid og useriøse tilbydere som er lett tilgjengelige på anbudsportaler.

Kolltveit er engasjert i bransjens utfordringer, og sitter også som leder for Bygningsgruppen i Bergen som består av ca. 300 bedrifter og ca. 4000 medlemmer. De har hatt god dialog med a-krimsenteret og for et par år siden tilbake gjennomførte de en storstilt kampanje hvor hensikten nettopp var å tipse a-krimgruppen om det man så.

### Venter på avklaringer

Bedriften har i alle år hatt overskudd, bortsett fra en 2018, i 2019 forventes ett overskudd på ca. 5 %. Utfordringen slik Kolltveit ser det er at de opplever at avklaringer på jobber tar lenger tid enn før.

– Vi har priset jobber på rundt 300 millioner, men venter på ja eller nei – og vet lite etter at vi ferdigstiller to prosjekter denne våren. Det skaper en usikkerhet og blir sårbare.

Men usikkerheten er Kolltveit vant til.

– Vi er spente, men jeg regner med at det går bra. Jobbene er der jo. Men dette er en ny situasjon for oss.

Nøkkelen er at bedriften er i flere markeder og de satser på allsidige ansatte.

### Vekslingsmodellen gir motiverte lærlinger

Kolltveit er veldig fornøyd med vekslingsmodellen, og hadde akkurat ansatt en læring den uken BNL var på besøk.

– De tre siste lærlingene er vekslingslærlinger - og de er så

flinke. Det er så synd at ikke resten av Norge får oppleve vekslingslærlinger. Jeg tror nettopp denne vekslingen og koble teori og praksis gjør de mer motivert for faget. Kolltveit mener at for å rekruttere flere unge til bransjen må vi være flinkere til å snakke positivt om bransjen og ikke minst så må vi ta vare på lærlingene våre.

– Ikke sett de til de kjedeligste oppgavene, men sørg for at de får oppgaver som gir mestring, avslutter ham.

**Bedrift:** Byggmester K.A Løvik  
**Årsverk:** 35  
**Omsetning:** 53-55 mill.

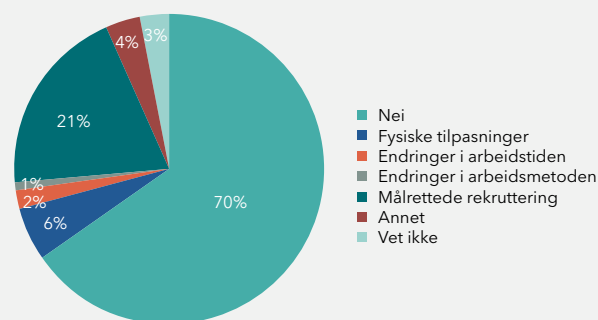
# TEMA

## Rekruttering

Hvordan rekrutterer bedriftene og gjør bedriftene noen spesielle tiltak for å rekruttere flere kvinner? Mange rekrutterer gjennom lærlingordningen eller bruker personlige nettverk. Få bedrifter har gjort målrettede rekrutteringstiltak.

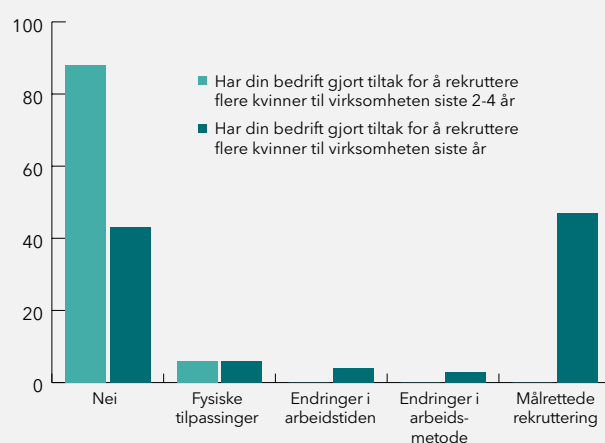
Kjønnsbalansen i byggenæringen er svært skjev, og det har ikke skjedd store endringer det siste året. BNL har imidlertid spurt bedriftene om de gjør noe for å rekruttere flere kvinner. 7 av 10 har ikke gjort noe. Det eneste svaralternativet som over 10 prosent svarer er at bedriften har gjort målrettet rekruttering av kvinner. Noen bransjer skiller seg positivt ut. Hos EBA, VBL, Rørentreprenørene og Byggevareindustrien er det over 30 prosent som svarer at de har gjort målrettede rekrutteringer, men hos de andre bransjene er det omtrent 10 prosent som svarer det samme. Geografisk er det i Nordland og Oslo flest har forsøkt målrettet rekruttering (over 40 prosent), mens i motsatt ende finner vi Møre og Romsdal (5%) og Vestfold og Telemark (8%).

Figur 33. Har bedriften gjort målrettet rekruttering?



Bak disse tallene skjuler det seg imidlertid en sterk sammenheng mellom størrelsen på bedriftene. Det er en relativt lineær sammenheng mellom andelen som svarer Nei og størrelsen på bedriftene. Mye av det kan trolig forklares med at de små bedriftene rekrutterer sjeldnere. Over 40 prosent av bedriftene med over 100 ansatte har ikke gjort noe for å rekruttere flere kvinner til bedriften.

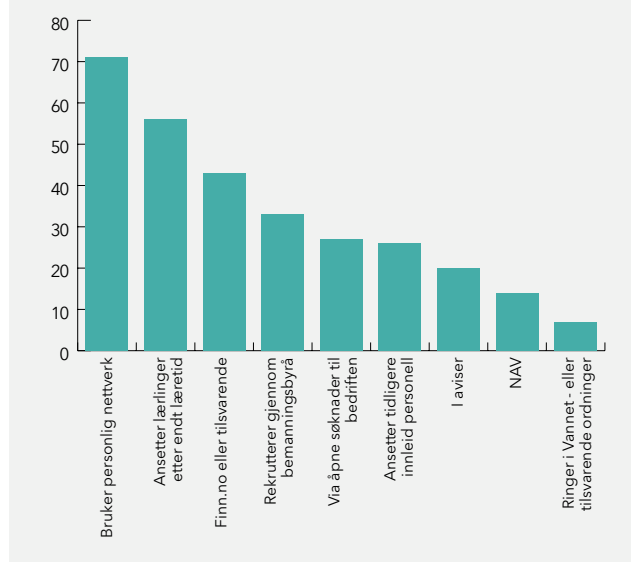
Figur 34. Har bedriften gjort målrettet rekruttering?



Nesten tre av fire bedrifter svarer at de rekrutterer arbeidskraft gjennom personlige nettverk. Det betyr at mange av de ansatte ikke gjennomgår de formelle rekrut-

teringsprosessene og at mange stillinger aldri lyses ut. Over halvparten av bedriftene oppgir at de ansetter lærlinger etter endt læretid. Lærlingordningen og inntak av lærlinger blir derfor en viktig tilgang på arbeidskraft for bedriftene. Sammen med at over 25 prosent svarer at de ansetter tidligere innleid personell betyr det at mye av rekrutteringen til bygg og anlegg skjer med personer de som rekrutterer allerede har et forhold til og kjenner. Personlig egnethet og at de passer inn i arbeidsmiljøet ser derfor ut til å være ekstra viktig for bedriftene. Dette kan stenge ute grupper som er mer avhengig av de formelle og åpne kanalene for å komme inn i næringen. Når det ikke er mulig bruker bedriftene de mer vanlige rekrutteringskanalene som finn.no, bemanningsbyrå og åpne søknader. Bare 14 prosent bruker NAV, men det kan også inkludere en del bedrifter som legger sine jobbannonser ut på deres portal, ikke nødvendigvis hjelp til å finne kandidater. Syv prosent bruker ordninger som Ringer i vannet.

