



Bygg- og  
Anleggsanalysen

2024



# Agenda



1

Bransjeanalysen  
2024



2

Presentasjon av  
hovedfunn



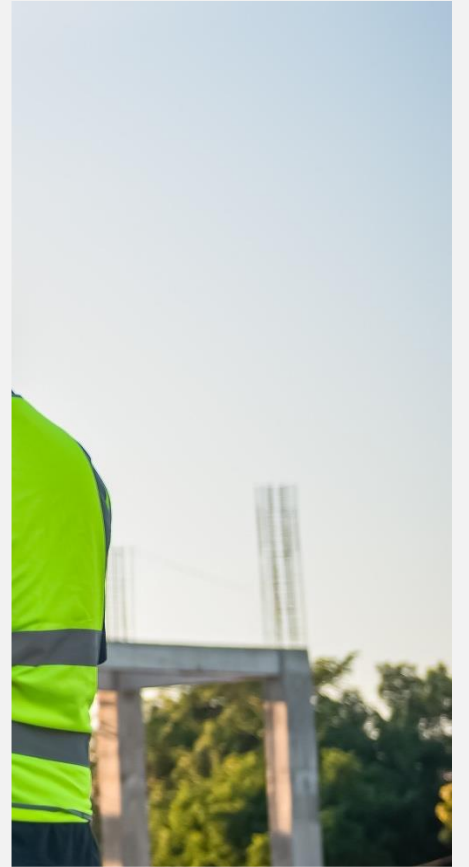
3

Drivere fremover



4

Utsikter fremover



5

Transaksjons-  
markedet

A large tower crane is the central focus, extending from the bottom right towards the top left. The crane's lattice structure is silhouetted against a sky with soft, golden light from a setting or rising sun. Below the crane, a cityscape is visible in a hazy, atmospheric light. The overall mood is industrial and serene.

1

Bransjeanalysen  
2024

# Key findings FY2023



Krevende markedsforhold i dag med nedgang i aktivitet og marginer



De lange brillene tilsier et godt marked



De største aktørene har tatt vesentlige markedsandeler, og konsolideringstakten vil øke



Handler om å ta de riktige grepene nå for å posisjonere seg for det som kommer



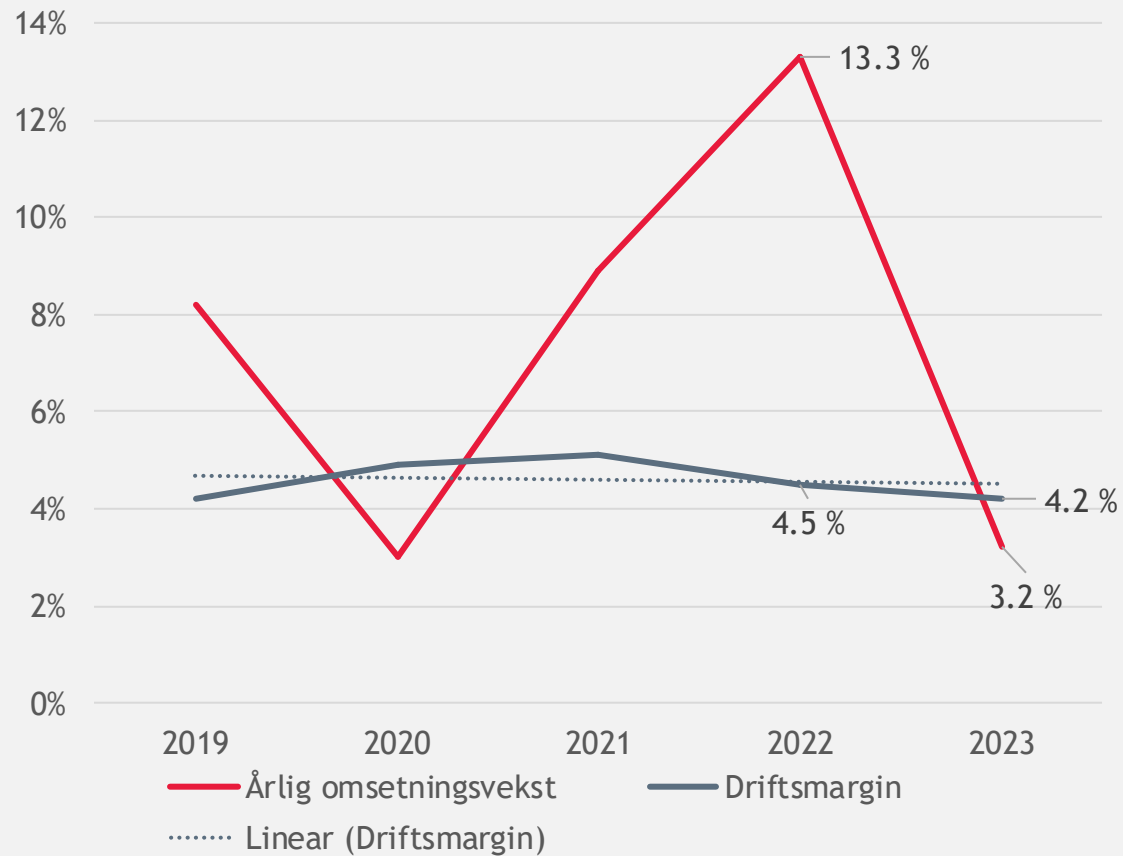


# 2

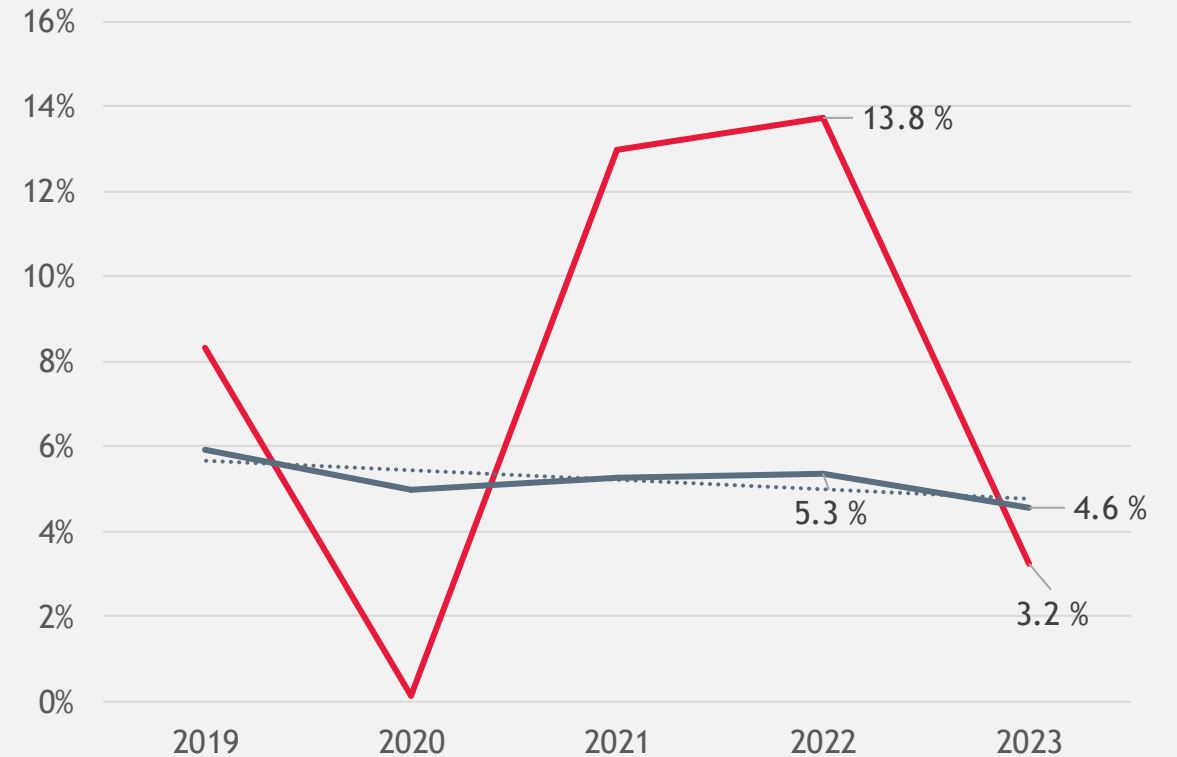
Presentasjon av  
hovedfunn

# Fall i aktivitet i hele bransjen

## Nasjonalt



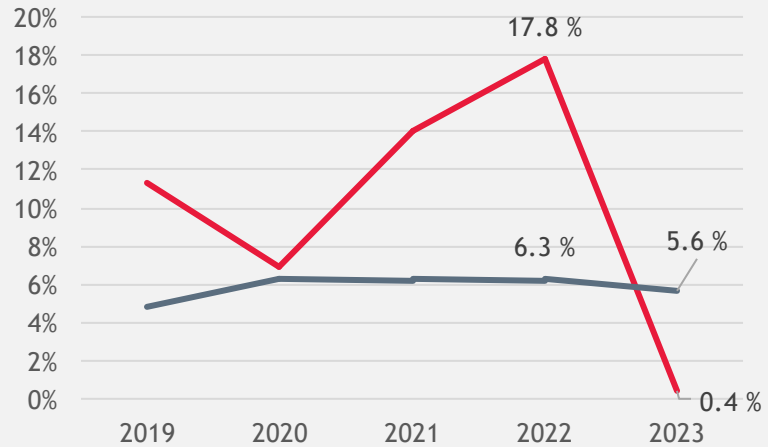
## Agder



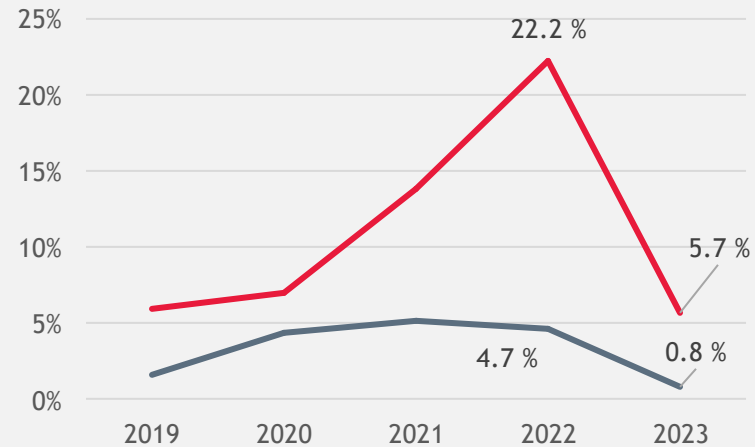
Kilde: Proff selskapsdata, BDO bransjeanalyse

