

Haakon Elverhøi Koi

Hva kan gjøres for å redusere andelen entreprenører i bygg- og anleggsnæringen som går konkurs?

Masteroppgave i Prosjektledelse

Veileder: Olav Torp

Juni 2019

Haakon Elverhøi Koi

Hva kan gjøres for å redusere andelen entreprenører i bygg- og anleggsnæringen som går konkurs?

Masteroppgave i Prosjektledelse
Veileder: Olav Torp
Juni 2019

Norges teknisk-naturvitenskapelige universitet
Fakultet for ingeniørvitenskap
Institutt for bygg- og miljøteknikk



NTNU

Kunnskap for en bedre verden



MASTEROPPGAVE 2019

FAGOMRÅDE: Prosjektledelse	DATO: 22.06.2019	ANTALL SIDER: 75+5
----------------------------	------------------	--------------------

TITTEL:

Hva kan gjøres for å redusere andelen entreprenører i bygg- og anleggsnæringen som går konkurs?

What measures can be taken to mitigate the number of bankruptcies in the construction industry?

UTFØRT AV:

Haakon Elverhøi Koi



SAMMENDRAG:

Det har vært en god vekst i den norske økonomien, og det kan da være vanskelig å forklare en økning i antall konkurser sett i lys av dette. Av alle konkursene er det bygg- og anleggsnæringen som står for de fleste, med ca. 25 % av totalen hvis man ser på næringslivet samlet.

Formålet med denne oppgaven er å vurdere beste praksis av tiltak som kan gjøres både fra entreprenør og byggherres side for å bedre den økonomiske situasjonen til entreprenører. Oppgaven skal besvare problemstillingen;

«Hva kan gjøres for å redusere andelen entreprenører i bygg- og anleggsnæringen som går konkurs?»

Det ble gjennomført kvalitative dybdeintervjuer og en omfattende litteraturstudie for å kunne besvare problemstillingen. De kvalitative dybdeintervjuene ble gjennomført med intervjuobjekter fra foreninger, forbund og aktører som jobber med analyse av data. Litteraturstudien ble gjennomført for å kartlegge bransjen, og da spesielt årsaker til konkurser, samt for å samle teori og statistikk til teoridelen.

Gjennom oppgaven ble det kartlagt ulike tiltak som entreprenør og byggherre kan gjøre for å bedre den økonomiske situasjonen til entreprenører. Hovedpunktene som kom fram var:

- Det bør benyttes mer standardkontrakter uten for mange endringer og tillegg
- Hovedentreprenør bør involvere underentreprenører tidligere
- Byggherre bør være mer kritisk til entreprenørens evne til å ta på seg risiko
- Entreprenører trenger mer opplæring i kontraktsrett
- Entreprenører bør foreta grundigere undersøkelser av kapasiteten før et nytt prosjekt igangsettes
- Entreprenører bør gi flere utenlandske arbeidere fast stilling

FAGLÆRER: Olav Torp

VEILEDER(E): Olav Torp

UTFØRT VED: Institutt for bygg- og miljøteknikk

Forord

Da var tiden inne for å avslutte et stort og minnerikt kapittel i livet. Tiden her på Norges tekniske-naturvitenskaplige universitet har vært lærerik og utfordrende. Fra min tid på NTNU tar jeg med meg kunnskap, vennskap og minner inn i et nytt kapittel - arbeidslivet.

Arbeidet med denne masteren ble utført ved Institutt for bygg- og miljøteknikk, med en fordypning innen prosjektledelse, våren 2019.

Jeg vil gjerne rette en stor takk til alle som har bidratt gjennom arbeidet med masteren. Spesielt takk til min veileder Olav Torp for gode innspill og tilbakemeldinger, og Line Kathinka Rølvåg for innspill og korrekturlesing. Jeg vil også takke Jan Christian Marheim for korrekturlesing av engelsk tekst. I tillegg vil jeg rette en takk til alle intervjuobjektene som satte av tid i sin timeplan og bidro med god empirisk data.

Trondheim, 22. juni 2019

Haakon E. Koi

Haakon Elverhøi Koi

Sammendrag

Et mye omdiskutert tema i dagens næringsliv er økningen i antall konkurser og tvangsavviklinger. VG omtaler temaet som «Det norske konkurs-mysteriet». Dette begrunner de blant annet med at det har vært en god vekst i den norske økonomien, og at det sett i lys av dette er vanskelig å forklare økningen i antall konkurser på 8,6 % fra midten av 2017 til midten av 2018. Av alle konkursene er det bygg- og anleggsnæringen som står for de fleste, med ca. 25 % av totalen hvis man ser på næringslivet samlet. Det har også vært en økning på ca. 90 konkurser fra 2017 til 2018 i bygg- og anleggsnæringen. Antall konkurser er nå på et nivå langt over det man så ved slutten av finanskrisen i 2009.

Formålet med denne oppgaven er å vurdere beste praksis av tiltak som kan gjøres både fra entreprenør og byggherres side for å bedre den økonomiske situasjonen til entreprenører. Oppgaven skal besvare problemstillingen;

«Hva kan gjøres for å redusere andelen entreprenører i bygg- og anleggsnæringen som går konkurs?»

Det ble gjennomført kvalitative dybdeintervjuer og en omfattende litteraturstudie for å kunne besvare problemstillingen. Litteraturstudien ble gjennomført for å kartlegge bransjen, og da spesielt årsaker til konkurser, samt for å samle teori og statistikk til teoridelen. For å kartlegge årsaker til konkurs ble ulike artikler fra nettaviser og nettsider som omhandlet konkurser i nyere tid gjennomgått. Her kom det frem at de to årsakene som gikk igjen flest ganger var at foretakene tok på seg for stor risiko, samt manglende kompetanse. Andre årsaker som gikk igjen var manglende betaling, mangel på prosjekter, kriminelle handlinger, lave marginer, kontraktsbrudd og feilkalkulering av pris.

De kvalitative dybdeintervjuene ble gjennomført med intervjuobjekter fra foreninger, forbund og aktører som jobber med analyse av data. Gjennom oppgaven ble det kartlagt ulike tiltak som entreprenør og byggherre kan gjøre for å bedre den økonomiske situasjonen til entreprenører. Hovedpunktene som kom fram var:

- Det bør benyttes mer standardkontrakter uten for mange endringer og tillegg. Dette vil skape en større klarhet i hvordan risiko skal behandles når den oppstår. I tillegg kan det skape bedre forutsetninger for en god kontraktbalanse ned til underentreprenører, noe som igjen kan forebygge konflikter.

- Entreprenører bør planlegger anskaffelsesprosessen bedre. Dette kan bidra til at underentreprenører kommer tidligere inn i prosjektet og kan være med i planleggingen der det er nødvendig. I tillegg vil det skape mer integritet for underentreprenører i prosjektet og bedre forutsetninger for å få en større helhet i arbeidet. Samtidig blir det mindre risiko for arbeidet som skal utføres og lønnsomheten kan igjen gå opp.
- Byggherre bør være mer kritisk til entreprenørers evne til å ta på seg risiko. Dette vil bidra til at entreprenører i mindre grad havner i en likviditetsskvis underveis i prosjektet som et resultat av at de enten har tatt på seg et for stort prosjekt, for mange prosjekter eller at kompetansen ikke er tilstrekkelig hos entreprenøren.
- Entreprenører trenger mer opplæring i kontraktsrett for å lære seg å forstå kontrakter bedre. Dette vil bidra til at entreprenører i større grad unngår å tegne kontrakter som ikke er tilstrekkelig definert og som innehar for stor risiko.
- Entreprenører bør foreta en grundigere undersøkelse av kapasiteten i foretaket før det blir igangsatt nye prosjekter. Dette vil bidra til at man ikke tar på seg flere prosjekter enn hva man har muligheten til når det kommer til utstyr, ansatte og kostnader.
- Entreprenører bør gi flere utenlandske arbeidere fast stilling. Dette vil redusere faren for at flere flytter hjemover, noe som igjen vil bidra til å minimere risikoen for mangel på arbeidskraft i fremtiden. Samtidig vil behovet for innleie bli redusert når man har flere faste arbeidere. Dette kan føre med seg mer kontroll, da man i større grad vet hva man har av kompetanse og samtidig vet hvordan de ansatte fungerer sammen som team.

Summary

The increase of bankruptcies is a highly debated topic in today's business landscape. VG considers this topic as "the Norwegian bankruptcy-mystery". They compare the relative growth in the Norwegian economy with the increase of bankruptcies, which was 8,7% from mid-2017 to mid-2018. The construction industry is the prevalent one, with 25% of all bankruptcies. In 2017 the construction industry saw an increase of about 90 bankruptcies compared to the previous year. The amount of bankruptcies is now higher than what was the case during the 2009 financial crises.

The purpose of this thesis is to consider the best possible measures a contractor and a construction client can take to better the economic situation for a contractor. This thesis aims to propose solutions to the following issue:

"What measures can be taken to mitigate the number of bankruptcies in the construction industry?"

Qualitative interviews and a comprehensive literature study were performed to attempt to answer this issue. The literature study was performed to map the causes of the bankruptcies, and the industry, as well as to collect data for the theoretical chapter of this thesis. A number of articles concerning recent bankruptcies were analyzed. The prevailing reasons for bankruptcies were the contractors taking too high risks, as well as a lack of knowledge. Other common reasons cited were outstanding payments, too few new contracts, criminal mischief, low margins, breached contracts and miscalculations of prices.

The qualitative interviews were performed on interviewees from unions, federations and actors involved in data analysis. This thesis aims to propose several different measures that contractors and construction clients may take to better the economic situation of the contractor. Some of the highlights discussed in this paper include:

- Contracts should be standardized without too many changes and additions. This might clarify risk mitigation strategies. This might also increase the contractual balance to subcontractors. This might in turn lower the amount of conflicts between contractors and subcontractors.
- Contractors must plan the procurement process better. This might help subcontractors partake in projects in an earlier stage. This will also help the integrity of

subcontractors in projects, and better the entirety of the project. This will also lower the risk, and the profitability will increase.

- The construction client should be more critical of the subcontractor's willingness to take on risk. This will limit the number of times a contractor faces liquidity problems as a result of undertaking a too large project, too many projects, or a lack of knowledge.
- Contractors need more training in contract law to be able to understand contracts better. This will enable the contractor to avoid contracts that are not properly defined and carry too high risks.
- Contractors should have a better understanding of the capacity of the company before embarking on new projects. This will limit a contractor for taking on too many projects with regards to equipment, personnel and costs.
- Contractors should offer full time positions for foreign employees. This will lower the risk of employees leaving, which in turn lowers the risk of having a shortage of personnel in the future. This will also mitigate the need for temporarily hiring employees. This could increase control, offering more control over the individual employees skillset and the employees ability to work as a team.

Innholdsfortegnelse

Forord	i
Sammendrag	iii
Summary	v
Figurliste.....	ix
Tabelliste	ix
1. Introduksjon	1
1.1. Bakgrunn for valg av oppgave.....	1
1.2. Formål og problemstilling	4
1.3. Avgrensninger	5
2. Metode	6
2.1. Forskningsmetode	6
2.1.1. Kvantitativ og kvalitativ metode	6
2.1.2. Forskningsstrategier	7
2.2. Valg av metode og forskningsstrategi	8
2.2.1. Metodetilnærming	8
2.2.2. Forskningsstrategi	9
2.2.3. Beskrivelse av arbeidets prosesser	10
2.2.4. Litteraturstudie	11
2.2.5. Kvalitativt intervju	13
2.3. Utarbeidelse av diskusjon.....	17
3. Teori.....	18
3.1. Beskrivelse av den Norske BA-næringen.....	18
3.1.1. Generelt	18
3.1.2. Næringsgruppering for bygg- og anleggsvirksomhet.....	19
3.1.3. Foretakenes oppbygning og statistikk	20
3.1.4. Markedsutviklingen framover	23
3.2. Arbeidsinnvandring	24
3.3. Kriminalitet.....	26
3.4. Kompetanse	26
4. Resultater	27

4.1.	Resultater fra litteraturstudien	27
4.2.	Resultater fra kvalitative intervju	32
4.2.1.	Presentasjon av intervjuobjekter	32
4.2.2.	Resultater fra intervjuene	35
5.	Diskusjon	51
5.1.	Hva er de vanligste årsaken til at entreprenører går konkurs?	51
5.1.1.	Risiko	52
5.1.2.	Kompetanse	52
5.1.3.	Konkurransen, pressede priser og lave marginer	54
5.1.4.	Arbeidsinnvandring	56
5.1.5.	Kriminalitet	58
5.1.6.	Oppsummering	58
5.2.	Hva kan endre seg ved årsaker til konkurser og hvordan kan disse endringene påvirke entreprenører det økonomiske perspektivet?	59
5.2.1.	Markedsutvikling	60
5.2.2.	Arbeidsinnvandring, norsk rekruttering og markedsutsikter.....	61
5.2.3.	Oppsummering	63
5.3.	Hva kan gjøres annerledes for å bedre situasjonen til entreprenører i forhold til konkurser?	63
5.3.1.	Risiko	64
5.3.2.	Kompetanse	65
5.3.3.	Arbeidsinnvandring	66
6.	Konklusjon	68
6.1.	Vurdering av eget arbeid	69
6.2.	Videre arbeid	69
7.	Referanser	71
8.	Vedlegg	A
8.1.	Vedlegg A – Intervjuguide	A
8.2.	Vedlegg B – Samtykkeerklæring	E

Figurliste

Figur 1-1 – Viser konkurser i alle næringer fra 2008 til 2018 basert på tall fra (SSB, 2019d)..	1
Figur 2-1 - Viser oversikt over ulike organisasjonene som ble kontaktet for intervju.....	15
Figur 3-1 – Viser fordelingen av produksjonsverdi i BA-markedet. Hentet fra (Byggenæringens Landsforening, 2018, s. 5)	18
Figur 3-2 - Viser produksjonsverdi i ulike grupper i BA-markedet fra 2008-2017. Figuren er hentet fra (Byggenæringens Landsforening, 2018, s. 6)	19
Figur 3-3 – Viser fordeling selskapsstørrelser etter ansatt målt i antall foretak. Basert på tall fra (SSB, 2018c).....	20
Figur 3-4 - Viser antall virksomheter, nyetableringer og konkurser logaritmisk framstilt. Fremstilt med data fra (SSB, 2019d), (SSB, 2019a) og (SSB, 2018a).....	21
Figur 3-5 – Viser konkurser etter omsetning fra 2008 til 2018 (SSB, 2019b).....	22
Figur 3-6 – Viser driftsmargin innen anlegg (Dalsegg et al., 2018, s. 28).....	23
Figur 3-7 – Viser fremtidig vekst av totalmarkedet i produksjonsverdi (Macić, Strøm og Senneset, 2019, s. 4).....	23
Figur 3-8 – Viser fremtidig vekst i produksjonsverdi i totalmarkedets seks ulike segmenter (Macić, Strøm og Senneset, 2019, s. 4).....	24
Figur 4-1 – Viser resultatet av alle de 30 artiklene som inngår i litteraturstudien	32
Figur 4-2 - Viser BNLs mål og hovedsatsningsområder (BNL, 2017)	33
Figur 4-3 – Viser nelfo`s mål og strategier (nelfo)	34

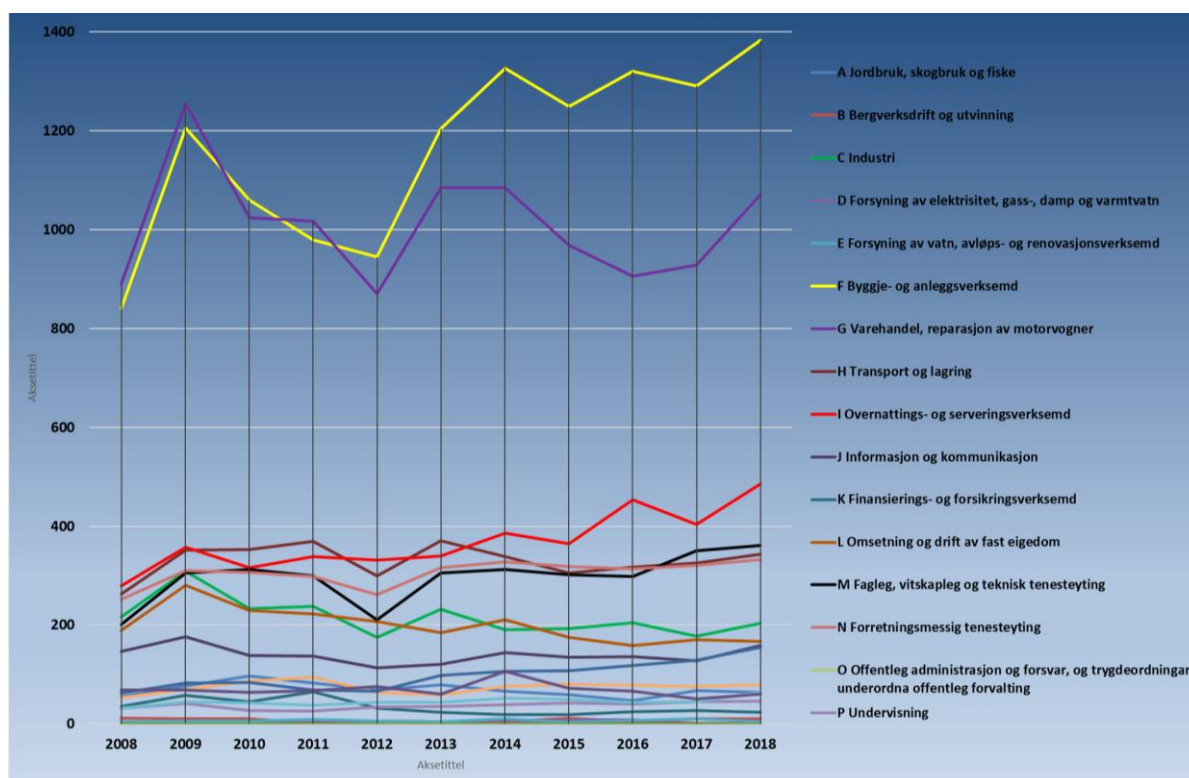
Tabelliste

Tabell 2-1 - Viser de største ulikhetene mellom kvalitativ og kvantitativ metode. Innholdet i tabellen er hentet direkte fra (Ringdal, 2018, s. 110).....	7
Tabell 2-2 – Viser forskningsstrategier og design. Innholdet i tabellen er hentet direkte fra (Ringdal, 2018, s. 112).....	7
Tabell 2-3 – Viser forskningsstrategi(ene) som er benyttet til oppgavens forskningsspørsmål	10
Tabell 2-4 – Viser oversikt over søkemotor, søkeord og antall treff på søkeordene	12
Tabell 4-1 - Viser direkte og indirekte årsaker til konkurs i hver enkelt artikkel	31
Tabell 4-2 – Oversikt over intervjuobjekter; stilling, foretak og intervjumetode	32

1. Introduksjon

1.1. Bakgrunn for valg av oppgave

Et mye omdiskutert tema i dagens næringsliv er økningen i antall konkursbo. VG omtaler temaet som «Det norske konkurs-mysteriet». Dette begrunner de blant annet med at det har vært en god vekst i den norske økonomien, og at det sett i lys av dette er vanskelig å forklare økningen i antall konkurser på 8,6 % fra midten av 2017 til midten av 2018 (Elvevold, 2018). Av alle konkursboene er det bygg- og anleggsnæringen, fra nå BA-næringen, som står for de fleste konkursene, med ca. 25 % av totalen (Lerberg, 2018). I Figur 1-1 kan man se en økning på ca. 90 konkurser fra 2017 til 2018 i BA-næringen, antall konkurser er også på et nivå langt over det man så i slutten av finanskrisen i 2009.



Figur 1-1 – Viser konkurser i alle næringer fra 2008 til 2018 basert på tall fra (SSB, 2019d)

Samlet sett i BA-næringen har det vært en stor aktivitetsøkning. Det har aldri eksistert så mange virksomheter som det gjør i dag, totalt er det over 57 000 virksomheter bare i BA-næringen (Brekkehus, 2019). I tillegg er det mange nyetableringer som kommer til hver dag. De færreste av disse vil overleve de neste årene, statistikken over konkurser er sterkt preget av små og nyetablerte virksomheter. SSB har kommet frem til at det kun er 27 % av alle nyetablerte virksomheter som overlever de første 5 årene (SSB, 2018b).

I følge Fremmerlid er årsaken til dette ofte knyttet til at de som starter opp innehar for lite bedrifts- og regnskapskompetanse for å drive et entreprenør firma (Fremmerlid, Thor, 2018b). Nettavisen Byggeindustrien skriver også at årsaken har med kompetanse å gjøre, i tillegg til at det koster lite å få etablert et foretak (Brekkehus, 2019). Når man da ikke har god nok kontroll på regnskapsføring, ikke utfører en god nok jobb eller tar på seg for stor risiko vil det ofte gå galt. I 2012 ble minstekravet til å etablere et aksjeselskap satt ned fra 100 000 til 30 000 kroner. En startkapital ned mot 30 000 kroner bidrar til at gründere kan ha for lite kapital i starten, noe som kan utvikle seg til likviditetsproblemer senere. Dette skjer spesielt under prosjekter som blir utsatt på tid eller hvor penger blir holdt tilbake på grunn av reklamasjon (Berglihn og Ytreberg, 2019).

Det har også lenge vært et problem med at aktører ikke får tak i nok kvalifisert arbeidskraft. Omtrent 36 % av entreprenørene i BA-næringen sliter med å få tak i fagarbeidere ifølge BNL. Dette skyldes en økende byggeaktivitet i landet. Etterspørselen etter lærlinger har økt frem til i dag og vil fortsette å øke årene frem til 2020 med mellom 2,5 og 4 % (Byggeindustrien, 2017). Samtidig har det vært et fall siden 2013 på antall elever som ønsker å jobbe i byggebransjen (Dagens Næringsliv, 2017).

Arbeidslivskriminalitet har vært økende de siste årene og har bidratt til at flere går konkurs. Seriøse entreprenører klarer ikke å konkurrere mot de useriøse på pris. Dette fordi de useriøse kan tilby en betydelig bedre pris samtidig som de tjener gode penger. I denne sammenheng svindles det offentlige for skattepenger og avgifter, mens ansatte blir utnyttet med lave lønninger, dårlige betingelser og vilkår (Eliassen, 2014). Det anslås at 150 milliarder kroner av all omsetning er arbeid som ikke blir beskattet (Senel, 2014). De kriminelle nettverkene med størst skadepotensiale har hovedsakelig sine røtter fra Øst-Europa. Norge er et rikt land med systemer som baserer seg mye på tillit. Dette gjør det derfor ekstra populært å reise til Norge hvor man med mindre bry kan klare å utnytte systemet (Zachariassen, 2019).

I 2004 kom flere østblokk land med i EU. Dette var land der utvandring er vanlig og det har bidratt til en kraftig arbeidsinnvandring i Norge fra dagen de ble med i EU (Andersen *et al.*, 2019). Det er spesielt Polen og Litauen som har innvandret mest til Norge, og står for omtrent 80 % av de europeiske bidraget. Den kraftigste veksten av arbeidsinnvandrere til Norge var i perioden 2004-2007, men den fortsatte også videre opp til 2011, og i dag er så mange som 130 000 personer med bakgrunn fra Øst-Europa sysselsatt i det norske arbeidsmarkedet (Bergsli, 2016). Av de østeuropeiske arbeidsinnvandrere er de 30 100 personer som jobber i BA-næringen (SSB, 2019c). Det er stadig færre norske som velger å jobbe i byggebransjen,

under vekstperioder bidrar arbeidsinnvandrere med å dekke 80 % av veksten. Samlet sett har bestanden av norske arbeidere i byggenæringen sunket fra 88 til 80 %. Det er spesielt sosial dumping og arbeidskriminalitet som bidrar til at interessen for å søke jobber i BA-næringen blir lavere for unge nordmenn (Dagens Næringsliv, 2017).

I dag er det svært lave marginer i BA-næringen. For at entreprenører skal klare å få oppdrag må mange prise seg så lavt at alt må gå som planlagt om de i det hele tatt skal tjene penger (Storløkken, 2018). Veien til store tap blir veldig kort og innebærer stor risiko som kan bli virksomhetens død om den inntreffer (Brodtkorb, 2019). Kontraktene har også blitt større spesielt innenfor anleggsbransjen. Dette betyr økt risiko for entreprenøren som skal håndtere disse store prosjektene. Kompetansen til byggherre og entreprenør er ofte begrenset når det kommer til å regne på gigantiske prosjekter. Dette kan føre til tilfeller hvor byggherre ikke utfører tilstrekkelig forarbeid. Når entreprenør skal beregne pris på et dårlig grunnlag vil som regel resultat bli feilpriset. Videre kan dette utvikle seg til en konflikt som må løses av rettsapparatet som følge av budsjettoverskridelser (Brodtkorb, 2019).

Når prosjektene blir større blir det også stilt strengere krav til størrelse og kompetanse på entreprenøren som skal utføre arbeidet. Dette betyr at stadig færre norske entreprenører kan levere prosjekter og de store utenlandske entreprenørene blir mer foretrukket. Disse endringene kan gjøre at norske selskaper svekkes mot utenlandske samtidig som små aktører får en dårligere posisjon mot de store entreprenørene (Dalsegg *et al.*, 2018).

Som beskrevet ovenfor er det mye som kan påvirke entreprenører i den norske BA-næringen. Konkursstatistikken i Figur 1-1 kan tyde på at er mange som har hatt det tøft den siste tiden til tross for gode økonomiske forutsetninger. Da kan det være vanskelig å forutse hvordan entreprenørenes økonomi vil bli senere når boligmarkedet mest sannsynlig vil bli preget av avtagende vekst, mens anlegg vil få en solid vekst (Macić, Strøm og Senneset, 2019, s. 4).

I følge SSB hadde næringen i 2017, 244 600 sysselsatte i 57 900 foretak som omsatte for 557 milliarder kroner (SSB, 2018c). BA-næringen er den største fastlandsnæringen i Norge og har store verdier i sving som kan påvirke landet økonomi betydelig. Derfor er det nødvendig å sørge for en velfungerende næring som kan vokse på en bærekraftig måte (Brekkehus, 2017).

I denne oppgaven skal det undersøkes hva som kan gjøres fra byggherrens og entreprenørens side for å øke andelen positive prosjektresultater og dermed bidra til å unngå at så mange entreprenører får økonomiske problemer.

1.2. Formål og problemstilling

Formålet med oppgaven er å vurdere beste praksis av tiltak som kan gjøres både fra entreprenørens og byggherrens side for å bedre den økonomiske situasjonen til entreprenører. Grunnlaget for oppgaven er basert på dagens situasjon når det kommer til de viktigste årsakene som påvirker konkurser, det har også blitt sett på hvordan dette kan endre seg senere og da igjen påvirke entreprenørens økonomi.

Valgt problemstilling for masteroppgaven er som følger:

«Hva kan gjøres for å redusere andelen entreprenører i bygg- og anleggsnæringen som går konkurs?»

Det er utarbeidet 4 forskningsspørsmål for å prøve å svare på problemstillingen.

FS1: Hva er de vanligste årsakene til at entreprenører går konkurs?

FS2: Hva kan endre seg ved årsaker til konkurser?

FS3: Hvordan kan disse endringene påvirke entreprenører i det økonomiske perspektivet?

FS4: Hva kan gjøres annerledes for å bedre situasjonen til entreprenører i forhold til konkurser?

FS1 skal finne frem til de vanligste årsakene til at entreprenører går konkurs.

FS2 skal undersøkes faktorer som kan endre seg senere knyttet til de viktigste årsaker som kommer frem i FS1.

FS3 skal beskrive hva endringene som kommer frem i FS2 betyr for entreprenørers økonomi.

