



Oppsummerende notat

Innspill fra bedrifter i byggenæringen til Håndverkstrategiens handlingsplan

Dato: 22.10.2024

Ansvarlig: Bygg og Bevar

Prosjektleder Nina E. Eidem, daglig leder Bygg og Bevar

Prosjektmedarbeider Christer Stenby, fagsjef i Bygg og Bevar

1. Innledning

I tilknytning til Riksantikvarens (RA) arbeid med en håndverksstrategi skal det utarbeides en handlingsplan. I den forbindelse har Bygg og Bevar (BoB) fått i oppdrag fra RA å gjennomføre fokusintervjuer som har hatt til formål å innhente næringens forslag til tiltak i handlingsplanene. Som det har fremkommet underveis i prosessen med strategien, er næringen i form av bedrifter i begrenset grad representert i arbeidet. Det fremtidige behovet for fagfolk til istandsetting, restaurering og rehabilitering vil øke som konsekvens av klimamål, ekstermvær og generelle holdningsendringer i samfunnet. Det er ønskelig at tiltakene i strategien treffer byggenæringen bredt, utover bedrifter med tradisjonshåndverkere som allerede opererer i dette markedet. Skal kapasiteten øke er det nødvendig med betydelig rekruttering både til og fra næringen. I denne sammenhengen er det derfor ønskelig å få den ordinære byggenæringen i tale og få deres synspunkt på hvilke tiltak som vil kunne ha effekt for at flere tok oppdrag i ROT markedet og på bygg med vern.

Målgruppe:

- Små og mellomstore bedrifter, ekskl. tradisjonshåndverkere, i hele landet
- Sentrale byggfag; tømrere, snekkere, murere, malere og blikkenslagere

Innhold i samtalene (se også intervjuguiden som ligger vedlagt):

- Kort informasjon om strategien, hensikten og utfordringene
- Synspunkter på løsninger i lys av de utfordringene strategien skisserer
- Konkrete forslag til tiltak

2. Metode og deltakere

Etter diskusjon og vurdering av metoder i samarbeid med RA, falt vi sammen ned på å benytte en kvalitativ metode med fokusgrupper. Det var flere grunner til det. Tatt i betraktning at tiden var knapp og at næringen er stor, mente vi det var enklest å få med seg bedriftsrepresentanter på en digital fokussamtale, hvor tidspunktet ble tilpasset deltakernes kalender. Gjennom personlige invitasjoner ville trolig deltakerne kjenne på en større grad av forpliktelse enn ved en åpen invitasjon til et webinar med mange deltakere. Mindre grupper sikret vi også at vi får "alle i tale".

Metoden innebærer å samle en gruppe mennesker (6-10 personer) som har en felles interesse, og deretter føre en strukturert samtale ledet av en moderator. Det er en velbrukt kvalitativ forskningsmetode som brukes til å samle inn dybdeinformasjon om holdninger, meninger, følelser og opplevelser rundt et spesifikt tema, produkt, eller tjeneste. Fokusgrupper er mer "analytisk representativ," enn "statistisk representativ", noe som betyr at innsiktene som hentes fra en fokusgruppe, kan gi en god forståelse av et tema. Det betinger et gjennomtenkt utvalg av deltakere og gjennomføring av flere fokusgrupper for å sikre at ulike perspektiver blir representert. Representativiteten i fokusgrupper handler altså mer om å fange bredden av erfaringer og synspunkter innen en definert gruppe, snarere enn å kvantifisere hvor mange som deler en bestemt oppfatning.

Til sammen har 26 deltakere fordelt på 4 fokusgrupper deltatt i samtaler a to timer. Vi valgte å inndelegge gruppene geografisk på tvers av fag for å ikke få for store ulikheter i markedene de opererer innenfor. Utvalget av bedrifter har skjedd i samarbeid med bransjeforeninger i NHO Byggenæringen og Bygghåndverk Norge. Med tanke på spørsmålenes tema har vi prioritert å finne representanter for bedriftenes ledelse. En god del av ressursinnsatsen har gått med til å identifisere mulige deltakere og å finne et passende tidspunkt for gruppene. Vi har møtt større vilje til å delta enn vi trodde, det er et stort engasjement for temaet hos bedriftene. Av totalt 29 inviterte deltakere, var det kun 3 som ikke møtte opp.

