



Kunnskapsverket
Nasjonalt senter
for kulturelle næringer

rapport 03/2019

Arkitektur og næringsutvikling





Kunnskapsverket © 2019

Adresse: Kunnskapsverket C/O Høgskolen i Innlandet,
Postboks 400, N - 2418 Elverum

www.kunnskapsverket.org
kontakt@kunnskapsverket.org

Tittel: Arkitektur og næringsutvikling

Forfatter: Karin Ibenholt

Design: Guro Nordby Waagene

Cover foto: Luca Colapinto - Unsplash

Foto: s. 15: Joel Filipe - Unsplash, s. 37: Jesse Echevarria- Unsplash, s.51: Scott Webb - Unsplash

Rapport nr: 03-2019

Dato: 27. november 2019

ISBN: 978-82-93482-39-0

I denne rapporten presenteres en kartlegging av rammevilkår for norske arkitektbedrifter, og i hvor stor grad de bruker virkemidler for næringsutvikling og innovasjon. Rapporten inngår i Kunnskapsverkets prosjekt om virkemiddelbruk i kulturell og kreativ næring, finansiert av Kulturdepartementet.

Analysen baserer seg bl.a. på dybdeintervjuer med ledere i 13 arkitektbedrifter. Bransjeorganisasjonen Arkitektbedriftene i Norge har bistått med å velge ut bedrifter, og har også bidratt med nyttig innspill til tolkningen av intervjuer og i arbeidet med sluttrapporten.

En stor takk til de arkitektbedrifter som tok seg tid til å være med på intervjuene og til Arkitektbedriftene for engasjementet.

Karin Ibenholt

Sammendrag

Utvikling i arkitektbransjen kan påvirkes av virkemidler for næringsutvikling og innovasjon, men dette er bare en del av de rammevilkår bransjen opererer under. Rammevilkårene inkluderer også lovverk, konkurransesituasjon og andre forhold som påvirker mulighetene for å drive en lønnsom næring. I rammevilkårene inkluderer vi også hvordan arkitektur verdsettes i samfunnet i dag, ettersom det også er et viktig grunnlag for lønnsomhet i bransjen.

Samfunnsutvikling er den viktigste driveren for arkitekter

Å bidra i utviklingen av samfunnet er den viktigste driveren for de bedrifter vi har snakket med. Begrep som samfunnsnytte, samfunnsbygger, samfunnsansvar, «gode hus», «gode byrom» og «de gode eksemplene» nevnes av de aller fleste som er intervjuet. Det å tjene penger er for så vidt en drivkraft, i bemerkelsen at virksomheten bør være lønnsom, og at man selvsagt må «tjene penger» på sikt, men det er ikke noen som oppgir dette som en viktig drivkraft i seg selv.

Barrierene for utvikling av virksomheten er til stor del knyttet til knappe rammer

De viktigste hindringene/barrierene for utvikling av virksomheten handler spesielt om myndighetskrav som gir mer kompliserte prosesser, bla. knyttet til lange reguleringsprosesser og detaljerte tekniske krav, og om utformingen av offentlige anskaffelser, som dels kan være for krevende og kompliserte og hvor den offentlige aktøren ofte ikke har tilstrekkelig kompetanse til å vurdere det arkitektfaglige bidraget. En beslektet barriere er for knappe rammer til å utvikle kompetanse og innovere i prosjektene. Mange oppdrag er relativt dårlig betalt, både i offentlige anskaffelser og fra private oppdragsgivere, og flere arkitekter opplever at den arkitekturfaglige kompetansen ikke blir tilstrekkelig verdsatt.

Innovasjon er til stor del innebygget i arkitektenes arbeid

Innovasjon er viktig både for den enkelte bedrift, for bransjen som helhet og for hele landet. Innovasjon kan til en stor del sies å være innebygget i arkitektenes arbeid – da hvert prosjekt man arbeider med er unikt og krever individuelle løsninger. Arkitektene selv mener at de er flinke å tenke innovasjon i byutvikling,

men at de også må evne å ta med seg denne innovative tankemåten videre i byggeprosessen. Samtidig har flere vanskeligheter med å si hvor innovasjonen oppstår, og er kanskje ikke så bevisst på at man faktisk driver med innovasjon. Flere bruker andre begreper for dette, som kreativitet og kunnskap – det få finne smarte løsninger og fremme estetikk, og ikke nødvendigvis å finne på noe nytt.