Figur 35. Hvordan rekrutterer din bedrift ny arbeidskraft? (flere valg mulig)



Personlige nettverk er den rekrutteringsformen som er viktigst i alle bransjer bortsett fra hos byggevareindustrien hvor flere bruker finn.no og bemanningsbyrå. Allikevel er det over 60 prosent i alle bransjene som oppgir per-

sonlige nettverk som det viktigste. Rørleggerne har den høyeste andelen bedrifter som svarer at de ansetter etter endt læretid, men det er en viktig rekrutteringsmetoden for alle de tradisjonelle håndverksbransjene. I Treindustrien og Byggevareindustrien er det omtrent 50 prosent som svarer at de ansetter tidligere innleid personell. Treindustrien og Norske Trevarer er de bransjene som er flinkest til å bruke NAV. Det kan trolig ha sammenheng med at deres bedrifter ofte er hjørnesteinsbedrifter og at de er svært viktig for det lokale arbeidsmarkedet.

Figur 36. Hvordan rekrutterer din bedrift ny arbeidskraft? (flere valg mulig) - bransjefordelt



De fleste rekrutteringsformene brukes mest av de største bedriftene, med unntak av personlige nettverk som over 70 prosent svarer at er viktigst i alle størrelsesgrupper. Større bedrifter bruker mer nett, åpne søknader og ansetter i større grad tidligere innleid personell. Ansettelsen av tidligere innleid personell kan også ha sammenheng med at de største leier inn mer og dermed har større tilgang på tidligere ansatte. Til tross for at bruken av mer åpne rekrutteringsmetoder som finn.no og bemanningsbyrå øker med størrelsen på bedriftene er det fortsatt en relativt høy andel av de største bedriftene som bruker mer uformelle kanaler.



# Teknologisk fremoverlent tradisjonsbedrift

---

Det har gått ti år siden administrerende direktør Jørn Nørstelién i Gausdal Bruvøll tok over bedriften. – Det var svært utfordrende det første året, men gjennom flere år med omstilling, fokus på kjerneoppgaver og teknologisatsing, har vi lykket, sier han.

Foto: Gausdal Bruvøll

Det gikk etter hvert så bra at bedriften i 2017 hadde armslag til å kjøpe opp trelastprodusenten Gran Tre på Hadeland. – Dersom du ikke er i utvikling, har du i realiteten startet avvikling. Kundene blir stadig større og for å sikre markedsadgang, må vi sørge for å vokse med kundene, fremholder Nørstelien. Nørstelien kom fra jobb som innkjøpsjef i London for et stort amerikansk selskap da han tok over bedriften som produserer alle tradisjonelle trelastprodukter i gran, og som også har et sterkt fokus på videreforedling.

### 240 000 m<sup>3</sup> tømmer

– Virksomheten omfatter både saglinjer, tørking, sortering og høvling, samt logistikk og vareutlevering. I tillegg har vi Europas mest moderne fabrikk for overflatebehandling av utvendig kledning, og det er her vi produserer vår merkevare ULTIMALT, sier Nørstelien.

Gausdal Bruvoll er en samvirkebedrift som eies av ca 1300 skogeiere.

– Vi strekker oss helt fra Hadeland og Toten i sør til Fron og Heidal i nord og vi bearbeider hele 240 000 m<sup>3</sup> tømmer, og handler med sentrale trelastforhandlere som dekker store deler av landet sør for Trondheim, sier han.

Gausdal Bruvoll leverer også prekkutt til boligbyggingen og har inngått et samarbeid med blant annet Boligpartner.

### Spent på markedsutviklingen

Det har vært ti år med stor omstilling og fokus på kjerneoppgaver og lønnsomhet. Dette har gitt resulta-

ter, men når det gjelder forventningene til 2020, er Nørstelien spent.

– Vi er kanskje litt nervøse siden vi ser at boligsalget gikk ned i fjor og fra november 2019 har salget vårt gått tregere. Samtidig ser vi at på verdensmarkedet går trelasthandelen mot en bedring og at hyttemarkedet i det store og hele fortsatt går godt. I tillegg kommer at omtrent halvparten av vårt salgsvolum går til rehabilitering og tilbygg. Med dette som bakgrunn, så er det derfor ingen direkte grunn til å «slå på alarmen», sier han.

Nørstelien peker på at naturgitte forutsetninger i distriktet, samt god kvalitet på varene, er bedriftens åpenbare konkurransefortrinn.

– Vi er i bransjesammenheng kanskje liten, men det betyr også korte beslutningslinjer og vi kan snu oss rundt fort, sier han.

### På Europatoppen i overflatebehandling

Op snudd seg rundt har bedriften, som også satser hard på teknologi, gjort. – Vi deltar i et spennende forskningssamarbeid som kalles «KonTre» som er et samarbeid mellom Gausdal Bruvoll, Jotun, Norsk Treteknisk Institutt, og to universiteter i Tyskland og Danmark. I disse dager er faktisk også et Finsk universitet så smått i ferd med å bli involvert i samarbeidet.

Prosjektet går i korte trekk ut på å samle inn big data fra produksjonen. Den nye malingsfabrikken har blitt utrustet med moderne måleinstrumenter, som automatisk overvåker og dokumenterer prosess- og produktgenskaper. Samtidig gir

systemet input-data til analyser og prediksjonsmodeller. Dette sikrer og forbedrer material-, prosess- og produktkvalitet, produksjonslønnsomhet og øker bærekraften til produksjonen av trefasader.

– Før vi bygget anlegget besøkte vi alle nye anlegg som er bygget i Norden de senere årene, samt alle leverandører av betydning i hele Europa. I prinsippet hadde ingen noe annet å tilby enn det vi selv benyttet da vi bygde den forrige fabrikk i 2007. Den nye fabrikk ble derfor et stort utviklingsprosjekt og produksjonsanlegget er foreløpig enestående i Europa.

Forskningsprosjektet vil bidra til at vi øker kompetansen på industriell overflatebehandling og derav bidra til å utnytte investeringene best mulig. Dette vil i neste omgang komme hele bransjen til gode, avslutter Nørstelien.



**Navn:** Jørn Nørstelien

**Stilling:** Administrerende direktør

**Bedrift:** Gausdal Bruvoll

**Årsverk:** 130

**Omsetning:** 400 mill.

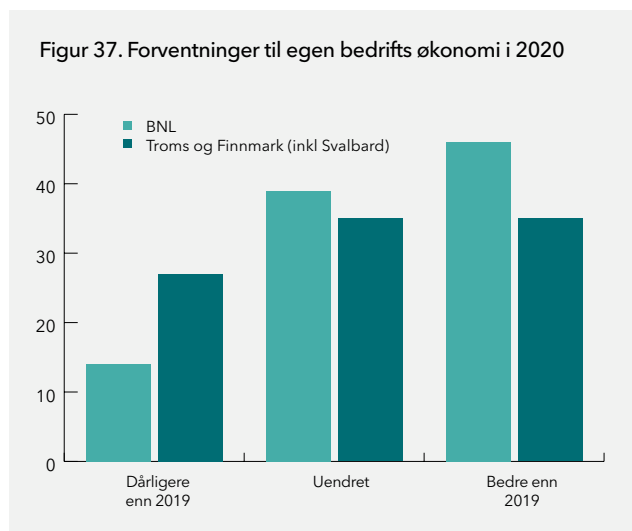
# Regioner

## Troms og Finnmark

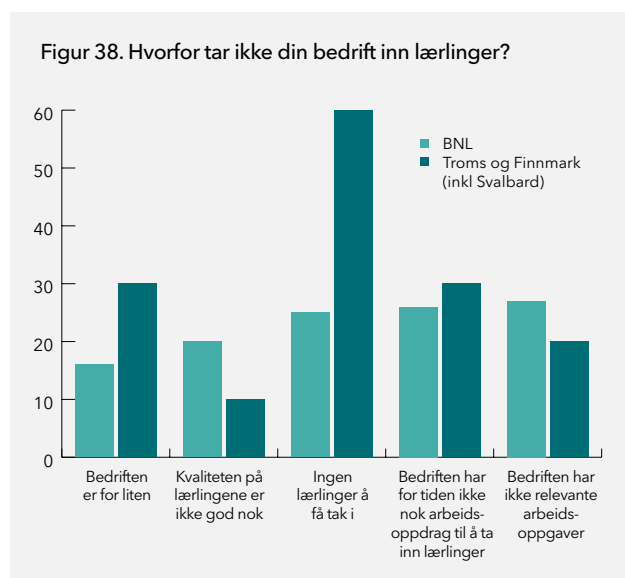
I denne delen av rapporten vil vi trekke frem noen funn for hver region som vi mener er ekstra interessante.