Målgruppen var små- og mellomstore håndverksbedrifter innen sentrale byggfag, men innenfor denne gruppen er det store variasjoner. Det har vært representanter for enmannsbedrifter, og opp til bedrifter med nær 100 ansatte. Bedriftene har representert byggmestere, murere, snekkere, malere og blikkenslagere. Størrelsen på bedriften og geografisk beliggenhet kan trolig forklare at erfaringene er ulike og det speiles i synspunktene. Bedrifter som er små og ligger utenfor sentrale strøk har en annen markeds- og ressursituasjon enn bedrifter som er plassert i store markeder og har en del ressurser til både opplæring og deltakelse i anbudskonkurranser. I all vesentlighet arbeidet bedriftene allerede i ROT markedet, ca. halvparten hadde også betydelig erfaring fra arbeid på bygg med vern. Det var derfor kompetente og kunnskapsrike deltakere som hadde konkrete erfaringer som bakgrunn for sine synspunkter

Grunnlaget for samtalen var en intervjuguide. Intervjuguiden har vært bearbejdet i flere omganger, godkjent av RA og ligger vedlagt. Det var likevel nødvendig å forbedre den

etter første fokusgruppe for å tydeliggjøre spørsmål, og i enda større grad etterspørre forslag til tiltak. Det har også vært behov for å foreta en tydeliggjøring av hvilke deler av ROT-markedet spørsmålene omhandler. Vi har skilt mellom tre kategorier av bygg. Første kategori er bygninger som har et formelt vern. Deretter bygninger som gjennomgår en såpass omfattende ombygning, at det er vanskelig å identifisere alder, stilepoke, original materialbruk og funksjon. Den siste kategorien vi har fokusert på i samtalen er bygninger som til tross for rehabilitering, ombygging og tilbygg, beholder sitt arkitektoniske uttrykk, sin opprinnelige materialbruk og funksjonalitet. Denne inndelingen er ikke basert på en omforent definisjon, og det kan være vanskelig å få en tydelig grensdragning mellom de ulike inndelingene. Det har allikevel vært nødvendig med en viss kategorisering for å få en mer ensartet forståelse av spørsmålene vi har stilt. I noen av spørsmålene har vi også spurt spesifikt om bygg med formelt vern, men da er dette gjort oppmerksom på overfor deltakerne.

Gjennomføringen av oppdraget har vært som følgende:

1. Utvalg av deltakere i samarbeid med bransjeorganisasjoner, kontakt med potensielle deltakere og fastsettelse av tidspunkt for fokussamtale
2. Forberedelse av spørsmål og utarbeidelse av intervju guide
3. Gjennomføring av fire fokusgrupper a 2 timer
4. Dokumentasjon og oppsummering: Samtalen i fokusgruppen ble tatt opp for å lette etterarbeidet med en skriftlig oppsummering og utarbeidelse av et samlet notat fra alle samtalene med vekt på konkrete tiltak.

Notatet er i det videre delt i to hovedkapitler; funn og tiltak. Hvert hovedkapittel er inndelt i tematiske underkategorier.

3. Funn

3.1 Motivasjon og drivere

Innledningsvis ble det stilt spørsmål om hva som var den største motivasjonen/driveren for å arbeide i, eller ønske å arbeide i ROT markedet. Det kom tydelige svar på dette, og mange av svarene gikk igjen i gruppene. En stor del fremhevet at den faglige utfordringen var stimulerende og var med på å øke bedriftens kompetanse. Nesten like mange fremhevet at ROT markedet var mest stabilt og langsiktig, med lønnsomme prosjekter. I alle samtalene var det bred enighet om at bedriftene må tjene penger og inntjening og lønnsomhet ligger som en forutsetning i tillegg til andre drivere. Under følger flere eksempler og konkretiseringer på hva som ble sagt. Det er ikke direkte sitater, men ord og uttrykk er de samme som ble brukt:

- ROT markedet er mer stabilt og mindre utsatt for konjunktursvingninger, det er alltid behov for vedlikehold av bygg
- Mer lønnsomt, lettere "å gjøre butikk" – bedre betalingsvilje