Begrenset kjennskap til og bruk av det næringsrettede virkemiddelapparatet

De fleste som vi har intervjuet har kjennskap til virkemiddelaktører som Innovasjon Norge, DOGA, Forskningsrådet og Kulturrådet. Men denne kjennskapen er som regel på et generelt plan, da det er få som faktisk har søkt om og eventuelt fått støtte fra disse. Statistikk over tildelninger fra disse aktørene viser også at arkitektbedrifter utgjør en svært liten andel av mottakerne. På spørsmål om hvorfor man ikke har søkt om tilgjengelige virkemidler, er det gjennomgående svaret at man ikke tror at det finnes ordninger som er direkte relevante for egen virksomhet, og/eller at man mener at det er for ressurskrevende å søke om tilskudd. Regelverket knyttet til offentlige tilskudd tillater ikke at det gis tilskudd til ordinær drift, og virkemiddelapparatet har derfor fokus på innovasjon i konkrete prosjekter. Ettersom innovasjon til stor del er innebygget i alt arbeid man gjør er det vanskelig for arkitektbedriftene å skille mellom ordinær drift og innovasjon man kan søke støtte til.

Arkitektene prøver å øke byggherrens ambisjoner

De aller fleste arkitektene oppgir at de har klare mål og ambisjoner, for selskapet og for de enkelte prosjektene. Når det gjelder prosjektene er man til dels bundet av byggherrens mål og ambisjoner, men flere oppgir å ha egne interne mål og mange prøver også å påvirke byggherren til å øke sine ambisjoner, for eksempel knyttet til miljø eller kvalitet. Samtidig gir flere uttrykk for at de sannsynligvis er for dårlige på å kommunisere sine egne mål og arkitektens verdi til byggherren og andre berørte interesser, til dels begrunnet i at det er krevende å formidle arkitektens verdi.

Men har ofte begrensede muligheter for å påvirke

Hvor stort mulighetsrom arkitekten har for å påvirke og få gjennomslag for gode løsninger, vare seg det gjelder kvalitet, funksjon eller arkitektfaglig, er (selvsagt) prosjektavhengig. Økonomien i det enkelte prosjektene setter grenser, samtidig som gode løsninger ikke nødvendigvis er kostnadsdrivende. Økte kostnader i byggefasen kan eventuelt også tas igjen i reduserte driftskostnader eller en høyere

betalingsvillighet hos brukerne, og det er derfor viktig å tenke på hele livsløpet. Det er imidlertid utfordringer knyttet til anskaffelsesprosedyrer og bruken av totalentreprise. I en totalentreprise er arkitektkontoret en del av et større team og hvor det er lett at man «drukner» i prosjektorganiseringen og ikke har en direkte dialog med byggherren, og dermed også blir mindre synlig for sistnevnte. Totalentreprise kan være med på å spare ressurser i gjennomføringen, men flere arkitekter uttrykker at det er en risiko for å miste kvaliteten i prosessen. Men med en dialogbasert tilnærming både mot byggherre og entreprenør kan arkitektene få et større handlings- eller mulighetsrom. Det er mye å vinne på å være proaktiv, og komme med forslag som er gjennomførbare.

Behov for økt forretningskompetanse

Det viktigste utviklingsområdet for de bedrifter som er intervjuet er knyttet til økt kompetanse. Kompetansebehovet gjelder både arkitekturfaget og bruken av nye teknologier (for eksempel materialer) og digitalisering, og en forretningsmessig profesjonalisering. Manglende forretningskompetanse kommer sannsynligvis av at bedriftene startes opp og ledes av arkitekter, som i utgangspunktet ikke har noen opplæring i det å drive et selskap, og at det er få som har administrativt ansatte. Kartleggingen av virkemiddelbruken i arkitektbransjen viser at det er svært få som har benyttet seg av de kompetansehevende virkemidlene som finnes, slik at her bør det være rom for arkitektbedriftene å utnytte disse mulighetene bedre, for eksempel kompetanseprogrammet Ovasjon som er skreddersydd for kulturelle og kreative bedrifter, og som forvaltes av Kulturrådet.

Behov for å endre betingelsene i offentlige anskaffelser av arkitekturtjenester

Offentlige anbud er svært utfordrende å utarbeide, med lave timepriser, og lange prosesser. Flere arkitekter uttrykker derfor behov for å endre betingelsene for konkurranser, for eksempel gjøre de mindre detaljfokuserte og at de får større rammer for kvalitet. Flere uttrykker at offentlige oppdragsgivere spesielt bør legge listen høyt, og kreve god arkitektur. I dag har man for eksempel høye ambisjoner på miljø ved nybygg, men ikke for andre arkitekturfaglige momenter. Myndighetene kan for eksempel velge å stille krav til at arkitekturen skal bidra til å fremme den virksomheten som skal bruke bygget.