# Ikke alle er truffet like hardt... Agder

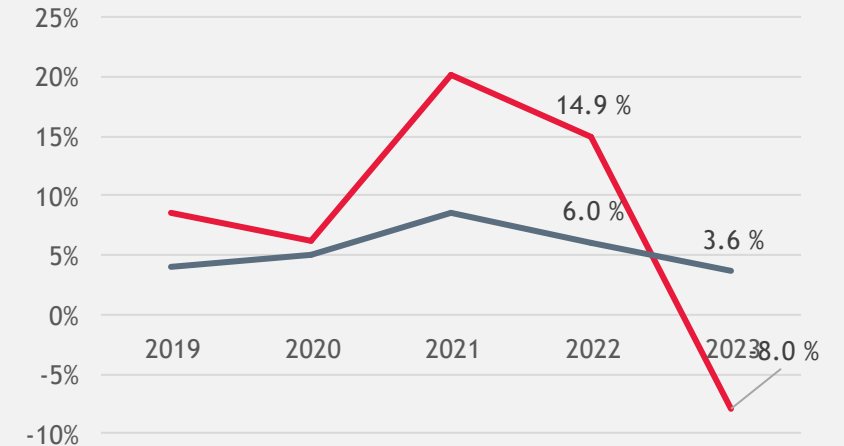
## Utførende Entreprenører - Bygg



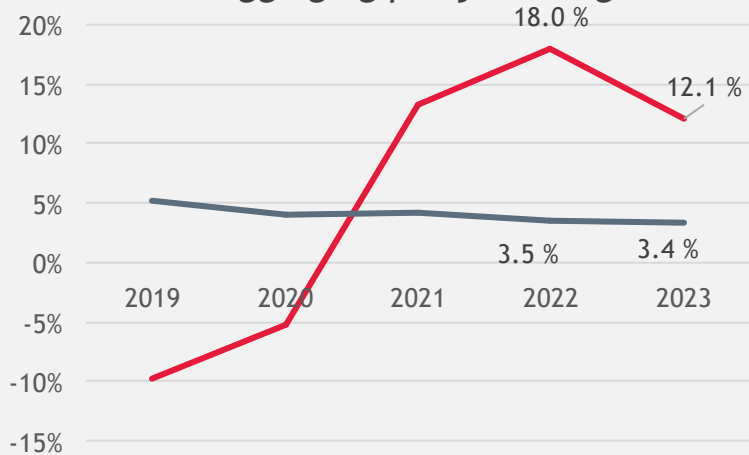
## Grossister



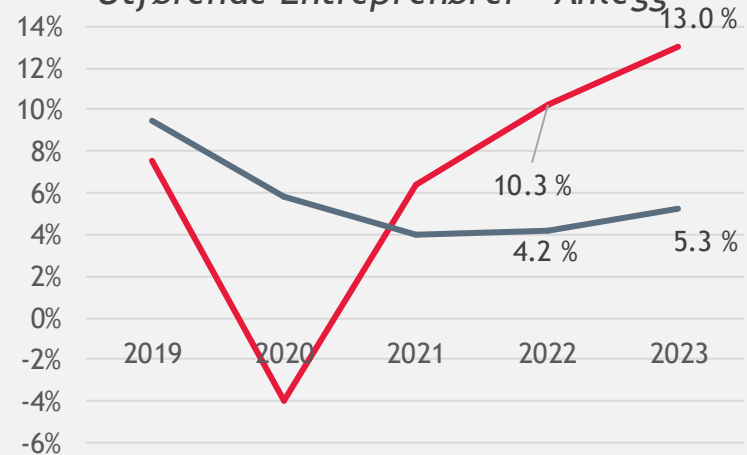
## Produkter



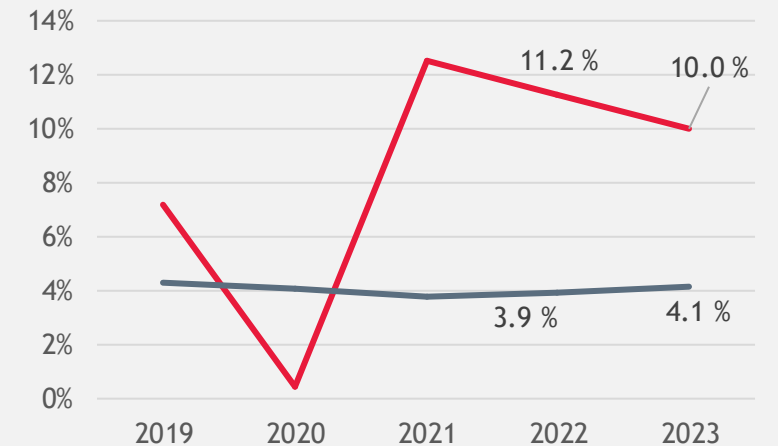
## Planlegging og prosjektering



## Utførende Entreprenører - Anlegg



## Utførende Entreprenører - Teknisk



Kilde: Proff selskapsdata, BDO bransjeanalyse

— Årlig omsetningsvekst — Driftsmargin

# Regional omsetningsvekst og driftsmargin - hele verdikjeden

- *Agder viser lik vekst, men noe høyere marginer enn landsgjennomsnittet*
- *Rogaland med betydelig høyere omsetningsvekst og margin i 2023 enn andre regioner*
- *Innlandet og andre "hytteområder" med særlig stor nedgang*

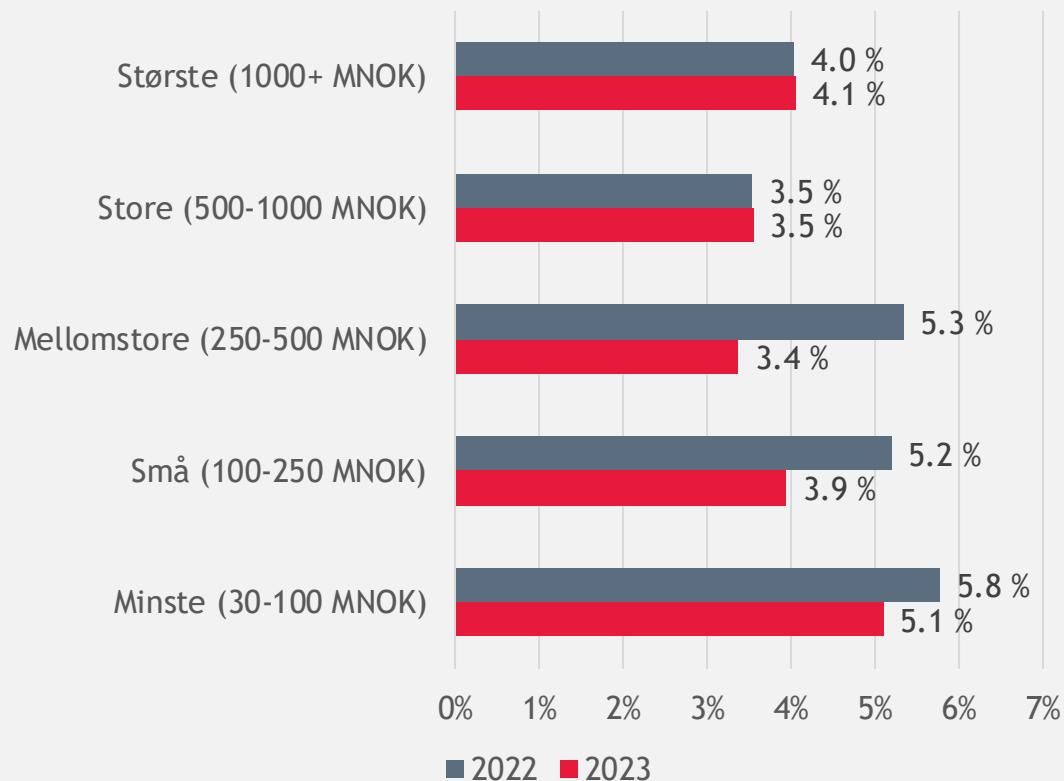
Omsetningsvekst	2020	2021	2022	2023	Gj. snitt
Nasjonalt	3 %	9,6 %	14 %	3,2 %	7,6 %
<b>Agder</b>	<b>0,1 %</b>	<b>13,1 %</b>	<b>13,7 %</b>	<b>3,2 %</b>	<b>7,5 %</b>
Innlandet	7,3 %	14,5 %	11,7 %	-4,4 %	7,3 %
Møre og Romsdal	7,8 %	15,5 %	13,8 %	1,2 %	9,6 %
Nordland	1,4 %	13,6 %	7,7 %	6,3 %	7,3 %
Oslo	1,3 %	5,8 %	12,4 %	3,7 %	5,8 %
Rogaland	0,4 %	14,0 %	17,9 %	8,8 %	10,3 %
Troms og Finnmark	5,4 %	9,4 %	19,5 %	1,7 %	9,0 %
Trøndelag	3,5 %	6 %	11,1 %	5,2 %	6,5 %
Vestfold og Telemark	9,2 %	11,4 %	18,7 %	0,1 %	9,9 %
<u>Vestland</u>	3,8 %	12,1 %	15,4 %	0,4 %	7,9 %
Buskerud og Østfold	2,4 %	10,8 %	16,2 %	4 %	8,4 %
Driftsmargin	2020	2021	2022	2023	Gj. snitt
Nasjonalt	5,1 %	5,3 %	4,7 %	4,4 %	4,5 %
<b>Agder</b>	<b>5,0 %</b>	<b>5,3 %</b>	<b>5,4 %</b>	<b>4,6 %</b>	<b>5,3 %</b>
Innlandet	5,6 %	6,7 %	5,4 %	4,0 %	5,4 %
Møre og Romsdal	5,1 %	5,5 %	5,2 %	4,2 %	5,0 %
Nordland	4,2 %	4,6 %	4,8 %	4,0 %	4,4 %
Oslo	4,8 %	5,5 %	5,0 %	4,5 %	5 %
Rogaland	5,0 %	5,1 %	4,6 %	5,2 %	5 %
Troms og Finnmark	3,8 %	3,7 %	4,8 %	3,8 %	4,0 %
Trøndelag	5,1 %	4,8 %	4,2 %	4,3 %	4,6 %
Vestfold og Telemark	5,6 %	5,7 %	5,5 %	4,5 %	5,3 %
<u>Vestland</u>	5,1 %	4,9 %	4,5 %	4,2 %	4,7 %
Buskerud og Østfold	5,4 %	6,4 %	5,0 %	4,7 %	5,4 %



# De største opprettholder marginene nasjonalt og øker i Agder

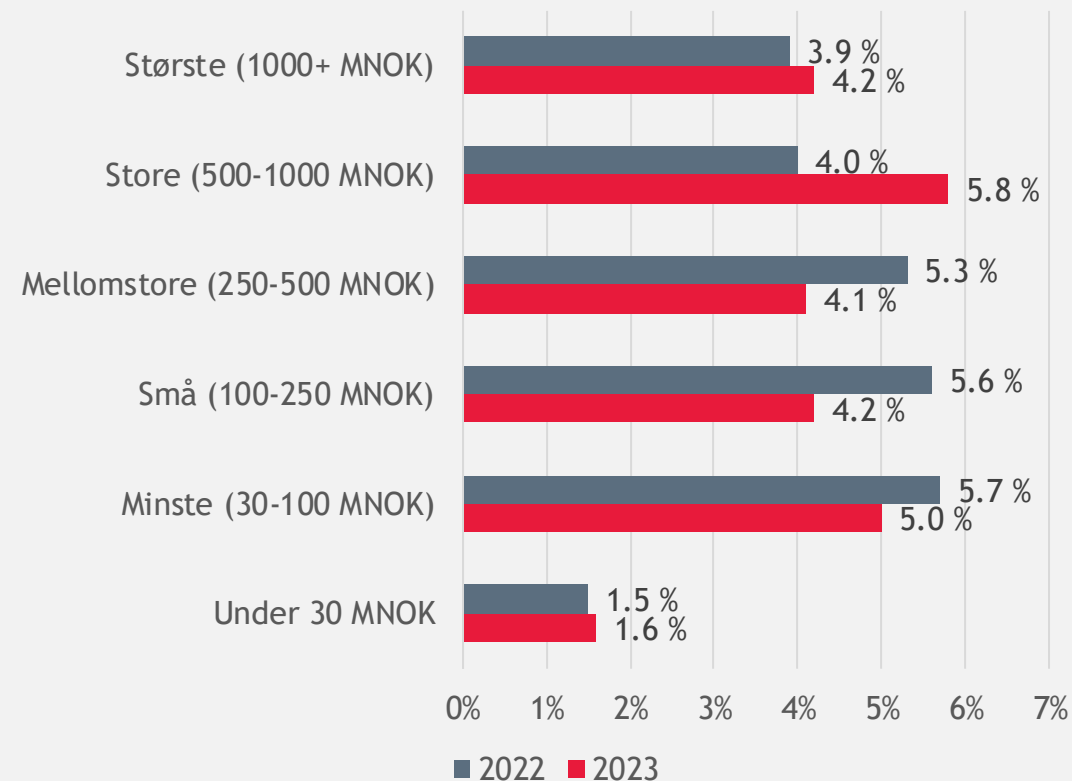
## Nasjonalt

Driftsmargin (snitt)



## Agder

Driftsmargin (snitt)



