

A photograph of a construction site. In the foreground, a weathered, grey metal bucket sits on a concrete surface. Inside the bucket, a blue-handled trowel is visible. The background is a blurred construction site with wooden scaffolding and rebar structures. A dark grey horizontal bar is overlaid on the top half of the image, containing white text. A red vertical bar is on the left side of the image.

BYGG- OG ANLEGGSANALYSEN 2019

FORTSATT STERK VEKST MED LAVE MARGINER OG ØKT USIKKERHET

SEPTEMBER 2019

BDO

BDO TETT PÅ

"Veksten i bransjen fortsetter, men marginene er lave og risikoen øker."

Bygg- og anleggsindustrien er den viktigste landbaserte industrien i Norge og består av ca 58.000 selskaper som sysselsetter ca 250.000 mennesker og omsetter for mer enn 600 milliarder kroner nasjonalt. Det er en industri som er representert i alle kommuner, og som utvikler boliger, næringsbygg og infrastruktur for generasjoner. Kort og godt; det er bransjen som bygger landet og legger til rette for det vi skal leve av i fremtiden.

Bransjen står også for 40 % av CO2 utslippet og de vil derfor være en viktig aktør til at vi skal nå de fremtidige klimamålene. Hvordan vi bygger er derfor avgjørende for fremtidens energikonsum og fremtidens utslipp fra det norske samfunnet. Valg av løsninger påvirker energiforbruk og utslipp i hele byggets eller anleggets levetid.

I et lite land som Norge med høy teknisk og industriell kompetanse, krevende klima og en befolkning og et næringsliv som både er opptatt av miljø og som elsker ny teknologi, ligger forholdene til rette for landet og bransjen skal lykkes.

For å lykkes med dette må bransjen selv ta det første store skrittet og synliggjøre sin rolle. Politikerne må legge til rette for utvikling av nye løsninger gjennom økonomisk stimulans, reguleringer og krav.

Av BDOs ca 45 000 kunder er ca 15 000 eksponert direkte eller indirekte mot denne bransjen. Vi jobber kontinuerlig for å øke egen og kundenes forståelse av driverne, utfordringene og mulighetene som eksisterer i markedet. Bygg- og anleggsanalysen er en viktig del av dette arbeidet.

Årets analyse viser tydelig at veksten i bransjen fortsetter, men det er bekymringsverdig at marginene er lave og risikoen øker. Vi stiller spørsmål ved om dette er en bærekraftig utvikling og peker ut noen mulige løsninger.

God lesning!



Henning Dalsegg & Thomas Lidsheim
Bransjeansvarlige BDO



INNHold

INNHold	5
KORT OM DEN NORSKE BYGG- OG ANLEGGsBRANSJEN	6
KORT OM BYGG- OG ANLEGGsANALYSEN	7
HOVEDOBSERVASJONER	8
DE VIKTIGSTE DRIVERNE	10
UTVIKLING PR SEGMENT	14
VERDIKJEDEN	14
PLANLEGGING & PROSJEKTERING	16
UTFØRENDE – ANLEGG	17
UTFØRENDE – TEKNISK	19
UTVIKLINGEN FOR NOEN VIKTIGE LEVERANDØRER TIL BRANSJEN	20
UTVIKLINGEN FOR DE STORE I VERDIKJEDEN	21
FORTSATT REKORDHØY AKTIVITET I TRANSAKSJONSMARKEDET	24
REGIONVIS SAMMENLIGNING UTFØRENDE	27
FREMTIDEN - STATEN SOM BYGGHERRE HAR EN AVGJØRENDE ROLLE	28
KONKRETE RÅD OM BÆREKRAFTIGE BYGG	30
METODE OG FORKLARINGER	32

KORT OM DEN NORSKE BYGG- OG ANLEGGSTRANSJEN

Mange små og lokale bedrifter, men de store dominerer nasjonalt

Den norske bygg- og anleggsbransjen er preget av mange små- og mellomstore aktører med privat eierskap, og lokalt eller regionalt markedsfokus.

Sammen med eiendom er bygg og anlegg landets største næring målt i antall bedrifter med 58.000 virksomheter. Bransjen domineres av små lokale selskaper og sysselsetter ca. 250.000 og omsetter for ca. 600 mrd.

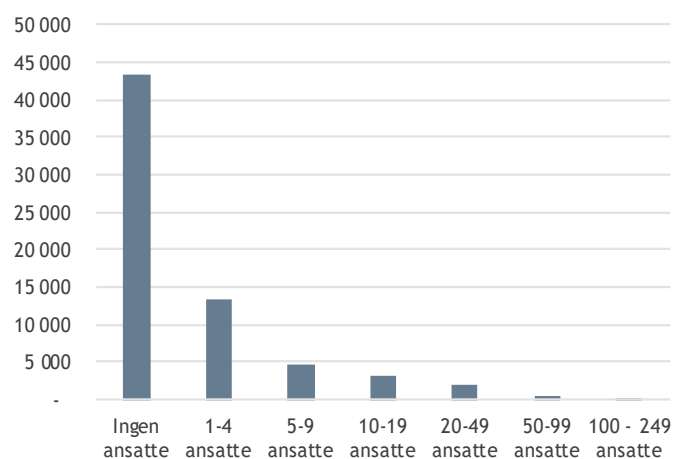
Det finnes få store norske aktører og antallet børsnoterte selskaper i bransjen er begrenset. Denne strukturen er historisk betont, og sikrer kompetanse og kapasitet i et stort, langstrakt land med lokale behov for bolig, næringsbygg, veier og annen infrastruktur.

De små selskapene konkurrerer primært lokalt. De betjener nærmarkedet, og sikrer graving, bygging, maling, rørleggere og elektrikere til private husholdninger og det lokale, private næringslivet

De mellomstore aktørene arbeider både lokalt og regionalt. De sikrer oppføring av kommunale bygg og anlegg, og er ofte underleverandører på statlige eller interregionale prosjekter

De store aktørene er nasjonale eller interregionale. De konkurrerer på denne arenaen mot andre nasjonale og internasjonale selskaper.

Antall selskaper etter ansatte



KORT OM BYGG- OG ANLEGGSSANALYSEN

Databasert innsikt

Dette er en av Norges største bransjer og det ønsker vi å ta på alvor gjennom å bidra til databasert innsikt. Databasert innsikt er viktig for et godt beslutningsgrunnlag. Samtidig er det et godt verktøy for å se på trender og utvikling. Vi har basert analysen på økonomiske nøkkeltall og andre statistikker. Med disse dataene tror vi at vi kan tilføye god og verdifull innsikt til aktører som er i bransjen, og andre interessenter av bransjen.

Vår analyse inkluderer i år om lag 4000 selskaper. Dette er selskaper som har hovedvekten av sin omsetning relatert til bransjen, samt har en omsetning over 30 MNOK. Disse selskapene utgjør samlet ca 80 % av omsetningen i bransjen nasjonalt. Selskaper med omsetning under 30 MNOK er svært viktige, men utviklingen for disse selskapene følger de lokale markedsforholdene.

Verdikjeden er viktig

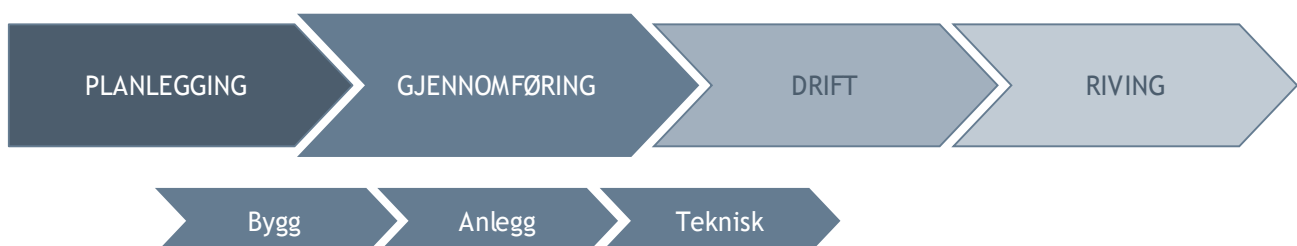
Alle selskapene i bransjen er en del av en verdikjede. Prosjektene skal planlegges, gjennomføres, driftes og

til slutt rives eller rehabiliteres. I tillegg til verdikjeden er det to segmenter vi også dekker i analysen; nemlig produktselskapene og utleieselskapene. Alle selskapene som inngår i analysen er klassifisert til den delen av verdikjeden som best representerer selskapets hovedaktivitet målt i omsetning.

Vi har også analysert et betydelig antall eiendomsselskaper. De er ikke hovedmålet for analysen, men er tatt med som en viktig driver for etterspørselen i bransjen.

Oppdatert - hele tiden!

Denne rapporten inneholder et øyeblikksbilde pr september 2019. På våre hjemmesider ligger analysegrunnlaget med levende data. Nye selskaper legges inn fortløpende og nye regnskapstall oppdateres løpende. Vi anbefaler derfor våre kunder og samarbeidspartnere å benytte våre hjemmesider som informasjonskilde for egne analyser. Om du trenger detaljerte data ut over det som er tilgjengelig på nett kan en av våre dyktige rådgivere hjelpe deg.



HOVEDOBSERVASJONER

"For tredje år på rad vokser bransjen med over 10 %, men marginene faller."

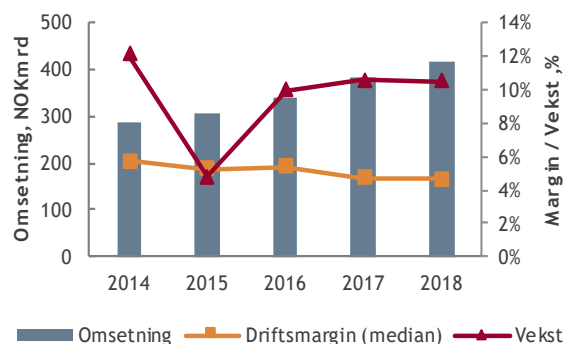
Sterk vekst men fallende lønnsomhet

Bransjen som helhet vokser med 13 % fra 2017 til 2018. Dette er tredje året på rad med tosifret vekst. Verdikjeden vokser med 10,3 % siste år og det er anlegg som drar veksten. De store tar større andel og hadde en vekst på 12,2%. Det er høy konkurranseintensitet og bransjen er preget av prispress og lave driftsmarginer. Lønnsomheten er fortsatt fallende. Anlegg leverer i år tilnærmet like marginer som for 2017, mens for bygg har vi i år sett en betydelig nedgang for de store. Det er kritisk for mange selskaper i verdikjeden og vi mener at mange av disse ikke får betalt for risikoen de påtar seg.