- Best økonomi i rehabiliteringsprosjekter, kommer ofte flere oppgaver underveis - mersalg
- Mindre konkurranse i ROT markedet, fast kundekrets
- ROT er det fremtidige markedet, der vi ønsker å satse
- Faglig mer utfordrende og interessant enn nybygg, ikke plankekjøring – "Pandoras boks". Mindre montering og mer rådgiverrolle
- Holde i hevd håndverkstradisjoner, bevare håndverket; kunnskap og verktøy
- Faglig kvalitet og håndverkskompetanse som blir verdsatt
- Medarbeidere motiveres mer av oppdrag i ROT markedet, lettere å rekruttere
- Gleden ved å yte gode tjenester, bistå huseiere til funksjonelle og gode hus med lengre levetid
- Rehabilitering krever høyere faglig kompetanse, det gjør at man slipper konkurranse fra useriøse aktører
- En lokal bedrift som spesialiserer seg på rehabiliteringsoppgaver som krever kunnskap om lokal byggeskikk og materialer er noe det nære markedet verdsetter
- Forlenge byggets levetid (klima)
- Ta vare på historien, ta samfunnsansvar

3.2 Kompetanse og rekruttering

Så å si alle bedriftene som har deltatt i fokusgruppene jobber i ROT-markedet og for de fleste er storparten av omsetningen også knyttet til dette markedet. Vi har stilt spørsmål om de også har kompetanse til å ta oppdrag på den delen av ROT-markedet som tar for seg fredete og verneverdige bygg. Samt hvilken opplæring de mangler for å ta disse oppdragene. Flertallet av bedriftene mener de har tilstrekkelig kompetanse for å ta på seg slike oppdrag, litt avhengig av kompleksiteten i det enkelte prosjektet. En del har kompetanse internt, andre viser til at de kan leie inn kompetansen de eventuelt mangler. Bedriftene som svarer at de mangler kompetansen, viser til at markedet for disse oppdragene er lite i deres område. De økonomiske kostnadene og tidsbruken ved kompetanseheving gir ikke tilstrekkelig oppdrag for at dette skal være lønnsomt.

Mange bedrifter opplever mangel på geografisk tilgjengelig og tilpasset opplæring innen tradisjonelt håndverk, særlig relatert til arbeid på fredete og vernede bygg. Flere deltakere rapporterte at formell utdanning, som videregående skole og fagskoler, primært fokuserer på moderne byggeteknikker og nybygg. Selv om læreplanen åpner for tradisjonelle metoder, mangler det undervisningskompetanse og praktisk opplæring innen disse fagene. Deltakere nevner også at dagens kurs- og utdanningstilbud er fragmenterte og ofte for smale, med temaer som kan være relevante for spesifikke prosjekter og som ikke dekker bredden av nødvendig kompetanse. Her er oppfatningene noe sprikende, ettersom enkelte bedrifter etterspør kurs i bestemte teknikker, særlig lafting. I de større markedene i byene, er det flere bedrifter som mener at denne kunnskapen kan være en konkurransefordel og gir bedre betalte oppdrag.

Et flertall av bedriftene kjenner ikke til at det finnes tilbud om høyere yrkesfaglig utdanning innenfor bygningsvern. Blant fag som blikkenslagere er dette gjennomgående ukjent. Ved spørsmål om de kjenner til andre arenaer hvor de kan heve kompetansen sin på dette området, viser de fleste til uformelle kurs og egne nettverk. Det kan være at de kjenner til bedrifter som allerede har kompetansen, som de kan lære av ved behov, eller at de får informasjon om kurs via sosiale medier eller foreninger som lokale laug.

Bruk av regionale rådgivningstjenester

Et fåtall opplever bygningsvernssentrene som en viktig ressurs, mens storparten har ikke vært i kontakt med sentrene og kjenner ikke til at de finnes, eller hva slags støtte de kan tilby. Det er et tydelig geografisk og faglig skille. I Nord-Norge og på Vestlandet er det gjennomgående lite kjennskap til bygningsvernssentrene. Blikkenslagere og til dels tømrerne har liten kjennskap til sentrene, mens murerne i stor grad har hatt kontakt med og har brukt tjenester fra eksempelvis Murbyen Oslo. De større bedriftene har gjennomgående mer kontakt med fylkeskommunen og byantikvarene enn de har med bygningsvernssentrene.

Faglig krav ved arbeid på fredete kulturmiljø

De fleste bedriftene oppfatter Riksantikvarens kompetansekrav ved arbeid på fredete bygg som forståelige og bra. De fleste ønsker ikke at det skal lempes på kravene. Men mange stiller spørsmål ved kravet om tre referanseprosjekter. Det handler om utfordringer med å tilegne seg de første erfaringene. Det ble noe diskusjon om erfaring kunne skaffes ved at man hospitere i noen prosjekter hos andre bedrifter, eller at bedrifter får en form for mentor i de første prosjektene.

