



Byggenæringens fremtidsbarometer

2018

Forord

De siste årene har det vært høy aktivitet og vekst i byggenæringen, og boligmarkedet og anlegg har vært vekstmotorene. Gjennom 2017 var det en markant endring i prisutviklingen i boligmarkedet. Korreksjonen var ventet, men det var knyttet stor spenning til om vi vil se spor av dette i årets medlemsundersøkelse. Svarene fra denne undersøkelsen gir indikasjoner på hvordan bransjenes medlemsbedrifter opplever markedssituasjonen i byggenæringen.

Vi har i år som tidligere år sendt ut til over 3500 daglige ledere i våre bransjeforeninger, og over 1000 bedrifter svart. Vi er klar over at det kan være store forskjeller i ulike markeder, men vi har forsøkt å fange opp trendene ved å se på bransje, fylke og størrelse på bedriftene som har svart. Vi har også intervjuet 10 bedrifter om de samme spørsmålene, og stort sett bekrefter dette vårt helhetsinntrykk når det gjelder markedssituasjonen.

Kanskje det mest markante funnet i årets undersøkelse er at det er svært mange som planlegger å ansette, men som tidligere er det en stor utfordring å få tak i kvalifiserte arbeidstakere. Veldig mange bedrifter satser derfor på lærlinger for å få tilgangen til kvalifiserte arbeidstakere på sikt.

I noen bransjer er det kritisk knapphet både på fagarbeidere og lærlinger. Dette er spesielt de små fagene og i fylker som ikke tilbyr disse fagretningene. Generelt mener bedriftene det er krevende å få tak i lærlinger.

For å få tak i arbeidstakere så ser det ut til at det er mest vanlig å bruke personlige nettverk. Mange løser også mangelen på arbeidskraft ved å leie inn arbeidstakere enten fra andre produksjonsbedrifter eller gjennom bemanningsselskap, og mange ansetter lærlinger etter endt læretid.

Fortsatt er det slik at til tross for optimisme, er forventningene til resultat blant mange bedrifter svært lave. Her er det forskjeller mellom bransjer, men generelt er konkurransen fortsatt tøff og prisene presset.

Næringen er avhengig av mangfold og å være en attraktiv arbeidsgiver for alle talentene. BNL har derfor i årets undersøkelse spurt om kjønnsbalansen i styrene. Bedriftene vi har snakket med bekrefter at de er svært positive til å få flere jenter/kvinner på arbeidsplassene, men flere peker på at særlig innen håndverksfagene så er det en vei å gå.

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

God lesning!



Jon Sandnes
Administrerende
direktør i BNL

Innhold

Forord	2
Sammendrag: Fortsatt høy fart på tynn is	4
Markedssituasjonen i byggenæringen	5
Bedriftenes framtidsutsikter 2009-2018	6
Resultatforventninger	10
Har bedriften planer om å endre antallet ansatte første halvår 2018?	14
Får din bedrift tak i kvalifisert arbeidskraft?	18
Hvordan rekruttere arbeidskraft?	20
Tar bedriftene inn lærlinger?	22
Pris styrer fortsatt tildeling av kontraktene	24
Hindre for investeringer	27
Kvinner i styret	29
Opplevd utvikling i svart arbeid	32
Andre konjunkturmå	34
Konkurser i byggenæringen	34
Renten på vei opp, men fortsatt lav	35
Oljeinvesteringer	36
Arbeidsmarkedet	36
Boligprisutvikling	37
Om medlemsundersøkelsen	40



Sammendrag: Høy fart på tynn is?

Årets undersøkelse viser at optimismen i næringen fortsatt er høy, men forventningene til resultat følger ikke etter. Omlag halvparten av bedriftene forventer at 2018 skal bli bedre enn 2017, og 50 prosent av bedriftene skal ansette flere i løpet av første halvår av 2018.

Det er ikke store forskjeller mellom de ulike bransjene og geografi å spore i denne undersøkelsen med noen unntak. Rogaland kan se ut til å være fortsatt preget av nedturen i 2016, selv om dette ikke gjelder alle bransjer og markeder. Troms er et annet fylke som utpeker seg når det gjelder mindre forventninger til 2018, mens Vest-Agder er mer positiv. Blant bransjene er det bedrifter i Boligprodusentene som forventer at 2018 skal bli bedre enn 2017.

Tiltroen til Norges økonomi er den sterkeste på 10 år. Optimismen strekker seg helt inn i 2019, for både bedriftenes egen økonomi og landets økonomi. Samtidig viser medlemsundersøkelsen at det er flere som er pessimistiske for 2018 enn for 2019 på egen bedrift vegne

Mange av bedriftene i byggenæringen er optimistiske, også når det kommer til forventningene til resultat, men de fleste bedriftene forventer å gå med overskudd mellom 3–6 prosent. Over 20 prosent av bedriftene forventer at de skal gå i null eller med underskudd i 2017, det viser at kon-

kurransen i markedet er stor og prispresset høyt.

Halvparten av bedriftene i undersøkelsen skal ansette, det er en stor økning fra i fjor. Samtidig er det stadig færre som skal nedbemanne. Her er det forskjeller knyttet til størrelser på bedrift og bransje. De største bedriftene ser ut til å planlegge å ansette mer enn de mindre. Samtidig er det flere innen byggevareindustri som svarer at de skal nedbemanne. Byggenæringen er svært lokal og godt markert i en by kan allikevel bety dårlige tider bare noen kilometer unna.

Det har vært stabilt underskudd på å få tak i kvalifisert arbeidskraft de siste årene. Nesten fire av 10 bedrifter får fortsatt ikke tak i fagarbeidere. Bedriftene bekrefter også at dette er den viktigste årsaken til at de holder lærlinger. Det anses som den beste måten å sørge for etterveksten av fagarbeidere på. Knapphet på ansatte, store svingninger i markedet gjør også at behovet for å leie inn er stort. De fleste leier inn fra andre produksjonsbedrifter eller bemanningsbyråer. Dette gjelder alle bransjer.



Markedssituasjonen i byggenæringen

Byggenæringen har vokst mer enn annet næringsliv de siste årene og bedriftene tror på fortsatt vekst. Bedriftene er grunnleggende positiv til fremtiden. I de fleste markedene i byggenæringen er det nå høy aktivitet og selv om prognosene spår noe lavere vekst, er det fra et historisk høyt nivå.

Gjennom 2017 var det en markant endring i prisutviklingen i boligmarkedet. Korreksjonen var ventet og har fortsatt ikke fått store konsekvenser for aktiviteten i markedet ennå, men lavere salg av nye boliger gjør at vi forventer lavere aktivitet enn tidligere år. Boligprisfall og varsel om økt rente mot slutten av 2018 gjør at flere, spesielt i forbrukermarkedet, trolig investerer mindre i bolig. Samtidig går resten av norsk næringsliv godt og arbeidsledigheten har fortsatt nedover. Oljeprisen er høy og fallet i oljeinvesteringene har stoppet. Arbeidsinnvandringen er imidlertid på vei ned og det har vært bygd flere nye boliger enn det var vekst i husholdningene.

Offentlige tiltak som økte investeringer i infrastruktur og mer nødvendig vedlikehold av offentlige bygg, samt innføringen av krav til bruk av lærlinger, har bidratt positivt for mange bedrifter. Bedriftenes ønske om å øke bemanningen ses igjen i at arbeidsledigheten innenfor bygg og anlegg i NAVs statistikk er den laveste siden 2008. At ledigheten ikke har steget mer nasjonalt og at lønnsveksten i 2016 og 2017 ble kontrollert, har bidratt til bedriftene har rom for flere ansettelser, men mange bedrifter sliter med å få tak i kvalifisert arbeidskraft.

Mye av etterspørselen for byggenæringen drives av befolkningsvekst. Det skaper større behov for offentlig infrastruktur, skoler, sykehjem og flere boliger. Endringer i befolkningen er derfor avgjørende for byggenæringen. I etterkant av at Europa åpnet seg gjennomførte utvidelsen mot øst i 2004 har det vært sterkt befolkningsvekst, i stor grad forårsaket av arbeidsinnvandring. Samtidig har fødselstallene holdt seg høye i Norge sammenlignet med sammenlignbare land i Europa og folk lever stadig lengre. Nå er imidlertid befolkningsveksten på vei ned, årsaken er trolig sammensatt, men sterk og stabil økonomisk vekst i mange av de landene vi har rekruttert fra, fallende fødselsrater i Norge og få asylsøkere som trenger bolig reduserer etterspørselen.



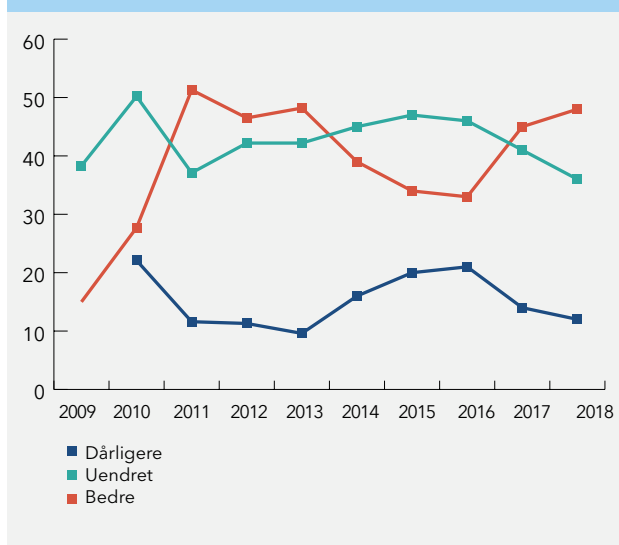
Bedriftenes framtidsutsikter 2009-2018

Bedriftene i byggenæringen er grunnleggende positiv til fremtiden. Siden 2017 har både andelen som er positiv økt, og andelen som forventer dårligere utsikter sunket. I de fleste markedene i byggenæringen er det nå høy aktivitet og selv om prognosene spår noe lavere vekst, er det fra et historisk høyt nivå.

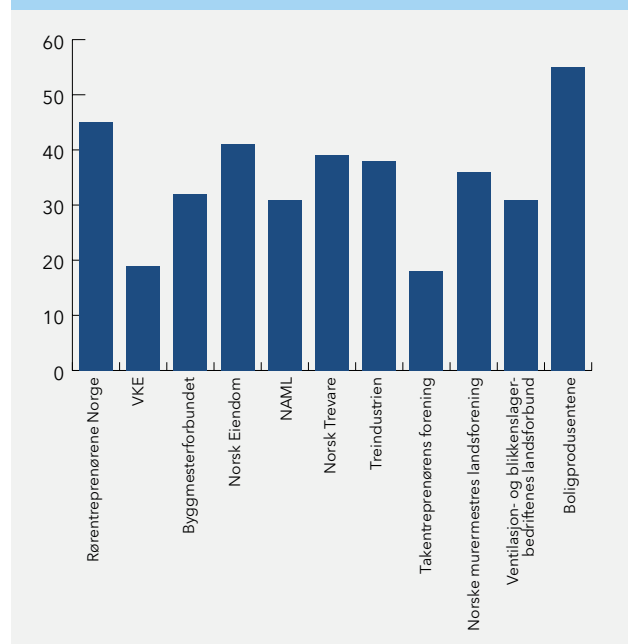
Nesten 50 prosent av bedriftene i undersøkelsen tror at 2018 blir bedre enn 2017. Det kommer etter en periode med sterk vekst i markedet og fallende boligpriser. Denne utviklingen forsterker skiftet vi så i 2017, det er både en oppgang i andelen som tror på bedre tider og en reduksjon i andelen som tror på et dårligere år. Mange delmarkeder er fortsatt sterke og lønnsinntakene fikk god reallønnsvekst i 2017 uten at renten steg. Rentenivå og reallønnsvekst er viktig for forbrukernes evne til å pusse opp og oppgradere boligene sine. Fall i boligprisene ser ikke ut til å ta optimismen bort fra næringen som helhet. Infrastrukturmarkedet har hatt en svært sterk vekst og de politiske signalene tilsier at den veksten skal fortsette. Samtidig er det markedet relativt smalt i antall bedrifter som ofte er spesialiserte innenfor infrastruktur og dermed ikke påvirkes av svingningene bolig- og oppussingsmarkedet.

For alle bransjer er det klart flertall for at 2018 blir bedre enn 2017. På bransjenivå er det bedrifter som er tilknyttet Boligprodusentene som er mest optimistiske. Til tross for fallende boligpriser har mange av de grunnleggende vekstfaktorene i boligmarkedet ikke endret seg. Det er fortsatt befolkningsvekst, urbanisering, reallønnsvekst og lavt rentenivå. Samtidig var det tendenser til at markedet stabiliserte seg mot slutten av 2017 og aktiviteten for pågående prosjekter har holdt seg oppe. Bedriftene i Rørentreprenørene Norge er nest mest optimistisk, men først og fremst er det medlemmene i VKE (Ventilasjon, Kulde og Energi) og TEF (Taketreprenørenes Forening) som er mindre optimistiske enn de andre bransjene.

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



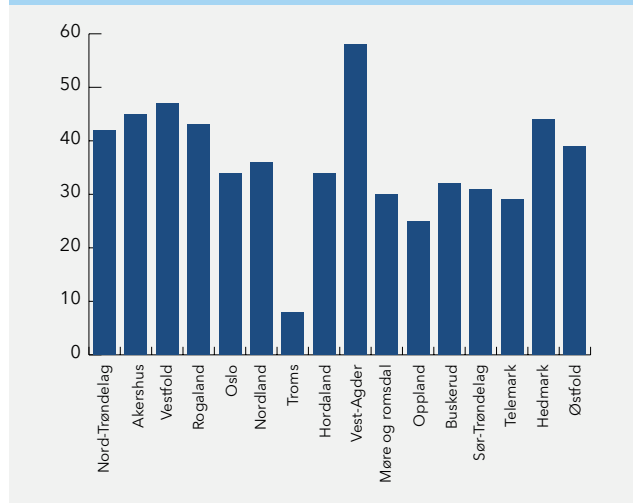
Figur 2. Sammenlignet med året før hvilke forventninger har du til følgende: Egen bedrifts økonomi for dette året. Netto bedre minus dårligere - bransjefordelt



Bedriftene fra NAML (Norske Anleggsgartnere, miljø og landskapsentreprenører) har opplevd en sterk vekst. Årsaken til at de ikke er like optimistiske kan skyldes at de sliter med å få tak i kvalifisert arbeidskraft for ytterligere vekst.

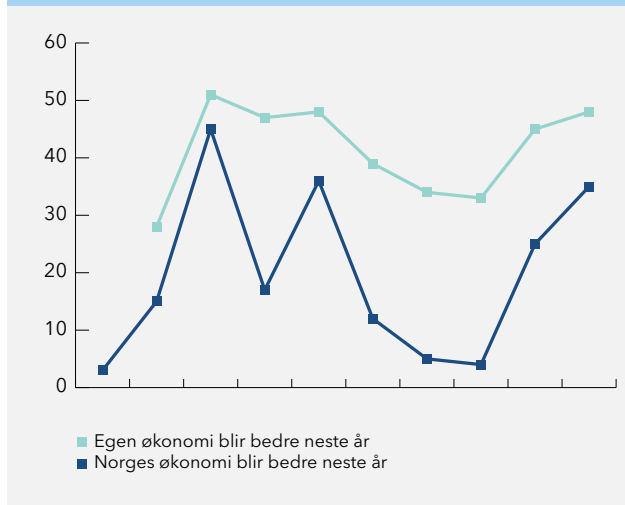
Optimismen er sterk i hele landet og ingen regioner skiller seg markant fra de andre, men 28 prosent av bedriftene i Troms fylke ser ut til å ha mindre fremtidsstro enn resten av landet, så selv om 36 prosent tror på et bedre år blir netto-tallet lavt. Det ser imidlertid ikke ut til å være et regionalt problem, bedriftene i Nordland er omtrent på landsgjennomsnittet. På den positive siden skiller Vest- Agder seg ut, det etter flere år med noe lavere aktivitet. Bedriftene i Vestfold er også mer positive enn landsgjennomsnittet.

Figur 3. Sammenlignet med året før hvilke forventninger har du til følgende: Egen bedrifts økonomi for dette året. Netto bedre minus dårligere - fylkesfordelt.



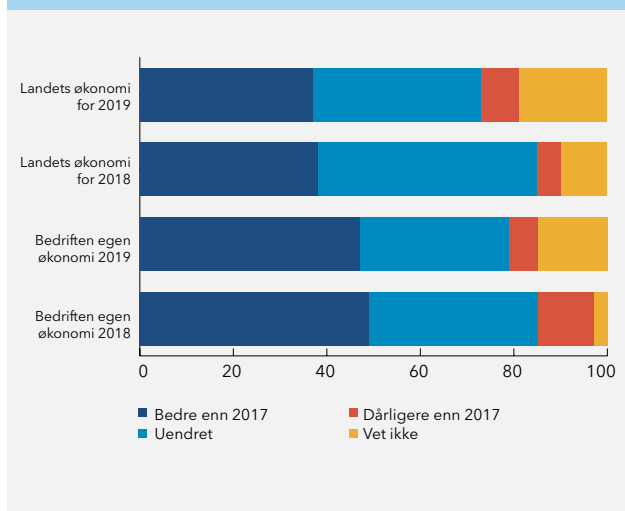
Fra å ha forventninger til Norges økonomi på et bunnivå i 2016, snudde det i 2017 og nå er forventningene de nest sterkeste på 10 år. Bare i 2011 har flere bedrifter trodd at Norges økonomi blir bedre neste år. Dette representerer en svært sterk optimisme. Dagens flertall i Stortinget har forpliktet seg til å bevilge mye penger til infrastruktur og det brukes fortsatt mye på vedlikehold og investeringer i offentlige bygg. Kommuneøkonomien, som er svært viktig for mange bedrifter i distriktene er også sterkere enn på lenge. Dette merker bedriftene gjennom flere oppdrag og prosjekter.