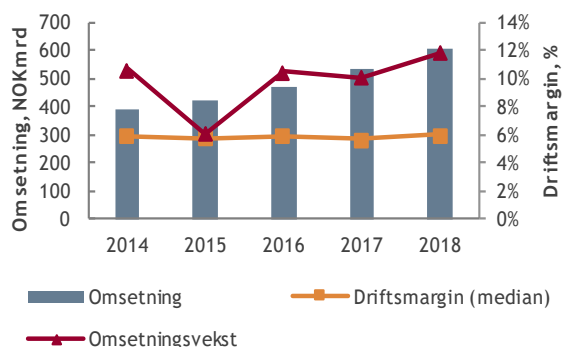
Størrelsen teller

De store prosjektene blir større og de store prosjektene står for en stadig større del av markedet samtidig som markedet sentraliseres og internasjonaliseres. Det er ikke samsvar mellom økt etterspørsel etter store prosjekter og antall store norske selskaper. Konkurransen fra utlandet er reell, men vi ser at flere norske aktører går i samarbeid med de utenlandske selskapene for å sikre kontrakter. Oppkjøp og konsolidering har økt og forventes å øke. Størrelse er viktig for å kunne påta seg større prosjekter, redusere prosjektrisiko (diversifisering) og investere i teknologisk utvikling.

Verdikjede



Bransjen





Usikre utsikter

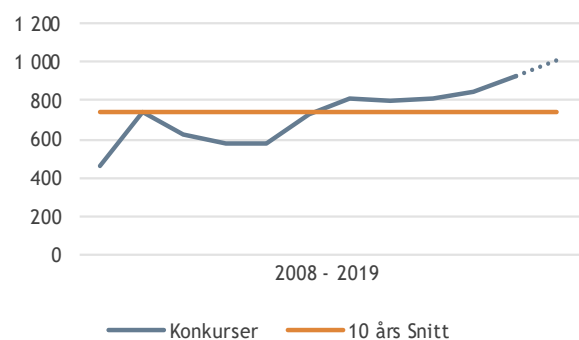
Historisk høyt antall konkurser, samtidig som marginene er fallende er en farlig kombinasjon. Politisk uro ute og hjemme bidrar også til økt usikkerhet. Offentlig sektor sitt fokus på laveste pris samtidig som de har overført mer av prosjektrisikoen til leverandørene gjør det vanskelig for en hel bransje å komme ut av den negative spiralen. Som største kjøper må staten ta et ansvar for å tilpasse oppdragene til hva næringslivet kan levere og utvikle kontraktsmoduler som sikrer at kvalitet og bærekraftige løsninger lønner seg.

Fremtidens vinnere

Det er utsikter til fortsatt god vekst og tilgang på oppdrag. Aktører som leverer kvalitet og bærekraftige løsninger samtidig som de har kontroll på prosjektstyring og risiko vil kunne levere gode resultater.

Vinnerne vil være de aktørene som evner å bygge gode prosjektledere, systemverdi og kunde verdi og konkurrere på andre parametere enn pris. Staten har et ansvar for å akselerere denne utviklingen gjennom å vri fokus fra pris til kvalitet og bærekraftige løsninger.

Konkurser i Bygg og Anlegg



DE VIKTIGSTE DRIVERNE

"Det går godt i Norge, men usikkerheten har økt betydelig for bygg og anlegg."

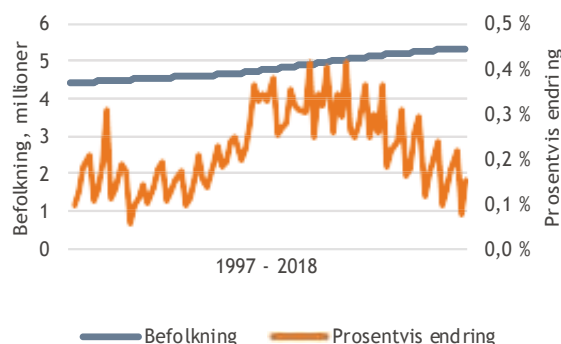
Befolkningsveksten er avtagende

Antall mennesker er den absolutt viktigste indikatoren for bygg-, anlegg og eiendomsbransjen. Nasjonalt, regionalt og lokalt. Det er menneskene som har behov for hus, arbeidsplasser og infrastruktur. Befolkningsveksten i Norge er avtagende. Fallende fødselstall i kombinasjon med strengere innvandringspolitikk demper veksten. Men de regionale forskjellene er store. Sentraliseringen innebærer at byene fortsatt vokser på bekostning av bygdene. Dette forventes å fortsette.

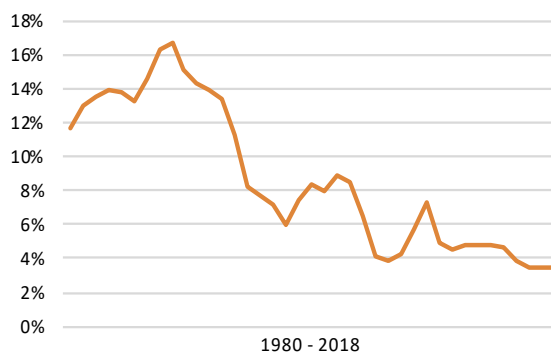
Stabil makro hjemme - stor investeringskapasitet

Norge går fortsatt godt. Sterke statsfinanser, en oljepris som er tilbake på normalt høyt nivå, fallende arbeidsledighet og svakt stigende rente, gir stor investeringskapasitet. Staten bevilger rekordhøye midler til investeringer direkte gjennom statsbudsjettet og indirekte gjennom kommuner og offentlige foretak. I tillegg går næringslivet godt etter en noe krevende periode, særlig i enkelte regioner. Lave renter i de siste 10 årene og utsikter til lave renter er også viktig for eiendomsmarkedet. Alt ligger til rette for at 2020 skal bli et godt år.

Befolkningsutvikling



Bankenes utlånsrente

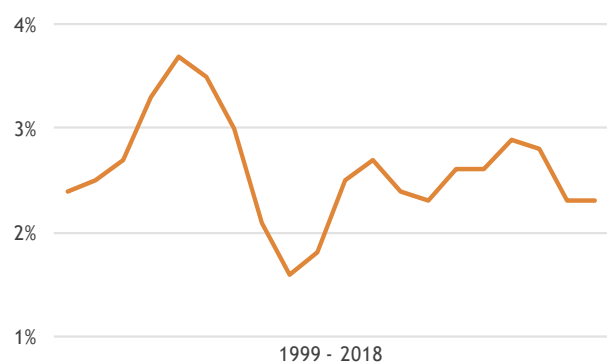




Lav arbeidsledighet - økt kjøpekraft

Lav arbeidsledighet er en av de viktigste driverne for et godt eiendomsmarked. Vi har gjennom de siste 15 årene hatt en lav arbeidsledighet, og vært skånet for de store globale krisene (finanskrise og oljekrise). På grunn av høy sysselsetting i Norge har vi sett økt arbeidsinnvandring som igjen har økt presset i eiendomsmarkedet.

Registrerte arbeidsledige - 15-74 år



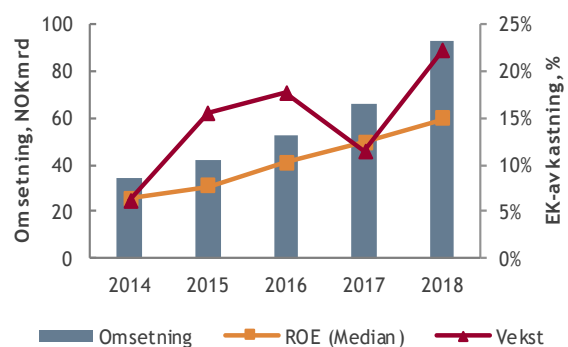
Sterk vekst i omsetning for eiendomsselskapene

Eiendomsselskapene som inngår i analysen vokser med 22% fra 2017 til 2018. Spesielt Vestlandet og Innlandet har sterk vekst, mens Midt-Nord har negativ vekst.

I 2018 opplevde eiendomsselskapene en kraftig opptur med økt vekst og lønnsomhet.

Veksten i leieinntekter i den oljeeksponerte delen av landet indikerer at denne delen av markedet er betydelig forbedret etter noen krevende år. Egenkapitalavkastningen ble forbedret betydelig i 2018, og er fortsatt over historisk snitt.

Eiendom





Offentlige som kjøper

Staten som kjøper er blitt enda viktigere. Prosjektene er ofte store og kravene til kompetanse, prosjektfinansiering og teknologi øker. Norge har under Solberg-regjeringen hatt som mål å gjennomføre investeringer i vei, jernbane og infrastruktur på en måte som gir mer for hver krone. Svaret har vært en sterk satsning på nasjonal transportplan i kombinasjon med etableringen av Nye veier og reorganisering av Jernbaneverket. Videre har bevilgningsystemet blitt redesignet for å bidra til en miljøorientert utvikling av storbyområder gjennom nullvekstmål, i kombinasjon med statlige støtteordninger og overføringer til bymiljøpakker. Staten har også en betydelig prosjektportefølje i regi av Statsbygg, Forsvarsbygg og gjennom de regionale helseforetakene.

Videre vekst er forbundet med større politisk usikkerhet nasjonalt og lokalt

Bompengemotstanden, motstanden mot sentralisering, og sterkere fokus på miljø medfører økt usikkerhet for mange av de planlagte, men ikke besluttede prosjektene. Årets valg var et kommune- og fylkestingsvalg, og medførte ikke-borgerlig flertall i alle de store norske byene. Om resultatet er veiledende for stortingsvalget om 2 år kan vi forvente en vesentlig dreining i rådende politikk og prioritering. På kort sikt skaper dette usikkerhet og uforutsigbarhet for bransjen.

I tillegg har spesielt anleggsbransjen hatt betydelig aktivitet knyttet til vindparker de siste årene og planene for ytterligere utbygginger er omfattende. Opinionen ser ut til å ha snudd i forhold til landbasert vindkraft og det kan synes som om det politiske Norge vil ta en tenkepause før ytterligere tillatelser gis. Dette vil medføre i hvert fall en utsettelse av flere planlagte prosjekter.

Økt politisk uro internasjonalt

BREXIT er nok det tydeligste faresignalet. Økt politisk uro globalt er aldri bra. Vi opplever at usikkerheten har økt betydelig gjennom handelskrig og økt proteksjonisme. Norge er en liten, åpen økonomi, og er derfor særlig utsatt for endringer hos våre handelspartnere spesielt og svakere internasjonal økonomi generelt.

Få norske selskaper er store nok til å by på de aller største prosjektene

Erfaringene fra planlegging og gjennomføring av de store prosjektene er blandet. Svært få norske selskaper er store nok til å by på mange av de prosjektene som nå har vært og er i markedet, og som planlegges gjennomført på kort og mellomlang sikt. Seneste tilfelle er utsettelsen av Rogfast.

Få eller ingen innleverte anbud, og flere prosjekter hvor entreprenørene enten har gått konkurs eller endt i rettsapparatet med oppdragsgiver, bidrar også til at kjøpere ønsker å tenke nytt.

Økt aktivitetsnivå kan medføre bemanningsutfordringer

Samtidig som lav arbeidsledighet er positivt for kjøpekraften og eiendomsmarkedet, kan det også representere en mulig utfordring. Ved fortsatt økt aktivitetsnivå kan tilgang på kvalifisert arbeidskraft bli en utfordring for bransjen. Ved tidligere oppturer har næringen importert arbeidskraft for å ta unna for oppdragene. Etter oljenedturen har mange av disse arbeiderne reist hjem. Økonomisk oppsving i Baltikum og land i tidligere Øst-Europa medfører at mange av disse nå er sysselsatt i hjemlandet.