FS4 skal få frem hva som kan gjøres av entreprenør og byggherre for å bedre den økonomiske situasjon til entreprenører ved å redusere forekomsten av de vanligste årsakene som forårsaker dårlig økonomi fra FS1. Tiltakene tar hensyn til endringene næringen kan få i FS2 og hva endringene kan bety i FS3.

1.3. Avgrensninger

I oppgaven ble det valgt å se på bransjen i Norge som en helhet. Det kunne blitt delt opp etter regioner, da det kan være ulikheter mellom for eksempel bygd og by, men dette ville være for omfattende gitt tidsperspektivet for oppgaven.

Oppgaven skal vurdere beste praksis av tiltak som kan gjøres med et grunnlag fra i dag og hvordan det kan endre seg senere. Her er det gjort en avgrensning i forhold til hvor langt frem man ser i tid. Grensen er blitt satt til et treårs perspektiv, fordi prognoserapporter av totalmarkedet som er hentet inn i denne oppgaven ikke opererer med flere framtidsutsikt. Dette kan man eksempelvis se i Prognosesenteret sin prognoserapport av totalmarkedet (Macić, Strøm og Senneset, 2019).

Når det gjelder hvilke tiltak som kan blir gjort ble dette i hovedsak avgrenset til tiltak som entreprenør og byggherre kan gjøre. Mer politiske tiltak ble i liten grad undersøkt i seg selv, da dette krever en mer omfattende studie. Enkelte politiske tiltak ble likevel diskutert, da dette henger tett sammen med økonomien til nyetableringer og prosjekter som settes ut fra stat og kommune.

2. Metode

I dette kapittelet begrunnes valg av forskningsmetode, i tillegg beskrives fremgangsmåten etterfulgt av metodekritikk.

2.1.Forskningsmetode

2.1.1. Kvantitativ og kvalitativ metode

Kvantitativ metode er en metode som hovedsakelig tar utgangspunkt i hypoteser som enten skal bekreftes eller avkreftes. Hypotesene skapes ofte fra tidligere forskning eller teori (Tjora, 2018). I kvantitativ tilnærming har undersøkelsen ofte en årsaksforklaring, de er i hovedsak teoristyrte og dataen som kommer frem er ofte basert på tall. I tillegg benyttes det i stor grad statistiske analyseteknikker. Forsknings spørsmål som er preget av den kvantitative tilnærmingen er mer rettet mot forklaringer og spørsmålene starter da ofte med hvorfor (Ringdal, 2018).

De kvalitative metodene har som hovedmål å fange opp mening og opplevelse som ikke lar seg måle eller tallfeste (Dalland, 2007). Kvalitativ metode bygger på at individers handlinger konstruerer den sosiale verdenen. Dette betyr igjen lite stabilitet og at endringer forekommer hyppig. Metoden gir beskrivelser i tekst og baseres i stor grad på nærhet og observasjon gjennom intervju. Det kreves ikke like mange enheter eller informanter i denne metoden sammenlignet med kvantitativ metode (Ringdal, 2018)

Forsknings spørsmål som er preget av den kvalitative tilnærmingen starter ofte med hva eller hvordan (Ringdal, 2018). Dette fordi det er fokus på betydning. Under arbeid med denne metoden kan man oppleve at forholdene ikke er slik man opprinnelig hadde tenkt. Da vil resultatet bli en tilpasning hvor man kanskje må justere på eget prosjekt, handlinger og/eller ideer. Metoden preges av innlevelse og kreativitet, men samtidig av struktur og systematikk. I denne metoden kan litteraturen som kommer frem være basert på både teori og empiri (Tjora, 2018).

Det største ulikhetene mellom de metodene blir tydeliggjort i Tabell 2-1.

Tabell 2-1 - Viser de største ulikhetene mellom kvalitativ og kvantitativ metode. Innholdet i tabellen er hentet direkte fra (Ringdal, 2018, s. 110)

Kvalitativ metode	Kvantitativ metode
En sosialt konstruert verden	En objektiv sosial verden
Oppdage begrep, lage teori (induktiv)	Teoristyr, starter med begrep (deduktiv)
Formålsforklaring	Årsaksforklaring
Små utvalg av case	Store representative utvalg
Nærhet til de(t) som studeres	Avstand til de(t) som studeres
Naturlige omgivelser	Kunstige omgivelser
Fleksibel	Strukturert
Tekstdata	Talldata
Uformelle analyseteknikker	Statistiske analyseteknikker

2.1.2. Forskningsstrategier

En forskningsstrategi er en plan eller skisse på hvordan man kan samle empirisk data. Det finnes hovedsakelig fem typer design. I Tabell 2-2 presenteres de ulike designene og gir en forklaring rundt hva som er vanlig forskningsstrategi når det kommer til kvalitativ- og kvantitativ metode (Ringdal, 2018).

Tabell 2-2 – Viser forskningsstrategier og design. Innholdet i tabellen er hentet direkte fra (Ringdal, 2018, s. 112)

Forskningsstrategi		
Design:	Kvantitativ	Kvalitativ
Eksperimentell	Sjelden: klassisk design for årsaksanalyse.	Mulig, men benyttes ikke
Tverrsnitt	Meget vanlig: spørreundersøkelser, leveårsundersøkelsene	Meget vanlig: dybdeintervju av et lite utvalg personer
Longitudinell	Vanlig: panelundersøkelser, prospektive og retrospektive undersøkelser	Vanlig: feltobservasjon, eller dybdeintervju på flere tidspunkt. Fokus på endring
Casestudie	Vanlig: spørreundersøkelser i en case (virksomhet)	Meget vanlig: feltobservasjon eller dybdeintervju i en case (virksomhet, lokalsamfunn)
Komparativ	Vanlig: sammenlikne 2+ case (land) på grunnlag av en spørreundersøkelse	Vanlig: sammenlikne 2+ case (familier, virksomheter) på grunnlag av feltobservasjon eller dybdeintervju

Eksperimentell design benyttes i undersøkelser hvor man skal finne sammenhenger i årsaker. Designet er spesielt vanlig i medisinsk forskning og benyttes når resultatet kan manipuleres av forsker. Tverrsnitt design er basert på et avgrenset tidsrom for å få data i nåtid. Designet benyttes mest ved spørreundersøkelser i kvantitativ metode og ved dybdeintervjuer med få informanter i kvalitativ metode. Longitudinell design samler inn data fra flere innsamlinger.

Hensikten er å kartlegge stabilitet og endringer som oppstår underveis. Casestudier og komparativ design har til felles at begge bygger på caser. Casestudie design er mest vanlig i kvalitativ metode, mens komparativ design mest vanlig i kvantitativ metode (Ringdal, 2018).

Det er også forskningsstrategier som ikke kommer frem i Tabell 2-2. Dette er analyse av historiske dokumenter og historie. Analyse av historiske dokumenter kan benyttes dersom man ønsker å se nærmere på hendelser som har skjedd tidligere, mens historie benyttes når tilgangen på førstehåndskilder er minimal (Yin, 1994).

2.2. Valg av metode og forskningsstrategi

2.2.1. Metodetilnærming

Temaet i denne oppgaven omhandler et komplekst bilde da det strekker seg over store deler av Norges største fastlandsnæring. Siden BA-næringen er omfattende i seg selv vil man komme inn på et bredt utvalg av ulike entreprenører. Det vil være en stor variasjon knyttet til hva som gjøres i praksis da det er snakk om entreprenører i alle mulige størrelser sett i forhold til omsetning og sysselsetting, ulike fagdisipliner, profesjonalitet og markedsposisjoner. Samlet er det hver enkelt organisasjons praksis som til sammen definerer næringen. Man vet at organisasjoners praksis ikke er konstant av mange ulike årsaker som for eksempel at det i markedet er kontinuerlige svingninger. Dette betyr at området det skal forskes på er svært ustabil og endrer seg konstant. Dette er et grunnlag for å gå i retning av kvalitativ metode.

I oppgaven er det ønskelig å få vinklinger fra ulike sider av næringen for å få et helhetlig bilde av hvordan ting henger sammen. Innsamlet data bør da baseres på data fra personer med god innsikt og erfaring. Dette bør være personer med en sentral rolle i ulike deler av bransjen som har en god fortolkning og helhetsforståelse. De kvalitative metodene har som nevnt som hovedmål å fange opp meninger og opplevelser som ikke lar seg måle eller tallfeste (Dalland, 2007). Da oppgaven i stor grad baserer seg på å tolke meninger og oppfatninger er dette grunnlag for å gå i retning kvalitativ metode. Ved å innhente informasjon fra høyt kvalifiserte informanter vil man ikke trenge like mange informanter som man ville gjort dersom man hadde benyttet ukjente eller mindre kvalifiserte informanter. Dette kan forsvares med at de valgte informantene har gjort forarbeidet med å samle inn data og kommunisert med andre sentrale informanter og på den måten dannet seg et godt bilde av, og helhetsforståelse fra sitt perspektiv, av næringen. Kvalitativ tilnærming faller seg da mest naturlig å bruke med tanke på at metoden skaper nærhet til en mindre gruppe informasjonsobjekter. Dette er nødvendig i

denne oppgaven da valg av tema blir for omfattende om denne metoden ikke hadde blitt benyttet.

På grunnlag av argumentasjonen ovenfor er det derfor mest hensiktsmessig å velge den kvalitative tilnærmingen i denne oppgaven.

2.2.2. Forskningsstrategi

Valg av forskningsstrategi bør baseres seg på hvordan oppgavens problemstilling best kan besvares. I denne oppgaven er valgt å benytte tverrsnitt design med forskningsstrategien kvalitativt dybdeintervju, i tillegg til å tilføye en analyse av historiske dokumenter (litteraturstudie) for å sørge for mer jevn kvalitet i den valgte forskningsstrategien.

Ved analyse av historisk dokumentasjon vil man kunne finne mer tallfestede årsaker til konkurs, fremfor å bare basere seg på informasjon fra intervjuobjekter om ulike årsaker som kanskje ikke er de mest gjeldende årsaker sett ut fra et helhetsperspektiv. På denne måten bidrar litteraturstudie til å gi oppgaven et grunnlag man kan bygge videre på med kvalitativt dybdeintervju. Samtidig vil det bidra til at oppgaven blir mindre subjektivt enn om man bare hadde basert seg på informasjon fra intervjuobjektene.

Fra Tabell 2-3 kan man se oppgavens forskningsspørsmål og hvilke kvalitativt forskningsopplegg som ble benyttet til å besvare hvert enkelt forskningsspørsmål. Data som kom fram her ble benyttet i resultatkapittel. I tillegg ble litteraturstudien benyttet til å samle inn data til både resultat- og teorikapittelet. Samlet skal data fra teorikapittel og resultatkapittelet besvare oppgavens forskningsspørsmål under diskusjonskapittelet. Forskningsspørsmålene i diskusjonskapittelet skal videre kunne gi et svar på oppgavens problemstilling.

Tabell 2-3 – Viser forskningsstrategi(ene) som er benyttet til oppgavens forskningsspørsmål

Forskningsspørsmål	Metode	Kommentar
FS1: Hva er de vanligste årsakene til at entreprenører går konkurs?	Kvalitativt intervju, litteraturstudie	Litteraturstudien skal bidra til å lage en oversikt over hva media har skrevet om konkursårsaker. Intervjuene skal bidra til å belyse årsakene sett fra perspektivet til personer med sentrale roller i bransjen.
FS2: Hva kan endre seg ved årsaker til konkurs?	Kvalitativt intervju, litteraturstudie	Spørsmålet besvares hovedsakelig med intervjuer. Innsamlet teori blir benyttet til å eventuelt underbygge det som kommer frem i intervjuene.
FS3: Hvordan kan disse endringen påvirke entreprenører i det økonomiske perspektivet?	Kvalitativt intervju, litteraturstudie	Spørsmålet er sterkt knyttet til FS2. Spørsmålet besvares hovedsakelig med intervjuer. Innsamlet teori blir benyttet til å eventuelt underbygge det som kommer frem i intervjuene.
FS4: Hva kan gjøres annerledes for å bedre situasjonen til entreprenører i forhold til konkurser?	Kvalitativt intervju	Spørsmålet besvares hovedsakelig med intervjuer.

2.2.3. Beskrivelse av arbeidets prosesser

Oppgavens prosess starter med at temaet ble valgt. For å sette seg inn i temaet ble en rekke artikler, rapporter, statistikk og prognoser lest. Dette la grunnlaget for å utarbeide en problemstilling og forskningsspørsmål. Problemstillingen var usikker ettersom det var vanskelig å vite dens omfang på et tidlig stadium. Etter at forskningsspørsmålene var definert ble litteraturstudien påbegynt. Dette bidro blant annet til å finne den mest egnede forskningsstrategien. I tillegg ble litteraturstudien brukt til å kartlegge informantene ved å se på hvilke organisasjoner som har uttalt seg i ulike sammenhenger, gitt ut rapporter eller prognoser, laget statistikk, eller var i en posisjon med tilgang til store informasjonsmengder. Senere i prosessen ble problemstillingen avgrenset mer da det viste seg at den var for omfattende. Videre ble spørsmålene til intervjuene ferdigstilt. Spørsmålene ble i hovedsak basert på teori som kom fram i litteraturstudien. Deretter ble intervjuene gjennomført, bearbeidet og analysert. Oppfølgingsspørsmål til intervjuobjektene ble stilt der dette var

nødvendig. Tilslutt ble resultatene fra litteraturstudien og intervjuene forsøkt satt i sammenheng i diskusjonsdelen.

2.2.4. Litteraturstudie

I en litteraturstudie studeres det litteratur som allerede er undersøkt og skrevet, med virkeligheten som grunnlag (Støren, 2013). Det ble i denne oppgaven gjennomført en omfattende litteraturstudie for informasjonsinnhenting, dette for å skape en solid og virkelighetsnær oversikt over temaet. Dette skulle bidra til å skape en oversikt over faktiske hendelser når det kommer til konkurser i BA-næringen, samt bidra til å gi oppgaven et teorifundament.

Fremgangsmåte

For å kunne besvare første forskningsspørsmål som omhandler årsakene til at entreprenører går konkurs ble det først undersøkt nærmere på blant annet SSB og Proff Forvalt sine nettsider. Dette bidro med statistikk til oppgaven. I tillegg ble det undersøkt rapporter utgitt av ulike organisasjoner, foreninger og forbund fra BNL, Prognosesenteret, SINTEF og NHO for å danne en forståelse av BA-næringens marked, oppbygging, utfordringer og problemer. Det ble også søkte etter bøker på Oria sine nettsider. Dette var hovedsakelig for å fremskaffe bøker med inspirasjon til metodekapittelet og generell inspirasjon til tematikken i oppgaven.

Videre ble det gjort et mer omfattende litteratursøk i avisartikler for å kartlegge hva årsakene til at flere virksomheter gikk konkurs kunne være. Her ble verktøyet Retriever benyttet, noe som bidro til å få tilgang til de fleste avisartikler, også de som vanligvis krever abonnement. Gjennom søkemotoren kunne man sile ut de artiklene som var relevante for oppgaven ved å justere filteret etter årstall, avis, eksakt frase, ord som skal inngå i artikkelen og nasjonalitet. I oppgavens søk ble hovedsakelig søkt på litteratur som var nyere en 2017. Dette fordi temaet konkurser er styrt av samfunnet, og samfunnet igjen er i kontinuerlig endring. For å få et mest mulig realistisk bilde av dagens BA-næring var det nødvendig å benytte oppdaterte kilder. Søkeordene ble benyttet i søket både som eksakt frase og ord som inngår i artikkelen for å få flere variasjoner i søkeresultatets liste. Dette bidro til flere resultatfremstillinger på samme søkeord og gjorde det enklere å finne relevante artikler. Søkeordene som ble benyttet var ofte; konkurser, byggebransjen, bygg, anlegg og anleggsbransjen. Dette fordi journalistene benytter ulik terminologi når de skriver artikler. Det ble bare benyttet norsk litteratur da temaet omhandler konkurser i Norge. Google søk ble også benyttet for å teste ut om andre

søkemotorer ga andre treff. Fra Tabell 2-4 kan man se søkeloggen og antall treff på søkene som ble brukt for å finne frem til avisartiklene som er brukt i oppgaven.

Tabell 2-4 – Viser oversikt over søkemotor, søkeord og antall treff på søkeordene

Søkemotor	Søkeord	Antall treff
Retriever	Konkurser entreprenører	575
	Konkurs Byggebransjen	2432
	Konkurs anleggsbransjen	1828
	Små marginer	53 110
	Bygg og anlegg små marginer	193
	Bygg og anlegg konkurser kompetanse	298
	Bygg og anlegg konkurser konflikt	58
	Konkurs feilkalkulering	29
	Konkurs kompetanse anlegg	691
	Konkurs kompetanse bygg	869
Google søk	Konkurser entreprenører	210000
	Konkursras i bygg og anlegg	9 210
	Konkurser byggebransjen	-

Artiklenes innhold ble videre kort oppsummert og årsaker til konkurser ble summert opp i Tabell 4-1 som er fremstilt i resultatkapittelet. I fremstillingen kan man se hva, fra medias perspektiv, de viktigste årsakene til konkurser er. Gjennom litteratursøket ble det også oppdaget ny relevant litteratur. Det var blant annet flere artikler som benytter forskning som kilde og dette bidro til å finne flere relevante rapporter og analyser som ble benyttet i teoridelen. I tillegg var det flere artikler som også ble benyttet til å innhente teori til teorikapittelet.

Metodekritikk/feilkilder til litteraturstudie

I litteratursøket kan resultatet bli styrt etter hvilke søkeord man benytter. Det vil si at den totale fremstillingen av litteraturstudie som vises i Tabell 2-4 kan ha blitt preget av de valgte søkeordene. I Tabell 2-4 kan man se at det eksempelvis har blitt søkt på marginer spesifikt. På denne måten kan man risikere at konkurser grunnet små marginer blir overrepresentert i forhold til andre årsaker. Dette kan bidra til svakheter i resultatene dersom man skal sammenligne konkurser årsakene etter hva som viser seg å være det største problemet i næringen. For å unngå dette ble det benyttet spesifikke søk på alle årsakene som kom fram i de mer uspesifiserte søkene.

Videre kunne det blitt benyttet flere databaser for å sikre et større nedslagsfelt for informasjonsinnhenting, for eksempel mer internasjonale databaser. På grunn av tid og begrensinger for oppgaven ble det valgt å kun benytte norske databaser.

Når det kommer til informasjon fra avisartikler er dette kilder som kan ses på som noe subjektive, da journalister ikke nødvendigvis innehar en teoretiske eller praktisk bakgrunn for temaet de skriver artikler om. Det kan derfor antas at noen av kildene journalistene har benyttet ikke alltid er like troverdige, det kan også forekomme feiltolkninger da temaet/bransjen ikke nødvendigvis er kjent for personen som skriver. For å unngå dette var det viktig å finne fellesnevner i flere artikler og ikke bare baserer seg på enkeltsaker.

Når det kommer til innsamling av det teoretiske grunnlaget er det hovedsakelig blitt benyttet rapporter, analyser, prognoser og statistikk. De fleste av prognosene om BA-næringen som er fremskaffet i litteratursøket er fremstilt av Prognosesentret. Det kan bidra til en subjektiv tolkning av framtidsutsiktene til totalmarkedet, men samtidig er Prognosesenteret en troverdig og uavhengig aktør.

Det ble også etterspurt tips til relevant litteratur fra intervjuobjektene, dette medfører at litteraturen kan være påvirket av intervjuobjektets meninger om hva som er relevant. For å forhindre dette ble litteraturen foreslått av intervjuobjektene sett på med et ekstra kritisk blikk.

2.2.5. Kvalitativt intervju

Definisjon

Når man bruker kvalitative forskningsintervju som metode søker man intervjuobjektets perspektiv på gitte temaer. Strukturen på intervjuet kan være likt en dagligdags samtale, men vil også inneholde en bestemt metode og spørreteknikk (Kvale, Anderssen og Rygge, 1997).

Fremgangsmåte

Det finnes ingen felles prosedyre for kvalitative intervju, men det er i boken «det kvalitative forskningsintervju» presentert syv stadier som kan benyttes for utførelsen av denne type forskningsintervju. Disse syv stadiene er; tematisering, planlegging, intervjuing, transkribering, analysing, verifisering og rapportering (Kvale, Anderssen og Rygge, 1997).

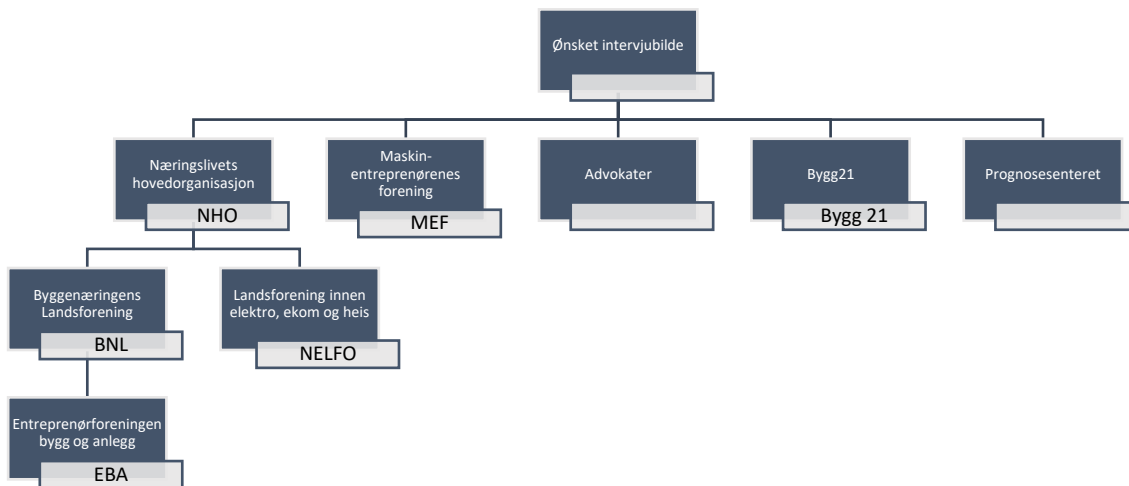
- Tematisering og planlegging

Det første punktet går ut på å formulere formålet med undersøkelsen. Her bør det inngå en begrepsmessig avklaring og teoretisk analyse av valgte tema. Det andre punktet omhandler selve planleggingen, hvor det bør fokuseres på hvordan man kan innhente den ønskede kunnskapen (Kvale, Anderssen og Rygge, 1997).

Det ble brukt mye tid i oppstarten på å bli kjent med tema og danne grunnlaget for å kunne forstå hvilken informasjon som er relevant for å kunne svare på oppgavens problemstilling. Etter å ha gjennomført en omfattende litteraturstudie ble det utarbeidet en intervjuguide. Denne er lagt ved som Vedlegg A – Intervjuguide. Intervjuer kan ha ulik grad av struktur, fra flytende til en mer fastsatt form (Dahlum, 2015). Intervjuguiden som er utarbeidet kan tilsynelatende virke lang og veldig strukturert, men den ble utarbeidet som en basis og ikke nødvendigvis fulgt slik som den er satt opp. Intervjumetoden kan derfor ikke sies å følge samme faste struktur som intervjuguiden, men vil være en mer semistrukturert variant. Siden problemstillingen er stor og omfattende var det nødvendig å gå i detalj på hva som var ønsket å få ut av de ulike temaene i intervjuet. Det ble derfor laget noen mer eller mindre detaljerte eksempelspørsmål under hvert av temaene. Dette ble gjort for å bidra til at intervjuobjektet i større grad skulle forstå hva som var formålet med intervjuet. Det ble under intervjuene fokusert på de temaene det aktuelle intervjuobjektet hadde kunnskap om, det var derfor ikke alle spørsmålene som var relevante for de ulike intervjuobjektene. Intervjuguiden ble sendt ut på forhånd slik at det skulle være enklere for intervjuobjektet å gjøre nødvendige forberedelser, eller avgrense intervjuet om kunnskapen ikke nådde alle temaene.

For å få inn riktige intervjuobjekter ble det gjort en liten forstudie på hvilke aktører som besitter den kompetansen som er nødvendig i oppgaven, vist i Figur 2-1. Forstudien ble utarbeidet ved å lese ulike artikler om hvem som hadde uttalt seg om temaer i mediene som omhandlet prognose, analyse, framtidsutsikter og konkurser. I tillegg har det kommet tips fra veileder.

Det har vist seg at de fleste som besitter kunnskap som trengs i denne oppgaven jobber i foreninger. I en forening er det mange medlemsbedrifter noe som gjør at foreningen kan produsere data og danne seg en bred forståelse av medlemsbedriftenes vilkår og praksis, for deretter å veilede og støtte dem til en bedre og tryggere posisjon i markedet.



Figur 2-1 - Viser oversikt over ulike organisasjonene som ble kontaktet for intervju

- Intervjuing

Det tredje punktet i intervjuundersøkelsen syv stadier er selve intervjuet. Av alle organisasjonene som ble spurt var det totalt seks personer fra fem ulike virksomheter som ble intervjuet. Virksomhetene er presenter i resultatdelen, Tabell 4-2. Her kommer det frem virksomhet, stilling og intervjumetoden som ble brukt. Intervjuene har hovedsakelig foregått over telefon, skype og epost. Årsaken til at det ikke ble noen fysiske møter var på grunn av at samtlige av intervjuobjektene holder til i Oslo, mens oppgaven skrives i Trondheim. En digital løsning bidro til mer fleksibilitet i forhold til når intervjuene kunne gjennomføres, samtidig som det er kostnadsfritt og tidsbesparende.

Før intervjuene ble utført ble det tegnet en samtykkeerklæring med intervjuobjektene hvor de samtykket til bruk av data og metoden det skulle gjøres på. Dette var en avtale som informerer om hvordan intervjuprosessen skulle foregå og hva slags type informasjon som skulle bli benyttet i oppgaven. Intervjuobjektene kunne komme med ønsker på endringer av avtalen dersom de ikke var enige i innholdet. Avtalen er lagt med som vedlegg under Vedlegg B – Samtykkeerklæring.

Selve intervjuene hadde en varighet på mellom 50 og 60 minutter. Under intervjuene ble svært få av de detaljerte eksempelspørsmålene i intervjuguiden benyttet. Spørsmålene ble mer styrt ut fra intervjuobjektets kunnskapsbilde, samtidig som de ble holdt innenfor hvert enkelt av temaene.

Samme intervjuguide som ble benyttet i intervjuet ble også sendt ut til intervjuobjektene som ønsket å gjennomføre intervjuet skriftlig.

- Transkribering og analysering

Punkt fire og fem omhandler transkribering og analysering. Intervjuene som ble gjennomført muntlig ble tatt opp på lydbånd og i ettertid skrevet ned som tekst hvor budskapet som kom fram ble forsøkt presentert. Teksten ble sendt ut til intervjuobjektene for å verifisere at ingenting ble tolket feil, intervjuobjektene hadde her mulighet til å komme med korrigeringer og utdypninger dersom de mente dette var nødvendig. Deretter ble resultatene bearbeidet. Ifølge Kvale, Anderssen og Rygge er den mest brukte formen for intervjuanalyse en ad-hoc bruk av ulike tilnæringsmåter og teknikker for meningsgenerering. Det blir her ikke brukt en standardmetode for analysering, metoden er isteden et fritt samspill mellom ulike teknikker. Dette kan både være det generelle inntrykket intervjuet gir som helhet, meninger som kommer fram under gitte temaer og enkle kvantifisering av hvor mange som har samme meninger om et tema (Kvale, Anderssen og Rygge, 1997). Analysen som ble gjort av intervjuene skulle bidra til å gi et mer helhetlig svar på oppgavens forskningsspørsmål i diskusjonskapittelet. Hvis det viste seg å være behov for videre avklaringer eller utdyping av enkelte spørsmål i etterkant av intervjuet ble intervjuobjekter på nytt kontaktet.

