



# Etablerings- och tillväxthinder för företag i Sverige, byggbranschen

En rapport skriven av  
ARS Research  
på uppdrag av Konkurrensverket

## *Förord*

Innehållet i Konkurrensverkets rapport Konkurrensen i Sverige 2007 baseras i vissa delar på externa rapporter. I syfte att bl.a. kartlägga faktiska och upplevda hinder för etablering och tillväxt för företag inom bygg- och anläggningsbranschen har Konkurrensverket låtit ARS Research AB genomföra en intervjuundersökning med ett fyrtiotal företrädare för bygg- och entreprenadföretag av olika storlek samt leverantörer av byggnadsmaterial. ARS Research genomförde en liknande undersökning 2003.

Det är författarna själva som svarar för slutsatser och bedömningar. Dessa behöver inte nödvändigtvis återspegla Konkurrensverkets uppfattning.

Claes Norgren  
Generaldirektör



# **KONKURRENSVERKET**

## **ETABLERINGS- OCH TILLVÄXTHINDER FÖR FÖRETAG I SVERIGE, BYGGBRANSCHEN**

RAPPORT

HÖSTEN 2007

P0893



<b>1. INLEDNING</b> .....	4
1.1 Bakgrund.....	4
1.2 Syfte.....	4
1.3 Målgrupp.....	4
1.4 Genomförande.....	5
<b>2. RESULTATREDOVISNING</b> .....	6
2.1 Inledning.....	6
2.2 Etablering och Tillväxt.....	6
2.2.1 Varför startar man företag inom byggbranschen? Drivkrafter, visioner. Målet med företaget (Enmansföretag eller anställda?)? .....	7
2.2.2 Hur ser branschen ut? Gamla företag eller många nystartade?.....	8
2.2.3 Hinder inför starten av företaget. ....	11
2.2.4 Hinder för tillväxt. ....	13
2.2.5 Hinder för företagande och tillväxt, som man ej förväntade sig.....	23
2.2.6 Varför vill man etablera i Sverige?.....	25
2.2.7 Vilka möjligheter ser man för att driva företag inom byggbranschen i Sverige?.....	26
2.2.8 Vilka hinder ser man för att driva företag inom byggbranschen i Sverige?.....	26
2.2.9 Vad hindrar SME-företag (Small and medium sized enterprises) från att växa? .....	27
2.2.10 Var ser man tillväxten? Inom Sverige (Var geografi, sektorer?) eller internationellt? .....	28
2.3 Marknaden för byggföretag i Sverige .....	29
2.3.1 Byggbranschen och marknaden för byggföretag i Sverige.....	29
2.3.2 Byggs det? Finns det uppdrag? Inom vilka sektorer?.....	30
2.3.3 Hur genomförs upphandlingar? .....	31
2.3.4 Är Sverige en intressant marknad, expanderande eller stabil? .....	32
2.3.5 Förekommer nytänkande?.....	33
2.3.6 Finns det informella kopplingar och krav? .....	35
2.3.7 Bostadspriser, bruksvärdesprincipen .....	36



<b>2.4</b>	<b>Utbud och konkurrens</b> .....	<b>36</b>
2.4.1	Tillgång på arbetskraft. ....	<b>36</b>
2.4.2	Åldersdiskriminering .....	<b>39</b>
2.4.3	Tillgång på leverantörer och materiel.....	<b>39</b>
2.4.4	Krav på materiel. Köparnas krav. Legala krav. ....	<b>42</b>
2.4.5	Betalning och krediter.....	<b>42</b>
<b>2.5</b>	<b>Lagar och regler</b> .....	<b>43</b>
2.5.1	Hur påverkar svensk lagstiftning den svenska byggmarknaden? .....	<b>43</b>
2.5.2	Plan- och Bygglagen (PBL), Svenska standards.....	<b>44</b>
2.5.3	Lagen om Offentlig Upphandling (LOU) .....	<b>45</b>
2.5.4	Personal- och arbetsmarknadslagstiftning .....	<b>47</b>
2.5.6	Vad skulle kunna förändras för att öka tillväxten och konkurrensen?.....	<b>48</b>
<b>2.6</b>	<b>Byggmarknaden om fem år</b> .....	<b>48</b>
2.6.1	Hur kan byggbranschen utvecklas? .....	<b>48</b>
2.6.2	Finns nya företag som vill in på den svenska byggmarknaden?.....	<b>49</b>
2.6.3	Finns det idéer för att utveckla byggbranschen? Logistik, transporter, leverantörer. ....	<b>51</b>
<b>2.6.4</b>	<b>Har EU någon påverkan?</b> .....	<b>52</b>
2.6.5	Vaxholmsfallet.....	<b>53</b>
2.6.6	Grossistledets utveckling .....	<b>54</b>
<b>2.7</b>	<b>Internationella företag</b> .....	<b>55</b>
<b>3.</b>	<b>KOMMENTARER OCH ANALYS</b> .....	<b>58</b>



# 1. INLEDNING

## 1.1 Bakgrund

2003 inledde Konkurrensverket ett arbete för att få en bild av om det finns oidentifierade hinder för etablering och tillväxt för företag i Sverige. Denna pilotstudie inriktades på företag inom byggbranschen. Nu 2007 önskar Konkurrensverket följa upp 2003 års studie för att se hur branschen har utvecklats och om förändringar har skett. Konkurrensverket har därför givit ARS Research AB i uppgift att genomföra en förnyad studie i ämnet.

## 1.2 Syfte

Årets studie syftar till att kartlägga om det finns oidentifierade hinder för etablering och tillväxt för företag inom byggbranschen i Sverige och om förändringar har skett sedan 2003 då pilotstudien genomfördes.

Studien ska i viss mån genomföras som en linjär studie, på så sätt att det är önskvärt att företag och personer som intervjuades i 2003 års studie även medverkar i årets undersökning.

## 1.3 Målgrupp

Målgruppen utgörs av företag inom den svenska byggbranschen. Inom byggbranschen finns olika typer av företag och verksamhetsområden.

### **De företagstyper som studien omfattar är:**

Småföretag, Nystartade företag eller företag med mindre än 50 anställda.

SME företag (Small and medium sized enterprises (som borde ha potential att växa), 51 – 300 anställda.

Internationella företag (utlandsägda företag), verksamma i Sverige.

Stora företag.

### **De verksamhetsområden studien omfattar är:**

Företag med byggnadsverksamhet.

Entreprenörföretag, specialister, till exempel VVS-installatörer, tak- och plåtentreprenörer, leverantörer till byggbranschen till exempel leverantörer av byggnadsmaterial, verktyg och i viss mån maskiner.

I årets undersökning har även arkitektkontor inkluderats.



De intervjuade har VD:s roll eller likvärdig.

Företagen är lokaliserade i olika delar av Sverige. De större företagen har internationell och nationell verksamhet. Stockholmsregionen dominerar dock, eftersom företagens huvudkontor ofta är lokaliserade till Stockholm. Det är också vanligt att de större företagen har representation i Stockholm

## 1.4 Genomförande

Undersökningen genomfördes enligt följande arbetssteg. Projektplan och målgruppsbeskrivningar utarbetades i samråd mellan Konkurrensverket och ARS.

Intervjuguiden (se bilaga 1) utarbetades av Konkurrensverket och ARS i samråd. Utgångspunkten var den intervjuguide som användes 2003. Denna intervjuguide omarbetades delvis och i så måtto att vissa fråge-, diskussionsområden togs bort eller tonades ned medan andra lades till eller betonades mer.

ARS gick igenom kontakter och intervjureferat från 2003 års undersökning, så att förnyade kontakter med de då medverkande företagen kunde göras. ARS betonar här att vi inte har haft något register över intervjuade personer, utan fysiskt sparat visitkort och eventuellt nedskrivna intervjureferat och kalenderanteckningar. Det är utifrån dessa källor som vi har kunnat sammanställa kontaktpersonerna och genomföra kontakterna.

Informationsbrev om undersökningens syfte till de medverkande skrevs av Konkurrensverket och ARS i samråd. Brevet har inte använts till samtliga intervjuade, då många accepterade medverkan direkt vid första telefonkontakt.

Intervjuerna har genomförts i fält under perioden vecka 34 (20 – 24 augusti) till vecka 40, 2007 (1 – 5 oktober). En sista kontakt har även tagits under vecka 43.

Intervjuerna har genomförts av Sophie Dahlberg, Ann-Mari Karlsson och Michael Söderström.



## 2. RESULTATREDOVISNING

### 2.1 Inledning

Detta är en kvalitativ rapport. Rapporten utgörs av två delar, den första är en neutralt sammanställd redogörelse för vad som sagts under intervjuerna och hur de intervjuade har besvarat frågorna. Sammanställningen är skriven i löpande text, rikt illustrerat med citat från intervjuerna. Sammanställningen följs av ARS analys av undersökningsresultatet. ARS gör denna uppdelning för att läsaren klart skall se vad som framkom under intervjuerna och vad som är ARS analys och tolkning av resultaten.

Rapporten är skriven med intervjuguiden som disposition. Varje område inleds med en huvudrubrik och underrubriker som omfattar intervjuguidens olika delområden. Underrubrikerna är skrivna i klarblå text.

Vi söker att i den löpande texten ge svar på de underliggande frågeställningarna varefter dessa illustreras med citat från intervjuerna. Citaten är angivna så nära ursprunget som möjligt. Då samtalen har böljat mellan olika ämnen har ordningen redigerats och citat flyttats till respektive rubrik. Vissa citat kan höra samman med flera områden i intervjuguiden.

Citaten är skrivna i indragen kursiverad text, så att det tydligt framgår att det är citat. Efter varje citat står angivet vem, vilken typ av företag som citeras, I den löpande texten kan det också finnas stycken inom citattecken. Detta är friare citat och tankar sammanfattade av författaren, som beskriver, tolkar och sammanfattar deltagarnas synpunkter.

### 2.2 Etablering och Tillväxt

Varför startar man företag inom byggbranschen? Drivkrafter, visioner.

Målet med företaget (Enmansföretag eller anställda)?

Hur ser branschen ut? Gamla företag eller många nystartade?

Hinder inför starten av företaget

Hinder för tillväxt.

Hinder för företagande och tillväxt, som man ej förväntade sig.

Varför vill man etablera i Sverige?

Vilka möjligheter ser man för att driva företag inom byggbranschen i Sverige?





Vilka hinder ser man för att driva företag inom byggbranschen i Sverige?

Vad hindrar SME-företag (Small and medium sized enterprises) från att växa?

Var ser man tillväxten? Inom Sverige (Var geografi, sektorer?) eller internationellt?

### **2.2.1 Varför startar man företag inom byggbranschen? Drivkrafter, visioner. Målet med företaget (Enmansföretag eller anställda?)**

Det är olika visioner, mål och drivkrafter, bland de som startar företag, för varför de startar företag. Företag startas också utifrån olika utgångspunkter och i olika delar av byggbranschen. Företag startas i produktionsledet av byggnadsarbetare, företag startas av tjänstemän och chefer som av olika skäl finner det nödvändigt att starta en egen verksamhet.

Bland de som startar företag, som, i huvudsak är verksam i produktionsledet, enmansföretag eller företag med ett fåtal anställda är det oftast önskan om att vara sin egen som är drivkraften. Man kan ha arbetat som anställd och finner att det här kan jag göra själv. Man har arbetat några år och vet att man har och kan få kontakter. Man kanske redan som anställd har fått appropåer från arbetsgivarens kunder, från kollegor som arbetar i egna företag och så vidare. Även om många säger att det är lätt att starta ett enmansföretag (och det egentligen också är det) så upplever man att det krävs en hel del administration, skrivbordsarbete, kapital och mod för att "dra igång". När man startar i denna skala, med dessa förutsättningar och från denna nivå, är planerna oftast att just kunna leva och leva lite bättre genom att vara sin egen. Lite större frihet och tjäna lite mer. Några planer på anställningar eller att utveckla företaget har man egentligen inte.

Vi har också funnit exempel på att chefer och tjänstemän startar egna företag. Det är då oftast resultatet av att någonting har inträffat inom det företag där man är verksam. Företaget kan ha slagits ihop med ett annat företag, företaget kan ha beslutat att lägga ned den verksamhet man är ansvarig för etc. Utgångspunkten är att man inte är nöjd med den aktuella situationen och därför beslutar sig för att starta en egen verksamhet. Oftast är man då några kollegor eller så har man en grupp runt sig, som utgör basen för företaget. Det primära i detta fall är först och främst att överleva. När man sedan känner att man har luft under vingarna fortsätter verksamheten. Vi har i våra få intervjuer fått en bild av att utvecklingen oftare tycks ske av en slump och sinkadus än av noggrann planering och uppsatta verksamhetsmål, när man är i denna situation. Först är det att man inte trivs med den utveckling som arbetsgivaren erbjuder. Man ser en bättre utveckling själv eller tillsammans med andra. Därefter ger sig framtiden. Ingen av de företagare som vi har intervjuat har vid starten av företaget haft en klar och uttalad expansionsplan över längre tid, som man har kunnat följa och har följt. Vi bortser här från internationella storföretag som av olika skäl har valt att etablera sig i Sverige.



Startas företaget, som ett en- eller fåmansföretag i produktionsledet är målet med företaget oftast att ge arbete och försörjning åt grundaren och den egna familjen. Grundas företaget av en chef eller tjänsteman som själv eller tillsammans med andra "tar över" en verksamhet, är oftast målsättningen att driva den vidare med de anställda man har och därefter expandera.

Vi är väl medvetna om att byggbranschen består av många företag och att många företag kontinuerligt startas. Skälen för att starta företag, visionerna och målsättningarna varierar mellan företagen. Det finns säkert de som startar företag i syfte att expandera och ha många anställda, men vi har inte mött dem i våra intervjuer.

### **2.2.2 Hur ser branschen ut? Gamla företag eller många nystartade?**

Den svenska byggbranschen domineras av fyra giganter, Skanska, NCC, PEAB och JM. Dessa företag, eller i alla fall tre av dem kan ses som internationella aktörer. Till de riktigt stora aktörerna på den svenska byggmarkanden kan också räknas Vägverket produktion. Vägverket produktion är dock verksamma inom ett speciellt segment, infrastrukturprojekt.

Efter dessa fyra – fem "giganter", är det ett stort tomrum. Därefter kommer det norskägda Veidekke, i ett lite ensamt storlekssegment, som rikstäckande i Sverige, nationellt agerande företag. Veidekke är verksamt inom så väl bostads- som infrastrukturprojekt. Vi har också träffat på ett stort tyskt byggföretag Bilfinger & Berger, som har etablerat sig i Sverige. Vi har sökt dem för att medverka i undersökningen, men de har önskat att ej medverka. De informationer vi har fått är att de har utfört något eller några större brobyggnationer, i byggnationen av Malmö tunneln etc. Vi är osäkra på när de etablerade sig i Sverige. Vi mötte dem inte i undersökningen 2003. Bilfinger & Berger har kontor i Göteborg, Stockholm och Umeå. Vi har fått ta del av visst informationsmaterial från företaget, men de har ej önskat ställa upp på en intervju.

Det finns mycket gott om regionalt verksamma företag. Företag i storleksnivån att klara uppdrag upp till cirka 150 miljoner. En av de intervjuade säger att det i Stockholmsregionen finns 10 – 15 byggföretag som omsätter mellan 100 – 500 miljoner kronor per år. Det är företag som klarar egna byggprojekt med markanvisning etc. Det är få företag som tillkommer och som försvinner från detta segment. Det är stabila, väletablerade, gamla och solida företag.

*"Det har inte kommit till några nya aktörer. Vi ser en del nya constellationer som dyker upp. En ny aktör som ger sig in och vill växa lite, för dem är huvudspåret att bygga bostadsrätter i egen regi. Det är bättre lönsamhet. Om man lyckas förvärva mark. Man tjänar mer på att förvärva mark och bygga åt sig själv än att vara entreprenör."*

*Byggherre*



Det finns också mycket gott om företag som omsätter kring 50 miljoner kronor per år. De har dock svårt att klara att finansiera egna byggprojekt. De utför byggnasarbeten, som totalentreprenörer eller som underentreprenörer. De kan oftast benämnas som större entreprenad- eller produktionsföretag. De kan också vara mer eller mindre specialiserade på vissa typer av uppdrag till exempel ombyggnationer av vindar, småhusproduktion, ombyggnation av skolor eller sjukhus.

Det finns en mycket stor mängd småföretag, en- eller fåmansföretag. De arbetar själva eller ingår i ett nätverk av liknande företagare. I detta segment startas och försvinner många företag. Det är ofta personer som några år är anställda, har eget företag några år, för att sedan bli anställda igen och så vidare. Personer som egentligen fortsätter att arbeta på samma sätt som branschen fungerade förr, att byggnadsarbetarna var objektsanställda och inte fast, tillsvidareanställda. De små företag som vi intervjuade i undersökningen 2003 är inte verksamma i dag.

*"Du vet, dom kör omkring i sina bilar med 'Byggsnabben', 'Karlssons snickerier.'"*

Inom detta segment, de allra minsta företagen, verkar också många utländska främst baltiska och polska företag. Enligt flera intervjuade byggföretagare har antalet av dessa små, internationella företag, som är verksamma på den svenska marknaden ökat mycket kraftigt under senare år, sedan 2003. Vi får dock intrycket av att de oftast anlitas som underentreprenörer inom större byggprojekt.

Vi får antydningar om att byggföretag i ökad utsträckning tycks minska i storlek, vad gäller antal anställda. Företagen får en annan inriktning och blir construction management-företag i olika former. Man "säger upp", egen kollektivanställd personal, för att i stället ta in underentreprenörer (små och mindre byggföretag) för byggprojekten och koncentrerar sig på planering, och byggledning. Några intervjuade säger dock att byggföretag de senaste åren har haft mycket svårt ekonomiskt och tvingats till uppsägningar och att den nya situationen är en "efterhandskonstruktion".

