

Finn Halvor Skaardal

Asfaltdagen

19 januar, 2012

**Kontrakter og anbudsregime som
fremmer god konkurranse**

1. Asfaltbransjen

- Positiv markedsutvikling. 2011 "all time high"
- Norge har god økonomi og mye dårlige veier. Vi bør se lyst på fremtiden!
- Store utbyggningsprosjekter innen vei og jernbane kommer i årene framover. Positivt for bransjen
- Stor kapasitet i markedet. Mange asfalt fabrikker. Bransjen er klar for store oppdrag

1. Asfaltbransjen forts.

- Omdømmeutfordring
 - 2011 – mye negativ omtale av bransjen i media. Stemplet som "Verstingbransjen"
 - Praktiseringen av permitteringer skjerpes av NAV. Mer sesongarbeidere.
 - Dette gir rekrutteringsproblemer og svekker kompetansen
- Stor press på likviditet.
 - Ikke inntektsbringende arbeid de fire første månedene i året. Også store kostnader.
- Dårlig lønnsomhet hos entreprenørene.
 - Overkapasitet
 - Tøff konkurranse
- Stor Risiko
 - Anbudspraksis – har skapt store svingninger
 - Produksjon, vær og anbudsregime, alle bidrar til høy risiko.



Lemminkäinen

Markedet

2. Asfaltmarkedet

- Statens vegvesen dominerende kunde med meget stor kjøpermakt. (Mer enn 40% av markedet). Meget lav inntjening for dette kundesegmentet
- Kommuner - varierende volumer på asfalt – blir ofte salderingspost i budsjetter. Kommune- økonomien er avgjørende.
- Private /entreprenører – jobber av varierende størrelse, men viktig pga god lønnsomhet
- Fortsatt stor overkapasitet i markedet. Volumet kan fint økes uten tilføring av ekstra resurser. Færre fabrikker vil kunne gi besparelser. Produksjonssamarbeid?
- Konkurransetilsynet godkjente oppkjøpet av Mesta Industri, etter en grundig analyse av markedet. Det bør tolkes som en friskmelding av bransjen som helhet.

3 Konkurransen

- Statens vegvesen
 - Representerer store volumer.
 - Utlysning på anbud
 - Strengt krav og høy risiko for entreprenør
 - Oppdrag for SVV er meget viktig i områder der det er lite lokalmarked.
- Kommuner
 - Oftest små volumer.
 - Vanlig med samarbeid mellom flere kommuner om årlige oppdrag – vil kunne dreie konkurransen på sikt
 - Lite spesifikke forespørsler – vanskelig å regne
- Entreprenører / Private
 - Store volumer i anleggskontrakter
 - Tilbud ved forhandling. Laveste pris ikke eneste kriterium.

Statens vegvesen - Anbudsregime

- Asfaltkontraktene er anbudsbasert og oftest ett års kontrakter
- Laveste pris er oftest gjeldende kriterium. (eks. Funksjonskontrakter)
- Kontraktene "designes" forskjellig fra region til region (topografi, størrelse, krav, metoder)
- Utlysning en gang i året med få innleveringsdatoer for årets arbeider. Siste års praksis har vist seg å slå veldig uheldig ut – vanskelig for aktørene å treffe da man får bare en til to sjanser i året. Skaper meget stor risiko. (Gambling)
- Meget lav lønnsomhet generelt

Asfaltanbud – Statens vegvesen

	2009	2010	2011
Antall anbud:	111	100	100
Volum (ttonn):	1.848	1.825	2.141
Innlevering:	02.03	11.03	03.03
	04.03		08.03
	12.03		
NCC Roads:	7,4%	21,2%	16.6%
Veidekke Industri:	27,7%	52,3%	23,7%
Mesta:	33,7%	5,6%	23,6%
LmkN:	14,6%	6,9%	10,1%
Sum:	83,4%	86%	74%

SVVs anbudspraksis forts.

- Siste års anbudspraksis med årlige kontrakter, varierende størrelser og få innleveringsfrister i året skaper ustabilitet og liten forutsigbarhet.
 - Konkurransen gjør det vanskelig for entreprenøren å tilpasse seg markedet.
 - Store gjennomføringsproblemer et år, for så å stå uten oppdrag et annet år har vært typisk de siste årene.
 - Gir dårlig ressursutnyttelse - store svingninger fra år til år.
 - Det som tilsynelatende gir gode priser for kunden på kort sikt er en langsiktig trussel mot gode innkjøpspriser. Markedet ødelegges.
 - Uheldig for kompetanseoppbygning og rekruttering

Kommuner

- Mer spesifiserte jobber er ønskelig. Mulig å kalkulere
- Flerårskontrakter for sammenslåtte kommuner vil kunne gi konsekvenser for tapende entreprenør. M.a.o en kortsiktig gevinst for kunden.



Asfaltbransjen har en ugunstig finansiell situasjon

- Store vinterkostnader til klargjøring av sesong
- Fornying av maskinpark - investeringer
- Kostbare innsatsfaktorer som bitumen
- Ingen inntekt i perioden januar til april

- **GIR STORT PRESS PÅ LIKVIDITETEN OG
KREVER GOD FINANSIELL STØTTE.**

- Dersom den finansielle situasjonen forverres
kan finansiering bli et problem.

Anbefaling

- Reduser risiko
 - Anbudsutlysning i perioden oktober til mai. Flere omganger gir flere muligheter og mindre risiko for entreprenør
 - Bitumeregulering – også på anleggskontrakter
 - Bruk av forskudd (10% ved signering) og muligheter for A-konto fakturering vil avlaste likviditeten
- Vektlegge flere parametere enn bare pris i evalueringen / valg av entreprenør
 - Dette er ikke lett, men riktig vei å gå om en skal klare å utvikle bransjen.
- Mer bruk av flerårs- kontrakter – gir forutsigbarhet

Lemminkäinen

The best way to build



Lykke til med asfaltseasongen 2012 !