### Troms og Finnmark

Bedriftene i Troms og Finnmark er mindre positive til 2020 enn bedriftene i resten av landet. Det er både flere som svarer at 2020 blir dårligere enn 2019 og færre som svarer at 2020 blir bedre, allikevel er det fortsatt flere bedrifter som svarer bedre enn dårligere, netto 8 prosent.

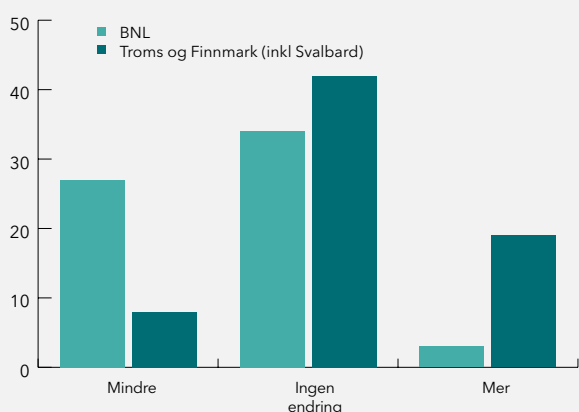


Årsakene til at bedriftene ikke tar inn lærlinger er ofte sammensatt, men i Troms og Finnmark er det en årsak som skiller seg mer ut både fra resten av landet, og fra de andre faktorene. 60 prosent av bedriftene svarer at de ikke har lærling fordi de ikke fikk tak i lærling. Det er over dobbelt så mange som i landsgjennomsnittet. Flere bedrifter enn i resten av landet svarer at bedriften er for liten, samtidig som det er færre som svarer at de ikke har relevante arbeidsoppgaver. Det positive er at bedriftene i Troms og Finnmark er mer fornøyde med kvaliteten på de lærlingene som finnes.



Troms og Finnmark er den eneste regionen hvor det er flere som svarer at det blir mer svart arbeid enn mindre. Nesten 20 prosent svarer at det har blitt mer svart arbeid siste 12 måneder, mens bare 8 prosent svarer at det har blitt mindre. Landsgjennomsnittet er at i overkant av 25 prosent svarer mindre, og 3 prosent svarer mer. Dette kan være noe av forklaringen på hvorfor bedriftene i regionen har mer negative fremtidsutsikter enn resten av landet. Svart arbeid går direkte ut over bedriftenes lønnsomhet og mulighet til å utvikle trygge bærekraftige lokale arbeidsplasser. Troms og Finnmark har heller ingen a-krimsentre i sitt område.

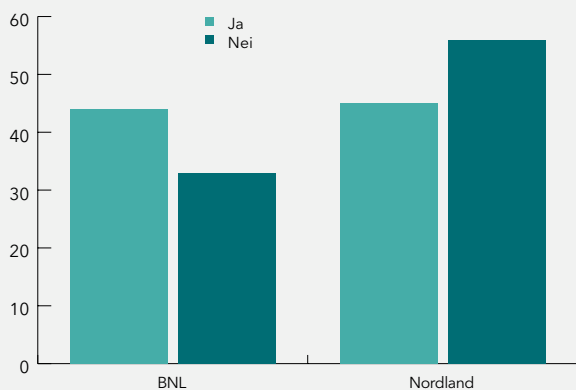
Figur 39. Er det ditt inntrykk at det har blitt mer eller mindre svart arbeid i din bedrifts marked siste 12 måneder?



## Nordland

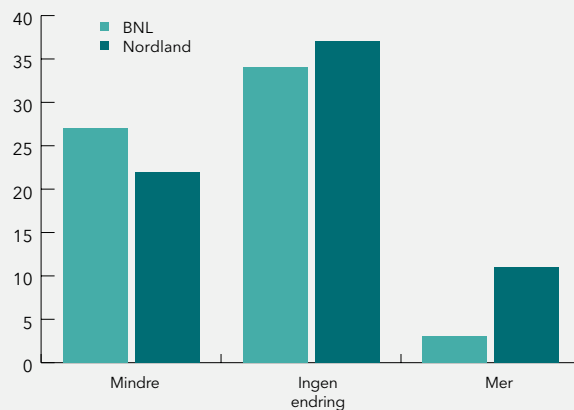
I Nordland er det vanskeligere for bedriftene å få tak i fagarbeidere sammenlignet med resten av landet. Landsgjennomsnittet viser at omtrent like mange lykkes som mislyktes med å få tak i fagarbeidere, mens i Nordland er det 56 prosent som ikke lykkes og bare en av tre bedrifter som fikk tak i fagarbeider. Regionen er stor og består av mange små og store arbeidsmarkeder. Det kan derfor være områder med god tilgang selv om snittet blir dårlig.

Figur 40. Fikk tak i fagarbeider?



Sammen med Troms og Finnmark er Nordland den regionen som skiller seg negativt ut når det kommer til utviklingen innen svart arbeid, men i motsetning til den nordligste regionen er det flere i Nordland som svarer at det har blitt mindre enn mer. Allikevel er det nesten fire ganger så mange som svarer at det har blitt mer svart arbeid i Nordland som for landsgjennomsnittet. Avstandene fører til at tilsyn og kontroll blir dyrt og vi ser ikke den store effekten av a-krimsentret i Bodø. Tallene viser også at utvidelse av senteret i Bodø til også å dekke Troms og Finnmark trolig er en dårlig ide, først må det ryddes opp i Nordland.

Figur 41. Er det ditt inntrykk at det har blitt mer eller mindre svart arbeid i din bedrifts marked siste 12 måneder?

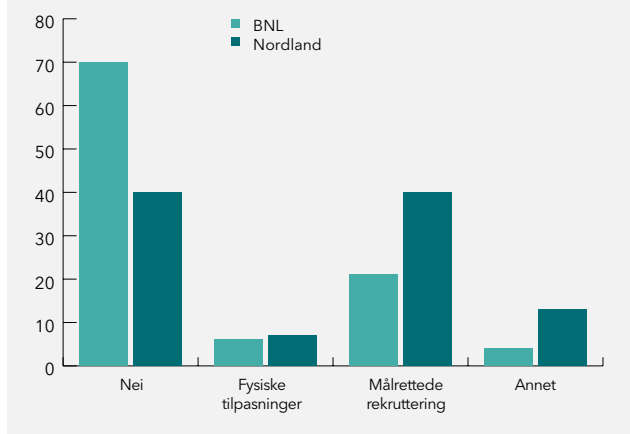


Bedriftene i Nordland er i topp når det gjelder å arbeide for rekruttering av flere kvinner til bedriftene. Regionen har den høyeste andelen bedrifter som svarer at de har gjort noe, seks av 10 bedrifter har gjort tiltak, mot tre av 10 for landsgjennomsnittet. Undersøkelse fra tidligere viser at andelen kvinner i bedriftsstyrene i Nordland er høyere enn i resten av landet. 40 prosent av bedriftene i Nordland har drevet målrettet rekruttering for å få flere kvinner, det er nesten dobbelt så mange som for landsgjennomsnittet. Bedriftene svarer også at i de større grad har gjort fysiske tilpassinger og andre tiltak.