*"I Stockholm, Mälardalen, Uppsala där är väldigt överhettat. Det skapar mycket bekymmer, framförallt med mindre och inkompetenta aktörer. Både på hantverkssidan, mindre byggentreprenörer och även de större plockar in mycket inhyrda mindre företag med otroligt blandad kompetens och personal. Jag tycker att det största bekymret idag är inkompetensen hos många projektledningsföretag. Och att de stora beställarna, proffsbeställarna som HSB och Riksbyggen, skar ner så våldsamt under 90-talet så att de har ingen kompetens kvar i sin organisation."*

*Byggföretag*

Vi hör också att många medelstora företag har fusionerats med de stora företagen eller nu utgör de stora företagen. Man talar om Diös, Reinholds, SIAB med flera. Som



ARS minns detta från intervjuerna 2003, skedde dessa fusioner före det förra undersökningstillfället, men detta lever tydligen än i färskt minne.

Vi kan alltså se att det tycks vara svårt för ”medelstora” byggföretag, företag med en årsomsättning kring 500 miljoner, att expandera. De tycks snarare välja att renodla sin verksamhet mot projektledning och construction management.

Vi kan sammanfatta detta med att strukturen på byggbranschen inte har förändrats nämnvärt sedan den förra undersökningen 2003. Merparten av byggföretagen är svenska och svenskägda. Två internationella aktörer har etablerat sig och tycks ha fått fäste på den svenska marknaden. Veidekke tycks ha ökat i betydelse och det tyska företaget Billfinger & Berger tycks ha etablerat sig i Sverige. Vi beklagar att vi inte har givits möjlighet att intervjua dem (Billfinger & Berger).

Möjligen kan vi också se tendenser till att företagen minskar antalet kollektivanställda, för att hyra in underentreprenörer eller för att utvecklas mot construction management. Inom produktionsledet tycks allt fler internationella små företag och enskilda personer finnas representerade. De kommer i första hand från Baltikum och Polen.

Inom leverantörsidan ser vi en större internationalisering, där svenska leverantörer köps upp av internationella aktörer och kommer att ingå i internationella koncerner, även om de agerar under sitt svenska namn. Internationella leverantörer, dock främst på privat- och småföretagarmarknaden etableras också.

*”Om man tittar på utvecklingen så är den trög, utvecklingspotentialen i byggbranschen, jämfört med många andra branscher. Den stora utvecklingen har varit olika arbetsmiljöfrågor, annars så bedrivs det på ungefär samma sätt. Det har blivit mer administrativt arbete, mer kvalitet och arbetsmiljö. Lite mer ekonomistyrkt än vad det har varit tidigare. Själva processen ser ganska likvärdig ut som den gjorde för 50 år sedan. Så för att sammanfatta det så tycker jag fortfarande att den är konservativ.”*

*Byggherre, Fastighetsbolag*

En representant för ett arkitektkontor vi intervjuat ger sin syn på byggbranschen.

*”Finns olika infallsvinklar. En infallsvinkel är att det inte är någon bransch i den bemärkelsen, att det har varit rätt lite branschuppfattning mellan de olika aktörerna, entreprenörer, konsulter, materialleverantörer, byggherrar och fastighetsägare, om vi inkluderar dem i branschen. Byggherrarna vill inte vara med i byggbranschen de vill vara med i fastighetsbranschen. Den diskussionen pekar mot att det finns en ganska vag uppfattning om vad branschen är. Det är också så att om vi tittar på forskning, och stöd till utvecklingsinstanser och hur man driver byggfrågorna från regeringens sida så är bygg och*



*fastighetsaspekterna uppdelade på fyra fem olika departement, från miljö, näring, finans och några till. Trots att det är en väldigt viktig sektor i Sverige så finns det inget riktigt samordnat agerande från branschen mot regeringen eller från regeringens sida. Det är en aspekt på det hela.”*  
Arkitektföretag

### 2.2.3 Hinder inför starten av företaget.

Genomgående för de intervjuade är, att de anser att det egentligen inte föreligger några hinder för etablering av företag inom byggbranschen. Det finns inga legala eller branschmässiga inträdeshinder. Det är snarare så att för många företag etableras. Företagen som startas är i stort sett uteslutande i produktionsledet. Framför allt inom beställarsidan (byggherresidan) anser man att det är för lätt att starta företag i branschen och att allt för många startar företag utan kompetens, varken som företagare eller som yrkesmän.

Inom branschen råder det sedan lång tid stor brist på yrkeskunnigt folk. Situationen att alltför många oseriösa eller mindre yrkeskunniga startar innebär problem för såväl den seriöse men okunnige företagaren som för beställaren. Ofta innebär det att företagaren inte kan beräkna kostnaden och tiden för arbetet rätt och att arbetet tar längre tid än beräknat alternativt att företagaren går i konkurs.

*”Jag kan inte Stockholmsmarknaden, men jag tror att det är där framförallt som det har växt upp mycket nya företag, som kanske inte vet riktigt vad de håller på med. Det är ett överhettningsproblem.”*  
Byggföretag

*”Det är ett projekt där vi har bitit oss i halsen. Han är nog bra på att köra grävmaskin, men att ta ansvar och leda ett helt entreprenad, det funkar inte. Att det innebär att han skulle vara ansvarig för de kontrakt han har skrivit under har han inte riktigt fattat. Vi var tvungna att ta honom. Det var ingen annan som räknade på jobbet.”*  
Byggherre

Vår bild är att det inte tycks etableras nya större företag eller att helt nybildade företag relativt snabbt växer upp och etablerar sig som större aktörer. Vi hör namnen på några lite större företag, företagsgrupper. De är avknoppningar från de allra största företagen. Dessa nya företagsgrupper bedömer de intervjuade, har en omsättning kring 100 miljoner kronor per år.

En intervjuad inom entreprenadsidan nämner hinder som ”stora investeringskostnader” och ”mycket administration, regler och straff”, som hinder för



personer att starta egna företag inom denna del av branschen. En stor eller större lastbil, grävmaskin kan kosta över en miljon kronor. Det kan vara svårt för en yngre person att skaffa det kapitalet.

Vad gäller administration, gäller detta för alla företag, men för företagare inom detta verksamhetsområde kan administrationen vara mycket betungande. På transportsidan har det tillkommit mycket regler och straff om man inte följer dem. Enligt denne företagare så kan en transportör drabbas av 10 000.- kronor i böter om han/ hon kör 15 minuter längre än vad som är tillåtet enligt arbetstidslagen. En ensamföretagare har inte råd med dessa böter. Marginalerna finns inte i verksamheten.

Internationella större företag tycks inte nämnvärt attraheras av den svenska byggmarknaden. Det enda större internationella företaget, som har lyckats etablera sig, fått ett starkt fäste i Sverige och som är allmänt känt är Veidekke. Vi har ovan också nämnt det tyska byggföretaget Bilfinger & Berger, som är ett stort företag och som av några intervjuade tycks arbeta för en långsiktig etablering i Sverige.

Skälen till att större internationella byggföretag inte etablerar sig i Sverige är enligt de allra flesta intervjuade, att den svenska byggmarkanden är för liten. Det krävs några större byggprojekt, till exempel Öresundsbron, Hallandsåstunneln, Södra länken, Norra länken, för att det ska vara intressant för internationella att etablera i Sverige. Att komma upp för att bygga 100 lägenheter i ett bostadsområde är inte intressant för dem. I detta sammanhang nämns att vi i Sverige ger byggrätter åt väldigt många byggherrar i ett område. Man talar om Hammarby sjöstad, Essingen och andra områden, där det kan vara upp till 19 olika byggherrar, som var och en får bygga ett eller några hus/ kvarter. Självfallet finns det fördelar med detta. Områdena får varierad arkitektur och blir inte sterila och likformade. En intervjuad nämner att politikerna "är livrädda för nya miljonprogramsområden".

*"Vi har tittat på möjligheten att gå utomlands. Men då är projektet plötsligt för litet. Som man fördelar mark i Sverige så vill man inte gärna att en och samma byggherre ska vara med och utveckla hela stadsdelen längre. Man vill ha en blandning av byggherrar och upplåtelseformer ur konsumentaspekten. Det största projekt vi har är ett projekt på Kungsholmen med 350 lägenheter. Där kommer jag att vara hänvisad till de tre-fyra stora om jag inte vill stycka upp det själv. Om jag ska försöka bjuda in utländska entreprenörer nere från Europa, då räcker det inte med 350 lägenheter. Det är det man vill ha för att ge sig in. Marknaden är för liten i Sverige för att locka till sig. Marknaden är lite för liten och där har vi ett bekymmer."*

*Byggherre*

Det finns inga legala eller andra hinder för internationella byggföretag att etablera sig i Sverige. Det finns inte längre speciella byggnormer, statliga lånevillkor etc. för Sverige. Allt byggande följer de gemensamma europeiska regelverken. De hinder som finns är rent praktiska och marknadsmässiga. Det saknas projekt som är intressanta



för de internationella företagen. Allt byggande sker lokalt. För att driva ett byggprojekt krävs en lokal organisation. Det krävs en ekonomiavdelning som kan sköta administrationen, en personalavdelning som sköter personalfrågor, etc. Det är heller inte lönsamt att använda egen, till exempel tysk eller fransk arbetskraft i Sverige. Arbetskraften finner man lokalt.

En representant för ett av de större byggföretagen förklarar att skälet till att stora internationella byggföretag inte etablerar sig i Sverige är att den svenska marknaden är relativt liten och att konkurrensen i Sverige är mycket hård. På samma sätt som att den är hård för de svenska företagen om de vill etablera sig i Tyskland eller Frankrike. Det är mer lönsamt för internationella företag att etablera sig på marknader utanför Europa, till exempel i USA eller i Asien. Det är intressantare att gå in på en stor internationell marknad, där det finns expansionsmöjligheter, till exempel USA, i Dubai, övriga Asien. Det är stora marknader. Det är expansiva marknader, där det kommer att byggas under lång tid av år. Det är också marknader, där den inhemska konkurrensen är mindre. I Sverige har vi fyra till fem riktigt stora byggföretag, som väl kan bjuda de internationella företagen ordentligt motstånd.

Ett hinder, men som samtidigt är, eller borde vara en möjlighet för etablering och tillväxt är de offentliga upphandlingarna (Lagen om Offentlig Upphandling). Lagen är en möjlighet så till vida att "alla" får kännedom om och möjlighet att offerera de uppdrag som finns inom den offentliga marknaden (Se vidare 2.3.3 och 2.5.3).

*"Det är nog svårare att slå sig in om man vill dra igång något nytt. För att sätta igång och få marktilldelningar, det är en lång process och kräver nog mer etablerade företag. Däremot att driva igång ett företag och rikta in sig mot större beställare istället, det kan nog vara enklare. Att få marktilldelningar, köpa fastigheter, det kräver nog en ganska stor kassa bakom. Det ser man på dem som har försökt de sista 15 åren. Percy försökte, PMB de försökte i Stockholm –gick inte så bra. Gick bra i Malmö, hade god lokalkännedom i Malmö men i Stockholm var det mycket tuffare. XXbygg – hade det ganska tufft. De sade upp alla sina kollektivarbetare och drog ner storskaligheten i sin byggprocess. Så det är nog inte lätt att dra igång något nytt om man är oetablerad. Veidekke har visserligen lyckats men de hade också en ganska stor kassa bakom sig. Så det finns några exempel på att det går."*

*Byggherre, Fastighetsbolag*

#### **2.2.4 Hinder för tillväxt.**

Vi har heller inte funnit några legala, statliga eller formella eller informella marknadsmässiga hinder för att företag inom byggbranschen ska kunna växa. Vi har dock funnit hinder av olika slag och i olika former för att företag ska kunna expandera i Sverige. Dessa hinder för tillväxt är kanske främst följande, utan rangordning:



Bristen på arbetskraft.  
 Byggnation är en lokal verksamhet.  
 Det svenska företagsklimatet.  
 Generationsväxling.  
 Kravet på kapital och mark för att kunna växa.  
 Låga marginaler, speciellt på arbete.  
 Organisationsproblem.  
 Starka fackföreningar.  
 Svårt att komma in på andra marknader, utanför den egna hemmamarkanden.  
 Övrigt.

Nedan presenterar vi hur de intervjuade resonerar i dessa frågor.

#### 2.2.4.1 Bristen på arbetskraft

Redan vid den förra undersökningen 2003 diskuterades arbetskraftsbristen. Byggnation är en personalintensiv verksamhet. Vi redovisar på flera ställen i rapporten att byggbranschen fortfarande inte är speciellt industrialiserad. Det är stor arbetskraftsbrist inom branschen. Det är brist inom alla led, i produktion av plats- och byggladning, på administrativ personal. Byggbranschen är inte attraktiv, enligt flera intervjuade. Enligt många intervjuade har byggbranschen inte lyckats attrahera ungdomar att efterträda 40-talisterna som nu lämnar branschen. Enligt några intervjuade är ett av skälen att byggnation har en relativt låg status. Vi redovisar att löneläget för byggnadsarbetare är lågt, och att vinsterna görs på material. En av de intervjuade säger att branschen också har varit mycket dålig på att attrahera invandrare och andra generationens invandrare. Det finns flera aspekter på detta, enligt denne intervjuade. Dels är byggbranschen, enligt honom "konservativ, grabbig, svensk". Det är också så att byggnadsarbete har låg status i länder utanför Sverige. Den intervjuade talar om hur det ser ut på byggplatser i Europa. Byggnadsarbetarna har inte arbetskläder, utan arbetar i gamla "vanliga kläder" (gammal kavaj, byxor och lågskor). "Att säga till släkten i hemlandet att man jobbar på bygge eller att sonen har börjat på bygge är ingen status för dem."

*"Brist på personal, speciellt på tjänstemän. I övrigt så är det väl inget. Utbudet är gott. Vi ser positivt på framtiden. Vi har förstärkt våra resurser för rekrytering. Dels har vi pensionsavgångar 40-talisterna. När det är brist på personal så blir det en hög personalomsättning också per automatik. Det måste vi hantera och ha något annat att erbjuda. Det är inte bara lön utan även andra frågor när det gäller att behålla sin personal. "*

*Byggföretag*





*"Hinder är väl också akut på kapacitetssidan just för tillfället i den här konjunkturen. Att vi har downsides. Kapaciteten inom bygg sänktes under 90-talets lågkonjunktur till en nivå som är för låg även för en normalnivå. Definitivt för låg i förhållande till en högkonjunktur. Det är ett hinder för tillväxten. Både på arbetskraftssidan och på material. Arbetskraft på alla nivåer. Från arbetare till chefer."*  
Arkitektföretag

*"Att det saknas resurser på vissa nyckelområden. Det är både på tjänstemannasidan och yrkesarbetarsidan. Det är brist på folk, kompetent folk."*  
Byggherre

Vi noterar att antalet ungdomar som är intresserade av yrkesutbildningar verkar ha ökat, men att urvalet baseras på betyg i teoretiska ämnen vilket en del företag tycker är problematiskt.

*"Det blir de som är bäst i huvudet teoretiskt som kommer in på de här yrkeslinjerna och då är det ju inte säkert att de är dom som passar till det här yrket utan när de har gått den här utbildningen läser de vidare och bli något annat i alla fall"*  
Leverantör

Enligt ett par av de intervjuade har det dock blivit lättare att hitta arbetskraft framför allt till byggen dels tack vare tillströmningen av utländska byggnadsarbetare.

*"Och det är väl så att om man tittar på de allra minsta projekten så går det fortfarande att köpa händer och fötter som vi säger, det går att få tag i.[...] När man sen kommer till bostadsbyggnadsbiten, de större projekten, då pratar vi hundra miljoner här, då är det svårare."*  
Byggherre

Eller så kan utländsk arbetskraft frigöra svensk arbetskraft i större utsträckning till vissa yrken inom byggbranschen.

*" Det är brist både på tjänstemän, hantverkare, specialister. Men jag tycker vi har klarat oss bättre denna högkonjunktur än tidigare. Delvis beror detta på att mer utländsk arbetskraft kommer hit. De får jobb inom den privata sektorn, och därmed frigörs svensk arbetskraft därifrån som kommer till oss."*  
Byggföretag



#### 2.2.4.2 Byggnation är en lokal verksamhet.

Byggnation och produktionen sker på plats. Byggföretag är knutna till den plats de verkar på. Det är ett stort steg att flytta produktionen, att ta ett uppdrag som inte ligger inom det egna geografiska verksamhetsområdet. Ska ett Stockholmsföretag ha verksamhet i till exempel Örebro, så måste all administration också finnas på plats. Arbetskraften måste också rekryteras lokalt etc. Det är också så att det krävs lokalkännedom och kontakter redan i projekteringsfasen. Företag i omsättningsklassen 100 – 500 miljoner kronor, som verkar i Stockholm, ser sig som primärt Stockholmsföretag och har egentligen inga planer på att expandera till andra områden i Sverige.

En intervjuad beskriver att kostnaden för att "flytta" personal är mycket hög. Det vill säga att om personalen är anställd i Örebro och byggplatsen ligger i Göteborg, så måste byggföretaget betala för traktamenten, boende etc. Det är då billigare att anlita byggarbetskraft från Göteborgsområdet alternativt utländsk arbetskraft än att ha egen personal på traktamente.

*"Jag tror att byggandet har varit och är väl fortfarande väldigt mycket en lokal marknad. Det finns ett antal väldigt små aktörer som agerar på en väldigt lokal marknad i kraft av kontakter och att man gör det på ett bra sätt och har en logistik och att det är avpassat för det mindre perspektivet. Ska man sedan upp och konkurrera med de stora så finns det många hinder som kan ligga till grund för det här.*

*Man är inte lokal i hela sitt län. Då krävs det en annan apparat för att påverka på ett annat sätt, att vara lite bredare istället. De här stora företagen JM etc. har ett helt annat sätt att jobba med planen och påverka för att planen ska bli till och även köpa mark strategiskt för att även kunna verkställa det här. Det är lite av planmonopolet som är en bidragande orsak till det här. Det är klart att det är en nödvändig förutsättning, men det krävs ett kontaktnät, det krävs att man jobbar in sig hos olika kommuner för att blir en aktör på det här sättet."*

*Bygg- och fastighetsbolag*

En av de intervjuade påpekar att regelverken kring bygglov ser för olika ut i olika kommuner vilket försvårar offerering och konkurrens med stora företag som har specialiserad personal.

