



Debrief — anthropic/claude-sonnet-4.6

- Instanser: 9
 - Tokens inn: 21,235
 - Tokens ut: 8,818
 - Kostnad: \$0.1960
 - Kjørt: 2026-04-14 13:32:59.931675+00:00
-

Sverm-debrief: Byggekostnadsgapet Norge-Sverige

Konsensus

1. **Lønn forklarer halvparten, ikke alt.** Alle ni instanser er enige: norske lønnskostnader (30–45% over svenske) er dokumentert, men forklarer maksimalt 40–50% av kostnadsgapet. Resten er strukturelt.
 2. **Oligopolmakt er en reell driver.** Sterk konvergens rundt at Veidekke/AF/Skanska-konsentrasjonen gir norske entreprenører prissetterkapasitet som svenske aktører mangler i konkurranseutsatte segmenter.
 3. **Produktivitetsforskjeller er dårlig kvantifisert.** Samtlige instanser markerer dette som det mest usikre elementet – estimerer spriker fra 5% til 25% av gapet, og ingen kontrollert sammenligning eksisterer.
 4. **Prefabrikasjon er underutnyttet i Norge.** Sverige ligger ~10–15 prosentpoeng høyere i industrialiseringsgrad, med dokumenterte kostnadseffekter.
 5. **Norske byggherrer er fragmenterte og prosjektbaserte**, noe som systematisk svekker forhandlingsmakt mot konsentrerte leverandører.
-

Dissens

Vent vs. handle nå: SI_006 og SI_009 argumenterer for strategisk tålmodighet – konjunkturedgang gir historisk 8–15% kostnadsreduksjon, og tillitskapital tar tid å bygge. SI_003, SI_005 og SI_008 presser på for umiddelbar handling: valutavinduet er åpent nå, og venting reproducerer maktstrukturen.



Juridisk rammeverk som driver: SI_001 og SI_007 legger NS 8405/8407-regimet betydelig vekt (8–15% av prosjektkostnad i risikomarginer). De øvrige instansene nevner dette marginalt – her er det reell faglig uenighet om mekanismens størrelse.

Blindsoner avdekket

Svermen avdekket én blindsoner som enkeltanalyse sannsynligvis ville oversett: **informasjonsasymmetrien som selvstendig maktmekanisme.** Norske byggherrer mangler ikke bare forhandlingsmakt – de mangler grunnleggende markedsdata. HHI-konsentrasjonsindeks per segment finnes ikke offentlig. Faktisk prefabandel per prosjekttipe er ikke systematisert. Uten denne dataen er alle forhandlingsstrategier halvblinde. Dette er ikke et markedsproblem – det er et **kunnskapsproblem som aktørene selv kan løse.**

Anbefalinger

1. **Kartlegg faktisk leverandørkonsentrasjon i eget prosjektbudsjett** – identifiser hvilke linjer som har færre enn tre reelle tilbydere. Det er der oligopolrenten sitter, ikke i aggregerte tall.
2. **Krev åpen-bok-kalkyle i neste anbud** – dette er kontraktsrettslig mulig innenfor NS-rammeverket og bryter informasjonsasymmetrien direkte.
3. **Pilot én prefab-leveranse fra svensk eller polsk aktør** mens kronekursen gir importfordel – etabler faktisk prisreferanse, ikke antakelse.
4. **Bestill juridisk benchmark NS 8407 vs. ABT 06** med fokus på endringsordre-praksis og risikomarginens faktiske størrelse per prosjekttipe. Dette er det empirisk svakeste leddet med størst potensiell effekt.
5. **Koordiner anbud med to til tre andre byggherrer** i samme segment – lovlig, underutnyttet, og den eneste kortsiktige motvekten mot konsentrert leverandørmakt.