Det er litt variable synspunkter når det gjelder kravenes betydning for enkeltpersoner og hele bedrifter. Noen oppfatter at det er uheldig at de er formulert for enkeltpersoner og ikke bedriftens samlede kompetanse. De mener at det gjør det vanskelig å ta med lærlinger og fagarbeidere som trenger opplæring i disse prosjektene. Andre er opptatt av at det faktisk skal stilles krav til enkeltpersoner og at det bør være krav til at disse til enhver tid er tilknyttet prosjektet. Noen ga også uttrykk for at kravene fra RA kunne gjøre det vanskelig å øke kapasiteten, da kravene kan forsterke konkurransefordelen til bedriftene som allerede innfrir kravene.

Rekruttering

En tilbakevendende utfordring gjelder rekruttering av fagarbeidere og opplæring av lærlinger. Flere bedrifter ønsker å ta inn lærlinger, men opplever problemer med både egen økonomi og mangel på interesse fra elever. Bedriftene nevner dessuten at det kreves tid og ressurser for å lære opp lærlinger, noe som er vanskelig å prioritere i en hektisk hverdag. Å rekruttere faglærte er en stor utfordring for svært mange.

Problemene med rekruttering er særlig store i mindre fag som murere, blikkenslagere og snekkere. Geografi har også en stor innvirkning på mulighet til å få lærlinger. I noen områder mangler det utdanning innenfor enkelte fag, andre bedrifter har en beliggenhet som gjør det utfordrende å få tak i lærlinger, oftest de som er lokalisert langt fra utdanningsinstitusjoner. Mange har derfor voksenlærlinger og tilbyr hele opplæringsløpet i egen bedrift. Andre rekrutterer via NAV, med varierende resultat. Konkurransen om faglært arbeidskraft er stor. Små bedrifter har vanskeligheter med å konkurrere om arbeidskraft mot større når det gjelder lønn og arbeidsbetingelser.

Noen få bedrifter viser til gode erfaringer med å rekruttere lærlinger og fagarbeidere. Det er bedrifter som har et aktivt samarbeid med lokale utdanningsinstitusjoner og/eller som har satset på en bedriftskultur med faglige utfordrende og spennende oppgaver, samt utbredt kursing av medarbeidere. Både gjennom uformelle kurs og fagskoleutdanning.

3.3 Offentlige oppdrag/marked

Mange av de 26 bedriftene hadde hatt offentlige oppdrag. Omtrent halvparten av bedriftene jobbet i begge markeder både offentlig og privat. Blant de som tok offentlige oppdrag, var andelen størst blant mellomstore bedrifter. De mindre bedriftene konkurrerte sjeldnere på offentlige oppdrag. I sum fremkom det flere kritiske synspunkter på det offentlige markedet. Et ikke overraskende synspunkt er at anskaffelsesprosessen er for omfattende og tidkrevende, et annet perspektiv er at det er større konkurranse i offentlige anbud enn det er i det private markedet.

Vi spurte de som ikke jobbet i det offentlige markedet om hvorfor, og da var svaret enten at man var for liten for oppdragene, eller hadde dårlige erfaringer og derfor ikke ønsket å ta flere offentlige oppdrag. Noen av bedriftene pekte på at oppdragene er sammensatt av mange fag og derfor vanskelig å svare på av bedrifter som kun har en fagkompetanse. En del mindre bedrifter hadde dessuten tilstrekkelig med oppdrag fra det private markedet, og unngikk ekstraarbeidet med å levere tilbud.

Av de bedriftene som hadde oppdrag i det offentlige var gjennomgangstonen at det ofte var interessante oppdrag, men at "det kostet mer enn det smakte". I det la bedriftene litt ulike ting, men flere pekte på at pris blir vektet for mye kontra faglig kvalitet. Flere bedrifter avsto fra å delta i konkurranser hvor pris ble vektet mer enn kvalitet. Mange mente at slike konkurranser banet vei for useriøse aktører som det var umulig å konkurrere mot på pris. Mange opplevde konkurranser som bar preg av lav bestiller kompetanse, særlig blant kommunale byggherrer. Flere mente de at faglige vurderinger ikke blir forstått eller hensyntatt i tilstrekkelig grad og at oppdragsbeskrivelsene har så store mangler at det blir vanskelig å regne på et realistisk tilbud. Flere så et behov for dialog rundt oppgaveforståelsen og løsninger. En bedre beskrivelse av prosjektene sammen med en dialog med utførende ville gi bedre og mer realistisk konkurranse. Det ville også redusere konfliktnivået under og i etterkant av prosjektene.