*"De [stora företagen] har en konkurrensfördel i och med specialiserad personal, och att de får projekt i kommunen. Små företag har inte tid att uppvakta kommunen hela tiden."*

*Byggherre*



Flera av de intervjuade gör jämförelser med den svenska tillverkningsindustrin. Byggbranschen och byggföretag kan inte som till exempel Electrolux, expandera genom att lägga till ett skift i sin fabrik och bara skeppa kylskåpen till en annan marknad, ett annat land. Byggföretagen måste etableras sig med hela industrin. Det gäller även om ett Västerås-företag ska börja verksamhet i Karlstad.

*”Vi kan inte som Volvo eller Elektrolux, ha en fabrik och sen sälja varorna i alla länder. Ska vi in på en ny marknad måste vi dit med en hel organisation. Hela fabriken.”*

*”Byggindustrin har inte haft någon produktivitetsutveckling alls, för att byggandet inte har den globala konkurrensen. Det är möjligen så att byggandet till naturen är väldigt jordbundet och det har i alla fall varit så att man inte säljer färdiga produkter. Sen är det jordbundet med en massa maskiner och platsbundet med tradition och kultur på ett annat sätt än bilar och mobiltelefoner.*

*Arkitekt*

#### 2.2.4.3 Det svenska företagsklimatet. Man ska inte vara företagare i Sverige.

Detta är egentligen inte knutet specifikt till byggbranschen, men även företagare inom denna bransch som vi har intervjuat talar om att det är svårt, jobbigt och egentligen inte lönsamt att vara företagare i Sverige.

*”... det är allmänt känt att man inte ska vara företagare i Sverige.”*

Många små och medelstora företagare talar allmänt om svårigheterna att växa och att man egentligen inte har någon önskan att växa. Arbetsgivaransvaret för de anställda och de problem och administration som anställda kräver hindrar många från att växa.

Att inte ha egen byggpersonal ökar flexibiliteten för företaget och minskar risken och administrationen.

*”Sedan står vi och faller på personalfrågor. Varje gång du anställer tar du en möjlighet och en risk. Att dra på sig mer och mer personal ökar risken i bolaget. Man märker en tendens att när det är högkonjunktur då är man villig att expandera, men du expanderar inte i byggbranschen genom att köpa en ny stor maskin, du vill inte öka din personalstyrka så våldsamt mycket, tar in en i taget.*



*Det finns alltid som ett hot. Då sitter du med en personalstyrka som kostar pengar och den kan du inte reducera på ett bra sätt. Därför blir det en konsekvens att man på olika sätt försöker köra en verksamhet utan att låsa så mycket egna resurser. Du hyr in folk, du säljer av tjänster osv. Det är därför Cm bolagen (Construction management) växte väldigt kraftigt. De satt bara på ett managementkunnande och så köpte de alla tjänster, risken blir liten.”*  
Byggföretag

#### 2.2.4.4 Generationsväxling

Detta hör delvis samman med ovanstående, att det är svårt att driva företag i Sverige. Problemet med generationsväxling har två delar. Det administrativa, att generationsväxla ett företag, med skatteproblematik etc. Det andra är mer personligt. Man anser att byggbranschen inte är attraktiv bland unga. Unga vill heller inte vara företagare, med allt vad detta innebär.

#### 2.2.4.5 Kravet på kapital och mark för att kunna växa

För medelstora byggföretag kan marktilldelning och tomträtter vara ett problem. En förutsättning för att kunna expandera från ett bygg- produktionsföretag till ett företag som ansvarar för projektutveckling i sin helhet, är just att man får tilldelning av mark.

De riktigt stora byggbolagen (Skanska m.fl.) har redan mycket egen mark, men de är ändå med och slåss om nya byggrätter. De stora bolagen kan oftast ge säkra och bättre erbjudanden till markägarna, än vad de mindre byggföretagen kan.

Vi har också i våra intervjuer mött företag som har fått mark, men som inte har haft kapital att utveckla och starta projektet. I detta fall köptes det mindre företaget upp av ett större företag, som hade möjligheterna att utveckla marken och driva projektet.

*,”...när projekten är tillräckligt stora då kan inte små bolag gå in och ta dem. Varken beställarna vill det och man vill inte heller utsätta sig för den risken som ett litet bolag.”*  
Byggbolag

Bristen på mark i kombination med höga kostnader hindrar bostadsbyggandet.

*”Vi bygger ungefär lika många lägenheter varje år, det är stabilt. Dels så finns det inte mark att komma över till rimliga priser, dels tror jag inte vi kan bygga mer med den kostnadsnivå som vi har idag att. Vi kan*



*ju inte ständigt lägga till nya bostadsområden som hela tiden skapar nya förluster. Det behövs fler bostäder, men brist på mark och höga byggnadskostnader gör att vi inte kan"*

*Byggherre*

#### 2.2.4.6 Låga marginaler, speciellt på arbete

Lönesättningen inom byggbranschen är också hämmande för utvecklingen av branschen. Enligt många av de intervjuade är lönen/kostnaden för en byggnadsarbetare för låg. 300 – 350.- kronor/ timme i Stockholms regionen. Detta ska jämföras med timkostnaden för en dataprogrammerare (ca 800.- kronor per timme i Stockholmsregionen). Den låga timlönen gör att byggföretagen inte tjänar pengar på byggarbete, då måste man tjäna pengar på annat. Det innebär långa byggtider, höga marginaler på material och att byggföretagen/ byggarna kräver att själva få svara för inköp av material.

*"Eftersom arbetet betalas så dåligt (300 – 350.- /H), så tjänar vi inga pengar på arbetet. Om en gubbe är borta eller inte jobbar några dagar, så är det många dagars intjäning som försvinner, eller han måste arbeta många dagar innan han har tjänat in det han var borta."*

*Medelstort byggföretag*

*"Man har ganska goda möjligheter men det är ganska tuffa marginaler också. Rena bygg- och entreprenörföretag är inga kassakossor direkt. Det är väldigt små marginaler i de projekt som finns."*

*Byggherre, Fastighetsbolag*

Denna situation innebär att det är svårt att växa av egen kraft, att bygga upp ett kapital i rörelsen utifrån arbete.

Enligt en intervjuad har den svenska byggmarknaden ett totalt fokus på att bygga billigt, inte på att bygga bra, arbeta med produktutveckling och se långsiktigt.

Enligt merparten av de vi har intervjuat är lönsamheten för byggföretag mycket låg. Man talar om 2 – 3 procent på eget kapital. Det är idag få byggföretag inom sektorn för bostads- och fastighetsbyggande, som bygger för egen förvaltning. Man bygger bostadsrätter för att sälja. När man har som syntsätt att så snabbt som möjligt sälja fastigheten, har man inte intresse av att bygga för en långsiktig värdeökning, en bra och effektiv förvaltning etc.



*"Vi bygger bostadsrätter för 27 000.- kronor kvadraten, nyproducerat. Ska Du köpa en gammal bostadsrätt får Du betala 50 000.- kronor kvadraten, med gamla rörstammar. Och ändå talar vi om att vi måste bygga billigare och att det är dyrt att bygga. Man pratar bara om att bygga billigare, korta processerna, jäkta mer, tunnare bjälklag, kortare torktider. Inte att bygga bättre."*

*Byggföretagare*

#### 2.2.4.7 Organisationsproblem

Detta är inte ett specifikt problem för byggbranschen, möjligen i så motto att vi inom byggbranschen talar om företag i olika kategorier och att det är mycket stora steg och skillnader mellan kategorierna.

*"Det är många hinder. De finns många som omsätter 50-100 miljoner. Strukturen på det är att det finns en ägare som samtidigt är ansvarig för verksamheten, som har byggt upp och driver verksamheten. En sådan organisation har ett antal tjänstemän och ett antal yrkesarbetare och de lever på den strukturen. Den strukturen håller upp till en viss nivå, kanske upp till 150 miljoner. (Det beror på vad du håller på med. Omsättningen blir större när du håller på med nyproduktion eller anläggningsprojekt, medan på ombyggnaden blir omsättningen per person lägre. Så det är inte riktigt jämförbart.) Då stannar det vid att om man ska ha grepp om en sådan organisation, då klarar man bara det upp till en viss nivå. Sen måste man i nästa steg hitta en struktur och man måste jobba på ett strukturerat sätt på ett annat sätt. Många av de här bolagen jobbar dessutom bara med vissa kunder. Man är specialiserad antingen på en produkt eller att man har vissa kunder. När man kommer upp ett snäpp måste man ha någon form av avdelningar, man måste ha ett skikt till. Då krävs det att man måste ha en it-chef, en personalchef, ekonomichef etc, du måste ha de här stödfunktionerna. Det blir lite trappstegsformat – du måste upp på en viss nivå. Det vill inte alla som har startat upp ett företag, för i och med det så tappar de lite greppet om verksamheten. Man måste ta det beslutet att man ska ha en annan struktur i organisationen. Det är ett hinder."*

*Byggföretag*

*"Egentligen har man aldrig rätt antal anställda (byggnadsarbetare). Man måste ändå alltid ta in folk. Blir det glapp mellan två jobb eller branschen går ner, så står man där med för mycket folk."*

*Medelstort byggföretag*



*"Problemet som jag ser det inom byggbranschen är lite det som finns även i andra branscher, att det bildas små företag som inte vågar växa och stora företag som köper upp alla, som mer eller mindre lyckas bättre än andra. Så vi får en skala där det antingen är små företag eller jättföretag, det finns ingenting mitt emellan."  
Entreprenadföretag*

*"Det kanske inte är ett självändamål heller. Tittar man på vårt företag så är inte vi intresserade av att bli något multiinternationellt företag. Ska vi bli större så måste vi hitta en annan spelplan. Då kan vi inte vara begränsade till ABC-län. Då måste vi kanske ge oss ut och konkurrera i hela Sverige till att börja med. Ska man växa än mer därefter så måste man nog bege sig ut internationellt också. Jag tror att det mer måste vara en verksamhetsstrategi och en verksamhetsplan beroende på vad man riktar in sig på för område. För vårt verksamhetsområde så är vi ganska väl anpassade så som vi är idag. Vi är ganska konkurrensmässiga i Stockholm."  
Byggherre, Fastighetsbolag*

#### 2.2.4.8 Starka fackföreningar

Byggnadsarbetareförbundets mycket starka ställning. Byggnadsarbetareförbundet har en unikt stark ställning. Denna maktposition utnyttjas och är hämmande för branschen, enligt i stort sett samtliga intervjuade byggföretag. Vi ger här några exempel.

Flera intervjuade företagare önskar hellre ge byggnadsarbetarna fast månadslön, men om en arbetare önskar ackord, så måste hela bygget beräknas som ackord. Beräkningen av ackord och de olika arbetsmomenten är mycket omständligt och tidskrävande. Ackorden ska sedan räknas om var 12:e vecka, vilket i praktiken innebär en löneförhandling var 12:e vecka. Lönerna förhandlas aldrig ned. Ingen intervjuad säger att maskningar förekommer, men får Byggnads inte det ackord man önskar blir arbetet inte gjort. På den andra sidan har byggföretaget beställaren som kräver viten vid förseningar. Till detta hör att Byggnads tar 1,5 procent av lönesumman i "mätavgift" för att beräkna och kontrollera ackorden. Många intervjuade talar om att de upplever att deras kollektivanställda snarare är anställda av fackföreningen än av arbetsgivaren.

*"Det gör också branschen, arbetsgivarna, sårbara. Vi kan inte som i industrin säga att är ni inte nöjda med avtalet, så flyttar vi produktionen till Baltikum. Vi har vår produktion här och kan inte flytta. Byggföretagen har bara att betala."*



*”Det finns fortfarande kvar ett förlegat system som sätter ganska stora käppar i hjulet för branschens utveckling och för företagandet. Det är mångt och mycket relationen mellan kollektivarbetarna som är anslutna till ett väldigt konservativt fackförbund och arbetsgivaransvaret. I en del företag så känns det inte som att kollektivarbetarna är anställda av arbetsgivarna utan de är anställda av fackförbundet.”*  
 Byggföretag, Fastighetsbolag

Fram till februari 2007 tog Byggnads ut en Granskningsavgift på 1,5 procent av lönesumman. Detta avskaffades efter en dom i Europadomstolen, men flera inom branschen talar fortfarande om att byggföretagare måste sända in kontrolluppgifter gällande lönesumman till Byggnads varje månad och om företagaren inte gör detta blir de satta i blockad. En intervjuad berättar att Byggnads sände ut brev till samtliga hans kunder, med informationen att de inte fick anlita företaget och om de gjorde det skulle arbetet blockeras.

*”Fackförbunden och speciellt el-facket är för starkt. Det är ingen relation till verkligheten utan de utnyttjar sin situation lite väl mycket tycker jag. Det är de som är hinder för att ta in utländsk arbetskraft – för att skydda sina egna medlemmar.”*  
 Byggföretag

*”El-sidan har mycket lagar och förordningar som gör att det blir svårt för utlänningar att komma in. Det finns regler som gör att man försämrar konkurrensen. Nu får arbetskraften vandra fritt men det är reglerna på el att de ska ha en speciell utbildning för att få jobba med el i Sverige, som är problemet.”*  
 Byggföretag

Det finns också intervjuade som uttrycker att facket också bevakar viktiga frågor.

*”Jag tycker inte det är klockrent att vi bara ska acceptera att det kommer in hur mycket utländsk arbetskraft som helst, med egna regler och spelregler i Sverige. Men å andra sidan vill jag inte att man ska stoppa det heller och att Sverige ska bli någon slags skyddad marknad på nåt sätt det är ju inte heller bra. Utan jag tror att på nåt sätt borde man kunna hitta en samförståndslösning där, för vi har ju behov av att få in arbetskraft.”*  
 Byggföretag





#### 2.2.4.9 Övrigt

Två intervjuade företag i Stockholmsregionen, ett entreprenadföretag och en leverantör, anger att bristen på mark hindrar deras expansion. Båda verksamheterna är mycket utrymmeskrävande. Entreprenadföretaget behöver parkeringsplatser för sina bilar och maskiner och leverantörsföretaget behöver helt enkelt utrymme för sin försäljning. Båda företagen ligger idag på attraktiva tomter, som man bedömer kommer att användas för bostäder i framtiden. Det finns i alla fall inte utrymme för expansion på tomterna. Alternativet att flytta verksamheterna alltför långt utanför Stockholm känns inte attraktivt, då tappar man Stockholm som marknad och blir snarare ett "förortsföretag".

*"Stockholms stad är ett hinder för oss. Vi hyr en tomt av dem och den tomträttsaredet går ut 2022. Vi har svårt att finna ersättningstomter. Vi började för 15-20 år sedan att försöka köpa loss tomten eller hitta en ny tomt. Vi håller snyggt men vi kan inte investera. Vi hör ingenting vilket är frustrerande. Vi har 50 anställda som bor i omgivningen. Vi har skött oss. Bauhaus en jättekonzern från Tyskland lägger sig på jättefint läge och det är ingen som ens svarar oss när vi tillskriver myndigheter. Vi kan väl få vara med vi också. Vi har inte en anmärkning och anses vara ett av de bästa företagen i vår bransch."*

*Leverantör*

#### 2.2.5 Hinder för företagande och tillväxt, som man ej förväntade sig.

Vi har egentligen inte funnit hinder, som de intervjuade inte hade väntat sig. Detta kan förklaras av att merparten av de intervjuade har varit verksamma i byggbranschen under relativt lång tid.

En nytillträdd VD, som kommer från en annan bransch, kan dock sägas ha mött en bransch som fungerar på ett sätt som han inte förväntade sig. Han ser att som branschen fungerar så hämmar det utvecklingen för branschen. Det han diskuterar är hur hela byggprocessen fungerar, att byggprocessen är mycket uppstyckad. Från att markägaren bestämmer att han ska bygga, via arkitekter och planering, anbudsupphandling till genomförandet. Eftersom varje byggprojekt genom detta förfarande blir unikt, kan byggföretagen inte produktifiera sin verksamhet. Till detta kan också föras, vilket nämns av några intervjuade, att eftersom många byggföretag till stor del anlitar underentreprenörer, blir uppdragen kortsiktiga, för alla parter. Gjutarna gör sin del, snickarna gör sin del, el gör sin del, allt görs utan en generell "helikoptersyn".



En intervjuad vid ett större byggföretag tar också upp detta, men omvänt. De har ofta egna projekt. De har egen personal och har långsiktiga samarbeten med sina underleverantörer. På så sätt kan de utveckla arbetsmetoder och logistik.

Några intervjuade både större byggföretag och leverantörsföretag är förvånade över hur materialsidan fungerar inom byggbranschen. Man talar om cement/ betong där ett företag har cirka 80 % av den svenska marknaden. Man talar om el och installationer, där man känner, utan att på något sätt ha bevis för det, att priserna är mycket samordnade. Andra talar om att det är svårt eller omöjligt att köpa till exempel badrumsinredning direkt från fabrik, utan man måste göra inköpen genom grossistföretag. Om man förväntade sig dessa "hinder" eller denna funktion på marknaden eller ej är svårt för ARS att uttala sig om, men det är funktioner på marknaden som förvånar.

Till de hinder som man inte förväntade sig, kan för vissa nämnas den starka fackföreningen. I den förra undersökningen 2003, hörde vi berättas att medlemmarna inte fick lämna Byggnads utan ett personligt samtal med en ombudsman eller liknande. Detta kunde upplevas som ett hinder, om än inte stort, för dem som stod i begrepp att starta eget företag. Detta har vi inte hört i årets intervjuer.

Till svårigheter, som man kanske inte förväntade sig vid en expansion är att det är svårt att komma in på en marknad genom företagsköp. Vi har stött på flera exempel där företag har köpt ett lokalt företag, men där personalen efter uppköpet har slutat och i stället startat nytt eller nya företag. Man har köpt ett företag för att få produktionsresurser, lokal förankring och lokalkännedom och ett lokalt varumärke. Och blir stående med enbart maskiner.

*"De köpte ett företag för att komma in på marknaden. Det var bara det att, när det blev en ny ägare, sa personalen upp sig och startade egna företag. De fick betala väldigt mycket för cementblandarna och spadarna"*  
Byggare

Det kan också vara svårt att värdera ett företag och de ingångna avtalen som finns i företaget.

