

DI ANALYSE

Emma Kirkeby, Business Analyst
emki@di.dk, 3377 4712

SEPTEMBER 2019

Analyse af byggeriets købeveje

Interviews med DI Bygs medlemmer tegner et billede af, at entreprenørerne i stigende grad har beslutningskraften, når det drejer sig om at træffe beslutninger om konstruktions- og materialevalg i byggeriet. Desuden tyder det på, at det særligt er entreprisformen, som er afgørende for denne udvikling. Omvendt viser interviewsne også, at denne udvikling skaber muligheder for byggematerialeproducenterne, idet både rådgivere og entreprenørerne i højere grad efterspørger ekstra services, der gør det nemmere at anvende et givent produkt.

Overordnet kan det derfor siges, at udviklingen betyder, at producenterne i langt højere grad end tidligere bør være opmærksom på den valgte entreprisform og på, at services, som ligger uden om det fysiske produkt, kan have endog meget stor betydning.

Entrepriseformen betinger, hvem der træffer beslutningerne

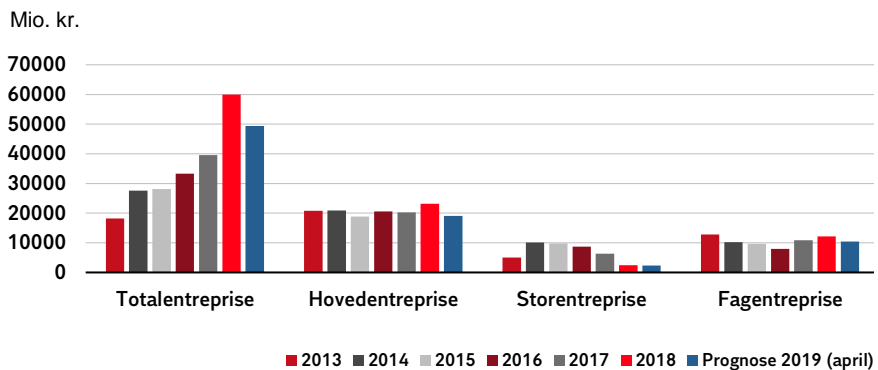
Som nævnt tyder det på, at entrepriseformen spiller en væsentlig rolle. Dette gør sig særligt gældende i forhold til totalentreprise, som adskiller sig ved, at ansvaret for projektering og udførelse entydigt ligger hos entreprenøren. Det giver ikke alene entreprenørerne central indflydelse på beslutninger angående materialevalg og produktnavne, men også på beslutningerne i projekteringsfasen, hvor centrale konstruktionsbeslutninger tages.

Totalentreprisen vinder frem

Totalentrepriser er steget fra 31 pct. i 2013 til 60 pct. i 2018.

Historisk har de fleste beslutninger angående konstruktions- og materialevalg ligget hos arkitekter og ingeniører, fordi hovedentreprisen har været den mest udbredte entrepriseform. Dette har dog ændret sig i løbet af de seneste år. Således er andelen af totalentrepriser steget fra 31 pct. i 2013 til 60 pct. i 2018.

Udvikling i entrepriseformer



Anm.: Der er fortsat projekter for 11,6 mia. kr., der endnu ikke har fået fastlagt entrepriseform.
Kilde: Byggefakta A/S

Selvom totalentrepriser, ifølge Byggefaktas prognoser, forventes at falde i 2019, vil den fortsat være den mest udbredte entrepriseform. I 2018 blev der igangsat 616 totalentrepriser til en samlet anlægssum af 45,7 mia. kr.

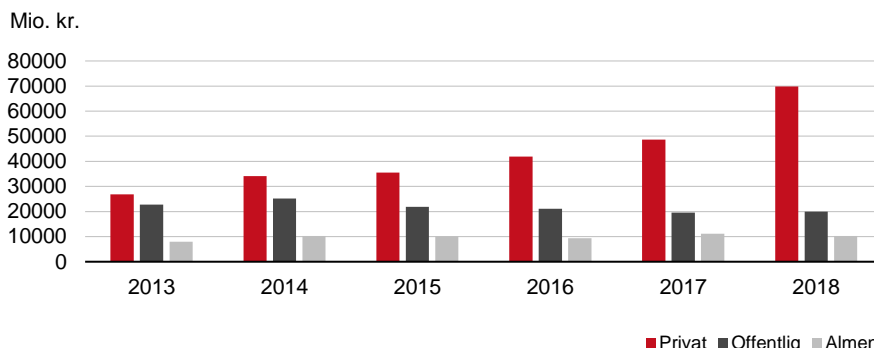
I hoved-, stor- og fagentrepriser har arkitekter stor indflydelse på synlige materialer, mens ingeniører har indflydelse på skjulte materialer.

Rådgiverne er ikke helt uden indflydelse

På trods af ovenstående fund udgør hoved-, stor- og fagentrepriser stadig 40 pct. af de udbudte projekter i 2018. Inden for disse entreprisformer har både rådgivere og arkitekter markant indflydelse på konstruktions- såvel som på materialevalg. DI Bygs medlemmer, der blev interviewet, peger på, at arkitekterne har meget stor indflydelse på de synlige materialer. I særdeleshed, hvis der er tale om materialer, der tilføjer særlige æstetiske egenskaber til bygningen. Omvendt har ingeniørerne fortsat størst indflydelse på beslutninger vedrørende konstruktioner og tekniske installationer. Dog har entreprenørerne i ovenstående entreprisformer også indflydelse på, hvilke mærker der anvendes – så længe der ikke er kvalitetsmæssige forskelle.