Det var også en del frustrasjon å spore rundt selve anskaffelsesprosessen både i form av alt som må dokumenteres, samt forståelse av den juridiske terminologien. I praksis oppfattet vi det slik at de små og til dels mellomstore bedriftene ikke har administrative ressurser eller nok kompetanse på offentlig anbud, og derfor avstår fra å delta. De litt større bedriftene har bedre forutsetninger, men synes prosessen både er ressurskrevende og utfallet usikkert. Offentlige anbud slik de fremstår i dag krever stor innsats, men med liten sannsynlighet for å vinne anbudskonkurransen, det gir for dårlig forutsigbarhet for bedriftene. Små og mellomstore bedrifter følger heller ikke aktivt med Doffin, og kan derfor også gå glipp av aktuelle utlysninger som kunne ha passet.

3.4 Private oppdrag/market

Alle bedriftene som deltok, hadde erfaringer med oppdrag i det private markedet – i motsetning til det offentlige. Det var en tydelig tendens til at jo mindre bedriften var, jo mer sannsynlig var det at de jobbet i det private markedet med fast kundekrets, og/eller definerte tjenester som f.eks. energieffektivisering av eksisterende bygg. De aller fleste oppfatter ROT markedet som ganske stabilt, og de fleste har ikke merket en synkende etterspørsel som en konsekvens av dyrtid. I NHO Byggenæringen viser undersøkelser at nedgangen i næringen særlig er knyttet til store nybyggprosjekter og hyttebygging.

Mange fremholdt at privatmarkedet er mer forutsigbart enn offentlig, og at det i ROT markedet alltid vil være et behov for vedlikehold av eksisterende bygningsmasse. De fleste melder også om at fagkompetansen de besitter er etterspurt, og at det til en viss grad er betalingsvilje for faglig kunnskap og råd.

Mange av bedriftene arbeider i et avgrenset geografisk ROT marked, med private kunder. De får ofte henvendelser direkte om nye oppdrag basert på anbefalinger fra tidligere kunder, men også fra antikvarisk myndighet hos kommunen/fylkeskommunen. De bruker ikke særlig tid på å hente inn nye oppdrag og for mange av bedriftene fungerer WOM effekten (word of mouth) godt nok som markedsføring. Bedriftene var derfor i mindre grad opptatt av nye seriøse markeds plasser hvor oppdrag i privat markedet kunne legges ut. Men de hadde forståelse for at private kunder kan ha behov for en slik markeds plass hvor de finner seriøse og faglig kompetente håndverkere.

4. Tiltak

Problemer og utfordringer blir fort en agenda rundt temaene vi har diskutert. Vi har sterkt oppfordret deltakerne til å fokusere på løsninger og forslag til tiltak. Vi har også en rekke ganger etterspurt konkrete tiltak på problemstillinger som er bragt på banen. Noen av tiltakene har også kommet til uttrykk under andre spørsmål, men under har vi samlet forslag vi mener er konkrete nok til å kalles tiltak. Innenfor rammen av en to timers samtale har det heller ikke vært mulig å utdype alle tiltak med spørsmål om hvordan. Det er heller ikke sikkert vi hadde fått konkrete svar på det. Slik vi oppfatter forslagene er det erfaringer og synspunkter på hvordan prosesser, problemer og barrierer kan løses

og/eller unngå å ha direkte negativ effekt. Tiltakene er gruppert tematisk. Innenfor hvert tema har vi samlet synspunkter i et kulepunkt når flere har gitt uttrykk for det samme.