Svak kronekurs er også et viktig moment for denne arbeidsstyrken da den relative lønnsforskjellen reduseres med svak krone.

Vi spår at bransjen vil ha utfordringer med å øke bemanningen på kort sikt, og at det må satses hardt for lokal rekruttering på mellomlang sikt.



UTVIKLING PR SEGMENT



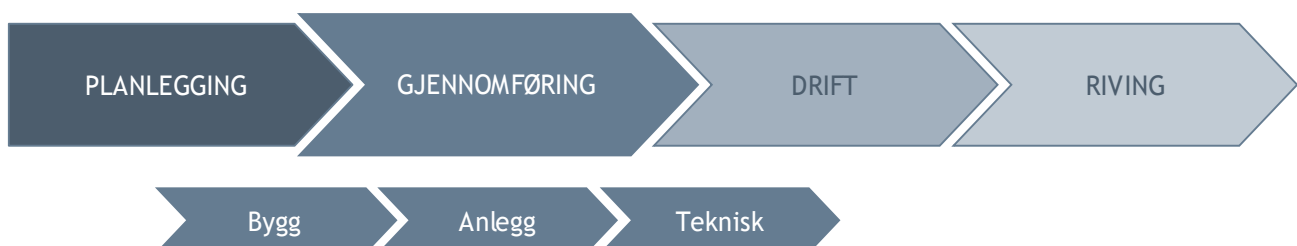
Bygg- og anleggsbransjen er sammensatt i form av at tjenestene som leveres er mange og forskjellige. I tillegg er risikobildet ulikt avhengig av hvor man opererer i verdikjeden. For å analysere bransjen, må verdikjeden brytes ned i segmenter. Forskjellene fra segment til segment er til dels betydelige. Samme gjelder hvilken selskapsstørrelse man ser på.

VERDIKJEDEN

Når vi snakker om verdikjeden, snakker vi om de som utfører produksjonen, fra planlegging til gjennomføring, drift og riving.

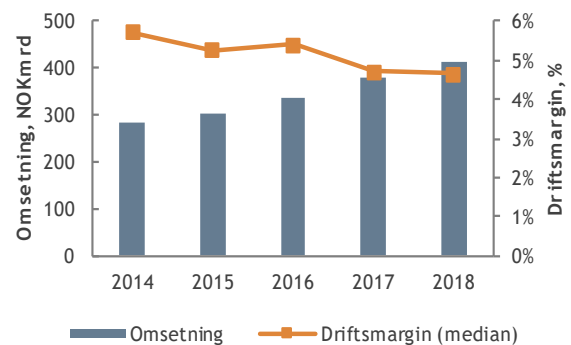
Verdikjeden består av følgende segmenter (antall selskaper i parentes):

- Planlegging og prosjektering (164)
- Utførende Bygg (1044)
- Utførende Anlegg (516)
- Utførende Teknisk (515))
- Drift (65)
- Riving (10)



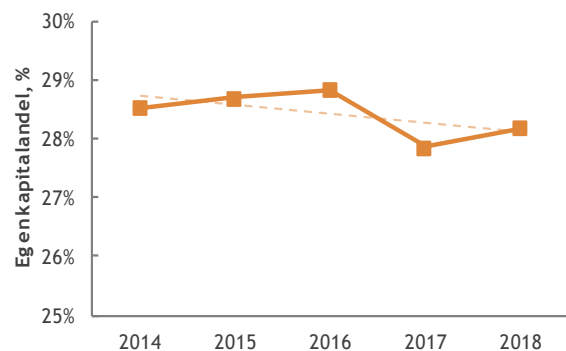
Samlet for verdikjeden ser vi en stabil omsetningsvekst de siste 5 årene, med en årlig vekst på rundt 10,5 %. Marginbildet viser imidlertid en negativ trend historisk, men som ser ut til å ha stabilisert seg fra 2017 (4,7 %) til 2018 (4,5 %). Bryter vi det ned på segmenter i verdikjeden ser vi imidlertid enkelte forskjeller.

Verdikjede



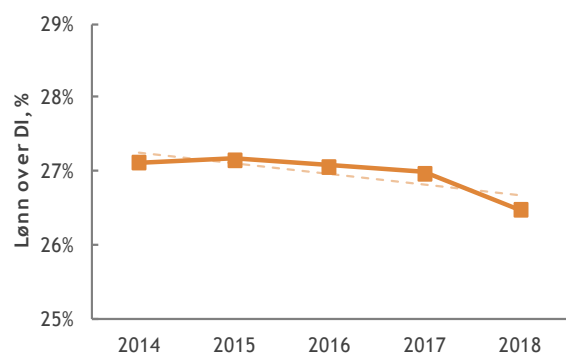
Soliditeten, regnet som egenkapital over total kapital, i verdikjeden samlet ligger på et akseptabelt nivå. Med bakgrunn i et krevende marginbilde, er det interessant å følge med på soliditeten da det sier noe om hva selskapene kan tåle uten å måtte hente ny kapital. Etter å ha sett en nedgang i soliditet i 2017 (27,9 %), ser vi nå en økning i 2018 (28,2 %). Trenden er dog svakt synkende.

Soliditet (median)



Lønnskostnad som andel av inntekter sier noe om hvor mange kroner lønnskostnad som kreves for å generer en krone i inntekt. Trenden siste 5 år viser en reduksjon, og en ytterligere nedgang fra 2017 (27,0 %) til 2018 (26,5 %). Dette er en positiv utvikling.

Lønnskost over inntekt (median)



PLANLEGGING & PROSJEKTERING

Planlegging og prosjektering (164 selskaper) er det første segmentet i verdikjeden. Typisk er dette rådgivende ingeniører, arkitekter, prosjektadministrasjon mv. der risikobildet normalt er lavere enn for de utførende. Segmentet har vokst jevnt og marginene er relativt stabile, men det varierer avhengig av selskapsstørrelse.

Planlegging og prosjektering viser overordnet en relativt stabil marginutvikling også fra 2017 (7,1 %) til 2018 (7,4 %). Bryter vi det ned på selskapsstørrelse er det imidlertid store forskjeller. De store (>500 NOKm) har sett en reduksjon på 1,8 prosentpoeng fra 2017 (6,4 %) til 2018 (4,6 %). De mellomstore hadde et betydelig fall fra 2014 (7,5 %) til 2017 (1,7 %), men deretter en solid økning i 2018 (4,0 %). De små (30 – 250 NOKm) har hatt ligget stabilt på 7,6 % siden 2014.

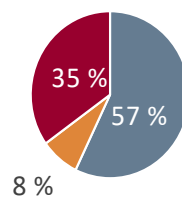
Soliditeten for aktører innen planlegging og prosjektering har vist en negativ trend de siste årene. Vi har imidlertid sett en tydelig økning fra 2017 (25,0 %) til 2018 (27,5 %). Dette kan sees i sammenheng med en marginøkning i 2018.

Lønnskostnad som andel av inntektene har vist en synkende trend historisk, men har økt igjen fra 2016. Vi så en økning fra 2017 (55,3 %) til 2018 (56,8 %), samtidig så vi en økning i driftsmargin. Dette bildet er noe overraskende ettersom lønnskostnadene utgjør en betydelig del av driftsmarginen i dette segmentet. Omsetningsveksten har vært tiltakende siden 2016, noe som kan tilsi en reell økning i lønnskostnader.

Ser man på konkurranseintensiteten (HH-indeks) innenfor planlegging og prosjektering, er den stabilt høy på Østlandet. I Innlandet er konkurransen lav, men økende. Vestlandet har beveget seg fra moderat til høy konkurranseintensitet de siste 5 årene. Region Midt-Nord opplever en stabilt lav til moderat konkurranseintensitet. Generelt er det høyest intensitet blant de små aktørene.

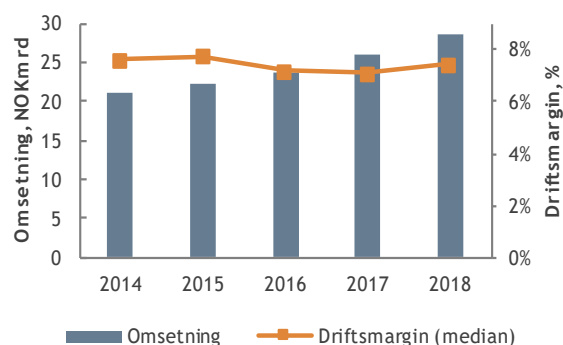
"Marginen hos de små selskapene har ligget stabilt siden 2014."

Planlegging og Prosjektering - Andel av omsetning



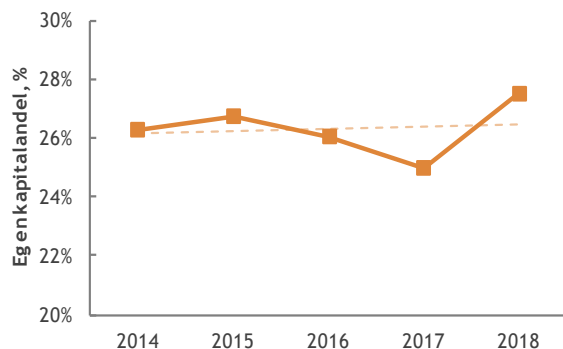
■ Stor ■ Medium ■ Små

Planlegging og prosjektering

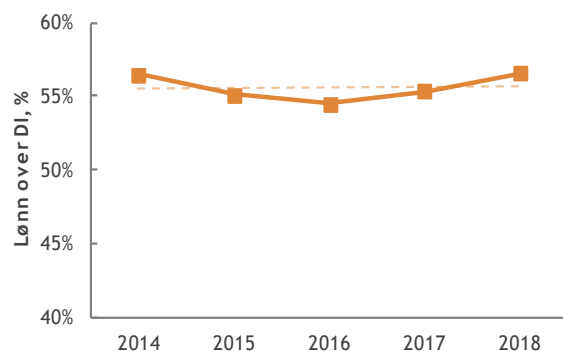


■ Omsetning ■ Driftsmargin (median)

Soliditet (median)



Lønnskost over inntekt (median)



UTFØRENDE – ANLEGG

Anleggsentreprenørene (516 selskaper) er definert som utførende entreprenør. Prosjektene er gjerne knyttet til offentlig infrastruktur, men kan også være grunnarbeider knyttet til bygg. Risikoen er ofte relativt høy, men varierer ut ifra prosjekt og kontrakt. Segmentet har de siste 5 årene hatt en solid vekst på 64 %. Denne veksten er i stor grad drevet av offentlige investeringer. Marginbildet har likevel vært synkende, men kan se ut til å flate ut litt i 2018.

Marginen er redusert fra 2017 (4,3 %) til 2018 (4,0 %). Bryter man bildet ned på størrelse ser vi at størrelse er av betydning. De store selskapene (>500 NOKm) har historisk både hatt lavest og sterkest fallende marginer, dog avtakende fall fra 2017 (2,3 %) til 2018 (2,2 %). De mellomstore (250 – 500 NOKm) opplevde et større fall enn de store fra 2017 (4,5 %) til 2018 (2,9 %). De små (30 – 250 NOKm) så en mindre reduksjon fra 2017 (4,6 %) til 2018 (4,3 %). Bildet viser at de små ligger stabilt rundt 2 prosentpoeng høyere enn de store.