*"Vi fann att man hade köpt sig omsättning. Man hade gått in med för låga priser för att få uppdragen. Det var förlustaffärer överallt."*  
Företag inom entreprenad

Det kan också vara svårt att bli accepterad på lokala marknader. En intervjuad säger att de aldrig kunde tänka sig alla nätverk som finns på lokala marknader.



*”Man har gått i samma skolor, man sitter i styrelsen för idrottsklubbarna, man sitter i kommunfulläktige, man är gift med syrran. Att komma in där är inte lätt.”*

En relativt ny person i branschen säger Resursbrist. Det saknas arbetskraft och material i högkonjunkturer

*”Ja, det är väl de här resursproblemen. Att få resurser både i form utav byggmaterial, att få resurser i form av underleverantörer, att få resurser i form utav byggnadsarbetare. Att det blir en trång sektor vilket det väldigt tydligt är idag.”*

*Bygg- och fastighetsbolag*

## **2.2.6 Varför vill man etablera i Sverige?**

Vi har funnit relativt få exempel på internationella företag, med undantag för leverantörsföretag, som har etablerat i Sverige. Skälen för att etablera i Sverige är egentligen att den egna hemmamarknaden har blivit för liten och att företaget ser att tillväxt måste ske utanför hemmamarknaden.

Några talar om konjunkturutjämnande effekter, att konjunkturcyklerna ligger olika i Norge, Sverige och Finland. Detta är ett mindre viktigt skäl. När vi prövar detta skäl i andra intervjuer vill man inte stärka det.

Det viktigaste skälet är att få en ny marknad att arbeta på. Flera av de intervjuade, både internationella representanter och representanter för större svenska företag nämner just det att den egna hemmamarknaden blir för liten. Man vill inte själv bli för stor på en marknad. Det är då svårt att expandera. Expansionen blir kostsam. Man påverkas alltför mycket av lokala konjunkturskiftningar. Det är enklare och billigare att expandera på en ny marknad.

De svenska byggföretagen verkar inte oroade av en ökad internationell konkurrens.

*”Det är ingen skillnad på svenska och utländska. Och fler utav dom har ju bildat svenska bolag om vi tittar på Veidekke till exempel har ju bildat Veidekke Sverige AB. Och AF-gruppen har gått in. Dom tävlar ju på samma villkor som oss så jag ser det ju bara som ytterligare en konkurrent så att säga. Jag ser det inte som om de tävlar med förmånligare villkor på nåt sätt.”*



### **2.2.7 Vilka möjligheter ser man för att driva företag inom byggbranschen i Sverige?**

Idag ser de intervjuade egentligen alla möjligheter att driva företag inom byggbranschen, bortsett från de hinder och svårigheter vi redovisat ovan. Det är högkonjunktur i Sverige. Det finns uppdrag inom i stort sett alla sektorer, infrastruktur (vägar, järnvägar, flygplatser etc.), bostäder (såväl inom nyproduktion, som renovering/ om- och tillbyggnader av flerfamiljshus, som inom småhussektorn), kontors- och företagsmarknaden finns också.

Det är egentligen ingen brist på kapital.

Det är inga lagar, regler eller statlig styrning av byggbranschen som hindrar drift av byggföretag i Sverige. Problemen tycks mer ligga i utvecklings- och expansionsfasen.

### **2.2.8 Vilka hinder ser man för att driva företag inom byggbranschen i Sverige?**

Egentligen ser man inga konkreta hinder eller konkurrenshämmande faktorer, för att driva företag inom byggbranschen. Det finns egentligen inga hinder för att driva företag inom byggbranschen, det rör sig mer om svårigheter att driva företag rationellt och hinder att utveckla och expandera företaget.

Det starka byggfacket upplevs av många, som vi redovisat ovan som en hämsko, som hindrar branschen från att utvecklas och som gör arbetet omständligt och är i många fall kostnadsdrivande. Samtidigt är det lika för alla företag.

Ett annat hinder är den låga lönsamheten för byggbolag. Man talar om 2 – 3 procents avkastning på eget kapital, vilket är för lågt för att ge utrymme för utveckling.

Flera intervjuade talar om att fastän byggkonjunkturen och byggmarkanden är ”glödhet”, så är det svårt att ta mer betalt. Prisnivån har inte ökat som man skulle kunna förvänta sig i en högkonjunktur. Några förklarar detta med att många företagare attraheras till branschen i högkonjunkturer och att de lämnar branschen i lågkonjunktur.

Utländska företag och arbetskraft attraheras också till Sverige i högkonjunktur. De utländska aktörerna pressar enligt många ned priserna. Här finner vi också olika bilder beroende på vem vi talar med. Beställare och byggherrar talar om att det inte går att få folk och företag som är villiga att åta sig uppdrag. Man talar om att man inte ens får in offerter på de uppdrag man vill genomföra. Byggföretag talar om det låga prisläget.



Övriga hinder kan sägas vara branschspecifika. Den svenska byggbranschen är för liten för att attrahera större internationella byggföretag, som kan erbjuda riktigt hård konkurrens.

Byggande är alltid lokalt. Vilket gör att man måste alltid ha en lokal representation på byggplatsen. Man kan inte som i industrin, ha fabriken på en ort och öka produktiviteten och sälja varorna på nya marknader.

### **2.2.9 Vad hindrar SME-företag (Small and medium sized enterprises) från att växa?**

Förutom de ovan nämnda "hindren" för att driva byggföretag i Sverige, finns det egentligen inga hinder för att SME-företag ska växa.

Vi får bilden av att många medelstora företag, som tidigare hade kollektivanställda byggnadsarbetare i allt högre utsträckning avvecklar den egna produktionen och i stället genomgående anlitar underentreprenadsföretag.

Vi har också mött en annan utveckling, när ett medelstort företag inte har kraften att själv klara att expandera och därför har gått ihop med/ låtit sig köpas av ett större bolag, som har tillräcklig finansiell styrka för att kunna driva egna projekt.

Det tycks vara svårt för byggföretag i omsättningsklassen 30 – 100 miljoner kronor per år att utvecklas och expandera upp till nästa nivå.

Vi har mött ett företag som har expanderat relativt kraftigt under de drygt 10 år som de varit verksamma. Från början var tanken med företaget att det skulle vara ett 20-tal anställda och möjligen omsätta ungefär 50 miljoner, vilket upplevdes som en hanterbar storlek på företaget. Meningen var också att verksamheten enbart skulle ha verksamhet lokalt/regionalt. I samma veva som företaget startades försvann marknaden i princip helt, så för att hålla igång var de tvungna att vidga vyerna och titta på andra områden. Detta satte bollen i rullning. I och med att de startade i andra delar av landet fick de kontakter, vilket i sin tur gav nya jobb och nya kontakter. Under tiden har företaget startat kontor där de har fått uppdrag, vilket har gjort att de nu har lokala kontor runt om i Sverige.

*"Det började med att vi fick ett stort jobb med ett badhusbygge i Gävle, och Uppsala var en konsekvens av Gävle, det fanns kontakter. Det utmynnade i ett kontor i Uppsala. Vi skulle bemanna Uppsala och då behövde jag lite kontakter i Sörmland som jag hade tänkt försöka flytta till Uppsala, men då blev det att vi drog i gång i Sörmland och då öppnade vi ett Sörmlandskontor i Strängnäs. Sedan tyckte Eskilstuna kommun att vi hade väldigt mycket jobb från Strängnäs i Eskilstuna. De tyckte att vi skulle ha kontor i Eskilstuna och då blev det så."*  
Byggföretag



*"I botten tror jag att det är någonting svenskt. Att det har med svensk kultur att göra. Att vi gynnar stora företag, gynnar stora organisationer, gynnar stora kollektiv där vi kan känna trygghet att det finns kompetens, kapacitet och kapital osv. Det tror jag ligger i botten – jag tror att kunden tittar mycket på trygghet. Vem kan ta ansvar och vem kan genomföra detta. Orolig för att små företag ska kunna ta ansvar och klara av det. För det är mycket pengar det handlar om."*  
Arkitektföretag

### **2.2.10 Var ser man tillväxten? Inom Sverige (Var geografi, sektorer?) eller internationellt?**

Svaren på detta beror på inom vilken sektor företaget är verksamt.

Övergripande kan vi se att infrastruktur (vägar, broar, tunnlar, järnvägar) allmänt bedöms vara en stark sektor.

Bostadsbyggande, så väl nyproduktion som ombyggnader/renoveringar bedöms som en för närvarande stark sektor. Nyproduktionen anser man varierar över tiden, medan ombyggnation och renoveringar alltid har sin andel. Småhusmarkanden, villor, har vi inte fått någon större inblick i. Ett företag som är specialiserade på mycket exklusiva enfamiljshus, ser en mycket stark och växande marknad. Andra företag som är specialiserade, till exempel inom renovering av skolor, sjukhus ser framtiden an med tillförsikt.

Byggnation för företag (kontor, fabriker, butiker, lager) talas mindre om. Det som nämns är att marknaden nu är mycket stark och överhettad.

Geografiskt talar man generellt mer om södra Sverige och universitetsstäderna som starka tillväxtområden. Till dessa kommer också individuella projekt som Malmö och Öregrundsregionen, med trafiklösningar, bostadsbyggande etc., Kalmar och den kinesiska satsningen på en mäss- och handelsanläggning. Norra Sverige, gruvdriften och flytten av Kiruna stad. Norra länken i Stockholm och allmänt trafiklösningen för Mälarenregionen.

*"Det brukar vara infrastrukturen som kommer efter en byggboom av bostäder. Så det borde vara infrastruktur. Nu går det mycket resurser till byggbranschen och inte så mycket till stora infrastrukturprojekt. Jag tror att de närmsta åren så kommer det att vara högtryck på såna projekt. Jag tror fortfarande att det är storstäderna i Sverige."*  
Byggherre, Fastighetsbolag



*"Det byggs generellt i Sverige på bostadsmarknaden. Bostadsmarknaden är väldigt överhettat just nu. Det byggs kommersiella lokaler, men inte i så stor utsträckning som i bostadsmarknaden. Det byggs mycket kontor när det går bra för Sverige."*

*Byggherre, Fastighetsbolag*

Vi måste samtidigt ha i minnet att merparten av de intervjuade företagen är lokalt eller regionalt verksamma och verksamma inom ett relativt specifikt marknadssegment. Det är egentligen endast de riktigt stora företagen som är verksamma nationellt och inom flera marknadssegment.

## 2.3 Marknaden för byggföretag i Sverige

Byggbranschen och marknaden för byggföretag i Sverige.

Byggs det? Finns det uppdrag? Inom vilka sektorer?

Hur genomförs upphandlingar?

Företagsstrukturer.

Är Sverige en intressant marknad. Expanderande eller stabil?

Förekommer nytänkande? Jmf. Åke Larsson Byggare.

Finns det informella kopplingar och krav (t. ex. arkitekter som ritar in takbeläggning av speciella leverantörer)?

Bostadspriser, bruksvärdesprincipen

### 2.3.1 Byggbranschen och marknaden för byggföretag i Sverige.

Just nu, hösten 2007 anser de intervjuade att byggmarknaden är överhettad. Marknaden är mycket god för byggföretag i Sverige. De byggherrar vi har intervjuat talar allmänt om att det är svårt att få byggföretag att ens lämna offerter på uppdrag.

Byggföretagen talar å sin sida om att trots högkonjunkturen så är priserna mycket pressade. Nyetablerade småföretag och utländska företag, utländsk arbetskraft pressar ned priserna.

*"Jag blir erbjuden att hyra in hela bygglag från Baltikum. Jag behöver inte veta några namn. Jag får så många som jag behöver, i en klump. Uthyraren står för alla papper. Men man måste välja väg. Jag har valt att köra vitt och rent. Jag varken kan eller vill hålla på med sådant. Det*



*straffar sig i längden. Vi kan inte utnyttja folk. Jag vill inte stödja det, även om det vore bra för oss i det korta perspektivet.”*

*Byggföretag*

*”Idag är det ett ganska oklart läge om vem det är som ställer kraven och behoven. Och vem det är som levererar. Det blir en överlappande oklarhet kring det. Då ser vi nu tendenser till att det finns företag som utvecklar koncept som syftar till att integrera hela produktionskedjan. Då tänker jag på bostadskoncepten som växer fram som Boklok och Moderna hus, Veidekke kärnpunkter osv. Man integrerar design, produktion, projektering, leverans, montage osv. mot slutkunden i ett paket. Det är i sin linda. Men det är ett tydligt drag man kan se att det finns oklarheter i vad det är branschen ska leverera.”*

*Arkitekt*

*”Det är ett bekymmer i högkonjunkturer att det är ett väldigt begränsat antal entreprenörer, som kan vara med och räkna och utföra de stora entreprenaderna. I Stockholm handlar det om tre eller fyra stycken. Vi pratar om byggnader som är på 100-150 lägenheter på ett bräde. Har de mycket att göra så tackar de nej eller så sticker priset i väg väldigt. Vi har tittat på möjligheten att gå utomlands. Men då är det plötsligt för litet.”*

*Byggherre*

### **2.3.2 Byggs det? Finns det uppdrag? Inom vilka sektorer?**

Som vi konstaterat ovan byggs det mycket i Sverige just nu. De största marknaderna är i södra Sverige, kring storstäderna och universitetsstäderna.

*”Det finns hur mycket uppdrag som helst som är ute. Det är på utförarsidan som flaskhalsen sitter idag.*

*Det byggs allt. Det byggs kontor, bostäder, anläggningar. Det är på Stockholmsmarknaden, för det är den jag kan.”*

*Byggherre*

Den bild vi får är att det byggs inom alla sektorer. Främst talar man om bostadsbyggandet, då främst och i stort sett uteslutande om bostadsrätter. Kontors- och industrifastigheter byggs också. Ett av de företag vi intervjuar säger sig bygga, bygga om och renovera skolor. Inom infrastrukturen talar man bland annat om tunnelanslutningen i Malmö, Norra länken i Stockholm, Bottniabanan i norr.





### 2.3.3 Hur genomförs upphandlingar?

I årets intervjuer diskuteras inte offentliga upphandlingar så mycket. Vad det beror på får vi inte riktigt klargjort. Troligen är det så att årets intervjuer görs under en mycket stark högkonjunktur, varför offentliga upphandlingar kanske inte är lika intressanta för företagen som under lågkonjunkturer, då man söker alla uppdrag.

*”När det är lika hett som det är nu så är det inte lönt att gå ut och fråga. Du får inga riktiga anbud. Ska någon lämna ett anbud så drar de på bara för att de säger att vi har så mycket att göra ändå så vi är bara glada om vi slipper få det. Vi vet ju vad saker och ting ska kosta för vi bygger hela tiden, så vi sätter oss ner och förhandlar istället.”*

*Byggföretag*

Under punkt 2.2.3, ovan har vi redogjort för de synpunkter som framkommit kring offentliga upphandlingar. De som berört offentliga upphandlingar anser i korthet att de innebär mycket arbete och att kraven kan göra att endast vissa företag har möjlighet att lämna anbud på uppdraget. Vi har hört synpunkter på att upphandlarna inte alltid tycks ta hänsyn till om det lämnade anbudet är rimligt. Att upphandlaren borde inse att ett anbud inte kan genomföras till det angivna priset utan att svart arbetskraft eller liknande används. Oklara och otydliga utvärderingar framförs också som irritationsmoment vid offentliga upphandlingar.

När det gäller privata upphandlingar och planering av byggprojekt har de byggföretagare vi intervjuar många synpunkter på hur de görs. Synpunkterna går också mycket isär. Det finns de som anser att arkitekter och de som är involverade i projekteringsstadiet har för stor påverkan på upphandlingen. Att arkitekter, genom sin önskan att själva utmärka sig, hindrar utvecklingen av byggmarknaden. Andra anser att branschen måste få mer långsiktigt ägande och där arkitekter kan bidra med nytänkande och visioner för byggnader som ska leva för eftervärlden. *”Genom visioner kan vi bygga bättre, i stället för att bara tänka på att bygga billigare.”*

*”Arkitekten vill ju alltid lämna sitt spår till eftervärlden. De ska ju alltid rita nytt. De kan aldrig nöja sig med standard eller tänka praktiskt. Du anar inte hur mycket schakt det är i Hammarbysjöstad, bara för att man inte kan tänka sig att ha badrum och kök vända mot varandra.”*

*Medelstort byggföretag*

*”Det är ofta man tänker ‘Kunde dom inte ha gjort huset 18 \* 15 meter, istället för 16 \* 17, eller den väggen 24 meter, stället för 25. Då hade vi kunnat använda prefab, sparat ett antal ton gipsskivor, kunnat använda standard.’ I stället ska man alltid göra nytt.”*

*Medelstort byggföretag*

*”Arkitekterna skulle ha mer att säga till om även i byggprocessen. De är de enda som har visioner i den här branschen. Vi har tappat alla*



*visioner. Vi ska bara bygga billigt. Har man visioner tänker man nytt och finner nya lösningar.”*  
*Entreprenad, specialistföretag*

En av de intervjuade redogör för deras affärsidé för byggnadsprojekt. De försöker komma in redan i prospekteringsfasen. På så sätt kan de påverka bygget och finna billigare och mer praktiska lösningar. Enligt honom är det inte ovanligt att man inte har kunskap om alla delar eller glömmer centrala delar vid projekteringen. När byggföretagen sedan lämnar anbud, lämnar de bara på det som anbudet ska omfatta. Glömda delar eller förändrade förutsättningar tilläggfaktureras.

En av de intervjuade talar om att anbuden från underentreprenörer ofta innehåller identiskt samma lösningar, eftersom underentreprenörerna får sina underlag från materialleverantörerna eller inom vissa delar av branschen från den ende leverantören. Eftersom anbudstiderna och priserna är mycket pressade väljer underleverantörerna att i princip kopiera materialleverantörerna. Det gör att till exempel *”kablar alltid ska dras i taket, på kabelstegar, som ska bultas med X-skruven, var 60:de centimeter, studerar Du anbuden så ser Du att allt görs alltid på exakt samma sätt och med exakt samma material, för att ingen har tid eller kraft att tänka eller pröva något nytt”*. Enligt denne företagare kan man lägga kabel och ledningar fritt på undergolvet, ventilation (kyla) kan läggas i golvet, i stället för som nu alltid med kylelement i taket, kablar behöver inte dras i plaströr. Det finns inget lagkrav på det, men leverantörerna lämnar alltid såna ritningar och då gör byggaren det också.