- Verifisering

Det sjette punktet i intervjuundersøkelsen syv stadier er verifisering. Dette gjennomgås under delkapittelet for metodekritikk/feilkilder.

- Rapportering

Det siste steget i metoden er rapportering. Dette blir presentert i resultatdelen, hvor utdrag og det som anses for relevante opplysninger for forskningsspørsmålene blir presentert

Metodekritikk/feilkilder til kvalitativt intervju

Validitet i intervjusituasjoner har både med intervjuobjektets troverdighet og selve kvaliteten på intervjuingen å gjøre. Intervjuet bør omfatte en kontinuerlig kontroll av informasjonen som gis, samt en grundig utspørring om meningen med det som blir ytret (Kvale, Anderssen og Rygge, 1997).

Intervjuobjektene ble nøye utvalgt for å sikre et best mulig utvalg av personer med god kunnskap til næringen. Det var i utgangspunktet ønskelig å intervju flere aktører enn det som ble resultatet. Siden endel av aktørene som opprinnelig var ønskelig å intervju ikke hadde anledningen til å stille kan det ha bidratt til en noe subjektiv dekning av temaet.

Intervjuobjektene kommer alle fra foreninger, prognosesenter og forbund. Foreninger og

forbund har sin posisjon i markedet som i hovedsak kan sies å være der for å hjelpe sine medlemmer, stort sett entreprenører. På den andre siden står byggherrene og staten som kan ha en annen oppfatning av temaet. Det kan være en svakhet i denne oppgaven at det ikke er blitt intervjuet noen fra den andre siden.

Et intervju, eller samtale mellom to personer, vil alltid innehold rom for feiltolkninger og misoppfatninger. Det tas derfor forbehold om feiltolkninger i forhold til intervjuobjektets egentlige meninger. Dette er prøvd forhindre i størst mulig grad ved å i etterkant la intervjuobjektene gjennomgå transkriberinger.

Intervjuguiden ble utarbeidet etter en omfattende litteraturstudie for å sikre at de teoretiske forut antakelsene var grundig gjennomgått. Ifølge Kvale, Anderssen og Rygge er en undersøkelses gyldighet avhengig av hvor solide disse forut antagelsene er (Kvale, Anderssen og Rygge, 1997). En veldig detaljert intervjuguide kan på en annen side oppfattes som ledende og føre til at intervjuobjektet ikke svarer like fritt som mer åpne spørsmål ville ført til. Da temaet for oppgaven var omfattende, ble det ansett som viktig at spørsmålene ble presist og detaljert formulert for å unngå for vide svar. Videre metodekritikk og feilkilder for selve litteraturstudien ble gjennomgått under delkapittelet for litteraturstudien.

2.3. Utarbeidelse av diskusjon

For diskusjonsdelene er det tatt utgangspunkt i de kvalitative intervjuene. Kapittelet struktureres etter oppgavens forskningsspørsmål. Dette for å få en mest mulig ryddig og oversiktlig presentasjon av funnene som er gjort. Her ble resultat satt i sammenheng med litteraturstudien som ble gjort og det ble forsøkt å se etter de større linjene i tematikken.

3. Teori

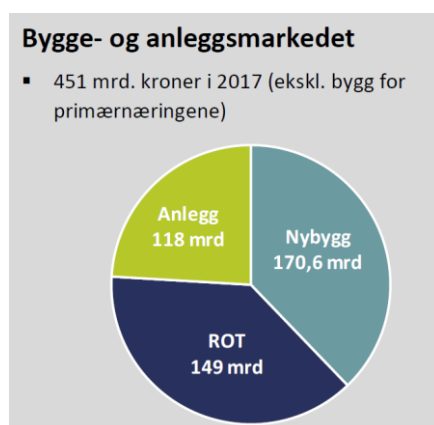
3.1. Beskrivelse av den Norske BA-næringen

3.1.1. Generelt

BA-næringen blir sett på som en av de viktigste næringene i landet. Næringen skaper bygninger og anlegg som har betydning for at dagens samfunn skal fungere (Dalsegg *et al.*, 2018). Slik samfunnet er bygd opp i dag er det avhengig av:

- boligbygg
- næringsbygg til produksjon og salg av varer og tjenester
- offentlige bygg til beredskap, undervisning og andre samfunnsnødvendig bygg
- infrastruktur, eksempelvis jernbane og vei
- vedlikehold av all bygning- og anleggsmasse (Byggenæringens Landsforening, 2018).

BA-næringen er den største fastlandsnæringen i Norge (Brekkehus, 2017). I 2017 var det registrert ca. 244 600 sysselsatte i 57 900 foretak. Omsetning var da på 557 milliarder kroner (SSB, 2018c). I Figur 3-1 kan man se fordelingen av produksjonsverdi mellom anlegg, nybygg og ROT¹ samme året. Samlet var produksjonsverdien på 451 milliarder kroner.



Figur 3-1 – Viser fordelingen av produksjonsverdi i BA-markedet. Hentet fra (Byggenæringens Landsforening, 2018, s. 5)

I Figur 3-2 under kan man se hvordan veksten i produksjonsverdi til BA-markedet har vært frem til 2017. Den viser at det innenfor boligbygg har vært en markant stigning etter finanskrisen i 2009. Innenfor yrkesbygg har det vært relativt jevnt i hele perioden, med noen små svingninger. Anlegg har opplevd en jevn vekst alle årene. Ser man på ROT og vedlikehold har det vært en rolig og jevn oppgang i hele perioden.

¹ Renovering, ombygging og tilbygg

Bygge- og anleggsmarkedet fordelt på segment. Mrd. 2017-NOK / Endring å/å

	Produksjonsverdi nye boligbygg		ROT bolig		Produksjonsverdi nye yrkesbygg		ROT yrkesbygg		Anleggsinvesteringer		Anleggsvedlikehold		Bygg og anlegg i alt	
2008	84,4	-14,1 %	80,1	2,3 %	76,9	17,9 %	64,8	0,4 %	47,6	6,6 %	22,8	-20,3 %	376,6	-0,8 %
2009	64,6	-23,4 %	78,3	-2,2 %	71,2	-7,4 %	71,6	10,5 %	56,6	18,9 %	25,1	10,4 %	367,5	-2,4 %
2010	67,4	4,3 %	77,2	-1,5 %	62,2	-12,6 %	71,1	-0,8 %	58,5	3,3 %	23,6	-5,9 %	360,0	-2,0 %
2011	77,1	14,4 %	78,4	1,6 %	66,6	7,0 %	72,5	2,0 %	60,9	4,1 %	24,8	5,0 %	380,3	5,6 %
2012	84,9	10,2 %	80,5	2,7 %	65,8	-1,1 %	76,9	6,0 %	62,2	2,1 %	25,3	1,9 %	395,6	4,0 %
2013	91,3	7,4 %	81,1	0,7 %	62,6	-4,8 %	75,3	-2,0 %	69,7	12,2 %	26,1	3,2 %	406,1	2,7 %
2014	86,7	-5,0 %	84,6	4,4 %	65,1	3,9 %	79,1	5,0 %	69,0	-1,0 %	29,6	13,7 %	414,2	2,0 %
2015	84,3	-2,8 %	87,6	3,5 %	61,4	-5,7 %	80,2	1,5 %	65,7	-4,8 %	30,7	3,4 %	409,9	-1,0 %
2016	94,3	11,8 %	89,2	1,9 %	61,3	-0,2 %	79,4	-1,0 %	71,5	8,8 %	32,4	5,8 %	428,1	4,4 %
2017	107,1	13,6 %	91,1	2,1 %	63,6	3,7 %	81,0	2,0 %	76,4	6,9 %	32,2	-0,8 %	451,3	5,4 %

Figur 3-2 - Viser produksjonsverdi i ulike grupper i BA-markedet fra 2008-2017. Figuren er hentet fra (Byggenæringens Landsforening, 2018, s. 6)

Næringen har hatt et bra nivå med aktivitet de siste årene, og mange utenlandske virksomheter har fått interesse av å etablere seg og konkurrere i det norske markedet. Interessen for norske prosjekter fra utenlandske virksomheter påvirker næringen ved at det blir en tøffere konkurranse for å vinne prosjektene for norske foretak (Næringslivets Hovedorganisasjon, 2018). Nå prosjektene også er store skaper det problemer for norske entreprenører med å konkurrere, da det ikke er så mange store norske entreprenører. Det bidrar til at flere prosjekter blir tatt av utenlandske aktører. I 2016 var tilfelle at hver fjerde krone av Statens vegvesen sine prosjekter gikk til utenlandske aktører (Klingenberg, 2017).

3.1.2. Næringsgruppering for bygg- og anleggsvirksomhet

Oppføring av bygninger

Oppføring av bygninger omfatter hovedsakelig å føre opp bygninger av typen boligbygg, næringsbygg og offentlige bygg. Det inkluderes også arbeider som har med reparasjoner, ombygging, oppføring av konstruksjoner med prefabrikkerte elementer og tilbygg (SSB, 2009).

Anleggsvirksomhet

Anleggsvirksomheter omfatter hovedsakelig motorveier, veier, bruer, tuneller, jernbane, kloakksystemer, renseanlegg, kraftverk og generelt arbeider på store områder. Foretakene kan enten utføre arbeide selv eller sette bort deler av arbeidet til underentreprenører som man finner i gruppen Spesialisert bygge- og anleggsvirksomhet (SSB, 2009).

Spesialisert bygge- og anleggsvirksomhet

Spesialisert bygge- og anleggsvirksomhet består hovedsakelig av entreprenører som har spesialisert seg innenfor et felt og utfører derfor deler av prosjekter som både er relatert til bygg og/eller anlegg. Det kan være peling, fundamentering, råbygg, betongarbeid,

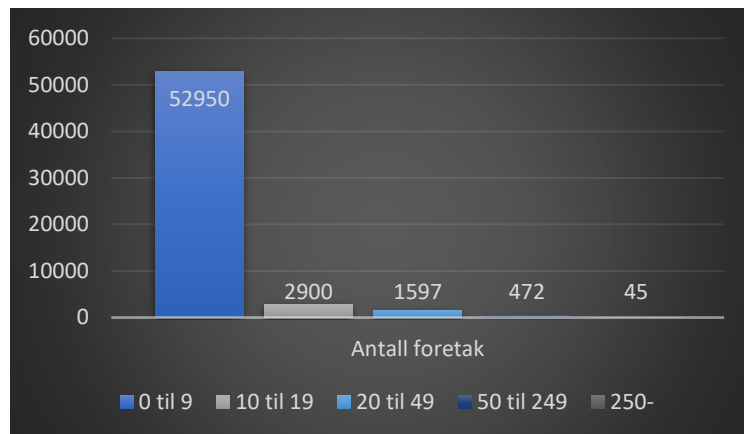
murerarbeid, brolegging, stilas arbeid, takteking, blikkenslager, rørlegger, elektriker og malerarbeid (SSB, 2009).

3.1.3. Foretakenes oppbygning og statistikk

Størrelse og fordeling

De ulike foretakene har stor variasjon i størrelse. De består i ene enden av skalaen av små enkeltpersons foretak som hovedsakelig jobber innenfor den utførende delen av næringen, og i andre enden av større virksomheter som kan omsette for mange millioner, og enkelte for flere milliarder, kroner i året (Næringslivets Hovedorganisasjon, 2018).

Figur 3-3 viser fordeling av selskapsstørrelser etter antall ansatte i foretak, hvor man kan se at det er klart flertall av mindre foretak med 0-9 ansatte, hvor antallet ligger på omtrent 52 950 foretak. Dette viser at det de fleste foretakene i den norske BA-næringen er små.



Figur 3-3 – Viser fordeling selskapsstørrelser etter ansatt målt i antall foretak. Basert på tall fra (SSB, 2018c)

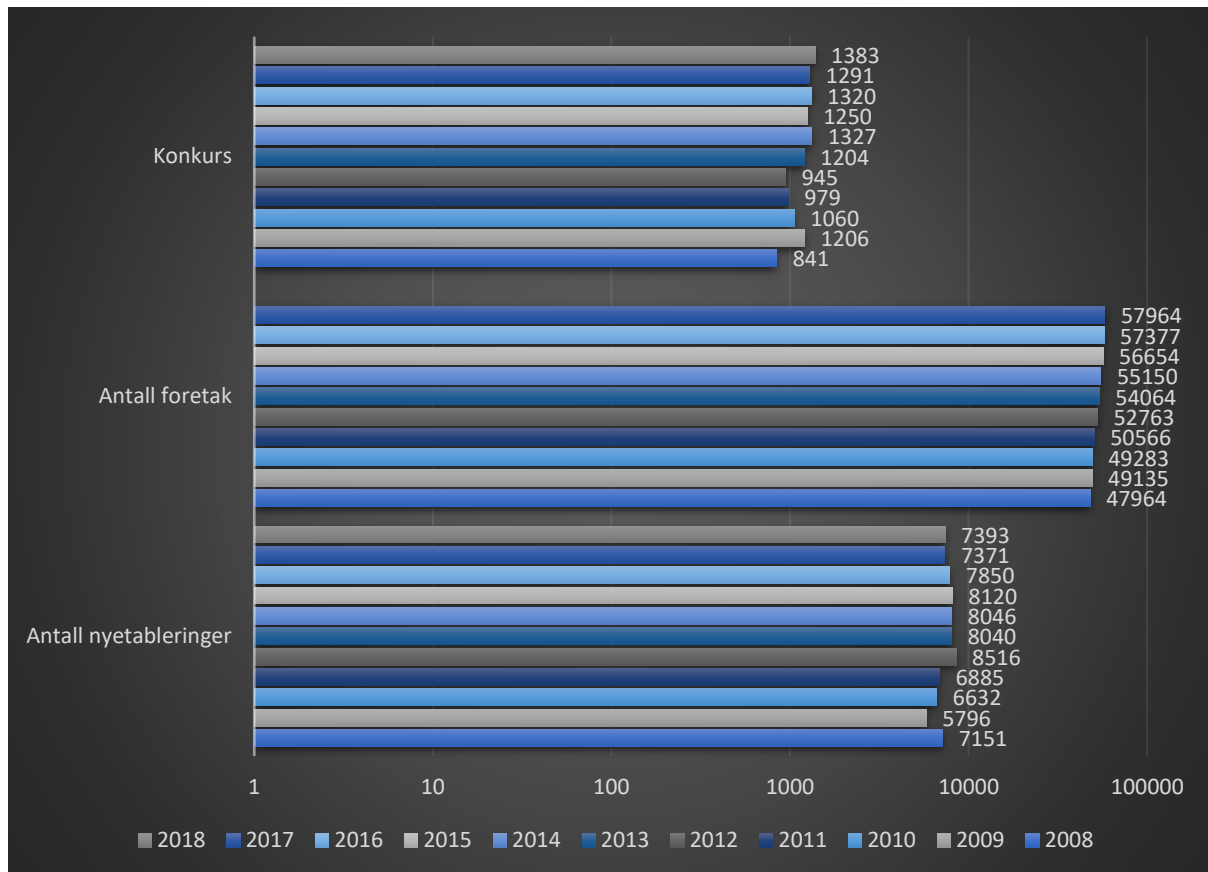
Hvis man tar utgangspunkt i næringsgrupperingen vil man se at det er i hovedsak innen oppføring av bygg og spesialisert bygg- og anleggsvirksomhet de fleste foretakene har sin virksomhet (SSB, 2018c). I foretak med 0-9 ansatte er fordeling slik:

- oppføring av bygg – 23 063 foretak.
- anleggsvirksomhet – 769 foretak.
- spesialisert bygg- og anleggsvirksomhet – 29 118 foretak (SSB, 2018c).

Dersom man ser på fordelingen av antall foretak i sammenheng med omsetning er det totalt 2066 virksomheter i næringen som har en omsetning på mer enn 50 millioner kroner ifølge BDO. Det betyr at dersom man tar utgangspunkt i at det er ca. 58 000 virksomheter blir det 55 934 virksomheter som har en omsetning på 50 millioner kroner eller mindre. I følge BDO

er det kun 147 virksomheter som har en omsetning på mer enn 500 millioner kroner (Dalsegg *et al.*, 2018).

Nyetableringer og konkurser



Figur 3-4 - Viser antall virksomheter, nyetableringer og konkurser logaritmisk framstilt. Fremstilt med data fra (SSB, 2019d), (SSB, 2019a) og (SSB, 2018a)

Figur 3-4 viser at det har vært en jevn økning av antall foretak fra 2008 til 2017. Samtidig har tallet på nyetableringer etter finanskrisen økt jevnt, med noe variasjon de siste årene. Figur 3-4 viser også at det var størst vekst av nyetableringer i 2012 hvor nivået lå på 8516 foretak sammenlignet med 2018 hvor antall nyetableringer lå på 7393 foretak. Fra SSB kommer det frem at nyetablerte foretak har en overlevelsesgrad på 27 % når man ser på de fem første årene (SSB, 2018b). Når det kommer til konkurser er 2018 året med flest konkurser og overgår nivået fra slutten av finanskrisen i 2009.

Dersom man ser nærmere på konkursene vil man fra Figur 3-5 kunne se at de fleste som går konkurs har en omsetning på under 6 millioner kroner. Det er også i hovedsak denne gruppen som har vokst mest de 10 siste årene med tanke på antall konkurser.



Figur 3-5 – Viser konkurser etter omsetning fra 2008 til 2018 (SSB, 2019b)

Arbeidsledighet og sysselsetting

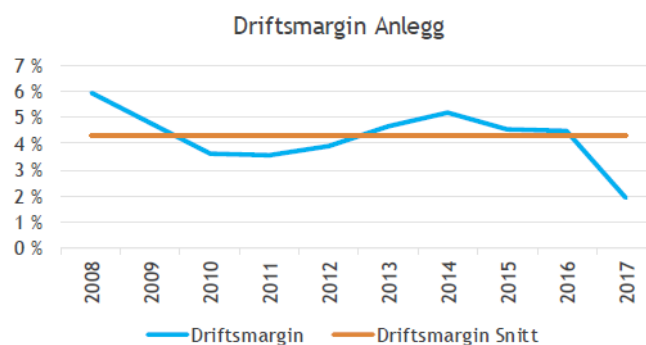
I dag er arbeidsledigheten i BA-næringen lav og har ikke vært så lav på 10 år. Årsaken er hovedsakelig at flere av de arbeidssøkende har fått jobb, dette kan ses i sammenheng med økningen i aktiviteten, i tillegg kan noe av årsaken skyldes at flere har gått over i andre næringer eller utdanning (Byggenæringens Landsforening, 2019).

Tall fra SSB viser en økning fra 193 481 sysselsatte i 2009 til 245 825 sysselsatte i 2017 (SSB, 2018a). Sysselsettingen har altså økt etter finanskrisen i 2009. Den er spesielt tatt seg opp i 2017, dette skyldes en økning i utbygging av infrastruktur, samt nybygg (Byggenæringens Landsforening, 2019).

Lave marginer

Marginene i BA-næringen har gjennom tiden alltid vært lave, men den siste tiden har marginen vært presset og gått enda lavere ned. I 2014 var marginene på 4,4 % og frem til 2017 har den gått ned til 3,3 %. Den negative utviklingen i marginer vil utsette flere foretak for konkursfare (Dalsegg *et al.*, 2018).

I BDOs rapport kan man se en kraftig nedgang i marginer, spesielt innenfor anlegg som er nede på 2 %, se Figur 3-6. Det tilsvarer en halvering i løpet av ett år, fra 2016 til 2017, og det er spesielt store foretak som drar ned snittet. Hvis man skal sammenligne anlegg med andre bransjene med bygg og teknisk, ligger de på ca. 4 % dermed rundt snittet fra tidligere (Dalsegg *et al.*, 2018, s. 28)

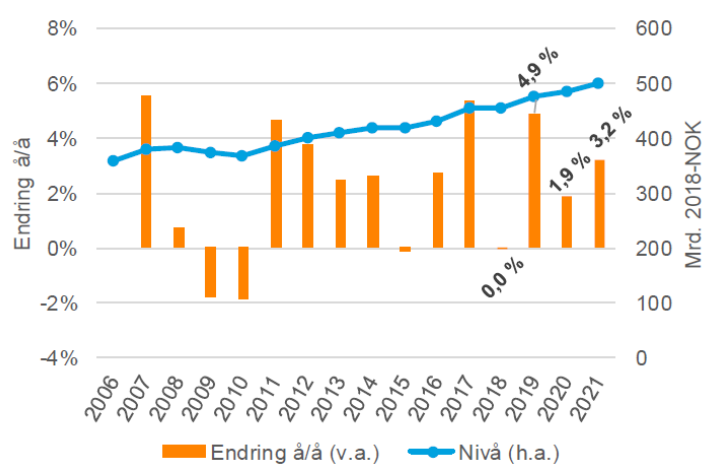


Figur 3-6 – Viser driftsmargin innen anlegg (Dalsegg et al., 2018, s. 28)

3.1.4. Markedsutviklingen framover

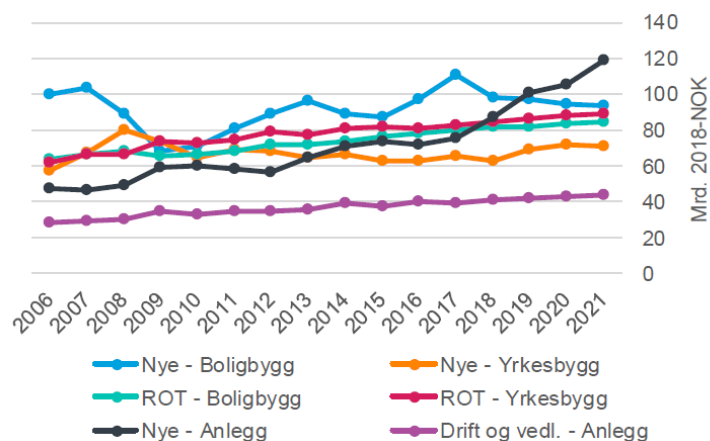
Innholdet i dette delkapittelet er basert på en prognoserapport utarbeidet av prognosesentret og en rapport om bygg- anlegg og eiendomsbransjen utarbeidet av BDO.

Prognosesentret spår at totalmarkedet samlet vil få en økning fra 454 milliarder kroner i 2018 til 501 milliarder kroner i 2021. Figur 3-7 viser at det mest trolig vil vært positiv volumvekst i produksjonsverdi i hele prognoseperioden som er frem til 2021. I 2019 spås det at den totale veksten vil bli på 4,9 %, etterfulgt av 1,9 % i 2020 og 3,2 % i 2021.



Figur 3-7 – Viser fremtidig vekst av totalmarkedet i produksjonsverdi (Macić, Strøm og Senneset, 2019, s. 4)

Den potensielle vekstøkningen skyldes hovedsakelig store offentlige investeringer innen anlegg og yrkesbygg. Veksten vil avta noe innenfor nye boligbygg, som det kommer frem av Figur 3-8. Dette spesielt på grunn av lavere befolkningsvekst og mange ferdigstilte boliger i 2018 og videre ut 2019. Innenfor renovering, ombygging og tilbygg av eksisterende bygningsmasse (ROT) vil det være en svak vekst både innenfor yrkesbygg og bolig (Macić, Strøm og Senneset, 2019).



Figur 3-8 – Viser fremtidig vekst i produksjonsverdi i totalmarkedets seks ulike segmenter (Macić, Strøm og Senneset, 2019, s. 4)

Veksten innenfor anlegg kan ventes å øka fra 15-20 %. Dette skyldes hovedsakelig store offentlige investeringer innen vei og jernbane. Innenfor yrkesbygg er veksten påvirket av flere nye sykehusprosjekter (Macić, Strøm og Senneset, 2019).

I BA-næringen kan det tyde på at det er et skifte på gang som er preget av politikk, samfunnsendringer og bosetningsendringer. Skifte handler blant annet om store offentlige investeringer innenfor vei og jernbane, og en økende prosjektstørrelse. En økende prosjektstørrelse stiller større krav til entreprenørene når det kommer til kompetanse, størrelse, gjennomføringsevne og kvalitet. Det vil ikke være mange norske entreprenører som er kvalifiserte til å ta på seg de største prosjektene. Flere av de utenlandske selskapene er mer egnede til å ta på seg de store prosjektene og det vil mest trolig bli en økning av utenlandske aktører når også prosjektstørrelsen er økende (Dalsegg *et al.*, 2018). Det kan få negative konsekvenser ved at det kan bidra til å redusere «norsk leveranse for å bygge nasjonal kompetanse» (Dalsegg *et al.*, 2018, s. 17), i tillegg til at det kan gå på bekostning av næringens levedyktighet i fremtiden (Dalsegg *et al.*, 2018).

Fra tidligere erfaring har det vist seg at aktører har hatt evne til å endre seg etter markedet for å dekke markedets behov. Når konkurransen blir enda tøffere kan resultatet bli sammenslåing, oppkjøp eller allianser, men det er usikkert om det vil utvikle seg i den retning (Dalsegg *et al.*, 2018).

3.2. Arbeidsinnvandring

Fra 2004 ble flere østblokkland med i EU og flere fra spesielt Polen og Litauen reiste til Norge. Dette er land hvor utvandring er vanlig. Den store befolkningsveksten som har vært de siste årene er mye på grunn av innvandring fra Polen og Litauen (Andersen *et al.*, 2019). I

2019 er det registrert 130 000 arbeidsinnvandrere fra østeuropeiske EU-land, mens det i 2003 var 6 400 (Bergsli, 2016). Ifølge forsker Friberg hadde ikke Norge klart å bygge så mye som det har blitt gjort de 15 siste årene og samtidig holde inflasjonen stabil uten bidrag fra polakkene (Herud, 2017).

Mange av de polske arbeiderne har familie i hjemlandet, noe som gjør at de må pendle. Det gjør at familiestasjonene blir vanskelig over tid og de må etter hvert velge hvilke land familien skal etablere seg i. Når usikkerhetene er stor rundt jobbsituasjonen i Norge, ofte lite faste stillinger og korte oppdrag vil det bidra til å prege valget. Mange utenlandske arbeidere representerer en stor andel av arbeidsstyrken til bemanningsbyråer. I en undersøkelse gjort av Sintef kommer det frem resultater som viser at 6 av 10 spurte foretak oppgir at mer enn 75 % av innleide fra bemanningsbyråer var utenlandske arbeidere (Kilskar *et al.*, 2017, s. 22).

Økonomien i hjemlandet til polakkene har også hatt en solid vekst, noe som gjør at mange velger å flytte tilbake til hjemlandet istedenfor å bli i Norge når jobbutsettene er usikre (Herud, 2017). Samtidig har flere mindre behov for å flytte til Norge for å jobbe (Hammerstrøm, 2017), noe som har bidratt til at antall polakker som flytter inn i Norge har avtatt kraftig. Jon Friberg mener Norge ikke har noe annet valg enn å gi arbeidsinnvandrere god lønn og fast ansettelse for at flere skal bli, for å unngå en svært negativ effekt for fellesskapet senere (Herud, 2017).

I en rapport fra Sintef kommer det frem flere utfordringer ved å ansette utenlandske arbeidere: De skriver at:

«språk- og kulturrelaterte utfordringer i større grad får konsekvenser for arbeidsutførelsen og arbeidsmiljøet enn for sikkerheten» (Kilskar *et al.*, 2017, s. 93).

Det skjer ofte i foretak med flere kulturer at de ulike kulturene skaper egne grupper hvor de holder sammen. Dette skaper mindre muligheter for å bli kjent. Dette bidrar til at nødvendig kjennskap ikke blir skapt og kan føre til at man ikke kommuniserer tilstrekkelig om prosjekter og daglige gjøremål (Kilskar *et al.*, 2017).