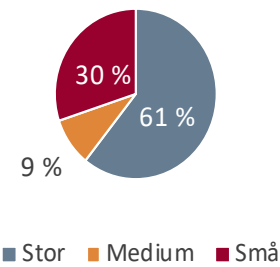
Soliditeten ligger på et akseptabelt nivå, men følger samme utvikling som marginbildet. Soliditeten innenfor anleggsaktørene viste reduksjon også fra 2017 (31,7 %) til 2018 (30,8 %).

Lønnskostnaden som andel av inntektene kan sees i sammenheng med marginutviklingen til anleggsentreprenørene. Mens marginene reduseres ser vi at lønnskostnaden historisk øker i forhold til inntektene, hvilket er forventet i en arbeidsintensiv bransje. I 2018 ser det imidlertid ut til at bransjen har klart å snu trenden. Fra 2017 (26,4 %) til 2018 (26,0 %) er lønnskost som andel av inntekter redusert.

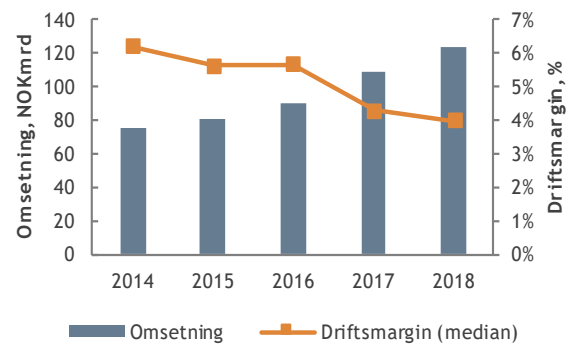
Ser man på konkurranseintensiteten (HH-indeks) innenfor utførende anlegg, har den gått fra moderat til stabilt høy på Østlandet. I Innlandet, Vestlandet og Midt-Nord er konkurransen stabilt svært høy. Generelt er det klart høyest intensitet blant de små aktørene sammenlignet med store og mellomstore.

"Marginfallet hos de store er i ferd med å avta."

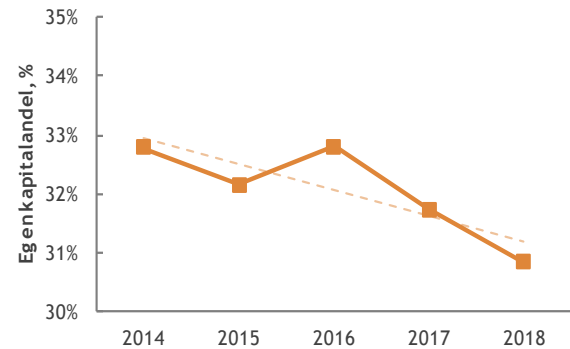
Utførende - Anlegg - Andel av omsetningen



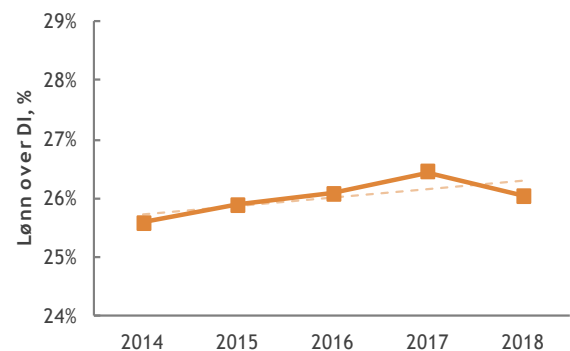
Utførende - Anlegg



Soliditet (median)



Lønnskost over inntekt (median)



UTFØRENDE – BYGG

Byggentreprenørene (1044 selskaper) er definert som utførende entreprenør. Prosjektene er gjerne byggeprosjekter (f.eks bolig, næring mv.) men også leveranser i deler av slike prosjekter. Risikoen er i utgangspunktet relativt høy, avhengig av kontraktsform. Segmentet har over de siste 5 årene hatt en vekst på 43 %. Veksten har vært drevet av igangsettelse som følge av prisvekst og befolkningsvekst, men også indirekte gjennom offentlige investeringer og utvikling av knutepunkter. Marginene er under press og viser en synkende trend.

Marginen for byggentreprenørene lå i 2014 på 5 % og har sunket ytterligere fra 2017 (4,4 %) til 2018 (4,2 %).

Også for byggentreprenørene er størrelse av betydning. Både de store (>500 NOKm) og de mellomstore (250 – 500 NOKm) lå på 3,9 % margin i 2014. Fra 2014 til 2018 har de store redusert marginen med 1,2 prosentpoeng mens de mellomstore har økt med 0,1 prosentpoeng. De store har hatt en kraftig reduksjon fra 2017 (4,3 %) til 2018 (2,7 %). De mellomstore har hatt stabil utvikling fra 2017 (4,0 %) til 2018 (4,0 %).

De små aktørene (30 – 250 NOKm) har hatt et relativt stabilt marginnivå de siste 5 årene, også fra 2017 (4,4 %) til 2018 (4,4 %).

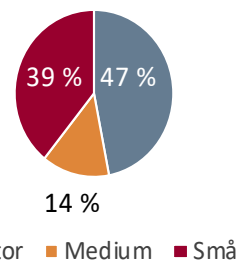
Fortsatt ligger de små aktørene på et betydelig høyere marginnivå enn de store. Bildet forteller at det å vokse i bransjen er dyrt.

Soliditeten ligger på et akseptabelt nivå historisk. Fra 2017 (26,2 %) til 2018 (26,8 %) har soliditeten hos byggentreprenørene økt, til tross for fallende marginer. Dette er en annen utvikling enn den vi så hos anleggsentreprenørene.

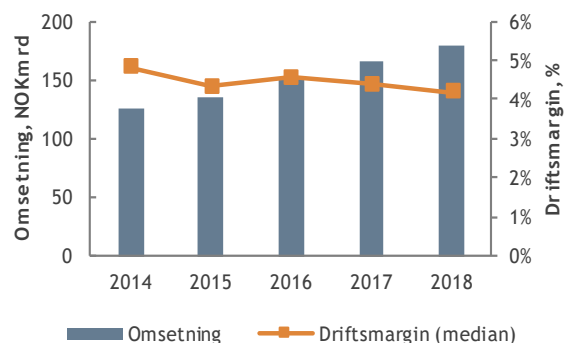
Lønnskostnaden som andel av inntektene viser imidlertid en negativ trend, dette til tross for den negative marginutviklingen. Reduksjonen fortsatte også fra 2017 (22,2 %) til 2018 (21,8 %). Reduksjonen i lønnskostnad som andel av inntektene kan antakelig i stor grad forklares av den solide omsetningsveksten.

Ser man på konkurranseintensiteten (HH-indeks) innenfor utførende bygg, er den stabilt svært høy for samtlige regioner. Vi ser også at den går fra moderat til høy for store og mellomstore aktører.

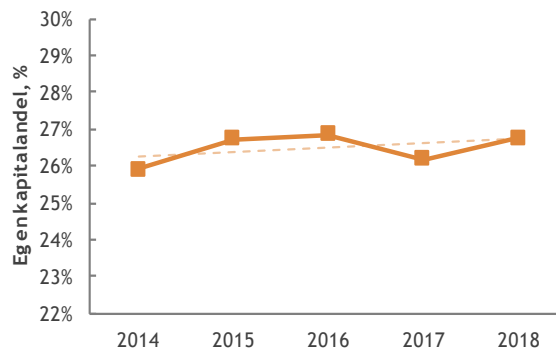
Utførende - Bygg - Andel av omsetningen



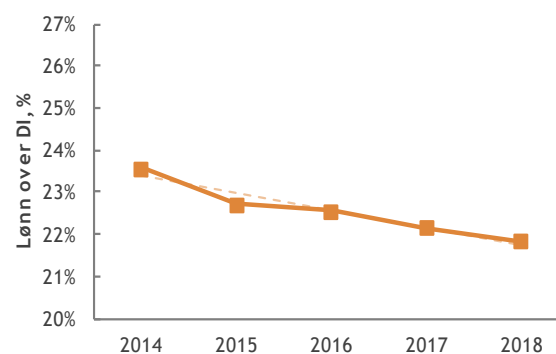
Utførende - Bygg



Soliditet (median)



Lønnskost over inntekt (median)



"Marginen hos de store har falt ned til 2,7 %."

UTFØRENDE – TEKNISK

Utførende teknisk (515 selskaper) er definert som utførende entreprenør. Aktørene har typisk prosjekter knyttet til elektro og automasjon, både lavspenning og høyspenning. Normalt er risikoen lavere enn for bygg- og anleggsprosjektene. Segmentet har de siste 5 årene hatt en vekst på 33 %. Marginbildet har imidlertid være fallende, i likhet med de de øvrige utførende i segmentet. Dog kan det se ut til at marginen er i ferd med å stabiliseres noe.

I 2014 lå marginen på 7,1 % for de tekniske entreprenørene. Fra 2017 (5,8 %) til 2018 (5,6 %) har marginen falt ytterligere 0,2 prosent poeng. Bryter man segmentet ned på størrelse, ser vi noen interessante forskjeller.

De store (>500 NOKm) har hatt økende marginer siden 2015. Marginen økte også fra 2017 (2,7 %) til 2018 (2,9 %). For de mellomstore (250 – 500 NOKm) ser vi det samme bilde, med økende marginer siden 2016. Marginene økte solid fra 2017 (2,5 %) til 2018 (3,2 %). De små (30 – 250 NOKm) har i motsetning til de store og mellomstore sett fallende marginer de siste 5 årene. Marginene ligger likevel betydelig høyere for de små. Marginen falt fra 2017 (6,1 %) til 2018 (5,9 %).

Bildet viser altså at margingapet for de små versus de store og mellomstore er i ferd med å jevnes ut.

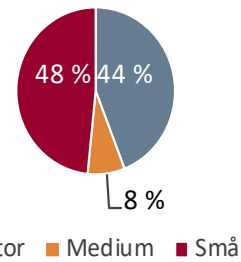
Soliditeten hos de tekniske entreprenørene er stabil på et akseptabelt nivå historisk. Fra 2017 (30,2 %) til 2018 (30,2 %) er det ingen endring. Dette samsvarer i stor grad med et stabilt marginbilde.

Lønnskostnaden som andel av inntektene viser en positiv utvikling, lønnskostnadene som andel av inntektene blir lavere. Fra 2017 (37,3 %) til 2018 (36,7 %) så vi en ytterligere reduksjon.