Økt betalingsvillighet for kvalitet i arkitekturen

Arkitektur tilfører også samfunnet andre verdier enn den økonomiske verdiskapingen, som bør avspeile seg i samfunnets betalingsvillighet for god arkitektur, enten dette gjelder enkeltbygg eller byutvikling. I prinsippet kan man argumentere for at staten burde subsidiere god arkitektur, på tilsvarende måte som det for eksempel gis støtte til forskning og utvikling. Det er imidlertid en lang rekke praktiske problemstillinger knyttet til dette, ikke minst hva som skal defineres som god arkitektur, at det neppe er et realistisk virkemiddel. Men at staten, og andre offentlige oppdragsgivere, i større grad betaler for arkitektur med høy kvalitet kan være en mulighet. Dette kan for eksempel gjøres gjennom å legge mindre vekt på pris, og større vekt på kvalitet, i offentlige anskaffelser.

Gjøre det mer attraktivt å delta i konkurranser

Det er fremmet argumenter for at honorarene ved deltakelse i (offentlige) konkurransene i dag er for lave og at de i større grad bør gjenspeile arbeidsinnsatsen som legges ned. Høyere honorarer vil øke arkitektenes insentiver til å delta i konkurranser. Samtidig blir tilbudsarbeid i andre type anskaffelser i prinsippet aldri honorert, slik at det ikke uten videre kan argumenteres for at just arkitekttjenester skal ha noen form for unntak fra dette. Men det finnes undersøkelser som viser at deltakelse i arkitektkonkurranser er vesentlig mer ressurskrevende enn andre typer av offentlige konkurranser, samt at utformingen av disse konkurransene gjør at for stor del av utviklingskostnaden faller på tilbyderne, når denne kostnaden isteden burde bæres av oppdragsgiver. Et alternativ til høyere honorarer er dermed å gjøre anskaffelsene mindre detaljerte, og dermed mindre arbeidskrevende, for så å la detaljeringen være en del av det betalte oppdraget.

Innholdsfortegnelse

Sammendrag	8
1 Innledning	14
1.1 Problemstillinger	15
1.2 Avgrensninger og definisjoner	15
1.3 Metode	16
2 Rammevilkår for arkitektbransjen	18
2.1 Norsk arkitektbransje	18
2.2 Norsk arkitekturpolitikk	22
2.3 Virkemidler for arkitektur	24
2.3.1 Begrunnelse for virkemiddelbruk	24
2.3.2 Innovasjon Norges virkemidler	26
2.3.3 DOGAs virkemidler	28
2.3.4 Andre virkemiddelaktører	29
2.3.5 Bruken av virkemidler	31
2.4 Arkitektur skaper verdi	34
2.5 Markeds- og konkurransemessige forhold	35
2.5.1 Samarbeidsformer	35
2.5.2 Anskaffelse av arkitekttjenester	37

3 Arkitektenes syn på rammevilkårene	40
3.1 Karakteristikk ved selskapene	40
3.2 Markedsforhold	41
3.3 Drivkrefter for utvikling	42
3.4 Barrierer for utvikling av virksomheten	43
3.5 Innovasjon i virksomheten	44
3.6 Kjennskap til virkemiddelapparatet	45
3.7 Arkitektenes mål og mulighetsrom	47
3.8 Vekst og utvikling	49
3.8.1 Utviklingsområder	49
3.8.2 Ambisjoner og muligheter for vekst	50
3.8.3 Bedre arkitekturens rolle	50
3.9 Råd til myndighetene	51
4 Konklusjoner og anbefalinger	54
5 Referanser	56

1 Innledning

Interessen for næringsvirksomhet i de kulturelle næringene spredte seg til mange land etter den første kartleggingen av kreative næringers økonomiske betydning som ble gjennomført i Storbritannia i 1998 (Department of Culture, Media and Sports, 1998). Denne ble etterhvert fulgt opp i Norge med et par sammenliknbare kartlegginger (Power, Flygind og Haraldsen 2004; Alnes, Hagen og Haraldsen 2008; Espelien og Gran 2011; Gran, Torp og Theie 2016). Kartleggingene dokumenterte at disse næringene utgjorde en ikke ubetydelig del av økonomien, noe som økte oppmerksomheten om kulturelle og kreative næringers potensial som verdiskaper. I tillegg til å være viktig når det gjelder sysselsetting (3–5 prosent i de fleste vestlige land), tiltrekker de seg mange talenter som skaper mye aktivitet (Gran m. fl 2016), og de ser også ut til å ha betydning for innovasjonstakten i næringslivet generelt (Ericsson og Alnes, 2017).