# De største og beste leverer bra over tid **Nasjonalt**



De største og beste viser at det er mulig å prestere selv i et tøft marked

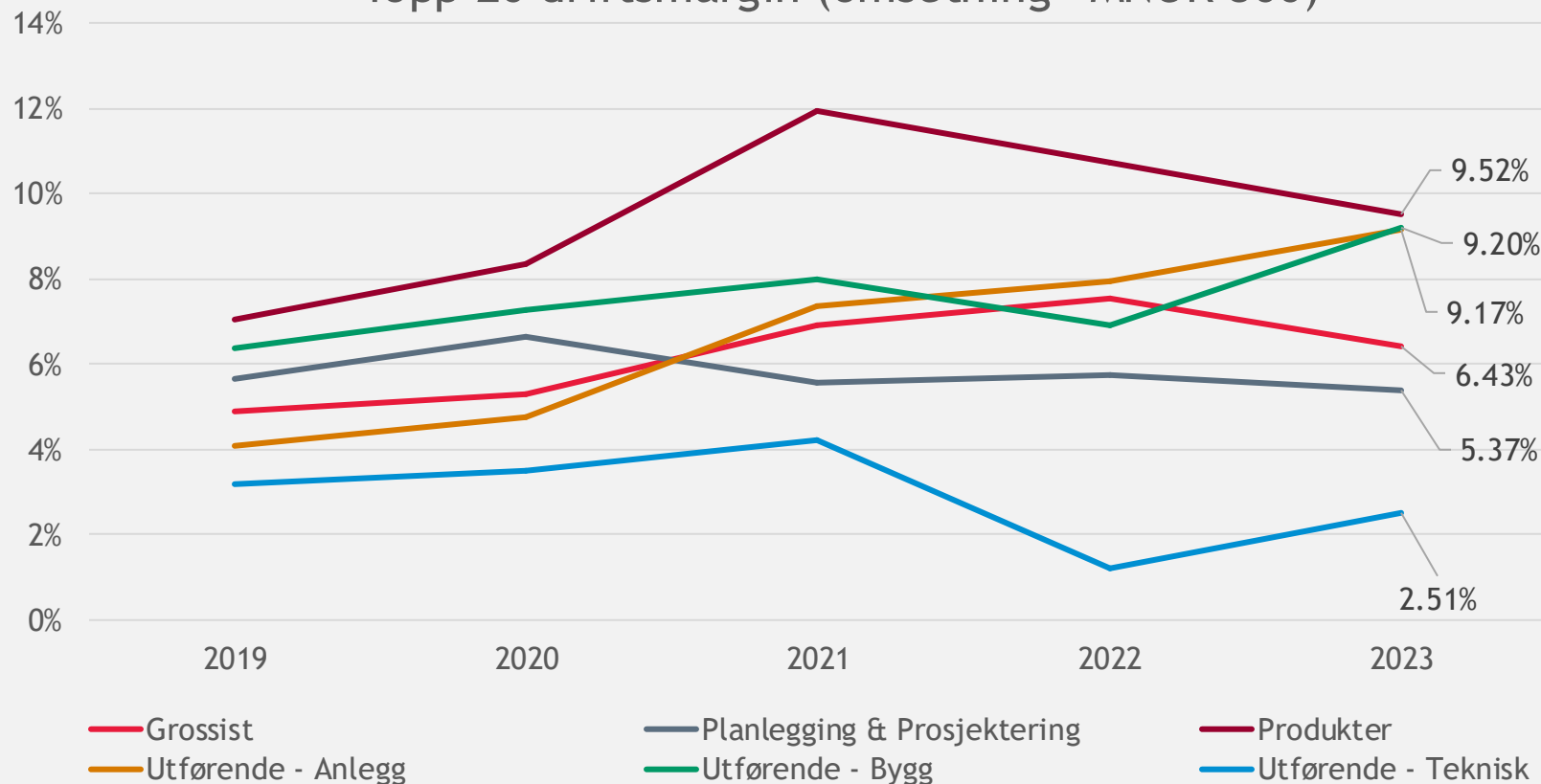


Stigende trend blant de fleste kategorier i verdikjeden



Teknisk litt spesielt grunnet få aktører over MNOK 500

## Topp 20 driftsmargin (omsetning >MNOK 500)

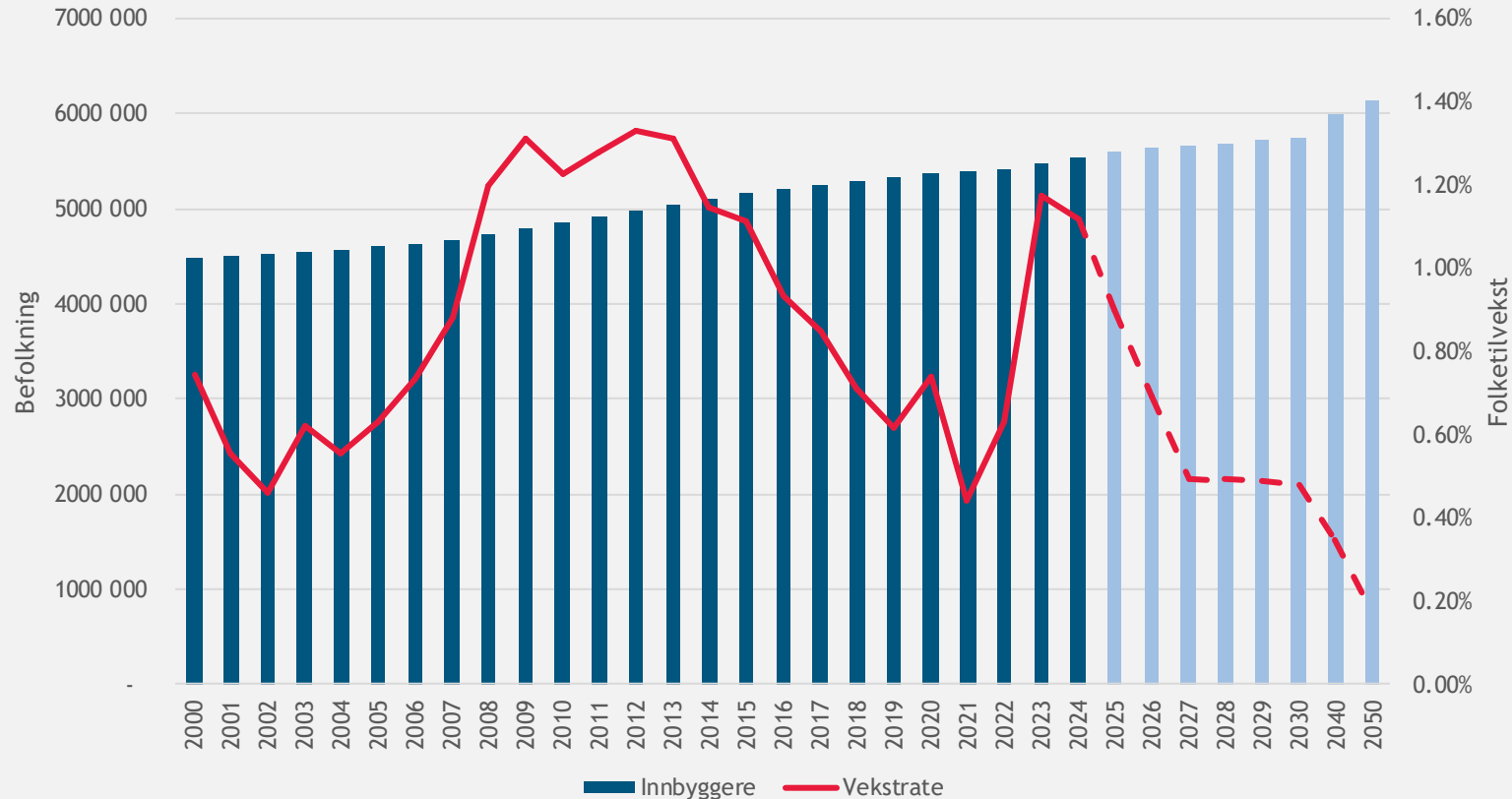




3

Drivere fremover

# Befolkningsveksten bremses opp frem mot 2050



Befolkning er økende, men vekstraten faller



Etterspørselsveksten i boliger og infrastruktur vil avta fremover i tid



2023 og 24 preget av ca. 75 000 ukrainske flykninger

Kilde: Statistisk Sentralbyrå, BDO Analyse

# Bærekraft vil være grunnmuren i utvikling mot 2025

Nullutslippsbygg

Rent vann og avløp

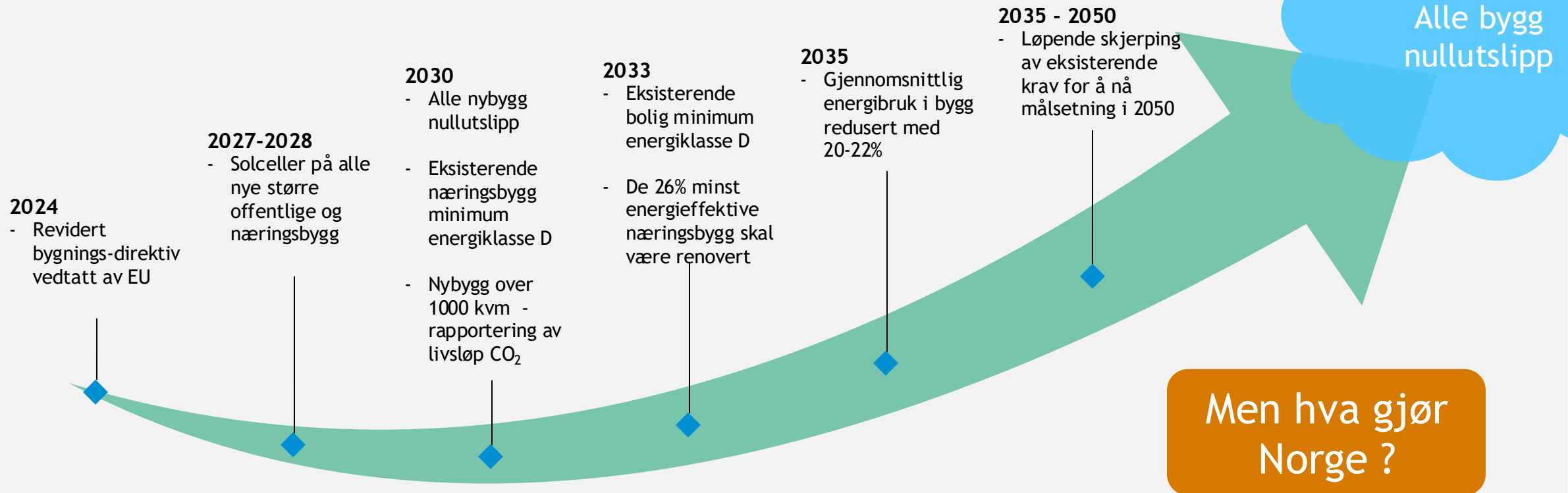
Grønn energiproduksjon og kraftinfrastruktur

Bærekraftig transportnett



# EUs bygningsenergidirektiv - veien mot nullutslippsbygg

## Hovedpunkter EUs vedtak:



# 1 100 milliarder må investeres i oppgraderinger for å nå mål per 2033



Mål om minimum energiklasse D innen 2033

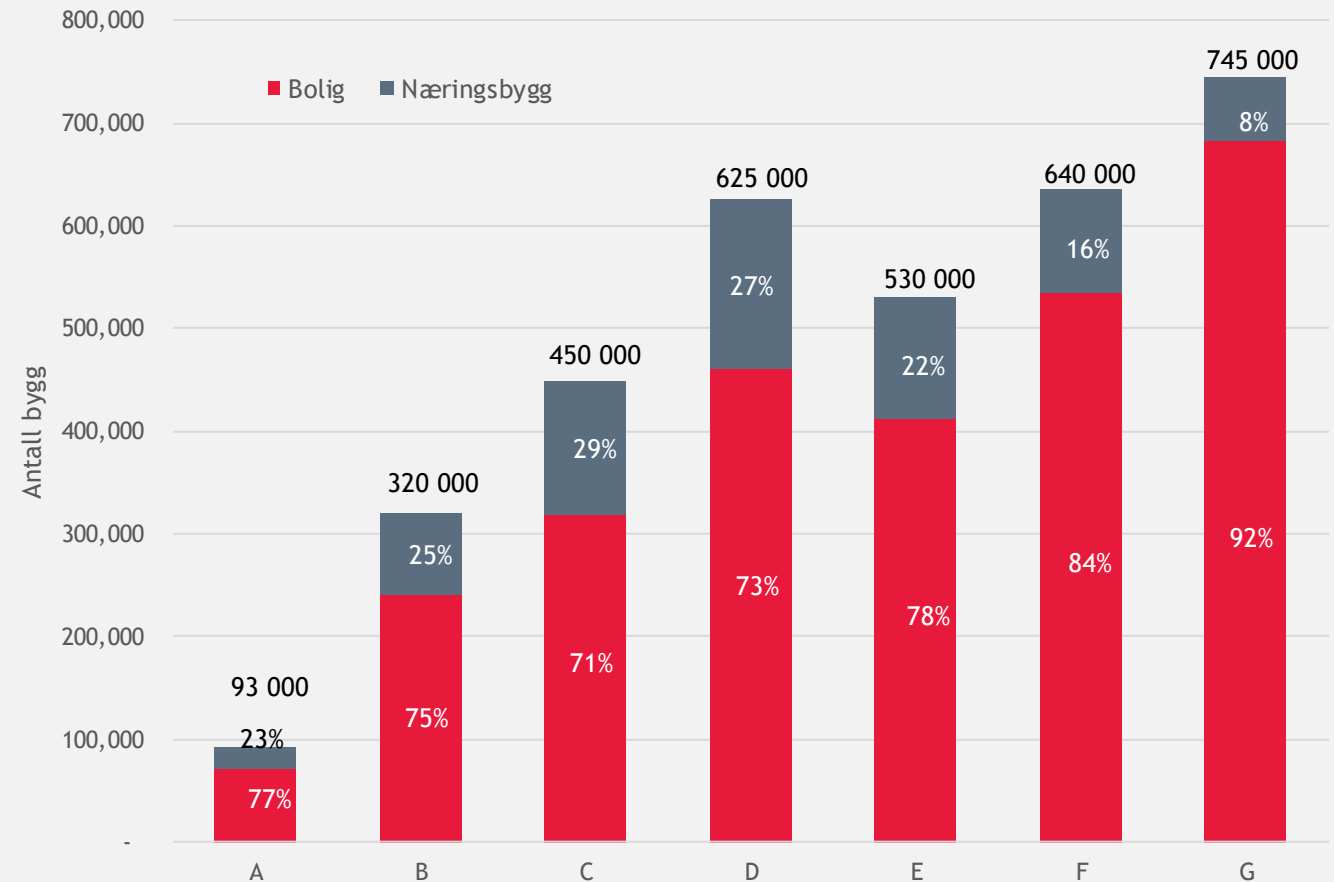


Estimerer 1,9 millioner bygg med energiklasse E eller lavere



Samlet anslår vi at det kreves investeringer på 1 100 milliarder for å nå EUs mål i Norge per 2033