# Regioner

## Trøndelag, Møre og Romsdal

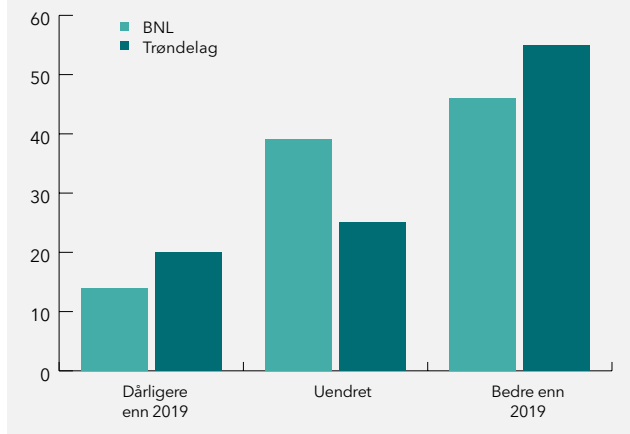
Figur 42. Gjennomfører tiltak for å rekruttere flere kvinner



### Trøndelag

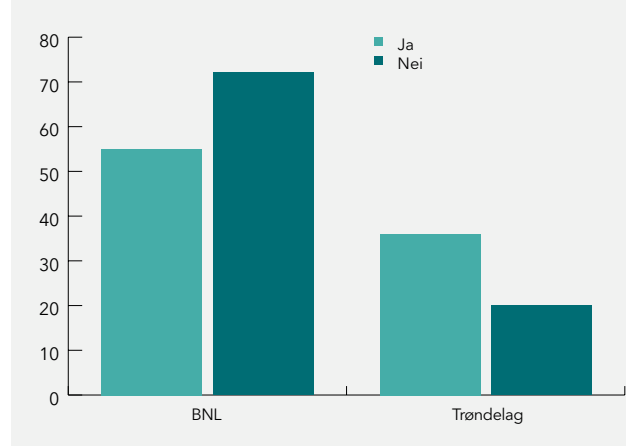
Bedriftene i Trøndelag er både mer positive og negative til fremtiden enn i resten av landet. Det er et signal om at markedet kanskje er i større bevegelse enn i andre regionen. Under en av fire bedrifter tror på en uendret utvikling i 2020 sammenlignet med 2019. Til tross for den store forskjellen utviskes de noe ut hvis vi trekker fra de som tror på bedre med dårligere. Landsgjennomsnittet er at 35 prosent tror på bedre tider, mens 32 prosent gjør det samme i Trøndelag. Det er langt fra Frøya til Leka og regionen rommer mange små og mellomstore markeder som trolig utvikler seg ulikt.

Figur 43. Forventninger til egen bedrifts økonomi i 2020



Til tross for store sprik i fremtidsutsiktene for bedriftene i Trøndelag er det vesentlig flere enn i landsgjennomsnittet som svarer at de har planer om å ta inn lærlinger første halvår 2020. 72 prosent av bedriftene i Trøndelag svarer at de planlegger å ta inn lærling, og bare 20 prosent svarer at de ikke skal det.

Figur 44. Ta inn lærlinger første halvår 2020



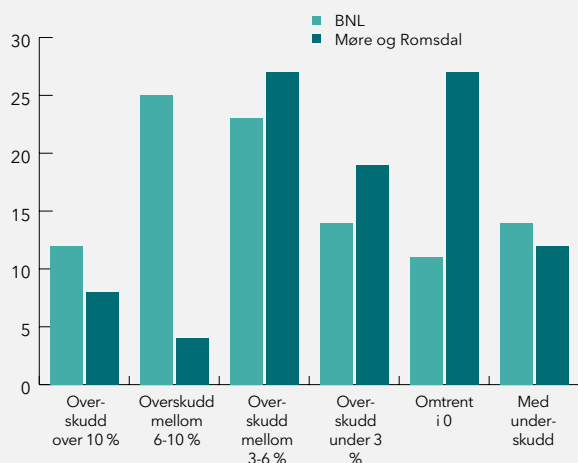
### Møre og Romsdal

Det er relativt svake forventninger til resultat for bedriftene i Møre og Romsdal sammenlignet med resten av landet, det er imidlertid litt færre som forventer å gå med underskudd. Det er allikevel et stort faresignal at over dobbelt så mange bedrifter i regionen tror 2019 endte omtrent i 0 sammenlignet med resten av landet. Det er også vesentlig færre bedrifter som tror de vil gå med overskudd over 6 prosent. Den gruppen er på bare 12 prosent, sammenlignet med landsgjennomsnittet på 37 prosent.

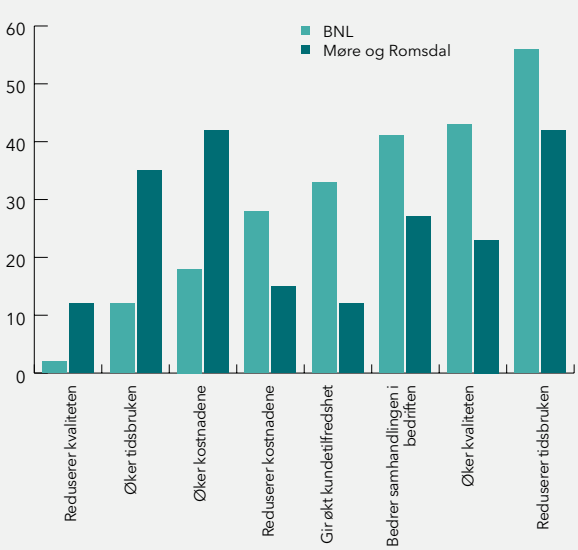
Bedriftene i Møre og Romsdal er vesentlig mindre fornøyd med ny teknologi sammenlignet med resten av landet. Bedriftene i regionen svarer vesentlig lavere på alle de positive faktorene, men dobbelt så mange svarer at det øker kostnadene, nesten tre ganger så mange at det øker tidsbruken og over 10 prosent svarer at det reduserer kvaliteten. Regionen er den eneste som skiller seg negativt ut på dette spørsmålet, også sammenlignet med andre kystnære regioner.



Figur 45. Forventninger til resultat 2019



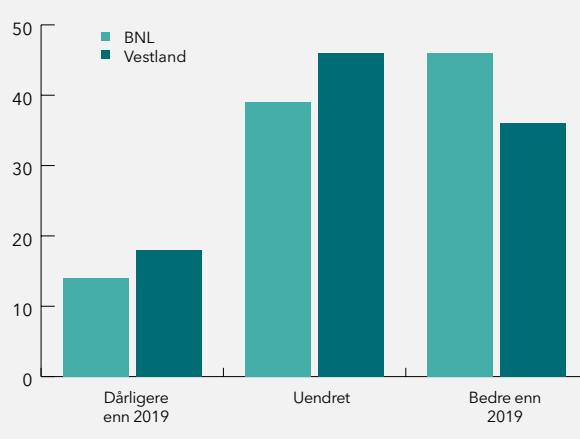
Figur 46. Effekten av ny teknologi



## Vestland

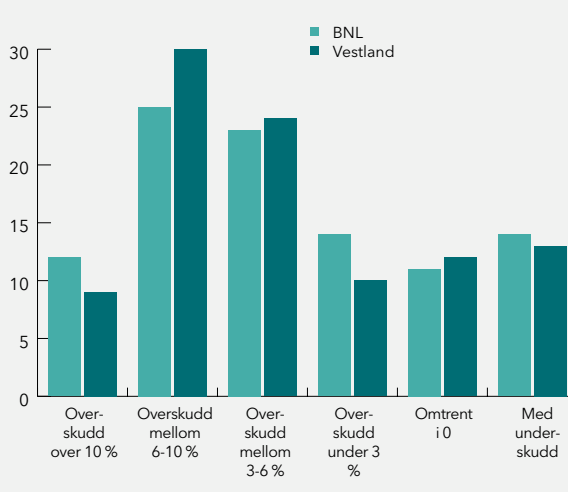
Det er flere bedrifter i Vestland som svarer at 2020 blir dårligere enn 2019 og færre som svarer at det blir bedre, men også i denne regionen er det flere bedrifter som svarer bedre enn dårligere. Trekker vi fra de som svarer bedre med dårligere blir det netto 18 prosent som svarer bedre, mot netto 32 prosent for landsgjennomsnittet. Verken nord eller sør for den nye regionen ser vi så lave nivå på optimismen.