Det er et politisk mål å vektlegge kultur som næring i større grad og styrke mulighetene for entreprenørskap i kultursektoren. For å nå dette målet kan det være nødvendig med tiltak og virkemidler som bidrar til å forløse det kommersielle potensialet i de kulturelle (og kreative) næringene.

Et viktig grunnlag når man skal vurdere eventuelle nye virkemidler for å fremme næringsutvikling er kunnskap om dagens bruk av slike virkemidler i de berørte næringene, og hvorvidt dagens virkemidler for næringsutvikling er tilpasset de utfordringer og behov de kulturelle næringene har. For å bidra til et slikt kunnskapsgrunnlag gjennomfører Kunnskapsverket et prosjekt som har til formål å kartlegge hvilke næringsrettede virkemidler de kulturelle næringene bruker og vurdere effekten av disse, og vurdere om det er behov for endringer i virkemidlenes innretning. Prosjektet omfatter bransjene film (inkludert dataspill), musikk, litteratur, visuell kunst, scenekunst, design og arkitektur. Prosjektet startet med en kartlegging av nasjonale virkemidler som er tilgjengelige for alle disse bransjene, se Ibenholt, Hauge, Haraldsen, Ericson og Rykkja (2015), og fortsetter nå med analyser av de enkelte bransjene.

Noen viktige hovedfunn fra den første kartleggingen er (Ibenholt m.fl., 2015):

- De fleste næringspolitiske støtteordningene er næringsnøytrale, og det fantes i 2015 bare en nasjonal ordning som var øremerket kulturelle næringer (Verdiskapingsprogrammet for kultur næringer/innovasjon Norge og Kulturrådet).
- Mye tyder på at de kulturelle næringene ikke bruker generelle (næringsnøytrale) ordninger i like stor grad som andre næringer.
- Unntaket er SkatteFUNN hvor de kulturelle næringenes andel av støtten er tilnærmet lik næringens bidrag til total verdiskaping i Norge.

1.1 Problemstillinger

I denne rapporten presenterer vi resultatet fra kartleggingen av næringsrettede virkemidler som norske arkitektbedrifter bruker. Kartleggingen inkluderer i hvor stor grad arkitektbedrifter bruker denne type virkemidler, hvilke erfaringer de har med virkemidlene og om de faktisk svarer til de behov som bransjen har for næringsutvikling og innovasjon. I tillegg til denne kartleggingen ser vi også på rammevilkårene generelt for arkitektbedrifter, og hvordan disse kan være med på å hemme eller fremme næringsutvikling. Rammevilkår er et bredere begrep enn virkemidler, og inkluderer også lovverk, konkurransesituasjon og andre forhold som påvirker mulighetene for å drive en lønnsom næring. I rammevilkårene inkluderer vi også hvordan arkitektur verdsettes i samfunnet i dag, ettersom det også er et viktig grunnlag for lønnsomhet i bransjen.

Disse problemstillingene er presisert i følgende punkter:

- I hvilken grad kjenner arkitekt-selskapene til og utnytter de næringsrettede virkemidlene?
- Hvor effektive eller tilpasset er disse virkemidlene for de aktuelle virksomhetene?
- Hvilke andre rammevilkår og virkemidler har betydning for utviklingen av bransjen?
- Er det behov for endring i dagens næringsrettede virkemidler, og i tilfelle hvordan, for bedre å møte de behov norsk arkitektbransje har?
- Hvilke andre rammevilkår er av betydning for arkitektbedriftene
- Er det behov for å øke bevisstheten om arkitektens verdi for (bidrag til) samfunnsutviklingen, og hvordan kan det i tilfelle gjøres?

1.2 Avgrensninger og definisjoner

Ettersom prosjektet handler om virkemidler for næringsutvikling har vi hatt fokus på arkitektbedrifter (-kontorer), og ikke på enkelte arkitekter. Vi har for eksempel ikke sett på arbeidsmarkedet for arkitekter, og vi har heller ikke inkludert arkitekter som arbeider i offentlige virksomheter. Videre har vi ikke tatt med konsulentselskaper som tilbyr arkitektur som en del av en lang rekke tjenester, da det kan forventes at denne type virksomhet har til dels svært annerledes rammevilkår enn «rene» arkitektbedrifter.

1.3 Metode

Analysen er basert på tidligere analyser mv. om rammevilkår for arkitektbedrifter, og på dybdeintervjuer av ledere i 13 arkitektbedrifter. Vi har også hatt en løpende dialog med Arkitektbedriftene i Norge (AiN) i prosjektet, og AiN har bl.a. bidratt i utvalget av arkitektbedrifter til intervjuer, bidratt i utformingen av spørsmål og i tolkingen og analysen av resultater.