### **2.3.4 Är Sverige en intressant marknad, expanderande eller stabil?**

För de företag som vi har intervjuat och som är verksamma i Sverige är Sverige en intressant marknad. Vi får bilden av att marknaden snarare är stabil än expanderande. Hösten 2007 råder högkonjunktur och marknaden är enligt många överhettad. Vi får egentligen inte bilden att den svenska byggmarknaden är expanderande, i så motto att det byggs mycket nytt och att stora långsiktiga satsningar inom byggsektorn görs, jämfört med Miljonprogrammet på 1960-talet, motorvägsbyggen eller kanske köpcentrum-boomen på 1980-talet.

*”Har hoppats på att det skulle komma in en större internationell konkurrens – vilket det inte har gjort speciellt mycket. Det kommer inga större hela företag som kommer och tar större projekt. Byggandet är lokalt. Du måste ha kännedom om lagar och regler, förutsättningar, hur man kommunicerar med olika personer (beställare och konsulter osv.). Du måste ha ett nätverk för att kunna lösa saker. Inte så lätt om man kommer utifrån, på samma sätt som svenska företag har bränt sig utomlands.*  
*Byggföretag*



### 2.3.5 Förekommer nytänkande?

Det är främst inom nyproduktion av bostäder som man överhuvudtaget talar om nytänkande och nya produktionsmetoder. Vid renoveringar och ombyggnader är detta kanske svårare att tillämpa.

Vi får få nya exempel på nytänkande, och nya produktionsmetoder jämfört med 2003. I intervjuerna talar man fortfarande om prefab, NCCs fabriksbyggande, badrum och toaletterum som kan levereras i moduler och monteras på plats. Man talar om en ökad tillämpning av metoder man kände till redan tidigare, t. ex. att bygga väderskyddat och inte bara använda presenning. Nu talas det också om hela rum, som kan levereras som moduler och där anslutningar av el och ventilation görs på plats.

Många av de intervjuade talar om förbättrad logistik (förbättrad planering av materialleveranser) och förbättrad arbetsplanering. I den mån vi kan tala om nytänkande när det gäller att byggföretagen nu oftare fungerar som construction managers och hyr in personal, kan detta också räknas hit. En detalj är att man nu limmar gipsskivor, 2003 skruvades de.

Till nytänkandet kanske också kan räknas att man nu, i jämförelse med 1970 – 1980-talen är mer försiktiga, när man provar nya metoder för byggande och nya material. Det talas också allmänt mer om att bygga energisnålt och miljövänligt.

Inom infrastruktursatsningar (vägar, broar, tunnlar och andra kommunikationssystem) finns ett nytänkande i form av nya finansieringslösningar, där den offentliga sidan och privata intressen genomför gemensamma projekt och finner gemensamma finansieringslösningar.

*”Jodå, nog förekommer nytänkande, men jag är inte övertygad om att man tänker rätt. Man har en övertro på det industriella byggandet. Nu pratar man totalt färdiga byggelement och moduler som man bygger med. Det där tror jag inte ett dugg på. Den här branschen är för varierad, det är för mycket upp och ner för att det ska vara vettigt att investera jättelepp i den här typen av verksamhet. Det har vi sett historiskt, det finns inte ett enda prefab-företag som inte har gjort konkurs ett antal gånger. Det är mode i alla branscher och det är det modet som är rådande just idag. Jag har varit med i 45 år och sett vad som skett genom åren.”*

*Byggföretag*

*”Är inte beredd att ta en allt för stor risk för en för liten besparing. Enorma konsekvenser för de som sitter i huset – till exempel om man provar nytt tak.”*

*Byggföretag*



*"Det förekommer nytänkande inom byggbranschen. Det nytänkande som förekommer nu, man tänker sig lite mer för nu än vad man gjorde tidigare. Flytspackelskandalerna – 70-talet. Mycket pengar lades ner för att bygga om. Branschen har lärt sig lite. Det finns en försiktighet i branschen idag. Inte som att kalla tillbaka en bil. Om byggbranschen gör något fel blir folk utan sitt hem i kanske 6 månader. Det accepterar inte människor, och var ska de bo under tiden. Man måste tänka efter före för det vi producerar och bygger ska stå länge och berör människor så direkt."*

*Byggherre*

*"Vi försöker hela tiden tänka nytt och jobba med nya idéer. Samtidigt är vi konservativa. Vi är rädda för att dra på oss någonting som sen i sin tur förorsakar att våra hyresgäster blir sjuka. Så vi är försiktiga tekniskt men sen samtidigt så vill vi vara med i teknikutvecklingen. Passivhus – har mer isolering och har inga element. På så sätt får man ner kallrasen och då behöver man inga element. Har bara till och frånluft. Har sökt bidrag för att utbilda några för att utveckla det här projektet."*

*Byggherre*

*"Ja, det gör det. Systembyggnad och prefabricering finns i högre grad. På bostadssidan har man kommit en rätt så bra bit. Här nere i Malmö bygger man hela färdiga lägenheter som kommer från fabriken. På kontorssidan är det inte så mycket sånt där utan det är samma som tidigare. Det är prefabricerade betongelement bara. Det är bara för att det inte är samma upprepningsseffekt på kontor som det är på bostäder. Men vi försöker hitta bättre och bättre metoder tillsammans med byggarna, men det är ingenting som går lika snabbt som IT-utvecklingen precis. Det är kapitalintensivt och man kan inte experimentera. Vi vill inte ligga i framkanten och experimentera med de senaste för det handlar om för mycket pengar. Vi vill ha säkra saker som vi vet fungerar och som vi vet klarar av fukt och värme. Det är värt mer än att experimentera för att kanske tjäna någon krona men så förlorar man det i risken. Därför tar man de beprövade metoderna."*

*Byggföretag*

*"Det största nytänkandet och som enligt mig är mest positivt är att byggbranschen har anammat miljötankandet och börjar respektera miljön på ett annat sätt. Både arbetsmiljö och den globala miljön. Att man fokuserar på produktanvändningen i projekt och att vi ställer krav på våra leverantörer att de ska använda miljöprovade produkter osv. Spårbarhet i återanvändning osv. Viktigt att branschen tar ett ansvar, det kan bli mycket bättre men utvecklingen är påbörjad."*

*Byggherre, Fastighetsbolag*



*”Ja, det finns en viss utveckling. I högkonjunkturer så måste man tänka i nya banor. Framför allt är det prefabricering utav byggnationer. Man tillverkar så mycket som möjligt på fabrik och monterar på arbetsplatsen. Det utvecklas starkt idag inom alla grenar. Samarbetsformerna kräver också nytänkande. Det är inte bara att tävla om lägsta pris och att ta de största riskerna. Utan man vill nog tänka i nya banor och hitta samarbetsformer. Partering eller samverkansentreprenader – det finns i olika graderingar hur man kan göra. Det kommer mer och det måste komma mer om vi ska hitta utvecklingen. Man pratar om att det är så stor del spill och vi förbrukar en stor del av kostnaderna på att göra om. Det måste vi komma bort ifrån. Jag tror inte att det är riktigt hela sanningen, men ingen rök utan eld.”*

*Byggföretag*

*Jag tror vi ser mer utav offentligt och privat samarbete – PPP: Privat public partnership, där det offentliga handlar upp och delvis tar hjälp med finansieringen av privata intressen. För att genomföra större projekt. Får se mer av koncept – integrerade produkter och tjänster, där fokuset ligger mycket mycket mer på livscykelkostnader, generellt än på investeringskostnaden som idag. Där det blir omöjligt att sälja någonting inom byggande utan att ha någon bra miljöprestanda och det beskrivet i livscykelperspektiv. Träexporten har ökat. Mer samarbete och fokus på slutkunden.”*

*Arkitektföretag*

### **2.3.6 Finns det informella kopplingar och krav?**

Vi har inte funnit några anmärkningsvärda eller av andra upplevda störningar informella kopplingar mellan till exempel arkitekter och leverantörer. Kontakter mellan leverantörer och utförare förekommer, men inte på annat sätt än vad vi kan bedöma vara naturligt.

*”Det är inget problem att hantverkarna vill använda vissa material. Skråtänkandet har den fördelen att de vet vad som är beprövade metoder och material, har erfarenhet. Amatörer kan ställa till med mycket som kostar mycket i längden.”*

*Leverantör*

Vi redovisar tidigare i rapporten att ett byggföretag talar om att materialleverantörerna tillhandahåller beräknings- och offertunderlag till byggföretagen, vilket gör att offerter från byggföretagen ofta blir mycket standardiserade och sällan avviker från varandra (se 2.3.3 gällande kabelstegar).



### 2.3.7 Bostadspriser, bruksvärdesprincipen

I ett TV-reportage presenterades att bruksvärdesprincipen, vid beräkning av hyra i allmännyttans bostäder delvis kunde vara hämmande för utvecklingen av hur man bygger nya bostadsområden. I TV-reportaget presenterades att eventuella kostnadsbesparingar vid effektiv och bra byggnation inte kom hyresgästerna till del och att långsiktigt högkvalitativa byggen inte ger fastighetsägarna ökande vinster genom möjlighet att ta ut högre hyror. Bruksvärdesprincipen skulle alltså vara hämmande för utvecklingen av byggbranschen. I de intervjuer vi har genomfört har vi inte fått något belägg för detta.

## 2.4 Utbud och konkurrens

[Tillgång på arbetskraft.](#)

[Åldersdiskriminering](#)

[Tillgång på leverantörer och materiel](#)

[Krav på materiel. Köparnas krav. Legala krav.](#)

[Betaling och krediter](#)

### 2.4.1 Tillgång på arbetskraft.

Nu hösten 2007, när byggbranschen enligt de intervjuade är överhettad är arbetskraft en trång sektor. Det saknas arbetskraft, i huvudsak svensk, bra arbetskraft. Samtidigt lockar den heta svenska byggmarknaden utländsk arbetskraft och de svenska byggföretagen tvingas också att finna nya rekryteringsbaser för att få arbetskraft. Vi har tidigare i rapporten redovisat att bristen på bra arbetskraft är hämmande för utvecklingen av byggbranschen i Sverige. Bristen gäller både arbetare, tjänstemän och chefer.

I tider med stark byggmarknad kommer det alltid in mer eller mindre seriösa företagare, eftersom man enligt byggföretagen kan tjäna snabba och relativt stora pengar och att det inte finns någon auktorisation för att verka som byggunderentreprenör. Redan i den förra studien kunde vi konstatera att *"vem som helst med hammare och släpkärria kan starta byggföretag."*

*"För byggföretagen idag så är det ett rejält problem att det är brist på folk. Det gäller dets byggnadsarbetare, byggnadssnickare t.ex. Idag köper man över folk från varandra. Man köper dem inte bara för kollektivavtalets löner utan för varje gång de byter ett varv så rullar löneglidningen vidare. Detta trissar upp byggpriserna. Det är inte bara kollektivavtal-personal, det finns flaskhalsar på tjänstemannasidan också. Idag finns det för få platschefer som kan vara ute och ta hand om*



*bygget och fungera som platschef. Nyrekryteringen av sådana matchar inte avgången och utvecklingen av branschen. En annan trång sektor för byggbranschen är inköpare och kalkylatorer. Det är de tre jag har uppfattat som trånga sektorer. Det är ett bekymmer – resursbrist på humankapital.”*

*Byggherre*

Bristen på bra svensk arbetskraft har givit möjligheter för utländsk arbetskraft att komma in i Sverige. Jämfört med studien 2003 får vi bilden att utländsk arbetskraft har blivit mycket vanligare inom den svenska byggbranschen. Den bilden ges av i stort sett alla parter.

*”På byggena hörs mer utländska språk.”*

*Byggföretag*

*”Vi har mer utländska kunder.”*

*Leverantör, byggmarknad*

*”Tillgången på arbetskraft är just nu dålig – det finns inget folk att få tag på. Branschen står inför ett generationsskifte. Många som går i pension inom den närmsta tiden. Det är ett bekymmer. Just nu för att det är högkonjunktur, så är det en stor tillströmning till bygglinjerna. Det är bara att hoppas att det fortfarande finns jobb åt dem när de kommer ut om tre år. Det är ett bekymmer framöver att folk går ur åldersmässigt och att vissa kategorier saknas – det är inget tryck på de utbildningarna – smeder, plåtslagare.”*

*Byggföretag*

I studien 2003 diskuterades mycket EU-anpassningen av arbetsmarknaden, arbetsmarknadslagstiftningen och möjligheterna för utländsk arbetskraft att arbeta i Sverige. Då rådde oro för vad detta skulle innebära. De utländska arbetarna tycks ha kommit in väl på den svenska arbetsmarknaden. De tycks accepteras i alla läger. Kvaliteten på utförda arbeten har inte sänkts, snarare tvärt om ökat. De problem som indirekt framförs kommer från produktionsleden, som anser att man inte kan höja priserna trots att det är högkonjunktur.

Vi hör att det förekommer svart arbetskraft och att vissa av de utländska arbetarna inte betalas korrekta löner. Dessa problem fanns också 2003.

Den utländska arbetskraften förekommer både i form av utländska underentreprenadföretag och som enskilda anställda individer. Det utländska tillskottet till den svenska byggbranschen sker i första hand inom produktionsledet. Det företag som har anlitat utländsk arbetskraft, främst från Baltikum och Polen är genomgående mycket positiva. Man anser att arbetarna från Baltikum och Polen är mer effektiva och gör bra arbeten. Det är inte en pengafråga. De utländska arbetarna



ges enligt de intervjuade samma villkor som de svenska. Efter de första uppdragen ger man gärna kommande uppdrag till de utländska arbetarna.

*"Börjar vi 07.00, så slår polacken i första spiken 07.00. Det är då svensken kommer till jobbet. Slutar vi 16.00, slutar polacken att jobba 16.00. Då sitter svensken i bilen på väg hem.*

*Byggföretag*

*Det borde vara förbjudet att tala i mobiltelefon på byggena. Hälften av tiden står svenskarna och talar i mobiltelefon. Planerar nya jobb. Polackerna jobbar och får jobben automatiskt."*

*Byggföretag*

*"Ska man arbeta över två timmar, ska svenskarna börja med smörgåstårta, sen är man lite trött, sen är det inte så mycket tid kvar så det är lika bra att åka hem."*

*Byggföretag*

*"Gipsplattorna får inte vara mer än 60 centimeter breda, för då orkar inte dom svenska byggjobbarna bära dom."*

*Fastighetsbolag, Byggherre*

*"Idag är elektriker en flaskhals, det är en av de yrkeskategorier där det är svårt att få in bra underentreprenörer. Det finns två skäl till det, behövs även till tunnlar t.ex. som folk inte tänker på. Tredje landningsbanan på Arlanda krävde enormt mycket. Elektrikerfacket är speciellt, lite fortfarande som ett skråväsen. För att jobba som elektriker måste du ha behörighet. För att få behörigheten måste du sanktioneras utav de redan befintliga elektrikerna. Det finns ett allmänintresse hos elföretagen att inte få in för många konkurrenter. Det kan vara värt att titta lite närmare på hur behörighetstilldelningen sker. Kunna flytta över det till offentlig prövning. Ungefär som man gör för kvalitetsansvariga idag. Man genomgår en utbildning och sen får man ta ett prov och så får man sin behörighet. Det är egentligen bara på elektrikersidan jag kan se den typen av bekymmer."*

*Byggherre*

*"Det som är problemet på marknaden är att det får inte vara våra – det ska vara fackets medlemmar och inte företagets anställda. Vi får inte ha lokala klubbar, vi får inte prata löner direkt med de anställda. Vi får inte ha differentierade löner. Om vi tycker att någon är duktigare än någon annan, ska hela laget ha lika mycket betalt. Så vi kan inte premiera goda insatser osv., när det gäller hantverkardelen. Så det är ett problem att det inte är våra anställda utan fackets medlemmar."*

*Byggföretag*





## 2.4.2 Åldersdiskriminering

Inför uppdraget hade vi genom media hört att äldre byggnadsarbetare upplevde åldersdiskriminering. Att man i ett bygglag inte vill ha med äldre arbetare som inte kan hålla ett högt arbetstempo och där risken för skador och sjukdomar bedöms vara större än bland yngre. Vid våra intervjuer har vi inte fått några belegg för detta. Samtidigt är det så att vi i huvudsak har intervjuat personer i företagsledande ställning och inte personer i produktionen. Vi har heller inte intervjuat äldre arbetskraft eller personer som har lämnat byggbranschen på grund av åldersskäl.

*”Ackorden – den som springer fortast tjänar mest. Hur länge orkar man springa fortast? När man är ung och pigg. Vi jobbar mycket med rehabilitering och förebyggande. Ju fortare man springer då ser man inte allt. En god och bättre planering kanske gör att vi hinner göra lika mycket på samma enhetstid. Men så är inte lönesystemen upplagda.*

*Nu är alla tillsvidareanställda, tidigare fanns det stor diskriminering när lagbasen satte ihop sitt lag. Det finns viss diskriminering idag också.”*  
Byggföretag

## 2.4.3 Tillgång på leverantörer och materiel

Av flera intervjuade får vi bilden av att materialsidan inte fungerar optimalt. Inom VVS, el och ventilation finns enligt flera intervjuade samarbetsorganisationer och leverantörsgrupper som styr prisnivåerna och leveranser.

Branschens system med grossistföretag kritiserar också av många, så väl bland byggherrar, byggföretag som leverantörer. Badrumsutrustning är ett exempel där intervjuade företag skulle vilja köpa direkt från de svenska leverantörerna, men där de är hänvisade att köpa genom grossistföretag. I några fall har man löst situationen genom att välja utländska, i Sverige välkända, fabriker och då fått köpa direkt från fabriken.