Figur 47. Forventninger til egen bedrifts økonomi for 2020 sammenlignet med 2019



Troen på 2020 er ikke vesentlig sterkere enn 2019, men resultatprognosene for bedriftene er omtrent som for landsgjennomsnittet. Heller ikke på noen av de andre spørsmålene i undersøkelsen skiller regionen seg vesentlig fra resten av landet. Tilgangen på arbeidskraft er omtrent den samme, og troen på lander er også relativt lik. Når fremtidstroen er svak er det derfor ekstra skadelig at nesten 25 prosent av bedriftene svarer at 2019 ender i minus eller omtrent i null.

Figur 48. Forventningene til resultat 2019 - størrelse



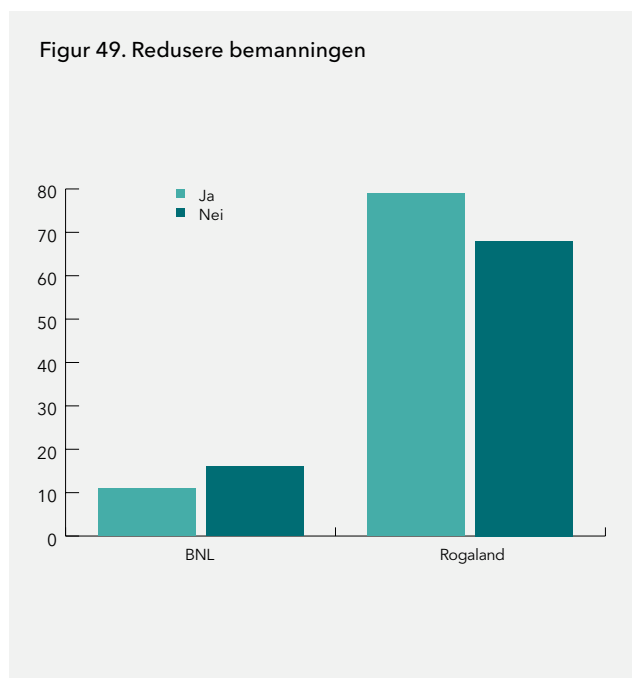
# Regioner

## Rogaland

### Rogaland

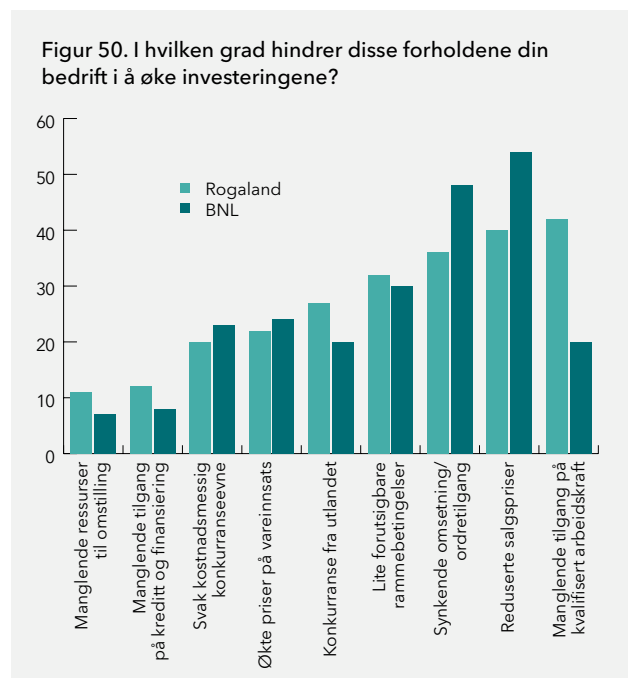
Flere bedrifter i Rogaland enn for landsgjennomsnittet svarer at de skal redusere bemanningen i bedriftene. Tidligere i vinter kom det klare signaler fra flere bedrifter om permitteringer og nedbemanninger knyttet til lavere aktivitet i anleggsmarkedet, spesielt knyttet til forsinkelse av prosjekter som ble overført fra Statens vegvesen til fylkeskommunene. Samtidig er det også færre bedrifter som svarer at de ikke skal redusere bemanningen. Mindre «vet ikke» andel enn i resten av landet kan bety at bedriftene trolig har mer kontroll på bemanningen og at situasjonen for de fleste bedriftene er mer avklart enn i resten av landet.

Figur 49. Redusere bemanningen



I resten av landet er manglende tilgang på kvalifisert arbeidskraft det største hindre for å øke investeringene i bedriften, slik er det ikke i Rogaland, selv om 1 av 5 bedrifter svarer at det er et hinder. Omtrent halvparten av bedriftene rapporterer om reduserte salgspriser og synkende omsetning/ordrettilgang som hinder for økte investeringer. På tredjeplass kommer «Lite forutsigbare rammebetingelser». Det henger trolig sammen med usikkerheten knyttet til samferdselsprosjektene i regionen. På den positive siden er det færre som hindres av konkurranse fra utlandet, mangel på kreditt og manglende ressurser til omstilling enn i resten av landet.

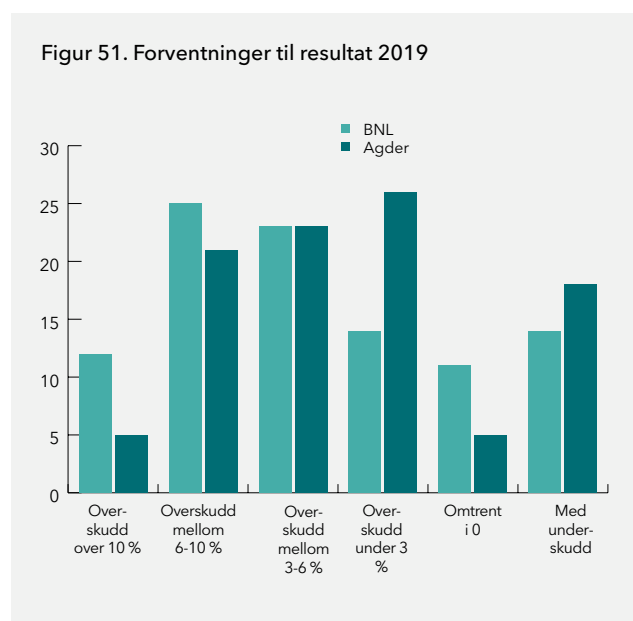
Figur 50. I hvilken grad hindrer disse forholdene din bedrift i å øke investeringene?



### Agder

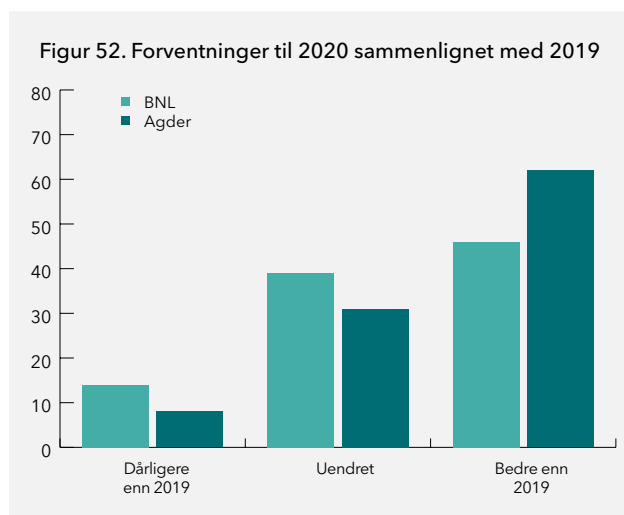
Flere bedrifter i Agder enn i resten av landet forventer at 2019 endte med underskudd. 18 prosent, nesten 1 av 5 bedrifter tror ikke de tjente penger i 2019. Det er svært alvorlig. Totalt forventer halvparten av bedriftene at de har overskudd i 2019 under 3 prosent, for landsgjennomsnittet er tallet rett i underkant av 40 prosent. Agder har også en lavere andel bedrifter som forventer de største overskuddene. 2019 har for bedriftene ikke skapt store muligheter for å investere og mange bedrifter har trolig blitt mer sårbare gjennom året.