Det kommer også frem i Sintef rapporten at:

«varighet i relasjoner er viktig for å ivareta sikkerhet og arbeidsmiljø ved flerkulturelle arbeidsplasser» (Kilskar *et al.*, 2017, s. 93).

Opplæring og kompetansebygging er styrt av hvor langt arbeidsforholdet skal være. Hvis det er snakk om en lang relasjon vil det mest trolig bli gitt god opplæring og til gjengjeld vil det være større forutsetninger for at det blir utført sikkert arbeid (Kilskar *et al.*, 2017).

3.3. Kriminalitet

Norge er et rikt land med gode velferdsordninger og det er mye tillitt som ligger til grunn. Det gjør det derfor ekstra populært å reise til Norge hvor man med mindre motstand kan klare å utnytte systemet (Zachariassen, 2019). I denne sammenhengen svindles det offentlige for skattepenger og avgifter, mens ansatte blir utnyttet med lave lønninger og dårlige betingelser og vilkår (Eliassen, 2014).

Svart arbeid ødelegger også prissettingen i markedet. Når noen i markedet ikke betaler skatt og avgifter kan de prise lavere enn foretak som driver lovlig drift. Når kunder ser at noen foretak har mulighet til å prise vesentlig lavere enn andre blir det dannet et bilde av at prisen til de seriøse aktørene er veldig høy (Byggenæringens Landsforening, 2019).

3.4. Kompetanse

Fra en BNL undersøkelse viste det seg at omtrent 45 % av de spurte i undersøkelsen ikke fikk tak i fagarbeidere (Byggenæringens Landsforening, 2019). En årsak kan blant annet være at stadig flere fagarbeidere slutter i næringen og går over til andre næringer (Dagens Næringsliv, 2017).

Det viser seg også å være stor etterspørsel etter lærlinger. Etterspørselen vil også fortsette å øke årene frem til 2020 med mellom 2,5 og 4 % (Byggeindustrien, 2017). Når det kommer til norske ungdommers skolevalg har det vært et fall siden 2013 på antall elever som ønsker å jobbe i byggebransjen (Dagens Næringsliv, 2017). Årsaken til at så få ungdom ønsker å søke seg til BA-næringen kan ha en sammenheng med arbeidslivskriminalitet og sosial dumping (Dagens Næringsliv, 2017), som har vært et økende problem i samfunnet (Moen, 2015).

4. Resultater

4.1. Resultater fra litteraturstudien

I litteraturstudien ble det brukt to ulike søkemotorer for å generere treff for ulike søkeord. Det ble deretter valgt ut 30 artikler som omhandler konkurser. Hver artikkel er nummerert fra 1-30 for en oversiktlig fremstilling. Resultatene fra litteraturstudien blir videre benyttet som et bidrag for å besvare forskningsspørsmål 1 i diskusjonskapitlet.

Kort oppsummering av innhold fra utvalgte artikler

- 1:** Et entreprenørselskap med 20 ansatte hadde en kontrakter med flere store selskaper. De har tapt store penger på kontraktene og måtte av den grunn melde oppbud (Tønset, 2019).
- 2:** Det kommer blant annet frem at anleggsbransjen sliter med lave marginer. For å vinne prosjekter innebærer det å ta på seg stor risiko. Det er ventet at tallet på konkurser vil øke mer fremover. Prosjektstørrelsen vil øke videre og lokke til seg flere utenlandske entreprenører. Færre norske entreprenører vil delta i anbudskonkurranser til store anleggsprosjekter senere. Fra politiske hold er det fokus på å bygge billigst mulig og hovedsakelig er utviklingen i bransjen flere prosjekter som innehar stor risiko samtidig som marginene er lave; «*en utvikling som har vært drevet av et politisk ønske om å bygge billigere og raskere*» (Brodtkorb, 2019).
- 3:** Anleggsbransjen har vært preget av dårlig marginer og tjent lite på prosjektene sine. Det er stor risiko for å tape penger på prosjektene sine når sikkerhetsmarginene omtrent ikke eksisterer. Ytterste konsekvensen av det er konkurs (Winding-Stavseth, 2019).
- 4:** Næringen har store økninger i konkurser. Den økte risikoen de står ovenfor tar de ikke på alvor. Prosjekter blir større og innebærer mer risiko. Dette gjelder også for underentreprenører som deltar i prosjektet. Om det skulle oppstå konflikt i et prosjekt vil underentreprenører også få problemer med økonomien. Når underentreprenørene er små og sårbare vil de ikke klare en lang periode uten å få betaling. Det er noe som ofte oppstår i store prosjekter som er under rettsbehandling. Problemer og avvik bør løses underveis og ikke samles opp til slutt (Brun, 2019).
- 5:** Det er spesielt mange konkurser i oppgangstider. Entreprenører tar på seg flere oppdrag en hva de egentlig har mulighet til å kontrollere, i tillegg til at flere av prosjektene i

seg selv er større en forutsetningene til entreprenørene. Mange benytter seg av svart arbeid og gjør det vanskelig for de som ønsker å drive et foretak på lovlig vis (Pedersen, 2013).

6: I denne artikkelen omtales det en entreprenør innenfor malerbransjen som har utført svart arbeid og ikke betalt ansatte lønnen de har krav på. Store pengebeløp ble videre hvitvasket. Selskapet gikk konkurs og eierne fikk konkursskarantene og næringsforbud (Venli *et al.*, 2018).

7: Økning i konkurser har en sammenheng med en økning av nyetableringer. Siden det har vært en kraftig vekst av nyetableringer i næringen vil også tallet på konkurser bli større enn tidligere (Lindberg, 2017).

8: Et foretak med 60 ansatte gikk konkurs hovedsakelig på grunn av utfordringer med å få oppgjør fra hovedentreprenør i flere av arbeidene som ble utført (Johnsen, 2017).

9: Et foretak med 60 ansatte gikk konkurs på grunn av dårlig drift de to siste årene. De slet med feilprising og tapte av den grunn penger (Byggeindustrien, 2019).

10: I artiklene står det om en negativ utvikling vedrørende svart arbeid. Mange foretak unngår å rapportere inn inntekter for å unngå å betale skatt. Flere blir senere tatt for lovbrudd og får et betalingskrav som fører til at de fleste foretakene melder oppbud, i tillegg til at enkelte kan få fengselsstraff og mister retten til å drive en virksomhet i fremtiden (Hansen, 2019).

11: De fleste av konkursene er fra BA-næringen. Det er spesielt tømrere, håndverkere og entreprenører som går konkurs. Ofte er det enkeltpersonforetak som er registrert av utenlandske håndverkere. Det kommer frem at årsaken til at disse virksomhetene ofte går konkurs er regelverket rundt moms. Den kraftige økning av konkurser som har vært i det siste skyldes flere etableringer, lavt krav til egenkapital og at foretak må ta en større risiko i prosjekter sammenlignet med egenkapitalen (Løvvdal, 2018).

12: I denne artikkelen kommer det frem at konkursene hovedsakelig rammer foretak som er under 4 år. Det er ofte nystartede foretak som ikke har nødvendig bedrifts- eller økonomikompetansen og heller ikke kontroll på myndighetskravene (Fremmerlid, Thor 2018).

13: De høye konkurstillene kan ha en sammenheng med lavt krav til egenkapital og at det er enklere å starte eget foretak enn tidligere. Noe som gjør at veldig mange starter opp egne foretak og da går også konkursstatistikken opp (Fremmerlid, Thor, 2018a).

14: Små marginer gjør det vanskeligere å gå i overskudd for entreprenører (Høyer, 2018c)

15: Det er spesielt i gode økonomiske tider mange konkurser inntreffer. Det er da mange etablerte foretak som igjen bidrar til å øke konkurransenivå når markedet er i vekst. I artikkelen kommer det frem konkurs årsaker som overetablering, mangel på kompetanse, dårlig drift og uforutsette forhold (Kothe-Næss, 2018).

16: I denne artikkelen kommer det frem at en underentreprenør som ikke utførte tilstrekkelig arbeid og heller ikke fikk betaling. Det endte senere med at underentreprenøren gikk konkurs (Høyer, 2018a).

17: I denne artikkelen kommer det frem at et foretak benyttet midler på andre formål enn å betale skatter og avgifter (Emberland, 2018).

18: Et foretak fikk besøk av arbeidstilsynet og det viste seg at sikkerheten ikke var god nok, noe som resulterte i at prosjektet stoppet opp. Selskapet ble senere erklært konkurs. Årsaken til konkursen er knyttet til dårlige norskkunnskaper og kompetanse innenfor arbeidsmiljøloven og virksomhetsregler (Høyer, 2018b).

19: I denne artikkelen står det om en entreprenør som drev økonomisk kriminalitet innenfor skattesvindler og regnskapsjuks (Skonseng, 2018).

20: Årsaken til konkurs har med at man tar stor risiko når det er små marginer (Reinertsen, 2019).

21: I artikkelen står det om en negativ utvikling i marginene i bransjen, noe som påvirker faren for å gå konkurs. Dette gjelder også mellomstore entreprenører. Driftsmarginen for store selskaper på over 500 millioner kroner lå i 2017 på 1,3 % (Vidhammer, 2019).

22: Mange konkurser skyldes at det ikke ligger nok fokus på risiko og resultat, men at flere heller har fokuset på omsetning (Solberg, 2019).

23: I artikkelen kommer det frem blant annet at et enkeltpersonforetak gikk konkurs på grunn av utilstrekkelig arbeid som har ført til reklamasjon. Videre har ikke virksomheten fått betaling (Drevon, 2019).

24: Det kommer frem at et foretak med 55 ansatte gikk konkurs på grunn av en konflikt som handlet om pengekrav ettersom det hadde blitt utført endrings- og tilleggsarbeid i prosjektet (Aga, 2018).

25: Konkursårsaker kan ha sammenheng med årsaker som entreprenøren ikke selv kan kontrollere, som tapte prosjekter. Det kan også være årsaker som er mer knyttet til foretaket selv som dårlig økonomistyring (Frøkedal, 2019).

26: Her kommer det frem at en entreprenør med 25 ansatte feilkalkulerte et tunnelprosjekt og senere gikk konkurs. De hadde ikke tilstrekkelig kompetanse og erfaring når anbudet ble kalkulert (Jystad, 2018).

27: I artikkelen kommer det frem at det ofte er mindre selskaper med få sysselsatte som går konkurs. Det er mange nyetableringer og med en lav oppstartskostnaden kan bety at mange foretak ikke tåler såå mye nedgang før de må melde oppbud. Ofte kan konkurser handle om utilstrekkelig økonomistyring (Brekkehus, 2019).

28: I artikkelen kommer det frem at foretak tar på seg større risiko enn hva de kan bære og at det ofte går galt. Grensen for oppstartkapital ble satt ned fra 100 000 til 30 000 i 2012 og har ført til en økonomisk svakhet i foretakene (Berglihn og Ytreberg, 2019).

29: I denne artikkelen kommer det frem at kapitalbinding fører til at foretakene sliter. Når foretakene stadig tar på seg flere oppdrag må mer av kapitalen bindes i prosjektene. Hvis man da har tatt på seg for mange prosjekter hvor det ikke er tilstrekkelig med ressurser i prosjektet vil det gå på bekostning av lønnsomheten, føre til flere feil og mangler og senke likviditeten. Det kommer også frem at om det ikke er samspill mellom ressurser og aktivitetsnivået vil det skape et behov for å leie inn ekstra arbeidskraft. Det som da kan bli resultatet er vanskeligheter for ledelse med å koordinere de innleide i prosjektet og samtidig løse kompleksiteten i prosjektet, spesielt om kompetansen til de ansatte er for lav og man i tillegg får en problemstilling med kommunikasjon og språkproblemer. Dette kan føre til store tap (Alstad).

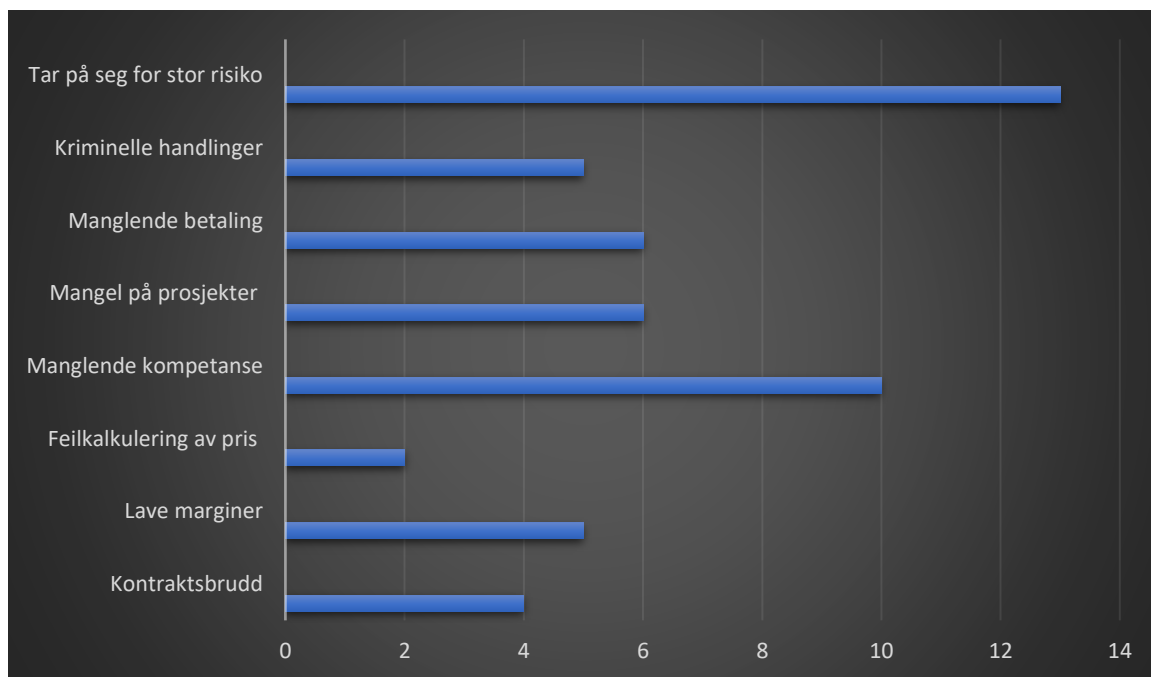
30: I denne artikkelen nevner blant annet Professor Jan Terje Klasen de viktigste årsakene til kostnadsoverskridelser i prosjekter. Han mener de største årsakene er «kostnadselementer som er utelatt eller glemt», «iver etter å komme i gang», «uklar beskrivelse av prosjektets omfang», «undervurderer kompleksiteten i prosjektet» og «bevisst underbudsjettering som øker sjansen for at prosjektforslaget blir godtatt» (Karlsen, 2018).

I Tabell 4-1 er de direkte og indirekte årsakene til konkurs som fremkommer i hver av artiklene presentert og forsøkt kvantifisert. Nederst i Tabell 4-1 er hver av årsakene summert.

Tabell 4-1 - Viser direkte og indirekte årsaker til konkurs i hver enkelt artikkel

Nr.	Direkte og indirekte årsaker til konkurs							
	Tar på seg for stor risiko	Kriminelle handlinger	Manglende betaling	Mangel på prosjekter	Manglende kompetanse	Feilkalkulering av pris	Lave marginer	Kontraksbrudd
1	X							X
2	X						X	
3							X	
4	X		X					
5				X				
6		X						
7				X				
8			X					
9				X	X	X		
10		X						
11	X			X	X			
12					X			
13	X							
14							X	
15	X			X	X			
16			X					X
17		X						
18		X			X			
19		X						
20	X						X	
21	X						X	
22	X							
23			X		X			X
24			X					X
25				X				
26	X		X		X	X		
27					X			
28	X							
29	X				X			
30	X				X			
Sum	13	5	6	6	10	2	5	4

I Figur 4-1 fremstilles resultatene av litteraturstudiet. Det er spesielt to årsaker som trer tydelig frem. Disse er at man tar på seg for stor risiko og manglende kompetanse.



Figur 4-1 – Viser resultatet av alle de 30 artiklene som inngår i litteraturstudien

4.2. Resultater fra kvalitative intervju

Før resultatene fra intervjuene gjennomgås presenteres intervjuobjektene, da stilling og rolle kan påvirke holdninger som kommer frem under intervjuene. Videre gis det en kort presentasjon av foretakene intervjuobjektene tilhører.

4.2.1. Presentasjon av intervjuobjekter

Tabell 4-2 gir en oversikt over intervjuobjektene stilling og type foretak, samt intervjumetode.

Tabell 4-2 – Oversikt over intervjuobjekter; stilling, foretak og intervjumetode

Foretak	Type foretak	Stilling	Intervjumetode
BNL	Forening	Adm. Direktør	Telefon
Prognosesenteret	Leverandør av analyser og prognoser	Tidligere sjeføkonom	Skype
NELFO	Forening	Direktør økonomi og organisasjon Fellesseksjonen	Skype
EBA	Forening	Adm. Direktør	E-post
EBA	Forening	Avdelingsleder Vei og jernbane avdeling	E-post
MEF	Forbund	Kommunikasjonssjef	E-post

Byggenæringens landsforening (BNL)

Byggenæringens landsforening er en interesseorganisasjon innenfor bygg og anleggsnæringen i Norge. Med sine 4000 medlemsbedrifter, som sysselsetter ca. 70 000 arbeidstakere, er de den største interesseorganisasjonen og dekker 15 bransjeorganisasjoner. BNL er en av 18 landsforeninger i NHO og ble etablert i 1997 (BNL, 2019).

Mål og satsingsområder

BNL jobber for at BAE-næringen skal være konkursansedyktig, bærekraftig og seriøs. Dette gjøres gjennom et godt fellesskap mellom ulike organisasjoner, som igjen gir muligheten for å komme gjennom med rammebetingelser for næringen og for deres medlemmer (BNL, 2017).

Figur 4-2 viser de mål og satsningsområder BNL jobber mot.



Figur 4-2 - Viser BNLs mål og hovedsatsningsområder (BNL, 2017)

Prognosesenteret

Prognosesenteret er en stiftelse som ble etablert av byggevareprodusenter i 1978. De ble et aksjeselskap rundt år 1990. Prognosesenteret består av 42 ansatte som jobber med å levere markedsanalyser til BAE-næringen. Fra det ble etablert i Norge i 1978 har det bygget seg opp til å bli en ledende leverandør av markedsanalyser. Prognosesenteret har en faglig bredde med analytikere, økonomer, bransjeeksperter og sosialantropologer (Prognosesenteret).

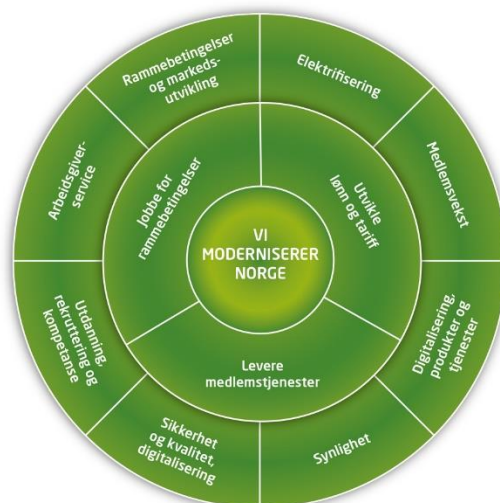
Kompetanse

Prognosesenteret jobber for å levere innsikt og forståelse innenfor BAE-sektoren. De oppgir å ha bred kompetanse innen metodologi, statistisk analyse og markedsforståelse.

Prognosesenteret benytter en anerkjent faglig metodikk for markedsanalyse, i tillegg til at de benytter seg av egendesignede metoder og modeller for analyser ned på detaljnivå (Prognosesenteret).

NELFO

Nelfo er en av 18 interesseorganisasjoner i NHO og ble etablert i 1913. De organiserer bedrifter som jobber med elektro, ekom og heis, samt systemintegratorene (nelfo). Totalt har Nelfo i overkant av 17 000 medlemsbedrifter som sysselsetter i underkant av 30 000 ansatte. Til sammen omsetter disse bedriftene for 45 milliarder kroner.



Figur 4-3 – Viser nelfo`s mål og strategier (nelfo)

Mål og strategier

Nelfo har som fremste målsetning er å legge til rette for gode rammebetingelser for sine medlemmer. Dette skal bidra til økt lønnsomhet og konkurransekraft for medlemsbedriftene. Figur 4-3 viser målene og strategiene til Nelfo (nelfo).

Entreprenørforeningen – Bygg og Anlegg (EBA)

Entreprenørforeningen Bygg og Anlegg er den største bransjeforeningen i BNL. Foreningens målgruppe er entreprenører, og de har 247 medlemsbedrifter som sysselsetter 25 000 ansatte.

Medlemmene er alt fra små håndverkerselskaper til de største entreprenørene. Totalt omsetter medlemmene for 90 milliarder kroner (EBA).

Mål og tiltak

EBA jobber for å fremme og forbedre medlemmenes rammevilkår for å skape merverdi for medlemmer og kunder (EBA).

Maskin-Entreprenørenes forbund (MEF)

MEF er en bransje- og arbeidsorganisasjon med medlemmer som driver hovedsakelig innenfor anleggsvirksomheter hvor maskiner er i bruk, samt skogsentreprenører, brønnborere, gjenvinnings-, og avfallsvirksomheter. Forbundet er frittstående og står utenfor NHO. MEF består av 2100 medlemmer innenfor alle bedriftsstørrelser, og sysselsetter rundt 30 000 ansatte. Samlet har medlemmene en omsetning på 80 milliarder kroner i året (MEF).

Mål og visjoner

MEF skal legge til rette for en bransje med faglige, økonomiske, næringspolitiske og ideelle interesser. Med dette arbeidet skal de bidra til å ivareta medlemmenes interesser. Forbundet jobber for at utviklingen videre og fremtiden skal bli bra innenfor bransjen. Deres flaggsaker i år er:

- Løft for yrkesfagene
- Bedre koordinering av vann- og avløpssektoren
- Offentlige anleggskontrakter må tilpasses markedet
- Skognæringens infrastrukturbehov
- Konkurransen på like vilkår (MEF)

4.2.2. Resultater fra intervjuene

Årsaker til dårlig økonomi er et sammensatt tema og man må derfor se på utviklingen som har vært i næringen samtidig som man må ta i betraktning flere faktorer som for eksempel; kontraktsstørrelse og utforming, markedet, kompetanse, bedriftsstørrelse, konflikter, marginer, risiko og lignende. Samlet blir dette et svært komplekst bilde da årsakene kan være en kombinasjon av flere faktorer som bygger på hverandre.

Konkurser hos entreprenører i dag

«Uten at jeg kan bevise det så tror jeg det er en korrelasjon mellom økt aktivitet og økningen i antall konkurser»

Samtlige av de spurte intervjuobjektene mener det har vært en høy aktivitetsøkning i markedet. Et av intervjuobjektene fremhever at dette henger sammen med at det har vært god økning innenfor bygg flere år på rad, blant annet med en økning innfor boligbygging og for de som bygger næringsbygg, renoverer og vedlikeholder den eksisterende bygningsmassen.

Et av intervjuobjektet påpeker at grunnen til at mange nyetablerte foretakene dør ut i løpet av de 5 første årene tross høy aktivitetsøkning kan være at de ikke klarer å tilføre tilstrekkelig arbeidskraft. Et annet intervjuobjekt mener at spesielt små bedrifter kan sliter med å vinne nok anbud eller ikke få nok forespørsler, men presiserer også at det er vanskelig å generalisere for mye.

«...ofte nyetablerte foretak som ikke har funnet seg selv»

Et av intervjuobjektene forklarer at noe av årsakene til konkurser hos mindre entreprenører kan forklares med at det er bedrifter som tidligere kun har jobber med små oppgaver innenfor service eller privatmarkedet og nå ønsker å utvide ved å ta på seg større prosjektoppdrag. Det tegnes da en kontrakt med en hovedentreprenør hvor de blir en underentreprenør i prosjektet. Det som kan være faren da er at ledelsen hos underentreprenøren ikke sitter med god nok erfaring og kunnskap til å godt nok kunne planlegge og lede et prosjekt med et betydelig større kontraktsgrunnlag enn tidligere. Dette kan påvirke kontraktsarbeidet slik at man ender opp med å signere en kontrakt som ikke er tilstrekkelig definert eller at de går med på masse unntak i bilagene de ikke har forstått omfanget av, eller tenker at vil ordne seg som et resultat av at de er «overklare». Dette er noe som kan innebære stor risiko, da det ofte sitter en profesjonell part på den andre siden som har full kontroll over kontrakten. Når underentreprenør da misforstår eller ikke har forstått risiko og omfang vil det kunne få konsekvenser. Videre kan det utvikle seg ved at de ikke får betalt ved fakturering, noe som igjen kan føre til at de kommer i en likviditetsskvis.

Samme intervjuobjekt påpeker også at en årsak til konkurs kan være at underleverandør kommer for sent inn i prosjektene og ikke får vært med i den tidlige planleggingen. Dermed mister de det viktig grunnlag for et godt resultat uten misforståelser, som samtidig gjør risikoen mindre for underentreprenør. Et annet aspekt som blir nevnt er at nyetablerte

underentreprenører ikke har kompetanse til å utføre nødvendig risikovurdering. Det kan da ende med at det ikke blir tatt høyde for kritisk risiko ved at den blir undervurdert eller ikke vurdert i det heletatt. Dette kan være risiko knyttet til for eksempel forsinkelser som bedriften ikke har råd til om den skulle opptre.

«Årsaken til konkurs kan blant annet være at de som starter opp overvurderte markedet, og hadde for lite egenkapital å stå imot når det buttet»

Et av intervjuobjektene nevner også at det noen ganger er «hakk» i økonomien som sørger for at bedrifter går konkurs. Dette gjelder hovedsakelig små og mellomstore bedrifter, men kan også skje hos de større bedriftene. De små entreprenørene sliter med å legge inn tilbud på jobben som er i samsvar med hva de kan forvente av faktiske utgifter og tilbudene blir da for lavt priset. Et annet intervjuobjekt forteller at man fort kan komme i en likviditetsskvis dersom man ikke har gjort godt nok grunnarbeid før man begynner å regne. Dette kan være en av årsaken til at konkursene har økt den siste tiden, samtidig som det blir benyttet mindre standardkontrakter som igjen fører til mer uforutsigbarhet sett i forhold til hvordan en kontrakt skal håndteres, påpeker intervjuobjektet. Et annet intervjuobjekt mener igjen at et vanskelig marked med økt prispress har mye av skylda for den økende konkurstrenden.

Underentreprenører har en risiko bare i kraft av å være underentreprenører i prosjekter. Underentreprenører kan risikere å tape penger dersom hovedentreprenør ikke har likviditet som følger av en konflikt med byggherre, forteller et annet intervjuobjekt.

«...byggenæringen er i sin karakter bedrifter som har små marginer og har da egentlig veldig lite å gå på...»

Et av intervjuobjektene forteller at BNL hvert år gjennomfører en undersøkelse hvor de ser på resultatgraden til medlemmene sine. Den har vist at ca. 20% av bedriftene har en resultatgrad på mellom 0 og 3%. Denne resultatgraden har vært relativt konstant de 10 siste årene og synliggjør hvor små marginene er. Videre forteller personen at noe av grunnen til de små marginene er fordi foretakene er så arbeidsintensive og at kostnadene kan komme veldig fort. Samme intervjuobjekt mener også mange tar på seg en risiko de ikke er egnet til å ta og at vanlige entreprenører risikerer hele egenkapitalen hver gang de legger ut anbudet. Intervjuobjektet understreker at det er det som ofte er tilfellet i dag.