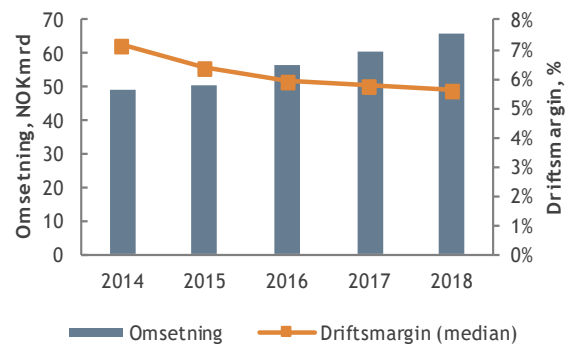
Ser man på konkurranseintensiteten (HH-indeks) innenfor utførende teknisk, er den høy i samtlige regioner. For Østlandet ser vi at konkurransen øker, mens for Innlandet ser vi en svakt avtakende konkurranse. Vestlandet og Midt-Nord er begge stabilt høye.

"Marginen hos de store øker, men faller for de små."

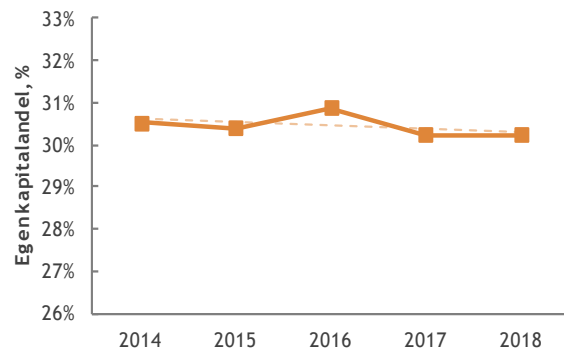
Utførende - Teknisk - Andel av omsetningen



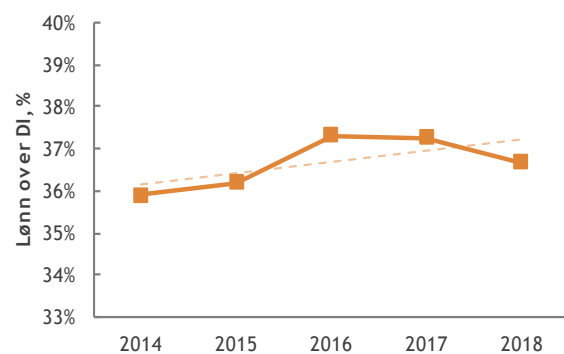
Utførende - Teknisk



Soliditet (median)



Lønnskost over inntekt (median)



UTVIKLINGEN FOR NOEN VIKTIGE LEVERANDØRER TIL BRANSJEN

To viktige leverandører til bransjen er de segmentene vi kaller produkter og utleie. Produktselskaper (ikke grossister) er de som leverer ferdige produkter/elementer til prosjektene (f.eks prefab, isolasjon, moduler, HVAC mv.). Utleieselskapene (ikke bemanning) er de som leier ut maskiner og utstyr til bygg- og anleggsprosjekter.

Veksten i produktselskapene har vært stabil på i underkant av 10 % hvert år. Veksten hos utleieselskapene har variert mellom 3 % og 20 %. Mens marginbildet til produktselskapene er på vei ned, er situasjonen motsatt for utleieselskapene.

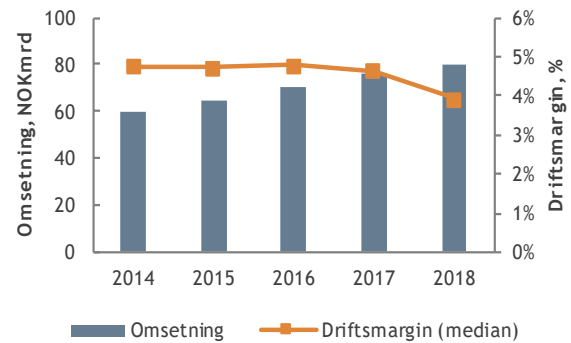
Produktselskapene hadde en stabil vekst i 2017 (7 %) og 2018 (6 %). For utleieselskapene var veksten betydelig høyere i 2017 (16 %) og 2018 (20 %). Denne veksten i utleiesegmentet kan tyde på at aktørene i bransjen tenderer mot å slanke balansene og isteden leie maskinene.

Ser man på marginbildet, er det synkende for produktsegmentet, også fra 2017 (4,6 %) til 2018 (3,9 %). For utleieselskapene økte marginene fra 2017 (8,2 %) til 2018 (9,4 %).

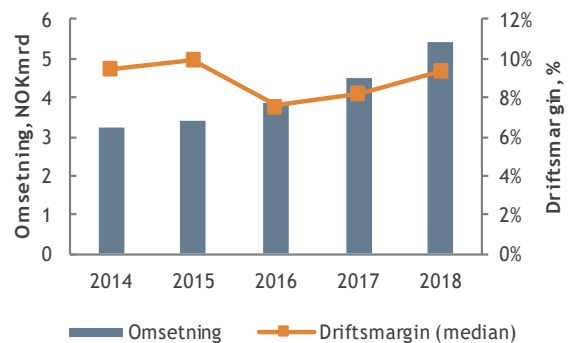
Bryter man de to segmentene ned på størrelse, er det små forskjeller i produktsegmentet mellom de store (>500 NOKm), mellomstore (250 – 500 NOKm) og de små (30 – 250 NOKm). For utleiesegmentet er det imidlertid til dels store forskjeller. De store hadde en svak økning i margin fra 2017 (8,1 %) til 2018 (8,4 %). De mellomstore hadde en reduksjon i margin fra 2017 (2,5 %) til 2018 (1,1 %). De små hadde en markant økning fra 2017 (8,5 %) til 2018 (10,7 %).

Ser man på konkurranseintensiteten (HH-indeks) innenfor utleiesegmentet på nasjonalt nivå, har denne gått fra lav til høy i løpet av de siste 10 årene. Dette bildet er også representativt for Østlandsområdet. Vestlandet og Midt-Nord nyter fremdeles en lav konkurranseintensitet. Innlandet ser vi har gått fra nærmest ingen konkurranse til moderat konkurranse i løpet av de siste 5 årene.

Produkter



Utleie



"Utleiemarkedet har vokst med 20 % i 2018, samtidig har marginen økt med 1,2 prosentpoeng."

UTVIKLINGEN FOR DE STORE I VERDIKJEDEN

De store selskapene er viktig for utviklingen til bransjen og i dette kapitlet vil vi se på utviklingen og forskjellene innad de utførende.

Vekst

De store har i 2018 vokst med 12,2 % mot en samlet vekst i verdikjeden på 10,5 %, som viser at de store tar en større andel av markedet.

Marginbildet

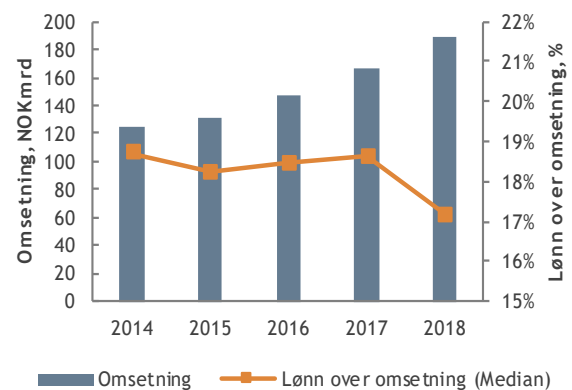
Felles for de store er at de har hatt en fallende margin fra 2017 (3,8 %) til 2018 (2,9 %), og det har vært en fallende trend fra 2014. De store opplever som resten av bransjen fallende marginer. Trenden har vært fallende marginer siden 2014 (4,1 %) til 2018 (2,5 %).

Når vi går nærmere inn på de utførende så er det en kategori som skiller seg litt ut og det er for utførende teknisk hvor trenden siden 2015 er stigende marginer. I 2018 ligger de på en margin på 3,4 % som er opp fra 2,9 % i 2017.

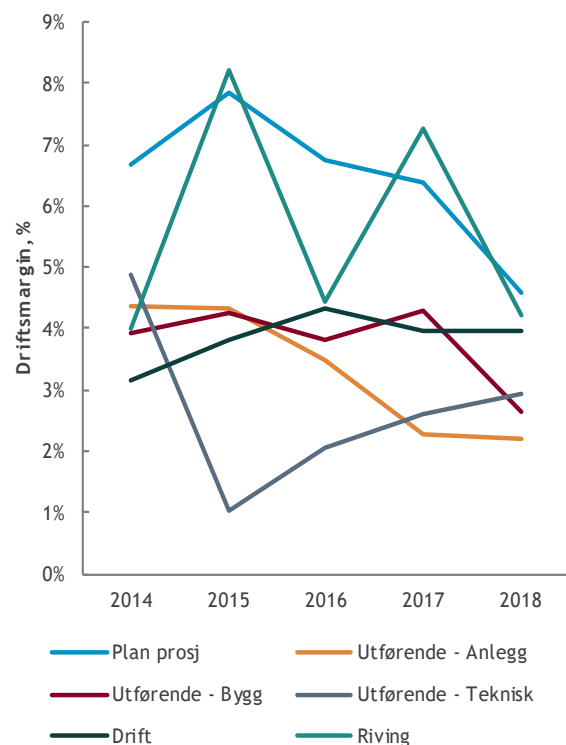
Bygg derimot er de som opplever størst fall fra 2017 (4,3 %) til 2018 (2,7 %). Dette er et stort fall og de er nede i marginbildet til de store på anlegg. I tallene hos bygg kan det også ligge eiendomsutviklingsprosjekter, da enkelte aktører både har eiendoms- og entreprenørvirksomhet i samme selskap. Eiendomsmarkedet har vært godt de siste årene, noe som har gitt en høyere margin enn resten av bransjen. Dermed kan det være at marginbildet innen byggeprosjekter er dårligere enn hva som fremkommer av tallene.

Anlegg har også sett et fall i marginene fra 2017 (2,3 %) til 2018 (2,2 %). Dette indikerer at det har stabilisert seg og at 2017 og 2018 kan ha vært «opprydningssår» i prosjektporteføljen.

Lønn over omsetning - Store (>500 NOKm)



Utvikling i margin - Store (>500 NOKm)





"Bygg opplever størst fall fra 2017."

Planlegging og prosjektering har best margin i verdikjeden, men disse har også fått en stor nedgang fra 2017 (6,4 %) til 2018 (4,2 %). Dette kan komme av at disse aktørene også har måttet ta en større risiko i prosjektene og derav lavere margin.

Felles for alle de store utførende er lave marginer. De er på et kritisk nivå med tanke på fremtidig konkurransekraft og investeringskraft for å møte de fremtidige utfordringene rundt digitalisering og bærekraft.

Det er likevel ikke bare i Norge at bransjen opplever utfordringer på lønnsomheten. Vi har gått gjennom årsrapportene til de største aktørene i Sverige som er mer globale enn de

norske entreprenørene. Her er det også en felles utfordring med tanke på lønnsomheten. Det er en kjent sak at også de store aktører lenger sør i Europa sliter med lønnsomheten. Noen av dem har også vært- og er involvert i norske prosjekter.