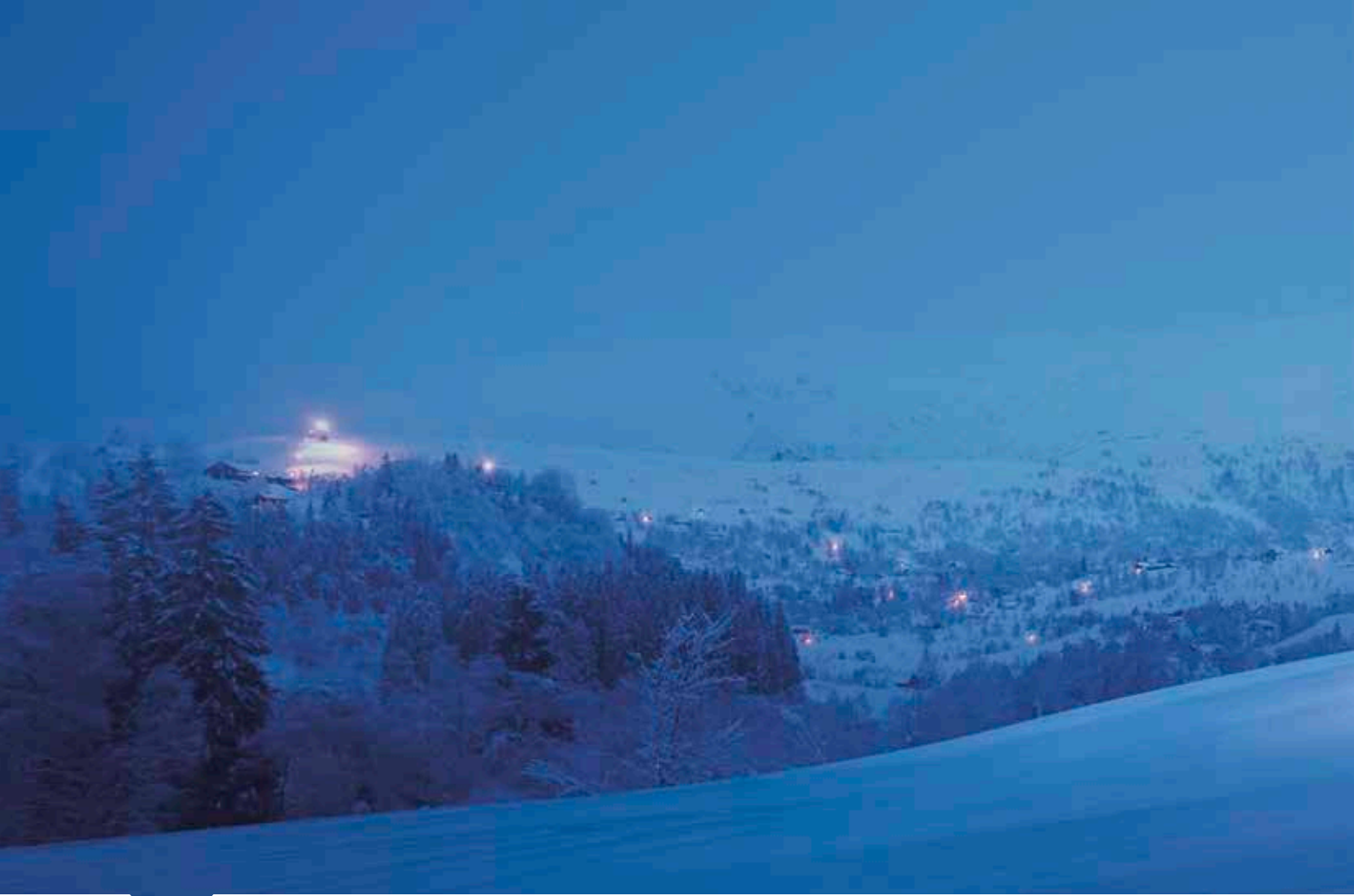
Figur 4. Sammenlignet med året før hvilke forventninger har du til følgende: Egen bedrifts økonomi for dette året og landets økonomi - andel bedre



Optimismen strekker seg helt inn i 2019 for både bedriftenes egen økonomi og landets økonomi. Samtidig viser statistikken at det er flere som er pessimistiske for 2018 enn for 2019 på egen bedrift vegne, men for landet er andelen som tror på dårligere tider marginalt større i 2019 enn 2018. Det henger trolig sammen med at både leverandører og boligprodusenter tror at boligprisene vil snu og at nyboligmarkedet derfor vil komme sterkere tilbake i 2019. Samtidig har Norges Bank allerede nå varslet at renten skal opp. Etterspørselen i industrien ser ut til å ta seg opp og dermed også markedet for private næringsbygg.

Figur 5 Sammenlignet med 2017, hvilke forventninger har du til følgende:





Et moderne hytteeventyr

Den første hytta ble tegnet på kontoret i garasjeloftet til Arve Noreng i 2012. I dag er Leve Hytter en gründersuksess lokalisert på Øyer med 9 årsverk og omsetning på rundt 165 mill.

– Jeg har vært i byggebransjen så å si hele livet. Startet tidlig som hjelpearbeider i entreprenørbedriften der min far jobbet, og ble etter hvert ingeniør. På et tidspunkt var jeg lei av pendling og ønsket å starte noe lokalt på Øyer, sier Arve Noreng som er daglig leder av Leve Hytter.

Arve Noreng gikk sammen med Stig og Stein Plukkerud som begge hadde lokal tilknytning på Hafjell.

Hytter for alle

– Vår forretningsidé var at hyttene skulle være moderne, arkitektonis-

ke pene, konkurransedyktige priser, rasjonelt byggesystem og ikke minst vi ønsket å senke terskelen for å bygge moderne hytter, sier Noreng.

De første hyttene var mer tradisjonelle i uttrykket, men etter et møte med Einar Jarmund i Jarmud/Vignæs arkitekter i 2013 ble hyttemodellen Vy utviklet. Disse hyttene ble en stor suksess og i 2016 opprettet de også Leve Montasje.

– Dette var en viktig avgjørelse for oss, fordi vi trengte å ha kontroll på produksjonen med så stor vekst.

Sterk vekst

Arve Noreng og resten av teamet traff markedet. Bedriften ble kåret til Gassellevinner i Oppland i 2017, og hadde en sterk omsetningsvekst og resultat.

– Penger har aldri vært målet, men å skape noe og ha en kreativ arbeidsplass hvor alle sammen betyr noe. Forventningene til 2018 er at vi retter ryggen og flater ut. Nå som firmaet har blitt så stort, er det behov for det. Markedet er der, men vi vil satse på et større geografisk område enn det vi har i dag, sier Noreng.



Foto: Leve Hytter

Noreng tror at hyttedrømmen står sterkt i Norge og vil fortsatt gjøre det fremover.

Truffet tidsånden

– Jeg tror vi har truffet tidsånden. Flere bor i byer og trangere, og det ser ut til at disse heller ha en hytte å reise til - gjerne med toget, enn en villa, men beliggenheten er viktig - og opplevelsene som bør være rett utenfor hyttedøren, sier han.

Største utfordring er å få tak i dyktige fagfolk, både i administrasjonen og snekkere. Jeg vil påstå at det har vært utdannet for få i fagfolk i byggebransjen de senere år.

Det er mange som går med gründerdrøm i magen, og starter opp en bedrift, men det er dessverre

også gjerne de første årene som er de tøffeste. Det viser også konkurrsstatistikken.

– Jeg tror det er veldig viktig å satse på noe du selv har god kunnskap om, og det er også en stor fordel å kjenne folk. Alle som har startet for seg selv, vet at man må uansett jobbe hardt, så det er viktig å vurdere hva du har råd til å tape og heller gå trinn for trinn.

Selv mener han at de som har plan B er pyser.

– Gå «all in», er mitt råd, og ikke minst sørg for å ha litt flaks. Med det mener jeg å være på rett sted til rett tid. Det er viktig å se etter mulighetene og være optimistisk, avslutter Noreng.



Navn: Arve Noreng

Stilling: Daglig leder i Leve Hytter

Årsverk: 9 i Leve Hytter (og 27 i Leve Montasje).

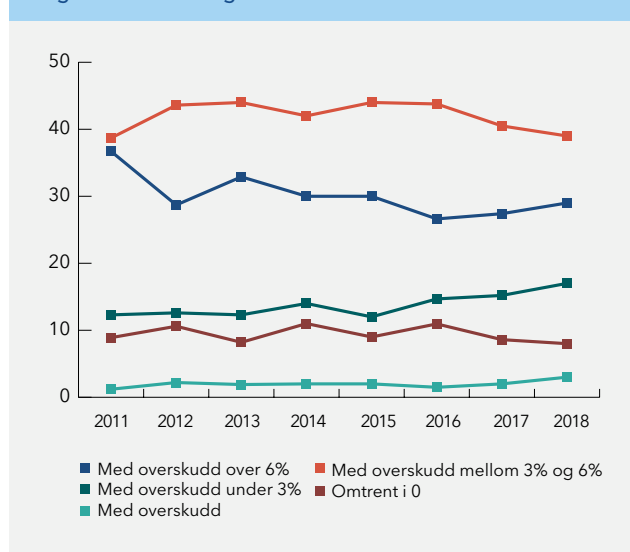
Omsetning: 165 millioner i Leve Hytter (25 millioner i Leve Montasje).

Resultatforventninger

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

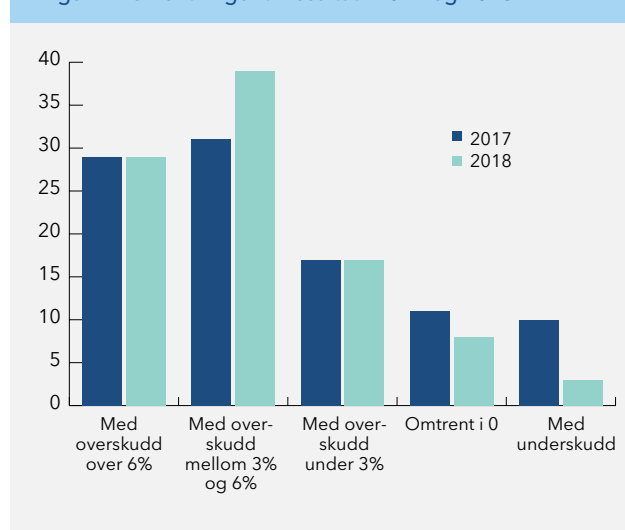
Det er en vekst i andelen bedrifter som tror på overskudd over 6 prosent og på overskudd mellom 3 og 6 prosent. Summen av bedrifter som forventer å gå omtrent i null eller med underskudd er stabil fra 2017 til 2018. Bedriftenes fokus på resultat er ikke alltid like sterkt i næringen og med lav egenkapital og stor omsetning kan relativt lave resultater gi en sterk egenkapitalavkastning.

Figur 6. Forventninger til resultat i 2018



Mange av bedriftene i byggenæringen er svært optimistiske, også når det kommer til forventningene til resultat. Bedriftene forventer å gå med overskudd mellom 3 – 6 prosent, men i praksis er det mer et mål enn en troverdig forventning. Over 20 prosent av bedriftene forventer at de skal gå i null eller med underskudd i 2017. Det er trolig relativt nært den reelle resultatfordelingen. Det er et høyt andel og er en av flere årsaker som vi skal komme tilbake til senere i rapporten på hvorfor mange bedrifter går konkurs.

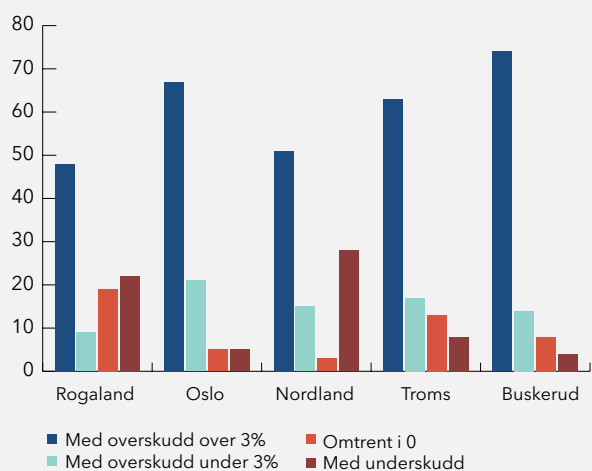
Figur 7. Forventninger til resultat i 2017 og 2018



I Nordland og Rogaland er det flest bedrifter som forventer underskudd. Situasjonen i Rogaland har lenge vært krevende og marginene har vært presset. For Nordland kan det se ut som om det er bedring på vei. Svært mange bedrifter tror 2018 blir bedre enn 2017, men fra et lavt økonomisk nivå. I Troms er situasjonen tilsynelatende motsatt, hvor forventningene til resultat er bedre enn gjennomsnittet, men fremtidsutsiktene dårligere enn gjennomsnittet. Oslo og Buskerud er de andre fylkene som skiller seg ut med positive resultatforventninger til 2017.

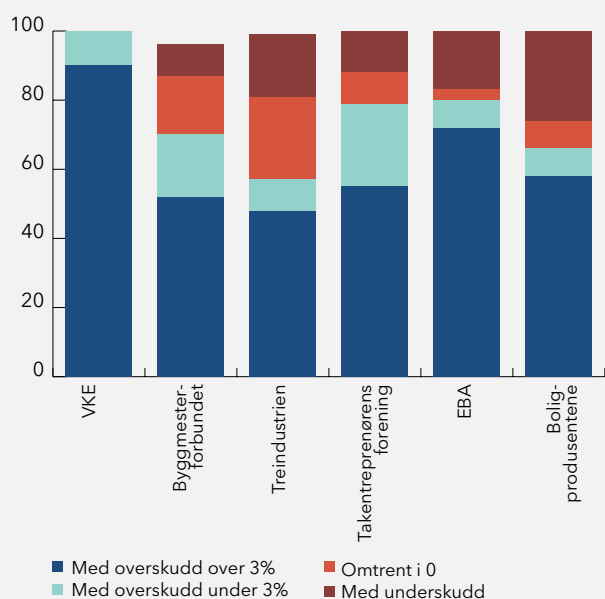
Som ventet er det eiendomsselskapene i Norsk Eiendom som har høyeste forventninger til resultat, men også VKEs bedrifter hadde svært høy andel bedrifter med forventninger til resultat over 3 prosent. Det er trolig noe av årsaken til at VKE har en så lav andel bedrifter som tror 2018 blir bedre enn 2017. I motsatt ende er det bedrifter tilknyttet Treindustrien og Boligprodusentene vi finner de største andelene med forventninger om underskudd.

Figur 8. Hva tror du driftsresultatet etter skatt blir for din bedrift i 2017? - fylke.



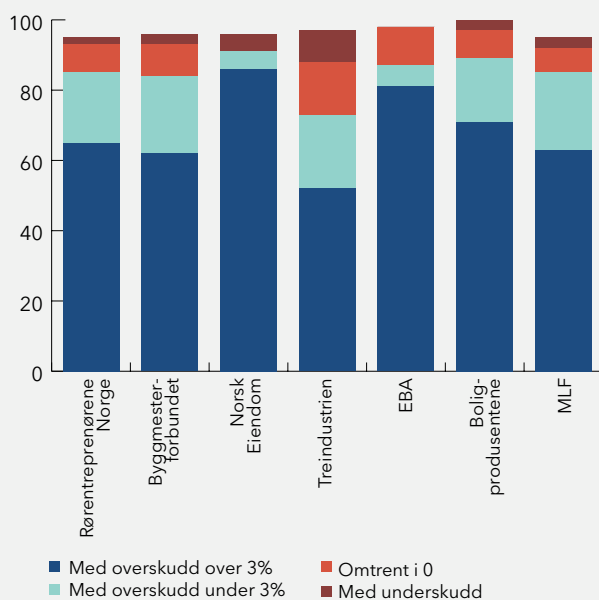
Norsk treindustri har lenge opplevd et sterkt prispress samtidig som rammebetingelsene, spesielt rundt transport av ferdige varer har vært dårligere enn f.eks. i Sverige. Det har ført til et svært skjevt konkurransebilde. For Boligprodusentene ble 2017 et krevende år med fallende boligpriser noe som ikke overraskende gir utslag i at nesten 24 prosent av bedriftene forventer at de gikk omtrent i null eller med underskudd i 2017.

Figur 9. Hva tror du driftsresultatet etter skatt blir for din bedrift i 2017? - bransje.



Forventningene til resultat for 2018 er som omtalt tidligere høyere enn 2017, uten at det betyr at markedet har blitt bedre. Forventningene er også for 2018 lavest i Treindustrien, men også i Byggmesterforbundet og bedrifter tilknyttet Maler- og byggtapetsermestrenes Landsforbund (MLF) er resultatforventningene lave. Hos Boligprodusentene som hadde den høyeste andelen med forventninger om resultat i 2017, har forventningene til resultat snudd og bare 3 prosent forventer å gå med underskudd, noe som er omtrent på gjennomsnittet for undersøkelsen.

Figur 10. Hva tror du driftsresultatet etter skatt blir for din bedrift i 2018? - bransje.





Stor interesse for treprodukter

Midt i hjertet av Nord-Østerdal ligger Alvdal Skurlag som er en av landets største produsenter av prosjektleveranser av trelast til utvendig bruk. – Vi merker at tre er populært også hos de som skal bygge større bygg, sier Roar Voll som er daglig leder.

Ved siden av trelastproduksjonen, har Alvdal Skurlag også en byggevarebutikk. De har også fusjonert med Materialbanken som medfører at de også kan tilby elementbygg i tømmer, spontak, laftetømmer samt kundetilpassede produkter knyttet til restaurering og håndverk.

Alvdal Skurlag AS ble stiftet i 1955 som ett andelslag med lokale eiere. Grunnlaget for etableringen av bedriften var eiernes ønske om å ha et lokalt sagbruk som skulle kjøpe sagtømmer fra Nord-Østerdalen. I dag har aksjeselskap ca. 600 eiere. Glommen Skogeierforening og Alvdal Kommune eier tilsammen over 50% av aksjene. Resten er fordelt på lokale skogeiere, grunneierlag og sparebanker.