4.1 Kompetanse

- Det er behov for å tilgjengeliggjøre en samlet oversikt over alle formelle og uformelle kompetansehevingstilbud
- Flere bransjeprogram, korte utdanningstilbud
- Kompetanseutvikling/utdanningstilbud på ulike materialtyper
- Det bør være tilbud om korte digitale opplæringstilbud som kan brukes av fagarbeidere som er ute av fysisk produksjon i perioder
- Utdanne restaureringsarkitekter som bedre kan beskrive oppdragene for byggherre
- Opprettelse av regionale faglige nettverk, hvor bedriftene har mulighet til å utveksle erfaringer og finne kompetanse ved behov
- Det bør etableres en hospiteringsordning slik at håndverkere fra flere bedrifter får mulighet til å være med på istandsettingsprosjekter. Flere mener at læring på arbeidsplass er den mest effektive metoden for å tilegne seg kunnskap. Dette kan stilles som et krav ved utlysningen eller som finansiert løsning fra Riksantikvaren.
- En sentral godkjenning som går på håndverks kompetanse/realkompetanse og ikke bare formell utdanning. Gjerne som går på enkelthåndverkerne ikke på bedriften.
- Desentralisert opplæring som muliggjør kompetanseheving for bedrifter i distriktene
- Bedre informasjon om bygningsvernstrenes tilbud, for eksempel gjennom nettsider eller direkte samarbeid med lokale håndverkerorganisasjoner
- Markedsføring av yrkesfag for å få flere søkere
- Opplæring i offentlige anskaffelser

4.2 Rekruttering

- Den økonomiske støtten for å ha lærlinger må økes.
- Man bør kutte arbeidsgiveravgiften for lærlinger
- Høyere kompensasjon for å kunne gi voksne lærlinger ordinær lønn
- Markedsføring for å øke søkertallene til yrkesfag
- En mer praktisk rettet grunnskole, gjeninnføring av formingsfag og sløyd

4.3 Offentlige oppdrag/marked

- Anbudskriterier må vektlegge kvalitet mer enn pris, pris bør ikke telle mer enn maks. 40%, helst lavere (60fag/40pris el 70/30 el 80/20)
- I større grad vektlegge oppdragsforståelse med direkte dialog som anskaffelsesform
- Ikke fast pris, etter regning da fast pris er vanskelig med eksisterende bygg hvor utfordringene ikke er avdekket

- Beskrivelser av oppdrag må bli bedre, tydeligere beskrivelser
- Bestiller kompetanse hos kommunale byggherrer må økes gjennom kursing og informasjons tiltak
- Offentlige byggherrer burde knytte til seg en profesjonell rådgiver på bygningsvern
- Kommuner, fylkeskommuner og RA burde innkalle til markedsdialog i forkant av anbud på Doffin for å skape større forutsigbarhet og planleggings horisont
- Offentlig anbud burde hensynta (fordel) tilbud fra regionale og lokale bedrifter som er kjent med lokal byggeskikk og materialer
- Prekvalifisering og flere rammeavtaler, skape langsiktighet og forutsigbarhet.
- Gjøre anbudskonkurranser mer "folkelig" erstatte juridisk terminologi
- Oppskriftshefte – "slik svarer du på offentlig anbud"
- Krav om lærlinger i offentlige oppdrag
- Delte entrepriser pr fag

4.4 Private oppdrag/marked

- Mer støtte til vedlikehold av eksisterende bygg særlig for private eiere
- Flere og større støtteordninger hos Enova til energioppgraderinger. Ikke bare små tilskudd til eks vinduer som nå, men helhetlige løsninger pr hus.
- Felles og samlet informasjon ett sted om økonomiske støtteordninger til rehabilitering for private huseiere
- Seriøs markeds plass med faglig godkjente bedrifter. Kan laugene, eller medlemsorganisasjonene, på bedre måte synliggjøre faglig godkjente bedrifter. Eller burde det offentlig ta ansvaret for en seriøs markeds plass for å unngå svart arbeid, støtte faglig kompetanse og veilede kunder. I dag finnes data mange steder som burde kunne kobles sammen i et register (Skatteetaten, Brønnøysund, mesterordningen, bransjeforeninger, sentral godkjenning....)
- Økonomiske støtteordninger til private kan stille forutsetninger til leverandører (faglig kvalitet, lærlinger, seriøsitet....) Økonomiske støtteordninger kan også forutsette pålagt rådgivning.

