

Byggevirksomhederne er fanget mellem stigende materialepriser og fastpriskontrakter

ANALYSE

Byggevirksomhedernes avance har nået et rekordlavt niveau. De rekordhøje og hurtigt stigende materialepriser samt den udbredte brug af fastpriskontrakter sætter virksomhederne i en klemme, og kan i sidste ende betyde, at de taber penge på deres arbejde.



Byggevirksomhederne er fanget mellem stigende materialepriser og fastpriskontrakter

Dato: 10. juni 2022

Byggebranchen befinder sig i en tid med meget aktivitet og høj efterspørgsel. Dette har dog ikke afspejlet sig i virksomhedernes avance det seneste år. Byggevirksomhederne er udfordret af, at stigende materialepriser udhuler deres indtjening og de er uden mulighed for at hæve priserne grundet fastpriskontrakter.

Byggebranchen benytter sig i høj grad af fastpriskontrakter, da det giver en sikkerhed for offentlige såvel som private købere, da de derved kender deres omkostning i forbindelse med et byggeprojekt som potentielt udgør en stor del af deres budget.

Hovedpointer fra undersøgelsen

- Dækningsgraden for bygge- og anlægsvirksomheder ligger i øjeblikket på 24 pct., hvilket er historisk lavt. Samtidig forventer hver tredje virksomhed enten et dårligere eller meget dårligere resultat i 2022 sammenlignet med 2021.
- Virksomhedernes udgifter til byggematerialer er over de seneste 2 år steget med 18 pct.
- Hver tredje omsætningskrone er bundet i en fastpriskontrakt for året 2022.

Andel af omsætning der i gennemsnit er bundet af fastpriskontrakter:

34%

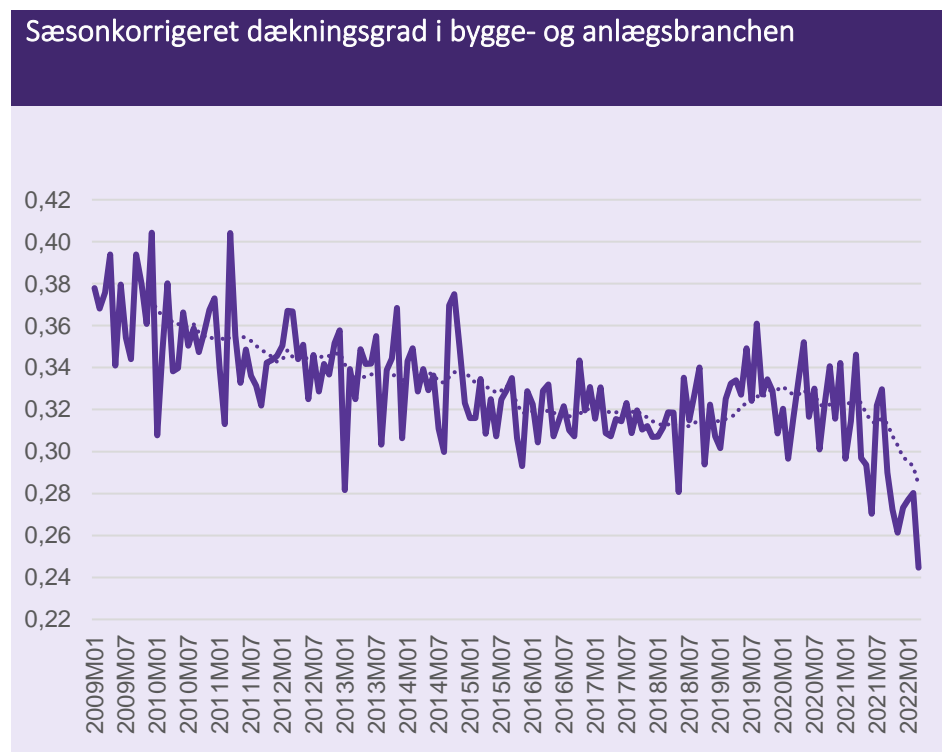
Byggebranchens indtjening er faldet markant over det seneste år

Avancen har aldrig været lavere de seneste 13 år

Nedstående figur viser byggebranchens dækningsgraden i pct. Branchen tjente i marts 2022 0,24 øre pr. krone de brugte på vareforbrug, hvilket er historisk lavt. Dækningsgraden er baseret på det relative forhold mellem virksomhedens salg og indkøb, hvorfor en del af forklaringen også kan findes ved, at flere virksomheder er nødsaget til at bygge lagre op eller lægge bestillinger nu for langt ud i fremtiden grundet forsyningsproblemer.