Estimat antall bygg pr energiklasse



Kilde: SSB, Enova, BDO bransjeanalyse

# Nye behov medfører statlige infrastrukturinvesteringer på over 100 milliarder årlig neste 10 år



## Kraftnett

Oppgradering for det grønne skiftet

>15 milliarder pr år



## Vann og avløp

Rent vann og redusere utslipp

20 milliarder pr år



## Nasjonal transportplan

Vedlikehold og investeringer i vei og jernbane

75 milliarder pr år



# Det vil bli færre arbeidstakere i markedet **Agder**



Veksten i personer i arbeidsalder er fallende, og fra slutten av 2020-tallet vil totalt antall personer i arbeid falle



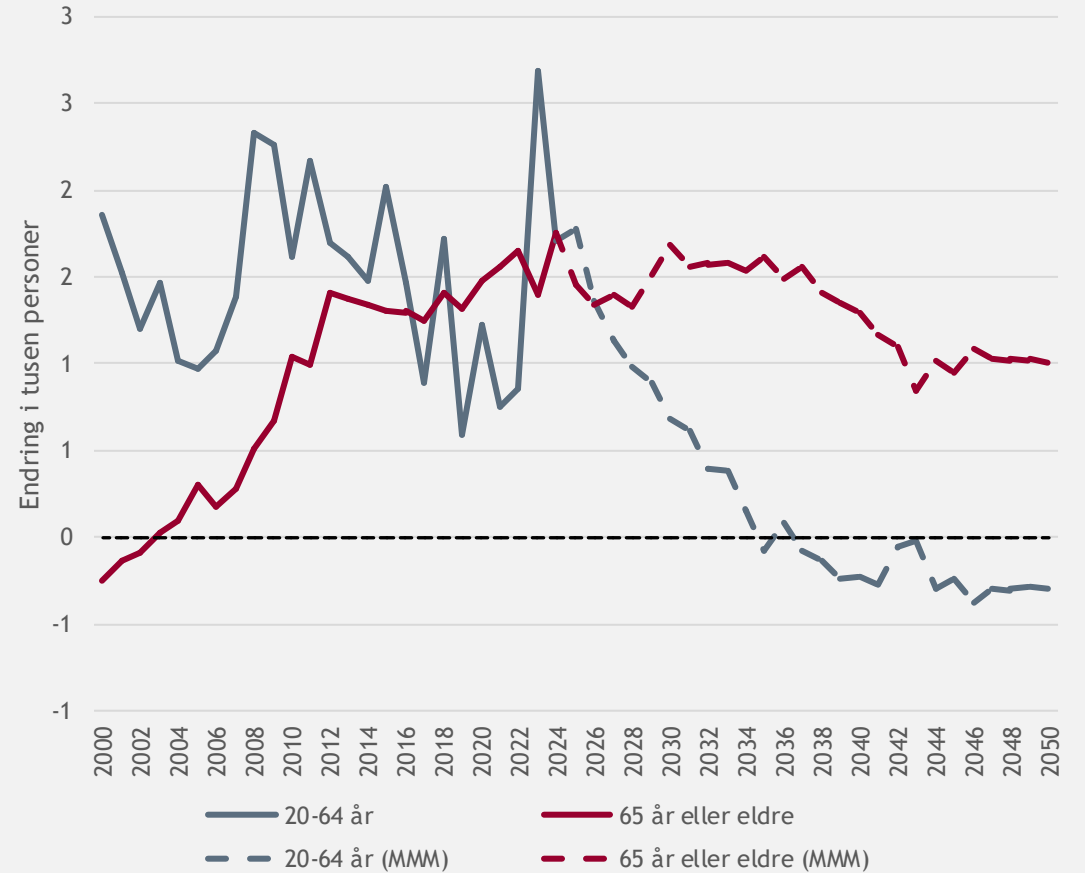
Veksten i pensjonister vil også falle, men forbli positiv frem til 2050



Forventer at større andel av arbeidsstyrken må jobbe innen helse, og konkurransen om de øvrige vil øke

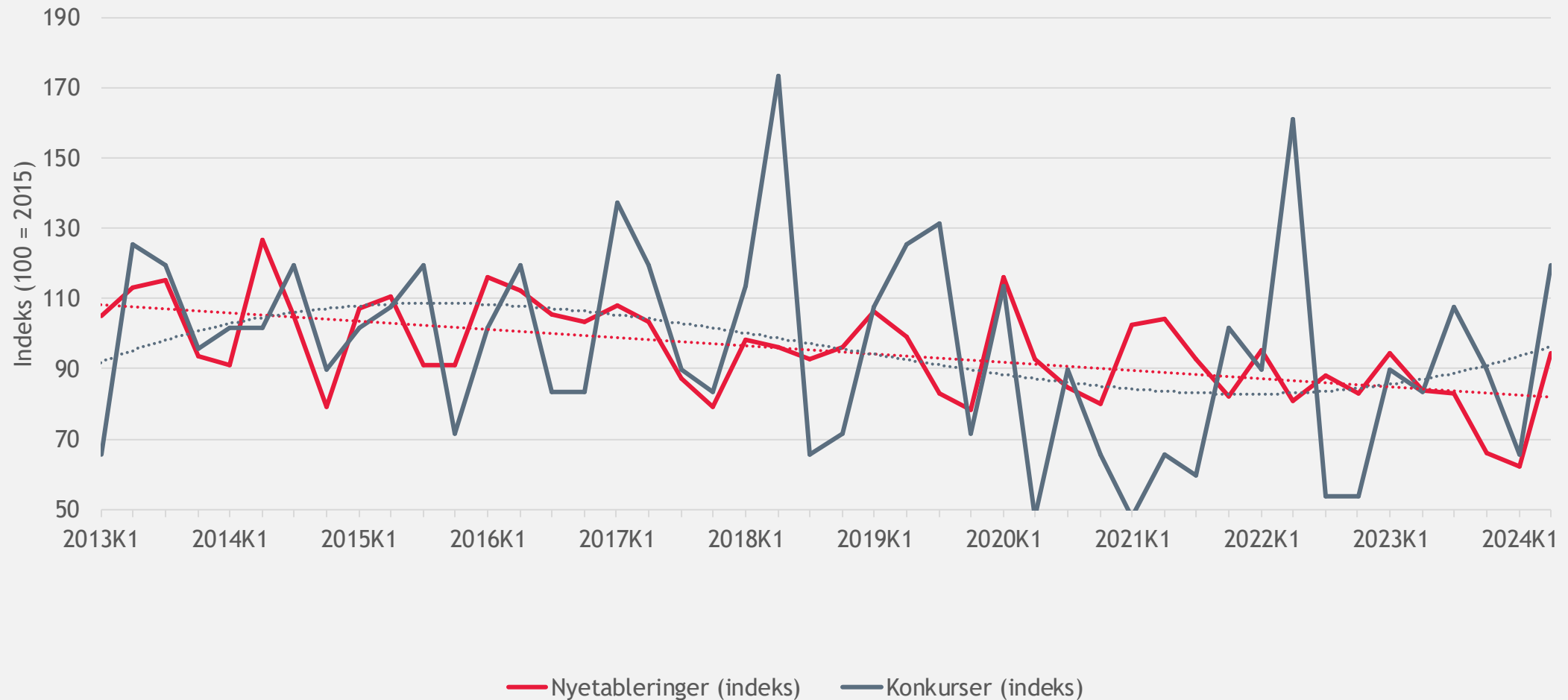


Bransjen må bygge mer industrielt



# Konkurser og nyetableringer: forventer økning i konkurser inn i 2025

## Agder



Kilde: Statistisk Sentralbyrå, BDO bransjeanalyse

# Svak krone holder materialkostnadene høye

Materialkostnader har nå stabilisert seg på et høyt nivå

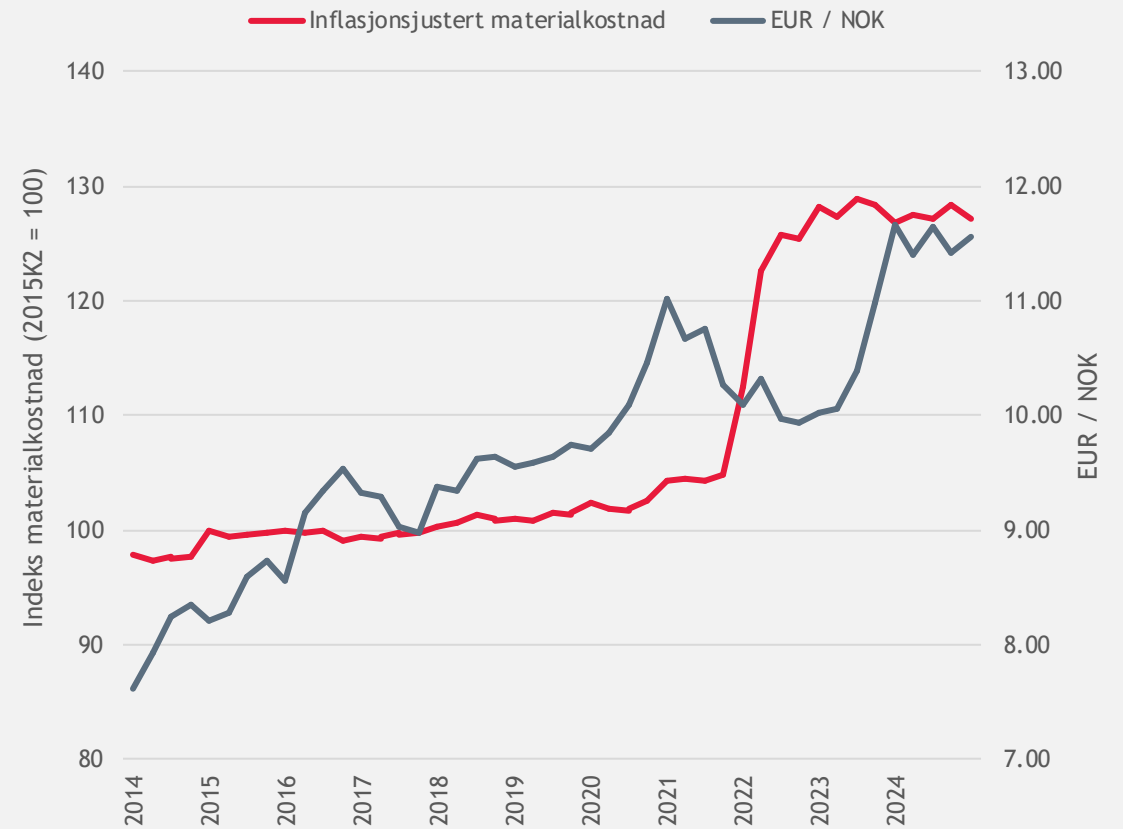
Effekt av fallende inflasjon og rente kanselleres av valutakursen

Usikkert om kronesvekkelsen i 2023/2024 er fullt ut reflektert i materialkostnadene

Bransjen må rigge seg for vedvarende høye materialpriser

Må vi bli vant med å bo mindre?