Arkitekter har mere at sige i private projekter

Markedsandel fordelt på bygherretyper



Anm.: Offentlig dækker over stat, regioner og kommune
Kilde: Byggefakta A/S

”I offentlige projekter har entreprenøren afgørende indflydelse på produktmærkerne på grund af udbudsloven. I private projekter er det arkitekten og – hvis det er en totalentreprise – har totalentreprenøren også en stor indflydelse”, forretningsudviklingschef Carsten Jensen, Arkitema.

På tværs af værdikæden er der udbredt enighed om, at arkitekter og ingeniører har mere at sige i private projekter. Det skyldes især, at aktører i private projekter ikke er underlagt EU’s udbudslov, som er implementeret i udbudslovens § 43. Denne paragraf omhandler, hvor

konkret et udbud kan beskrives i forhold til valg af mærke. Heraf fremgår det blandt andet, at det ikke er tilladt at beskrive et bestemt varemærke, patent, type, oprindelse eller produktion på en måde, så visse tilbudsgivere eller varer favoriseres eller elimineres.

Det betyder, at arkitekternes og ingeniørernes mulighed for at anvise bestemte produkter er væsentligt reduceret. Dette forklarer også, hvorfor beslutninger om materialevalg (om der vælges producent A eller B) i mange tilfælde ligger hos entreprenøren.

I private projekter – som ikke er omfattet af udbudsloven – har arkitekter og ingeniører større frihed til at anvise bestemte produkter/mærker. Andelen af projekter med en privat bygherre udgjorde 69 pct. af markedet i 2018. Det betyder, at entreprenøren i de fleste tilfælde alligevel har størst indflydelse i sidste ende.

”Hvis man som leverandør ønsker at sælge sit produkt til offentlige projekter, er det en god idé at hjælpe arkitekterne/rådgiverne med at lave funktions- og kvalitetsbeskrivelser tilpasset ens produkt, så leverandøren er sikker på, at funktionsbeskrivelserne i udbuddet ikke udelukker ens eget produkt, evt. ved fejl eller uklarheder”, programchef Finn Bloch, Københavns Lufthavne A/S.

Leverandørprojektering

Leverandørprojektering spiller en stigende rolle i byggeprojekter. Dette tilskriver byggematerialeleverandører en større rolle.

Byggeprojekter og -processer bliver stadig mere komplekse. Det skyldes blandt andet, at der stilles større myndighedskrav til bygningernes funktion, og at flere funktioner bygges sammen i samlede bygningssystemer. Derfor løses projekteringen ikke af arkitekter og ingeniører alene, men kræver koordination på tværs af hele værdikæden. I den forbindelse er relevant viden om delkomponenter og produkter særligt væsentlig, hvilket kan bidrage til at forklare, hvorfor blandt andet leverandørprojektering spiller en stigende rolle i byggeprojekter.

Ved leverandørprojektering forstås, at projektdokumentationen udarbejdes af leverandør som grundlag for udførelsen. Således varetager leverandøren en del af projekteringsydelsen og har dermed det juridiske ansvar for leverancens projektering og korrekte dimensionering i forhold til krav, der er defineret i udbudsmaterialet.

Der kan også være tale om uformel leverandørprojektering, hvor producenten leverer ovenstående ydelser, dog uden at det formelle ansvar skifter hænder. Således har leverandøren ikke et juridisk ansvar, i stedet er det alene producentens relation til de udførende (rådgivere og entreprenør), der påvirkes af fejlbehæftede ydelser.

Når antallet af leverandørprojekteringer stiger, tilskrives det - alt andet lige - byggematerialeleverandørerne en større rolle tidligere i byggeprocessen. Det kan skabe et skub i markedet, fordi leverandører tidligt i projektet kan overtage ansvar og dermed indflydelse fra ingeniørerne ved at levere dokumentation og nøgletal til entreprenørerne.

Med udgangspunkt heri kan det siges, at selvom entreprenørerne i høj grad påvirker købeveje i byggeriet, er materialeleverandører i stand til at spille ind og øge sin indflydelse på beslutningerne ved at bidrage til projekteringen.

Samarbejdsmodeller i byggeriet

Som nævnt bliver byggeriet mere komplekst. Derfor bliver det mere attraktivt for rådgivere og entreprenører at anvende leverandørernes dokumentation og materiale. Dette skyldes blandt andet, at rådgiver og entreprenør opnår væsentlige tidsmæssige besparelser i projekteringsfasen. Desuden reducerer rådgiver og entreprenør deres ansvar ved at involvere leverandøren, som dermed påtager sig en del af ansvaret.

Det betyder samtidig, at forudsætningerne er til stede for, at leverandørerne bliver inddraget før i processen end tidligere. Det gælder dog alene for de leverandører, der kan levere den nødvendige dokumentation, modelleringsmateriale, og som kan påtage sig øget projekteringsansvar (enten direkte i form af leverandørprojektering eller indirekte ved at risikere sine relationer til de udførende og rådgiverne).

Datagrundlag og metode

Denne analyse er først og fremmest baseret på data indsamlet gennem kvalitative interviews med DI Byg medlemmer. I foråret 2019 foretog DI Byg en række interviews med forskellige aktører i byggeriets værdikæde, herunder materialeproducenter, bygherrer, ingeniører, arkitekter og entreprenører. Dermed indbefatter analysens data forskellige perspektiver fra hele værdikæden, hvilket giver gode betingelser for en repræsentativ og valid analyse. Derudover er analysens kvantitative data lånt fra Byggefaktas projektdatabase.