Tendenslinjen viser et skarpt fald i avancen, som indtræder i marts 2021 og forsætter til marts 2022. Faldet er ikke afledt af en stigning i omsætningen, da væksten i omsætningen har været stort set uændret over hele perioden, mens branchens omkostninger har været stigende. Årsagen til den aftagende profitmargin kan altså primært tilskrives branchens stigende omkostninger, som er drevet af de stigende materialepriser.

Samtidig forventer hver tredje virksomhed enten et dårligere eller meget dårligere resultat i 2022 sammenlignet med 2021 jf. SMVdanmarks konjunkturmåling for 2. kvartal 2022.



Kilde: DST-FIKS22

Figur 1

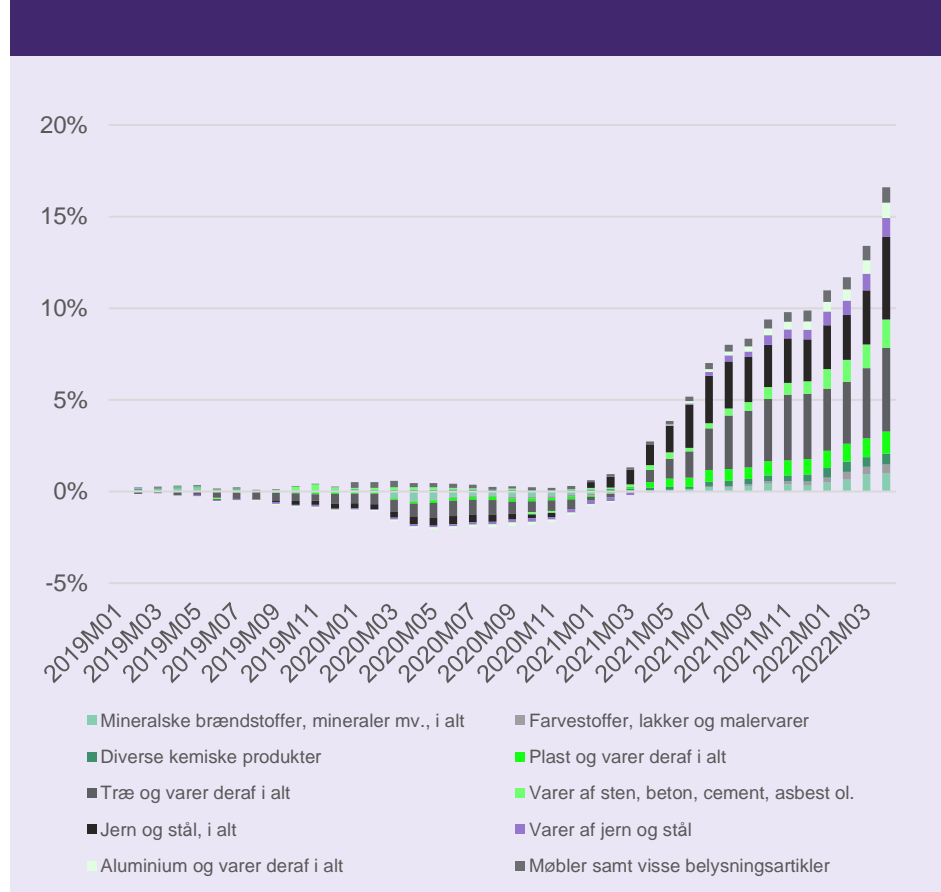
Anm.: Tendenslinjen (den stiplede linje) angiver et glideende gennemsnit på en periode på 12 måneder

Prisstigninger på 18 pct. siden januar 2019

Priserne skyder i vejret, hvilket udfordrer byggevirksomhedernes indtjeningsgrundlag. Det gælder i særdeleshed materialer, som blandt andet bruges i byggebranchen. I april 2022 er priserne steget med 18 pct. sammenlignet med priserne i januar 2019. Jern og stål står for 5 pct. point af den samlede stigning og ligeledes med træ. De stigende priser tog til i marts 2021, og er måned for måned steget yderligere. Det er i særligt høj grad priserne på jern, stål og træ, der påvirker prisudviklingen gennem hele perioden. De høje priser skyldes blandt andet en stigende efterspørgsel under Coronakrisen fra både det offentlige og det private. Derudover er der et efterslæb af forsyningen af varer, da flere producenter var lukket grundet Corona lockdown. De høje priser øger byggevirksomhedernes omkostninger og udhuler i højere grad deres profitmargin. Prisstigningernes indtog i marts 2021 medvirker til den dalende profitmargin.