Svak krone holder materialprisen vedvarende høy



4

Utsikter



# Bransjen frykter konkurser og oppsigelser

## På landsbasis

*1 av 3 er bekymret for oppsigelser*

*1 av 10 frykter konkurs*

## Oslo enda dystre...

*2 av 5 er bekymret for oppsigelser*

*1 av 4 frykter konkurs*

## Agder

*2 av 5 er bekymret for oppsigelser*

*1 av 30 frykter konkurs*

Største utfordring?

Tilgang på arbeidskraft

Kilde: Norstat bransjeundersøkelse

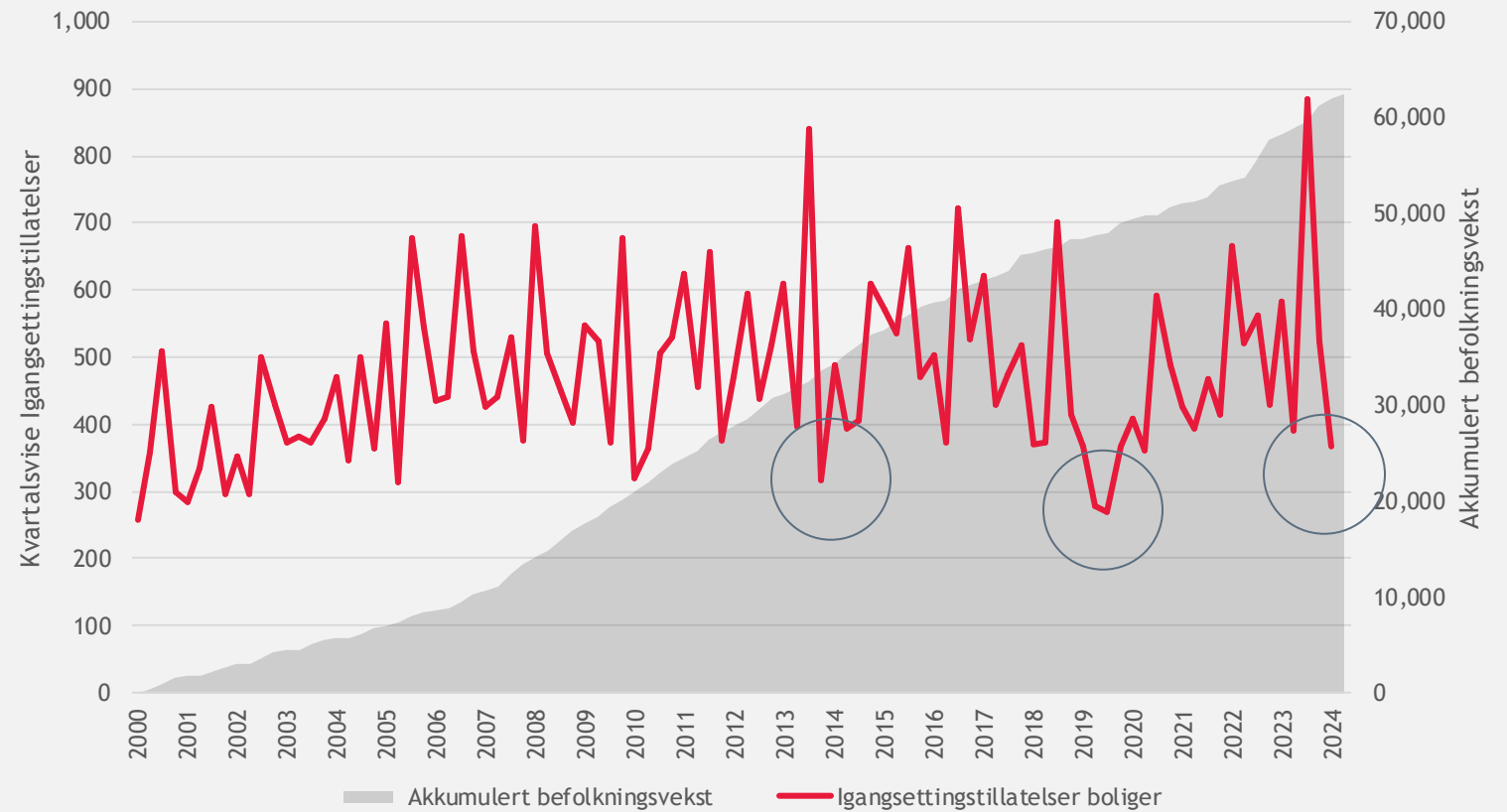


# Igangsettelsestillatelser **Agder**

Laveste nivåene siden finanskrisen, om befolkningsvekst hensyntas

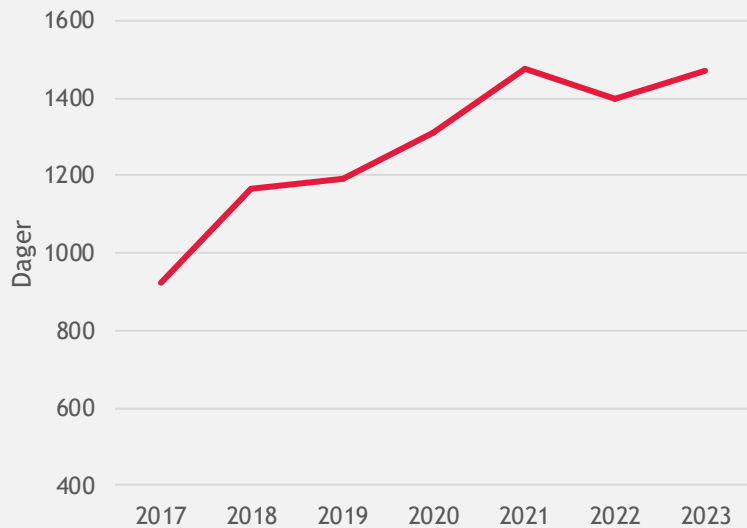
Lav «ordrerreserve» gir også lavere aktivitet frem i tid

Har kommunene behandlingsskapasitet til å ta igjen det tapte?

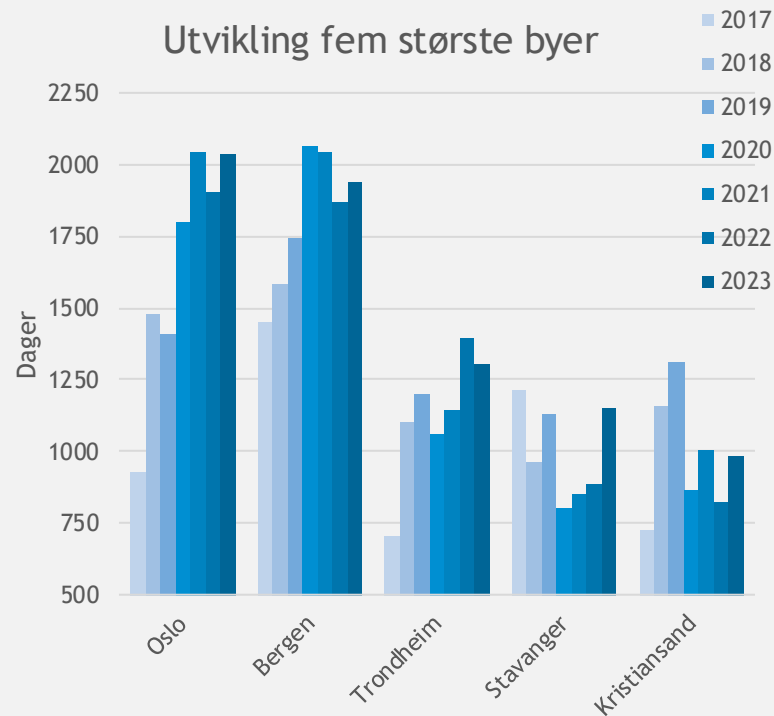


# Stat og kommuner må på banen for å forenkle regulering og utbygging

Behandlingstid planforslag i de 20 største kommunene (vektet gj.snitt)



Utvikling fem største byer



Mye av økningen er tidsbruk hos forslagsstiller - tyder på økt detaljgrad og kompleksitet

Internt timeforbruk og lange prosesser gir høye kostnader og finansierings-behov tidlig i prosjekter

Forenkling av planarbeid må forankres hos stat og kommune

Krevende nå, men store muligheter for dem som posisjonerer seg rett

## NÅSITUASJON

KRIG

RENTE OG INFLASJON

SVAK VALUTA

STANS I NYBYGG

ØKT KONKURSFARE

## DE LANGE LINJENE

INTERNASJONAL USIKKERHET

BEFOLKNINGSSAMMENSETNING

RESURSSKNAPPHEIT

BÆREKRAFTSKRAV

TEKNOLOGI OG DIGITALISERING

## MULIGHETER

BOLIGETTERSPORSEL

BÆREKRAFTSKRAV

KOSTNADSREDUKSJON

RENOVERING OG OMBYGGING

INFRASTRUKTUR





# 5

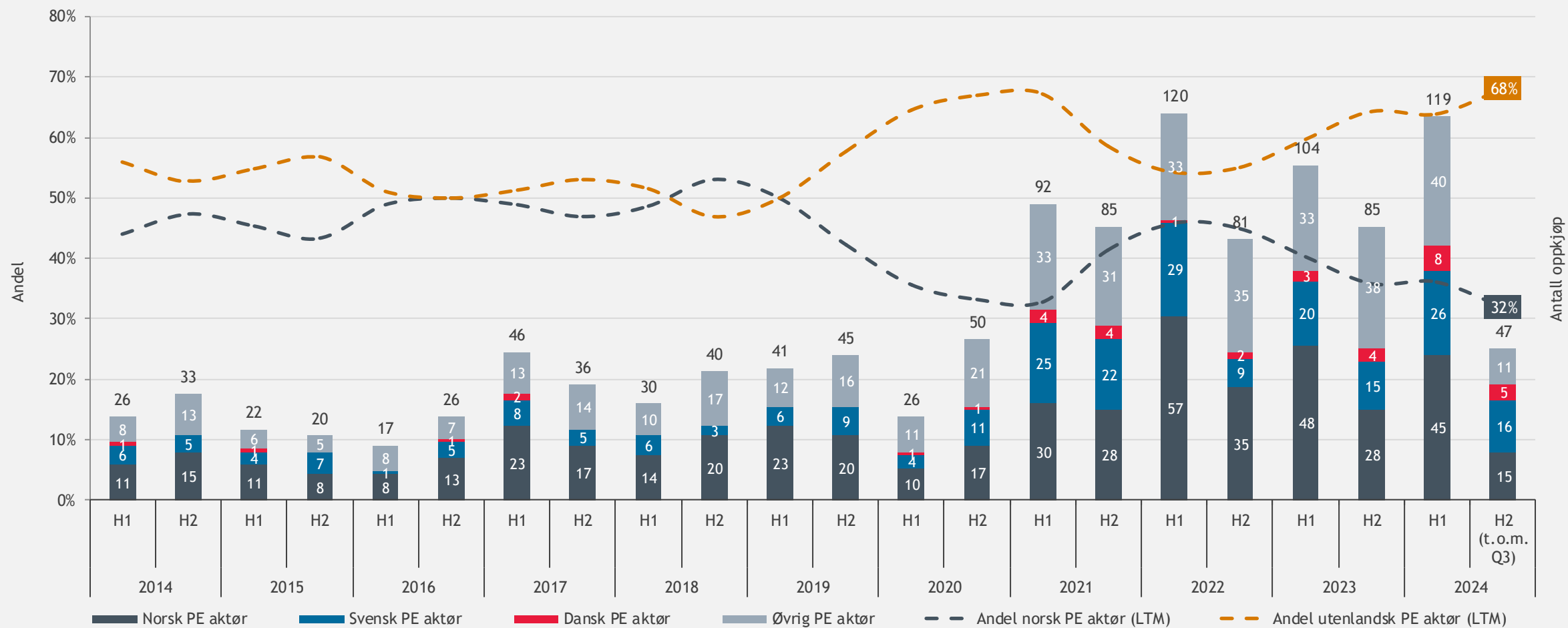
## Transaksjons- markedet





Utlendinger stikker av sted med norske selskaper -  
Vil Norge om 20 år være eid av andre land?

# Finansielle kjøpere av norske selskaper er i økende grad utenlandske



## Utenlandske PE-aktører dominerer transaksjonsmarkedet

Selv om flertallet av transaksjoner registreres med norske kjøpere, har mange av kjøperne internasjonale aktører bak seg, melder BDO.

