



id: SI\_002

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: vent

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_002

**Seeds:** strategisk | kortsiktig | makt | sårbarhet | vent

### Maktstrukturens tyngde — ikke produktivitetsgapet

Mainstream-analysen fokuserer på produktivitet og regulering. Det er feil sted å lete.

**Den viktigste driveren er markedsmakt i det norske leverandørleddet.**

Norsk byggebransje er dominert av et oligopol: Veidekke, AF Gruppen, Skanska Norge og NCC kontrollerer en uforholdsmessig stor andel av næringsbygg-markedet. Statistisk sentralbyrås byggekostnadsindeks viser at norske materialkostnader konsekvent overstiger svenske med 15–25% — men ikke fordi råvarene er dyrere. Fordi leverandørkjedene er kortere, mer konsentrerte, og **mangler den priskonkurransen** som svenske aktører møter fra et bredere europeisk marked via kontinentale logistikklinjer.

**Hva vi vet sikkert:**

- Timelønn i norsk byggebransje er ~30% høyere enn i Sverige (SSB/SCB, 2023)
- Norsk kronekurs-svakhet siden 2022 har forverret importkostnader relativt
- Svenske aktører benytter prefabrikasjon i vesentlig høyere grad for kontorbygg (Svensk Byggtjänst-rapporter)

**Rimelig antatt:** Produktivitetsgapet er reelt men overdrevet i norsk selvkritikk. Mer sannsynlig forklaring: svenske byggherrer har strategisk bygget opp langsiktige leverandørrelasjoner med kontinental prising. Norske byggherrer velger **kortsiktige enkeltkontrakter** — og betaler maktpremium hver gang.



**Usikkert:** Nøyaktig kvantifisering av reguleringsforskjellenes bidrag. TEK17 vs. svenske BBR er strukturelt like — men norsk håndhevingspraksis er mer fragmentert og tidkrevende.

---

## Sårbarheten ingen snakker om

Norske byggherrer er **strategisk sårbare** fordi de venter. De venter på at markedet skal korrigere seg selv, på at politikken skal endre MVA-strukturen, på at produktivitetsforbedringer skal komme av seg selv. Denne venteposisjonen er komfortabel og dødelig.

Sverige fikk ikke lavere kostnader ved å vente — de bygde markedspekt på kjøpersiden gjennom samarbeid, standardisering og langsiktige innkjøpsallianser.

---

## Neste steg

1. **Kartlegg leverandørkonsentrasjon** i norsk næringsbygg-sektor konkret (HHI-indeks per segment) — det finnes ikke god offentlig data, og det er symptomatisk
2. **Etabler innkjøpsallianser** mellom mellomstore norske byggherrer for å motvirke leverandørenes prisingsevne — dette er mulig nå, krever ikke politikk
3. **Analyser svenske rammeavtalemodeller** (Upphandlingsmyndigheten har åpne data) og test overførbarhet til norsk kontekst innen 6 måneder