Prisstigningerne er skudt i vejret, særligt på jern, stål og træ

Varegrubbers vækstbidrag til prisudviklingen (Indeks 100=Januar 2019)



Kilde: DST-PRIS1115

Figur 2

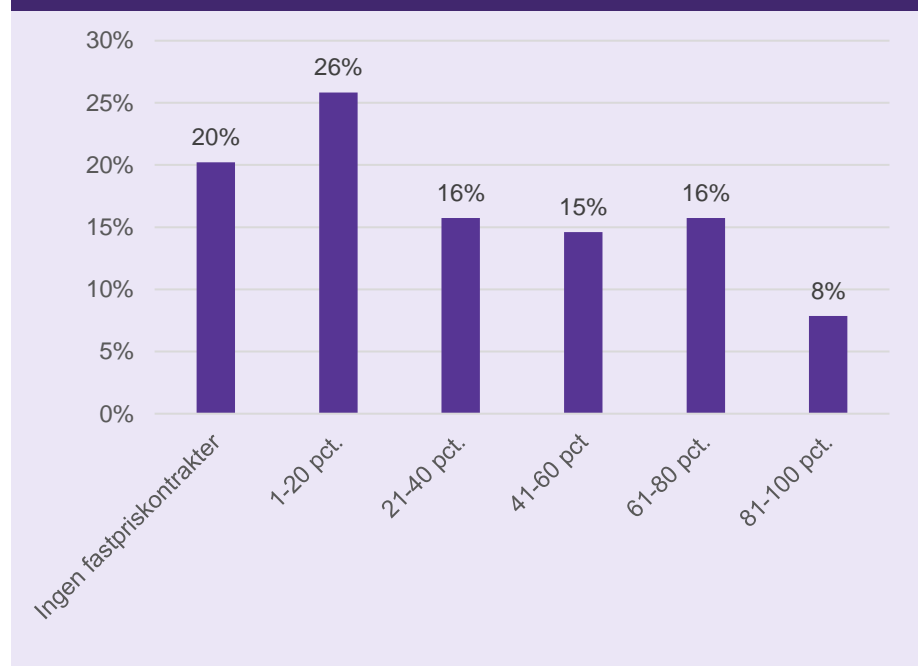
Anm.: Varegrupper som udgør mindre end 1 pct. af forbruget er frasorteret i figuren. De samlede omkostninger er derfor steget yderligere.

Mere end hver tredje omsætningskrone er bundet i en fastpris-kontrakt

Fastpriskontrakter binder store dele af byggevirksomhedernes omsætning

Langt størstedelen af byggevirksomhederne benytter sig af fastpriskontrakter, hvor det ikke er muligt at justere for stigende energi- og materialepriser. For mange af virksomhederne udgør disse kontrakter en stor andel af virksomhedens omsætning. Af figuren nedenfor fremgår det, at mere end hver fjerde virksomhed har bundet op mod 20 pct. af deres omsætning i fastpriskontrakter. Over halvdelen har bundet mere en 20 pct. af deres omsætning i fastpriskontrakter. Samlet set er mere end hver tredje omsætningskrone hos virksomhederne bundet i en fastpris-kontrakt. Det er problematisk i en tid med meget ekstreme prisstigninger. Grundet kontrakterne har virksomhederne ikke mulighed for at hæve priserne og derved undgå tabt indtjening. Kontrakterne er således medvirkende til den dalende profitmargin.

Andel af byggevirksomhedernes omsætning for 2022 som er bundet i fastpriskontrakter.



Antal respondenter: 89

Figur 3

Anm.: Gruppen 81-100 pct. baseres på 7 respondenter og tolkes derfor varsomt.

Konklusion og politikforslag

Indtjeningen i byggevirksomhederne er udfordret, hvilket ses da byggebranchens dækningsgraden har nået det laveste niveau i 13 år. De ekstremt høje materialepriser samt de mange penge virksomhederne har bundet i fastpriskontrakter, gør det svært for virksomhederne at tjene penge. Virksomhederne kan derfor potentielt se ind i en periode, hvor de er nødsaget til at hæve priserne markant for kunder uden fastpriskontrakter eller søge andre leverandører eller materialer for at opretholde indtjeningen. Samtidig oplever store dele af branchen at muligheden for priskorrektion via f.eks. AB reglerne ikke forekommer tilstrækkeligt i og med at indeksene kun opdateres kvartalsvis.

SMVdanmark mener, at de offentlige myndigheder bør vise forståelse i forbindelse med SMV'ernes efterlevelse af fastpriskontrakter, der binder SMV'erne og gør, at flere byggevirksomheder lige nu taber penge på opgaver, fordi byggeomkostningerne overstiger indtjeningen.

Kontakt

Konsulent Lasse Lundqvist, tlf. 41 29 20 09, Lundqvist@SMVdanmark.dk.

Junior konsulent Anna Dose Stenild, stenild@smvdanmark.dk
SMVdanmark, maj 2022.