Publisert 20. okt.

Lesetid: 2 minutter



## BDO forventer flere oppkjøp og salg av selskaper

Bygg- og anleggsanalysen til BDO ble nylig lansert, og viser at aktivitetsnivået innen oppkjøp og salg av selskaper i bygg- og anleggsnæringen ligger på et historisk høyt nivå i første del av 2024.

PUBLISERT Tirsdag 22. oktober 2024



# Samlet volum i det nordiske transaksjonsmarkedet innen bygg og anlegg er fortsatt høyt i et historisk perspektiv



Transaksjonsaktiviteten er fortsatt høy

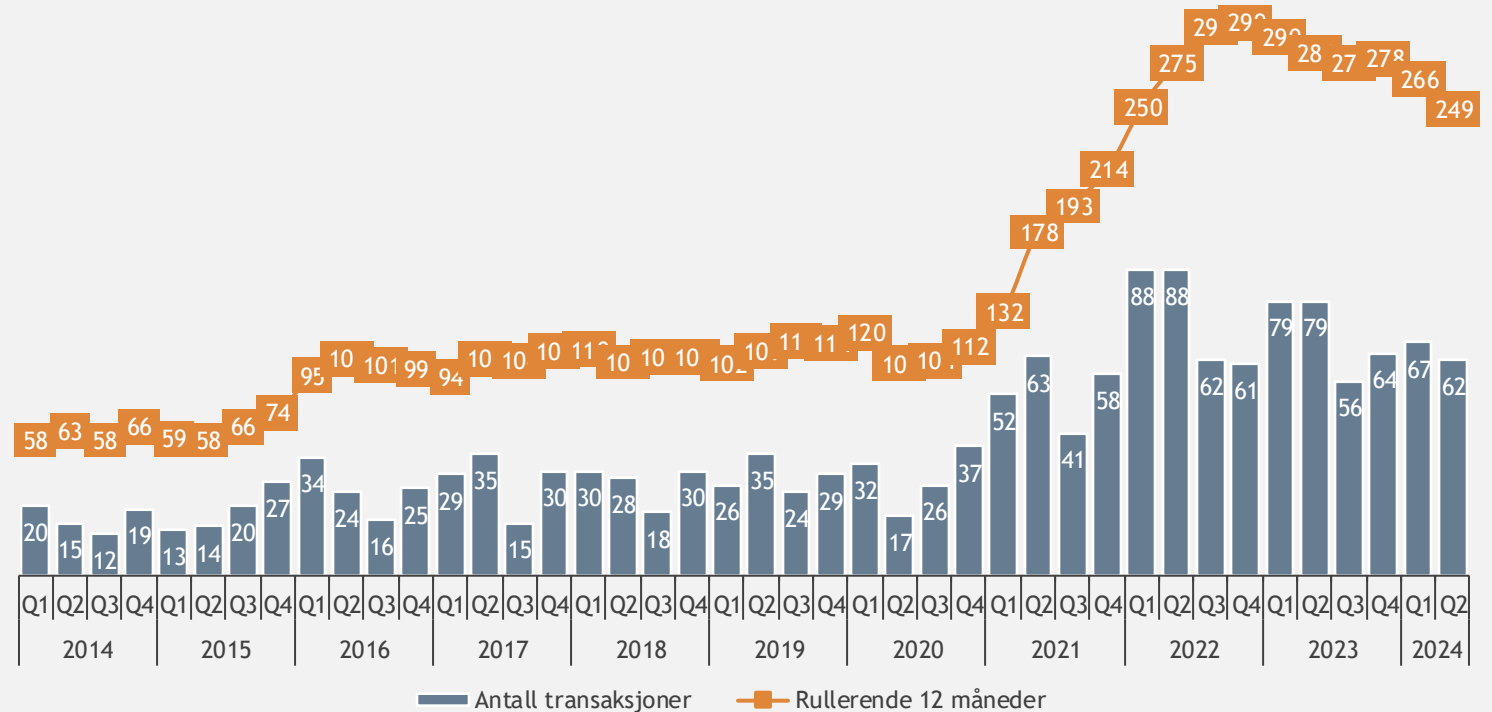


Det er høy grad av konsolidering i enkelte segmenter



Prisvekststabilisering og rentekutt kan øke aktivitetsnivået fremover

## Antall transaksjoner innen bygg- og anleggsmarkedet



# Det er en pågående konsolideringsbølge i flere segmenter i Norden

Utvalgte kjøpere	Elektro	VVS	Blikkenslagere	Tak og fasade	Håndverkere	Overflatebehandling	Anleggsgartnere	Facility management	Rådgivende ingeniører	Infrastruktur
nimlos	Aktiv	Potensiell interesse								
bravida	Aktiv	Aktiv								
Assemblin Caverion Group	Aktiv	Aktiv								
INSTALCO	Aktiv	Aktiv	Potensiell interesse	Potensiell interesse						
VB GRUPPEN		Aktiv								
Fasadgruppen			Aktiv	Aktiv	Aktiv	Aktiv				
TEQT Group			Aktiv	Aktiv	Potensiell interesse					
vokstr					Aktiv	Aktiv				
HÅNDVERKS GRUPPEN					Aktiv	Aktiv				
SERVICALLIANSEN			Aktiv	Aktiv	Aktiv	Aktiv		Aktiv		
Green							Aktiv			Aktiv
phm					Aktiv	Aktiv	Aktiv	Aktiv		Aktiv
Qflow									Aktiv	
PARTNERS									Aktiv	
ELED A							Aktiv			Aktiv
AF										Aktiv
ININ										Aktiv

Aktiv

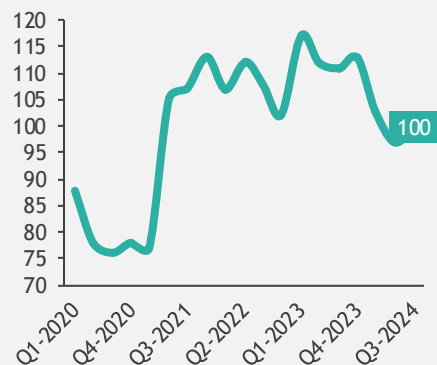
Potensiell interesse

# Vi har observert økende transaksjonsvolum i Norden og høy interesse fra flere aktører innen enkelte segmenter

## Rådgivende ingeniører\*

75

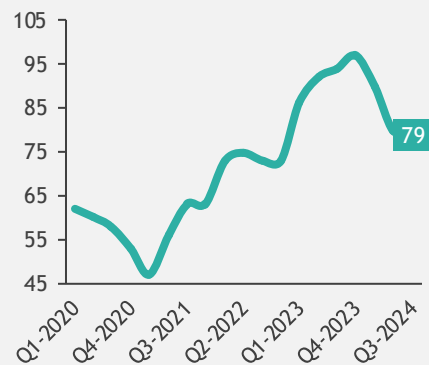
transaksjoner hittil i 2024



## Teknisk installasjon

63

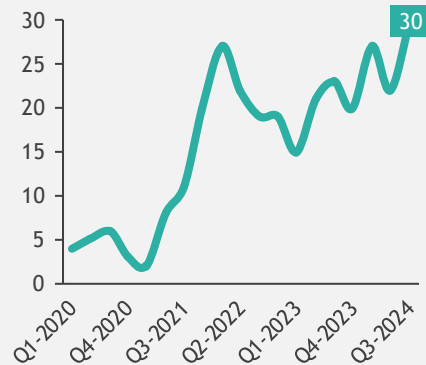
transaksjoner hittil i 2024



## Håndverkere

26

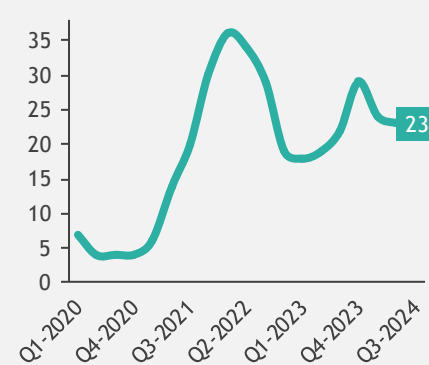
transaksjoner hittil i 2024



## Blikk, tak og fasade

14

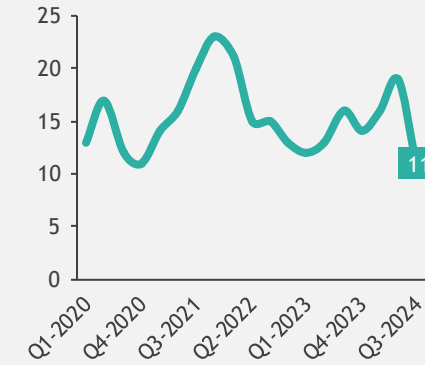
transaksjoner hittil i 2024



## Anleggsgartnere

8

transaksjoner hittil i 2024



— Rullende 12 måneders transaksjonsvolum

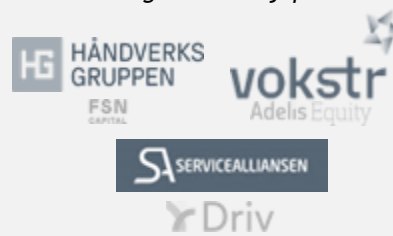
### Utvalgte aktive kjøpere



### Utvalgte aktive kjøpere



### Utvalgte aktive kjøpere



### Utvalgte aktive kjøpere



### Utvalgte aktive kjøpere



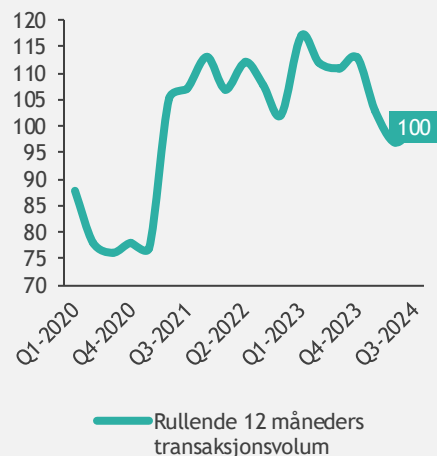
\*Merk: Transaksjoner innen rådgivende ingeniører er primært innen bygg og anlegg, men kan også inkludere aktører i andre bransjer, noe som påvirker antallet Transaksjoner hittil i 2024 per oktober

# Oppkjøpsaktiviteten innen rådgivende ingeniører har vært økende, men også høy over lengre tid

## Rådgivende ingeniører\*

75

transaksjoner hittil i 2024



— Rullende 12 måneders transaksjonsvolum

### Utvalgte aktive kjøpere



2021

2022

\*Merk: Transaksjoner innen rådgivende ingeniører er primært innen bygg og anlegg, men kan også inkludere aktører i andre bransjer, noe som påvirker antallet Transaksjoner hittil i 2024 per oktober

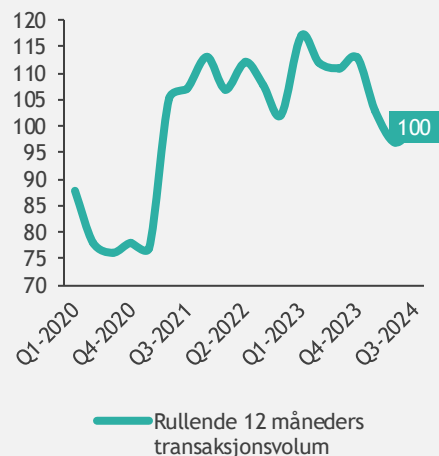


# Oppkjøpsaktiviteten innen rådgivende ingeniører har vært økende, men også høy over lengre tid

## Rådgivende ingeniører\*

75

transaksjoner hittil i 2024



### Utvalgte aktive kjøpere



<b>Target:</b> <b>LB CONSULT</b> <small>RÅDGIVENDE INGENIØRER A/S</small> <b>Buyer:</b> Norconsult	<b>Target:</b> <b>DJERVING</b> <b>Buyer:</b> Norconsult	<b>Target:</b> <small>architects engineers</small> <b>Buyer:</b> SWECO	<b>Target:</b> <b>JHK</b> <small>VAN AKEN CONCEPTS   ARCHITECTURE   ENGINEERING</small> <b>Buyer:</b> SWECO	<b>Target:</b> <small>HØGA KUSTEN</small> <b>TEKNIKRESURS AB</b> <b>Buyer:</b> storskogen	<b>Target:</b> <b>PLANTEKNIKK AS</b> <b>Buyer:</b> Multiconsult	<b>Target:</b> <b>Buyer:</b> Multiconsult
<b>Target:</b> <b>BG</b> <b>Buyer:</b> wsp	<b>Target:</b> <b>PRO CONSULT</b> <b>Buyer:</b> SWECO	<b>Target:</b> <b>EUROCON</b> <b>Buyer:</b> REJLERS	<b>Target:</b> <b>XPRO</b> <b>Buyer:</b> AFRY <small>ADVANSIA</small>	<b>Target:</b> <b>Introcon</b> <b>Buyer:</b> HEAD ENERGY	<b>Target:</b> <b>Buyer:</b> Multiconsult	<b>Target:</b> <b>NXT LEV</b> <b>PO ANDERSEN AB</b> <b>Buyer:</b> PARTNERS
<b>Target:</b> <b>INFRACTION</b> <b>Buyer:</b> PARTNERS	<b>Target:</b> <b>ALAB</b> <b>Buyer:</b> Multiconsult	<b>Target:</b> <b>PIL</b> <b>Buyer:</b> BST	<b>Target:</b> <b>BER</b> <b>Buyer:</b> BROVIKEN	<b>Target:</b> <b>KARL KNUDSEN</b> <b>Buyer:</b> REJLERS	<b>Target:</b> <b>B&amp;B Bro&amp;Betong</b> <b>Buyer:</b> PARTNERS	