*”Konkurrensen skulle kunna vara bättre när det gäller olika byggmaterial. Vi har ingen organisation att köpa in från utlandet. Vi ser helst att det växer upp grossister som gör det här. Det finns lite grann via Internet – fönster och dörrar. Finns en liten oro när man gör det här – måste säkerställa att det fungerar, garantitider osv.”*  
Byggföretag



*”Det är billigare att köpa det tyska fabrikatet direkt från fabriken i Tyskland och få varorna levererade hit, än att köpa det svenska fabrikatet genom grossisten här.”*

*Byggföretag*

Vid större infrastrukturprojekt kan det förekomma att de större byggföretagen, som har tillgång till eget material (sten, grus, asfalt) har fördelar vid anbudsgivning genom att de inte levererar material till mindre entreprenörer, eller att de tar ut mycket höga priser för materialet.

Internationaliseringen och importen av byggmateriel tycks ha ökat sedan den förra undersökningen. Vår bild är att ökningen främst har skett inom grossistledet. Dels har svenska leverantörs- och grossistföretag köpts upp av internationella företag och företagsgrupper. Vi ser också att grossistföretagen därigenom gör inköp internationellt. Till exempel nämns att plywood köps från Polen och Balticum, gipsskivor från Kina och metall från Indien. Grossistföretagen har specifikationer och krav på de material man önskar handla upp. Producenterna får lämna offerter. Materialet säljs i Sverige med den svenska leverantörens namn.

Byggföretagen tycks i något större utsträckning köpa material internationellt. Vi får bilden av att man gör detta för att få lägre priser genom att undvika de svenska grossisterna. Det kan också vara så att svenska företag har sina fabriker utanför Sverige, till exempel leverantörer av köksutrustning. Den bild vi får är att denna internationella handel ännu inte är någon större verksamhet, om vi bortser från svenska leverantörer och grossister som importerar material. De företag som handlar internationellt har leverantörer i närområdet, till exempel Balticum, Polen, Danmark och Tyskland. Merparten av de intervjuade företagen får fortfarande sina leveranser från svenska leverantörer. När vi frågar varför får vi flera skäl för detta. Vi listar skälen, utan inbördes prioritering:

\* Ett medelstort byggföretag har inte personella resurser att handla på världsmarknaden.

*”Skulle vi köpa gipsskivor och annat material på världsmarknaden, skulle vi behöva en hel inköpsavdelning. Det finns ingen ekonomi i det.”*

*Byggföretag*

\* Det är mycket viktigt att få leveranser i rätt tid. Begreppet ”Rätt tid” har en stor och en liten dimension. I det stora perspektivet, måste leveranserna finnas i Sverige och tillgängliga för projektet i rätt tid. I det mindre perspektivet, så måste leveranserna till arbetsplatsen kunna ske rationellt och på rätt tid.



*"Vi kan inte ha allt levererat vid ett tillfälle. Materialet blir förstört, gubbarna kan inte röra sig och vi måste lägga tid på att flytta runt material på byggarbetsplatsen. Vi måste få leveranser av exakt så mycket som kommer att gå åt varje dag och på varje våningsplan i bygget."*

*Byggföretag*

\* Det är svårt att göra internationella affärer. Enligt en intervjuad så är språkkunskapen inom byggbranschen och bland svenska byggare relativt låg, jämfört med andra branscher.

*"Byggbranschen är inte som IT. Språkkunskaperna är ett hinder. Det är inte många av de lite äldre som kan engelska så bra att de kan göra uppköpen internationellt."*

*Byggföretag*

\* Transporter. Byggmateriel är oftast tungt och skrymmande. Det är sällan lönsamt att forsla materiel längre sträckor.

\* Det kan vara svårt att få kompletteringsleveranser och tillbehör till produkter som är köpta av en internationell leverantör. De svenska leverantörerna har garantier och man har själv ett mer begränsat antal produkter man ska lagerhålla.

*"Har varit en trång sektor att få tag på byggmaterial. Längre leveranstider. Det har varit kris med skenande prisbild direkt. Virke har gått upp 30 % på bara ett halvår. Inga fasta priser vilket ställer till det. Det har man inte varit beredd på.*

*ISO 9000 etc. så det är inte så svårt att ta in material från andra länder. Kan få den typkodkänd. Lättare i och med EU. (Det blir en papperstiger alla de här stämplarna.)"*

*Leverantör*

*"Där finns det ett problem om man tittar på svenska kända produkter – de är utformade efter våra svenska standards. Det är tryggt och det känner alla till och man tycker att svenskstandardmärkningen, bara det står SIS på grejerna, så är det jättebra. Det gör att mindre företag har svårt att vända sig utomlands och köpa utländska produkter. För det kräver en viss kompetens för att veta vad man köper utomlands för att leva upp till svensk standardkrav."*

*Byggherre, Fastighetsbolag*



#### **2.4.4 Krav på materiel. Köparnas krav. Legala krav.**

Kraven på materiel tycks idag inte vara något större område för diskussioner. De legala kraven i Sverige upplevs vara desamma som i övriga EU. De legala kraven på materiel upplevs inte vara några hinder för etablering och expansion för företag inom byggbranschen. Man kan få de material som man önskar.

Vid produktion av bostadsrätter och kontor ställer köparna krav på inredning och utrustning, till exempel badrumsinredningar, material på golv och väggar.

#### **2.4.5 Betalning och krediter**

I årets intervjuer är betalning och krediter inget större ämne. Detta kan bero på att vi nu är inne i en högkonjunktur och att det finns pengar så väl bland köparna som bland utförarna. En intervjuad, en representant för ett mindre/mellanstort byggföretag, talar om att de stora byggföretagen skaffar sig gratis krediter genom att inte betala sina underleverantörer i tid, utan ”*drar på betalningarna*”. Det lilla byggföretaget kan inte kämpa mot företag som Skanska, PEAB eller NCC. Det lilla byggföretaget kommer ingen vart med sina klagomål och krav och får sedan inga uppdrag av det stora byggbolaget. I vilken mån detta är korrekt eller inte kan ARS inte uttala sig om.

I intervjuerna 2003 talades det om moms-regler och branschens praxis att köparen inte betalade momsen före godkänd slutbesiktning. Detta har inte diskuterats i årets intervjuer.

De förändrade momsreglerna, har inte heller spontant diskuterats i våra intervjuer, endast då vi själva har tagit upp ämnet har det berörts. Få av de intervjuade har haft någon närmare kunskap om detta. Det kan förklaras av att de vi har intervjuat har en företagsledande ställning och att momsfrågan ligger mer på ekonomiansvariges bord. De förändrade momsreglerna tycks inte ännu ha påverkat branschen nämnvärt. En av de intervjuade hade dock mycket synpunkter på de förändrade momsreglerna, som han anser är negativt för hans företag.

*”Men däremot från och med 1 juni har det ju blivit en faktor som kommer att hämma företagsutvecklingen i branschen, det är den omvända momsen. Eftersom företagen har kunnat kvitta momsen vilket har inneburit i stort sett att det som du köper kvittar du med den momsen du ska betala in. så att om du omsätter enkelt 100 000 kr i månaden och 50 % utav det är material så ska du då skicka in 25 000 till skattemyndigheten, men de 12 500 som du betalat i moms för produkter som du har köpt har du då kunnat dra av och på det viset*



*bara betalt in 12 500. Men med den omvända momsen får du betala hela 12 500.-, men du får inte dra bort de pengarna du skulle ha betalt in, så därför behöver du hela tiden det där kapitalet på 12. För tidigare har du ju fått tillbaka den momsen du har krävt utav kunderna. Nu får du inte in den momsen så du kan inte kvitta de två beloppen. Och det innebär ju i stort sett att har du en materialåtgång på 50 %, har du 10 % av din månadsomsättning behöver du i tillskottskapital. Så att går jag t ex och köper en såg som kostar 100 000 kr, så måste jag betala 25 000 i moms som jag inte har nånting att kvitta mot. Och eftersom momsperioden ligger så att det jag köper i januari det betalar jag ju även i januari. Men min momsredovisning gör jag ju inte förrän den 15 mars, och sen tar det då skattemyndigheterna att betala tillbaka de pengarna och då får jag det inte förrän i början av april. I 3 månader ligger jag ute med de här pengarna. Därför blir det svårt för små och nyetablerade företag att nyinvestera. Du ska även finansiera en stor del av momsen.”*

*Entreprenadföretag*

## 2.5 Lagar och regler

### 2.5.1 Hur påverkar svensk lagstiftning den svenska byggmarknaden?

Vi har inte funnit några regler eller lagar som generellt upplevs hindra nyetableringar, expansion eller utveckling av byggbranschen. De regler och lagar som finns anser de flesta vara generella för EU och inte specifika för Sverige.

*”Jag tror att de internationella företagen kanske skräms utav att vi har det ganska reglerat. Att vi har våra allmänna bestämmelser på general- och totalentreprenad. Och att vi har bra spelregler. Men lär man sig dem så har man glädje av dem. Det där kan nog skrämma i början om man inte vågar skriva avtal. Jag jobbade på ett annat företag på ett projekt i Åre och där var det en norsk entreprenör och han var närmast lyrisk över det svenska. Just vilken ordning och reda vi hade och att vi har besiktningsmän i Sverige som inte bara ska företräda beställaren utan ska beakta båda parter intresse och vara neutral trots att han ersätts av beställaren. Han ska vara neutral i sitt bedömande och det tyckte han var jättehäftigt. Att han som entreprenör också hade en rätt, det var de inte vana vid i Norge, utan där var det ofta beställaren som gick ut och gjorde besiktningsarna. Men det skrämmer nog en del i början att det kan vara lite byråkratiskt och trögt.”*

*Byggherre*



## 2.5.2 Plan- och Bygglagen (PBL), Svenska standards

Plan- och Bygglagen (PBL) tycks inte upplevas som något större hinder för etablering, expansion eller utveckling av den svenska byggbranschen. Ett par av de intervjuade har efter en händelse uppfattningen att enskilda lokala beslutsfattare (stadsarkitekt, den kommunale planeringschefen), kan ha för stor enskild makt. I ett av fallen hade företaget en byggrätt och planerade att bygga lamellhus. Den kommunale tjänstemannen krävde punkthus. De ritade om byggplanen till punkthus. När detta var klart, var tjänstemannen utbytt och den nye önskade lamellhus, vilket det nu också har blivit, men byggnationen försenades.

*”Vi är mest berörda av planarbete och där tycker vi ibland att det går lite väl långsamt. Många gånger kanske man kunde ha snabbat upp det. Det kanske beror på att man inte har tillräckliga resurser hos kommunen.”*

*Byggföretag*

*”Det finns för mycket utrymme för lokala småpåvar att bilda egna imperier. Tjänstemän i kommunen ställer sina egna villkor för t ex bygglov. Vi ombads till exempel visa upp vår årsredovisning i en kommun när vi ansökte om bygglov, och det är ju helt barockt.”*

*Byggherre*

Långa handläggningstider för bygglov och marktilldelning skapar kostsamma fördröjningar för många av de intervjuade. De nämner brist på handläggare på kommunerna, hårda regelverk och de stora möjligheterna för sårintressenter att överklaga som skäl till detta.

*”Det är för få handläggare på kommunen helt enkelt. Vi har också svårt att förstå att det är så många man inte ska trampa på fötterna i dessa handläggningar. Varför måste man gardera sig och ta hänsyn till alla andra? Vi har föga förståelse för det. Företag borde få förtur i handläggningen.”*

*Byggföretag*

*”Det är komplicerat att köpa mark, och planläggningen tar ofta mycket lång tid. Detta är ett hinder. Folk överklagar ofta byggplanerna, det är både privatpersoner och intresseorganisationer. Det kan vara fågelskådare, arkeologer, alla möjliga miljöaspekter. Det kan vara någon som anser att vattenanvändningen eller läget inte är OK trots att vi har fått grönt ljus från kommunen redan. Det borde vara svårare att gå vidare med överklaganden efter den första instansen. Som det är nu går ärenden ofta från kommunen vidare till länsstyrelsen och ibland till regeringen där de kan ligga i 1-2 år. Sedan borde man få betala om man gick vidare efter den första instansen.”*

*Byggföretag*



Svenska standards diskuteras vid några intervjuer, då främst i termer av att de kan utgöra hinder för utveckling, men standards och krav är inte alltid legala krav. Det kan också vara marknadens krav, som gör att byggföretagen inte utvecklar sina produkter. Generellt sett är uppfattningen att standardiseringen inom EU borde gå snabbare.

*”Problemet, åtminstone för rörbranschen, är att vi har haft för mycket egna nationella bestämmelser istället för att rätta sig efter internationella EU regler till exempel på sanitetsarmatur (vattenkranar) så har man haft viss standard i Sverige som inte varit samma som den europeiska.”*

*Leverantör*

Ett legalt krav som tags upp är kraven på tillgänglighet och handikappanpassning. I några intervjuer tar man upp att kraven på storlek på badrum och kök, i detta avseende gör det svårt att bygga mindre, ungdomslägenheter. *”Ungdomar vill inte köpa en lägenhet på 30 kvadrat, om halva lägenheten är kök och badrum.”*

En annan byggare talar om den svenska idén om att badrummen måste vara olika stora i en tvåa, en fyra och en femrums lägenhet, ju större lägenhet, desto större badrum. Kunde man standardisera badrumsstorleken –man är ju ändå alltid själv i badrummet- så kunde man bygga billigare med moduler, enligt honom.

### **2.5.3 Lagen om Offentlig Upphandling (LOU)**

Lagen om Offentlig Upphandling (LOU) har vi berört tidigare i rapporten. I årets undersökning talas inte så mycket om LOU, som 2003.

De synpunkter vi får är att det dels är bra och en fördel att få kännedom om de upphandlingar som görs, samtidigt som att kraven och arbetet att skriva anbuden är mycket stort. Man talar också om att upphandlarna ibland ställer sådana krav så att det inte är lönt att offerera. *”Anbudsfrågan är skraddarsydd för ett företag”*. Man talar också om att upphandlarna borde kunna inse att vissa anbud är till så låga priser att de borde inse att svart arbetskraft används eller att arbetskraften inte betalas skäliga löner.

*”LOU- tolkningen av den. Efter 12 år fortfarande tveksamt hur man hanterar upphandlingar ur kvalitetsynpunkt. Det blir mycket lägsta pris. Trubbiga upphandlingsinstrument och villkor. LOU befrämjar inte kvaliteter och utveckling alla gånger. Den styckar upp processerna i värsta fall. Styckar upp projekteringsprocessen i olika delar, priskonkurrensutsätter. Sen tar man lägsta pris på entreprenadsidan. Det är väl rätt att man ska ha lågt pris men kvalitetskomponenter blir ofta svårt att ta med när de gör sina bedömningar. Problemet är att man styckar upp för mycket och handlar upp för små delar, suboptimerar*



*priset på små delar och ser inte till helheten. Man får en billig projektering men – för kunden livcykelsperspektiv?”*  
Arkitektföretag

På beställarsidan är man inte heller helt tillfreds med LOU. De intervjuade företag som omfattas av LOU anser att upphandlingarna tar mycket längre tid, att det ställs mycket höga krav på anbudsunderlagen och att man ändå kan tvingas att acceptera ett anbud som man inte tror på, eftersom det enligt utvärderingen blev det vinnande anbudet.

Offentliga upphandlingar är också svåra att förändra, om man under tiden ser andra och nya problem, förutsättningar och möjligheter.

*”LOU är inte bra. En entreprenör som ensam lämnar ett bud kan tjäna mycket pengar. Ibland kanske vi måste köpa någonting som vi allihop vet är helt fel. Men efterföljande leveranser kan vara beroende av att detta jobb blir gjort. Det är en absurd och konstig konsekvens av LOU. Titta över. Det är olyckligt både tidsmässigt och ekonomiskt. Kvalitetsmässigt. Vi kanske vet att den här leverantören är jättestrulig och gör dåligt arbete men vi får inte pris från någon annan. Vi är tvungna att köpa honom. Du vet att du kommer att få en dålig produkt. Den som sitter med Svate-petter är beställaren.”*

Byggherre

*”LOU- är ett bekymmer, inte lagen i sig utan tolkningen av den. Jag sitter i nämnden för offentlig upphandling. Där är ett dominerande inslag människor som inte har varit verksamma i branschen. Det gör att det blir väldigt konstiga tillämpningar. Om man ska köpa ett tjänsteföretag, om vi vill köpa ett arkitektföretag då kan man genom lagen om offentlig upphandling, då kan den arkitekt som inte gillar det val vi har gjort överklaga och få rätt. Vi måste göra om den och de kan mer eller mindre tvinga sig in. Det går ju aldrig bra att jobba tillsammans med någon arkitekt som man inte vill ha att göra med. Det finns såna tillämpningar. Det kostar så otroligt mycket den här fördröjningen.”*

Byggherre

*”LOU – vi tycker att det blir lite jobbigt när små entreprenader ska handlas upp på det viset. Stockholms stad handlar upp massor av projekt mellan 1 – 50 miljoner. Det är för stor pappersprocess i det här. Borde kunna göra en förenkling – att man årsvis lämnade in årsredovisningar osv. och i stället bara ägna sig åt det som är objektsspecifikt. Det är lika jobbigt för upphandlarna. Frågan är om vi väljer att vara med i så stor utsträckning i LOU-upphandlingar där vi ska tävla om lägsta pris och största risken osv. Finns det annat på marknaden så väljer vi säkert bort dem. Jag tror inte de är mindre*





*intresserade av det men hur ska de hantera det, de kan inte vända sig till entreprenörerna i ett tidigt skede då går man förbi reglerna. Det gäller att hitta de samverkansformerna i så fall som ryms inom LOU. Eller utveckla LOU.”*  
Byggföretag

Problemen eller hindren är att upphandlarna endera är okunniga eller skriver anbudsfrågor så att enbart vissa företag kan offerera. Okunniga, så till vida att upphandlingarna kan vara formellt felaktiga och överklagas av de stora företagen om de ej fått uppdraget eller så till vida att upphandlarna ställer ”fel” krav eller gör felaktiga utvärderingar.

Man är också förvånad över att upphandlare ibland bara ser på priset, utan att ifrågasätta om kostnaden är rimlig och om det går att utföra uppdraget, på ett lagligt sätt, till det pris man offererar.