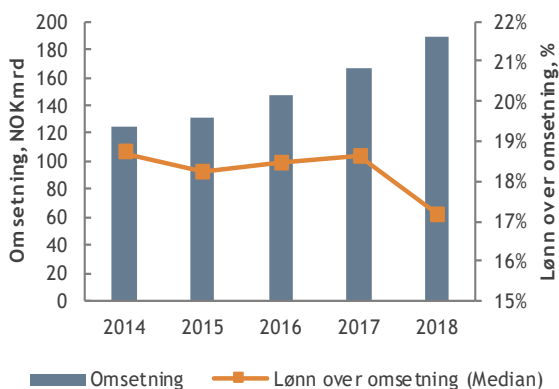
På en annen side er det vesentlige forskjeller innad i verdikjeden, og det viser at det er fullt mulig å oppnå gode marginer.

Ordrebøkene er fulle og det er nok mat til alle fremover. Det er lyse utsikter for bransjen. Det som vil være viktig, er å være selektiv i forhold til hvilke prosjekter og risiko aktørene ønsker å ta. De som vil gjøre det best fremover er de som har best evne til å vurdere og håndtere risiko fra kalkylefasen til gjennomføringsfasen. Det handler om risikostyringsmetode og folkene som gjør jobben. Vi opplever det som at alle i bransjen har lært leksen med den store veksten, at det er tallene på bunnlinjen som er tellende til slutt og ikke veksten på topplinjen. Derfor tror vi også at det vil være en bedring i resultatene fremover, men det vil ta tid.

Andel lønnskostnad

Lønnskostnad over driftsinntekt har en stor reduksjon fra 2017 (18,6 %) til 2018 (17,1 %). Dette er ut fra forventningen om at det jobbes med produksjonseffektivitet. Noe av nedgangen kommer likevel også fra at de store nok kjøper mer tjenester fra underentreprenører. Dette er en bevisst strategi fra de store for å redusere prosjektrisikoen gjennom å kontrahere kontrakter med underentreprenører. På en annen side vet vi at de offentlige byggherrene stiller større krav til andel egne ansatte og læringer. Det er også flere byggherrer som har innført et maksimumskrav til antall ledd i underentreprenører.

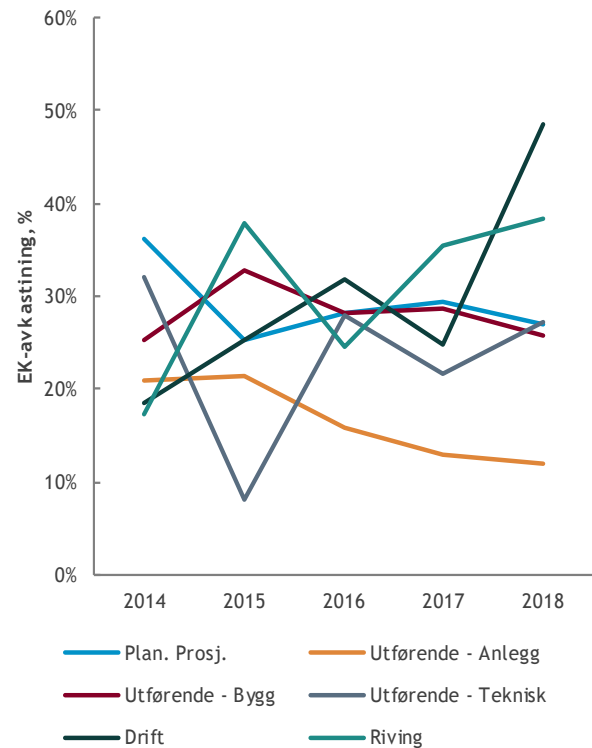
Lønn over omsetning - Store (>500 NOKm)



Avkastning

Når vi ser på egenkapitalavkastningen og hvor i verdikjeden det er best å investere, har byggentreprenørene hatt høyest gjennomsnitt med 26,5 % de siste 10 år.

Egenkapitalavkastning - Store (>500 NOKm)



FORTSATT REKORDHØY AKTIVITET I TRANSAKSJONSMARKEDET

Konsolideringen fortsetter og størrelse er avgjørende for prising

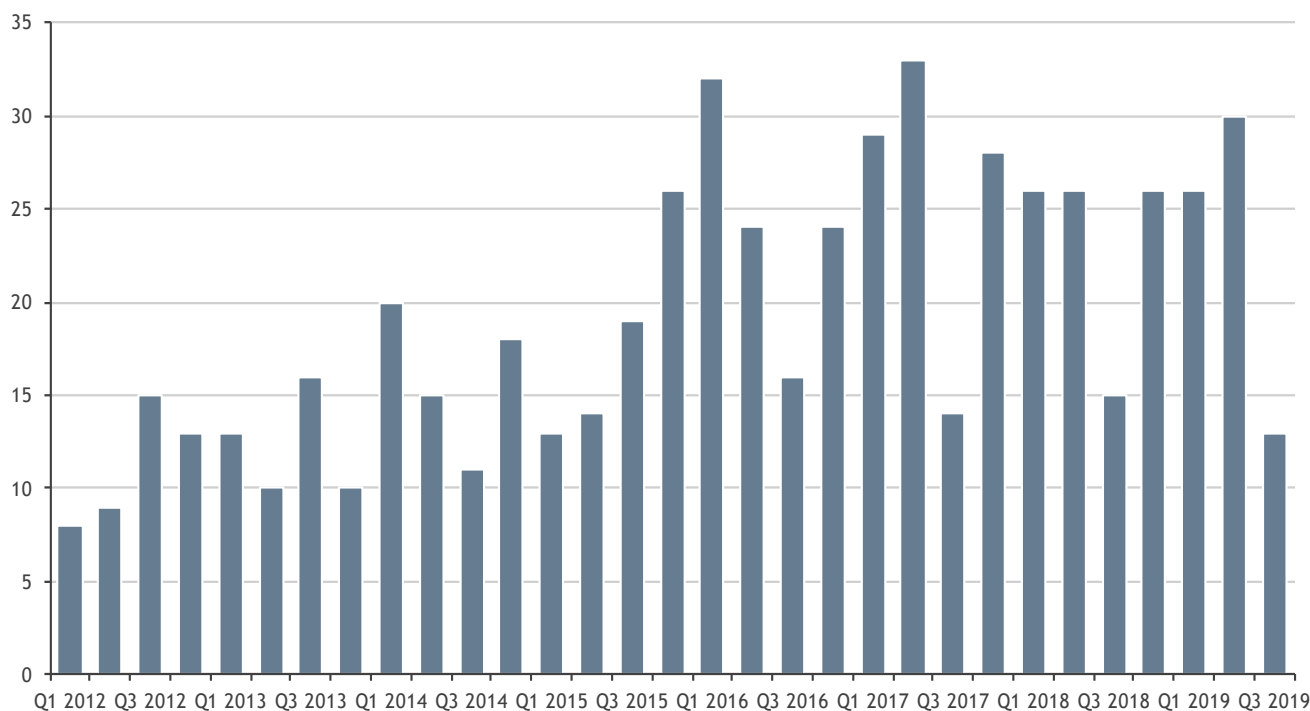
Bransjen preges av tøff konkurranse og pressede marginer, stor prosjektrisiko og kontinuerlig konsolidering og oppkjøp. En konsekvens av dette, er at verdivurdering og kjøpesumsberegning av bygg- og anleggsselskaper er utfordrende, og det observeres et stort spenn i prising-intervallet.

Vi vil i dette kapitlet kaste lys over noen trender og kommentere utvikling i transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg.

Vi vil også berøre noen av de viktigste faktorene for prising inkludert selskapsstørrelse, og sammenhengen mellom virksomhetsverdi og aksjeverdi. Innsikt i dette er avgjørende for å konkludere på en rettferdig pris for både kjøper og selger.

2018 var enda et godt år for antall transaksjoner innen bygg og anleggsbransjen i Norden. Utvalget nedenfor inkluderer treff for Norge, Sverige, Danmark og Finland med en bransje-definisjon som også inkluderer tilknyttede selskaper innen eksempelvis byggevare og byggsystemer. Mindre transaksjoner (under USDm5) er ikke med i utvalget og ville trukket antallet opp vesentlig.

Antall transaksjoner i Norden innen bygg og anlegg



Kilde: Mergermarket, BDO analyse

Transaksjoner innen bygg og anlegg i Norden har vært sterkt økende de siste årene, og antallet registrerte transaksjoner i 2017-2018 er over det dobbelte av nivået i 2012-2013. I 2018 ligger man omtrent på samme antallet registrerte transaksjoner som rekordåret 2017, hvilket anses som svært bra. Per utgangen av første halvår 2019 ser aktiviteten ut til å ligge på tilsvarende nivåer som for samme tidspunkt de to foregående årene.

I et europeisk perspektiv har man sett en lavere vekst i 2018, men aktiviteten i Sør- og Sentral-Europa har vært mer dempet sammenlignet med den nordiske veksten.

I tråd med transaksjonsmarkedet generelt har antall transaksjoner registrert i 2018 sunket noe sammenlignet med 2017. Det året blir antagelig stående som et rekordår for nordiske selskaper.

BDO tror at:

- Konsolidering og industribygging i Norge fortsetter ved at flere regionale aktører ekspanderer til landsdekkende virksomhet.
- Entreprenertrender innen anleggsmarkedet og sterkere konkurranse fra utenlandske, både europeiske og kinesiske aktører, vil favorisere videre konsolidering av anleggsaktører.
- Digitalisering av bygg- og anleggsbransjen fremover vil kunne bli en vesentlig katalysator for aktivitet innen transaksjonsmarkedet for bygg- og anleggsselskaper.

Sterk sammenheng mellom det oppkjøpte selskapets størrelse og prising

Oppnådd verdi i transaksjoner vil alltid være situasjonsbestemt og avhenge av partenes strategiske posisjon og relative forhandlingsstyrke. I mange tilfeller vil det være elementer av strategisk eller transaksjonsspesifikke pris-effekter som gjør sammenligning vanskelig.