Figur 51. Forventninger til resultat 2019



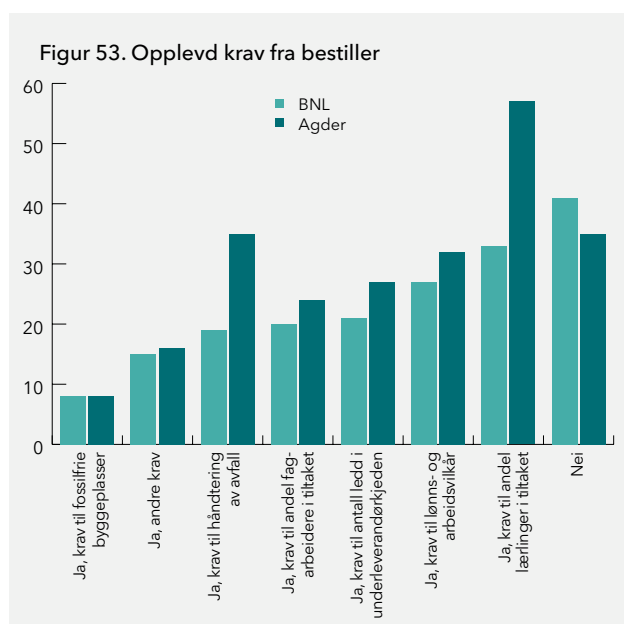
Selv om resultatet for bedriftene i Agder var lavt i 2019 er det stor fremtidsoptimisme. Over 60 prosent av bedriftene forventer at 2020 blir bedre enn 2019, noe som er høyere enn landsgjennomsnittet. Det er også vesentlig færre bedrifter som forventer at 2020 blir dårligere enn 2019. Bak denne tilsynelatende optimismen, kan det skjule seg at 2019 var så dårlig at bedriften vanskelig kan se for seg at 2020 blir dårligere.

Figur 52. Forventninger til 2020 sammenlignet med 2019



Bedriftene i Agder opplever gjennomgående flere krav ved anbud enn andre bedrifter i BNL-felleskapet. På to krav er det store forskjeller. Nesten 60 prosent av bedriftene i Agder svarer at de har opplevd krav om lærlinger i tiltaket, det er nesten 25 prosentpoeng høyere enn i resten av landet. Krav til håndtering av avfall er det også nesten dobbelt så mange som har opplevd i Agder sammenlignet med landsgjennomsnittet. På samtlige kategorier er det større andel som har opplevd krav i regionen.

Figur 53. Opplevd krav fra bestiller



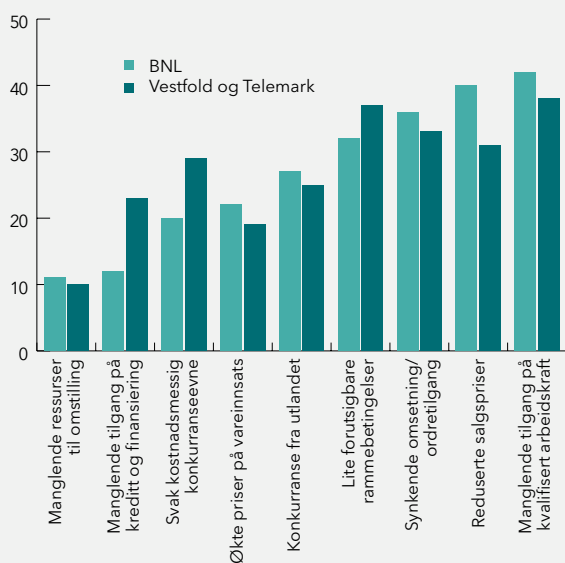
# Regioner

## Vestfold og Telemark

### Vestfold og Telemark

Bedriftene i Vestfold og Telemark opplever konkurranse-situasjonen som litt annerledes enn i resten av landet. Manglende tilgang på arbeidskraft er det store hindre for investeringer, men lite forutsigbare rammebetingelser er den nest største faktoren. Reduserte salgspriser er et mindre problem enn i resten av landet, men svak kostnadsmessig konkurransevne og ikke minst manglende tilgang på kreditt og finansiering skaper problemer for bedriftene.

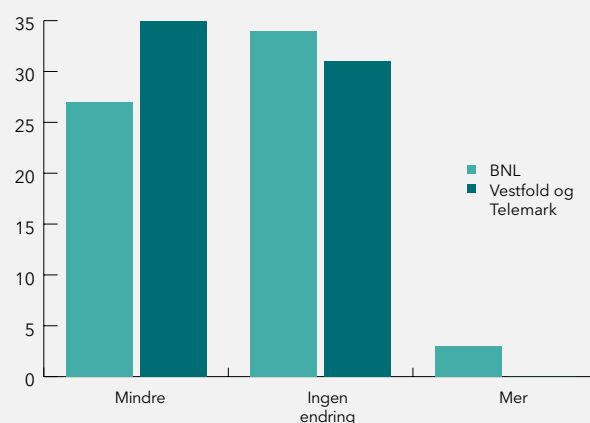
Figur 54. I hvilken grad hindrer disse forholdene din bedrift i å øke investeringene?



Ingen bedrifter i Vestfold og Telemark svarer at det ble mer svart arbeid det siste året. Det er også vesentlig flere som svarer at det har blitt mindre. I 2015 ble prosjektet «Akrim Vestfold» etablert. I 2018 ble navnet endret til Medbyggerne. Deltakere i samarbeidet er Fylkesmannen, Fylkeskommunen, kommunene, Skatteetaten, Arbeidstilsynet, politiet, KS, NHO, LO og mange bedrifter innen byggebransjen i Vestfold.

Det er få også nasjonalt som svarer at det har blitt mer svart arbeid, men det er åpenbart at arbeidet i Vestfold og Telemark har lyktes. Medbyggerne har spisset samarbeidet mot konkrete satsinger, som utvikling av bedre tipssamarbeid mellom etatene og næringslivet, samordnede aksjoner, fokus på offentlig anskaffelsesstrategi med mål om hvite bygg, aktiviteter rettet mot videregående opplæring, og gjennomføre kampanjer mot svart arbeid. Det ble også startet opp i Telemark i 2019.

Figur 55. Mer eller mindre svart arbeid siste år?

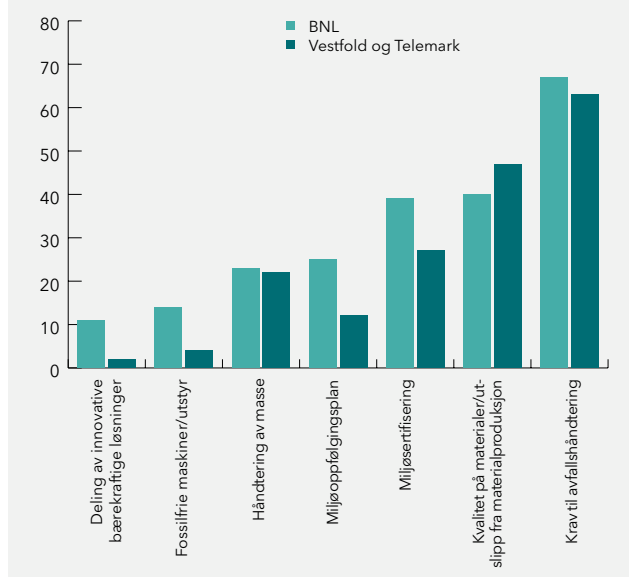


# Regioner

## Vestfold og Telemark

Bedriftene i Vestfold og Telemark opplever gjennomgående færre krav til bærekraft fra kundene enn i resten av landet. Unntaket er krav til kvaliteten på materialer/utslipp fra materialer hvor det er en marginal høyere andel enn i resten av landet. Nesten 10 prosentpoeng færre har møtt krav om miljøsertifisering. Under 5 prosent har møtt krav om fossilfrie maskiner/utstyr og deling av innovative bærekraftige løsninger. Alt dette er krav det kommer mer av og det er viktig at bedriftene tidlig blir i stand til å levere til kundene. De som beveger seg sakte i starten vil måtte ha høyere tempo i det grønne skiftet på et senere tidspunkt.

Figur 56. Hvilke krav opplever dere at har blitt stilt til bærekraft fra kundene?