– Teknologitviklingen gjorde

etterhvert vår saglinje ulønnsom, den ble nedlagt i 2010. Avsetning av tømmeret er sikret ved at vår hovedeier Glommen Skogeierforening, også har ett stort eierskap i Moelven, sier Voll.

Voll forventer at 2018 blir bra

– Vi forventer større etterspørsel. Når norsk økonomi går bedre, så tror jeg også at nordmenn vil fortsette å pusse opp og vedlikeholde mer. Jeg har registret at det er en nedgang i boligbyggingen, men tror at både at hyttemarkedet blir større og eneboliger er også ganske konstant.

Voll merker også at det er større etterspørsel etter å bruke tre blant offentlige byggherrer.

– Flere skoler og barnehager skal også ha trefasader. Vi merker

også etterspørsel etter produkter som tåler råte pga klimaendringene. Det dukker stadig opp spørsmål om dette. Innenfor rehabiliteringsmarkedet er mitt inntrykk at mange bytter hele kledninger enn bare å lappe på, sier han.

En liten hemske er all snøen som har dalt i år. – Det kan forsinke noen prosjekter, sier han, men legger til at de har stor pågang av forespørslar.

Det er Østlandet som er hovedmarkedet til bedriften.

– Vi leverer fra Halden/Kristiansand i sør og opp til Trondheim langs hovedferdselsårene. Folk bygger hus og det bygges ut – og det går stort sett i tre. Vi merker stor etterspørsel etter gode miljøprodukter og produkter som tåler råte pga. klimaendringene, sier Voll.



Foto: Alvdal Skurlag

Vil ansette, men vanskelig å få tak i kvalifisert arbeidskraft

Isotak bygg AS opplever et godt marked, men sliter med å få tak i faglært arbeidskraft. – Markedet og forespørslene er der, sier daglig leder Tilian Tahon.

Alvdal Skurlag er prisgitt internasjonal handel siden de er avhengig av import av tre. Samtidig går det noe eksport ut tilbake til Sverige.

– Vi sitter langt unna det europeiske markedet så eksport utgjør bare 3-4 prosent. Det viktigste er å ha gode kunder her i Norge, avslutter Voll.



Navn: Roar Voll

Stilling: Daglig leder i Alvdal Skurlag

Årsverk: 67 i Alvdal og 15 i Vingelen

Omsetning: 240 millioner

Isotak Bygg AS var et familieeid tak-entreprenørfirma som ble stiftet i 1993 under navnet Isotak AS etter at Isola la ned den delen av virksomheten. I 2012 startet Tilian Tahon som daglig leder. Med bakgrunn som tømrentreprenør, inkluderte han en egen tømmer/snekkeravdeling i bedriften. Og skiftet navn til Isotak Bygg AS.

I dag er Isotak Bygg AS et frittstående tak- og tømrentreprenør som holder til på Skui i Bærum.

– Vi får mange forespørslers fordi bedriften har et kjent navn i markedet – slikt sett er vi i en unik posisjon og har lite behov for å drive aktiv markedsføring, sier Tilian Tahon.

Isotak Bygg skal ansette flere fremover.

– Vi har blant annet ansatt en som bare skal jobbe med å regne på oppdrag fordi det har vi ikke hatt tid til, sier han videre.

Flere lærlinger

Isotak Bygg har fortiden to taktekerlærlinger og en tømmerlærling i ansatt og en som skal ta fagprøve i februar.

– Vi har en avdeling på Lillehammer også. Der har vi en taktekerlærling, og en som skal opp til fagbrev løpet av sommeren.

Tahons største bekymring er å få tak i kvalifisert arbeidskraft. De trenger fagarbeidere og prosjektle-

dere for å kunne vokse ytterligere.

– Markedet og forespørslene er her - men det er vanskelig. Vi har forsøkt ulike rekrutteringsselskaper, men har kommet frem til at det beste er å utvikle egne gjennom lærlingordningen. Problemet er at vi ikke kan ta inn for mange fordi det vil gå utover kvaliteten på opplæringen, sier han.

Har konkurransen fra utenlandske bedrifter fått konsekvenser?

Nei merker ikke dette – men vi holder oss også unna anbudstjenester, fordi der har vi stort sett dårligere erfaringer. Vi prøver å velge kunder som vi har referanser på, avslutter han.



Navn: Tilian Tahon

Stilling: Daglig leder i Isotak Bygg AS

Årsverk: 22

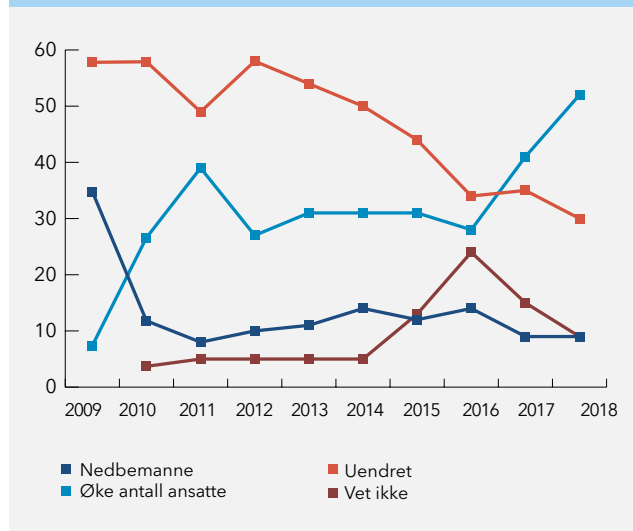
Omsetning: 20 millioner

Har bedriften planer om å endre antallet ansatte første halvår 2018?

Vår undersøkelse viser at mange skal ansette i løpet av første halvår av 2018. Arbeidsledigheten i byggenæringen registrert hos NAV falt igjennom 2017, og vi må tilbake til 2007/2008 for å finne like lav ledighet på samme tidspunkt. Andelen sysselsatte målt av SSB i byggenæringens utførende del (NACE 41-43), har også økt markant i perioden.

Etter en relativt stabil utvikling i perioden 2012-2016 har forventninger til antall ansatte forsterket skiftet fra 2017. Hele 52 prosent av bedriftene svarer at de har planer om å ansette flere første halvår 2018, og den laveste andelen målt noen gang planlegger å nedbemanne. Til sammenligning var det bare i overkant av 38 prosent av bedriftene som planla å øke bemanningen i 2011, forrige gang fremtidsoptimismen var like sterk i næringen.

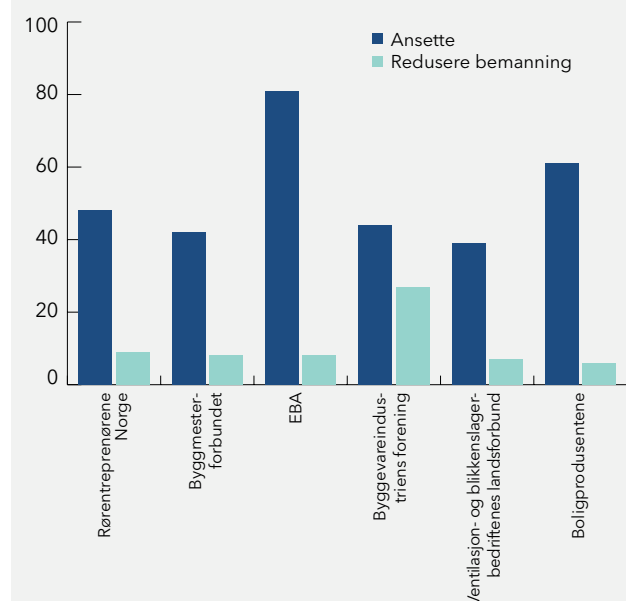
Figur 11. Har bedriften planer om å endre antall ansatte første halvår 2018?



Entreprenørforeningen Bygg og Anlegg - EBA som organiserer de største entreprenørene og de fleste av selskapene i undersøkelsen som bygger infrastruktur er det over 80 prosent av bedriftene som planlegger å øke bemanningen i første halvår. Litt overraskende er

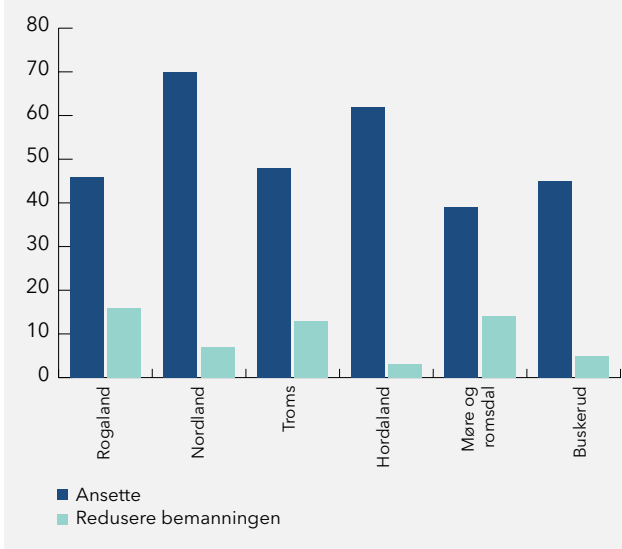
det medlemmene i Byggevareindustrien som har den høyeste andelen som planlegger nedbemanning. Konkurransen i byggevaremarkedet er stor, og kravene til økt effektivitet og produktivitetsutvikling er konstante. Samtidig er de blant bransjene som er tettest på konkurransen fra import. Til tross for forventninger om svake resultater i 2017 og spådommer om fallende boligpriser ser det ikke ut som at bedriftene i Boligprodusentene har planer om å redusere bemanningen. Det er i alle bransjer større andel bedrifter som skal ansette enn som skal nedbemanne. Arbeidsledigheten i byggenæringen har vært fallende og sysselsettingen stigende igjennom 2017.

Figur 12. Har bedriften planer om å endre antall ansatte første halvår 2018? - bransje.



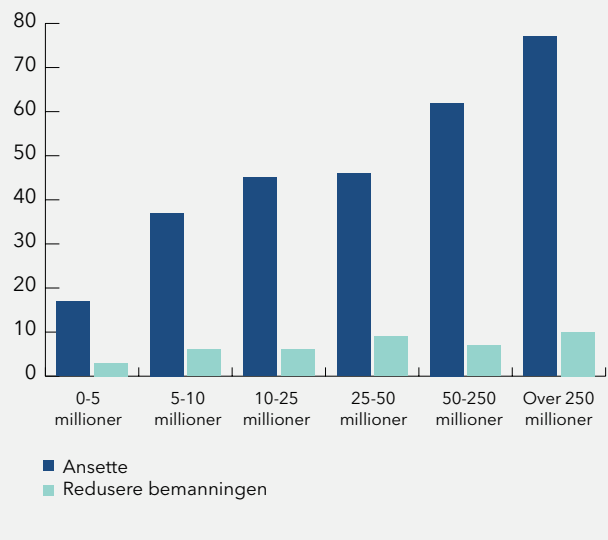
I årets undersøkelse er det som de to siste årene Rogaland som har flest bedrifter som har planer om å redusere bemanningen. Andre kystfylker som Møre og Romsdal og Troms har også høy andelen. Igjen ser det imidlertid ikke ut til at dette er regionale trekk, men lokale fylkesvariasjoner. Samtidig er det i alle fylker en klar overvekt av bedrifter som skal ansette. Det betyr trolig at mange av de ansatte som mister jobben vil kunne finne tilsvarende arbeid i nærmiljøet.

Figur 13. Har bedriften planer om å endre antall ansatte første halvår 2018? - Utvalgte fylker



Fire av fem bedrifter som omsetter for over 250 millioner, uavhengig av bransje, har planer om å øke bemanningen, viser årets undersøkelse. Det er også i den gruppen det er størst andel som skal redusere bemanningen, 10 prosent. Store bedrifter tar lavere risiko når de ansetter enn f.eks. en bedrift som utvider fra 4 til 5 ansatte. Samtidig er resultatene i undersøkelsen et klart signal om at veksten i antall ansatte i næringen trolig vil være størst i de største bedriftene.

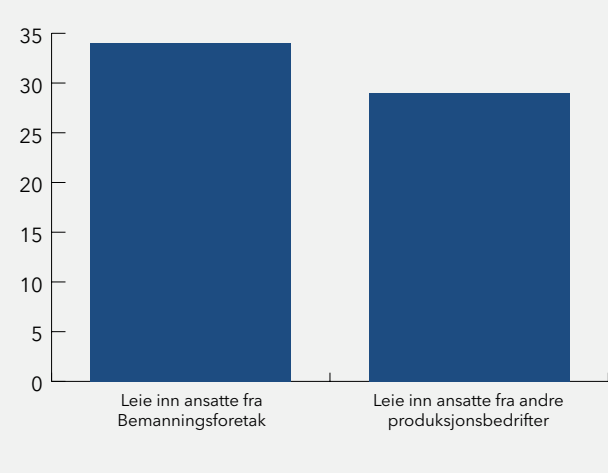
Figur 14. Har bedriften planer om å endre antall ansatte første halvår 2018? - Fordelt etter størrelse



Innleie

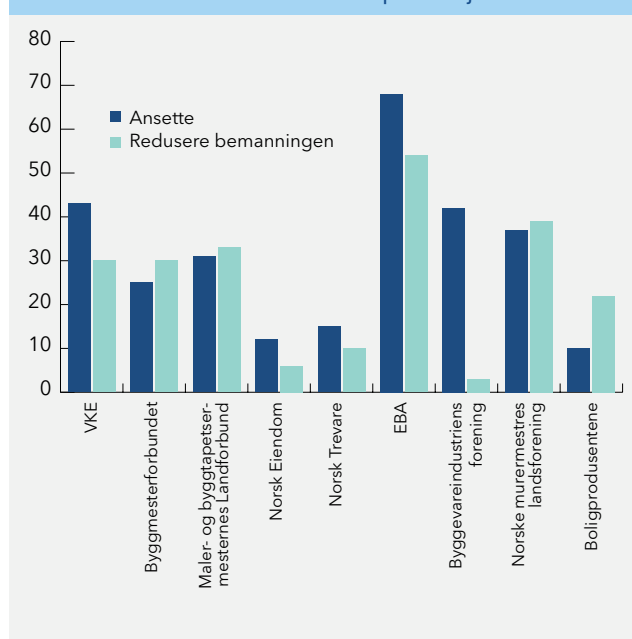
Den raskeste måten for mange bedrifter å endre antall ansatte er å leie inn arbeidskraft. Enten fra bemanningsbyrå eller fra andre produksjonsbedrifter. Til tross for at over 50 prosent av bedriftene planlegger å ansette flere, tror også nesten 30 prosent at de trenger å leie inn ansatte. Kategoriene er ikke gjensidig utelukkende. Andre produksjonsbedrifter brukes av mange, men størst andel bedrifter skal leie inn fra bemanningsbyråene. Undersøkelsen har ikke spurt om dette tidligere og det er derfor ikke mulig å vise en historisk utvikling av svarene.

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



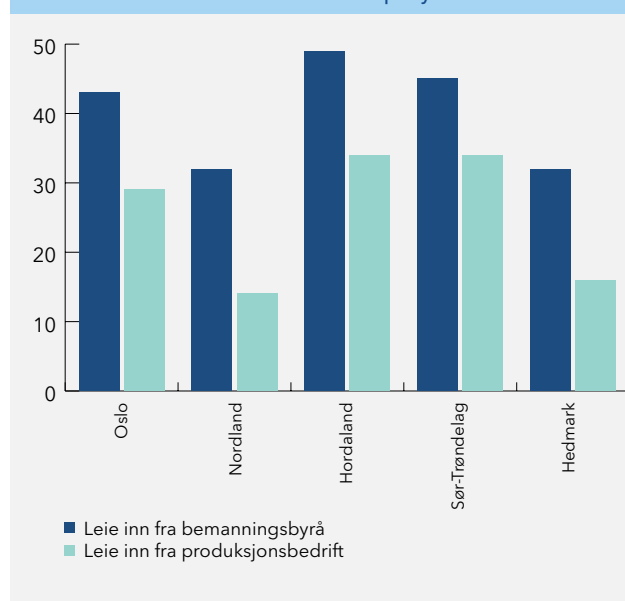
Spesielt innenfor industribedriftene er det innleie fra bemanningsforetak som er det vanligste, men også hos takentreprenørene planlegger bedriftene å bruke bemanningsbyråene. Takentreprenørene var også blant de bransjene som skulle ansette flest, så der kan de se ut som det er mangel på arbeidskraft og dermed ikke "overskudd" i andre produksjonsbedrifter som kan lånes. Svar fra bedriftene i Boligprodusentene, Byggmesterforbundet, MLF og Norske Murmestres Landsforening (NML), er det flere som planlegger å leie inn fra andre produksjonsbedrifter, enn fra bemanningsbyrå. Bedriftene i EBA har den høyeste andelen som planlegger å leie inn fra andre produksjonsbedrifter, men en enda høyere andel som skal leie inn fra bemanningsbyrå.

Figur 16. Andel bedrifter som planlegger å leie inn ansatte første halvår 2018 - fordelt på bransje.



Det er i fylkene med de største byene, samt fylkene rundt Oslo andelen som planlegger å bruke bemanningsbyrå er størst. Men også i fylker som Nordland og Hedmark er andelen som skal bruke bemanningsbyrå vesentlig høyere enn i landsgjennomsnittet. Det henger trolig sammen med knapphet på arbeidskraft i den lokale arbeidsmarkedsregionen og bedriftene må derfor ut av fylket for å finne arbeidskraft.

Figur 17. Andel bedrifter som planlegger å leie inn ansatte første halvår 2018 - fordelt på fylke



Bedriftene med lavest omsetning har en stor overvekt av innleie fra andre produksjonsbedrifter, men andelen som skal bruke bemanningsbyrå er sterkt stigende med størrelsen. Skiftet ser ut til å skje på ca. 25 millioner i omsetning. Samtidig er det nesten 30 prosent av de største bedriftene som planlegger å leie inn fra andre bedrifter.