2 Rammevilkår for arkitektbransjen

I dette kapitlet beskriver vi den norske arkitektbransjen, og de rammevilkår man opererer innenfor. Med rammevilkår mener vi både offentlige virkemidler, herunder ulike typer av reguleringer, og markedsmessige forhold som har betydning for etablering og drift av virksomhetene.

2.1 Norsk arkitektbransje

Betegnelsen arkitekt brukes primært om arkitekter som har en master i arkitektur (tidligere kalt sivilarkitekt), men omfatter også interiørarkitekter og landskapsarkitekter. Arkitekt er imidlertid ikke en beskyttet tittel, og hvem som helst kan dermed kalle seg arkitekt. De tre foreningene som organiserer arkitektene har derfor krav til godkjent fagutdanning for å bli medlem, og medlemskap fungerer som et kvalitetsstempel (om enn ikke en sertifisering).

Norske arkitekters landsforbund (NAL) organiserer arkitektene. For å bli medlem kreves at man har en master i arkitektur, eller utdanning som sivilarkitekt. Dvs. at man har avlagt eksamen på arkitektstudiet ved Norges teknisknaturvitenskapelige universitet (NTNU), Arkitektur- og designhøgskolen i Oslo (AHO) eller Bergen Arkitektsskole (BAS), alternativt en tilsvarende utenlandsk utdannelse. Medlemmer i NAL kan benytte MNAL i tilknytting til sin tittel. NAL hadde ved utgangen av 2018 3 739 ordinære medlemmer, og 490 studentmedlemmer.¹

Norske interiørarkitekters og møbeldesigneres landsforening (NIL) organiserer interiørarkitektene. For å bli medlem må man ha en mastergrad i interiørarkitektur og møbeldesign fra Kunsthøgskolen i Oslo, Universitetet i Bergen ved fakultet for kunst, musikk og design (KMD), eller tilsvarende fra høgskole/universitet i andre land. Fagutøvere uten godkjent masterutdanning kan søke medlemskap på særskilte betingelser. Medlemmer kan bruke MNIL i tilknytting til sin tittel. I 2016 var det i underkant av 600 medlemmer.

Landskapsarkitektene er organisert i Norske landskapsarkitekters forening (NLA), og har som de to andre foreningene en ordning hvor medlemmene kan bruke medlemskapet som et kvalitetsstempel, i form av forkortelsen MNLA. For å bli medlem må man ha bestått avgangseksamen fra et utdanningsprogram godkjent av NLA. For tiden kvalifiserer master i landskapsarkitektur fra NMBU og en master fra

¹ Årsmelding for 2018: <https://www.arkitektur.no/arsmeldinger>

AHO som gjennomføres i samarbeid med Universitetet i Tromsø (UiT). I februar 2019 hadde foreningen 985 medlemmer, hvilket utgjør omtrent 50 prosent av samtlige landskapsarkitekter i Norge.²

Arkitektbedriftene i Norge (AiN) er bransje- og arbeidsgiverorganisasjonen for kontorer med praktiserende arkitekter, landskaps- og interiørarkitekter. AiN leverer verktøy og jobber med rammevilkår for arkitektene. Organisasjonen ønsker å være en tydelig, engasjert og troverdig stemme i byggenæringen og i det offentlige ordskiftet. AiN arbeider med tre kjerneområder;

- Arkitektur skaper verdi (et prosjekt som er nærmere omtalt i kapittel 2.4)
- Fremtidens arkitektmarked, om viktigheten av arkitektkompetanse og rammebetingelser for bransjen
- Fremtidens arkitektbedrift, med verktøy, bistand og service til bedriftene.

AiN har 531 medlemsbedrifter (mars 2019), hvorav 32 er aspirantkontor. 75 bedrifter er tilsluttet tariffavtalen med AFAG og de andre fagforeningene. Medlemsbedriftene har total 5 461 ansatte, hvorav 4 971 er arkitekter.

Arkitektenes Fagforbund (AFAG) er et fagforbund for personer med mastergrad eller tilsvarende innen arkitektur, planlegging, design og kunsthistorie. Forbundet organiserer også de som driver egen virksomhet samt studenter. AFAG har over 4 800 medlemmer og er tilsluttet hovedorganisasjonen Akademikerne. AFAG har som mål å arbeide for gode lønns- og arbeidsforhold gjennom ordnede avtaleforhold, å yte medlemmene bistand i tvister med arbeidsgiverne og å arbeide for full sysselsetting blant arkitekter.