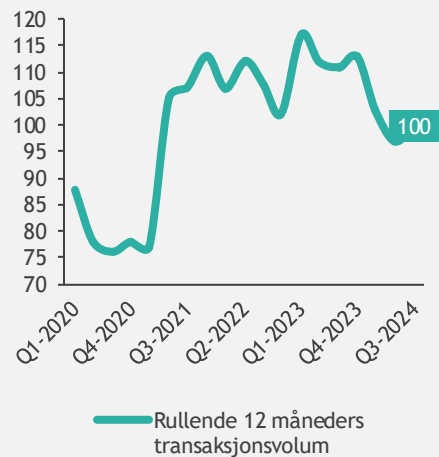
\*Merk: Transaksjoner innen rådgivende ingeniører er primært innen bygg og anlegg, men kan også inkludere aktører i andre bransjer, noe som påvirker antallet Transaksjoner hittil i 2024 per oktober

# Oppkjøpsaktiviteten innen rådgivende ingeniører har vært økende, men også høy over lengre tid

## Rådgivende ingeniører\*

75

transaksjoner hittil i 2024



Rullende 12 måneders transaksjonsvolum

### Utvalgte aktive kjøpere



<p>Target: <b>Econsultancy</b></p> <p>Buyer: <b>SWECO</b></p>	<p>Target: <b>VA</b></p> <p>Buyer: <b>Multi consult</b></p>	<p>Target: <b>WAVECON</b></p> <p>Buyer: <b>PARTNERS</b></p>	<p>Target: <b>concreto</b></p> <p>Buyer: <b>Norconsult</b></p>	<p>Target: <b>CARELIN</b></p> <p>Buyer: <b>AFRY</b></p>	<p>Target: <b>MITTA</b> Den norske delen av MITTA Group</p> <p>Buyer: <b>HEAD ENERGY</b></p>	<p>Target: <b>XER MANAGEMENT</b></p> <p>Buyer: <b>PARTNERS</b></p>	<p>Target: <b>AQVILA</b></p> <p>Buyer: <b>PARTNERS</b></p>
<p>Target: <b>THETA Engineering AS</b></p> <p>Buyer: <b>PARTNERS</b></p>	<p>Target: <b>NSP</b> NET SOLUTION PARTNER</p> <p>Buyer: <b>PARTNERS</b></p>	<p>Target: <b>PETER &amp; BROSJUSSEN</b></p> <p>Buyer: <b>Multi consult</b></p>	<p>Target: <b>ebab</b></p> <p>Buyer: <b>BROVIKEN</b></p>	<p>Target: <b>Sitepartner AS</b></p> <p>Buyer: <b>Multi consult</b></p>	<p>Target: <b>WIKON</b></p> <p>Buyer: <b>Norconsult</b></p>	<p>Target: <b>i3 solutions</b></p> <p>Buyer: <b>RAMBOLL</b></p>	<p>Target: <b>MSC</b></p> <p>Buyer: <b>PARTNERS</b></p>
<p>Target: <b>HTJ</b></p> <p>Buyer: <b>PARTNERS</b></p>	<p>Target: <b>TEKAB</b> Teknikkonseptene / Sandvass AS</p> <p>Buyer: <b>PARTNERS</b></p>	<p>Target: <b>VALSTAR SIMONIS</b> INGENIØRBÜRO FOR FREILING+ROGOLF</p> <p>Buyer: <b>SWECO</b></p>	<p>Target: <b>fire</b> Fire and Gas Consulting</p> <p>Buyer: <b>Qflow</b></p>	<p>Target: <b>H2 HARDANGER</b></p> <p>Buyer: <b>Qflow</b></p>	<p>Target: <b>EN SU ICON</b></p> <p>Buyer: <b>PARTNERS</b></p>	<p>Target: <b>SCC</b> SANDVASS CONSULTING</p> <p>Buyer: <b>RAMBOLL</b></p>	<p>Target: <b>prodecon</b> Energy - Supply</p> <p>Buyer: <b>Qflow</b></p>

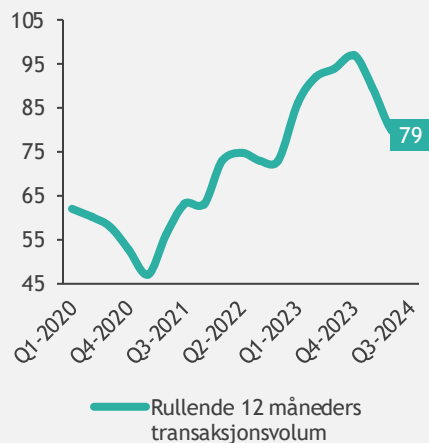
\*Merk: Transaksjoner innen rådgivende ingeniører er primært innen bygg og anlegg, men kan også inkludere aktører i andre bransjer, noe som påvirker antallet Transaksjoner hittil i 2024 per oktober

# Både strategiske aktører og Private Equity-eide plattformselskaper har vært aktive innen tekniske installasjonstjenester de siste årene

## Teknisk installasjon

63

transaksjoner hittil i 2024



Utvalgte aktive kjøpere

<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b> Apart Aps <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 
<b>Target:</b> IEAB installasjons-entreprenören AB <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 
<b>Target:</b> E3K Installation AB <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 
<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 

2021

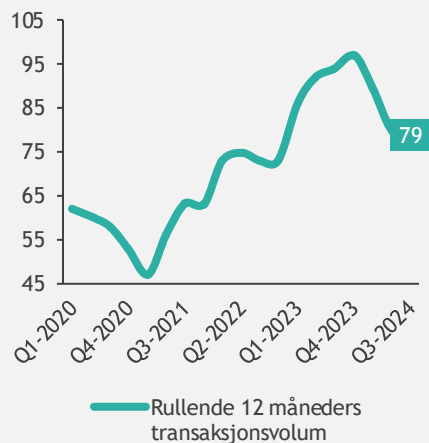
2022

# Både strategiske aktører og Private Equity-eide plattformselskaper har vært aktive innen tekniske installasjonstjenester de siste årene

## Teknisk installasjon

63

transaksjoner hittil i 2024



Utvalgte aktive kjøpere

<p><b>Target:</b> AAGE LANGKJÆR INSTALLATION</p> <p><b>Buyer:</b> Kople CREDO</p>	<p><b>Target:</b> TelePatrol</p> <p><b>Buyer:</b> INSTALCO</p>	<p><b>Target:</b> MV Elektro AS Renovering &amp; Elektrifisering</p> <p><b>Buyer:</b> Assemlin Caverion Group Triton</p>	<p><b>Target:</b> HALVARD THORSEN A/S Aid. Selskapsforretning</p> <p><b>Buyer:</b> INSTALCO</p>	<p><b>Target:</b> ELSERVICE VIRKALISERINGS- OG EKSPLORASJONS- OG EKSPLORASJONS- OG EKSPLORASJONS- OG</p> <p><b>Buyer:</b> Assemlin Caverion Group Triton</p>	<p><b>Target:</b> SBV SKAUGENBLINK &amp; VENTURASJONSAS</p> <p><b>Buyer:</b> Assemlin Caverion Group Triton</p>	<p><b>Target:</b> PT-SÄHKÖTEHNIKKA OY</p> <p><b>Buyer:</b> Eltera TALEDO</p>	<p><b>Target:</b> Baskerud Kjøretøymesseriene "Løstopp" - "Løstopp" - "Løstopp" - "Løstopp"</p> <p><b>Buyer:</b> nimlas KLAR</p>
<p><b>Target:</b> Fjorden ENERGI</p> <p><b>Buyer:</b> Assemlin Caverion Group Triton</p>	<p><b>Target:</b> Turun LaatuSahko OY</p> <p><b>Buyer:</b> bravida</p>	<p><b>Target:</b> SCAN-EL AS EKSPLORASJONS- OG EKSPLORASJONS- OG EKSPLORASJONS- OG</p> <p><b>Buyer:</b> bravida</p>	<p><b>Target:</b> TEKNIKK</p> <p><b>Buyer:</b> Assemlin Caverion Group Triton</p>	<p><b>Target:</b> AMBRA AB</p> <p><b>Buyer:</b> bravida</p>	<p><b>Target:</b> CKDUEL</p> <p><b>Buyer:</b> Currentum AXCEL</p>	<p><b>Target:</b> VESI-VASA</p> <p><b>Buyer:</b> bravida</p>	<p><b>Target:</b> ELEKTRO EMANU "alltid i ledningen"</p> <p><b>Buyer:</b> Currentum AXCEL</p>
<p><b>Target:</b> M3 INSTALLATION</p> <p><b>Buyer:</b> Assemlin Caverion Group Triton</p>	<p><b>Target:</b> Raskin &amp; Myrnes RØR AS</p> <p><b>Buyer:</b> Currentum AXCEL</p>	<p><b>Target:</b> EVIAB GRUPPEN</p> <p><b>Buyer:</b> nimlas KLAR</p>	<p><b>Target:</b> Laempoe- ja Wesijohtoliike P Juutilainen Oy</p> <p><b>Buyer:</b> bravida</p>	<p><b>Target:</b> Johtoykkeset Oy</p> <p><b>Buyer:</b> Currentum AXCEL</p>	<p><b>Target:</b> NEAB INSTALLATION</p> <p><b>Buyer:</b> Currentum AXCEL</p>	<p><b>Target:</b> EL-TEAM EKSPLORASJONS- OG EKSPLORASJONS- OG EKSPLORASJONS- OG</p> <p><b>Buyer:</b> Eltera TALEDO</p>	<p><b>Target:</b> CLIMACARE</p> <p><b>Buyer:</b> Currentum AXCEL</p>
<p><b>Target:</b> ELAGENT EKSPLORASJONS- OG EKSPLORASJONS- OG EKSPLORASJONS- OG</p> <p><b>Buyer:</b> Currentum AXCEL</p>	<p><b>Target:</b> OAT Osa - bravida - konsernia</p> <p><b>Buyer:</b> bravida</p>	<p><b>Target:</b> RANDEM &amp; HÜBERT AS</p> <p><b>Buyer:</b> Currentum AXCEL</p>	<p><b>Target:</b> Rorlegger'n</p> <p><b>Buyer:</b> VB GRUPPEN</p>	<p><b>Target:</b> AMDAL ELEKTRO AS</p> <p><b>Buyer:</b> Eltera TALEDO</p>	<p><b>Target:</b> VEAS RØR</p> <p><b>Buyer:</b> Currentum AXCEL</p>	<p><b>Target:</b> HJORTELANDS Aid. Selskapsforretning AS EKSPLORASJONS- OG EKSPLORASJONS- OG EKSPLORASJONS- OG</p> <p><b>Buyer:</b> VB GRUPPEN</p>	<p><b>Target:</b> Aventi</p> <p><b>Buyer:</b> SÖDERBERGFÖRETAGEN</p>