4.5 Andre forslag

- Bygningsvernsenter for rehabilitering av betong, mur og puss
- Sertifisering ordning – forhåndsgodkjenning av håndverkere som generelt kvalifiserer til oppdrag på bygg med vern og offentlige oppdrag
- Tilgang på materialer; sørge for at produsenter som høvlerier opprettholdes
- Bortfall av MVA på rehabilitering - etter svensk modell
- RA burde ta initiativ til faglige nettverk på fylkesnivå – en samling i året
- ROT fradrag for å punktere det svarte og useriøse markedet
- Tilrettelegge for at innvandrere med språkutfordringer, men med høy faglig kompetanse kan avlegge faglig prøver/mesterbrev

- Laug og bransjeorganisasjoner kan brukes til å finne seriøse og kompetente håndverksbedrifter
- Gratis faglig rådgivning, både for byggherre og håndverkere

5. Oppsummering

Notatet oppsummerer funn fra fokusgrupper med små og mellomstore bedrifter i byggenæringen, på oppdrag fra Riksantikvaren. Målet var å få næringens innspill til tiltak i handlingsplanen, fra utførende fag som tømmer, snekker, murer, maler og blikkenslager. Fokusgrupper ble valgt som metode for å samle innsikt om løsninger knyttet til utfordringene med å arbeide i ROT-markedet.

Det fremkom at ROT-markedet er mer stabilt, lønnsomt og faglig utfordrende enn markedet for nybygg. De fleste som deltok i samtalene arbeider aller helst for private kunder da de offentlige oppdragene er utsatt for mer konkurranse, krevende anbudsprosesser med høy usikkerhet om utbytte og lønnsomhet. Det uttrykkes at det i offentlige oppdrag legges for stor vekt på pris over kvalitet, noe som kan gi rom for useriøse aktører. Bedriftene etterspør bedre beskrivelser av oppdrag og dialog mellom offentlige oppdragsgivere og leverandører.

Når det gjelder kompetanse, uttrykte mange bedrifter behov for bedre tilgang til opplæring innen tradisjonshåndverk, særlig arbeid på fredede bygg. Det er også mangel på formelle utdanningstilbud som dekker tradisjonelle teknikker, og mange kjenner ikke godt nok til relevante kurs eller yrkesfaglig utdanning. Rekruttering er en utfordring, spesielt for mindre fag som murere og blikkenslagere i usentrale strøk, og bedriftene opplever ofte økonomiske og geografiske hindringer for å ansette lærlinger.

Deltakerne, som representerte ledelsen i bedriftene, viste stort engasjement i spørsmålene og er opptatt av at bransjen skal være seriøs, ha høy faglig kvalitet og fremhevet nødvendigheten av å ta vare på håndverkstradisjoner. Det ble foreslått mange tiltak som blant annet informasjon om utdanningstilbud, økt støtte til lærlinger og kompetanseheving, enklere offentlige anbudsprosesser og regelverk og offentlige ordninger som gjør rehabilitering av eksisterende bygg mer attraktive både for oppdragsgiver og oppdragstakere.

Intervjuguide for digitale fokusgrupper

Tema:

Tiltak for at små og mellomstore håndverksbedrifter er interessert i å påta seg oppdrag med istandsetting og restaurering av eldre hus og andre bygninger

Målgruppe: SM bedrifter over hele landet som arbeider i ROT markedet, (eller ønsker å gjøre det.) Representanter fra ledelsen i bedriften innenfor fagene blikkenslagere, murere, malere, tømrere, snekkere, taktekkere, byggmestre.

Introduksjon (12 minutter)

- Velkommen og introduksjon av moderator/oppdrag fra RA.
- Kort om temaet for fokusgruppen: Tiltak som kan bidra til at små og mellomstore håndverksbedrifter i større grad tar på seg oppdrag med istandsetting og restaurering av gamle hus og bygninger. Kort om prosess – 4 fokusgrupper, faglig spredning, geografisk nærhet, samtalene blir tatt opp for at vi kan skrive et godt samlet notat.
- Presentasjonsrunde: Hver deltaker presenterer seg kort (navn, bedrift, nevnt ett ROT prosjekt)
- Hvorfor en håndverksstrategi? RA (på video?) forklarer om hensikt, mål og hvilke utfordringer som har fremkommet som særlig er i veien for kapasitetsøkning, samt faglige krav

Hovedtema 1: Motivasjon (12 minutter)

- **Spørsmål 1a:** Hva er den viktigste motivasjonen for din bedrift til å ta på seg oppdrag med istandsetting og rehabilitering av gamle bygninger? Nevnt en ting

Hovedtema 2: Kompetanse og ressurser (15 minutter)

- **Spørsmål 2a:** I tillegg til å ha kompetanse på oppdrag i Rot markedet, har din bedrift også kompetansen til å utføre istandsettings- og rehabiliteringsarbeid på vernede/frede bygg? Hvis ikke, hva slags opplæring eller kompetanseheving mangler?
- **Spørsmål 2b:** Har bedriften mulighet til å investere i kompetanseheving, teknologi el andre ressurser som er nødvendig for å påta seg oppdrag?
- **Spørsmål 2c:** Kjenner du til eksisterende tilbud for å heve kompetansen, hvilke? (fagskole, bransjekurs, formell videreutdanning, uformelle kurs fra FMF og

BV.....fagskoleutdanning innen bygningsvern). Er tilbudet godt nok eller har du forslag til andre kompetansetiltak?