Figur 18. Andel bedrifter som planlegger å leie inn ansatte første halvår 2018 - fordelt på størrelse

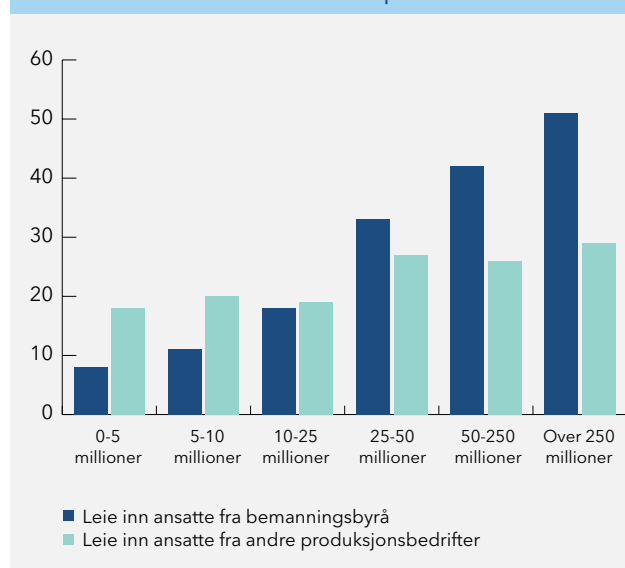




Foto: Timberbygg AS

Satser på kompetanse

Timberbygg AS holder seg i enebolig- og rehabiliteringsmarkedet, og trives med det. – Prosjektene vi tar er stort sett så kompliserte at vi unngår konkurranse fra useriøse aktører, sier Anders Øiaas, daglig leder i bedriften.

Timberbygg AS holder til i Trondheim og ble etablert i 2011. I tillegg til å være daglig leder er Anders Øiaas Oldermann i Trondheim byggmestrelaug, styreleder i Opplæringskontoret og styremedlem i NHOs SMB-forum.

– Vi er fire medeiere i Timberbygg, og satser veldig på kvalitet og kompetanse. Derfor utdanner vi også de ansatte til å bli byggmestre, sier Øiaas, og legger til at blant de 22 årsverkene så er 9 byggmestre, 11 fagarbeidere og så ha de to lærlinger.

Mange gamle hus

Det er mange gamle hus i Trondheim og Timberbygg har opplevd å ha et stort marked innenfor rehabiliterings- og tilbyggsprosjekter.

– I disse prosjektene kreves det ofte mye byggherreoppfølging, og da er det en stor fordel at vi har tilstrekkelig kompetanse ute på prosjektene. Det blir mye rådgivning og mye veiledning av kundene, sier han.

Alle eierne er utdannet byggingeniører og innehar svennebrev som

tømrere, og har lang erfaring som blant annet anleggsledere før det startet for seg selv.

Fullle ordrebøker

Når det gjelder forventningene til 2018 så er de høye.


– Vi har en ordresreserve som er større enn siste års omsetning. Vi har to langtidsprosjekter og fullbooka frem til august. Mengden med forespørsler til oss har økt betydelig, sier Øiaas videre.

Øiaas tror det gode markedet henger sammen med at det er en fortettingsstrategi i Trondheim, så det må bygges i eplehager og det må bygges om, og i stor grad har man gjennom flere gode målrettede tiltak fått bukt med svart arbeid.

– I Trondheim ble uropatroljen etablert, og det har bedret markedet betydelig. I tillegg har vi «Tett på Trondheim» som også er også veldig bra, avslutter Øiaas.

(Prosjektet «Tett på Trondheim» ringer Skatteetaten til alle som er nye

navn i matrikkelen og alle som har sendt inn byggesøknader eller som har kjøpt nye leiligheter og boliger og gir anbefalinger på hvordan man skal velge en seriøs håndverker. Red. anm.)



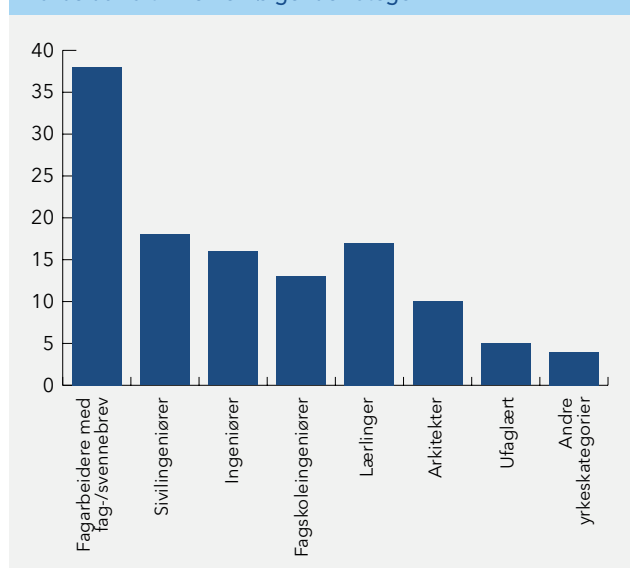
Navn: Anders Øiaas
Stilling: Daglig leder i Timberbygg AS
Årsverk: 22
Omsetning: ca 31 millioner

Får din bedrift tak i kvalifisert arbeidskraft?

Gjennomgående er det knapphet på kvalifisert arbeidskraft. 38 prosent av bedriftene får ikke tak i ansatte med fag-/ og svennebrev.

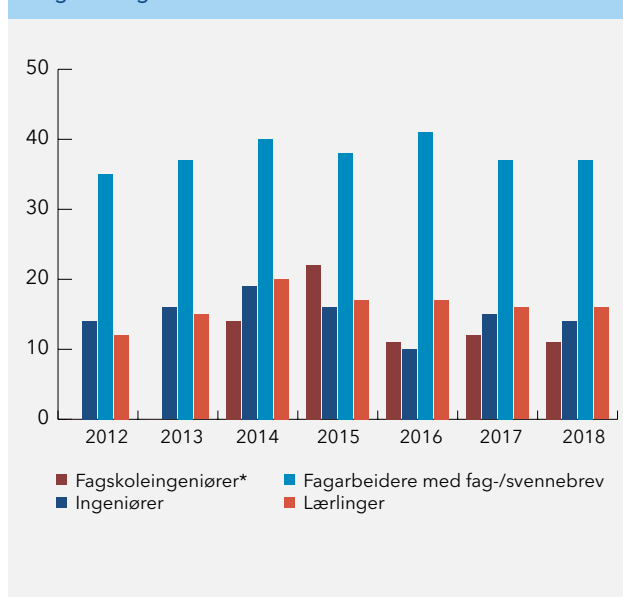
17 prosent av bedriftene får ikke tak i lærlinger. Det er en relativt høy andel, men senere i rapporten kommer det tall som viser at lærlinger er svært ettertraktet. Mange bedrifter har også forsøkt å ansette ingeniører og arkitekter uten å lykkes.

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



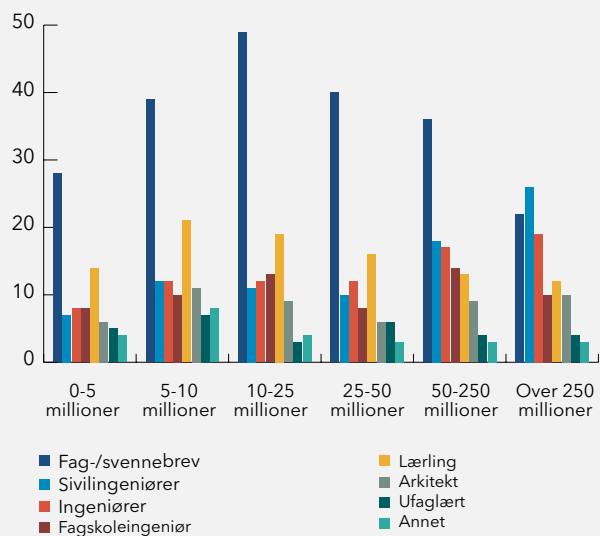
Tilgangen på kvalifisert arbeidskraft har tilsynelatende i liten grad endret seg i perioden, spesielt liten er endringen fra 2017 til 2018. Selv om relativt mange ikke fikk tak i fagarbeidere med fag-/svennebrev er andelen lavere enn i perioden 2014-2016. Til tross for at flere bedrifter opplever at det stilles krav til andel lærlinger og fagarbeidere ser det ikke ut til å overføres til økt knapphet på arbeidskraften.

Figur 20. Andel som ikke fikk tak i kvalifisert arbeidskraft 2012-2018 * I 2012 og 2013 ble det ikke spurt om fagskoleingeniører



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

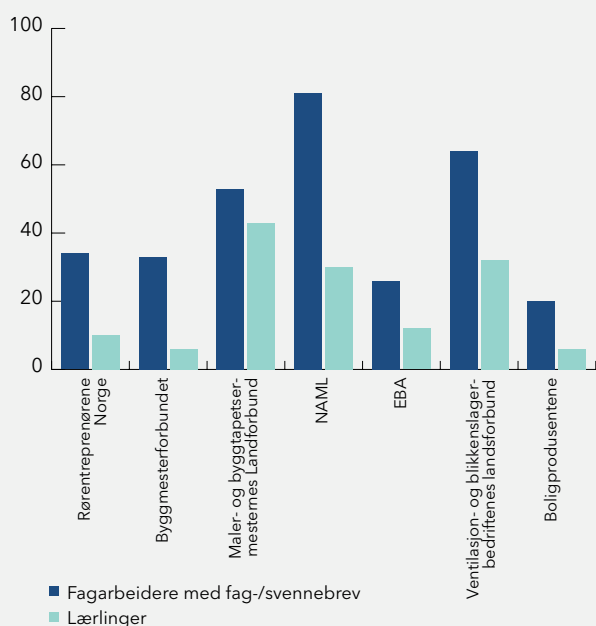
Figur 21. Andel som ikke fikk tak i kvalifisert arbeidskraft - størrelse.



I alle fylker er det bedrifter som ikke får tak i kvalifisert arbeidskraft. Spesielt vanskelig er situasjonen i Møre og Romsdal der halvparten av bedriftene som forsøkte ikke fikk tak i kvalifiserte ansatte med fag-/svennebrev, det er også problemer med å få tak i lærlinger i Møre og Romsdal. Østfold og Akershus er de andre fylkene hvor det er mangel på kvalifiserte lærlinger.

Hos anleggsgartnerne og blant takentreprenørene er det størst andel som har forsøkt, men ikke fått tak i kvalifiserte ansatte fag-/svennebrev. Blant bedrifter i Norsk Eiendom, EBA og i Byggevareindustrien er færrest som ikke har fått tak i kvalifiserte fagarbeidere. Når det gjelder lærlinger er det MLFs og TEFs medlemmer som har størst problemer med å rekruttere, mens det er større tilgang av lærlinger for medlemmer i Byggmesterforbundet og Boligprodusentene.

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



38 %
sliter med å få tak i ansatte med fag- og svennebrev.

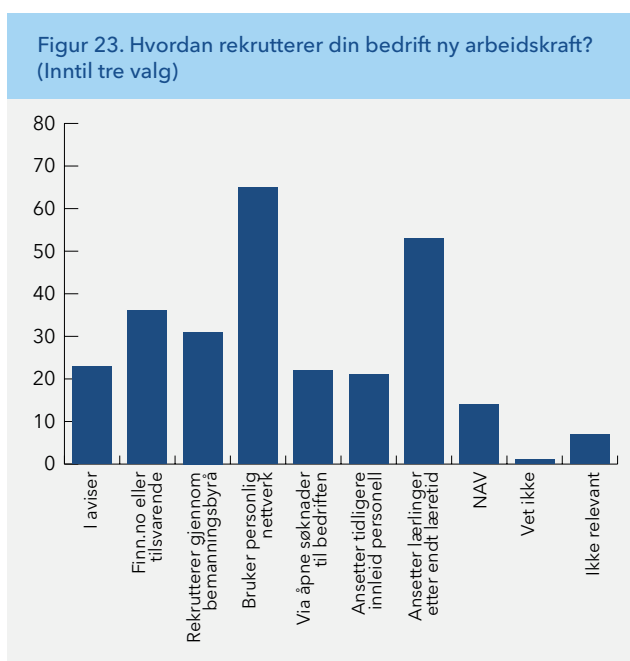
17 %
sliter med å få tak i lærlinger.

Hvordan rekrutterer arbeidskraft?

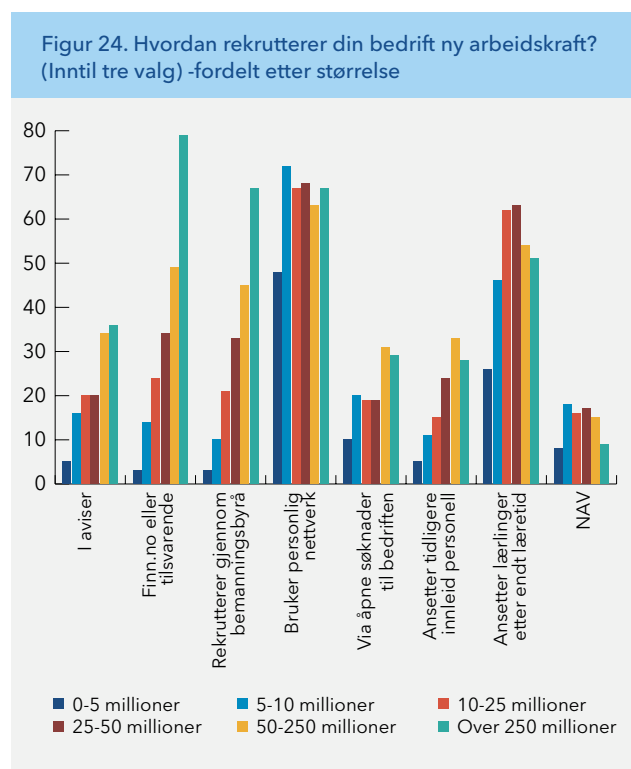
Nesten to av tre bedrifter oppgir at du bruker personlige nettverk når de skal rekruttere nye ansatte og halvparten rekrutterer gjennom å ansette tidligere lærlinger.

Rekruttering til byggenæringen handler ikke bare om lærlinger, men å få inn ny kompetanse og arbeidskraft igjennom regulære ansettelsesprosesser. Hvor og hvordan dette gjøres påvirker hvem som blir ansatt og utviklingen av mangfoldet i næringen. Et ofte brukt mål på aktiviteten i en næring er hvor mange stillinger som er utlyst på ulike nettsider og jobb-portaler. Denne undersøkelsen bekrefter tidligere funn som viser det ikke nødvendigvis er et godt mål for aktiviteten.

Nesten to av tre oppgir at de bruker personlige nettverk når de skal rekruttere nye ansatte og over 50 prosent svarer at de rekrutterer gjennom å ansette tidligere lærlinger. Samtidig er det få av de andre kanalene som skiller seg ut. Omtrent en tredel bruker finn.no eller tilsvarende nettsider, men verd å merke er at det 20 prosent ansetter tidligere innleid personell. 14 prosent bruker NAV.



Personlig nettverk er den mest brukte rekrutteringsformen i alle bedrifter uavhengig av størrelse, bortsett fra de som omsetter for over 250 millioner hvor nesten 80 prosent svarer at de bruker finn.no eller tilsvarende. De største rekrutterer mest og er derfor mer aktive i på de fleste metoder, men det er bedriftene mellom som omsetter for mellom 25-50 millioner hvor fleste ansetter etter endt læretid. De største bedriftene rekrutterer også desidert mest gjennom rekrutteringsbyrå. Det henger trolig sammen med at de rekrutterer etter et bredere sett av yrkesgrupper og det er vanskeligere for de å vurdere søknader fra kandidater med helt annen kompetanse enn dem selv. De største bedriftene bruker også åpne søknader mer enn andre.





– Viktig å ha det trivelig på jobb!

I Andersen og Aksnes Rørleggerbedrift AS på Hvalstad står arbeidsmiljøet høyt på dagsordenen. – Vi har det ofte hektisk på jobb, og har høy fokus på kostnader, men vår policy er å ha det trivelig uansett, sier Roger Aksnes, daglig leder i bedriften.

Andersen og Aksnes Rørleggerbedrift AS ble etablert 1. mai 2004 av Roger Aksnes og Jan Arne Andersen. I 2017 ble bedriften kjøpt opp av det svenske installasjonskonsernet Instalco, men navnet og den lokale tilknytningen til marked og kunde beholdt de. I all hovedsak opererer bedriften i proffmarkedet i Oslo, Bærum og Asker og har flere offentlige rammeavtaler som blant annet Asker kommune og Vestre Viken.

– Markedet har fått en del juling som lavere boligpriser, men det bygges fortsatt mye og boligveksten krever mer infrastruktur. Vi opplever å ha veldig mye å gjøre og god ordre-reserve for 2018, sier Roger Aksnes.

Det går i mye vedlikehold, service og utskiftning, men bedriften bidrar også på større prosjekter gjennom samarbeidsavtalene.

Bruker sosiale medier for rekruttering

Bedriften håper på å kunne ansette

flere i løpet av 2018.

– Vi har stort hell med å bruke sosiale medier for å finne folk, sier Aksnes, og legger til at noen har kommet gjennom bemanningsbyråer, samt at de har muligheten til å dele ressurser internt mellom de andre Instalco bedriftene.

– Behovet for flere er langt større enn kapasiteten, sier Aksnes.

Aksnes peker på at det er vanskelig å vokse med «kompetente» personer om man ikke satser på å lære opp egne, men det kan være krevende å få tak i dyktige lærlinger som er modne nok til å ta fatt på opplæringen.

– Vi tar inn en til to lærlinger hvert år, men er veldig opptatt av å følge opp, og gi god opplæring underveis. Vi skulle gjerne hatt rørleggerjenter også, sier han.

Fremover tenker Aksnes at det vil være fornuftig å også satse mer på nisjekompetanse.

– Vi må alltid ha noen allround-

ere, men faget er blitt veldig bredt, så spesialister på ulike deler av faget vil det også være behov for, avslutter han.