2023

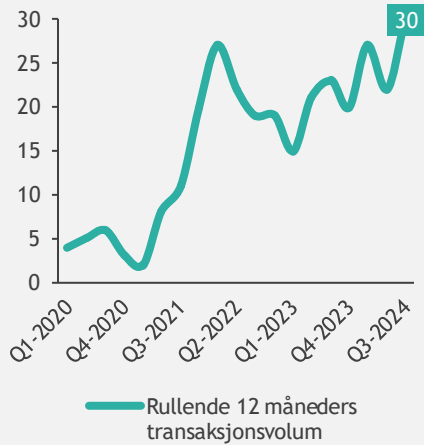
2024

# Nye plattforminvesteringer av PE-aktører bidrar til økende oppkjøpsaktivitet innen håndverkertjenester

## Håndverkere

26

transaksjoner hittil i 2024



### Utvalgte aktive kjøpere



<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b> TEPPESSALONGEN AS <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 
<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 
<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b>  	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 
<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b> Stigen & Kronheim AS <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b>  <b>Buyer:</b> 	<b>Target:</b> Finish Carpentry Contractors <b>Buyer:</b>  		

2023

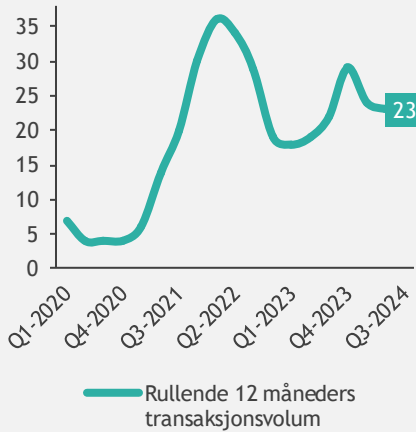
2024

# Vi opplever at aktiviteten og interesse innen blikk, tak og fasadeleveranser har tatt seg betydelig opp i 2023 og 2024

## Blikk, tak og fasade

14

transaksjoner hittil i 2024



Utvalgte aktive kjøpere

<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>ROGALAND BLIKK AS</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Grundels</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>
<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>
<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>	<p>Target:</p> <p>Buyer:</p>

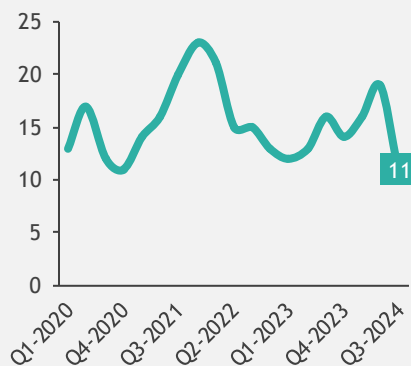
2021-2022

2023

2024

# Enkelte strategiske aktører har vært svært aktive på oppkjøpsfronten av anleggsgartnere de siste årene

**Anleggsgartnere**  
**8**  
 transaksjoner hittil i 2024



Rullende 12 måneders transaksjonsvolum

Utvalgte aktive kjøpere



Target: **MALMOS**  
 Buyer: **idverde**

Target: **Uterom**  
 Buyer: **phm\***

Target: **Utemiljø**  
 Buyer: **Green\***

Target: **AKTIV**  
 Buyer: **Green\***

Target: **VAKKA-SUOMEN Talohuolto**  
 Buyer: **phm\***

Target: **H T Vike as**  
 Buyer: **Green\***

Target: **Turun Reunakivi**  
 Buyer: **Green\***

Target: **Håkonsen & Sukke**  
 Buyer: **Green\***

Target: **H. & K. SANDNES**  
 Buyer: **Green\***

Target: **Braathen**  
 Buyer: **Green\***

Target: **G. Jens Strytøer AS**  
 Buyer: **Green\***

Target: **NPM**  
 Buyer: **phm\***

Target: **Rokke Hage- & Vekstemservice**  
 Buyer: **phm\***

Target: **A. MARKKUSEN**  
 Buyer: **Green\***

2021-2022

2023-2024

A close-up photograph of a person's hand holding a pencil, drawing architectural plans on a table. The plans are detailed with lines and text. In the background, a laptop is open, and another person's hand is visible near the keyboard. The scene is brightly lit, suggesting an office or design studio environment. A dark grey diagonal overlay covers the left side of the image, containing the text.

Utvikling i  
prising



# Markedsmessig og teoretisk fremgangsmåte ved beregning av entrepriseverdi og endelig kjøpesum

1

## Valg av metode

- Virksomheten må vurderes på samme måte som markedet vil vurdere det

### Tre ulike tilnærminger:

#### A Multipelmetoden



x EV/EBITDA

Markedsmetoden, relativ vurdering, markedsprising- metoden

#### B Nåverdimetoden



CF-metoden, avkastningsverdimetoden, kontantstrømmetoden, inntektsmetoden

#### C Balansemetoden



Substansverdi, verdijustert egenkapital, "sum of the parts"

2

## Beregning av Entrepriseverdi (EV)

- En relativ vurdering basert på sammenlignbare transaksjoner sier noe om hvilken pris man kan forvente

### Eksempel ved bruk av multiplmetoden:

#### A Valg av nøkkeltall

Valg av relevante nøkkeltall i bransjen eller for selskapet

- Omsetning
- EBITDA
- EBIT
- FCF
- ARR
- #Ansatte

#### B Kartlegge sammenlignbare multipler

Kartlegging av multipl-nivå basert på sammenlignbare transaksjoner eller selskaper



#### C Beregning på målselskap

Beregning av EV basert på relevant multipl-nivå og nøkkeltall

$$5x \times 20 \text{ mill EBIT} = 100 \text{ mill Entrepriseverdi}$$

# Det er betydelig sammenheng mellom størrelse og prising i bransjen



Store selskaper tåler kostnadsoverskridelser bedre enn små selskaper



Store landsdekkende selskaper er mindre påvirket av regionale svingninger




Små selskaper er mer avhengige av nøkkelpersoner



Små selskaper har begrenset kapasitet til å utforske ny teknologi

## EV/EBIT-multipler inndelt etter omsetning





Vurdering av  
handlemåter for å  
møte fremtiden

# Det er primært 3 ulike handlemåter som kan bidra til fremtidig vekst



## Fortsette som før

- ▶ Selskapet kan fortsette å drive som i dag og vokse organisk gjennom ansettelser, fokus på nye avdelinger og fagområder over tid

### To alternative spor:

#### 1 Vekstfokus

- Lederskap med vekstkompetanse
- Vekst i omsetning og avdelinger/kontorer
- Fremtidig verdi

#### 2 Lønnsomhetsfokus

- Lederskap med marginfokus
- Stabilisere omsetningen
- Utbyttefokus



## Strategiske oppkjøp

- ▶ Selskapet kan vokse gjennom å gjøre strategiske oppkjøp, i form av nye lokasjoner eller konkurrerende virksomheter på eksisterende lokasjoner

### Fasene i en oppkjøpsprosess:

#### 1 Kartlegging av oppkjøpskandidater og marked

- Utarbeidelse av analyser, prioriteringer og oversikter over de aktuelle målselskapene



#### 2 Kontaktfase og vurdering av muligheter

- Kontakte og møte aktuelle målselskapers aksjonærer og innhente informasjon for å ta en vurdering



#### 3 Due diligence og gjennomføring av transaksjon

#### 4 Integrasjon av selskapet etter transaksjonen



## Strukturert salgsprosess

- ▶ Salg av <100 %
- ▶ Salg med reinvestering
- ▶ Salg av 100 %

### Fasene i en strukturert salgsprosess:

#### 1 Forberedelsesfase

- Selskaps-presentasjon
- Anonymisert teaser
- Kjøperliste

#### 2 Kontakt av aktuelle kjøpere

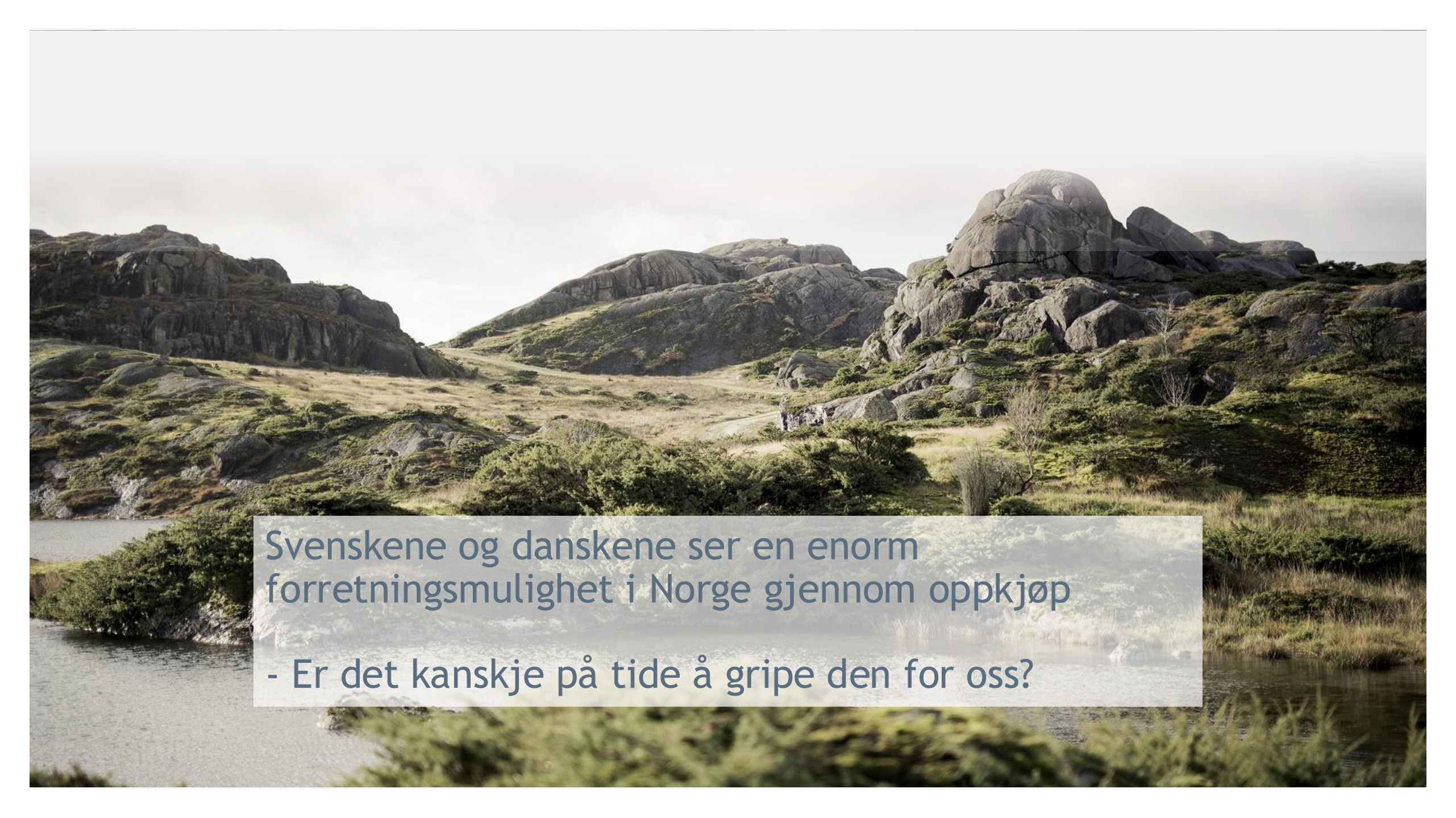
- Kjøperkontakt
- Q&A-møter

#### 3 Mottak og vurdering av indikative bud

- Bud-vurdering
- Tilbakemelding og forhandling
- LOI/ prosessbrev

#### 4 Due diligence-fasen

- Finansiell & Juridisk DD
- Q&A-møter
- Forhandlinger av SPA



Svenskene og danskene ser en enorm  
forretningsmulighet i Norge gjennom oppkjøp  
- Er det kanskje på tide å gripe den for oss?

# 2025 - våre forventinger

- *Den internasjonale usikkerheten vil vedvare og potensielt øke pga situasjonen i Midt-Østen*
- *Renten vil falle i løpet av året, men fortsatt svak krone er negativt for byggekostnader*
- *Etterspørsel vil ta seg opp i andre halvår. Renovering og ombygging vil styrkes før nybygg*
- *Tomme ordrebøker, svak likviditet og økende konkurranse vil medføre flere konkurser*
- *Staten har penger på bok og motkonjunkturtiltakene vil komme raskt når inflasjonen er under kontroll*
- *Store forskjeller mellom regioner og ulike segmenter*



# Spørsmål?



## **Jostein Håland**

Partner, Revisjon

+47 406 39 533  
Jostein.haaland@bdo.no



## **Erik Reinertsen**

Bransjeleder bygg- og anlegg, Revisjon

+47 926 23 224  
Erik.reinertsen@bdo.no



## **Morten Bogaard**

Partner, M&A

+47 951 40 567  
morten.bogaard@bdo.no

**IBDO**

**tett på**