# Regioner

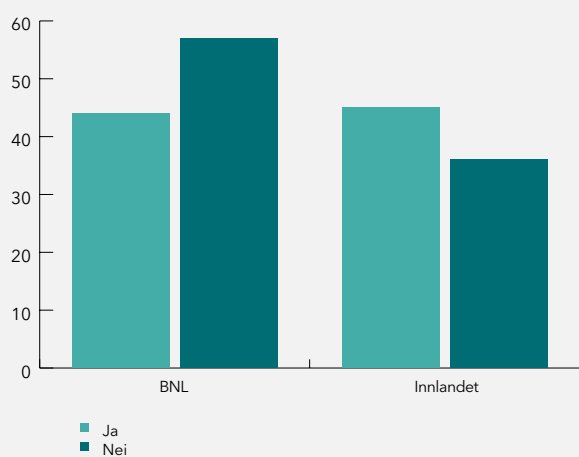
## Innlandet

### Innlandet

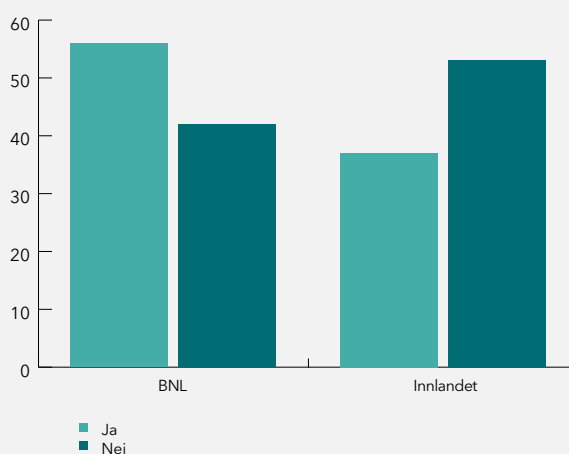
Bedriftene i innlandet har høyere tilgang på fagarbeidere enn i resten av landet. Nesten 60 prosent svarer at de fikk tak i fagarbeidere forrige gang de forsøkte, mot ca 45 prosent i landsgjennomsnitt. Regionen har lang tradisjon for fagutdanning og langsiktig godt arbeid med lærlinger og fagene lønner seg.

Færre bedrifter i innlandet planlegger å ansette fast første halvår 2020 enn i resten av landet. For landsgjennomsnittet er det et flertall av bedrifter som planlegger faste ansettelser første halvår, men det er ikke det i innlandet. Det kan også forklare noe av årsaken til at det er lettere å få tak i fagarbeidere, etterspørselen er mindre. Samtidig ser vi ikke noen vesentlig forskjell på de økonomiske spørsmålene fra bedriftene i Innlandet sammenlignet med resten av landet. Det er altså ikke ut som det er en økonomisk nedgang eller svikt i fremtidsutsiktene som kan forklare den store forskjellen.

Figur 57. Tilgang på fagarbeidere?



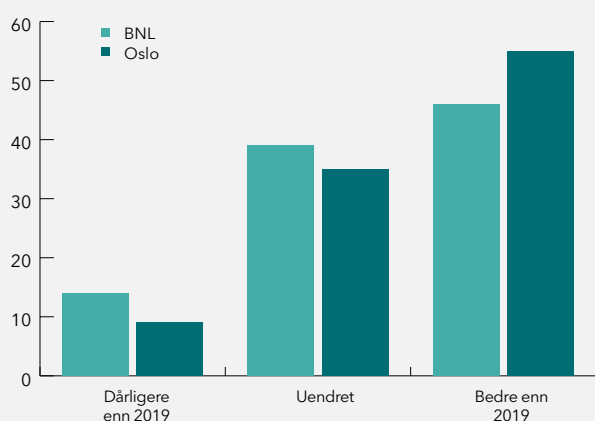
Figur 58. Planer om å ansette fast første halvår 2020?



### Oslo

Det er stor optimisme i Oslo. Flere bedrifter enn for landsgjennomsnittet svarer at de tror 2020 blir bedre enn 2019 og færre svarer at det blir dårligere. Over halvparten av bedriftene svarer at 2020 blir bedre enn 2019. Det er litt overraskende siden det har vært mye støy om redusert boligbygging og færre igangsettingstillatelser i Oslo. Flere store kulturbygg er også inne i slutfasen. Politisk uenighet om fornebubanen og ny E18 mot vest ser heller ikke ut til å ha redusert optimismen for 2020. Høy reallønnsvekst og høy omsetningstakt i boligmarkedet bidrar til økt oppussing samtidig som det fortsatt er høy aktivitet i de fleste segmentene. Folk flytter fortsatt til Oslo og det er høyere befolkningsvekst der enn i resten av landet. Det skaper større behov for kommunale bygg og infrastruktur.

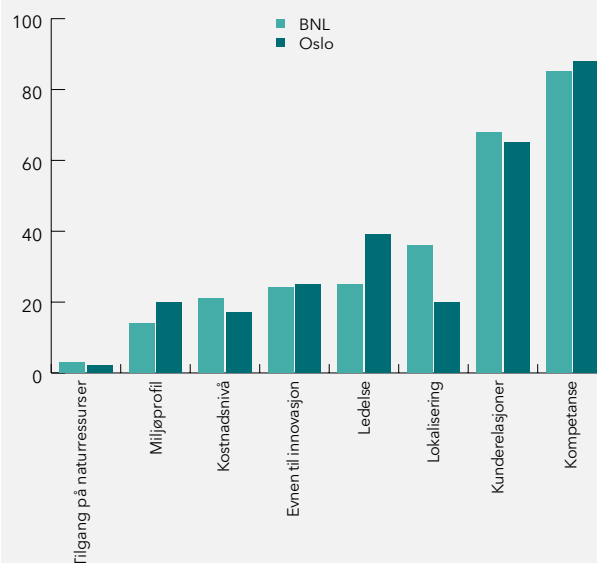
Figur 59. Forventninger til 2020 sammenlignet med 2019



### Bedriftens sterkeste konkurransefortrinn

Bedriftene i Oslo er mindre opptatt av lokalisering enn i resten av landet. Byen har godt utbygd kollektivnett og annen infrastruktur slik at det er relativt korte avstander uavhengig av hvor bedriftene er lokalisert. Kompetanse og evnen til innovasjon mener bedriftene er marginalt viktigere enn i resten av landet, kunderelasjoner og kostnadsnivå marginalt mindre viktig. Nesten dobbelt så mange bedrifter som for landsgjennomsnittet svarer at miljøprofil er et viktig konkurransefortrinn. Med miljøpartiet i styringsposisjon i byen er det forventninger om en enda grønnere profil på de offentlige anskaffelsene. Ledelse som konkurransefortrinn er viktigere i Oslo enn i resten av landet. Årsakene til det er trolig sammensatt, men konkurransen om arbeidskraften er tøff i byen og arbeidskraften er mer sammensatt her enn i resten av landet.

Figur 60. Bedriftens sterkeste konkurransefortrinn

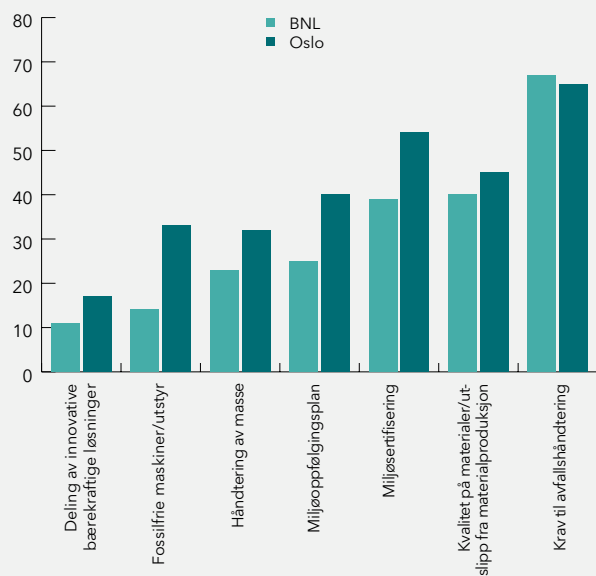


# Regioner

## Viken

Flere bedrifter i Oslo svarer at de opplever krav til bærekraft fra kunden enn i resten av landet. Spesielt er det krav til fossilfrie maskiner/utstyr og miljøsertifiseringer som bedriftene i Oslo møter i større grad enn resten. Krav til avfallshåndtering er det vanligste kravet også i Oslo og krav til deling av innovative bærekraftige løsninger det minst vanlige kravet.