Et annet intervjuobjekt mener de mest uprofesjonelle entreprenørene gjør det dårlig på grunn av dårlig ledelse. Noen har ikke evnen til å lede sine medarbeidere og det blir da vanskelig å

få det til å fungere. Det kan fort bli utsettelse, oppsigelser og de klarer ikke å få kontroll på prosjektets kompleksitet, feil og kostnader. En annen årsak intervjuobjektet nevner er kapitalbinding. Her vurderes ikke alltid risikoen på porteføljestylingen godt nok når man velger å ta på seg flere prosjekter samtidig. Man kan da ofte havne i en likviditetsskvis dersom ikke denne risikoen tas på alvor. Det er spesielt i oppgangstider bedrifter slurver, tar unødvendig sjanser og ikke vurderer risikoen tilstrekkelig.

Konkursårsaker som kommer av hendelser tilbake

To av intervjuobjektene bruker eksempler tilbake til bankkrisen til å få frem budskapene sine. Et av dem forteller at dersom man ser tilbake til midten på 80-tallet lånte bankene ut for mye penger på jakt etter markedsandeler. Da markedet snudde på slutten av 80-tallet kunne mange av disse bankene ikke gjøre opp for seg. Dette førte igjen til at bankene sa nei til alt, slik at også rimelig gode prosjekter fikk trøbbel med finansieringen. Dette førte til at entreprenører begynte å si opp folk og sluttet å ta imot lærlinger. I løpet av disse årene forsvant nesten to generasjoner med rekruttering til BAE-næringen. Rundt 50 000 arbeidsplasser gikk tapt i byggenæringen de neste 4-5 årene, og kanskje like mange i næringer som leverer varer og tjenester til bygg og anlegg. Mange bedrifter gikk også konkurs på denne tiden som følge av overkapasiteten hos bygge- og anleggsbedriftene. Intervjuobjektet mener det vi opplevde under oljekrisen og det vi venter fremover er småkrusing sammenlignet med endringene som vi hadde i konjunkturbildet under bankkrisen.

«...to big to fail»

Enkelte store bedrifter sto i fare for å gå konkurs under bankkrisen, men slapp unna. Store entreprenørbedrifter er store kunder hos bankene og under bankkrisen ville de dratt med seg banken hvis de skulle gått konkurs. Samme intervjuobjekt kommer med et eksempel på entreprenøren Selmer, som var en kunde hos Kredittkassen, en av Norges største banker på den tiden. Selmer hadde dratt med seg banken hvis de selv hadde gått konkurs. Det endte derfor med at staten reddet banken og banken reddet igjen Selmer. Intervjuobjektet påpeker at det ikke er vanlig at store entreprenører går konkurs, men at det finnes eksempler på konkurser i store mellom-europeiske virksomheter de senere årene. Mange store er spredd utover flere land med store eiere og det bidrar til at ikke så mange går konkurs.

Et intervjuobjekt forteller at det nesten ikke ble utdannet ingeniører i perioden rundt 1990 på grunn av overkapasitet. Kvaliteten på utdanningen som ble gjennomført i denne perioden var også lav, noe som har påvirket entreprenører i dag ved at de sliter med å rekruttere kompetent

ingeniørarbeidskraft. At det er mangel på tilgjengelig kompetanse i næringen er noe alle intervjuobjektene er enige om. Et av intervjuobjektene mener det er mangler både når det gjelder lærlinger, fagarbeidere, funksjonærer og administrativt personell som skal styre og drive prosjektet, samt at utdanningssystemet ikke har klart å øke antall skoleplasser i takt med investeringene. Et annet intervjuobjekt referer til en undersøkelse som viser at behovet for kvalifisert arbeidskraft i årene fremover er sterkt økende.

Resultatet av bankkrisen med at samfunnet mistet så mange arbeidsplasser førte etter hvert til et stort behov av arbeidskraft. Fra 2004 begynte man i større grad å benytte innleie, og tilgangen til utenlandsk arbeidskraft fra Europa bidro til å dekke behovet etter arbeidskraft i større grad enn tidligere, forteller et av intervjuobjektene.

Innleie og sosial dumping

«...velger å kjøre planleggingen ned, fordi man alltid vet at man får tak i noen som kan gjøre jobben»

Intervjuobjektet forteller videre at innleie har gjort at det har blitt etablert en lettvindhetskultur, hvor det har vært enkelt å få tak i arbeidskraft. I noen tilfeller kan det være så enkelt at man kan ringe på fredag og be om å få 20 elektrikere på mandag. I tillegg kan man ha avtaler med flere bemanningsselskaper. Denne metoden kan føre til at flere velger å kjøre planleggingen ned, fordi de alltid vet de får tak i noen som kan gjøre jobben.

Intervjuobjektet mener at denne mekanismen over tid også kan være en årsakssammenheng til konkurser. Dette fordi bedrifter får en dårlig start med mindre kompetanse. Ofte er denne innleide arbeidserfaringen fra utlandet ufaglært, ledelsen og øvrige ansatte har også begrenset med kjennskap til kompetansenivået til de innleide. Dette kan bidra til at de ikke greier å skape like gode resultatene som man hadde gjort hvis ting var godt planlagt, med faste ansatte og alliansepartnere fra andre bedrifter, hvor det er enklere å vite hva slags kompetanse og erfaring man har med i prosjektet.

«...sosial dumping gjennom arbeidsinnvandring er i prinsippet løst, i og med at tariffavtalene er allmenngjort»

Et av intervjuobjektene forteller at det i dag er ingen som får mindre betalt enn minstelønn og at om det er tilfelle kan det anses som kriminalitet. Det kan allikevel fortsatt spekuleres i om det eksisterer sosial dumping. Dette kan være tilfelle i situasjoner hvor ulike grupper tjener vesentlig mindre enn gjennomsnittslønnen og at det av den grunn kan betraktes som sosial dumping.

Når man ansetter arbeidsinnvandrere kan det forekomme språkproblemer som kan bidra til en lavere timeverksproduktivitet og av den grunn er det bare lønnsomt om lønnen til arbeidsinnvandrerne er lavere enn gjennomsnittet i bransjen. Intervjuobjektet forteller også at enkelte foretak er av en annen oppfatning av arbeidsinnvandrere og mener de har en bedre arbeidsmoral enn norske arbeidere. Disse foretakene klarer ofte å tilpasse slik at språk ikke er en barriere for produksjonen.

Kontrakter

Et av intervjuobjektene forteller at det kan oppstå en ubalanse i kontraktkjeden fra byggherre ned til underentreprenører i et prosjekt. Det kan ofte skje når byggherre er uerfaren og ikke har noen tydelig byggherrestrategi og leverandørstrategi. Det kan da bli det laget en kontrakt som er flikket på sammenlignet med standardkontrakten, og man vil ofte ikke ha full oversikt over hvordan risiko skal håndteres når konflikter oppstår. Det som ofte skjer er at hovedentreprenør ikke bruker samme kontraktsgrunnlag nedover til sine underentreprenører. Da oppstår det en ubalanse i kontraktgrunnlaget som kan være en bidragsyter til at det oppstår en konflikt. I tilbakemeldinger fra medlemsbedriftene til BNL, som både er hovedentreprenører og underentreprenører, kommer det frem at konflikter har økt den siste tiden. Dette kommer av at det i kontraktsbetingelsene blir skapt en uforutsigbarhet i hvordan man skal håndtere en konflikt forteller et av intervjuobjektene.

Intervjuobjektet påpeker også at noen byggherrer er opptatt av å ha kortere kontraktskjeder hvor noen igjen har satt grensen til maks to ledd. Det er en utvikling som har skjedd de to siste årene for å unngå mange kontrakter nedover som kan føre til avvik fra opprinnelig kontrakt. Intervjuobjektet påpeker at dette vil kunne bidra på sikt, men det kompenserer ikke for at kontraktene avviker fra standardkontrakten.

«Når du skal bygge tre mil med vei er det tre mil med usikkerhet»

Et av intervjuobjektene mener den største risikoen ligger i grunnen og ikke om man skal utføre et arbeid i for eksempel 3 eller 4 etasje. Da handler det kun om å ha kontroll på arbeidsoperasjonen og materiell, noe som har betydelig mindre risiko enn om du har en lang strekning med grunn å vurdere i tillegg. Har man et dårlig kontraktsgrunnlag og det kommer opp uforutsette ting i grunnen kan kostnadene bli betydelig større enn forutsett, noe man spesielt kan se på store anleggsprosjekter innen vei og jernbane. Det kan eksempelvis dukke opp uforutsette ting som at det som faktisk befinner seg i grunnen avviker fra det som kom frem i interpoleringen mellom punktene det ble grunnboret mellom. Dette kan være at det

befinner seg leire, sand eller grus på et dypere nivå enn hva det kom frem i undersøkelsene, forteller intervjuobjektet. At den største risikoen ligger i grunnen var noe omtrent alle intervjuobjektene nevnte.

Økende prosjektstørrelse

Samtlige av intervjuobjektene mener at prosjektene stadig blir større, spesielt i anleggsbransjen. Et av intervjuobjektene påpeker at anleggsbransjen har gjennomgått betydelige endringer i takt med bevilgningsveksten til infrastruktur og at dette særlig gjelder størrelsen på kontraktene og risikoen som entreprenører håndterer. Et annet intervjuobjekt mener kontraktstørrelsen har utviklet seg raskt på få år, noe som kan svekke konkurransen og bidra til at færre entreprenører som er etablert i Norge velger å delta.

Anleggsentreprenører er mest utsatt for å tape penger fordi prosjektene ofte er større, komplekse og generelt mer risikofylte, mener et av intervjuobjektene. Personen forklarer videre at dette er risiko knyttet til uforutsigbare ting som for eksempel at man kan møte på leiere istedenfor stein og at bakken kan rase. Et annet intervjuobjekt mener store prosjekter stiller store krav til finansieringen og garanti. Det presser derfor likviditeten og marginene og gjør i tillegg beslag på kapasitet hos entreprenører. Intervjuobjektet påpeker også at det er kostbart i seg selv for entreprenører å delta i anbudskonkurransen til disse store prosjektene.

«...bygherrer har ikke tilstrekkelig erfaring med å håndtere store prosjekter og entreprenører har heller ikke erfaringen til å håndtere den risikoen som de pådrar seg»

I vei og jernbaneprosjekter er det fem entreprenører alene i Norge som kan ha prosjekter med sine bygherrer til en verdi på eller over 5 milliarder kroner. Man kan se at der det blir en stor økning i aktivitetsnivå, blir også kontraktene betydelig større. Problemer som kan oppstå under så store kontrakter er at det er store pengebeløp som er bundet opp mot den store risikoen som er typisk for vei og jernbaneprosjekter. Dersom det viser seg at det har blitt beregnet feil relatert til grunnen kan det føre til konflikter som omhandler store pengebeløp, forteller et annet intervjuobjekt.

«det er ikke noen klar tendens til at de store bedrifter blir større på bekostning av de små»

Et av intervjuobjektene forteller at når kontraktstørrelsen øker vil det bare være de større entreprenører som kan stå som hovedentreprenør for disse prosjektene og at det senere vil smalne i toppen over hvem som kan gjøre jobbene. Mindre entreprenører vil kunne komme inn som underentreprenører. Stadig setter hovedentreprenører ut større deler av produksjonen

sin til underentreprenører, så det er ingen klar tendens til at hovedentreprenøren får større andeler enn de små entreprenørene i et stort prosjekt. Markedsandelen til de store entreprenørene var større på 1990 tallet enn det er i dag, forteller personen videre.

Det er mange store som entreprenører som sliter med å håndtere store kontraktene opp mot 5 milliarder kroner, og noen velger derfor å være underentreprenør i store prosjekter, forteller et annet intervjuobjekt. Personen påpeker at dette er en helt ny situasjon som har oppstått.

Et annet intervjuobjekt foreller at når kontraktene blir større spesielt innenfor anlegg vil det føre til større interesse fra store utenlandske entreprenører. Dette fordi entreprenører velger de prosjektene de tror de har fortrinn i. Når da prosjektene blir større vil det begrense konkurransen. Trolig vil det bli en større andel utenlandske entreprenører som legger inn tilbud på anbudskonkurransen og færre norske. Resultatet av store prosjekter kan også være at entreprenører kjøper opp hverandre eller slår seg sammen.

Utenlandske entreprenører

Større utenlandske aktører har blitt benyttet i flere prosjekter i Norge. Når prosjekter blir stadig større kan dette lokke flere utenlandske aktører som til vanlig foretrekker gigantiske prosjekter. Dersom prosjekter kommer opp mot 8 milliarder kroner er det ingen norske aktører som får disse prosjektene. Da er det kun utenlandske aktører som blir benyttet, forteller et av intervjuobjektene.

«Stort tap av arbeidsplasser»

Samme intervjuobjekt mener at det å sette store prosjekter over til utenlandske aktører vil medføre tap for Norge når det kommer til arbeidsplasser. Hvis man eksempelvis tar utgangspunkt i veisektor så skaper en milliard kroner ca. 900 årsverk. Dersom man velger en utenlandsk aktør som benytter noen norske underentreprenører, kan man regne med å få 30% av årsverkene tilbake til samfunnet igjen. Dette viste seg fra et tidligere prosjekt med follobanen. Hvis man ser for seg en investering på 1000 milliarder som er planlagt benyttet på veisektor de neste 12 årene vil det bety at samfunnet går fra potensielt 900 000 årsverk til 270 000 årsverk som kommer tilbake til det norske samfunnet om alle prosjekter blir satt bort til utenlandske. Oppsummert forteller intervjuobjektet man si at dersom flere prosjekter blir satt bort til utenlandske aktører vil det føre til store tap for den norske BA-næring. På den andre siden kan man regne med at de utenlandske aktørene vil legge igjen penger mens de bor i Norge, men totalt sett vil det uansett føre til et samfunnstap.

Entreprenører og markedets utvikling videre

Boligmarkedet

Utviklingen de neste to årene innen boligmarkedet ser ut til å bli lavere. Det ser ut til at det kan bli en nedgang i boligbyggingen av årsaker som at befolkningsveksten går ned, samt at finansieringssituasjonen kan bli vanskelig. God tilgang på lånekapital er viktig for boligbygging. Det vil ikke bli en stor nedgang i omsetningen til tross for at befolkningsveksten er vesentlig lavere enn for 8-10 år siden. Under gode tider som forventes de neste årene øker flytteaktivitet mer og da forsvinner det boliger fra den eldre boligmassen, forteller et av intervjuobjektene.

«alt dette rundt renter, gjeldsregistret og finansieringsforskriftene har hatt negativ virkning på boliggetterspørselen»

Intervjuobjektet forteller videre at man spesielt i Oslo kan man se at eierandelen går ned, mens leieandelen går opp. Færre kjøper bolig og noe av årsaken er at det er vanskeligere å få finansiering enn tidligere. Det har blitt etablert et gjeldsregister som viser forbruksgjelden til hver enkelt borger og det kan bidra til vanskeligheter med å få boliglån. I tillegg er det innført en regel om at man må ha 15% i egenkapital og at man kan ikke låne mer enn fem ganger inntekt. Dette har bidratt til å begrense spesielt førstegangskjøperen når det kommer til kjøp av bolig. Ofte vil de velge å kjøpe brukt bolig eller leie, så etterspørselen etter nye boliger vil mulig kunne gå ned og utleiemarkedet vil gå gode tider i møte. Norges bank vurderer å heve styringsrenten fra 1% til 1,75% i tiden som kommer. Renten er i utgangspunktet lav og det vil kanskje bety at boliglånsrent vil øke med 1,5% poeng fra rundt 2% til 3,5%. Dette beskriver intervjuobjektet som en moderat renteøkning. Intervjuobjektet forklarer videre at arbeidere ofte får lønnsøkning hvert år, så det er ikke renten i seg selv som vil ødelegge veksten innfor kjøp av boliger, men heller være med å påvirke. Oppsummert har alt rundt rente, gjeldsregisteret og finansieringsforskriftene hatt negativ påvirkning på boliggetterspørsel mener intervjuobjektet.

Offentlig og privat næringsbygg

Samme intervjuobjektet spår at offentlige næringsbygg ser ut til å få kraftig vekst i år og neste år, og vil generelt holde seg oppe i tiden som kommer. Intervjuobjektet legger mye vekt på at veksten blir påvirket av at mange store nye sykehus skal ut på markedet. Siden kvadratmeterprisen er ekstra høy på sykehus, blir virkningen på produksjonen av offentlige

bygg ekstra stor. Sykehusbyggprosjekter skal gå over flere år og mange startet i 2018. I tillegg til sykehusbygg er det skoler som skal bygges ut, selv om det fødes færre unger. Dette er også på grunn av at veldig mange skoler må fornyes.

Videre forteller intervjuobjektet at når det gjelder private næringsbygg vil det komme en nedgang i utbygging av kjøpesenteret og nye butikker. Mye av grunnen er at netthandelen er i ferd med å overta store deler av markedet. Det betyr igjen at man må bygge flere lager for at nettbutikkene skal ha et sted å gjøre av varene sine. Det ser også ut til at produksjon av industribygg vil holde seg på samme nivå fremover. Konjektoren ute i verden har vært god nok for at produksjonen skal kunne holde seg på samme nivå som tidligere. Det er noen usikkerheter knyttet til handleskrig (Brexit), mellom USA og Kina, hvor også Europa er involvert, men de prognosene for verdensøkonomien som er laget i det siste tyder ikke på at det blir en dramatisk nedgang. Det vil heller holde seg på et bra vekstnivå.

Kontorbygg

Innenfor kontorbygg mener intervjuobjektet at det kommer til å holde seg stabilt fremover. Det ser ut til å bli en økning i sysselsettingen innenfor kontorarbeidsplasser og det er derfor nødvendig å øke bestanden av kontorbygg. Samtidig er det også en tendens til å rive forholdsvis nye kontorbygg fordi det koster mer å renovere dem til en standard som nye leietakere forlanger, enn det koster å rive for så å bygge et nytt bygg.

Offentlige investeringer

Det offentlige invester mye penger inn i anleggsprosjekter og det ser også til at investeringene vil øke kraftig fremover på grunn av store planer innenfor vei- og jernbaneutbygging, mener samme intervjuobjekt. Omtrent samtlige av intervjuobjektene har fortalt at de mener prosjektene innenfor anlegg kommer til å bli større. Et annet intervjuobjekt mener næringen trolig vil få flere prosjekter over 2 milliarder kroner fremover og at det trolig vil bli en større andel utenlandske entreprenører som legger inn tilbud på anbudskonkurransen og færre norske.

Et annet intervjuobjekt fortellere at det er en usikkerhet rundt investeringene som er tenkt brukt innen anleggsbransjen årene fremover og det ligger i om regjeringen er villig til å sette av penger nok til å utføre alt som er planlagt, da de tidligere har fått kritikk for pengebruken sin. Resultatet kan bli at regjeringen skyver på prosjekter som allerede er godt i gang med planleggingsfasen. Når det gjelder jernbane så spiller miljøfaktoren inn og disse prosjektene

er mindre utsatt enn vei til tross for den kraftige investeringsveksten der også. I tillegg til store investeringer innenfor anlegg vil regjeringen investere store beløp innenfor sykehusbygg.

«...store byggherrer av typen vegvesenet, nye veier, Statnett, Statkraft og Bane NOR liker bedre store prosjekter og da får de også inn utenlandske entreprenører som kan komme med tilbud» forteller et av intervjuobjektene.

Dette kan tyde på at store offentlige prosjekter kan bli større i tiden som kommer, mens når det gjelder mindre prosjekter som omfatter for eksempel kommunalteknisk anlegg vil det ikke endre seg. Om prosjektene begynner å nærme seg mellom 3 og 4 milliarder kroner er det ikke mange som kan gi tilbud og man vil nærme seg en grense på hvor store prosjekter en byggherre kan forvente at norske bedriftene kan regner på, fortellere intervjuobjektet. Intervjuobjektet tror også at når det gjelder private investeringer vil prosjektstørrelsen mest trolig være slik den har vært tidligere.

Nyetableringer

Et av intervjuobjektet tror veksten av nyetablerte entreprenører trolig ikke vil påvirkes så lenge det er god aktivitet i næringen. Om man ser på BA-næringen samlet vil utviklingen være relativt stabil fremover. Når det kommer til en markant økning av nyetablering innenfor anlegg, så har ikke intervjuobjektet troen på det, til tross for veksten. Intervjuobjektet mener at konkurransen i bransjen er hard, selv om markedet er i vekst. Markedet tas av utenlandske bedrifter, men personen mener at små og mellomstore bedrifter ikke vil lide av det. Det er heller spesielt de store det vil gå på bekostning av.

Utenlandsk arbeidskraft

Intervjuobjektet forteller at det har vært mye arbeidsinnvandring de siste årene til Norge, da EU ble utvidet med mange land fra Øst-Europa for 15 år siden. Mange av de som har kommet til Norge har jobbet i byggebransjen tidligere. Ofte har disse arbeiderene ikke hatt rett kompetanse, men vært en billig arbeidskilde med minstelønn. De har vært billigere enn norske arbeidere og blitt foretrukket av den grunn. Dette har bidratt til å redusere kompetansen da ikke alle utenlandske arbeideren har fagbrev.

«...fleksibiliteten er benyttet allerede»

Et annet intervjuobjekt fortellere at det i de 4 siste årene har vært en nedgang i arbeidskraft fra utlandet. I tillegg reiser svensker hjem og polakker har det bedre i hjemlandet sitt og trenger derfor ikke å flytte til Norge. Østeuropeer flytter også hjemover igjen og det kan man tydelig

se på Øst- og Vestlandet. Arbeidsledigheten har gått ned i Øst-Europa og resulterer i at færre tradisjonelle østeuropeere kommer for å jobbe i BA-næringen. I noen faggrupper kan man se en nedgang i antall innleide fra tidligere og fleksibiliteten er dermed på vei ned fremover.

På sikt kan nedgangen føre til at samfunnet ikke får nok kvalifisert arbeidskraft til bygg og anlegg, da samfunnet ikke får rekruttert nok unge. Resultatet kan bli en kamp om arbeidskraft og vil resultere i høyere lønninger og senere økt rekrutering. Mer kortsiktig kan det føre til manglende arbeidskraft hos foretak som igjen kan føre til å skape begrensninger i foretakets omsetning, forteller et annet intervjuobjekt.

Samarbeid

Noen ganger kan underentreprenørene bli skvist på pris. Dette starter fordi hovedentreprenør blir skviset på pris og at det kan fort oppleves at dette skyves nedover i kjeden.

Hovedentreprenør vil spesielt prøve å skvise underentreprenør mest mulig i prosjekter hvor de er i ferd med å tape mye penger, forteller et av intervjuobjektene.

«...en prosess som går og de som ikke forstår de forsvinner»

Et annet intervjuobjekt mener utviklingen blir lik som den har vært tidligere. Aktører som godtar hovedentreprenørens gjentatte forsøk på prispressing vil forsvinne fordi de ikke forstår seg på markedet. De aktørene som overlever er bedre på å gi seg tidlig nok i forhandlingene og ikke gå med på entreprenørens ugunstige betingelser.

Konflikter

Det har blitt jobbet lenge med å redusere konfliktnivået, spesielt av BNL, forteller et av intervjuobjektene. Personen mener også at konfliktnivået mest trolig dale med tiden som kommer. Årsaker som nevntes var blant annet at både tiltakshavere, offentlige og private entreprenører har stort fokus på å få konfliktnivået ned. Dette blant annet på grunn av at konflikter er svært kostbare og tidkrevende. Å unngå konflikter hadde spart partene for mye bryderi, forteller et annet intervjuobjekt.

Konkursutviklingen fremover

Et av intervjuobjektene forteller at en viss mangel på arbeidskraft ikke vil påvirke konkursbildet i stor grad, men om det blir stor mangel vil det påvirke negativt da mangel på arbeidskraft kan gjøre det vanskelig å få gjennomført prosjekter. Dette gjelder særlig hos nyetablerte foretak som ofte kan ha under middels gjennomføringsevne.

Samme intervjuobjekt tror ikke konkursutviklingen vil endre seg noe ut fra hva man har sett i det siste. Personen mener det antageligvis vil bli en jevn konjunkturutvikling, spesielt innenfor bygg, dersom det ikke blir noen spesielt store endringer i byggeproduksjonen på nasjonalt nivå. Når det kommer til anlegg som har kraftig vekst, mener intervjuobjektet det kan hende man får en økning i antall konkurser. Dette fordi entreprenører ofte har en tendens til å levere for mange tilbud de ikke har kapasitet til å utføre. Intervjuobjektet har likevel mest tro på at konkursutviklingen innenfor anlegg også vil holde seg jevn.

Tiltak for forbedring

Et av intervjuobjektene forteller at det er lite entreprenører og byggherrer kan gjøre for å bedre situasjonen når det gjelder konkurser. Intervjuobjektet fortellere videre at om det er noe som kunne blitt gjort er det å ta hensyn til den største gruppen med foretak som hovedsakelig er små og nyoppstartede entreprenører. Her kunne myndighetene redusert antall konkurser ved å heve egenkapitalsgrensen for å starte opp et foretak. Intervjuobjektet påpeker på en annen side at denne løsningen kan føre til at gode konsepter og ideer ikke blir realisert.

Når det kommer til etablerte foretak mener intervjuobjektet at en løsning kan være å ha tettere kontraktsbånd mellom entreprenører og tiltakshaver, spesielt om tiltakshaver er profesjonell. Dette er på vei til å praktiseres og skal også bidra til å redusere konfliktnivået forteller intervjuobjektet. Et annet intervjuobjekt påpeker at entreprenører må få bedre kunnskap innenfor kontraktsrett og entrepriserett. Dette vil i større grad bidra til at underentreprenører unngår overstyring av standardentreprise. Intervjuobjektet forteller også at underentreprenører må bli flinkere å stille krav til at de må tidlig inn i prosjektet. Dersom de ikke får komme tidlig inn i prosjektet bør de unngå prosjektet. Dette gjelder arbeider med fag der underentreprenør allerede i prosjekteringsfasen bør ha noen ord med i planlegging for at det skal kunne bli en mer helhet i arbeidet, uten at arbeidet skal bli svært risikofyllt, kostbart og omfattende.

Et annet intervjuobjekt forteller at bruken av standardkontrakter uten for mange endringer og tillegg bør bli benyttet i større grad. Samme intervjuobjekt forteller videre at kunder må verdsette kompetanse, kvalifikasjoner, etikk og HMS i større grad enn tidligere. Samtidig må de inneha kompetanse selv og vise vilje til å gjennomføre prosjekter med økt samspill, tillitt og åpenhet. Samme intervjuobjekt påpeker også at entreprenører bør være mer kritisk til hvilke kunder de jobber for.

Et annet intervjuobjekt mener et tiltak som vil bidra er å dele opp de store prosjektene i mindre kontrakter da det vil bedre markedet også for mellomstore entreprenører. Samtidig vil det gi flere norske entreprenører mulighet til å konkurrere.

