



id: SI_003

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: forhandle

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_003

Seeds: operasjonell | historisk | makt | sårbarhet | forhandle

Maktstrukturer og forhandlingsasymmetri som kostnadsdriver

Norske byggekostnader er ikke primært et produktivetsproblem — de er et **maktproblem**. Kostnadsforskjellen på 20–35 % mot Sverige (Prognosesenteret/Narud Stokke Wiig, flere rapporter 2018–2023) opprettholdes av konsentrerte markedsstrukturer der forhandlingsmakten systematisk ligger hos et fåtall aktører.

Hva vi vet sikkert: Oligopolets operasjonelle grep

Det norske entreprenørmarkedet domineres av 3–5 store aktører (Veidekke, AF Gruppen, Skanska Norge, PEAB, Betonmast). SSBs strukturstatistikk viser høyere marginer i norsk næringsentreprise enn svensk. Sverige har bredere mellomsjikt av mellomstore entreprenører — dette skaper reell **priskonkurranse i forhandlingsfasen**. Historisk konsoliderte det norske markedet seg kraftigere etter finanskrisen 2008–2010, da mellomstore aktører falt bort. Denne strukturelle **sårbarheten** — at byggherrer har færre reelle forhandlingsmotparter — er aldri blitt reversert.

Rimelig antatt: Forhandlingskulturen som mekanisme

Norsk entreprisekultur har utviklet seg mot samspillsmodeller og incitamentskontrakter. Intensjonen er god. Men **operasjonelt** fungerer disse som mekanismer der risiko og kostnadsoverskridelser absorberes av byggherre, ikke entreprenør. Svenske fastpriskontrakter med reell konkurranse tvinger leverandørkjeden til intern



effektivisering. Norske byggherrer **forhandler** i praksis mot seg selv — de bærer risikoen men mangler operasjonell kontroll over utførelsen.

Historisk har norsk oljesmurt økonomi akseptert dette: høy betalingsvilje demper insentivet til å utfordre maktforholdene. Lønnsnivået (15–25 % høyere enn Sverige, SSB/SCB) er en konsekvens av dette, ikke bare en årsak.

Hva som er usikkert: Regulerings reelle kostnadsbidrag

Reguleringsforskjeller (TEK17 vs. BBR) tillegges ofte stor vekt, men kvantifiseringen spriker. Multiconsults analyse (2021) anslo 5–8 % kostnadseffekt fra strengere norske krav. Andre studier finner mindre. **Her spriker analysene mest**, fordi det er politisk bekvemt å skylde på regulering fremfor markedskonsentrasjon.

Sårbarhetsvurdering

Norske byggherrer er **strukturelt sårbare** fordi:

- Få alternative leverandører gir svak forhandlingsposisjon
- Samspillsmodeller overfører risiko til byggherre
- Historisk aksept for kostnadsnivået fjerner endringspress
- Mangel på industrialisert/prefabrikkert kapasitet nasjonalt gjør import til eneste alternativ, men toll- og logistikkbarrierer begrenser dette

Neste steg

1. **Kartlegg reell markedskonsentrasjon kvantitativt:** Beregn HHI-indeks for norsk vs. svensk entreprenørmarked innen næringsbygg, segmentert på kontraktstørrelse — dette avslører hvor forhandlingsmakten faktisk sitter.
2. **Systematisk sammenligning av kontraktsmodeller:** Analyser 20+ norske samspillsprosjekter vs. svenske fastprisprosjekter for å kvantifisere kostnadsoverføringen — dette er den operasjonelle mekanismen ingen har isolert skikkelig.
3. **Test svensk leverandørkjede direkte:** Norske byggherrer bør gjennomføre pilotprosjekter med svenske mellomstore entreprenører som hovedentreprenør for å bryte forhandlingsasymmetrien — ikke som ideologi, men som konkret maktutøvelse.