- **Spørsmål 2d:** Rekruttering – er det en utfordring å få rekruttert håndverkere med fag og svennebrev? Har bedriften lærlinger? Hvis ikke hvorfor?
- **Spørsmål 2e:** Er du kjent med bygningsvern sentret i din region? I så fall hvilke tjenester har du benyttet herfra?

Hovedtema 3: Marked og etterspørsel offentlige kunder (20 minutter)

- **Spørsmål 3a:** Hvilke avgjørende faktorer gjør at din bedrift velger å ikke ta offentlige oppdrag? Velg de viktigste, maks 3:
 - kompetansekrav fra oppdragsgiver?
 - Bestiller kompetanse hos oppdragsgiver?
 - Økonomi? (risiko, fortjeneste....
 - Anskaffelsesprosessen?
 - Tilgang til materialer og spesial verktøy
 - Parallell oppdrag mer interessante
- **Hva kan gjøres, hvilke forbedringer vil du foreslå med de barrierene du har pekt på?**
- **Spørsmål 3b:** Hvordan kan offentlige oppdrag bli mer synlig enn annonsering på Doffin for å tiltrekke seg flere bedrifter?
- **Spørsmål 3e:** Er dere kjent med de faglige kravene som stilles fra RA med bygg som har vern eller er fredet? (*Hvis ikke alle er kjent med kravene, informeres det om dem.*) Hva synes dere om kravene, og i hvilken grad er de en barriere?

Hovedtema 4: Marked og etterspørsel private kunder (20 minutter) Skille mellom store profesjonelle eiendomskunder og private huseiere

- **Spørsmål 4a:** ROT markedet Hvordan oppfatter du at etterspørselen i det private markedet utvikler seg?, Hva opplever du etterspørsel - er det kapasitet, seriøsitet eller kompetanse?
- **Spørsmål 4b:** Hvis din bedrift ikke jobber i privat markedet – hva er årsaken til det, og hva skal til for at dere vil ta oppdrag der?
- **Spørsmål 4b:** Lønner god (restaureringskompetanse)kompetanse seg, er kundene mottakelig for å få faglige råd og betale for det? Opplever du at kundene (byggherrene) har tilstrekkelig informasjon og forståelse for hva som kreves i slike prosjekter (bestillerkompetanse)? Hvilke tiltak tror du kunne forbedret bestillerkompetansen?
- **Spørsmål 4c:** Hvordan blir din bedrift kjent med ledige oppdrag i det private markedet? Hvordan skal private aktører finne seriøse bedrifter med relevant faglig kompetanse. Forslag til tiltak?

Hovedtema 5: Støtteordninger, tilskudd og virkemidler (15 minutter)

- **Spørsmål 5a:** I hvilken grad er off ordninger for økonomisk støtte til byggherrer (RA, Kulturminnefondet/fylket..) medvirkende til økt etterspørsel etter riktig /faglig kvalitet? Hvorfor?
- **Spørsmål 5b:** Hvilke konkrete tiltak fra det offentlige ville gjøre det enklere eller mer attraktivt for din bedrift å påta seg oppdrag med restaurering og istandsetting? (mva, skatt, regelverk PBL, faglige krav, økonomisk, teknisk, rådgivning)

Oppsummering og avslutning (10 minutter)

- Er det noe vi ikke har diskutert i dag som du mener er viktig for å belyse temaet el komme med forslag til tiltak?
- Hvis tid, kort oppsummering av de viktigste punktene som har kommet frem.
- Takk for deltakelsen og informasjon om videre prosess
 - Alle gruppesamtalene blir oppsummert i et notat, deltakernes synspunkter er anonymisert
 - RA vedtar håndverksstrategi med tiltaksplan innen utgangen av 2024
 - Send oss en mail om du har noe på hjerte