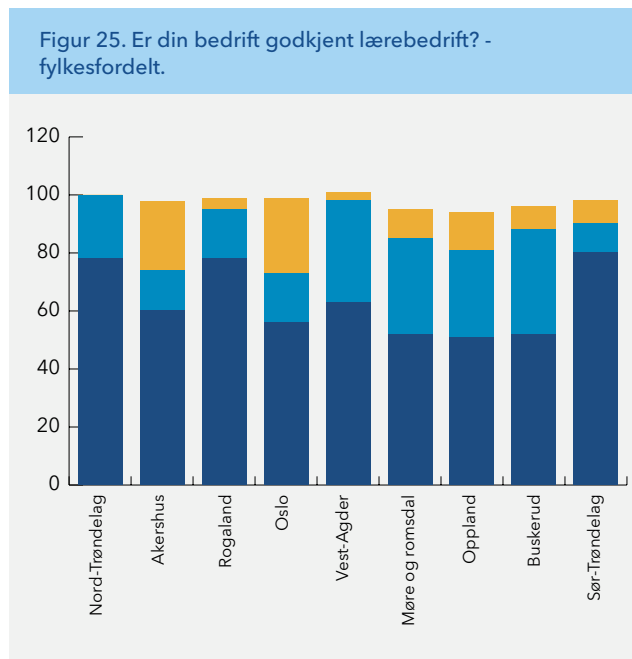
Navn: Roger Aksnes
Stilling: Daglig leder i Andersen og Aksnes Rørleggerbedrift AS
Årsverk: 35
Omsetning: ca 100 millioner

Tar bedriftene inn lærlinger?

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

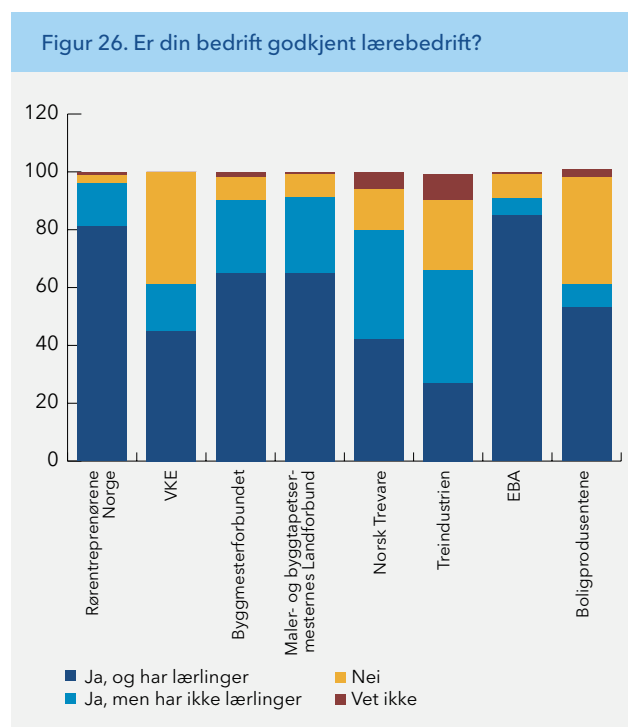
Nesten to av tre bedrifter i undersøkelsen tar inn lærlinger i dag, mens omtrent en av fem er godkjent som lærebedrift men har ingen lærlinger i dag. Tidligere i undersøkelsen har vi sett at det tilsynelatende ikke har blitt vanskeligere å få tak i lærling, likevel kan det være områder, hvor mangelen på lærlinger er reell.

Trøndelagsregionen leder i denne undersøkelsen blant andel bedrifter som tar inn lærlinger. I Sør-Trøndelag tar over 80 prosent av bedriftene i undersøkelsen inn lærlinger, mens Nord-Trøndelag er like bak med 78 prosent. I Vest-Agder, Møre og Romsdal, Oppland og Buskerud finner vi den andelen bedrifter som har flest lærlinger.



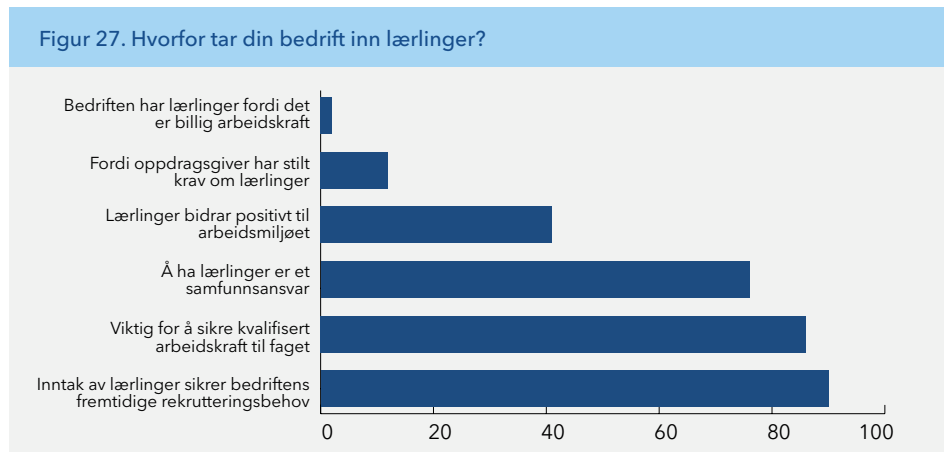
I VKE og Boligprodusentene er det flest medlemmer som svarer at de ikke er godkjente lærebedrifter. Den

høyeste andelen bedrifter med lærlinger finner vi i EBA, mens bedrifter i Rørentreprenørene Norge og NAML er like bak. I den trebaserte delen av industrien er det flest som sliter med å få tak i lærlinger. Nesten 40 prosent av medlemmene i Norsk Trevare og Treindustrien svarer at de er godkjente lærebedrifter, men har ikke lærlinger.



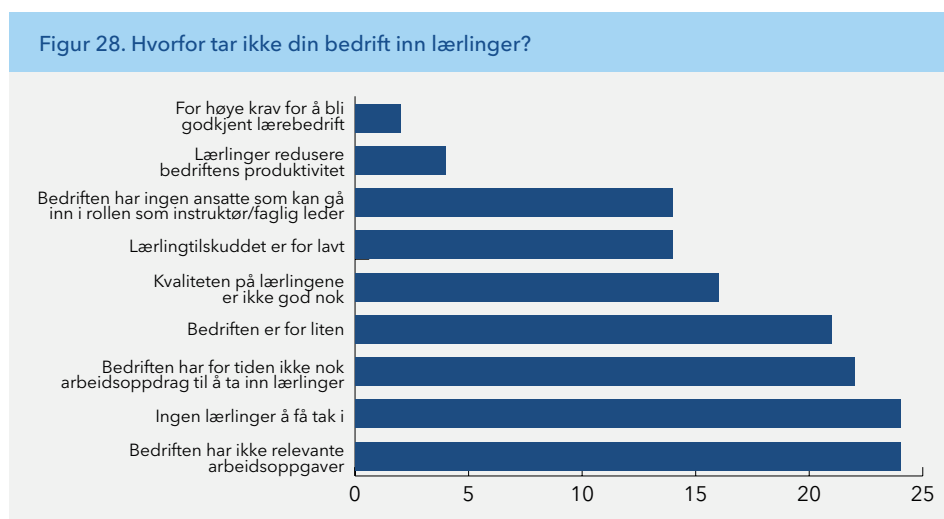
Bedriftenes begrunnelse for å ta inn lærling er mindre sammensatt, enn det er for å ikke å ta inn lærlinger. Tallene er konstante over tid, og begrunnelsen er i stor grad knyttet til forhold som ligger utenfor bedriftens økonomiske rammer. Bedriftene tar inn lærlinger, fordi det sikrer kvalifisert arbeidskraft til faget, er et samfunnsan-

svar, og de ønsker å bruke det som rekrutteringskanal. I tillegg svarer over 40 prosent at lærlinger bidrar positivt til arbeidsmiljøet i bedriften. 12 prosent oppgir at grunnen til at de har lærling er at oppdragsgiverne har stilt krav om det.



Årsaken til at bedriftene ikke tar inn lærlinger er sammensatt, men det er liten grad fordi det er for høye krav til å bli godkjent eller fordi lærlingene reduserer produktiviteten. For mange av bedriftene handler det om strukturelle forhold. Over 20 prosent av bedriftene oppgir at "bedriften ikke har relevante arbeidsoppgaver, at bedriften er for liten og at bedriften ikke har nok oppdrag som begrunnelse for at de ikke tar inn lærlinger. Dette er bedrifter som trolig ikke tror de vil være i stand til å tilby et fullverdig læreløp til lærlingene og derfor ikke tør ta inn lærlinger. 24 prosent oppgir at årsaken er at det ikke er lærlinger å få tak i. Bare 16 prosent oppgir at kvaliteten på lærlingene ikke er gode nok som grunn for at de ikke har lærlinger.

40 %
svarer at lærlinger bidrar positivt til arbeidsmiljøet i bedriften.



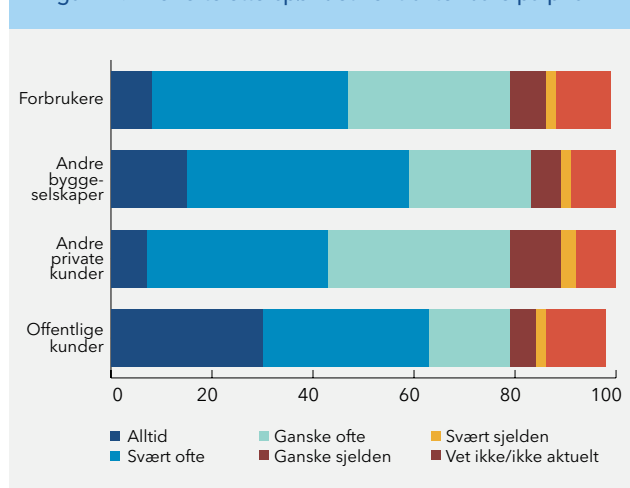
Pris styrer fortsatt tildeling av kontraktene

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

Ingen bedrifter i undersøkelsen har opplevd at kontrakter bare tildeles på andre kriterier enn pris fra noen av kundegruppene. I 2018 er det flest bedrifter som svarer at det alltid etterspørres på laveste pris fra det offentlige. I forbrukermarkedet og fra andre private kunder er det den laveste andelen hvor det alltid etterspørres på pris.

Til tross for økt bevissthet rundt offentlige anskaffelser og innføring av krav til lærlinger i mange offentlige kontrakter, ser det ikke ut til at det har ført til at flere bedrifter opplever at det offentlige reelt sett stiller andre krav en pris ved offentlige anbud. Det er derimot en liten økning antallet bedrifter som svarer at det offentlige alltid tildeler etter pris fra 2017 til 2018, men økningen er innenfor feilmarginen i undersøkelsen.

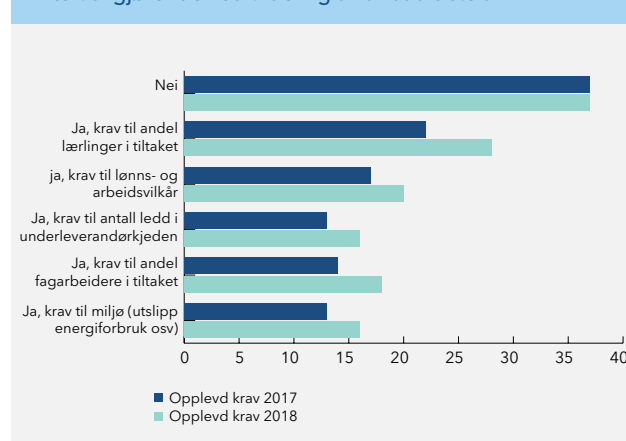
Figur 29. Hvor ofte etterspør det kontrakter bare på pris



Fra 2017 til 2018 er det en vekst i antall krav bedriftene opplever at det blir stilt. Spesielt er det flere som har opplevd at det stilles krav til andel lærlinger i tiltaket,

men det er også vekst i andelen som opplever at det stilles krav til fagarbeidere. Til tross for at bedriftene har opplevd flere krav, er andelen som ikke har opplevd krav relativt stabil fra 2017 til 2018. Det betyr trolig at bedriftene opplever at flere krav blir stilt i hver enkelt kravssituasjon, men at de er segmentert til deler av markedet.

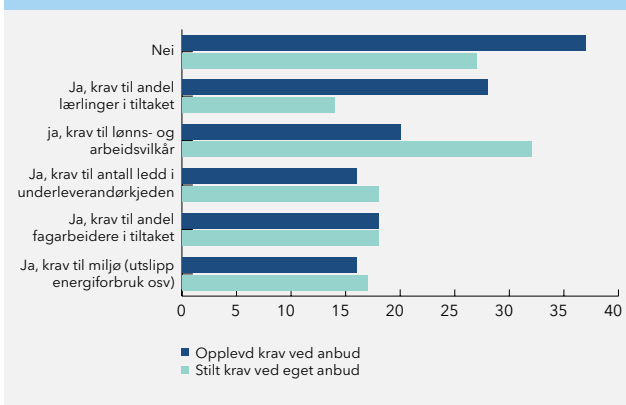
Figur 30. Har din bedrift opplevd at andre krav en pris har vært avgjørende ved tildeling av anbud siste år?



Det er flere bedrifter som opplever at krav stilles, enn som svarer at de stiller krav selv. Spesielt er det krav til andel lærlinger bedriftene svarer at de har møtt, men ikke stilt selv. Krav til lønns- og arbeidsvilkår derimot stiller bedriftene i vesentlig større grad selv enn hva de møtes med fra kundene. Det henger trolig sammen med påseplikten som gjør at de er ansvarlig for lønns- og arbeidsvilkår lengre ned i kontraktskjeden og det er et krav som har vært gjeldene over en viss tid. For de andre kategoriene er forskjellen relativt liten. Undersøkelsen stilte ikke spørsmål om bedriftene stiller krav i 2017 så det er ikke mulig å se om det har vært en utvikling fra 2017 til 2018.



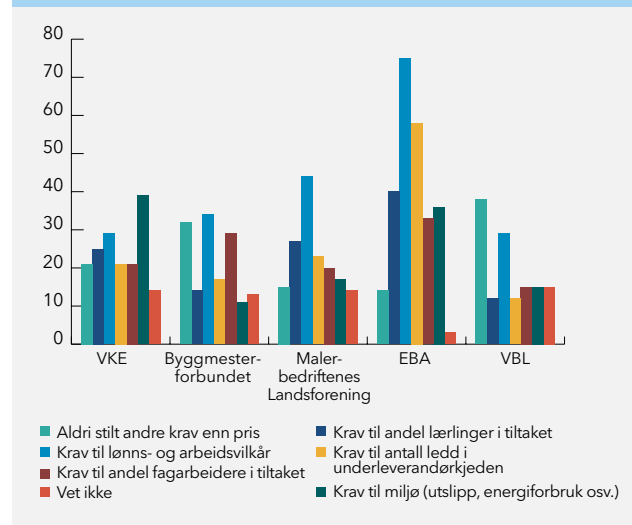
Figur 31. Har din bedrift opplevd at andre krav en pris har vært avgjørende ved tildeling av anbud siste år og har din bedrift stilt krav?



Det er i EBA hvor flest bedrifter stiller krav til lønns- og arbeidsvilkår. De er ofte på toppen av leverandørkjeden, og det er derfor ikke unaturlig at de ønsker kontroll på lønns- og arbeidsvilkår de uansett er ansvarlig for. Deres posisjon i leverandørkjeden er trolig også årsaken til at de stiller krav til antall ledd i underleverandørkjeden. I tillegg til at flere av bedriftene i bransjen selv har pålagt seg denne typen krav er det trolig også krav som sildrer ned fra byggherrene. VKEs medlemmer er de som oftest selv har stilt krav til miljø. Bransjen har over tid jobbet

med å redusere energiforbruket i anleggene de installerer og i kjemikaliene som brukes i de samme anleggene. Det ser tydeligvis ut til å ha ført til et større miljøfokus blant bedriftene også når de velger samarbeidspartnere. I motsatt ende finner vi VBL hvor nesten 40 prosent svarer at de aldri har stilt andre krav enn pris selv. MLF og VKE er sammen med EBA de bransjene hvor flest stiller krav til lærlinger.

Figur 32. Hvilke av følgende andre krav enn pris har din bedrift stilt til leverandører i byggenæringen siste år





Vi skal være fremtidens møbelsnekkere

– Vi er en gjeng med unge lidenskapelige møbelsnekkere. Vi liker å gjøre ting på vår måte. Man kan gjerne si vi har gått litt mot strømmen, men vi driver med det vi elsker, sier Kjersti Gulliksrud som er daglig leder og en av gründerne i Møbelsnekkerne AS.

Kjersti Gulliksrud har bakgrunn som faglært møbelsnekker, og sitter i dag med hovedansvaret for salg og den daglige driften som så dagens lys for 12 år siden.

– Bedriften jobber med innredning til bolig, offentlig og næring. Alt fra egenutviklede møbler til senger for hjelpemiddelsentralen, til mindre serieproduksjon.

Ved siden av å lede bedriften er Gulliksrud styremedlem i Norsk Trevarer, og er også påtroppende styreleder i styret i Øvre Eiker næringsråd.

– Selv om de fleste kundene er i Oslo, er det viktig å være synlig i nærmiljøet, og få flere til å handle lokalt. Så jeg liker å holde meg oppdatert og være engasjert, sier hun.

Høye forventninger til 2018

Ordrebøkene til bedriften er allerede fulle. Det har de ikke opplevd så tidlig før.

– Vi har hele tiden satt høye mål

og har stort sett nådd målene. I 2017 hadde vi en dupp i oktober, men det blir spennende å se hvordan dette året går, siden det har startet så bra, sier hun.

Møbelsnekkerne er en lærebedrift og har et bevisst forhold til å ta inn lærlinger.

– Vi liker å ansette lærlinger og sørge for å få den opplæring man trenger i vår bedrift og våre maskiner, sier Gulliksrud.

Gulliksrud tror at fremover vil cnc-maskineringsfaget også bli viktig for bedriften i tillegg til møbelsnekkerfaget på grunn av en trend mot mer automatisering.