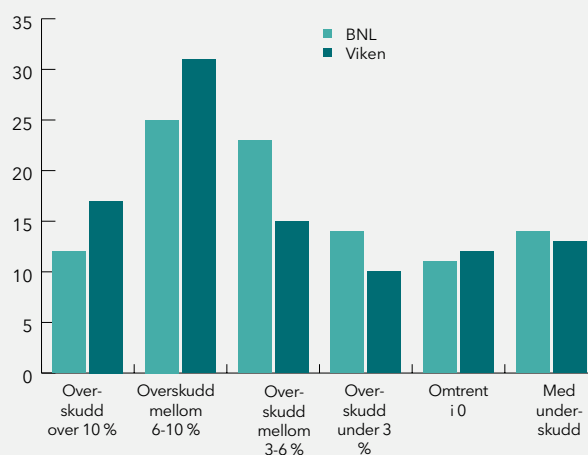
Figur 61. Krav til bærekraft fra kundene?



### Viken

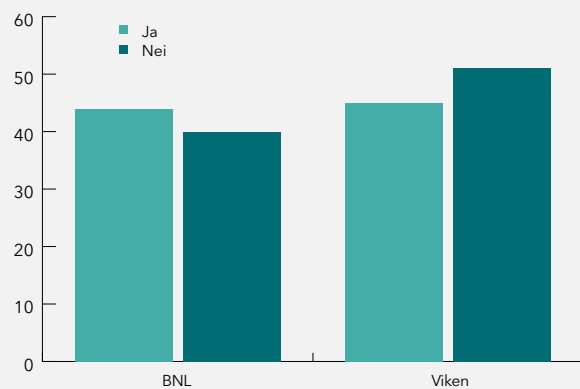
Viken skiller seg lite fra landsgjennomsnittet på de fleste spørsmålene. Det kan se ut til etter sammenslåingen av fylkene at de har blitt et lite Norge i miniatyr, i alle fall for byggenæringen. Det er litt flere i regionen som forventer de høyeste overskuddene, nesten 50 prosent av bedriftene tror 2019 endte med et overskudd over 6 prosent. Samtidig er det også i Viken 1 av 4 bedrifter som tror at 2019 ender med et resultat omtrent i null eller med minus.

Figur 62. Hva tror du driftsresultatet etter skatt ble for din bedrift i 2019?



Bedriftene i Viken sliter mer enn resten av landet med å få tak i fagarbeidere. Over halvparten av bedriften lyktes ikke sist de forsøkte. Det er alvorlig for bedriftene det gjelder og bidrar til økte kostnader. Trolig henger dette sammen med at stadig færre begynner på bygg og anleggslinjene på videregående og at færre skoler i regionen tilbyr linjene. Samtidig er det store regionale forskjeller i regionen og det er mange ulike arbeidsmarkeder. Situasjonen kan derfor være svært ulik fra svenskegrensen til Hardangervidda uten at det fanges opp av denne undersøkelsen.

Figur 63. Får din bedrift tak i Fagarbeidere





# 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. Over 700 bedrifter har svart. Det gir en svarprosent på ca. 22 prosent. Undersøkelsen ble gjennomført i tidsrommet 7. januar til 27. januar 2020. 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. De nye regionene er grunnlaget for den geografiske inndelingen av årets undersøkelse. I gjennomsnitt har bedriftene i undersøkelsen 17-18 ansatte. Ikke alle resultatene blir presentert i denne rapporten, men alt brukes i BNLs politiske arbeid.



# Vi bygger Norge

Det skal bygges mer i Norge, men fremtidens byggenæring kommer trolig ved å gjøre byggene mer miljøvennlige og teknologiske smarte, samt infrastrukturen mer avansert. Næringen er på vei inn i et teknologisk og grønt skifte.

Byggenæringen knytter Norge tettere sammen. I 1960 var det litt over 50 000 kilometer fylkes-, riks og europaveier i Norge, men bare 3 700 hadde fast dekke. Nå er det over 93 000 kilometer vei og det er slutt på å telle hvor mange som har asfalt. Der det er, eller har vært, folk har byggenæringen vært først. Når Norge vokser, er litt av forklaringen at næringen greier å bygge bruer, tunneller, hus og arbeidsplasser der det før ikke var mulig.

I 2018 ble det kjørt 46 milliarder kilometer på Norske veier. Det norske sjømat-eventyret hadde ikke vært mulig hvis ikke veiene ut til fiskemottakene var av en slik standard at fisken kom frem før den ble dårlig. Syke kommer raskere frem til sykehus fordi det er bygd tunneller og bruer høyere og dypere enn det som var mulig før. Innovasjon og kompetanse i byggenæringen har åpnet Norge både for verdiskaping og mennesker i hele landet.

## 80 prosent eier egen bolig

Litt under 50 prosent av boligene i Norge er eneboliger, 25 prosent blokk eller leiligheter 20 prosent tomannsbolig/rekkehus og de siste 5 andre boformer. Det spesielle med Norge er at byggenæringen har greid å bygge disse boligene til en pris som gjør at folket eier dem selv. Over 80 eier av oss eier egen bolig. Derfor investerer vi stadig mer i boligene våre. Bad, kjøkken og maling skiftes lenge før det er utslitt. Det har gjort at oppussingsmarkedet i Norge er like stort som nyboligmarkedet, til sammen omsetter disse markedene for over 150 milliarder kroner. Nyboligmarkedet er et av markedene som svinger mest, mens oppussing er stabilt og endrer seg først og fremst i takt med utviklingen i BNP for Norge.

## Alle vil pusse opp, men færre vil gjøre det selv

Den store veksten i oppussingsmarkedet har ikke kommet uten problemer. Fordi husene har blitt mer avansert og økonomien blitt bedre gjør færre oppussingen selv. Selvbyggeren er nesten borte, spesielt i og rundt de store byene. Digitale markedsplasser og stor prisforskjell har gjort at mange forbrukere har åpnet husene sine for aktører med for lav kompetanse og lav skattemoral. De siste årene har økt kontroll og holdningsendringer gjort at for mange faggrupper har utviklingen nå snudd og det svarte markedet synker, men spesielt malere mister fortsatt mange jobber til de useriøse aktørene som skaper seg konkurransefortrinn ved å ikke følge reglene.

## Mer klimavennlige

Boligene våre blir mindre, men øker i kvalitet. Bedre klimaskall holder husene varme, de fleste ser nå på eget bad og kjøkken som en selvfølge, husene brenner mindre og vinduene trekker fordi de er åpne, ikke fordi det bare er ett glass i vinduet. Til tross for at boligene blir mindre, har vi mer plass hver enkelt av oss. Flere bor alene og færre bor i store familier.

## Hyttedrommen

En bolig er for mange ikke nok, nordmenn må ha hytte, og hyttene vokser. Mens den gjennomsnittlige boligen på slutten av 80-tallet var på nesten 175 m<sup>2</sup>, og hytten på litt over 65 m<sup>2</sup>, er det nå trolig bare et tidsspørsmål før hyttene blir større enn 100 m<sup>2</sup> og boligene mindre. Bokvaliteten på hyttene stiger også. Hytter uten vann og strøm blir mindre vanlig, og i tillegg kommer smøreboden, badestampen og badstuen.

## VÅRE 15 BRANSJEFORENINGER

Boligprodusentene

Byggevarerindustrien

Byggmesterforbundet

EBA - Entreprenørforeningen Bygg og Anlegg

Malermestrenes Landsforbund

NAML - norske anleggsgartnere, miljø og landskapsentreprenører

Norsk Eiendom

Rørentreprenørene Norge

Norske Murmestres Landsforening (NML)

Norske Trevarer

Norsk Utleieforening

Takentreprenørene 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