Når vi ser på bygg- og anleggsbransjen som helhet identifiserer vi allikevel noen generelle trender knyttet til verddivurdering, virksomhetsomfang og størrelse:

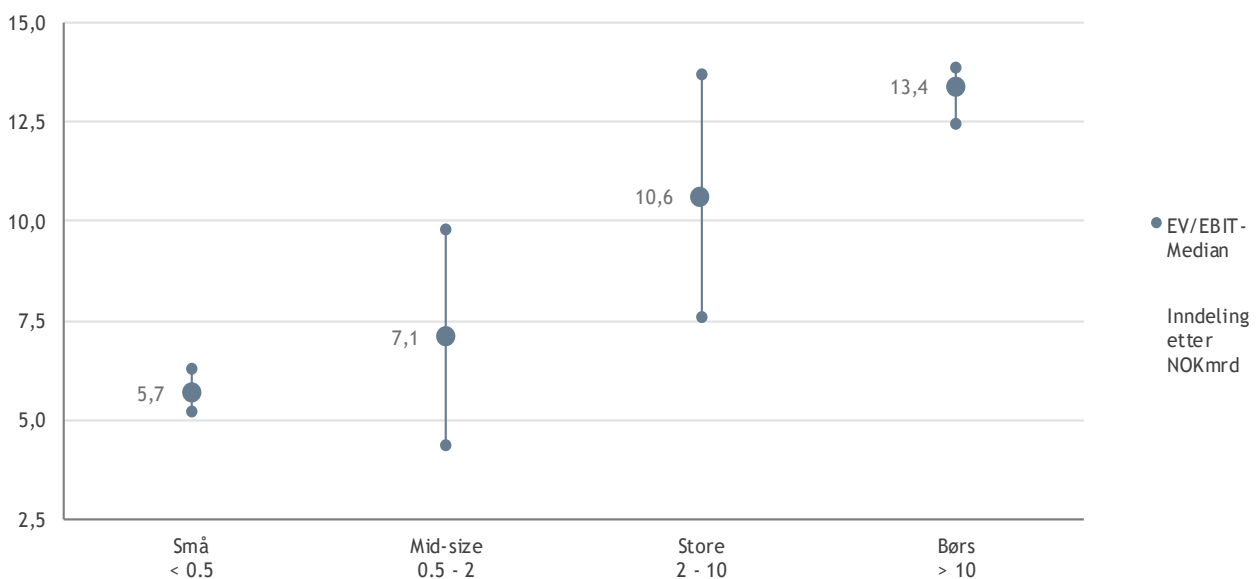
Når vi sammenligner oppnådd prising i transaksjoner gjør vi ofte dette på basis av multipler. Multiplene vi vanligvis ser på er sammenhengen mellom virksomhetsverdi (EV), uavhengig av kapitalstruktur, og driftsresultat (EBIT) eller driftsresultat før avskrivninger og amortisering (EBITDA).

Selskapsstørrelse påvirker i stor grad hvilken multiplenummer man ser på gjennomførte transaksjoner verdikjeden.

Basert på observerte multipler, har vi identifisert fire ulike kategoriseringer basert på omsetningsnivå som vist i figuren under.

Figuren under viser median EV/EBIT i de fire identifiserte kategoriene med tilhørende kvartiler (nedre og øvre). For små og mellom-store selskaper observerer vi en prising i området 5 – 7x EBIT. Dette stiller seg også gjeldende for SMB-markedet etter det siste årets gjennomførte transaksjoner,

T-multipler Bygg & Anlegg



Kilde: Mergermarket, BDO analyse



som kun har dratt median-multippelen for de små selskapene marginalt opp.

Vi observerer et markant skille mellom hvordan markedet for små og mellomstore entreprenørselskaper prises sammenlignet med de store og børsnoterte selskapene som ikke bare kan forklares av transaksjonsspesifikke forhold.

Vi tror årsakene til den vesentlige forskjellen i stor grad skyldes prosjektrisiko, diversifisering og stordriftsfordeler.

Noen konkrete eksempler på forklaringsfaktorer kan være:

- En stor entreprenør med flere pågående prosjekter har ikke den samme sårbarheten for eksempelvis kostnads-overskridelser som mindre selskaper som kanskje ikke tåler mer enn to-tre totalentrepriser med overskridelse
- En landsdekkende entreprenør er også mindre utsatt for regionale sjokk og svingninger i lokal byggeaktivitet
- Mindre selskaper er ofte mer utsatt i forhold til risiko knyttet til nøkkelpersoner og kundeforhold
- I tillegg har de mindre selskapene potensielt mindre rom for å utforske nye løsninger og ta i bruk ny teknologi, da fokuset ligger på raffinering av eksisterende know-how for å bedre marginene i dagens marked

Sammenhengen mellom risiko, multippel og avkastning viser imidlertid, som illustrert i denne bransjeundersøkelsen, at mindre og regionale aktører i gjennomsnitt leverer en høyere margin og avkastning enn gigantene.

Dette funnet er helt i tråd med vår forventning. Prising i transaksjoner reflekterer et høyere avkastningskrav og lavere multippel for små og mellomstore bedrifter, men avstanden til de store er betydelig.

Konsolidering løfter prisingen

En svært interessant konsekvens av figuren ovenfor, og en viktig driver for transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg, er skillet man oppnår i prising når man bikker milliardomsetningen.

Et konsolideringsløp blant regionale og mellomstore entreprenørselskaper kan potensielt skape en aktør som løfter prisingen fra 5x EBIT til 10x EBIT. Tilsvarende, når Veidekke eller AF Gruppen gjør sine oppkjøp så forventer de en verdistigning fra multippelinnvanning.

REGIONVIS SAMMENLIGNING UTFØRENDE

DET ER FORSKJELL PÅ ØST, VEST, NORD OG SØR

Regionsoversikt utførende				
Vekst 2018/2017				
Region	Anlegg	Bygg	Teknisk	Totalt
Agder	55,20 %	19,50 %	13,50 %	30,80 %
Buskerud	31,50 %	9,80 %	14,50 %	18,50 %
Innlandet	21,90 %	10,90 %	9,40 %	13,10 %
Midt-Nord	8,80 %	-2,20 %	2,80 %	1,50 %
Østfold	19,20 %	11,30 %	12,50 %	13,70 %
Sør-Vest	20,20 %	8,50 %	18,80 %	13,50 %
Stor-Oslo	13,00 %	8,20 %	7,70 %	9,60 %
Telemark - Vestfold	-1,50 %	10,00 %	15,50 %	5,50 %
Vestlandet	8,00 %	0,60 %	12,90 %	4,80 %
Grand Total	16,00 %	6,90 %	9,80 %	10,30 %
Driftsmargin 2018				
Region	Anlegg	Bygg	Teknisk	Totalt
Agder	3,60 %	3,60 %	3,80 %	3,70 %
Buskerud	4,90 %	6,60 %	7,30 %	6,40 %
Innlandet	6,40 %	5,00 %	6,50 %	5,70 %
Midt-Nord	3,60 %	3,70 %	3,90 %	3,70 %
Østfold	4,80 %	3,90 %	6,70 %	4,80 %
Sør-Vest	3,40 %	2,90 %	3,60 %	3,20 %
Stor-Oslo	3,80 %	5,00 %	6,60 %	5,20 %
Telemark - Vestfold	3,90 %	4,70 %	5,00 %	4,70 %
Vestlandet	4,20 %	3,50 %	5,30 %	3,80 %
Grand Total	4,00 %	4,20 %	5,60 %	4,50 %
Soliditet 2018 - EK %				
Region	Anlegg	Bygg	Teknisk	Totalt
Agder	32,70 %	24,30 %	25,00 %	25,20 %
Buskerud	28,70 %	26,80 %	26,50 %	26,80 %
Innlandet	31,60 %	25,70 %	28,70 %	28,30 %
Midt-Nord	33,90 %	29,10 %	32,40 %	31,40 %
Østfold	28,00 %	28,20 %	30,90 %	28,60 %
Sør-Vest	32,30 %	27,40 %	30,80 %	28,60 %
Stor-Oslo	24,30 %	24,00 %	28,70 %	25,70 %
Telemark - Vestfold	26,80 %	28,50 %	36,70 %	29,50 %
Vestlandet	38,20 %	30,50 %	32,30 %	32,80 %
Grand Total	30,80 %	26,80 %	30,20 %	28,40 %

Ønsker du å se data for din region anbefaler vi å besøke: www.bdo.no/eiendom

FREMTIDEN - STATEN SOM BYGGHERRE HAR EN AVGJØRENDE ROLLE

Innledningsvis har vi argumentert med at bygg-, anlegg og næringsseidom er den viktigste fastlandsindustrien i Norge. Både fordi den står for en vesentlig verdiskaping og sysselsetting, men også fordi den er avgjørende for å bygge nødvendig infrastruktur i et langstrakt land.

I overgangen til et bærekraftig lavutslippssamfunn vil bransjens kompetanse og leveranser spille en avgjørende rolle for utviklingen i landet.

Bransjen sliter med fallende lønnsomhet og fokus på pris og margin kan synes å overskygge andre viktige diskusjoner. Fortsatt er pris en av de viktigste parametere for de fleste byggherrene. Så lenge dette kriteriet teller mer enn 50 % vil det alltid være prisen som avgjør. Og når det gjelder pris så bør det være livsløpskostnaden som er avgjørende. Kanskje vi bør ta tilbake mentaliteten for de som bygget for over 100 år siden. De bygget for at det skulle vare i «evig» tid.

Gjennom tilslutning til krav fra det internasjonale samfunnet, herunder FN sine bærekrafts mål og Paris-avtalen, har vi forpliktet oss til å bygge et samfunn som forbruker mindre ressurser og energi.

Offentlig sektor (stat, kommuner og offentlig eide selskaper) er den suverent største byggherren i Norge. Det er først når byggherrens krav til kvalitet og bærekraftige løsninger overgår kravet om laveste pris at bransjen kan vise hva den er i stand til å levere. Det er først når bransjen virkelig får anledning til å bruke sin kompetanse at kompetansen kan videreutvikles. Kun da vil dette bli et konkurransefortrinn for de selskapene som investerer i å utvikle og levere bærekraftige løsninger.

Vi mener at dette skiftet vil komme, og vi ser at offentlige byggherrer har begynt å inkludere andre parametere i de store kontraktene de utlyser.

Dette vil kreve nye modeller for konkurranseutsetting, nye beregningsmodeller for bygge kostnader samt FDV-kostnader.

På sikt vil de nye kravene bidra til en styrking av den norske bygg- og anleggsindustrien i konkurranse med andre land.

For selskapene vil dette kunne bety en mulighet for å differensiere seg på andre parametere enn laveste pris. I et marked med få kjøpere og mange tilbydere, er det eneste løsning for å oppnå bærekraftige marginer.



KONKRETE RÅD OM BÆREKRAFTIGE BYGG

Parisavtalen, nasjonale utslippsmål, politiske sjokkbølger og en ny generasjon med andre krav understreker at fremtidige utbygginger av boliger, næringsbygg og annen infrastruktur må søke å velge bærekraftige løsninger. BDO samarbeider tett med FN om implementeringen av FN sine 17 bærekraftsmål. Vi begynner å få en betydelig erfaring om hva som virker, og basert på dette vil vi konkretisere 7 konkrete råd til bygg-, anlegg- og eiendomsbransjen som vi mener bør anvendes i alle prosjekter.

Se på bærekraft som en forretningsmulighet – ikke en trussel!

Nye og endrede krav fra kunder og myndigheter gir alltid en mulighet til å diversifisere seg fra konkurrentene. Se derfor på nye og strengere krav som en mulighet for å utvikle nye produkter og tjenester til en høyere margin. Bygg kunnskap og kompetanse i egen organisasjon, og legg en plan for hvordan bærekraft utnyttes av organisasjonen for å øke omsetningen og marginen.