Oppsummering av innhold fra intervjuene

Dirket og indirekte årsaker til konkurs:

- Økt aktivitet i markedet
- Vinner ikke nok anbud
- Leverer ikke tilstrekkelig arbeidskraft
- Virksomheter som ønsker å utvide
- Dårlig ledelse med manglende erfaring og kunnskap
- Signerer kontrakter uten tilstrekkelig risikovurdering
- Tar på seg risiko som de ikke har økonomi til å kontrollere
- «Overklare» til å starte prosjekt og godtar masse unntak i bilagene
- Oppdragsgiver har ofte god kontroll på hva kontraktforhandlingen innebærer, det kan fort gi «overraskelser» for en uerfaren entreprenør som ikke har satt seg tilstrekkelig inn i kontrakten.
- Entreprenøren får ikke betalt da de ikke har utført jobben slik det er definert i kontrakt
- Kommer for sent inn i prosjektet og får et vanskelig utgangspunkt for å regne pris, da de nødvendige forutsetninger og planlegging for arbeid ikke er gjort av entreprenør som skal utføre arbeid.
- Nyoppstartede virksomheter har for liten kapital
- Mindre bruk av standardkontrakter
- Økt prispressing i markedet
- Lave marginer
- Risikerer hele egenkapitalen hver gang det legges ut et anbud
- Dårlig oversikt over kapitalbinding
- Innleie, ved at man planlegger på et lavere nivå og har ikke oversikt over hva slags kompetanse og erfaring som er med i prosjektet
- Ubalanse i kontraktskjeden, med ulikt kontraktsgrunnlag fra byggherre ned til underentreprenører, som kan bidra til problemer for hovedentreprenør
- Store utenlandske aktører vinner flere store kontrakter.
- Økt konkurranse

- Større kontrakter

Hendelser tilbake som kan ha påvirket konkursutviklingen

- Bankkrisen
 - To generasjoner med rekruttering gikk tapt
- Lav kvalitet på utdanningen rundt 1990 og få utdannede ingeniør rundt 1990
- Mangel på lærlinger, fagarbeidere, funksjonærer og administrativt personell som skal styre og drive prosjekter.

Markedsutvikling framover

- Kompetanse
 - Behovet for arbeidere med kvalifisert arbeidskompetanse er sterkt økende
- Boligmarkedet:
 - Lavere utvikling i boligmarkedet de to neste årene
 - Nedgang i boligbygging pga. lavere befolkningsvekst og vanskeligere finansieringssituasjon
- Offentlige Næringsbygg:
 - Kraftig vekst i år og neste år
 - Vil generelt holde seg opp i tiden som kommer
 - Renovering/bygging av mange nye sykehus og skoler
- Private næringsbygg
 - Nedgang i bygging av kjøpesenteret og butikker (mer netthandel)
 - Bygging av flere lagerbygg
 - Vil holde seg på et bra vekstnivå
- Kontorbygg
 - Kommer til å holde seg stabil
 - Økning i sysselsetting innenfor kontorarbeidsplasser
 - Økning av tilfeller hvor man bygger nytt fremfor å renovere gammelt
- Anlegg
 - Kraftig vekst årene fremover
 - Store investeringer innfor samferdsel og energi
- Usikkerhet rundt statlige investeringene som er planlagt
 - Regjeringen har tidligere fått kritikk for å bruke for mye penger noe som kan bety at prosjekter blir utsatt

- Større prosjekter fremover
 - Vil være flere prosjekter på over 2 milliarder NOK
 - Større andel utenlandske aktører og færre norske entreprenører som deltar i anbudskonkurransen
- Nyetableringer
 - Veksten vil holde seg på samme nivå så lenge aktiviteten i næringen holder seg
- Arbeidsinnvandring
 - Flere vil dra tilbake til hjemlandet sitt og færre kommer
- Skvising av underentreprenører
 - Vil ikke endre seg med tiden
- Konflikter
 - Utviklingen vil mest sannsynlig ikke endre seg fra tidligere
- Konkursutvikling
 - Samlet sett vil det ikke endre seg betydelig fra i dag
 - Byggebransjen: vil ikke bli noen store endringer i byggeproduksjonen på nasjonalt nivå da det ser ut til å bli en jevn konjunkturutvikling
 - Anleggsbransjen: Vil mest trolig ikke endre seg men det finnes muligheter for flere konkurser. Anlegg vil mest sannsynlig få en økning i aktivitet og entreprenører har en tendens til å levere for mange tilbud de ikke har kapasitet til å utføre.

Tiltak for en bedring

- Myndighetene kan heve egenkapitalgrensen ved oppstart av et foretak
 - Kan føre til færre gode konsepter og ideer i samfunnet
- Tettere kontrakts bånd
- Entreprenører bør få mer kunnskap innenfor kontraktsrett og entrepriserett
- Tidligere involvering av underentreprenører
- Mer bruk av standardkontrakt
- Kunder bør vektlegge kompetanse, kvalifikasjoner, etikk og HMS i større grad
- Kunden bør inneha kompetanse selv og være åpne til økt samspill, tillitt og åpenhet
- Entreprenører bør være mer kritisk til hvilke kunder de skal jobbe for
- Dele opp de store prosjektene i mindre prosjekter

5. Diskusjon

I dette kapitlet skal forskningsspørsmål besvares gjennom diskusjon basert på teori og resultater som er presentert i teori- og resultatkapitlet.

5.1. Hva er de vanligste årsaken til at entreprenører går konkurs?

I dette delkapitlet skal årsaker til dårlig økonomi som kommer frem i resultatkapitlet diskuteres opp mot teori.

Fra et av intervjuene kom det frem at det er spesielt små og nyetablert foretak som går konkurs eller tvangsavvikles. Dette kan se ut til å stemme godt. Av alle foretak som gikk konkurs i 2018 kan man med tall fra Figur 3-5 regne seg frem til en andel på 88 % som hadde en omsetning på mindre enn 6 millioner kroner. Figur 3-3 viser at det er omtrent 53 000 foretak som har mellom 0 og 9 ansatte av de totalt ca. 58 000 foretakene som finnes i næringen, i tillegg viser statikk fra BDO at det er ca. 56 000 selskaper som har en omsetning på mindre enn 50 millioner (Dalsegg *et al.*, 2018). Dette viser at næringen i all hovedsak består av små entreprenører med få ansatte og en betydelig mindre omsetning enn de få større foretakene hvorav enkelte kan ha en omsetning opp mot flere milliarder kroner. Når flesteparten av alle entreprenører befinner seg i kategorien «små» vil det også bidra til at disse i stor grad påvirker statistikken.

I alle intervjuene kom det frem at det har vært en god aktivitetsøkning i næringen de siste årene, med en spesielt god økning innenfor renovering og vedlikehold av eksisterende bygningsmasse og boligbygg. Mange nye virksomheter har etablert seg, men de fleste avvikles som regel innen 5 år. Fra SSB kommer det frem at nyetablerte foretak har en overlevelsesgrad på 27 % innen de fem første årene (SSB, 2018b). Når det blir etablert så mange nye foretak i næringen som det har blitt gjort fram til nå med rundt 7-8 tusen foretak i året, som vist i Figur 3-4, vil tallet på konkurser også bli høyt.

Det ble gjennom litteraturstudien og intervjuene forsøkt å finne mulige årsaker til at overlevelsen er så lav blant små nyetablerte entreprenører. Temaet er sammensatt og det kan være store variasjoner mellom de ulike foretakene. Med bakgrunn i resultatene fra litteraturstudien, sammenfattet i Figur 4-1, og fra intervjuene er de som anses som de viktigste og mest sammenfallende punktene diskutert under.

5.1.1. Risiko

Fra litteraturstudiet kom det frem at den største årsaken til konkurser er at foretakene tar på seg for stor risiko. Denne årsaken er svært åpen. Dette gjelder ikke bare små entreprenører, men også store entreprenører. Alt vil ha stor risiko dersom foretaket har dårlige forutsetninger for å kunne utføre prosjektet på en god nok måte og konsekvensene vil kunne være store. Det betyr da at det ut fra studien kan virke som veldig mange foretak er villige til å ta på seg risiko hvor sannsynligheten for at negative konsekvenser inntreffer er betydelig, hvor konsekvensene kan variere i alvorlighetsgrad. Dette er noe som også kommer frem i en artikkel fra DN, hvor det opplyses at foretak tar på seg større risiko enn hva de kan bære og at det dermed ofte går galt (Berglihn og Ytreberg, 2019). Nedenfor er det gitt eksempler på hva å ta på seg for stor risiko kan innebære, dette er hentet fra intervjuene og litteraturstudiet.

- tar på seg prosjekter som man ikke har kompetanse til å utføre. Her kan det handle om kompetanse fra ledelsen og/eller fagarbeidere (Drevon, 2019).
- tar på seg prosjekter med for små marginer slik at prosjektet må gå feilfritt for at man skal kunne tjene penger (Winding-Stavseth, 2019)
- har et «dårlig» kontraktsgrunnlag som et av intervjuobjektene fortalte. Det kan blant annet være at det blir benyttet mer «hjemmesnekret» kontrakter fra byggherre som gjør det vanskelige å ha oversikt over hvordan risiko skal håndteres når konflikter oppstår.
- tar på seg ubevisst risiko ved at man har priset feil eller skrevet under på en kontrakt som krever mer enn hva man opprinnelig trodde (Byggeindustrien, 2019)
- tar på seg prosjekter hvor man i utgangspunktet har blitt involvert for sent og entreprenør har ikke fått vært med i planleggingen som et av intervjuobjektene fortalte. Når det da i tillegg er avtalt en pris i kontrakten kan det foreligge stor risiko for underentreprenører.

5.1.2. Kompetanse

Manglende kompetanse var den nest største årsaken til konkurser som kom fram i litteraturstudien. Fra intervjuene kommer det frem at blant nyetablerte og entreprenører som vokser, er det ikke alltid at nødvendig kompetanse er til stede. Dette handler hovedsakelig om at kompetansen til ledelsen ikke er tilstrekkelig. Det kommer blant annet frem at ledelsen ofte ikke har tilstrekkelig, erfaring, lederegenskaper og kunnskap. Det kan handle om problemer

knyttet til kontrakter, forhandling og oversikt over kapitalbinding som både kommer frem i mange av artiklene i litteraturstudie og i tillegg til noen intervju.

Når det kommer til kontrakter og kontraktsforhandling kan det oppstå problemer med å forstå seg på hvor stor risiko det innebærer å signere kontrakt, sett i sammenheng med foretakets kapital og evne til å lede større prosjekter enn hva man har ledet tidligere. Det er fort at man kan bli «overklar» når man får muligheten til å ta på seg større prosjekter og overser risiko fordi man tenker at det vil ordne seg og signerer derfor en kontrakt som ikke er tilstrekkelig definert. Dette kan også være på grunn av at man ikke har evnen til å se hvor risikoen ligger. DN skriver i en artikkel at egenkapitalen ofte er liten i små nyetablerte virksomheter. Grensen ble satt ned fra 100 000 til 30 000 i 2012 og har ført til en økonomisk svakhet i foretakene (Berglihn og Ytreberg, 2019). De vil da ikke tåle mye avvik før likviditeten blir et problem. Professor Jan Terje Klasen ved handelshøyskolen BI nevner «kostnadselementer som er utelatt eller glemt», «iver etter å komme i gang», «uklar beskrivelse av prosjektets omfang», «undervurderer kompleksiteten i prosjektet» og «bevisst underbudsjettering som øker sjansen for at prosjektforslaget blir godtatt» som de viktigste årsakene til at det oppstår kostnadsoverskridelser i prosjekter (Karlsen, 2018). Det stemmer godt med resultatene som kom frem i intervjuene. Når ledelsen ikke er nøye med å forstå alle ledd i kontraktsforhandlingen eller klarer å vurdere risikoen av kontrakten tilstrekkelig, samt ikke klarer å vurdere sin kompetanse og erfaring opp mot omfang, vil det være høy sannsynlighet for kostnadsoverskridelser. Når foretaket i tillegg er lite og nyoppstartet vil det med liten sannsynlighet være nok egenkapital til å stå imot store kostnadsoverskridelser, da kravet til egenkapital som nevnt har gått kraftig ned fra 2012.

Fra intervjuene kommer det frem at risiko ikke er godt nok vurdert når det kommer til kapitalbinding. Det menes da eksempelvis at et foretak allerede har flere prosjekter pågående noe som betyr at en betydelig andel av foretakets ressurser er bundet i disse prosjektene, og samtidig velger å ta på seg nye prosjekter uten at entreprenørens gjestående ressurser blir kartlagt i forhold til det nye prosjektets behov. Alstad, tidligere daglig leder for en entreprenørbedrift, mener kapitalbinding fører til at foretakene sliter. Når foretakene stadig tar på seg flere oppdrag må mer av kapitalen bindes i prosjektene, hvis man da har tatt på seg for mange prosjekter hvor det ikke er tilstrekkelig med ressurser i prosjektet vil det gå på bekostning av lønnsomheten, føre til flere feil og mangler og senke likviditeten (Alstad). Man kan se at resultatene stemmer overens og at foretak som ikke ser konsekvensen av å «bite over for mye» sett i sammenheng med ressursene foretaket har tilgjengelig, vil slite og i verst fall få

likviditetsproblemer. Det kommer også frem fra intervjuene at det spesielt er i oppgangstider dette forekommer, hvor det er stor etterspørsel etter tjenester. I det siste har det vært en tid med god oppgang og det kan kanskje forklare noe av trenden med økende konkurser.

Det kommer også frem fra intervjuobjektene at små foretak ikke har tilgang til tilstrekkelig kvalifisert arbeidskraft og at dette kan være en årsak til økningen i antall konkurser som har vært i det siste. Fra en BNL undersøkelse viste det seg at omtrent 45 % av de spurte i undersøkelsen ikke fikk tak i fagarbeidere (Byggenæringens Landsforening, 2019).

Etterspørselen etter flere lærlinger har økt frem til i dag og vil fortsette å øke årene frem til 2020 med mellom 2,5 og 4 % (Byggeindustrien, 2017). Samtidig har det vært et fall siden 2013 på antall elever som ønsker å jobbe i byggebransjen (Dagens Næringsliv, 2017). Fra intervjuobjektene kommer det frem at det har vært mye arbeidsinnvandring de siste årene, men at det ofte er ufaglærte arbeidere. Det store behovet etter kvalifisert arbeidskraft kan føre til at entreprenører får begrenset produksjonskapasitet, noe som igjen begrenser foretakets omsetning.

5.1.3. Konkurransen, pressede priser og lave marginer

Fra intervjuene kommer det frem at prispress kan ha mye av skylden for den økende konkurs trenden. Spesielt innenfor anleggsbransjen er marginene små, samtidig som prosjektene ofte er store og mer risikofylte. I en BDO rapport kan man se en kraftig nedgang innenfor anlegg, hvor driftsmarginen er nede på 2 %. Dette tilsvarer en halvering i løpet av ett året og det er spesielt de store foretak som trekker ned snittet (Dalsegg *et al.*, 2018). For å vinne prosjekter må tilbudet være lavt priset og det bidrar igjen til en større risiko, da sikkerhetsmarginen blir redusert betraktelig for å kunne være konkurransedyktig. I følge BDO er nivået kritisk lavt og bidrar til stor konkursfare for entreprenørene (Dalsegg *et al.*, 2018). Det er spesielt krav fra offentlig byggherre som bidrar til lav pris og samtidig lave marginer, kommer det fram fra intervjuene. Dette stemmer godt med en artikkel fra adm.dir i MEF, Julie Brodtkorb, hvor hun skriver at staten ønsker å bygge billig og raskere. Hun skriver også at marginene er på et kritisk lavt nivå og kan bidra til flere konkurser videre (Brodtkorb, 2019). Fra litteraturstudiet er marginer også noe som peker seg ut som en viktig årsak til konkurser.

De lave marginene påvirker både store og små entreprenører. De store entreprenørene bruker mindre og ofte lokale entreprenører i prosjektene sine og når marginene er så lave kan også underentreprenørene bli presset hardt på pris. I et anleggsprosjekt er det som nevnt fra intervjuene stor risiko knyttet til grunnen og det kan da være større fare for at prosjektet ikke

går som planlagt. Dette kan skape en vanskelig økonomisk situasjon for deltakerne i prosjektet, spesielt for mindre og sårbare entreprenørene som fort kan komme i en likviditetsskvis.

Det kom også frem i intervjuene at det har vært en stadig økende interesse fra utenlandske aktører for å ta på seg prosjekter i Norge. Dette gjelder spesielt de større prosjekter, noe som har bidratt til å svekke konkurransen ved at færre av de norske store entreprenørene velger å delta i anbudskonkurransene. I 2016 var tilfelle at hver fjerde krone av Statens vegvesen sine prosjekter gikk til utenlandske aktører (Klingenberg, 2017). Setter man bort store prosjekter til utenlandske aktører fører det til tap når det kommer til arbeidsplasser i den norske BA-næringen. Dersom utenlandske entreprenører benytter seg av norske underentreprenører kan man forvente å få noe tilbake til næringen, men totalt sett vil det uansett føre til samfunnstap. Dette kan også være en medvirkende årsak til at enkelte foretak har gått konkurs, da færre prosjekter tilfaller små norske entreprenører enn det som hadde vært tilfelle dersom store norske entreprenører hadde tatt rollen som hovedentreprenør.

Som det kommer frem i intervjuene omfatter anleggsprosjektene arbeid som foregår på lange strekninger og er derfor i utgangspunktet mer risikofylt. Her er blant annet grunnforholdene en betydelig usikkerhet som kan påvirke prosjektet i stor grad dersom kontraktsgrunnlaget ikke er godt. Dette kan for eksempel være usikkerheter når det kommer til hva som forutsettes av grunnmateriale. Hvis det eksempelvis viser seg å være leire istedenfor grus kan dette få prisen til å gå kraftig opp, spesielt om grunnberegningen viser seg å ikke stemme over store områder. Dette er noe som ofte fører til store konflikter som omhandler store pengebeløp.

Når konflikten inntreffer kan det påvirke små underentreprenører som er avhengig av å få betalingene sine i tide for at utgifter skal kunne bli betalt i tide. I en artikkel kommer det frem at under store konflikter vil også underentreprenører også bli påvirket fordi konflikten som kan oppstå i store prosjekter ofte er tidkrevende å løse (Brun, 2019). Det betyr at i slike prosjekter kan det ta tid før underentreprenører får pengene sine, og de vil da slite med å få betalt regningene sine og kan fort havne i en likviditetsskvis.

Intervjuobjektene forteller også at underentreprenørene kan bli påvirket av prispressing fra hovedentreprenører, da hovedentreprenør selv kan ha lagt inn et anbud som er lavt priset med lav risikomargin. Det vil derfor være nødvendig å få billigst mulig arbeidskraft fra underentreprenører. Som tidligere nevnt er det ikke alltid små entreprenører har kompetanse og erfaring med å være med i store prosjekter, og er dermed ikke kjent med store komplekse

kontrakter og vet kanskje heller ikke hvilken risiko det innebærer. Fra intervjuene kom det fram at enkelte aksepterer flere runder med prispressing og sier ikke nei tidlig nok. Det kan sørge for at de ikke har nok risikoavsetninger som dekker eventuelle feilkalkulering som kan oppstå. I tillegg kan det bli benyttet et kontraktsgrunnlag som avviker fra vanlig standardkontrakt og er en mer «hjemmesnekret» variant hvor det er vanskelig å forstå hvilken risiko det innebærer. Dette kan igjen føre til dårlige forutsetninger for hvordan kontrakten skal håndteres.

5.1.4. Arbeidsinnvandring

Fra intervjuobjektene kommer det frem at det har vært mye arbeidsinnvandring de tidligere årene. Dette har hovedsakelig vært arbeider uten formell kompetanse eller fagbrev, men på grunn av at de har vært billigere enn norske arbeider har de blitt mer foretrukket.

Arbeidsinnvandringen tok seg opp i 2004 da flere østblokkland ble medlem av EU hvor flere, spesielt fra Polen og Litauen, reiste til Norge (Andersen *et al.*, 2019). I 2019 er det registrert 130 000 arbeidsinnvandrere fra østeuropeiske EU-land, mens det i 2003 var registrert 6 400 (Bergsli, 2016). Omtrent 30 100 av disse er sysselsatt i BA-næringen (SSB, 2019c).

Arbeidsinnvandring har ført med seg både positive og negative sider. Den positive siden er at Norge har fått dekket arbeidsbehovet i større grad etter bankkrisen som inntraff på slutten av 80-tallet hvor 50 000 arbeidsplasser gikk tapt og Norge mistet to generasjoner med rekruttering i BA-næringen, ifølge intervjuobjektene. Ved bruk av utenlands arbeidskraft har Norge også fått dekket mye av behovet sitt med billigere arbeidskraft enn hva som hadde vært tilfelle hvis kun innenlands arbeidskraft hadde blitt benyttet. Ifølge forsker Friberg hadde ikke Norge klart å bygge så mye som det har blitt gjort de 15 siste årene og samtidig holde inflasjonen stabil uten bidrag fra polakkene (Herud, 2017). De negative sidene er at arbeidsinnvandring gjennom tiden har bidratt til større grad av innleie, hvor fleksibiliteten og den lave lønna til arbeidsinnvandrere blir benyttet av entreprenører som et alternativ til god planlegging da de vet de alltid kan få tak i billig arbeidskompetanse når behovet for arbeidskraft dukker opp. I en undersøkelse gjort av Sintef kom det frem resultater som viser at 6 av 10 spurte foretak oppgir at 75 % av innleide fra bemanningsbyråer var utenlandske arbeidere (Kilskar *et al.*, 2017, s. 22). Dette viser at det også er svært vanlig med utenlandske arbeidere i bemanningsbyråer. Fra intervjuene kommer det frem at trenden med innleie over tid kan ha hatt en årsakssammenheng i forhold til konkurser. En av årsakene som blir nevnt er at man får en dårlig start med mindre kompetanse. Innleide med arbeidserfaringen fra utlandet er ofte ufaglærte, ledelsen og øvrige ansatte har dermed begrenset med kjennskap til

kompetansenivået til de innleide. Dette bidrar til at man ikke vet hva slags kompetanse man har med seg sammenlignet med om ting hadde vært godt planlagt, med faste ansatte og alliansepartnere fra andre foretak.

I en rapport utgitt av Sintef kommer det frem at «*språk- og kulturelleterte utfordringer i større grad får konsekvenser for arbeidsutførelsen og arbeidsmiljøet enn for sikkerheten*» (Kilskar *et al.*, 2017, s. 93). Det skjer ofte i foretak med flere kulturer at de ulike kulturene skaper egne grupper hvor de holder sammen. Dette skaper færre muligheter for å bli kjent og kan føre til at man ikke kommuniserer tilstrekkelig om prosjekter og daglige gjøremål (Kilskar *et al.*, 2017). På generell basis kan man si at innleie eller fast ansettelse av utenlandsk arbeidskraft kan medføre at språk og kulturelle ulikheter skaper problemer når det kommer arbeidsutførelse. Det kommer også frem i Sintef rapporten at «*varighet i relasjoner er viktig for å ivareta sikkerhet og arbeidsmiljø ved flerkulturelle arbeidsplasser*» (Kilskar *et al.*, 2017, s. 93). Når arbeiderne er innleide er det ikke sikkert de får tilstrekkelig med opplæring da arbeidsgiver har planlagt en kortvarig relasjon til de innleide. Dette kan påvirke ved at de innleide eksempelvis har dårligere forutsetninger enn de som er faste i prosjektet til å jobbe sikkert i henhold til hva ledelsen forventer, noe som igjen påvirker den generelle sikkerheten og prosjektets suksess.

Samlet sett kan det språk, kulturelleterte ulikheter og kortsiktige relasjoner også være en medvirkende årsak til konkurs. Dette fordi det kan tenkes at i et lite foretak som har liten egenkapital og samtidig våger å ta stor risiko med prosjekter, kan dårlig kommunikasjon og arbeidsmiljø skape misforståelser mellom arbeidere med norsk og utenlandsk bakgrunn og føre til en utilstrekkelig arbeidsutførelse. Samtidig kan sikkerheten være for dårlig ivare tatt når nødvendig opplæring ikke har blitt utført hos de innleide. Dette kan være tilfeller som påvirker prosjektkostnadene negativt.

Arbeidsinnvandring har bidratt til at entreprenører har fått tak i fleksibel og billig arbeidskraft, noe som gjennom tiden kan ha bidratt til å skape en lettvindhetskultur hvor man leier inn etter behov. Dette kan ha bidratt til flere konkurser da mange entreprenører ikke planlegger slik de burde og har heller ikke kontroll på kompetansen de har med i prosjektet. Utenlandske arbeidere viser seg også å skape problemer i enkelte tilfeller når det kommer til språk og kultur. Dette er spesielt i foretak hvor ledelse ikke har lagt til rette for et godt samarbeid eller ikke forstår hvor viktig kommunikasjon er for et godt resultat og sikkerhet.

5.1.5. Kriminalitet

I mye av litteraturen fra litteraturstudie kommer det frem konkurser i sammenheng med at foretak har bedrevet kriminalitet. Dette er spesielt tilfeller hvor entreprenør unngår å rapportere inn inntekter for å unngå skatt (Hansen, 2019), i tillegg er det enkelte arbeidsgivere som ikke betaler ansatte lønnen de har krav på (Venli *et al.*, 2018). Hovedsakelig er det snakk om kriminalitet knyttet til unndragelse av skatter og avgifter. De kriminelle nettverkene med størst skadepotensiale har hovedsakelig sine røtter fra Øst-Europa. Norge er et rikt land med systemer som baserer mye på tillit. Det gjør det derfor ekstra populært å reise til Norge hvor man med mindre motstand kan klare å utnytte systemet (Zachariassen, 2019).

Arbeidslivskriminalitet har vært økende de siste årene og kan ha vært en medvirkende årsak til at flere går konkurs ved at de seriøse entreprenører klarer ikke å konkurrere mot de useriøse på pris. Dette fordi de useriøse kan tilby en betydelig lavere pris samtidig som de tjener gode penger. I denne sammenheng svindles også det offentlige for skattepenger og avgifter, mens ansatte blir utnyttet med lave lønninger og dårlige betingelser og vilkår (Eliassen, 2014).

Svart arbeid ødelegger også prissettingen som er i markedet. Når noen i markedet ikke betaler skatter og avgifter kan de prise lavere enn foretak som driver en lovlig drift. Når kunder ser at noen foretak har mulighet til å prise vesentlig lavere enn andre blir det dannet et bilde av at prisen til de seriøse aktørene er veldig høy (Byggenæringens Landsforening, 2019). Dette kan bidra til at seriøse foretak i flere fagfelt må prise lavt for at kundene skal være interessert, da kunden har blitt kjent med et prisbilde som er tilpasset fra et kriminelt ståsted. Noe som igjen innebærer at seriøse aktører må tilpasse seg kundene for å overleve og derfor tar på seg ekstra risiko. Når prisen blir tvunget ned til et kunstig lavt nivå vil det gå på bekostning av sikkerhetsmarginer som skal dekke prosjektets usikkerhet og potensiell risiko.

5.1.6. Oppsummering

- Konkurser omhandler hovedsakelig små og nyetablerte foretak, men kan også forekomme i større foretak. Årsaker kan ha sammenheng med:
 - Liten egenkapital, manglende kompetanse, tar på seg for stor risiko, konkurranse, manglende betaling, kriminalitet, lave marginer, kontraktsbrudd, og feilkalkulering.
- Mange foretak innehar ikke nødvendig kompetanse som skal til for en økonomisk drift

- Hovedsakelig ledelse som er problemet. Spesielt når det kommer til; Kontraktsinngåelse hvor risiko enten blir oversett, godtatt eller ikke blir forstått. Samtidig som man ikke har oversikt over foretakets kapitalbinding.
- Anleggsbransjen er spesielt preget av lave marginer
 - Entreprenører må ta på seg større risiko enn de bør for å få prosjekter
- Å ha et «dårlig» kontraktsunderlag med byggherre
 - Større risiko for at det oppstår konflikt
- Større prosjekter kan medføre store konsekvenser for mindre entreprenører, spesielt under:
 - Konflikter
 - Prispressing
- At man planlegger for dårlig og har ikke oversikt over arbeidskraften i prosjektet
 - Ikke kontroll på prosjektinvolvertes kompetansenivå og samarbeid
- Utenlandske arbeidere kan skape risiko for entreprenør. Spesielt når det kommer til:
 - Språk og kulturelle aspekter
 - Ledelsen ikke har lagt til rette for et godt samarbeid
- Kriminalitet ødelegger prisen og gjør det vanskelig for seriøse aktører å konkurrere

5.2. Hva kan endre seg ved årsaker til konkurser og hvordan kan disse endringene påvirke entreprenører det økonomiske perspektivet?