Mer fokus på kvalitet

Selv om pris hovedsakelig legges som kriterium ved tildeling av anbud, har Gulliksrud en oppfatning om at det begynner å bli mer fokus på kvalitet og at mange byggherrer er mer opptatt av kortreiste

produkter nå enn tidligere.

– Vi er inne i ordentlig «drive» om dagen og opplever at det er vår tid som bransje til å blomstre. Det er stort fokus på miljø og tre og vår oppgave er å gripe denne muligheten, avslutter Gulliksrud.



Navn: Kjersti Gulliksrud

Stilling: Daglig leder i Møbelsnekkerne AS

Antall årsverk: 5

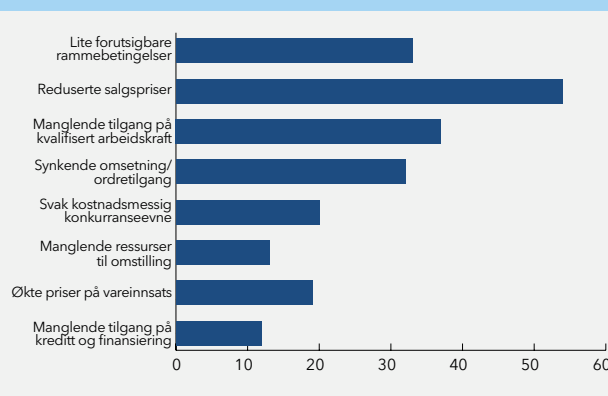
Omsetning: 6,4 millioner

Hindre for investeringer

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

Et annet stor hinder er manglende tilgang på kvalifisert arbeidskraft. Over 35 prosent av bedriftene svarer at det har stått i veien for ytterlige investeringer. 30 prosent opplever at et hinder er lite forutsigbare rammebetingelser. Det gjelder trolig både markedsmessige og politiske rammer. Bedriftene opererer ofte svært langsiktig både med tanke på investering i menneskene og maskiner/produksjonslokaler. Endringene i kvalifikasjonskrav for de ansatte og krav til produktene de produserer reduserer bedriftenes vilje til å ta risiko fordi de ikke overskuer hva det endelige utfallet vil være. Bedriftene prioriterer dermed tryggere investeringer og næringen mister innovasjonskraft.

Figur 33. Hindre for investeringer, alle bedrifter i undersøkelsen



35 %

svarer at manglende tilgang på kvalifisert arbeidskraft har stått i veien for ytterlige investeringer.

54 %

sliter med reduserte salgspriser.



Foto: Ilja Händel

Et stykke industrihistorie

HABI eller Harald Bie som det før het, startet som et lite verksted som produserte utstyr til hus og hjem, som kjeler, baljer, melkespann, bøtter, kanner og kar på 1800-tallet. – I dag er vi et stort internasjonalt konsern oppdelt i flere selvstendige selskaper, sier daglig leder Tor Ove Jørgensen som selv startet som lærling i bedriften i 1986.

Firma Harald Bie ble etablert av den 16 år gamle kobber- og blikkenslageren Jon Jonassen Bie i 1845. I fire generasjoner frem til Jon Jonassen Bies oldebarn Helge Bie overtok i 1967 var firmaet først og fremst et kobber- og blikkenslagerverksted. Hovedkontoret til den opprinnelige virksomheten innen kobber- og blikkenslagervirksomhet, som nå heter HABI as (1993) er på Forus i Stavanger, og er i dag et ledende firma innen produksjon, ventilasjon, tak og fasadearbeider.

– I 2002 ble det opprettet en avdeling for Kjøling og varmepumpe systemer. HABI er fortsatt i kontinuerlig utvikling. Våre øvrige selskap i HABI gruppen omfatter også utleie av eiendom og eiendomsutvikling, i inn- og utland, sier Tor Ove Jørgensen.

Som mange andre bedrifter i byggenæringen er utfordringen å få tak i faglært arbeidskraft.

– Dette stopper muligheten for vekst i selskapet. Vi ser at det ofte er bare ukvalifiserte som søker på våre stillingsutlysninger. Det er rett og slett ikke nok fagfolk i vår bransje, sier han.

Jørgensen forteller at de må leie inn fra andre produksjonsbedrifter og bemanningsbyråer.

I tillegg til å lede bedriften så er Jørgensen nestleder i VBL og han brenner for blikkenslagerfaget.

– Jeg er blikkenslagermester og engasjert. Det vil være viktig å utvikle organisasjonene slik at det skal være interessant for de yngre – vi må følge med og være fremtidsrettet, sier han.

Bedriften har fortiden fem lærlinger.

– Det er lettere å få tak i kontorlærlinger enn blikkenslagerlærlinger. Vi har skoletilbudet, men klarer ikke å ta igjen etterspørselen,

og noen faller fra. Vi må jobbe for å bevare og utvikle faget slik at faget vårt består i fremtid – ellers vil det vil gå ut over kvaliteten for bygg, avslutter han.



Navn: Tor Ove Jørgensen

Stilling: Daglig leder i HABI

Årsverk: 35

Omsetning: ca 55 - 60 millioner

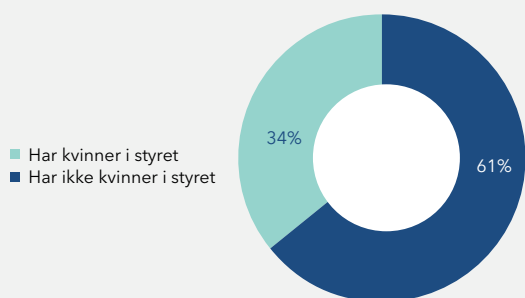
Kvinner i styret

For mange år siden stilte staten krav om kjønnsbalanse i styrene til aksjeselskap. Byggenæringens bedrifter er ofte små og mellomstore og er derfor ikke alltid organisert som aksjeselskaper. Næringen er avhengig av mangfold og å være en attraktiv arbeidsgiver for alle talentene, ikke bare menn. BNL har derfor i årets undersøkelse spurt om kjønnsbalansen i styrene.

Ulike målinger gir ulike tall på hvor mange kvinnelige ansatte det er i bedriftene, men lønnsstatistikken på Fellesoverenskomsten for byggfag (FOB) viser at 1,9 prosent av arbeidstakerne som lønnes etter den tariffavtalen er kvinner. Samtidig vet vi mer om situasjonen ute på byggeplassene enn i styrerommet.

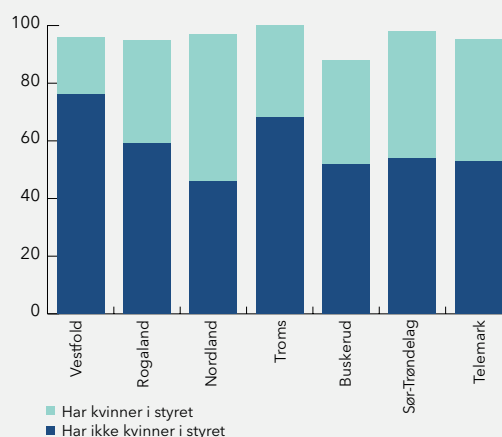
60 prosent av bedriftene svarer at de aldri har hatt eller ikke har kvinner i styret. Totalt er det 85 prosent av bedriftene som oppgir at de har under 40 prosent kvinner i styret, mens bare 9 prosent oppgir at de har under 40 prosent menn i styrerommene. Omtrent 10 prosent har nådd målet om kjønnsbalanse slik definert av staten, 40-60 prosent av begge kjønn i styret.

Figur 34. Hvor stor andel kvinner er det i din bedrifts styre?



Nordland og Telemark er de fylkene hvor færrest bedrifter oppgir at de aldri har hatt eller ikke har kvinner i styret på nåværende tidspunkt. Dårlig ut blant fylkene er blant fylkene er Vestfold hvor over 40 prosent oppgir at de aldri har hatt kvinner i styret og ytterligere 33 prosent svarer at de ikke har kvinner på nåværende tidspunkt. Det betyr 3 av 4 bedrifter i Vestfold ikke har kvinner i styrene. Vestfold har konservative partier stått sterkere enn i mer «radikale» Nordland, noe som kanskje kan forklare noe av forskjellen mellom fylkene.

Figur 35. Hvor stor andel kvinner er det i din bedrifts styre? - fylkesfordelt. Ikke inkludert bedrifter som ikke har styre og de som har svart «vet ikke».



Blant bransjeforeningene er det hos MFL, Treindustrien, NAML og Byggevareprodusentene at andelen kvinner i er høyest. Hos NAML sine medlemmer er det under 40 prosent som oppgir at de aldri har hatt eller ikke har kvinner i styrene. Hos NML er det nesten 60 prosent som oppgir at de aldri har hatt kvinner i styret.

Figur 36. Hvor stor andel kvinner er det i din bedrifts styre?

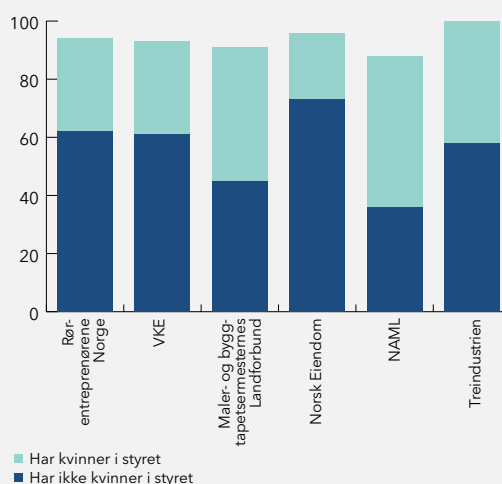




Foto: Braathen Landskapsentreprenør AS

Spesialisering er nøkkelen

Braathen Landskapsentreprenør AS er et av landets ledende anleggsgartnermester-/landskapsentreprenørfirmaer. – Vi ser et behov for ytterligere spesialisering og har styrket oss både når det gjelder infrastruktur og innenfor private park- og hagemarkedet, sier Einar Braathen som er hovedeier og nå leder for marked i bedriften.

Einar Braathen har bakgrunn som anleggsgartnermester og jobbet mange år for Olinius Skaaret, nå Skaaret Landskap i Asker. Ble med Knut A. Thorvaldsen og etablerte firmaet Braathen & Thorvaldsen AS høsten 1999 og tok over hele firmaet i 2007. Har siden da hatt en god vekst fra 40 millioner til budsjettert 210 millioner i 2018. I 2013 ble Tom Borten styreleder. I dag er Borten adm. dir. for bedriften og medeier med 22% eierandel.

Deres kunder er i hovedsak næringsdrivende, offentlige instanser

og riksentreprenører, men har også begynt å satse på privatmarkedet.

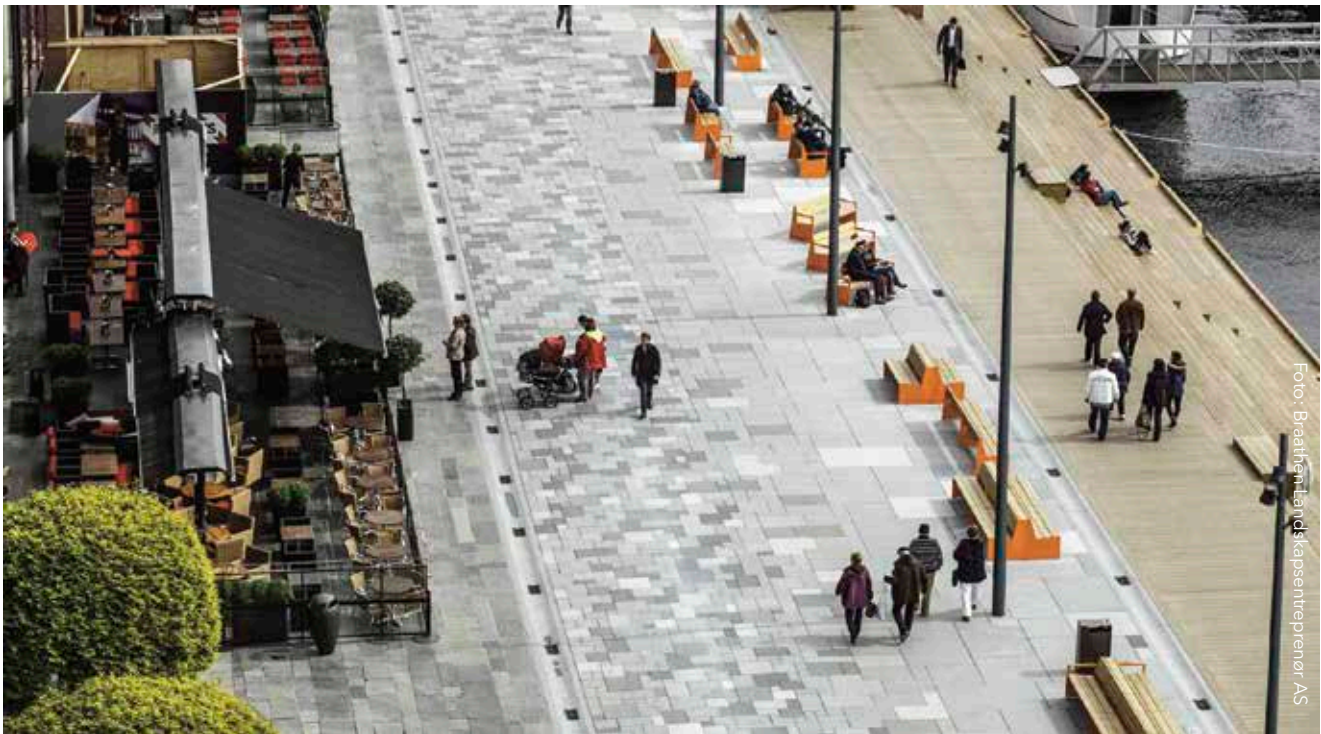
– Tidligere har vi som regel måttet takke nei til disse jobbene pga. kapasitet. Nå bestemte vi oss for å få en egen avdeling som kan tilby topp leveranser til mindre borrettslag, sameier og privatkunder sier Braathen.

Bedriften har også bygget opp en egen vedlikeholds- og skjøtselsavdeling. Kundene her er alle de anleggene vi fortløpende ferdigstiller, samt større kontrakter for Statsbygg og Oslo Kommune for å nevne noe.

– Snørydding og strøing blir det en smule krevende å tjene penger på i år, sier Braathen, men det er sikkert moro med all snøen for de som liker å gå på ski, legger han til.

Braathen forteller at 2017 var et tøft år og det var vanskelig å nå budsjettet på omsetning, men heldigvis har de klart å oppnå gode resultater med 8-9% på bunnlinjen som til syvende og sist er det som teller.

– 2018 ser vi veldig positivt på og vi har rekordhøy ordresreserve inn i det nye året. Vi føler oss også godt posisjonert for de store Bymiljøetat-



jobbene som kommer i år, særlig jobber knyttet til nye og oppdaterte trikkeløp i Oslo. Med etableringen av egen infrastrukturavdeling godt bemannet med erfaren og dyktig ledelse fra den delen av bransjen, vil vi enda mer enn tidligere kunne tilby gateanlegget fra A til Å med all infrastruktur og solide og gode topparbeider.

Bedriften merker at Oslo kommune strammer til når det gjelder krav.

– Oslomodellen er utfordrende. Vi synes selv vi har vært gode i alle år med fokus på både faste ansatte, fagarbeidere og lærlinger. Nå dobler vi likevel antall lærlinger og har som mål å ha 8-10 anleggsgartnerlærlinger inne til enhver tid. I tillegg har vi nylig blitt godkjent lærebudrift også for maskinførerfaget, sier han.

De merker også at det kommer andre krav inn enn pris som for

eksempel miljø. Bedriften har gått til innkjøp av elektriske biler for persontransport og elektriske hjulastere og gravere.

– Vi fremskynder arbeidet med å bytte ut maskinpark og biler til persontransport fordi det er satt krav om fossilfri byggeplass. Men det er lang leveringstid på de beste billøsningene og maskinene har svært begrenset kapasitet, særlig på vinterstid har vi fått merke dette. Selv om Oslo/Østlandsområdet er hovedmarkedet gjør også bedriften jobber i andre byer og landsdeler.

– Vi har hatt en fantastisk fin jobb i Tromsø hvor Storgata der har blitt et smykke og ble ferdig til julegategatening 1. desember. Kirkeparken rundt Tromsø Domkirke skal vi gjøre ferdig før sommerferien. Vi følger også med på hva som skjer i for eksempel Bodø og Trondheim. Så vi får heller flytte på oss om det butter i Oslogryta, sier Braathen.

For øvrig er nordlendinger er verdens hyggeligste folk, sier han med et smil. (PS! Kona kommer fra verdens vakreste sted, Reine i Lofoten).

Navn: Eivind Braathen
Stilling: Leder Marked i Braathens Landskapsentreprenør AS
Årsverk: 80
Omsetning: 170 millioner

Opplevd utvikling i svart arbeid

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

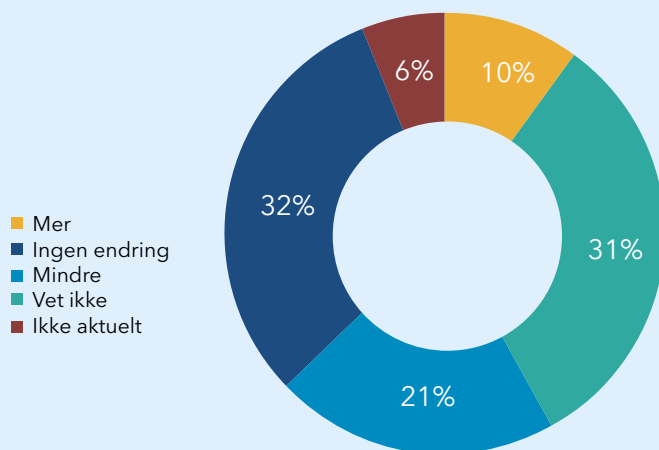
De siste årene har oppmerksomheten rundt svart arbeid økt og både politikernes, det offentlige kontrollapparatet og partene i arbeidslivet har kommet med tiltak og synliggjort konsekvensene kundene skaper av å velge svart arbeid. Et konkret tiltak har vært bedre samordning mellom offentlige etater om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

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

I alle bransjer er det flere som opplever at det har blitt mindre enn mer svart arbeid, men det er store forskjeller. Blant NAMLs medlemmer og Norsk Eiendom og NML er det over 25 prosent som svarer at det har blitt mindre. NAML har opplevde tidligere at britiske steinleggere reiste rundt og tilbydd sine tjenester langt under hva som er mulig hvis det skal betales skatt og lønne etter allmenngjort tariffavtaler. Den problematikken er nå redusert.