*”Dom borde ju räkna. Då kan dom se att det är inte rimligt att utföra uppdraget till den kostnaden, om de ska betala skäliga löner, sociala avgifter, skatter och allt. Men accepterar kommunen att man tar in utländsk arbetskraft och inte betalar dem korrekt ....”*  
Företagare inom entreprenad

Det kan krävas fem referenser och skriftliga utvärderingar från kunder till det offererande företaget. Små och medelstora företag kanske inte har tillräckligt antal referenser och har inte tiden att lägga ned på offertarbete, när chansen att få uppdraget är mycket liten.

#### **2.5.4 Personal- och arbetsmarknadslagstiftning**

Vi har egentligen inte funnit några, för byggnadssektorn specifika hinder eller problem med personal- och arbetsmarknadslagstiftningen. De synpunkter de intervjuade har kan snarast sägas vara generella för svenska företagare. Detta kan sammanfattas i att med varje anställning följer ett mycket stort ansvar, det är svårt att anpassa antalet anställda efter tillgången på arbete och det är mycket svårt att säga upp personal som inte är lämplig för de arbetsuppgifter de har. Skulle arbetsgivaransvaret vara mindre är det troligt att fler skulle anställas. Vi har på andra ställen i rapporten redovisat att byggföretag snarare har en tendens att minska på egen anställd personal och hellre hyr in personal genom underentreprenörer.

*”Inga synpunkter på de regler och lagar som finns. Det som jag tror skulle underlätta nyanställningar skulle vara att man har en mer flexibel anställningslagstiftning – hur det ska utformas vet jag inte utan att det blir något elittänkande. Hade man haft lättare att hantera det här, hade*



*man haft lättare att anställa. Då hade man anställt fler. Som det är nu så vet jag att jag sitter med den här personen under en lång tid. Sättet att säga upp, omplacera, lära upp nya uppgifter det hämmar. Även byggnads och byggnadsarbetares inställning till anställningsformer och löneformer och andra arbetsuppgifter kan emellanåt vara hämmande. Finns exempel på andra länder som har lättare sätt att hantera såna här saker.”*

*Byggföretag*

### **2.5.6 Vad skulle kunna förändras för att öka tillväxten och konkurrensen?**

Som vi har förstått utifrån våra intervjuer, så är det egentligen ingenting inom området lagar och regler som bör ändras för att öka tillväxten och konkurrensen inom den svenska byggsektorn. Det som främst krävs är att byggandet expanderar, att den svenska byggmarknaden blir så stor så att fler företag attraheras och kanske en prisökning på byggnation med nuvarande teknik, så att ny teknik krävs eller så att det finns utrymme att utveckla ny teknik.

*”Inget bland lagar och regler som jag direkt ser bör ändras. Utan det är en utvecklingsprocess som ständigt ska pågå. Det är klart att det blir fel ibland men det får vi rätta till under processernas gång. Jag tror inte bara man kan gå in och ändra några regler i PBL eller något annat.”*

*Byggföretag*

## **2.6 Byggmarknaden om fem år**

### **2.6.1 Hur kan byggbranschen utvecklas?**

Vi har i våra intervjuer sett att byggnation är en långsiktig verksamhet och att utvecklingen hittills har skett relativt långsamt. Det finns många skäl för detta, bland annat att varje byggprojekt har lång livslängd, är kostnadskrävande och berör många människor. Det bidrar till att utvecklingen inte är lika snabb som till exempel inom IT eller bilindustrin. Det kan också föras till detta resonemang att, som ARS förstår det, så är den svenska byggsektorn, med internationella mått, mycket väl utvecklad. Den svenska byggsektorn är heller inte så stor eller expansiv som till exempel i USA och Dubai. Dubai, där landet byggs upp från grunden. I ett sådant läge finns det mer utrymme och kraft för expansion och utveckling. Vi kan jämföra med Sverige vid förra sekelskiftet, när den svenska järnvägen byggdes ut, när industrin utvecklades och bostäder byggdes och en liknande period kring 1960-talet, när städerna växte, miljonprogrammet utvecklades, vägar och flygplatser byggdes ut.



Nu diskuteras miljöaspekterna på byggnation mycket. Det gäller såväl inom byggprocessen (material, leveranser, logistik) som miljöaspekter under byggnationens livscykel (uppvärmning, underhåll och drift).

Inom grossistledet och bland leverantörsföretag talar man om utvecklad logistik och förbättrade och mer skräddarsydda leveranser till kunderna. Man talar också om ökad import från baltländerna och Europa (trä, plywood), Indien (metall) och Kina (gips), men även här har vi miljömässiga aspekter, som måste beaktas.

En trend inom grossist-, material- och leverantörsledet är, enligt en intervjuad, att de större blir allt större. De stora internationella bolagen köper in allt fler leverantörer, som kommer att ingå i internationella koncerner.

*”Vi försöker ha så liten miljöbelastning som möjligt. Både under produktionen men även under driften. I driften – det är där den stora energiförbrukningen ligger. Kan vi genom passiv-husteknik eller andra energibesparande åtgärder få ner energiförbrukningen och uppvärmningskostnaderna. Det är jätteintressant ur alla synvinklar. Där finns det mycket att göra.”*

*Byggherre*

*”Miljö – är ett tillväxtområde, som gäller både de stora bestånden, 70-tal, och där tror jag att det kommer som vara utrymme för många smarta lösningar, renovera och utveckla miljonprogramsområden, både tekniskt men också socialt.*

*Stor tillväxt i miljöteknik som minskar energianvändningen vid nybyggnad, som mycket är påverkan av yttre miljö i form av kemikalier och annat och vad som är bra inomhusmiljö. Framförallt energieffektivisering tror jag kommer att vara väldigt viktigt.”*

*Arkitektföretag*

*”Om fem år då är vi nog i en baksmällaperiod efter tillväxtåren.*

*Arkitekt*

## **2.6.2 Finns nya företag som vill in på den svenska byggmarknaden?**

Vi får inget bra svar på denna fråga. De företag vi har intervjuat har inte kunskap om hur andra och dessutom internationella företag planerar. Det har heller inte varit möjligt för oss att inom detta projekt kontakta internationella företag och ställa frågan. Det är heller inte troligt att vi skulle få rättvisande svar.

Våra intervjuer ger dock att bilden av att när det initieras större byggprojekt så är det mycket troligt att även internationella byggföretag kommer att vara intresserade att ge anbud på dem. Inom EU finns krav på att större upphandlingar ska annonseras inom



hela EU, varför det är troligt att internationella anbud kommer om projekten anses varar intressanta.

Vi kan samtidigt konstatera att det är få internationella företag av betydande storlek som har sökt sig in på den svenska byggmarknaden och det är bara ett (Veidekke) eller två (Bilfinger & Berger) som har lyckats etablera sig och fått fotfäste i Sverige. Svaret på frågan är att om det tillskapas projekt som är av den storleken att de är intressanta för internationella företag, så finns säkert intresse för dessa att etablera sig i Sverige.

Till dessa större företag finns dessutom alla dessa små byggföretag i produktionsledet, som söker sig till och etablerar sig i Sverige. ARS håller inte för otroligt att något av dessa kan få en fast etablering i Sverige och utvecklas till att bli en, i alla fall medelstor aktör på den svenska byggmarknaden.

Samtidigt måste vi ha i minnet att Sverige är en liten och mycket väl utvecklad marknad. Det finns troligen andra internationella marknader som är större, mer expansiva, mindre utvecklade och därmed mer intressanta för internationella företag, som exempel kan Turkiet, med 70 miljoner invånare och som kan väntas få inträde i EU, nämnas.

*”Jag tror det är samma. Det är för trögrörligt. Det är möjligt att det har kommit in en del fler utländska aktörer. Men det är bara på marginalen fortfarande. Sen har man de stora spelarna Skanska, NCC, Peab och Veidekke finns nu också. Några mellanstora kanske det växer upp, det finns inte så många idag. Det är ofta väldigt små eller väldigt stora.”*

*Byggföretag*

*”Det är en ganska liten marknad. (Sverige) Det är inte så lätt att komma in som en utländsk aktör heller. Det är även svårt för svenska företag att komma in i andra länder. Jag tror inte att det är det som är lösningen, utan att få in material utifrån och kanske utländsk arbetskraft istället, under svenska företag. Det är ändå materialkostnaderna som är det värsta och leveranstiderna. Där kanske de större internationella utländska företagen så småningom kommer in och börjar sälja mer. Vi ser här att de lätt anpassar sig efter priserna. Bauhaus – det är billigare att handla av dem i Tyskland än i Sverige, trots att det är samma grejer. De sätter priserna efter marknaden, det finns inget incitament hos dem att sälja det billigare än vad de behöver.”*

*Byggföretag*

*”Om man tittar på byggföretag i Tyskland och Frankrike, de är så ofantligt stora, så jag vet inte om de tycker att den svenska byggmarknaden inte är intressant för dem. Den är lokal och inte tillräckligt attraktiv. Det är mindre företag som kommer i så fall tror jag.”*

*Byggherre, Fastighetsbolag*



*”Jag tror att det i vissa lägen är komplicerat för dem (utländska företag) att komma hit. Det finns ju en inverkan från exempelvis fackförbundet som ska vara med och reglera och styra byggverksamhetens ersättningar och löner osv. Jag tror att det är svårare för utländska företag tack vare den svenska modellen med våra regelverk och våra lokala överenskommelser som Byggnads väljer att kalla det. Det blir ganska tufft för ett företag österifrån kan jag tänka mig om de tvingas betala ut våra löner till sina byggnadsarbetare, som då skulle resultera i att deras tjänstemän exempelvis skulle tjäna hälften av vad byggnadsarbetarna gör. Det är ingen som kliver in och säger att platschefen tjänar för dåligt på ett utländskt företag.”*

*Byggherre, Fastighetsbolag*

*”Det kommer säkert ett antal utländska företag i samband med de här stora infrastrukturinvesteringarna. Tyskar, holländare. Lite beroende på hur deras hemmamarknader ser ut. I närområdena har tyskarna lätt för att komma över till Sverige. De tyska företagen har en bra teknikutveckling. Vi ligger längre fram i att driva företagen och att planera projekten. Ny teknik kan komma med de här företagen. Det finns andra länder i Europa också, jag tror inte att det kommer några asiatiska företag. Sverige är en för liten marknad.”*

*Byggföretag*

*”Om ett tyskt företag tar sig in så är det en tiondel av den tyska befolkningen och då är marknaden en tiondel av deras marknad. Det är som en lokal tysk marknad – hela Sverige. Stora projekt kan man komma hit till – på ett miljarder. Jag tror det beror mest på hur det ser ut på den inhemska marknaden vid de tillfällena entreprenaderna bjuds ut.”*

*Byggföretag*

### **2.6.3 Finns det idéer för att utveckla byggbranschen? Logistik, transporter, leverantörer.**

Alla intervjuade företag, möjligen med undantag av de allra minsta företagen i produktionsledet, tänker på och arbetar med att utveckla sin produkt och sin produktion. Om vi ser på branschen i ett mycket vitt perspektiv, ser vi att internationella koncerner köper upp och integrerar svenska leverantörer inom sina organisationer. Leverantörerna som är verksamma i Sverige köper in produkter från den internationella marknaden. Här nämns även länder som Indien och Kina.

De svenska byggföretagen arbetar aktivt med alla led i byggprocessen, logistik, transporter, byggprocesser och personalförsörjning.



Vår bild är att det läggs ned stor möda på detta, men att det är en försiktig och långsam process. Felaktiga beslut och alltför djärva försök kan ge stora och dyra konsekvenser.

Vi kan här inte presentera några helt nya och konkreta exempel på denna utveckling. Det är heller inte troligt att någon i en intervjusituation skulle avslöja sådana utvecklingsprojekt.

*”Har tittat på logistiken. Vi har försökt hitta nya aktörer som levererar, byggmaterial och maskiner. Att få bättre styrning på transporter och att få logistiken att stämma bättre. Det har varit lite störningar, gubben kostar även när han inte har någonting att spika på.”*

*Byggföretag*

#### **2.6.4 Har EU någon påverkan?**

Det är självfallet så att EU påverkar även den svenska byggbranschen. Främst ser vi det genom ett ökat inslag av utländsk arbetskraft och utländska mindre byggföretag i produktionsledet. Vi ser det också på att lagar och regler harmonieras inom EU, så att byggreglerna blir desamma i samtliga medlemsstater. Vi ser också att utländska företag agerar på material och leverantörssidan, både som bakomliggande ägare och som utåt agerande leverantörer, med egna varumärken. Offentliga upphandlingar av större projekt måste också utsättas för internationell, europeisk konkurrens. Enligt några intervjuade ser man också flera internationella fastighetsägare som agerar på den svenska marknaden. Denna ökade internationalisering kan knappast sägas vara unik för byggbranschen. Byggbranschen är snarare en del av den ökade internationaliseringen. Genom våra intervjuer kan vi i dagsläget inte se att denna ökade internationalisering nämnvärt skulle ha påverkat utvecklingen av svenska byggnadsprocesser. Större internationella byggföretag som verkar på den svenska byggmarknaden saknas ännu.

*”Påverkar redan idag. Märker det på att det blir fler projekt, det kommer fler aktörer hit. Det kommer mycket fler spekulerare hit, det är något man ser. Som går in och köper fastigheter, det har blivit allt mer utländska fastighetsägare i Sverige. Det har inte kommit så mycket utländska byggföretag men det har kommit mycket mer utländska fastighetsägare. Det är en klar trend. Sen så kommer det mer arbetskraft. Tittar man på de stora rekryteringsföretagen som vänder sig mot byggbranschen, de öppnar egna skolor i vissa länder österut för att utbilda arbetskraften och komma hit. Utbilda dem i svenska.”*

*Byggherre, Fastighetsbolag*



*”Förändringar i regelsystemen – som kanske kan vara utvecklande för dem som jobbar över EU:s gränser. För vår del känner jag inte att det är någon utveckling med EU på det lokala planet. Vi har LOU som ska vara lika över hela Europa. Som sann svensk följer vi de regler som satts upp och det är vi väl ensamma om i Europa. Jag tror inte att det har någon större påverkan.”*

*Byggföretag*

*”Vi ser baltstater, Polen som tar sig in – men det är mer en arbetskraftförsörjning. Det är inga direkta entreprenörer som kan utföra kvalificerade projekt. De kommer inte med någon ny teknik utan mer att de matar på med arbetskraft. Där kan det vara bra att vi har arbetskraft av olika sort – även i hantverkarledet så behöver inte alla vara fullt utbildade, utan en del kanske kan utföra enklare arbeten. Men då får vi inte anpassa lönerna efter det. Därför vill vi ha högkvalificerade på alla platser. Men det kommer i alla fall mer arbetskraft under de här förhållandena. Sedan är det en del bulkmaterial som armeringsstål som kommer in från de här länderna. Men några kvalificerade entreprenörer har vi inte stött på i Stockholm.”*

*Byggföretag*

## **2.6.5 Vaxholmsfallet**

Vaxholmsfallet, när ett baltiskt byggföretag och en byggarbetsplats sattes i blockad eftersom de baltiska byggnadsarbetarna inte hade svenska kollektivavtal, har påverkat de svenska byggföretagen. Allmänt talar man om Vaxholms-fallet och man har synpunkter på det. De mer praktiska följder vi har sett i de intervjuer vi har genomfört gäller att några företag säger att de hellre anställer de utländska arbetarna på projekt, än att de anlitar en utländsk underentreprenör. Även om underentreprenören ansvarar för att arbetskraften finns på plats och att arbetet utförs, så sker det med svenska avtal till varje arbetare. Flera företag vi har talat med uttrycker att absolut inte vill komma i konflikt med fackföreningarna.

*”Varför kommer det inte in fler utländska företag. Inte stora som jag har beskrivit tidigare, men småföretag. Från till exempel baltiska staterna. Ett av bekymren är att de svenska företagen och de svenska fackföreningarna har ett väldigt gemensamt intresse av att hålla de här utländska företagen borta från Sverige. Man skulle kanske kunna titta närmare på en del såna här ageranden. Vaxholm. Facket krävde kollektivavtal, så långt kan man hålla med. Sedan krävde man att de inte skulle betala minimilönen i kollektivavtalet utan ett sorts genomsnitt för vad man tjänar i Stockholm. Då menar jag att facket är mycket medvetna om vad de gör, för i de här länderna har man utlandstraktamenten. Det har vi i Sverige också så det är inget konstigt.”*



*Men utlandstraktamentena där är satta i förhållande till deras relativt låga löner. Om de åker till Västeuropa ska de ha ett bra utlandstraktamente så att de klarar sig. Då tycker man att får de en svensk lön istället då behöver man inte betala de här utlandstraktamentena. Det kan man ju förhandla med företaget, men det kan man inte för det är lagstiftat. Så att om facket får igenom sitt krav att de skulle betala en genomsnittslön så är de skyldiga enligt nationell lag att ovanpå det lägga deras utlandstraktamenten. Och så vips så är konkurrenten helt borta. Och man har bara framstått i massmedia som att man kämpar för att någon ska få en dräglig tillvaro. Det är inte ett spår sant utan det handlar om att utnyttja okunskap. Och vrida mediabilden till sin fördel och det har de varit skickliga på. Skulle behöva sprida kunskap om detta och att det finns luckor i den information som kommer till allmänhetens kännedom och som naturligtvis påverkar. Däremot tycker jag inte att det är något problem med det juridiska formella regelverket. Vi har haft inne folk från Polen och Slovakien och det har fungerat alldeles utmärkt. Vi har sett till att de har fått avtalsenliga löner. Vi skriver in det i upphandlingsvillkoren.”*  
Byggherre

Det finns också förståelse för att facket reagerar på en kanske snedvriden konkurrens mellan svenska och utländska byggnadsarbetare.