Økonomiske nøkkeltall

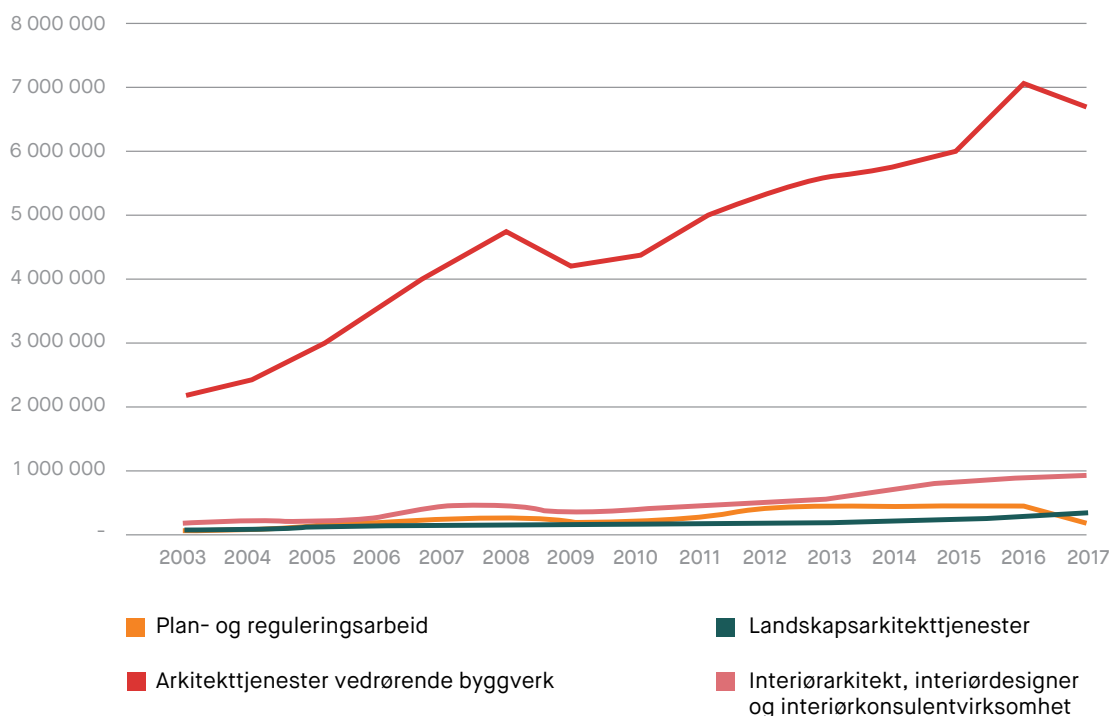
Norsk arkitektbransje³ har de siste årene omsatt for rundt 8 milliarder kroner pr. år.⁴ Som figur 2.1 viser har det siden 2000 (med unntak av 2008 og 2017) vært en stadig vekst i omsetningen. I løpende priser har veksten vært over 200 prosent i perioden, men med hensyn tatt til prisutviklingen er veksten omtrent 100 prosent (dvs. en dobling av omsetningen). I absolutte tall har veksten vært sterkest i bransjen «Arkitekttjenester vedrørende byggverk», mens den prosentuelle største veksten har vært i «Interiørarkitekter mv.».

² Referat fra årsmøte 2019: <http://www.landskapsarkitektur.no/nla/arsmoter>

³ Definert som nace-kodene 71.111 Plan- og reguleringsarbeid, 71.112 Arkitekttjenester vedrørende byggverk, 71.113 Landskapsarkitekttjenester og 74.103 Interiørarkitekt, interiørdesign og interiørkonsulentvirksomhet.

⁴ Dette tallet inkluderer ikke omsetningen av arkitekttjenester i konsultantselskaper som f.eks. Asplan Viak og Norconsult. Dette viser avlønningen til innsatsfaktorene, dvs. lønn til ansatte og overskudd til eierne.