I dette delkapittelet skal resultater og teori diskuteres for å besvare forskningsspørsmål to og tre. «*Hva kan endre seg ved årsaker til konkurser senere?*», «*Hvordan kan disse endringen påvirke entreprenører i det økonomiske perspektiv?*»

For å besvare disse forskningsspørsmålene ble det som tidligere nevnt undersøkt hvordan situasjonen vil endre seg de tre neste årene. Denne avgrensningen ble gjort fordi det er vanskelig å skulle gi et presist og detaljert bilde av fremtidig utvikling langt frem i tid da temaet er stort og komplekst med mange faktorer å ta hensyn til. Mye vil derfor bare blitt svært svevende spekulasjoner uten hold.

Fra intervjuene var hovedinntrykket at de fleste mente det ikke ville skje store endringer i løpet av de neste tre årene totalt sett når det kommer til konkurser. Konkursårsakene vil hovedsakelig være som tidligere, men det kan skje endringer ved at noen av årsakene som er

diskutert kan få større betydning, mens andre kan påvirke mindre. Det er i dette kapittelet valgt å se nærmere på de årsakene som har størst potensiale til å endre seg.

5.2.1. Markedsutvikling

Ifølge et av intervjuobjektene kan utviklingen i boligmarkedet bli lavere fremover. Det ser ut til at det kan bli en nedgang i boligbygging på grunn av at befolkningsveksten avtar noe, i tillegg har finansieringssituasjonen blitt vanskeligere. Yrkesbygg vil sannsynligvis få en økning spesielt innenfor offentlig investeringer da det skal bygges mange nye store sykehus over en lang periode i tiden som kommer, i tillegg til at det skal bygges flere nye skoler. På den private siden vil de bygges mindre butikker og kjøpesenter til fordel for lagerbygninger, på grunn av mer netthandel. I prognose rapporten til prognosesenteret spår de det samme som intervjuobjektet forteller. Når det kommer til renovering, oppussing og tilbygg vil både yrkesbygg og boligbygg ha en økende vekst fremover. Ifølge prognosesenteret kan også anlegg få en kraftig vekst på 15-20% (Macić, Strøm og Senneset, 2019, s. 13). Den store veksten innenfor anlegg skyldes hovedsakelig store offentlige investeringer innen vei og jernbane. Om man samlet ser på produksjonsverdi for totalmarkedet kan det utvikle seg fra 454 milliarder kroner i 2018, til 501 milliarder kroner i 2021 (Macić, Strøm og Senneset, 2019). Dette er en god økning som, ifølge et av intervjuobjektene, ikke vil endre på veksten av nyetablerte foretak. Dette fordi det ser ut til at aktiviteten vil holde seg oppe videre og om tallet på nyetablerte virksomheter skulle endret seg måtte også aktivitetsnivået i næringen avtatt.

I anleggsbransjen som vil være preget av de største offentlig investeringen (Macić, Strøm og Senneset, 2019) vil det bli flere større prosjekter og igjen en økning av utenlandske aktører. I følge BDO kan det antas at utenlandske aktører vil ta flere markedsandeler av markedet, da de store norske foretakene ikke vil klare å dekke etterspørselen staten har når det kommer til store prosjekter (Dalsegg *et al.*, 2018). Et av intervjuobjektene forteller at utviklingen kan bli at flere store norske entreprenører velger å være underentreprenører i store prosjekter når prosjektene blir for store og risikofylte. Dette kan bety at når det offentlig stadig ønsker større prosjekter og de norske entreprenørene ikke alltid er store nok til å dekke etterspørselen, er det nødvendig at utenlandske aktører tar på seg disse prosjektene. Dette bidrar til at norske entreprenører i mindre grad tar på seg for stor risiko som de egentlig ikke har forutsetninger til å ta på seg. På den andre siden vil det bidra til å redusere “norsk leveranse for å bygge nasjonal kompetanse” (Dalsegg *et al.*, 2018, s. 17), i tillegg til at det kan gå på bekostning av næringens levedyktighet i fremtiden (Dalsegg *et al.*, 2018).

Fra intervjuene kommer det også frem at resultatet av at det stadig blir større prosjekter, kan bidra til mer sammenslåing eller oppkjøp av foretak. BDO skriver at aktører tidligere har vist evne til å tilpasse seg, men at det er uvisst om det er tilfelle nå (Dalsegg *et al.*, 2018). Hvis dette viser seg å bli tilfelle vil det bidra til at flere norske entreprenører kan konkurrere, og at investeringene kommer norske entreprenører til gode.

Ifølge et av intervjuobjektene vil mest trolig konkursutviklingen totalt sett ikke endre seg noe fra tidligere. Det kommer frem at konkurser ofte har en sammenheng med aktivitetsnivået og siden anleggsbransjen ifølge prognosene vil få en betydelig økning, forteller intervjuobjektet at dette kan gi utslag på flere konkurser i denne delen av næringen, men at det mest trolig vil bli som tidligere.

5.2.2. Arbeidsinnvandring, norsk rekruttering og markedsutsikter

Fra flere av intervjuobjektene kommer det frem at strømmen av utenlandsk arbeidskraft har avtatt de 3-4 siste årene. Flere reiser hjem og færre kommer til Norge for å jobbe. Dette gjelder spesielt polakker, litauere og svensker. Den økonomiske situasjonen har tatt seg opp i hjemlandene til østeuropeerne og flere har derfor mindre behov for å flytte til Norge for å jobbe (Hammerstrøm, 2017). Ifølge et av intervjuobjektene kan endringen på sikt føre til mangel på kvalifisert arbeidskraft i BA-næringen. Dette har kanskje allerede begynt å vise seg; i en årlig spørreundersøkelse BNL gjennomfører svarte 45 % av de spurte at de ikke fikk tak i fagarbeidere med fag/svennebrev (Byggenæringens Landsforening, 2019).

Intervjuobjektet mener dette er fordi rekrutteringen fra Norske skoler er lavere enn ønskelig, hvor årsaken kan ha sammenheng med sosial dumping og arbeidslivskriminalitet i næringen (Dagens Næringsliv, 2017). Samtidig er det stadig flere norske bygningsarbeidere som slutter i næringen og går over til andre næringer (Dagens Næringsliv, 2017). Fra intervjuene kommer det også frem at konkurranse om arbeidskraften på den andre siden kan føre til lønnsløft i næringen, og på sikt øke rekrutteringen, men om man ser mindre langsiktig frem kan manglende arbeidskraft være en faktor som er begrensende dersom etterspørselen i næringen skulle øke. Fra prognoserapporten kan man se at næringen totalt sett vil fortsette å ha en økende vekst i produksjonsverdi. I 2019 spås det at den totale veksten vil bli på 4,9 %, etterfulgt av 1,9 % i 2020 og 3,2 % i 2021. Det viser en god vekst som spesielt er preget av økning av offentlige investeringer innen anlegg og yrkesbygg. Når det kommer til boligbygg vil veksten avta som en årsak av mange ferdigstilte boliger fra 2018 og 2019, og lav befolkningsvekst. Innenfor renovering, ombygging og tilbygg av eksisterende bygningsmasse vil det være en svak vekst både innenfor yrkesbygg og bolig (Macić, Strøm og Senneset,

2019). Når veksten i markedet ser ut til å bli god og med begrenset tilgang til arbeidskraft forteller et av intervjuobjektene at det vil gjøre det vanskelig å gjennomføre prosjekter, spesielt hos nyetablerte bedrifter som ofte kan ha gjennomføringsevne som ligger på under middels. Det kan igjen prege veksten av foretakets omsetning.

Når det kommer til sosial dumping som har vært et økende problem i samfunnet (Moen, 2015), har det i prinsippet blitt løst ifølge et av intervjuobjektene. Dette gjennom allmenngjort tariffavtaler hvor ingen skal få betaling som er lavere en minstelønn. Det kan fortsatt eksistere oppfatninger av at det fortsatt eksisterer sosial dumping da forskjell på minstelønn og gjennomsnittlig kan være stor, men det blir mer en smakssak. På en annen side har østeuropeer fortsatt usikre ansettelser hvor de er i en fleksibel posisjon for arbeidsgiver. Når veksten har tatt seg opp i utlandet og tilbudene i Norge ikke er faste kan det bidra til at den stabile utvandringen av østeuropeer som har vært vil ta seg opp betydelig. Jon Friberg mener Norge ikke har noe annet valg enn å gi arbeidsinnvandrere god lønn og fast ansettelse for å unngå en svært negativ effekt for fellesskapet (Herud, 2017). Denne effekten kan vise seg, som nevnt tidligere i avsnittet, ved at samfunnet ikke har nok arbeidskraft sammenlignet med behovet og det kan gjøre det vanskeligere å gjennomføre prosjekter.

Et av intervjuobjektene forteller at når foretak må betale utenlandske arbeidstakere gjennomsnittslønn er det ikke alltid lønnsomt å ansette dem. Det sett i sammenheng med det som ble nevnt tidligere i Sintefrapporten at det kan forekomme kommunikasjonsproblemer og andre forhold som ofte gjør at timeverksproduktiviteten blir lavere enn med norske fagarbeidere.

Situasjonen med at mange østeuropeer er i en usikker posisjon og hjemlandet er i vekst kan føre til at flere reiser hjemover. Som det ble skrevet tidligere er det ofte en stor andel arbeidsinnvandrere i byråer som leier ut arbeidskraft. Dersom andelen minker, kan det gå på bekostning av tilbudet av innleide. Prisen på innleietjenesten kan gå opp som en årsak av at byråene sliter med å få ta i nok billig og fleksibel arbeidskraft. Entreprenører som vanligvis benytter seg i stor grad av denne fleksible løsningen med innleie blir kanskje nødt til å planlegge prosjektene bedre med flere faste ansatte for å opprettholde gode nok marginer. Noe som ifølge et intervjuobjekt vil bidra til bedre planlegging av prosjekter med kjent kompetanse og prosess. Samlet sett vil det mest trolig bidra til å bedre den økonomiske situasjonen til entreprenører.

5.2.3. Oppsummering

- Lite som vil endre seg de neste tre årene med hensyn til konkursårsakene
 - Noen endringer vil få større betydning enn andre. Mens andre vil påvirke mindre
- Markedet ser ut til å få vekst de neste tre årene
 - Spesielt mye vekst innenfor anlegg og kan bety en økning av konkurs men vil mest trolig holde seg på samme nivå som tidligere.
 - Det totale konkursbilde vil mest trolig holde seg på samme nivå fremover
- Større prosjekter og tøffere konkurranse fra utlandet kan påvirke til at:
 - Det blir færre prosjekter på norske entreprenør
 - At entreprenører ikke tar på seg risiko de ikke er i stand til å håndtere
- Manglende arbeidskraft som kan påvirke entreprenørers produksjonskapasitet. En negativ utvikling i tilgang til arbeidskraft kan være preget av
 - En videre nedgang i arbeidsinnvandring og samtidig en økning av de som flytter ut
 - Lav rekruttering sammenlignet med et stadig økende behov
 - Flere som går over i andre næringer
- Mindre bruk av innleie ved en potensiell økning av pris
 - Bedre planlagte prosjekter og flere faste ansatte

5.3. Hva kan gjøres annerledes for å bedre situasjonen til entreprenører i forhold til konkurser?

Forskningsspørsmålet skal svare på hvilke tiltak entreprenører og byggherrer kan gjøre for å bedre situasjonen.

Det er i denne oppgaven i hovedsak valgt å fokusere på tiltak som kan implementeres av entreprenør og byggherre. Politiske tiltak er mer komplekse da det er nødvendig med god forkunnskap og omfattende studier for å finne gode løsninger som skaper gevinst for samfunnet samlet og ikke bare for enkelte entreprenørgrupper. Dette blir likevel diskutert noe innledningsvis, da det henger tett sammen med økonomien til nyetableringer og prosjekter som settes ut fra stat og kommune. Dette kom også fram under et av intervjuene hvor intervjuobjektet mente det var lite entreprenører og byggherrer kan gjøre som får en betydning total sett for å bedre konkursutviklingen, og at det meste må gjøres fra et politisk hold. Med riktig vedtak av nye lover kan det bidra til at konkursutviklingen vil bremse med tiden.

De fleste konkurser er relatert til nyetablerte foretak og det er derfor enkelt å tenke at det kan gjøres grep fra myndighetene for å redusere konkurser ved å heve terskelen for å starte opp foretak. Dette gjennom å sette krav til startkapital. Et av intervjuobjektene kom i denne sammenhengen med et eksempel på at en sentrert løsning på et problem kan føre til andre problemer i samfunnssammenheng. Intervjuobjektet forteller at løsningen med å heve egenkapitalsgrensen kan føre med seg at enkelte gode konsepter ikke blir realisert. Dette kan på sikt bidra til en reduksjon av innovative og gode grunder virksomheter som igjen kunne bidratt til en økning av landets teknologiske utvikling og produktivitet.

Dette viser at det er en mer komplisert vurdering enn hva man i først kunne forestille seg, og for å finne et godt svar må man sette seg inne i et større politisk bilde.

Når det kommer til store prosjekter som innehar stor risiko samtidig som marginene er lave, er det ifølge Julie Brodtkorb «en utvikling som har vært drevet av et politisk ønske om å bygge billigere og raskere» (Brodtkorb, 2019). Når det kommer til entreprenører som sliter økonomisk som årsak av dette er det i hovedsak de som setter ut prosjektene som kan påvirke konkursutviklingen mest, ved å eksempelvis dele opp prosjektene i mindre kontrakter som et av intervjuobjektene foreslår. Det vil igjen bedre markedet også for de mellomstore entreprenørene.

I denne oppgaven er fokuset rettet mot hva entreprenører og byggherrer kan gjøre når forholdene er slik vi kjenner de i dag og hvordan de vil utvikle seg. Tidligere i diskusjonen kom det frem at utviklingen mest sannsynlig vil fortsette i samme retningene som i dag, ved at prosjekter blir større og at anleggsbransjen kan vente en vekst på opp mot 20 %. Under diskuteres de viktigste tiltakene entreprenør og byggherre selv kan gjøre for å bedre situasjonen.

5.3.1. Risiko

Fra FS1 kom det tydelig frem at mange entreprenører tar på seg stor risiko. Her foreslår flere av intervjuobjektene at entreprenører må bli mer ærlige med hva de egentlig kan ta på seg av risiko, samtidig som byggherre må være mer kritisk til om entreprenør faktisk har mulighet til å ta på seg risikoen.

Mange prosjekter innebærer naturlig stor risiko. Dette kan eksempelvis være usikkerheter i grunnen, spesielt når det skal bygges lange veistrekninger. Her mener et intervjuobjekt at det er nødvendig med mer bruk av et egnet kontraktsunderlag som er av typen standardkontrakt uten for mange endringer og tillegg. Dette vil bidra til å få mer kontroll over hvordan risiko

og konflikter skal håndteres når de oppstår. Samtidig unngår man i større grad misforståelser og det bidrar til å holde balansen i kontraktskjeden da entreprenører har bedre forutsetninger for å forstå kontrakten. For mange justeringer og tilpasninger kan føre til misforståelser og at det i praksis blir benyttet et annet kontraktsgrunnlag videre nedover i kontraktskjeden enn det opprinnelige. Dette kan igjen føre til konflikter når det oppstår uenigheter.

Fra et annet intervjuobjekt kommer det frem at hovedentreprenører bør tilstrebe å utarbeide en god anskaffelsesprosess hvor involvering av underentreprenører skjer tidlig nok. I FS1 kom det frem at underentreprenører i enkelt prosjekter kan komme for sent inn. Dersom man ikke kommer tidlig nok inn i prosjekt bør man noen ganger unngå å bli med. Det vil utgjøre en stor risiko dersom det er avtalt en fast pris på jobben og underentreprenøren ikke får bidratt i nødvendig planlegging som har betydning for utførelsen senere. Her kan det ende med at det må gjøres ekstra tilpasninger som er kostbare og i enkelte tilfeller fører til et stort prosjekt underskudd. Hvis underentreprenører setter krav til å kom tidlig inn i prosjektene på de prosjektene hvor det er nødvendig, vil det bidra til større treffsikkerhet på pris og igjen enklere forutsetninger for å få gode resultater.

Fra FS1 kom det også frem at risiko ikke alltid blir godt nok vurdert når det kommer til kapitalbinding og kan føre til at man tar på seg flere prosjekter enn hva man egentlig har mulighet til. Her må ledelsen gjøre en grundigere undersøkelse av kapasiteten foretak har før det eventuelt blir starte et nytt prosjekter. Blir entreprenører flinkere til å kontrollere kapasiteten før et eventuelt nytt prosjekt vil også trolig færre få økonomiske problemer.

5.3.2. Kompetanse

Kompetanse har både fra litteraturstudien og intervjuene markert seg som en av de store årsakene til å entreprenører går konkurs. Som nevnt i FS1 er det spesielt problemer knyttet til kompetanse hos ledelse, hvor ledelsen ikke har tilstrekkelig erfaring, lederegenskaper eller nødvendig kompetanse innenfor sin posisjon. Som en konsekvens av dette kommer det frem i FS1 at det kan gå utover risikovurdering og kontraktsforhandling. Når entreprenør skal forhandle med byggherrer/hovedentreprenør er det ofte at det blir godtatt risiko som er langt over hva entreprenører kan ta på seg. Konsekvensen kan være store tap og i verste fall konkurs.

I et av intervjuene kommer det frem at det ofte oppstår problemer når entreprenører prøver seg på prosjekter større enn hva de er vant med fra tidligere. Kontraktene blir større og mer krevende, når entreprenøren da ikke har tilstrekkelig forkompetanse kan det resultere i at det

blir signerer kontrakter som ikke er tilstrekkelig definert eller at risiko blir oversett eller ikke blir forstått riktig.

Fra et intervjuobjekt kommer det frem at for å få en bedring på dette området må entreprenører øke kunnskapsforståelsen innen kontraktsrett og entrepriserett. Hvis kunnskapen her ikke er på plass innebærer det en stor risiko å prøve seg på prosjekter som er større enn tidligere. Løsningen kan være å ansette flere med kompetanse innenfor kontraktsrett, eller å sende ansatte på kurs.

Samtidig kan byggherre bidra til å skape kontrakter som er enklere for entreprenøren å forstå. Noe som igjen bidrar til å enklere kunne opprettholde kontraktsbalansen nedover til underentreprenører. Som tidligere nevnt er det mange tilfeller hvor byggherre lager en kontrakt som er flikket på, noe som igjen skaper manglende oversikt over hvordan risiko skal håndteres når konflikter oppstår. Ved å benytte seg av standardkontrakten uten ekstra tilpasninger kan det bidra til mer klarhet og man unngå misforståelser i større grad. Et av intervjuobjektene forteller at begge parter har å tjene på dette, da det bidrar til å redusere tid på uproduktivt arbeid som å løse opp i konflikter. Noe som kan vise seg å bli svært kostbart i større prosjekter.

5.3.3. Arbeidsinnvandring

Når det kommer til arbeidsinnvandring er det tidligere vist at det har vært en nedgang i antall som kommer til Norge og at flere velger å reise hjem igjen. Samtidig blir det rekrutter for få fagarbeidere fra norske skoler. Fra FS2 ser det også ut til at utviklingene kan bli verre om ting ikke endrer seg. I FS3 kommer det frem at konsekvensen av en videre nedgang i veksten kan bidra til manglende arbeidskraft og at foretak ikke får utført prosjektene sine, noe som igjen går utover omsetningen. Dette har allerede vist seg å være et problem i dag. Norske entreprenører er fortsatt avhenge av arbeidsinnvandrere spesielt på grunn av at markedet ser ut til å få en videre vekst de tre neste årene ifølge prognosesenteret (Macić, Strøm og Senneset, 2019).

Det ble nevnt i FS2 og FS3 at mye av årsaken til at flere arbeidsinnvandrere reiser hjem igjen er på grunn av vekstøkning i hjemlandet og familieforhold, samtidig som man har en usikker jobbsituasjon i Norge da man ofte ikke har blitt fast ansatt. Flere foretak leiere inn utenlandsk arbeidskraft og tilbyr de ikke fast ansettelse. Dette er noe som et av intervjuobjektene har flagget som mulig årsaken til at så mange har gått konkurs; man har ikke kjennskap til de man ansetter, man vet ikke kunnskapsnivået, samtidig som det er vanskelig å bygge varige

relasjoner til midlertidig ansatte. Ved å ha flere faste ansatte vet hva man har med i prosjektet og må planlegge bedre og da vil samtidig prosjektet kunne gå bedre.

Dersom entreprenører begynner å tenke annerledes angående utenlandske arbeidere og blir bedre på å inkludere med faste stillinger vil situasjonen mest trolig bli bedre for dem selv og samfunnet. Gevinsten vil bli at det er større muligheter for at flere blir værende i Norge, noe som sikrer at entreprenører kan stille med nok arbeidere fremover for å klare å ta på seg prosjektene de ønsker som igjen bidrar til en god omsetning. På en annen side vil det med flere faste ansettelse fører til mindre behov for innleide tjenester. Entreprenør får da et større behov for å planlegge tilstrekkelig for å få forvalte ressursene på en mest mulig effektiv måte.

6. Konklusjon

«Hva kan gjøres for å redusere andelen entreprenører i bygg- og anleggsnæringen som går konkurs?»

Det kommer frem i oppgaven at flesteparten av foretakene som går konkurs er små og nyetablerte. Flere har liten egenkapital og lavt kompetansenivå når det kommer til regnskap, bedriftsstyring og lovverk. Med slike forutsetninger er risikonivået alltid høyt og det er samtidig lite som skal til for å havne i en likviditetsskvis.

Det blir også nevnt at for å få en markant endring på det totale konkursbildet kan det være begrenset hva byggherrer og entreprenører kan gjøre. For å få en markant endring er det staten som må regulere markedet med tilpassede lover og insentiver. Det er enkelte ting som staten teoretisk sett kan bidra til en forbedring i denne sammenheng. Dette spesielt med at kontrakter stadig blir større og mer risikofylte samtidig som marginene er små. Å finne en løsning hvor prosjekter ikke trenger å være så store og tildelingskriteriene er mer enn bare pris, vil bidra til å redusere forekomsten av konkurser for både små og mellomstore entreprenører. Å sette opp egenkapitalsgrensen kan også bidra til stødigere økonomi for mindre foretak, men dette kan igjen gå på bekostning av innovasjon og verdiskapning for samfunnet.

Ser man bort fra politiske virkemidler er fortsatt mye som kan gjøres fra byggherre og entreprenører, men som sannsynligvis ikke vil påvirke det totale konkursbildet i like stor grad.

Det bør benyttes mer standardkontrakter uten for mange endringer og tillegg. Dette vil skape en større forutsigbarhet i hvordan risiko skal behandles når den oppstår. I tillegg kan det skape bedre forutsetninger for en god kontraktbalanse ned til underentreprenører, noe som igjen kan forebygge konflikter.

Entreprenører bør planlegge anskaffelsesprosessen bedre. Dette kan bidra til at underentreprenører kommer tidligere inn i prosjektet og kan være med i planleggingen der det er nødvendig. I tillegg vil det skape mer integritet for underentreprenører i prosjektet og bedre forutsetninger for å få en større helhet i arbeidet. Samtidig blir det mindre risiko for arbeidene som skal utføres og lønnsomheten kan igjen gå opp.

Byggherre bør være mer kritisk til entreprenørers evne til å ta på seg risiko. Dette vil bidra til at entreprenører i mindre grad havner i en likviditetsskvis underveis i prosjektet som et resultat av at de enten har tatt på seg et for stort prosjekt, for mange prosjekter eller at kompetansen ikke er tilstrekkelig hos entreprenøren.

Entreprenører trenger mer opplæring i kontraktsrett for å lære seg å forstå kontrakter bedre. Dette vil bidra til at entreprenører i større grad unngår å tegne kontrakter som ikke er tilstrekkelig definert og som innehar for stor risiko.

Entreprenører bør foreta en grundigere undersøkelse av kapasiteten i foretaket før det blir igangsatt nye prosjekter. Dette vil bidra til at man ikke tar på seg flere prosjekter enn hva man har muligheten til når det kommer til utstyr, ansatte og kostnader.

Entreprenører bør gi flere utenlandske arbeidere fast stilling. Dette vil redusere faren for at flere flytter hjemover, noe som igjen vil bidra til å minimere risikoen for mangel på arbeidskraft i fremtiden. Samtidig vil behovet for innleie bli redusert når man har flere faste arbeidere. Dette kan føre med seg mer kontroll, da man i større grad vet hva man har av kompetanse og samtidig vet hvordan de ansatte fungerer sammen som team.

6.1. Vurdering av eget arbeid

Det er gjort en vurdering av eget arbeid og konklusjonen er at oppgaven gir et godt oversiktsbilde av tilstanden i næringen når det kommer til konkurser og årsaker til dette.

Troverdigheten i oppgaven vurderes som god da oppgaven baseres på reelle tilfeller i næringen. Samtidig kommer data fra personer som anses som troverdige da de har erfaring fra et stort antall entreprenører og stor mengde statistikk fra fortid og nåtid. Hvis det hadde blitt intervjuet flere med ulike bakgrunner som det opprinnelig var planlagt kunne dette i teorien bidratt med å øke oppgavens validitet.

Oppgaven kunne vært strukturert annerledes hvor man fokuserer mer på dybden enn bredde. Det ville gitt en oppgave med mer detaljerte og reflekterte løsninger som entreprenører og byggherre kan gjøre i ulike tilfeller innenfor et tema. I denne oppgaven ønsket forfatter å ta for seg hele næringens totale konkursbilde og tiltak som kan gjøres for å få en bedring. Det gikk da på bekostning av oppgavens detaljnivå, men ga igjen et oversiktlig innsyn i næringens helhet.

6.2. Videre arbeid

I denne oppgaven har det i hovedsak ikke blitt belyst hva staten kan bidra med for å få til en forbedring. Det vil derfor være interessant å bruke resultatene fra denne oppgaven til å undersøke hva myndighetene kan gjøre for å bedre den økonomiske situasjonen til entreprenørene som samtidig er bærekraftig for samfunnet. Dette temaet vil trolig være mer

egnet for personer med en annen bakgrunn eller tilleggsutdannelse innenfor samfunnsvitenskap eller samfunnsøkonomi.

I denne oppgaven har allerede blitt utført et arbeid med kartlegging av årsaker til konkurs og hvordan utviklingen potensielt kan bli. Disse resultatene kan bli benyttet til å finne best mulig praksis for politiske beslutninger.