*Det är klart som sjutton att facket försvarar sin lönenivå. Det förstår ju jag. Men det här är inte alldeles enkelt. Är du en snickare på ett byggare måste du tjäna 25 000 för att klara av dina levnadsvillkor som alla andra. Och kommer det då in en snickare från Polen som tar 11 000 eller 14 000 kronor, det kan ju inte en svensk konkurrera med. Det blir en snedvriden konkurrens, så att det här tjänstedirektivet är nog inte riktigt genomtänkt ännu.*  
Byggherre

### **2.6.6 Grossistledets utveckling**

Grossist- och leverantörsledet tycks gå mot att de större blir större och får mer och bättre kontroll. Grossistledet debatteras ivrigt av byggföretagen, som anser att detta, i alla fall delvis hindrar branschens utveckling. Genom att vissa produkter måste köpas genom grossistledet och inte kan köpas direkt från fabriken, säger man att det hämmar byggföretagen från att rationalisera i inköpsledet. Grossister och leverantörer av byggnadsvaror anser att deras rationaliseringar och möjligheter till stora och internationella inköp gör att priserna kan hållas nere och god tillgång på material kan garanteras.





*”Visst förekommer det svinn, men siffrorna är överdrivna. Svinnet beror på felleveranser, felbeställningar och att arbetsplatser inte fungerar. Det handlar om att ha rätt kompetens och rätt människor. Kan förbättras genom kompetenta människor, intresse, medvetenhet och kunnande hos alla människor som är inblandade.”*

*Byggföretag*

*”Svinnet tror jag inte är så stort, det som är direkt svinn, utan en kostnad som vi har är att det är dålig projektering. Vi har inte arbetet igenom projektet. Vi har så bråttom att sätta igång så fort en plan har blivit antagen. Och innan dess vill vi inte lägga ner projekteringstid och kostnad på det för vi vet inte om det blir överklagat och en annan produkt utav det. Det är det som kostar att vi gör samma sak flera gånger, det är svinn det också. Vi pratar mycket om erfarenhetsåterföring. Då pratar vi om att ta in företaget, vi vill inte släppa in någon annan, vi vill inte släpa mer oss våra erfarenheter gratis, de ser vi som en konkurrensfördel. Det kan vi genom att jobba gemensamt under projekteringsskedet – lägga de här produktionssynpunkterna och det tror jag är viktigt. Att stapla stenarna i rätt ordning och rätt stenar. Vi har erfarenhet av bra och dåliga produkter osv. hur ska konsulterna kunna ta del utav det.”*

*Byggföretag*

## 2.7 Internationella företag

**Hur ser internationella företag på den svenska byggbranschen och marknaden speciellt i ett internationellt perspektiv?**

**Vad skiljer Sverige från andra marknader?**

**Vilka möjligheter upplever internationella företag för att verka i Sverige?**

**Vilka hinder upplever internationella företag för att verka i Sverige?**

**Vad förväntade man sig av den svenska marknaden (hinder och möjligheter)?**

**Vad har man mött på den svenska marknaden?**



## **Vad skulle behövas för att göra den svenska byggmarknaden attraktiv, attraktivare?**

Tidigare i rapporten har vi redovisat att vi har intervjuat relativt få internationella byggföretag. Merparten av de internationella företagen vi har intervjuat återfinns bland leverantörsföretagen. Skälen till detta är, som vi också tidigare har redovisat, är att det förutom i produktionsledet, finns få större internationella byggföretag verksamma i Sverige. På leverantörs- och materialsidan är situationen annorlunda. På material- och leverantörssidan är i huvudsak internationella företag och koncerner verksamma.

Den bild vi får genom intervjuerna med de internationella byggföretagen är att den svenska marknaden för närvarande har en god tillväxt. Man känner att marknaden, beställarna efterlyser fler aktörer, gärna internationella, samtidigt som beställarna också är försiktiga och ogärna vill vara de första som anlitar ett på den svenska marknaden nytt företag. Man känner sig välkomna på den svenska marknaden. Den bild man i övrigt ger överensstämmer väl med den bild vi får från de svenska företagen, att den svenska byggmarknaden utgörs av fyra mycket stora företag, sedan är det ett stort glapp. I en egen division finns ett eller två företag och att det finns gott om regionala företag som omsätter kring 100 – 500 miljoner kronor och mycket gott om företag som omsätter under 100 miljoner kronor.

Vi har i år inte fått fram några speciella förutsättningar som karaktäriserar den svenska byggmarknaden, i jämförelse med andra internationella marknader. Man talar om den svenska fackföreningsrörelsen som är mycket stark och som man anser i viss mån kan hindra utvecklingen i branschen.

I intervjuerna 2003 redovisade vi att det egentligen finns två vägar för ett internationellt företag att etablera sig i Sverige. Den ena är att köpa ett existerande företag, den andra är att bygga upp en egen organisation från grunden.

Vi har tidigare i rapporten redovisat att det är mycket svårt att köpa existerande företag. Detta gäller även för svenska företag som vill söka sig till en annan marknad. Företaget är oftast personalen och personalen är lätttrörlig. Vi har i rapporten redovisat exempel från båda sidor, där dels ett företag köpt ett annat och funnit att hela personalen lämnat företaget inom mycket kort tid, dels där personalen efter ett uppköp bestämt sig för att hellre starta egenverksamhet än att ingå i en ny koncern. Det är också svårt att värdera existerande kontrakt och ingångna avtal.

I intervjuerna 2003 framfördes att det är svårt att rekrytera personal till en ny organisation i Sverige. Det gällde främst ledningspersonal. Man sade då att den svenska arbetskraften är mycket trögörlig. Som anställd värnar man den anställningstrygghet som, man har i en organisation där man varit anställd länge. Bonusprogram, pensionsavtal och andra liknande system gör också att ledningspersonal ogärna byter arbetsgivare eller att kostnaden för att rekrytera personal blir mycket hög. Vi har tidigare i denna rapport allmänt redovisat att det nu



råder personalbrist inom byggbranschen, vilket säkert gör situationen för ett nyetablerat utländskt företag än svårare att rekrytera personal.

*”Konkurrensen har hårdnat i takt med att det även kommer in nya mindre privata labelföretag från Tyskland som gör intrång på marknaden och gör billiga och enkla produkter. Arbetskraftsinvandringen från andra länder, snickare och målare från Polen och Baltikum och andra länder som ställer lite andra krav. Vi har fått förfrågningar om att ha polska texterna på burkarna och så där. Internationellt sett så går flera av våra konkurrenter samman och köper upp varandra. Senast så köpte **Asco Nobel** upp ICI vilket är en jätteaffär.”*

*Leverantör*

*”Vi är ett dotterbolag till en finsk koncern som heter Tikkorilla, vi är sjua i europa inom färgbranschen. Tikkorilla ägs i sin tur av en stor finsk kemikoncern som finns i alla världens hörn. Men om vi håller oss till färgkoncernen så finns vi i huvudsak i Norden där vi är marknadsledande. Vi finns i östra Europa, i Baltikum och Ryssland är vi marknadsledande. Vi expanderar kraftigt i de nya länderna som Azerbadjan och Kazakstan. Vi finns lite grann i Mellaneuropa och i Asien. Men främst i Norden och i Östeuropa. Mitt ansvar är Skandinavien.”*

*Leverantör*

*”Den svenska marknaden har hög status utomlands, vi anses vara ett folk att lita på. Vi följer lagar och förordningar och vi är pålitliga.. Tittar du på de stora företagen Nordsjö tex är ägt av holländre. Joten är norskägt. Flugger danskt. Så det är en internationell marknad vi jobbar på.”*

*Leverantör*

*”Jag tror att det syns att det finns höga trösklar och instegshinder i form utav de stora aktörerna och i form av kulturen, språket. Man kan ju inte skylla de svenska aktörerna för att de är för bra. Då får i så fall byggherrarna efterfråga någonting annat.”*

*Arkitektföretag*



### 3. KOMMENTARER OCH ANALYS

ARS Research AB har genomfört ett drygt 40-tal intervjuer med företag och företagsrepresentanter inom den svenska byggbranschen. Syftet med intervjuerna är att se om det finns eller om det upplevs hinder för företag att etableras och utvecklas inom den svenska byggbranschen. Intervjuerna ska också ses i ett flerårigt perspektiv och jämföras med de intervjuer vi genomförde 2003, i samma ämne.

Vi kan konstatera att i stort har byggbranschen inte förändrats sedan 2003. Byggbranschen är en mycket konjunkturkänslig bransch. 2003 var konjunkturen svag och nu 2007 är konjunkturen mycket stark. Många av de intervjuade talar om överhettning.

Vi kan dock se två förändringar, eller nya ämnen för diskussion, som vi inte fann 2003.

Den första är att utländsk arbetskraft och utländska mindre underentreprenadföretag har ökat avsevärt i den svenska byggbranschen. Det gäller i första hand i produktionsledet och utgörs av utförare och ”arbetskraft”, snarare än större projektdrivande företag. Denna ”arbetskraftsinvandring” kan troligen delvis förklaras av de nya arbetsmarknadsregler som infördes i maj 2004 och som många i intervjuerna 2003 då talade om. Man var mycket orolig för vad detta skulle innebära för branschen. Vad vi har funnit är att förekomsten av utländska produktionsföretag och utländsk arbetskraft uppfattas positivt av alla parter. Vi har dock inte intervjuat arbetstagar sidan, utan bara företagsrepresentanter. De intervjuade talar om högre arbetskvalitet, högre effektivitet, tillskott av arbetskraft och kanske, men inte i första hand, något lägre priser. Ingen av de intervjuade beställarna eller byggföretagen talar om lägre arbetskvalitet eller lägre produktionsnivå, bland dessa utländska arbetare jämfört med de svenska. Svenska företag talar om låga priser trots högkonjunktur. Såväl uppdragsgivare som uppdragstagare säger sig vara noga med att följa de svenska arbetsmarknadsreglerna och de avtal som finns för branschen. Rädslan för att hamna i en ”Vaxholmssituation” är stor. Några intervjuade talar också om att utländska fastighetsägare och utländska fastighetsbolag har börjat att visa större intresse för den svenska marknaden.

Den andra förändringen, som vi kan märka är att byggföretag tycks ha minskat antalet kollektivanställda. Företag har utvecklats eller förändrats mot att bli construction management-företag, som planerar, leder och driver byggprojekt och hyr in underentreprenörer, företag i produktionsledet. Enligt några intervjuade kan detta dock vara en efterhandskonstruktion. Utvecklingen har enligt dem snarare berott på dålig arbetsgång och att företagen har tvingats säga upp personal och ej återanställt.



Förutom den stora mängd av mycket små internationella företag i produktionsledet, så har egentligen inga nya internationella företag etablerat sig och fått fotfäste på den svenska byggmarknaden. De större fast verksamma och etablerade internationella byggföretagen på den svenska byggmarknaden är norska Veidekke och tyska Bilfinger & Berger. Bilfinger & Berger mötte vi inte i undersökningen 2003. Vi har heller inte givits möjlighet att intervjua dem i årets undersökning.

På material- och leverantörssidan tycks internationaliseringen ha ökat. Både så till vida att svenska materiallevererande företag har köpts upp av internationella koncerner och att svenska leverantörer (grossister, byggvaruhus) har köpts upp av internationella koncerner. Internationella leverantörer har också ökat sina etableringar i Sverige. Den ökade andelen internationell arbetskraft i Sverige påverkar leverantörerna på så sätt att krav finns att informationstexter ska skrivas på baltiska språk och polska.

En skillnad som vi ser jämfört med 2003 är att då talade man mycket om att handla material och utrustning internationellt och kanske på spottmarknader. Då talade man om det, men man var mycket tveksam till dessa möjligheter. I årets intervjuer är det i stort sett ingen som talar om detta. Man anser att det är mycket svårt att köpa material internationellt. I några fall har man funnit internationella leverantörer och har där ett fungerande system.

Strukturen inom den svenska byggbranschen har inte förändrats sedan den förra undersökningen 2003. Det är fortfarande några, cirka fyra stora, svenskägda och även internationellt verksamma byggbolag, som är verksamma i Sverige. I ett mellanskikt ligger det norska byggföretaget Veidekke, som nu etablerat sig och fått fäste och har rikstäckande verksamhet. Regionalt verksamma företag som kan utföra större projekt och uppdrag finns också, uppskattningsvis 10 – 20 stycken i de olika regionerna. De har en omsättning kring 100 – 500 miljoner kronor per år. Till dessa finns också en stor mängd regionalt och lokalt verksamma byggbolag som omsätter under 100 miljoner kronor. Det är bolag som kanske inte klarar att driva egna projekt och utveckla till exempel egna markanvisningar. De är i huvudsak större företag i produktionsledet. Det finns en mycket stor mängd små, enmans- eller fåmansbolag som också de är verksamma i produktionsledet.

Den svenska byggbranschens struktur får anses vara mycket stabil och mogen. Vi har inte funnit några nya skäl till att man startar företag inom branschen. Skälen är desamma som 2003. Bortsett från att det startas mycket småföretag, tillkommer få företag till branschen.

Vi har inte funnit några unika hinder att starta företag inom byggbranschen. Snarare talar många om att det är för lätt att starta företag och att branschen i högkonjunktur attraherar oseriösa och okunniga personer. Hinder för att starta företag (det gäller främst entreprenadföretag) är kapital. Investeringskostnaderna i maskiner i denna del av branschen är mycket hög.



Problemen ligger snarare i att driva och utveckla företagen. Merparten av problemen är traditionella svenska företagaproblem, till exempel att det är svårt att driva företag i Sverige, att det inte lockar att vara egen företagare etc. Några branschspecifika problem har vi också funnit. Dessa är att all byggnation är lokal, produktionen sker på plats, det krävs mycket stora ekonomiska resurser att gå från producent till projektdrivande, den svenska fackföreningsrörelsen inom byggsektorn är mycket stark, det är brist på arbetskraft och arbetet är lågt betalt.

Det finns egentligen inga legala eller andra hinder för att internationella byggbolag skulle etablera sig i Sverige. Skälen till att de inte söker sig till Sverige är att den svenska byggmarknaden är för liten och i stort inte expanderande. Skulle stora byggprojekt komma till stånd, är det troligt att också internationella byggföretag vara intresserade att etablera sig i Sverige. I dag är konkurrensen stark i Sverige och det finns marknader som är intressantare än den svenska.

Vi bedömer att denna situation inte är unik för byggbranschen, jämfört med andra branscher. Hur vanligt är det att nya företag startas som snabbt växer upp och får en, om inte dominerade så i alla fall, en central ställning och position?

När enskilda privatpersoner startar en- eller fåmansbolag är de vanliga skälen just de som anges inom byggbranschen. *"Man kan göra det själv. Man hoppas kunna tjäna lite bättre och ha lite mer frihet än som anställd."* Få en- eller fåmansbolag startas i syfte att inom kort bli centrala aktörer inom sin bransch. Detsamma gäller de väletablerade och större bolagen. Vi har funnit exempel på "mellanstora" företag som har vuxit starkt under denna fyraårsperiod, men merparten är stabila i sin storleksklass. Även detta bedömer ARS vara naturligt. Kostnaden att växa och växa in i ett nytt segment är stor. Vi talar här om finansiell styrka för att kunna utveckla egna markanvisningar, att långsiktigt kunna investera i egen mark etc. Det finns kanske företag som gör det redan idag och som vi kommer att se om ett 10-tal år. De riktigt stora företagen har sina marknadsandelar, som de är nöjda med. Att växa mer i Sverige är mer kostsamt för dem än att växa utomlands. Detsamma gäller internationella stora byggbolag. Den svenska byggmarknaden är relativt liten i internationell jämförelse och väl fungerande. Det är troligen svårare och dyrare att etablera sig och växa i Sverige, än vad det är på andra marknader.

Det förekommer egentligen inte så stor produktutveckling inom branschen. Skälen till detta är flera. Dels anser man att den svenska byggproduktionen, i internationell jämförelse, är väl utvecklad. Sedan är det mycket kostsamt att misslyckas och man har många dåliga erfarenheter av nya obeprovade produkter och produktionsmetoder. Varje byggprojekt är unikt med sina unika förutsättningar. Produktionen är uppdelad på många led och yrkeskårer, varför samverkan och kunskapsöverföring kan hindras. Byggmarknaden är också relativt liten och aktörerna många.



Byggbranschen är också differentierad. ARS är inte byggnadsingenjörer, men den insikt vi har ser vi att det är mycket stor skillnad mellan renoveringar och ombyggnationer av bostäder, nyproduktion av bostäder i småhus och i flerfamiljshus och utveckling av nya bostadsområden, byggnation av kommersiella fastigheter (industrier, kontor, köpcentrum) och infrastrukturprojekt. Jämför vi till exempel med fordonssektorn. Kan man bygga cyklar, kan man bygga mopeder, kan man bygga scootrar, kan man bygga fyrhjulingar, kan man bygga snöscootrar, kan man bygga bilar etc. Produktutvecklingen är närmare.

Detsamma gäller också försäljning. I byggbranschen sker produktion och försäljning lokalt på samma plats. I en annan bransch kan produktionen ligga på ett ställe och försäljningen sprids till andra marknader.

Skulle byggmarknaden vara större, som under Miljonprogrammet, är det troligt att produktionsutvecklingen skulle vara mer kraftfull. Det man främst tycks arbeta med är leveranser och logistik. Miljövänlig produktion, såväl under produktionen som under byggnadens hela livscykel.

Personalsidan är också ett problem. Byggbranschen är mycket personalintensiv, men attraherar inte ungdomar idag. Skälen till detta är flera. Enligt många är arbetet hårt och lågt betalt. Några nämner också att byggbranschen är traditionell, konservativ och grabbig, vilket också kan vara ett hinder för dessa grupper. Det svenska utbildningssystemet nämns också som ett hinder för rekrytering till branschen. Ungdomar som pluggat till "halva civilingenjörer" vill inte börja på byggen. Systemet med lärlingar som kan börja vid 16 års ålder, efterfrågas.

ARS kan efter dessa intervjuer konstatera att det säkert finns områden inom byggbranschen som kan utvecklas, men att det inte råder några legala eller informella hinder för etableringar eller tillväxt inom branschen. Hindren eller svårigheterna kan sökas i det faktum att branschen är väl utvecklad och mogen samt att den svenska byggmarkanden är relativt liten. Till detta kan eventuellt föras fackföreningens starka ställning, det bistra svenska företagsklimatet och en allmänmänsklig konservatism.

**ARS Research AB**  
STOCKHOLM 2007-11-09

Michael Söderström