Figur 2.1 Omsetning i arkitektbransjen, 2000-2017, løpende priser



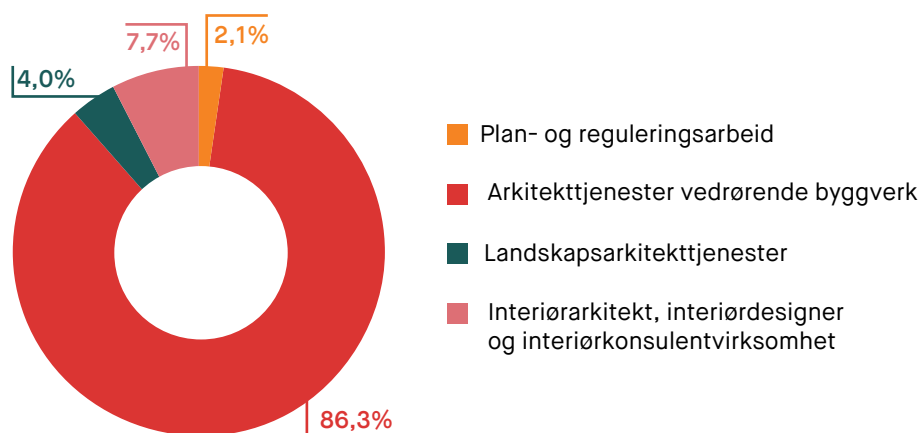
Kilde: Samfunnsøkonomisk analyse

Verdiskapingen i bransjen, dvs. omsetningen fratrukket utgifter til kjøp av varer og tjenester⁵, utgjorde i 2017 68 prosent av omsetningen, tilsvarende 5,5 milliarder kroner. Figur 2.2 viser hvordan verdiskapingen fordeler seg mellom de fire bransjene.

Lønnsomheten i bransjen, målt gjennom driftsmarginen (driftsresultat/salgsinntekter), var totalt sett på 10 prosent i 2017, men med store variasjoner mellom selskapene. Median driftsmargin var 7,7 prosent, mens gjennomsnittlig driftsmargin var negativ, med -3,2 prosent. Driftsmarginene var omtrent de samme i 2003, men i årene mellom 2003 og 2017 har det vært en god del svingninger i driftsmarginen. Hvis vi ser på medianen har den som mest vært 10,5 prosent (2007), mens det laveste tallet er 5,2 prosent (2009).

⁵ Dette viser avlønningen til innsatsfaktorene, dvs. lønn til ansatte og overskudd til eierne.

Figur 2.2 Verdiskaping i arkitektbransjen, prosent av total verdiskaping, 2017



Kilde: Samfunnsøkonomisk analyse

AiN gjennomfører kartlegginger av enkelte nøkkeltall blant sine medlemmer. Kartleggingen for 2018⁶ gir følgende bilde av arkitektbransjen:

- Gjennomsnittlig omsetning pr. ansatt i medlemsbedriftene var 1,21 millioner kroner i 2018, med en median omsetning på 1,16 millioner kroner.
- Omtrent halvparten av oppdragene gjennomføres for henholdsvis offentlige og private byggherrer.
- I 2018 ble 14 prosent av arkitektenes prosjektid brukt i konseptfase/skisseprosjekt, 18 prosent i forprosjekt/rammesøknad, 45 prosent på detaljprosjektering/IG og 23 prosent i forbindelse med produksjonsoppfølging/ferdigstilling.

AiN gjennomfører også en konjunkturrapport blant medlemmene to ganger i året. Den siste rapporten (1. halvår 2019), viser at etter en kraftig vekst i konjunkturindeks⁷ fra 1. halvår 2016 til 2. halvår 2018 har det vært en liten nedgang i 1. halvår 2019, som ifølge AiN sannsynligvis skyldes en korreksjon fra 2. halvår 2018 (Kantar TNS & Arkitektbedriftene, 2019). Videre viser rapporten at bolig og offentlige bygg utgjør den største andelen av omsetningen til norske arkitektbedrifter, og at det er mer moderate forventninger til vekst innen bolig og offentlige bygg våren 2019 enn høsten 2018.

⁶ <https://www.arkitektbedriftene.no/erfaringsstall-2018>

⁷ Konjunkturindeksen er et mål for antatt fremtidig etterspørsel etter arkitekttenester sett fra arkitektbedriftenes ståsted. Indeksen avdekker brudd i både positive og negative trender og kan bidra til å spå utviklingen i bransjen 3 til 6 måneder frem i tid.

Arkitekturbedriftene leverer tjenester først og fremst til det innenlandske markedet. Det anslås at eksportvolumet utgjør mindre enn 1 prosent av samlet omsetning i bransjen.⁸

2.2 Norsk arkitekturpolitikk

Arkitekturpolitikk kan sies å omfatte politiske mål om og virkemidler for å skape gode omgivelser og god arkitektur. Det kan også inkludere det å bruke arkitektur som en drivkraft i samfunnsutviklingen. Norge har i dag imidlertid ikke noen samlet arkitekturpolitikk, men det er selvsagt en rekke mål og virkemidler som påvirker arkitekturen i samfunnet og arkitektbransjen, tilsiktet eller utilsiktet.