Ta opp spørsmålet om bærekraft tidlig i prosjektet

Det er ved inngangen til et prosjekt man kan designe prosjektet bærekraftig. Ved å stille spørsmålet tidlig kan det åpne for gjenbruk av tidligere bygg og anlegg, helhetlige energiløsninger og design som inkluderer energieffektive løsninger. Å sette inn en varmepumpe på slutten er en god ide, men det er enda bedre å bygge et passivhus eller plusshus. Bestem tidlig hvilke vurderingskriterier dere stiller leverandører/underleverandører og andre samarbeidspartnere. Bygg et reelt godt omdømme i stedet for «green washing»

Snakk med naboen

De beste løsningene innen energieffektivitet, sirkulær økonomi og effektive transportløsninger utvikles når flere går sammen. Kanskje ditt bygg ikke alene gir grunnlag for en bildelingsordning. Men sammen med naboene kan grunnlaget være stort nok. Kanskje stort nok til at parkeringsplassene kan fjernes? Eller at dere sammen kan flytte busstraseen til deres område? Si noe om betydningen av strategiske partnerskap og nettverk. Bærekraft er nytt og det er ikke sikkert det er smart å bygge all kompetansen i eget hus. Hvilke «naboer» ønsker du å inngå i et gjensidig og gjerne uformelt partnerskap med?

Still krav til dine leverandører

Hvis du ikke ber om bærekraftige løsninger får du det antagelig ikke. Leverandørindustrien er vant til å konkurrere på pris og kvalitet. Bærekraft er et tilleggselement som ikke nødvendigvis vektlegges. Noen ganger er det dyrere å bygge bærekraftig. Andre ganger er det faktisk billigere fordi ny teknologi erstatter gamle, dyre løsninger. Gjennom å utfordre kan man motivere til innovasjon og nye løsninger på felles utfordringer. Dette henger sammen med partnerskap. Stiller du krav er leverandøren med «på nåde». Om leverandører utfordres, kan man kanskje finne en ny og felles løsning?

Du bør regne på bærekraftige løsninger i et livsløpsperspektiv

Dagens løsninger for energisparing er dyre. Teknologisk utvikling er dyrt og de første kundene betaler for det. Men effektene gjelder i hele byggets levetid og vil antagelig også påvirke salgsverdien i fremtiden. Du bør derfor inkludere hele byggets levetid i beregningen av hva som lønner seg. Og ta gjerne høyde for at prisen på energi vil øke i fremtiden. Da blir gjerne ikke investeringen så høy likevel.

"Fremtidens vinnere er de aktørene som leverer differensierte, bærekraftige løsninger."

Bruk tid på å utforske ny teknologi

Den teknologiske utviklingen går svært fort. Alle nye biler fra Tesla er klargjort for autonom kjøring. Enda det ikke er lov ennå. Kan du gjøre tiltak som gjør det rimeligere å ta i bruk ny teknologi i fremtiden uten å måtte rive bygget eller utføre omfattende ombygginger? Eller finnes det teknologi som kan fjerne deler av utbyggingen din? Det er ikke mange som bruker datakabler lengre.

Velg kvalitet

Rimelige løsninger er rimelige fordi de ofte er dårligere enn de dyre. Dette gjelder også for materialvalg. Velg derfor materialer som tåler tidens tann. Og ta høyde for mer vær, ikke mindre.

FNs BÆREKRAFTSMÅL



METODE OG FORKLARINGER

Populasjonen

Populasjonen bygger på de 2066 selskapene som inngikk i analysen i 2018. Disse hadde omsetning over MNOK 50 ifølge siste tilgjengelige regnskap pr dato for data uttrekk i juni 2018.

I tillegg er det tatt inn selskaper i 2019 basert på omsetning i 2018 pr september 2019 slik at den samlede populasjonen nå består av nesten 4000 selskaper. Omsetningsgrensen for årets analyse er satt til hhv MNOK 50 og MNOK 30 varierende for de ulike regionen. Valg av grense er gjort ut fra antallet store selskaper i regionen for å sikre et tilstrekkelig antall selskaper i analysen i den enkelte region.

Selskaper som på tidspunkt for uttrekk ikke hadde sendt inn årsregnskap for 2018, står med kr 0 i omsetning for 2017 og heller ikke har sendt inn regnskaper for 2018 pr september 2019, er ikke tatt med.

Vekstberegninger

Utvalget av selskaper inneholder kun selskaper som hadde aktivitet pr september 2019 og en omsetning siste regnskapsår på minst MNOK 30/50. Dette innebærer at selskaper som er gått konkurs i analyseperioden eller som har falt under MNOK 30/50 i omsetning ikke er medtatt.

Effekten av dette er at vekstanslagene er høyere enn hva som ville vært tilfelle om alle selskaper som på et tidspunkt i analyseperioden omsatte for mer enn MNOK 50 var inkludert. BDO mener likevel at vekstanslagene egner seg godt for sammenligning for selskaper som er inkludert i analysen, da alle selskaper er valgt ut basert på de samme forutsetningene. Veksten kan dog ikke sammenlignes med tall fra f.eks. SSB,

Norges Bank eller Statsbudsjettet som inneholder alle selskaper i bransjen – også selskaper med sterkt fallende omsetning og selskaper som er gått konkurs.

Marginberegninger

Driftsmarginen (driftsresultat over driftsinntekt) pr kategori er beregnet over hvert selskap og hentet ut median verdi til hele utvalget. Median beregning gir resultatet av de 50% mest sentrale verdier og effekten er da at ekstremal-tallene i begge retninger fjernes.

Soliditet, arbeidskapital, egenkapitalavkastning og lønnskostnader

Gjennomsnittsberegninger er utført basert på median. I enkelte utvalg er det i tillegg justert for ekstremverdier ved at ekstremverdier er utelatt fra datamaterialet. Eksempler på ekstremverdier er resultateffekter av engangshendelser (eksempelvis salg av virksomhet) eller finansielle tap. Noen prosjektselskaper er utelatt på grunn av prosjektets karakter som ikke er representativt for bransjen. Selskapene som inngår i analysen.

Formål og inndeling

Formålet med denne analysen har vært å analysere et utvalg av selskaper som gir oss en forståelse av utvikling i bransjen herunder vekst, lønnsomhet, soliditet og konkurranse.

Bransjen består samlet av cirka 58.000 selskaper som omsetter for mer enn 600 MRD.

Vi har valgt å inkludere alle selskaper som, basert på siste avlagte regnskap, omsatte for mer enn 30 MNOK og som har sitt hovedvirke innen eiendom, bygg og anlegg.

Fordelingen av selskapene er gjengitt under;

Alle selskapene er kategorisert i tre hovedkategorier med underkategorier:

1. Geografisk tilhørighet: Utvalget er inndelt i 9 regioner, med fordeling mellom regionene som vist over.
2. Type selskap: Selskapene er kategorisert basert på selskapets virksomhet. Hovedkategoriene og underkategoriene er:
 - a. Eiendom: Dette er selskaper som har sin hovedinntektskilde fra oppføring, utleie og salg av eiendom.
 - b. Produkt: Dette er selskaper som produserer produkter til bygg og anlegg herunder produsenter av dører, vinduer, tak, betongprodukter, isolasjon osv. Rene grossistvirksomheter er utelatt fra utvalget da disse er vurdert å være handelsbedrifter.
 - c. Verdikjede: Dette er selskaper som medvirker til planlegging, oppføring, drift, vedlikehold og fjerning av bygg og anlegg. Verdikjeden er definert som følger:
 - i. Planlegging: herunder arkitekter, rådgivende ingeniører og konsulenter innen prosjektadministrasjon osv.
 - ii. Gjennomføring av prosjekter
- Utførende Bygg
- Utførende Anlegg
- Utførende Teknisk
- iii. Drift: herunder bygg forvaltning og facility management
- iv. Riving
- d. Utleie: Ny kategori i 2019. Vi har tatt med et relevant utvalg utleieselskaper for å synliggjøre utviklingen i dette segmentet.

Verdikjeden er hovedfokuset i analysen og de fleste analyser og betraktninger i denne rapporten omfatter verdikjeden og er benevnt verdikjeden. Når benevnelsen 'bransjen' er benyttet menes det alle selskapene som inngår i analysen. Dette inkluderer selskapene i verdikjeden, produktselskapene og eiendomsselskapene.

Av de 3760 analyserte selskap, per sept. 2019, tilhører 2328 verdikjeden, 946 er eiendomsselskaper, 29 er utleieselskaper og 414 er produktselskaper. Inkludert i verdikjeden er det medtatt 43 selskaper under kategorien «annet».



Dette er selskaper som ikke passer i de andre kategoriene, men som er viktige for å forstå utviklingen i bransjen og som møter kriteriene knyttet til omsetning og bransjetilhørighet.

Rapportens grunndata visualisert på BDOs hjemmeside

For å bidra til digitaliseringen har BDO valgt å legge ut grunndataene som ligger til grunn for denne rapporten på våre hjemmesider i et format som gjør at du som leser kan vurdere dataene fra ditt ståsted.

Ved bruk av moderne teknologi har vi satt sammen og visualisert dataene og etablert enkle filtre slik at du kan finne de dataene som interesserer deg og din bedrift. Dataene oppdateres fortløpende og analysene er dynamisk både ift. tid, sted og innhold.

På den måten ønsker vi å illustrere hvordan morgendagens analyser og rapportering vil fortone seg. Vi har også trykket analysen på papir. Men vi tror ikke papir er fremtiden; Fremtiden er digital.



OSLO

Henning Dalsegg
+47 909 19 006
henning.dalsegg@bdo.no



VESTLAND

Alexander Amundsen
+47 984 35 505
alexander.amundsen@bdo.no



OSLO

Olav Kvaalen
+47 924 25 373
olav.kvaalen@bdo.no



TELEMARK/VESTFOLD

Geir Bjarne Sørensen
+47 355 05 320
geir.b.sorensen@bdo.no



AGDER

Tanja Erichsen
+47 991 59 858
tanja.erichsen@bdo.no



INNLANDET

Håvard Hammetrø
+47 917 71 625
havard.hammetro@bdo.no



MIDT-NORD

Snorri Sverrisson Rasch
+47 975 18 626
snorri.sverrisson.rasch@bdo.no



ØSTFOLD

Per Harald Eskedal
+47 919 12 887
per.harald.eskedal@bdo.no



SØR-VEST

Thomas Lidsheim
+47 915 89 159
thomas.lidsheim@bdo.no



BUSKERUD

Kåre Rødssæteren
+47 906 24 416
kare.rodsseteren@bdo.no



OSLO

TRANSAKSJONS RÅDGIVNING

John Giæver
+47 980 76 392
john.giaever@bdo.no

***Tett på
bygg og anlegg***



FOR MER INFORMASJON:

BDO AS

+47 23 11 91 00

www.bdo.no/bygganlegg

Innholdet i denne publikasjonen er kun for generell informasjon og kan ikke erstatte profesjonell veiledning om de enkelte emner som omtales. Vennligst ta kontakt med ett av våre kontorer dersom du ønsker svar på dine spesifikke spørsmål vedrørende omtalte emner. BDO, bedriftens partnere, ansatte eller samarbeidspartnere, er ikke å regne som ansvarlig for eventuelle tap som er resultat av handlinger eller beslutninger basert på innholdet.

BDO AS, et norsk aksjeselskap, er deltaker i BDO International Limited, et engelsk selskap med begrenset ansvar, og er en del av det internasjonale BDO-nettverket, som består av uavhengige selskaper i de enkelte land.

BDO er varemerkenavnet for BDO-nettverket og for hvert enkelt BDO medlemsfirma.

Copyright © September 2019 BDO AS. Alle rettigheter forbeholdt. Publisert i Norge.

www.bdo.no