Blant fylkene er situasjonen enda mer sammensatt når det gjelder utvikling. I både Rogaland, Troms, Møre og Romsdal og Sogn og Fjordane er det flere som mener det har blitt mer svart arbeid. I mange andre fylker er situasjonen motsatt.

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





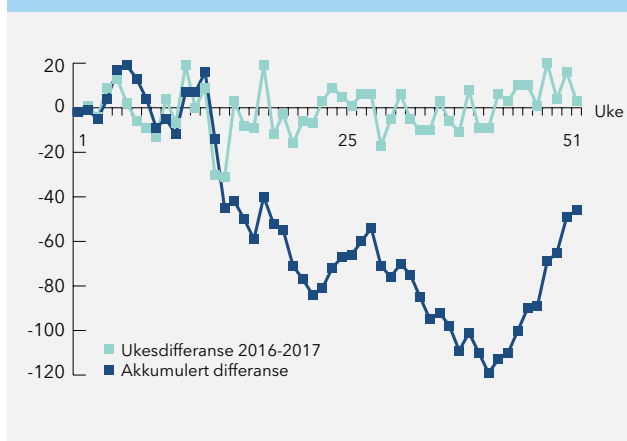
Andre konjunkturmål

I 2017 ble det registrert 1565 konkurser i statistikken publisert på bygg.no. Det er 46 konkurser færre enn 2016, en nedgang på omtrent tre prosent. Denne statistikken bare den utførende delen av næringen, ikke industri- og eiendomsselskaper.

Antall konkurser er et mye brukt mål for aktiviteten og lønnsomheten i byggenæringen. Antallet konkurser varierer imidlertid av flere faktorer enn bare markedsutviklingen. Antallet varierer med antallet nyetableringer, antall bedrifter i næringen totalt og endringer i rammevilkårene for de ulike selskapsformene.

Det relativt høye antallet konkurser på slutten av 2016 fortsatte inn i 2017 frem til uke 14, men igjennom sommeren og høsten var det et fall i antall konkurser sammenlignet med 2016. Rundt uke 43 snudde det igjen og til tross for mange konkurser på slutten av 2016 ble det enda flere konkurser på slutten av 2017. Statistikken viser ikke i hvilke segmenter av byggenæringen det kom flere konkurser eller om det var jevnt fordelt.

Figur 38. Konkurser 2016 vs. 2017 - utvikling gjennom året. Kilde Bygg.no, bearbeidet av BNL



Den blå linjen viser det akkumulerte spriket mellom antallet konkurser i 2016 og 2017. Når den er over 0 har det vært flere konkurser i 2017 enn 2016, under færre. Stigende betyr flere, synkende betyr færre ukentlige konkurser. Den røde linjen er om det er færre eller flere konkurser, uke for uke. Over streken flere, under færre. To tredeler overlever ikke fem år. Syv av 10 selskaper som etableres i næringslivet går konkurs eller avvikles

ila. av sine første fem år. 44,4 prosent av aksjeselskapene som ble etablert i 2007 var fortsatt i drift i 2012, mens bare 22,5 prosent av enkeltpersonforetakene overlevde i samme periode. For selskaper i bygg og anlegg var andelen selskaper som ble etablert i 2007 og fortsatt hadde aktivitet i 2012 32,9 prosent, altså nesten 1/3. Det var i perioden et fall i antall nyetableringer, trolig som følge av finanskrisen, men mønstret følger i hovedsak andre næringer og andre perioder.

Mange bedrifter går konkurs tilsynelatende uavhengig av markedet i løpet av sine første aktive år. Det kan skyldes markedsforhold, men også at de som etablerte selskapet ikke hadde de nødvendige egenskapene som trengtes for å lede et selskap. Det er liten formell lederutdanning i byggenæringen ut over mesterbrevordningen og utdanningsnivået til de som starter nytt selskap varierer trolig. Et annet forhold som gjør nye selskaper ekstra sårbare er at de ikke har hatt mulighet til å bygge opp egenkapital. Tap på enkeltprosjekter kan dermed sende selskapet til skifteretten selv om de underliggende egenskapene og den generelle lønnsomheten i selskapet skulle tilsi at de ville overleve. Nye selskaper får trolig heller ikke like gode innkjøpspriser som etablerte kunder, noe som kan være med på å øke kostnadsnivået til driften.

Etter godt marked følger konkurser. I oppgangstider vil mange etablere nye selskaper for å ta del i det økte aktivitetsnivået. Når oppgangen er over eller stabiliserer seg blir konkurransen hardere og kravene til lønnsomhet vanskeligere å nå. Selskaper som i et normalt marked ville blitt avvirket overlever ved markedsoppgang, men ikke nedturen. Konkurser kan derfor også være et resultat av stans i vekst, fremfor nedgang. Antallet konkurser kan også være høyere enn markedssvikten skulle tilsi, nettopp fordi man tar igjen et etterslep av konkurser.

Konkurs som regel siste steg i en rekke av tiltak for be-

driften og endringer i markedet. Bedriftene går ikke konkurs samtidig som markedet endrer seg, men i etterkant hvis markedet ikke tar seg opp igjen. Det blir dermed i liten grad et fortegn på situasjonen i markedet.

På nasjonalt og regionalt nivå kan antallet konkurser være stabilt, men bak tallene skjule store forskjeller. Byggenæringen er lokal og segmentert. De fleste bedriftene tar oppdrag innenfor et avgrenset geografiske områder eller segment. Transportkostnadene og arbeidskostnader sammen med små marginer gjør det ulønnsomt å ta oppdrag langt unna. De aller fleste selskaper avvikles før de går konkurs, men med samme begrunnelse som konkurser, de greide ikke oppnå tilstrekkelig lønnsomhet. Det som skiller bedrifter som avvikles og som går konkurs kan i mange tilfeller være mangel på kontroll og en overdreven tro på at det vil snu.

Et alternativ til å måle antallet konkurser er å se på antallet nye selskaper. Nye selskaper tror de kan slå markedet, ofte gjennom større produktivitet og lavere kostnader, men for noen er det også et ønske om å bli sin egen sjef. I usikre tider og dårlige markeder vil trolig færre gå fra sikkerhet innenfor arbeidslivet til den usikkerheten det er å starte egen bedrift. På den andre siden kan stor arbeidsledighet og mangel på tilgjengelige jobber for fagfolk gjøre at de ikke ser noen annen mulighet til å skape inntekter enn å etablere sin egen arbeidsplass. Med dagens lave krav til egenkapital kan derfor nyetableringer, på samme måte som konkurser, være et signal om både godt og dårlig marked.

Det er vanskelig å finne et mål for utviklingen av aktivitetsnivået i byggenæringen. Mange ulike faktorer driver ulike markeder i næringen. Lønnsutvikling, offentlig pengebruk, boligpriser, rentenivå, investeringer i næringslivet, befolkningsvekst, urbanisering og teknologisk utvikling er bare noen av faktorene. Alle henger delvis på hverandre og det varierer hvordan og i hvilken rekkefølge de påvirker hverandre. I privatmarkedet og ved små jobber kan det gå svært raskt fra første kontakt til oppstart, mens ved større jobber og ved leveranse til offentlig sektor er tidsbildet lengre. Markedet er derfor svært følsomt for endringer.

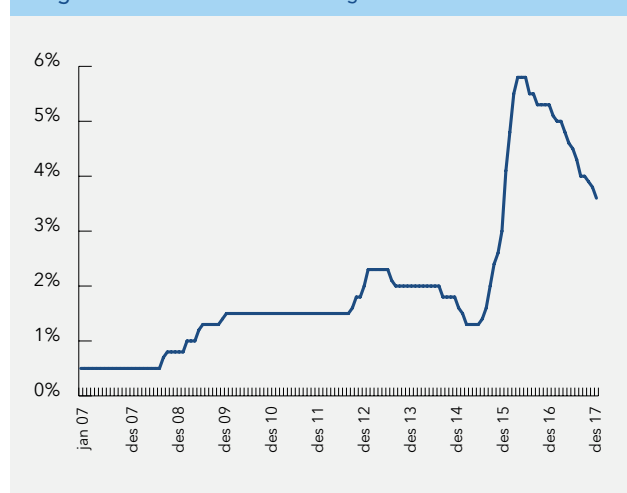
Renten på vei opp, men fortsatt lav

Rentenivået og forventningen til renteutviklingen er en av de viktigste faktorene for byggenæringens kunder i investeringsbeslutningen. Mange av investeringene er

lånefinansiert, både i privat, næringslivsmarkedet og for mange offentlige kunder. Kombinert med lavere/fall i boligprisene reduseres også privatkundernes mulighet til å finansiere kjøp gjennom rammelån. Gitt utvikling slik som Norges bank forespeilet i sin siste pengepolitiske rapport vil det redusere kjøpekraften blant byggenæringens kunder og være et brudd i utviklingen de siste årene med lavere rente og stigende boligpriser.

Samtidig er Norsk økonomi på bedringens vei, ledigheten går ned, sysselsettingen opp og oljeprisen er høyere enn på lenge. Det trekker renten opp, selv om det kan få negative effekter for byggenæringen isolert. Økt etterspørsel fra næringslivet vil kompensere noe for reduksjon i etterspørselen i privatmarkedet, men trolig ikke nok til at sysselsettingsveksten i byggenæringen blir lavere enn i andre næringer.

Figur 39. Rentenivået. Kilder Norges Bank



Høy vekst i boligpriser og gjeld har økt husholdningenes sårbarhet de siste årene. Siden i vår har boligprisene falt. Norges bank legger til grunn i sine vurderinger om renteutviklingen at oppgangen i norsk økonomi kan tilsa at et eventuelt videre fall i boligprisene blir begrenset. De mener en korleksjon i boligmarkedet er i tråd med anslagene og reduserer risikoen for en brå og mer markert nedgang lenger frem i tid. Husholdningenes kredittvekst er fortsatt høy, men over tid vil lavere boligprisvekst dempe gjeldsveksten. I januar meldte SSB at husholdningenes innenlandske lånegjeld utgjorde 3 255 milliarder kroner ved utgangen av november. Tolv månedersveksten var 6,4 prosent fram til utgangen av november, opp fra 6,3 prosent måneden før.

Oljeinvesteringer

SSB anslår at investeringene til rørtransport og utvinning av olje og gass for 2017 blir 150,8 milliarder kroner. Samtidig oppjusteres anslagene for 2018 med 1,8 prosent til 144,3 milliarder kroner. Det er høyere tall innenfor feltutbygging og særlig felt i drift som mer enn veier opp for lavere estimater innenfor letevirksomhet og nedstengning og fjerning.

Anslaget fra SSB for 2018 er 1,6 prosent lavere enn sammenlignbare tall for 2017, gitt i 4. kvartal 2016. Dette er et langt lavere fall enn indikert i forrige undersøkelse. Da viste anslagene for 2018 et fall på 6,9 prosent. Det lavere fallet som indikeres nå kommer både som følge av oppjusteringen av 2018- anslaget og en nedjustering i anslaget gitt for 2017 i tilsvarende målinger i fjor.

Nedgangen reflekterer kombinasjonen av reduserte kostnader i næringen og forventninger om en mer stabil oljepris. Medianforventningen i anslag innhentet av Reuters indikerer en oljepris rundt 60 dollar fatet de nærmeste årene. Dette gir utsikter til flere lønnsomme prosjekter. På denne bakgrunn tror NHO på forsiktig oppgang i oljeinvesteringene. NHOs anslag oppjusteres for 2018 til 1 prosent og anslaget for 2019 til 7 prosent.

Til tross for relativ konsensus om en forsiktig vekst i oljeinvesteringene, vil investeringsnivået for 2018 fortsatt være høyt i et historisk perspektiv og aktiviteten relativt høy i næringen.

Figur 40. Oljeinvesteringer. Kilde SSB

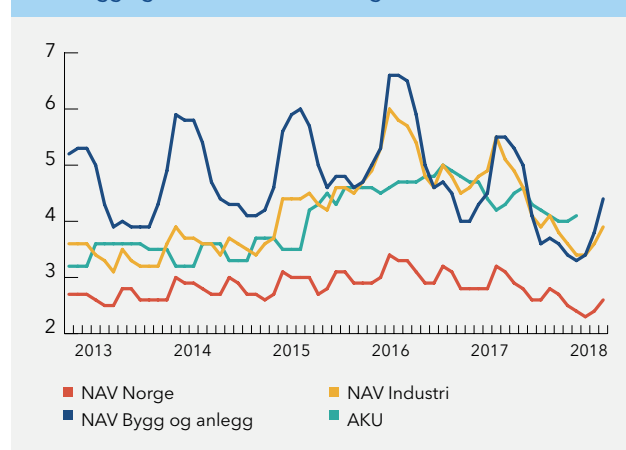


Arbeidsmarkedet

Antall arbeidsledige i byggenæringen er nå lavere enn

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

Figur 41. Prosent ledige NAV og AKU. Kilde. NAV og SSB, bearbejdet av BNL. Hullet i statistikken mellom Januar og April 2012 skyldes en omlegging i NAVs statistikk. Omleggingen fører ikke til endringer i nivå.

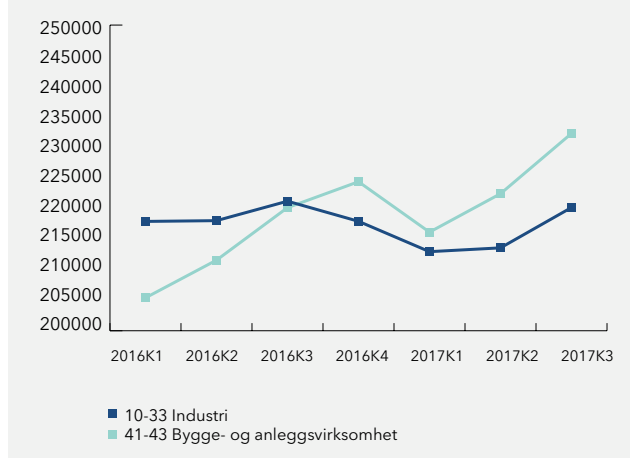


Samtidig som arbeidsledigheten har gått ned, har også arbeidsstyrken minnet det siste året. En viktig forklaringsfaktor bak nedgangen i ledigheten den siste tiden er altså at flere har gått fra å være arbeidssøkende til å gå ut av arbeidsstyrken. Dette kan for eksempel dreie seg om personer som går over til utdanning eller ulike trygdeytelser og arbeidstakere som flytter ut av landet. Arbeidskraftundersøkelsen fra september, som viser tre måneders gjennomsnitt fra august til oktober, viste imidlertid en sesongjustert oppgang i arbeidsstyrken samtidig som ledigheten gikk ned.

Offentlig forvaltning og byggenæringen har bidratt mye til økningen de siste kvartalene, men det har også vært betydelige vekstbidrag fra tjenesteytende næringer som forretningsmessig tjenesteyting og overnatting og servering. I faglig og teknisk tjenesteyting har sysselsettingsveksten tatt seg klart opp i år sammenlignet med i fjor, og i industrien var det sesongjustert økning i antall sysselsatte i tredje kvartal i år for første gang på nær tre år. Dette er viktig fordi høy sysselsetting fører til økt etterspørsel etter boligrelaterte tjenester.

Statistikk fra SSB over antall lønntakere viser at Byggenæringen siden 1 kv. 2016 har passert industrien i Norges antall lønntakere. For industrien er veksten i perioden

Figur 42. Lønnstakere i bygg og anlegg og industri, NACE 10-33 og 41-43. Kilde SSB



på i overkant av 2000 individer, mens byggenæringen i samme periode har hatt en vekst på nesten 17 000, omtrent 7,2prosent. Årsaken til at byggenæringen har passert industrien er altså ikke fall i industrien, men vekst i byggenæringen, det er nå i overkant av 12000 flere i bygg og anlegg sammenlignet med industrien

Boligprisutvikling

Ikke uventet stoppet veksten og boligprisene begynte å falle i store deler av landet gjennom 2017 og prisene er nå litt lavere enn for ett år siden. Det har vært store regionale forskjeller i boligprisutviklingen. Økningen i prisveksten gjennom fjoråret var særlig sterk i Oslo, og det er også i hovedstadsområdet at prisene har falt mest i etterkant. Beholdningen av usolgte boliger har økt markert de siste månedene. Samtidig vil antallet boliger som ferdigstilles trolig øke videre fremover som følge av høy igangsetting de siste årene.

Sammen med lavere befolkningsvekst og varslet om økt rente i løpet av 2018 vil dette trolig bidra til å dempe boligprisveksten den nærmeste tiden. Det er også en potensiell oppside, bedringen i arbeidsmarkedet og høyere inntektsvekst trekker i retning av høyere boligpriser. Etter jul har det kommet noen tall som viser at markedet i større grad flater ut og det kan være bedriftene i undersøkelsen merker dette allerede og dermed ser mer positivt på fremtiden enn hva boligprisutviklingen i andre halvdel av 2017 isolert sett skulle tilsi.

Husholdningenes gjeld har fortsatt å vokse raskere enn inntektene, slik at gjeldsbelastningen har økt. Det i en periode hvor mange husholdninger aldri har opplevd at renten stiger. Norges- Bank venter at gjeldsveksten den

nærmeste tiden vil holdes oppe av at et stort antall boliger under bygging er solgt og skal betales ved ferdigstillelse. Dette bidrar trolig også til at sysselsettingen blant boligbyggerne holder seg høy i første halvdel av 2018.