7. Referanser

- Aga, F. (2018) Nomeland Anlegg-konkurs kostet 55 ansatte jobben – tar Nye Veier-jobb videre i nytt selskap, *Byggeindustrien*. Tilgjengelig fra: <http://www.bygg.no/article/1349148> (Hentet: 03.03.2019).
- Alstad, J. P. Derfor går entreprenørene konkurs med ordrebøkene fulle, *Næringslivsavis*. Tilgjengelig fra: <http://naeringslivsavis.no/gjesteskrubenten/derfor-gar-entreprenorene-konkurs-med-ordrebokene-fulle/> (Hentet: 03.03.2019).
- Andersen, E. et al. (2019) *Færre fødte og flere eldre gir sterkere aldring*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/befolkning/artikler-og-publikasjoner/faerre-fodte-og-flere-eldre-gir-sterkere-aldring> (Hentet: 05.03 2019).
- Berglihn, H. og Ytreberg, R. (2019) Høyeste konkurstill på 25 år, *Dagens Næringsliv*. Tilgjengelig fra: <https://www.dn.no/marked/ingar-nordmo-olsen/konkurser/bisnode/hoyeste-konkurstill-pa-25-ar/2-1-511553> (Hentet: 03.02.2019).
- Bergsli, A. T. (2016) *Arbeidsinnvandring i tall*. Tilgjengelig fra: <https://www.arbeidslivet.no/Arbeid1/Arbeidsinnvandring/forskning-om-sosial-dumping/> (Hentet: 14.04 2019).
- BNL (2017) *BNLs strategi 2017 - 2020*. Tilgjengelig fra: <https://www.bnl.no/politikk/bnls-strategi-2017---2020/> (Hentet: 04.05 2019).
- BNL (2019) *Om oss*. Tilgjengelig fra: <https://www.bnl.no/om-oss/> (Hentet: 04.05 2019).
- Brekkehus, A. (2017) Enorm verdiskapning i byggenæringen, *Byggeindustrien*. Tilgjengelig fra: <http://www.bygg.no/article/1335201> (Hentet: 03.03.2019).
- Brekkehus, A. (2019) Konkurstopp, *Byggeindustrien - Bygg.no*. Tilgjengelig fra: <http://www.bygg.no/article/1380667> (Hentet: 24.02.2019).
- Brodtkorb, J. (2019) Noe skurrer i anleggsbransjen, *Maskin-Entreprenørenes Forbund*. Tilgjengelig fra: http://m.mef.no/mobil/nyheter/nyhet?p_document_id=166454&p_document_id=166454 (Hentet: 02.02.2019).
- Brun, T. A. (2019) Konkursras i bygg og anlegg – tar ikke økt risiko på alvor, *estate*. Tilgjengelig fra: <https://www.estatenyheter.no/2019/01/22/konkursras-i-bygg-og-anlegg-tar-ikke-okt-risiko-pa-alvor/> (Hentet: 03.03.2019).
- Byggeindustrien (2017) Stort behov for fagarbeidere i byggenæringen, *Byggeindustrien*. Tilgjengelig fra: <http://www.bygg.no/article/1302773> (Hentet: 04.03.2019).
- Byggeindustrien (2019) NSE Byggtjenester konkurs, *Byggeindustrien*. Tilgjengelig fra: <http://www.bygg.no/article/1393747> (Hentet: 03.03.2019).
- Byggenæringens Landsforening (2018) *Markedsrapport høst 2018 Nov 2018*. Tilgjengelig fra: <https://www.bnl.no/dokumenter/markedsrapport-november-2018/> (Hentet: 02.04 2019).
- Byggenæringens Landsforening (2019) *Byggenæringens fremtidsbarometer*. Tilgjengelig fra: https://www.bnl.no/SysSiteAssets/dokumenter/rapporter/bnls_fremtidsbarometer2019.pdf (Hentet: 03.04 2019).
- Dagens Næringsliv (2017) Færre unge velger byggebransjen, *Dagens Næringsliv*. Tilgjengelig fra: <https://www.dn.no/bygg-og-anlegg/byggebransjen/farre-unge-velger-byggebransjen/2-1-31106> (Hentet: 03.02.2019).
- Dahlum, S. (2015) *Strukturert intervju*. Tilgjengelig fra: https://snl.no/strukturert_intervju (Hentet: 22.04 2019).
- Dalland, O. (2007) *Metode og oppgaveskriving for studenter*. Gyldendal akademisk.
- Dalsegg, H. et al. (2018) *KREVENDE VEKST MED PRESSEDE MARGINER - RAPPORT OM BYGG-, ANLEGG- OG EIENDOMSBRANSJEN*. Tilgjengelig fra: https://www.bdo.no/getmedia/7593dd46-9a44-4c36-a44f-5d21a085b973/BDO_Rapport_BAE-Bransjen_ny.pdf.aspx (Hentet: 04.04 2019).

- Drevon, F. (2019) Stuegulvet kunne rast ned i kjelleren vår, *Nettavisne*. Tilgjengelig fra: <https://www.nettavisen.no/na24/--stuegulvet-kunne-rast-ned-i-kjelleren-var/3423570388.html> (Hentet: 03.03.2019).
- EBA Dette er EBA. Tilgjengelig fra: <https://www.eba.no/dette-er-eba/om-eba/> (Hentet: 04.05 2019).
- Eliassen, H. E. H. (2014) Kriminelle i byggebransjen vinner frem – seriøse går konkurs, *TV2*. Tilgjengelig fra: <https://www.tv2.no/a/5766828/> (Hentet: 03.03.2019).
- Elvevold, E. (2018) Det norske konkurs-mysteriet, *VG.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.vg.no/nyheter/i/zLjg84/det-norske-konkurs-mysteriet> (Hentet: 03.05.2019).
- Emberland, T. (2018) Konkursgjenganger forlot millionkrav, *Nordlys*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=055012201811205bf131608c3fe70e3b293ac378b209a0> (Hentet: 03.03.2019).
- Fremmerlid, T. (2018a) Konkurseksplasjon på Romerike: – Det vil nok bli enda verre, *Varingen*. Tilgjengelig fra: <https://www.varingen.no/nyheter/naringsliv/konkurs/konkurseksplasjon-pa-romerike-det-vil-nok-bli-enda-verre/s/5-92-66302?key=2019-06-09T22:51:18.000Z/retriever/83cb71b15311dd7a5a1614292373e2d20c3d8b6b> (Hentet: 10.03.2019).
- Fremmerlid, T. (2018) Konkurseksplasjonen på Romerike: – Mange står på og er arbeidssomme, men har null kontroll på hva som ellers kreves, *Varingen*. Tilgjengelig fra: <https://www.varingen.no/nyheter/naringsliv/konkurs/konkurseksplasjonen-pa-romerike-mange-star-pa-og-er-arbeidssomme-men-har-null-kontroll-pa-hva-som-ellers-kreves/s/5-92-66797?key=2019-06-09T22:44:14.000Z/retriever/d560e116a9d97ede7e33e12f51a4905702feed7c> (Hentet: 03.03.2019).
- Fremmerlid, T. (2018b) Mange har null kontroll på hva som kreves - Konkurseksplasjonen på Romerike, *Romerikes Blad*. Tilgjengelig fra: <http://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=055031201811138da6e518c7e0a2db1c40a8b514cccf80&serviceld=2> (Hentet: 10.03.2019).
- Frøkedal, A. (2019) Illevarslende konkurstal, *Grannar*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=055294201902115079fa12317e2278745fc354d72f11d0> (Hentet: 03.03.2019).
- Hammerstrøm, I. L. (2017) Østeuropeere flytter hjem. Polen kan få stor arbeidsinnvandring de neste 15 årene., *Aftenposten*. Tilgjengelig fra: <https://www.aftenposten.no/okonomi/i/jRegw/Osteuropeere-flytter-hjem-Polen-kan-fa-stor-arbeidsinnvandring-de-neste-15-arene> (Hentet: 03.03.2019).
- Hansen, S. (2019) Jeg liker ikke utviklingen - John kikket litt ekstra på tallene. Det endte med 70 millioner i skattekrav og fengselsdom:, *finnmarken*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=055162201905062c878fa9596573347960697465e2acfb> (Hentet: 03.03.2019).
- Herud, T. (2017) *Norske arbeidsgivere elsker øst-europeere*. Tilgjengelig fra: <https://seniorpolitikk.no/nyheter/--norske-arbeidsgivere-elsker-ost-europeere> (Hentet: 03.03 2019).
- Høyser, A. B. (2018a) MENER SEG LURT, *Nordlys*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=05501220181013dd61c91793fd71df3154814a37dfea93> (Hentet: 03.03.2019).
- Høyser, A. B. (2018b) Gikk konkurs: Fylte bilen med utstyr og STAKK FRA BOLIGEN, *Nordlys*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=055012201808301b9ba96084a6dba99af2776bbce7ecf3> (Hentet: 03.03.2019).
- Høyser, A. B. (2018c) Tromsøselskap gikk KONKURS, *Nordlys*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=05501220181026c48c65179fd51d3af294e7ea39ee09f2> (Hentet: 03.03.2019).

- Johnsen, L. (2017) Fikk ikke oppgjør - gikk konkurs, *Drammens tidene*. Tilgjengelig fra: <https://www.dt.no/naringsliv/konkurser/drammen/fikk-ikke-oppgjor-gikk-konkurs/s/5-57-686472?key=2019-06-06T18:29:40.000Z/retriever/1365f967cd5af6bec4e05ead1e1101170e87e972> (Hentet: 03.03.2019).
- Jystad, P. T. (2018) 180 mistet jobbene sine. Det er én av tre kjempesmeller på et halvt år i anleggsbransjen, *an.no*. Tilgjengelig fra: <https://www.an.no/bygg-og-anlegg/konkurs/jobbb/180-mistet-jobbene-sine-det-er-n-av-tre-kjempesmeller-pa-et-halvt-ar-i-anleggsbransjen/s/5-4-670732?key=2019-06-09T23:27:51.000Z/retriever/1a82ebb7640e81e04850ca1f4b7b9924b5b54e58> (Hentet: 03.03.2018).
- Karlsen, J. T. (2018) *Den store byggesprekken*. Tilgjengelig fra: <https://www.bi.no/forskning/business-review/articles/2018/02/den-store-byggesprekken/> (Hentet: 03.03 2019).
- Kilskar, S. S. et al. (2017) *Flerkulturelle arbeidsplasser i byggenæringen; Kartlegging av muligheter og utfordringer*. (Nummer: 1). SINTEF Rapport: SINTEF Digital / Software Engineering, Safety and Security
- Danmark. Tilgjengelig fra: <https://sintef.brage.unit.no/sintef-xmlui/handle/11250/2586389> (Hentet: 04.04.2019).
- Klingenberg, M. (2017) Hver fjerde krone av Vegvesenets store kontrakter går til utenlandske entreprenører, *Teknisk ukeblad*. Tilgjengelig fra: <https://www.tu.no/artikler/hver-fjerde-krone-av-vegvesenets-store-kontrakter-til-utenlandske-entreprenorer/398800> (Hentet: 03.03.2019).
- Kothe-Næss, T. (2018) Ingen skam å gå konkurs, *Adresseavisen*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=02000120181016e027a8285a6987b570bf2c13a0c617cd> (Hentet: 03.03.2019).
- Kvale, S., Anderssen, T. og Rygge, J. (1997) *Det kvalitative forskningsintervju*. Oslo: Ad notam Gyldendal.
- Lerberg, B. (2018) *Antall konkurser øker: – Hvis farten fortsetter ut året slår vi rekorden fra 2009*. Tilgjengelig fra: <https://blogg.bisnode.no/antall-konkurser-%C3%B8ker-hvis-farten-fortsetter-ut-%C3%A5ret-sl%C3%A5r-vi-rekorden-fra-2009> (Hentet: 22.04 2019).
- Lindberg, O. (2017) Starten av sommeren har vært knallhard for mange bedrifter, *itromsø*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=02001320170701594d55f65a1f083325f25c84cb1df6d0> (Hentet: 03.03.2019).
- Løvdal, Å. (2018) Byggebransjen topper konkurstillene i Follo, *Vestby Avis*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=05516820180215d059a483dff188d58bc98930da168851> (Hentet: 03.03.2019).
- Macić, N., Strøm, V. og Senneset, K. (2019) *Prognoserapport -Totalmarkedet inkl. anlegg* (Hentet: 20.04 2019).
- MEF VEDTEKTER, VISJONER OG MÅL. Tilgjengelig fra: <http://www.mef.no/mef/om/visjoner> (Hentet: 08.04 2019).
- MEF OM MEF. Tilgjengelig fra: <http://www.mef.no/mef/om/mef> (Hentet: 06.04 2019).
- Moen, M. (2015) *Sosial dumping – betyr dette endelig lys i enden av tunnelen?* Tilgjengelig fra: <https://www.industrienergi.no/2015/05/06/sosial-dumping-betyr-endelig-lys-enden-tunnelen/> (Hentet: 07.05 2019).
- nelfo Om Nelfo. Tilgjengelig fra: <https://nelfo.no/Om-Nelfo/Hva-er-Nelfo/> (Hentet: 05.04 2019).
- Næringslivets Hovedorganisasjon (2018) *Verden og oss - Næringslivets perspektivmelding 2018*. Tilgjengelig fra: <https://www.nho.no/publikasjoner/p/naringslivets-perspektivmelding/> (Hentet: 06.04 2019).

- Pedersen, P. H. (2013) Konkursras i byggenæringen, *Byggeindustrien*. Tilgjengelig fra: <http://www.bygg.no/article/30924> (Hentet: 03.03.2019).
- Prognosesenteret *Om oss*. Tilgjengelig fra: <https://prognosesenteret.no/om-oss/> (Hentet: 03.04 2019).
- Reinertsen, R. Ø. (2019) Kruse Smith-sjef: – Balansert boligmarked hvor man får mye for pengene, *Fædrelandsvennen*. Tilgjengelig fra: <https://www.fvn.no/nyheter/okonomi/i/2Gpar4/Kruse-Smith-sjef--Balansert-boligmarked-hvor-man-far-mye-for-pengene> (Hentet: 03.03.2019).
- Ringdal, K. (2018) *Enhet og mangfold : samfunnsvitenskapelig forskning og kvantitativ metode*. 4. utg. utg. Bergen: Fagbokforl.
- Senel, E. (2014) Svart arbeid for 420 milliarder i året, *NRK*. Tilgjengelig fra: <https://www.nrk.no/norge/svart-arbeid-for-420-milliarder-1.11747775> (Hentet: 03.02.2019).
- Skonseng, M. (2018) KREVER Å BLI LØSLATT, *Nordlys*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=0550122018072567ec597b115b8517bfe3df47c06e3c31> (Hentet: 03.03.2019).
- Solberg, F. (2019) Syv råd for å få trønderske bedrifter til å vokse, *Adresseavisen*. Tilgjengelig fra: <https://www.adressa.no/meninger/kronikker/2019/02/15/Syv-r%C3%A5d-for-%C3%A5-f%C3%A5-tr%C3%B8nderske-bedrifter-til-%C3%A5-vokse-18472104.ece> (Hentet: 03.03.2019).
- SSB (2009) *Standard for næringsgruppering (SN)*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/klasse/klassifikasjoner/6/varianter> (Hentet: 04.05 2019).
- SSB (2018a) *Bygge- og anleggsvirksomhet. Hovedtall, etter næringshovedgruppe (SN2007). Foretak. Foreløpige tall 2007 - 2017*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/statbank/table/07420/> (Hentet: 10.02 2019).
- SSB (2018b) *Nyetablerte foretaks overlevelse og vekst*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/virksomheter-foretak-og-regnskap/statistikker/fordem> (Hentet: 07.03 2019).
- SSB (2018c) *Bygge- og anleggsvirksomhet, strukturstatistikk*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/bygg-bolig-og-eiendom/statistikker/stbygganl/aar> (Hentet: 02.03 2019).
- SSB (2019a) *Nye foretak, unntatt offentlig forvaltning og primærnæringene, etter næring (SN2007) og organisasjonsform 2008K1 - 2019K1*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/statbank/table/09028> (Hentet: 24.02.2019).
- SSB (2019b) *Åpnede konkurser, etter næring (SN2007), organisasjonsform, omsetning, sysselsetting og etableringsår (F) 2006K1 - 2019K1*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/statbank/table/07164/> (Hentet: 03.05 2019).
- SSB (2019c) *Sysselsetting blant innvandrere, registerbasert*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/statbank/table/11608/> (Hentet: 03.04 2019).
- SSB (2019d) *Opna konkurser, etter konkurstype og næring (SN2007) (F) 2008M01 - 2019M04*. Tilgjengelig fra: <https://www.ssb.no/statbank/table/08551/> (Hentet: 19.02 2019).
- Storløyken, S. (2018) Mange tør ikke ta på seg oppdrag, *Oppland Arbeiderblad*. Tilgjengelig fra: <http://web.retriever-info.com/services/archive/displayDocument?documentId=055179201905141ccad2299df66192622b0625964e618d&serviceId=2> (Hentet: 20.04.2019).
- Støren, I. (2013) *Bare søk! : praktisk veiledning i å gjennomføre litteraturstudie*. 2. utg. utg. Oslo: Cappelen Damm.
- Tjora, A. H. (2018) *Viten skapt : kvalitativ analyse og teoriutvikling*. Oslo: Cappelen Damm akademisk.
- Tønset, M. (2019) 20 mister jobben i entreprenør-konkurs, *Adresseavisen*. Tilgjengelig fra: <https://www.adressa.no/pluss/okonomi/2019/04/12/20-mister-jobben-i-entrepren%C3%B8r-konkurs-18838515.ece> (Hentet: 03.03.2019).
- Venli, V. et al. (2018) *Skyggemaleren, Dagbladet*. Tilgjengelig fra: <https://www.dagbladet.no/nyheter/skyggemaleren/68976727> (Hentet: 03.03.2019).
- Vidhammer, K. (2019) Kritisk lave marginer i anleggsbransjen, *Finansavisen*. Tilgjengelig fra: <https://web.retriever->

info.com/services/archive/displayDocument?documentId=02012220190312137742ca996753a0d441b8bac8a5fdfa (Hentet: 03.03.2019).

Winding-Stavseth, Ø. (2019) Veivesenet steilet over prisøkningen. Nå får de svar: – Dette burde ikke overraske noen, *tb.no*. Tilgjengelig fra:

<https://www.tb.no/nyheter/samferdsel/salting/veivesenet-steilet-over-prisokningen-na-far-de-svar-dette-burde-ikke-overraske-noen/s/5-76-1030545> (Hentet: 03.03.2019).

Yin, R. K. (1994) Case Study Research: Design and Methods.

Zachariassen, S. (2019) Kripos-topp om organisert kriminalitet i Norge: – Jeg har vært bekymret i fem år, *abc nyheter*. Tilgjengelig fra:

<https://www.abcnyheter.no/nyheter/norge/2019/01/13/195491311/kripos-topp-om-organisert-kriminalitet-i-norge-jeg-har-vaert-bekymret-i-fem-ar> (Hentet: 05.04.2019).

8. Vedlegg

8.1. Vedlegg A – Intervjuguide

Intervjuguide

Bakgrunn for intervjuet:

Intervjuet utføres av masterstudent Haakon Koi. Han studerer ved NTNU og er nå i gang med masteroppgaven som er en avslutning på fordypningen innen prosjektledelse ved fakultetet for bygg- og miljøteknikk.

I oppgaven skal det kartlegges hvilke faktorer som påvirker økonomien til entreprenører, årsaker til at entreprenører går konkurs, hvordan BA-næringen vil kunne utvikle seg framover og hvordan det igjen vil påvirke entreprenørene. Informasjonen som samles inn skal danne grunnlaget for å svare på problemstillingen som så langt har formuleringen:

"Vil entreprenører få flere økonomiske utfordringer i tiden som kommer, hvis det ikke blir en bedring innen dagens problemområder?"

Spørsmålene i intervjuet er rettet mot hvordan BA-næringen vil kunne utvikle seg videre i tiden som kommer og hvordan det igjen vil påvirke entreprenørene. I tillegg er det spørsmål rettet mot konkurser hos entreprenører i bygg- og anleggsnæringen. Arbeidet med denne masteroppgaven blir veiledet av Olav Torp, som er professor ved bygg- og miljøteknikk.

Kartleggingsspørsmål:

1. Fortell om bakgrunnen din, den nåværende stillingen din og hvor lenge du har jobbet?

Hovedintervju:

Tema 1: Årsaker til konkurs

2. Hva er, etter din mening, hovedårsakene til at entreprenører i dag går konkurs? Her ønskes det klarhet i faktorer som har bidratt til økonomisk nedgang.
 - a. Kan du forklare litt nærmere rundt årsakene?
3. Har årsakene som bidrar til konkurser endret seg etter finanskrisen?
 - a. Hvis ja, hva er de største endringene?
4. Hvorfor har det vært en økning i antall konkurser de siste årene etter finanskrisen i entreprenørbransjen?
 - a. Hvordan vil denne økningen i konkurser påvirke næringen?

Utvikling fremover:

5. Hvordan mener du konkursutviklingen vil bli fremover?
 - a. Vil det bli en bedring innenfor dagens problemområder?

- b. Hva vil eventuelt nye årsaker til konkurs bli?
- 6. Hvilke faktorer vil, etter din mening, påvirke BA-næringen mest i tiden som kommer?
 - a. Hvordan vil det påvirke entreprenørene?

Tema 2: Entreprenørmarkedet

- 7. Hvilke typer entreprenører er det som står for den største andelen av konkursene?
 - a. Hva er årsaken til det?
- 8. Hvilke typer entreprenør er det som oftest taper mest penger i prosjektene sine?
 - a. Hva er årsaken til det?
- 9. Er større entreprenører med på å gjøre markedet vanskeligere for de mindre entreprenørene?
 - a. Hvis ja, hvordan?

Utvikling fremover:

- 10. Hvordan kommer entreprenørmarkedet til å utvikle seg framover?
 - a. Hvordan vil veksten innenfor nyetableringer av entreprenører bli?
 - i. Hvilke størrelser vil disse ha?
 - ii. Hvilke typer prosjekter kommer nyetablerte entreprenører til å jobbe med?
 - iii. Hvordan vil det påvirke markedet?
 - b. Hvordan blir det med etterspørsel?
 - c. Hvordan blir det med rett kompetanse hos sysselsatte?
 - d. Hvordan blir konkurranse mellom entreprenørene?
- 11. Hvordan vil BA-næringen bli påvirket av en eventuell renteøkning?
 - a. Hvordan vil det påvirke entreprenørene generelt?
 - b. Hvordan vil det påvirke entreprenører som bygger boliger spesifikt?
 - c. Kan det resultere i flere konkurser?
 - d. Vil det generelt føre til en reduksjon i private investeringer?

Tema 3: Kontrakt

- 12. Skjer det ofte at det blir benyttet for lite definerte kontrakter i prosjektene?
 - a. Hva er typiske mangler i kontrakten som kan resultere i de største økonomiske tapene for entreprenører?
 - i. Hva blir utfallet i tilfeller der slike mangler foreligger i kontrakt?
 - b. Blir det benyttet standardkontrakter i de fleste tilfellene?
- 13. Hva er det entreprenører ofte overser av risikoer i en kontrakt?
- 14. Er det en utfordring at entreprenører ofte ikke har råd til å ta den økonomiske risikoen de skriver under på i kontraktene?
 - a. Hvis ja, hvorfor blir det da skrevet kontrakt?
- 15. Hvordan håndterer mindre entreprenører kontraktarbeid sammenlignet med de større entreprenører?
 - a. Har mindre entreprenører like godt grunnlag til å lage en god kontrakt som de større entreprenørene?

Tema 4: Prosjektstørrelse

16. Er mye av de økonomiske risikoene hos entreprenører knyttet til prosjektets størrelse?
- Hvis ja, kan du utdype?
17. Hvilke økonomiske risikoer har underentreprenører i et større prosjekt sammenlignet med et mindre prosjekt?

Utvikling fremover:

18. Hvordan vil størrelsene på prosjekter utvikle seg fremover og hvilke størrelser vil bli mest vanlige?
- Hvordan vil det påvirke entreprenørene?
 - Hvordan vil det bli rundt offentlige prosjekter?
 - Vil det påvirke anbudskonkurransen?
 - Vil flere entreprenører bare ha mulighet til å være underentreprenør?
 - Hvordan vil det bli rundt private prosjekter?
 - Hvordan vil det påvirke konfliktbildet?
 - Vil det bli færre små prosjekter?
 - Vil det påvirke entreprenørenes størrelse og antall?
 - Hvordan vil slike prosjekter påvirke de mindre entreprenørene som ikke er store nok til å ta på seg hovedansvaret for prosjektene?

Tema 5: Investeringer

19. Hvilke typer prosjekter får i dag de største offentlige investeringene?
20. Hvilke typer prosjekter får i dag de største private investeringene?

Utvikling fremover:

21. Hvilke typer prosjekter vil få de største offentlige investeringene?
- Hvordan vil entreprenører bli påvirket?
 - Vil mange entreprenører omstille seg etter hvor investeringene blir satt?
 - Vil mange entreprenører vente på oppgangstider innen sitt spesialfelt igjen?
 - Kan det påvirke konkursutviklingen?
 - Hvordan vil utviklingen av offentlige investeringer generelt se ut?
 - Hvordan vil entreprenører tilpasse seg nye investeringsplaner?
22. Hvilke typer prosjekter vil få de største private investeringene?
- Hvordan vil entreprenører bli påvirket?
 - Vil mange entreprenører omstille seg etter hvor investeringene blir satt?
 - Vil mange entreprenører vente på oppgangstider innen sitt spesialfelt igjen?
 - Kan det påvirke konkursutviklingen?
 - Hvordan vil utviklingen av private investeringer generelt se ut?
 - Vil en renteøkning påvirke private investeringer?

Tema 6: Anbudskonkurranse

23. Hvordan vil anbudskonkurranser påvirke mindre entreprenører økonomisk?

- a. Vil de egentlig ha like godt grunnlag til å vinne som de store entreprenørene med flere kompetanseområder?

Utvikling videre:

24. Hvordan vil anbudskonkurransen utvikle seg videre?

Tema 7: Anskaffelse

25. Er det ofte at underentreprenører ikke er egnet for oppgaven de får?

- a. Hvis ja, hva gjør de uegnet?

26. Hvordan behandles underentreprenører av de ansvarlige entreprenørene?

27. Hvilke risikoer kan underentreprenører få ved en konflikt mellom totalentreprenør og byggherre?

Tema 8: Entrepriseform

28. Under hvilke entreprisformer blir økonomien til entreprenører mest negativ påvirket?

- a. Hvorfor?

Utvikling videre:

29. Hvilke typer entrepriser kommer til å bli benyttet mest?

- a. Hvordan vil det påvirke entreprenørene?

Tema 9: Konflikter

30. Hvordan er det i dag med konflikter i BA-næringen?

Utvikling videre:

31. Hvordan vil det utvikle seg videre?

8.2. Vedlegg B – Samtykkeerklæring

Samtykkeerklæring

Bruk av intervjuet:

Informasjonen som samles inn skal sammen med litteratur kartlegge faktorer som har innvirkninger på entreprenørenes økonomi i dag og tiden som kommer. I forbindelse med bruk av informasjon fra intervjuobjektet, er det ønskelig å få et skriftlig samtykke til å benytte seg av navn, bakgrunn, nåværende stilling, bedriftens navn, eventuelt siteringer i rapporten og lydopptak av intervjuet. Det blir tatt lydopptaket for at innholdet i transkribering skal samsvare best mulig med det som er formidlet av intervjuobjektet. Opptaket slettes etter at arbeidet med masteroppgaven er ferdig. Etter transkribering vil innholdet sendes ut til intervjuobjektet for å gi mulighet til å endre eller fjerne innhold etter ønske.

Om noen av punktene til samtykke ikke er ønskelige fra intervjuobjektets side, er det nødvendig med tilbakemelding, slik at avtalen kan omformuleres før intervju. Før intervju, er det nødvendig med skriftlig samtykke fra intervjuobjektet på at betingelser er godtatt.

Samtykket kan sendes på mail eller leveres på papir.

Intervjuet vil ta ca. 40 minutter avhengig av om alle temaene blir besvart, eller hvor utfyllende svarene på hver av de 9 temaene er. Temaene dekker et tilsynelatende bredt område og det er ikke forventet at intervjuobjektet skal svar på alt. Om det er et tema som intervjuobjektet ikke vil uttale seg om er det ønskelig med en tilbakemelding før intervju.

Samtykkeerklæring:

Jeg samtykker at opplysninger og metode som er beskrevet over kan benyttes.

Jeg samtykker at mine opplysninger kan behandles fram til 11.Juni.2019.

(Signatur, dato og sted)