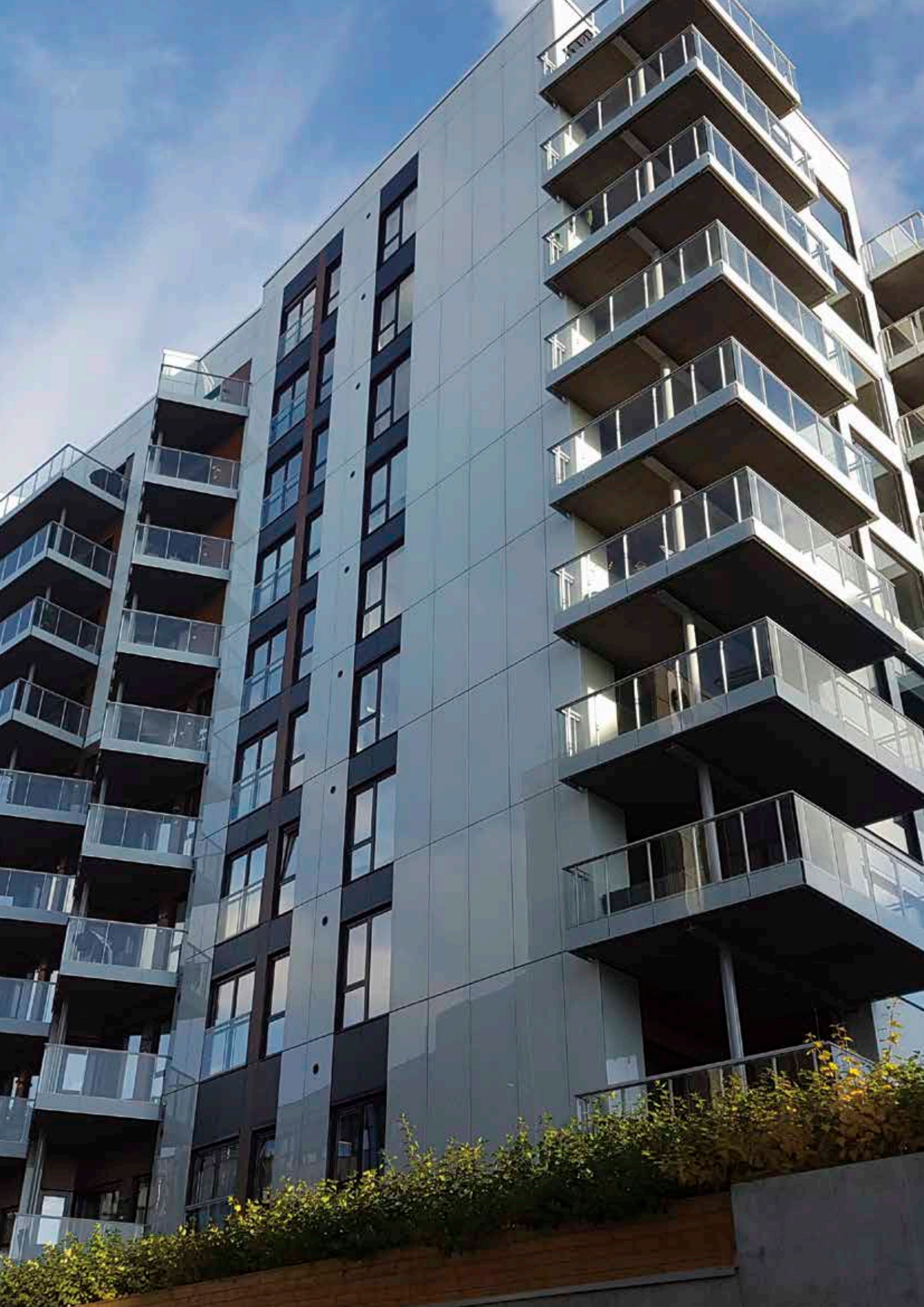
På sikt vil lavere boligprisvekst og færre ferdigstilte nye boliger dempe veksten i husholdningenes gjeld. Høy vekst i boligpriser og gjeld har økt husholdningenes sårbarhet de siste årene. En mindre korreksjon i boligmarkedet, reduserer risikoen for en brå og mer markert nedgang lenger frem i tid som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

Boliginvesteringene økte markert gjennom 2015 og 2016, og veksten har fortsatt i 2017. I tredje kvartal var boliginvesteringene 8 prosent høyere enn i tredje kvartal i fjor. Etter flere år med betydelig vekst er investeringene kommet opp på et høyt nivå. Sammen med lavere boligpriser og redusert salg av nye boliger kan det gi et fall i boliginvesteringene frem i tid. Mange forbrukere har også investert i boligene sine gjennom rammelånene, uten stigende priser vil denne muligheten reduseres og det bli mindre oppussing. Lavere befolkningsvekst og høyere renter trekker i samme retning.

I følge tall fra Boligprodusentene har salget av nye boliger blitt redusert og igangsettingen passert toppen, men fortsatt er høy i et historisk perspektiv. Ettersom mange boliger fortsatt er under bygging, vil investeringene og aktiviteten trolig holde seg oppe i noe tid. Konsensus er at investeringsnivået vil avta gjennom 2018 og 2019 og så flate ut gjennom 2020.

Verdien på boligene som igangsettes avgjør også hvor stor aktivitet det er i næringen, antallet alene forteller ikke hele bildet. Det er foreløpig ikke kommet signaler om at det bygges billigere boliger enn tidligere, men reduksjon i kjøpekraften reduserer aktiviteten gjennom behov for billigere boliger og dermed representere en nedgang i aktiviteten som er større enn hva nedgangen i antall igangsettinger tilsier.

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





Malermesteren ser positivt på 2018

– Vi skal være med på et stort prosjekt som kommer til å ta kapasiteten dette året, sier Anna Furhoff Jensen, styreleder og malermester i Malermestrene Jensen. Prosjektet hun sikter til er nybygget til Jotun – og det er en kjempestor jobb, hvor firmaet er en av flere som skal bidra.

Firmaet ble etablert i 1966 av Maler- og Byggtapetsermester Reidar Johansen. I dag driver Anna Furhoff Jensen firmaet sammen med mannen sin Jonny J. Jensen. Bedriften holder til i Sandefjord i Vestfold.

– Hvis jeg skulle bidra i firmaet, så satte mannen min som krav at jeg fikk lære meg faget, så jeg gikk faktisk i malerlære da jeg var over 20. Det var veldig tøft, men veldig nyttig. Også var jeg ute i seks år før jeg endte tilbake på kontoret, og trives godt med det, sier Furhoff Jensen.

Rekruttering vanskelig

Bedriften har som mål å ta inn lærlinger, men det er veldig vanskelig å få det på plass.

– Vi sitter i den situasjonen at det er ingen lærlinger å ta av. I vårt distrikt er det rundt 20 lærlinger -og de fleste er voksne. Vi har ingen malerlinje, så vi har ikke muligheten å rekruttere rett fra skolen, sier Furhoff Jensen.

Anna Furhoff Jensen er generelt opptatt av rekruttering til hånd-

verksfagene og få opp rekrutteringen av jenter.

– Vi har noe som heter håndverksdamene i Vestfold som malerlauget har satt i gang. Vi samles et par ganger i året og det er svært verdifullt. Jentene møter ikke hverandre ofte ute på prosjekt, derfor så er det viktig å bygge nettverk på andre måter, sier Furhoff Jensen.

Generelt er det vanskelig å få tak i kvalifisert arbeidskraft.


– Vi må rekruttere fra andre firmaer. Innen byggtapetserfaget må man hente folk fra for eksempel Sverige, men vi liker at de som jobber hos oss - også bor her - for å skape et godt miljø siden vi er en liten bedrift, sier Furhoff Jensen videre.

#medbyggerne

Furhoff Jensen er også engasjert i prosjektet #medbyggerne. Dette er en kampanje som har som mål å få kunder og håndverkere til å si nei til svart arbeid.

– Kampanjen er et samarbeid mellom byggebransjen, NHO, LO og

offentlig sektor i Vestfold. Jeg synes dette samarbeidet er svært nyttig og vi får en unik anledning til å bli kjent på tvers av bransjer og med motparten, sier hun og legger til at #medbyggerne også bygger intern stolthet og mange ønsker å være en del av dette, sier hun.



Navn: Anna Furhoff Jensen
Stilling: Styreleder i Malermester Jensen
Årsverk: 15
Omsetning: 15,5 millioner

Om medlemsundersøkelsen

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 3500 bedriftsledere. Over 1000 bedrifter har svart. Det gir en svarprosent på ca. 28 prosent.

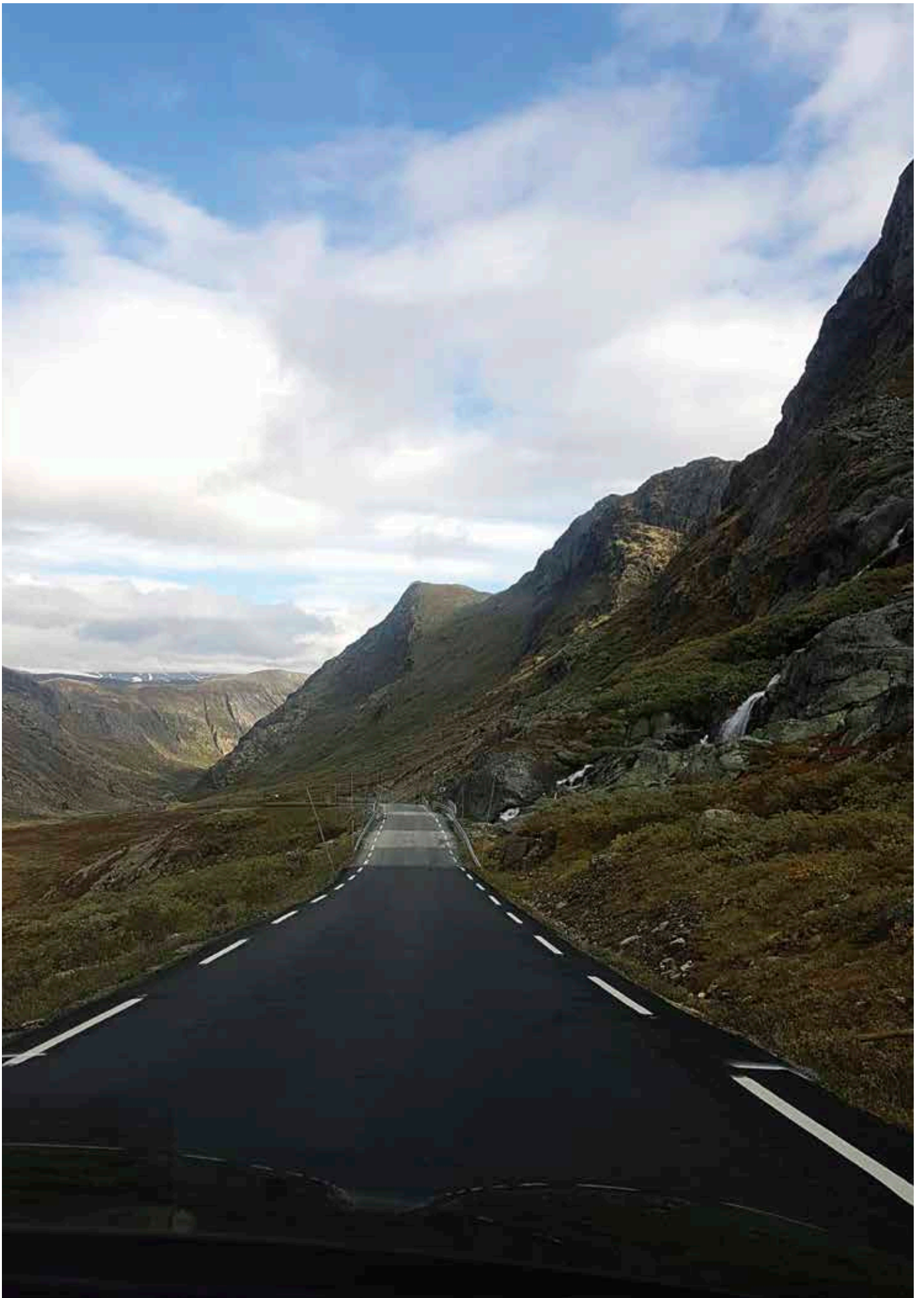
Undersøkelsen ble gjennomført i tidsrommet 4. januar til 19. januar 2018. I noen av spørsmålene sammenlikner vi mest svar vi har fått fra tidligere års undersøkelser med samme utvalg. Det er byttet innsamlingsverktøy flere ganger, senest i 2018, men metode og utvalg har vært likt.

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.

For bransjer og fylker hvor under 25 bedrifter har svart presenterer rapporten ikke egne tall, deres svar er imidlertid inkludert i BNL-tallene. Norsk Utleieforening og TEF har under 25 bedrifter som svarte i undersøkelsen og deres tall er derfor ikke tatt med pga. svært høy feilmargin. Fra fylkene Finnmark, Aust- Agder har under 25 bedrifter som svarte i undersøkelsen og deres tall er derfor ikke tatt med pga. svært høy feilmargin.

I 2018 er informasjonen i medlemsregisteret lagt til grunn på flere av spørsmålene. Bedriftene har ikke fått spørsmål om tariffdekning, fylke- og bransjetilhørighet, men respondentene er koblet til medlemsregisteret slik at det allikevel er mulig å fordele bedriftene på deres respektive fylker og bransjetilknytning. Hvis ikke annet er oppgitt er kilden til figurene i undersøkelsen denne spørreundersøkelsen.







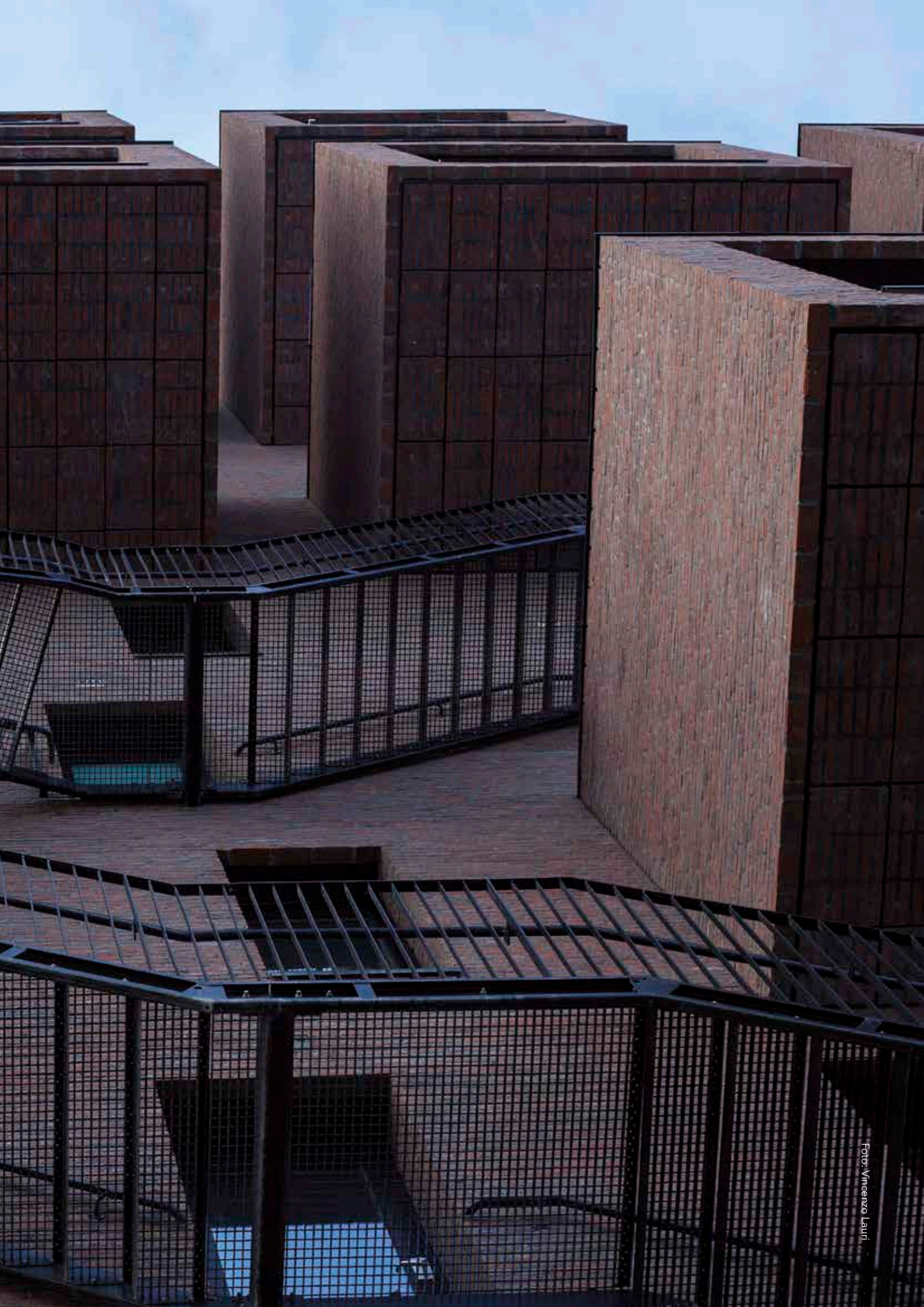


Foto: Vincenzo Lauri

VÅRE 15 BRANSJEFORENINGER

Boligprodusentene

Byggevarerindustrien

Byggmesterforbundet

EBA - Entreprenørforeningen Bygg og Anlegg

Maler- og byggtapetsermestrenes Landsforbund (MLF)

NAML - norske anleggsgartnere, miljø og landskapsentreprenører

Norsk Eiendom

Rørentreprenørene Norge

Norske Murmestres Landsforening (NML)

Norsk Trevare

Norsk Utleieforening

Takentreprenørenes Forening (TEF)

Treindustrien

Ventilasjons- og Blikkenslagerbedriftenes Landsforbund (VBL)

VKE - Foreningen for Ventilasjon, Kulde og Energi

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



Byggenæringens
Landsforening