I 2009 presenterte regjeringen et arkitekturpolitisk dokument, arkitektur.nå, som beskrev hovedutfordringene innenfor arkitekturfeltet, og definerte innsatsområder og tiltak for å møte disse utfordringene. Dokumentet tok for seg hvordan arkitektur virker innen alle samfunnssektorer. Både statlige etater og kommuner fulgte opp med egne arkitekturstrategiske dokumenter, og deler av arkitekturpolitikken ble videreført gjennom St.meld. 28 (2011-2012) Gode bygg for eit betre samfunn. Ifølge AiN ble dette i praksis i liten eller ingen grad fulgt opp. De siste årene har imidlertid Bergen og Oslo utviklet egne forslag til arkitekturpolitikk. I Oslo behandlet Byrådet en kommunal arkitekturpolitikk i august 2019, som er ventet å bli endelig vedtatt av Bystyret i løpet av året. Arkitekturpolitikken for Oslo, som skal bidra til at Oslo blir en bærekraftig by det er godt å leve i, inneholder bl.a. en mulighet for å tilsette en egen byarkitekt (Oslo kommune, 2019). Sverige har siden årsskiftet 2018/19 en Riksarkitekt, som er en del av den svenske arkitekturpolitikken som ble vedtatt i 2018. I Sverige er det Boverket som har i oppdrag å samordne arkitektur på et nasjonalt nivå, og riksarkitekten har i oppgave å gjennomføre målet.

Arealplanlegging og byutvikling er en vesentlig del av arkitekturfeltet. I 2013 leverte et bredt sammensatt faglig råd for bærekraftig byutvikling sin sluttrapport til regjeringen. Innsiktene fra rapporten har blitt førende for by- og stedsutviklingsarbeid på mange nivåer. Meld. St. 18 (2016-2017) Bærekraftige byar og sterke distrikt vektlegger blant annet lokalisering som avgjørende for både miljø og klima, sosial samhandling og økonomisk utvikling.

Arkitektur og by- og stedsutvikling former våre fysiske omgivelser, og har betydning for samfunnsutviklingen, både på individnivå (mikro) og i makro. En by eller tettsted er ikke bare en samling bygninger. Uttrykk som bygde omgivelser er ikke en dekkende betegnelse for et steds- eller bymiljø, og bygninger er kun unntaksvis atskilte objekter. Hvordan bygninger forholder seg til hverandre, til gater og veier,

⁸ <https://www.arkitektnytt.no/nyheter/eksportprogram-for-norsk-arkitektur>

til åpne plasser eller til natur har betydning for hvordan et sted oppleves. Hvorvidt et sted er funksjonelt og attraktivt bestemmes dermed av en lang rekke forhold. Utformingen av de fysiske omgivelsene har betydning for en lang rekke forhold, for eksempel valg av bosted, lokalisering av næringsliv og samferdsel/kommunikasjon (Samfunnsøkonomisk analyse, 2019).

I etterkrigstiden hadde Husbanken en viktig rolle i utviklingen av norsk arkitektur. Husbanken hadde egne arkitekter som selv og sammen med institutter og universitet undersøkte og definerte grunnleggende kvaliteter i og omkring boligen. Husbankens vilkår i lånetildeling gjorde at boligene bidro til en viktig økning i levestandard. Etter at Husbanken utover 1980-tallet fikk endret sin rolle og sine oppgaver har utviklingen av det man kan kalle boligstandard i større grad vært overlatt til regelverket, utbyggerens ønsker og arkitektens innovasjon.

Debatten om «arkitekturpolitikk» tar utgangspunkt i hvordan arkitekturen kan være et strategisk virkemiddel i en del av de utfordringene samfunnet står overfor og hvor en rettet utvikling vil kunne ha stor samfunnsmessig betydning. Da tenker man spesielt på arkitekturens betydning for hvordan by- og stedsområder utformes slik at kriminalitet forebygges og det skapes trygghet og likeverd, og hvordan boligens utforming innvirker på psykisk og fysisk helse og behovet for institusjonsplasser. Både innen politi og kriminalomsorgen og i helsesektoren diskuteres arkitekturens funksjon, og man ser behov for tverrsektorielt samarbeid og utvikling.

Arkitektur i plan- og bygningsloven

By- og stedsutvikling styres av et omfattende lov- og regelverk, hvor spesielt plan- og bygningsloven står sentralt.

Ifølge plan- og bygningsloven skal «Ethvert tiltak etter kapittel 20 skal prosjekteres og utføres slik at det får en god arkitektonisk utforming i samsvar med sin funksjon etter reglene gitt i eller i medhold av denne lov» (§ 29-1), og tiltakene «skal prosjekteres og utføres slik at de etter kommunens skjønn innehar gode visuelle kvaliteter både i seg selv og i forhold til dets funksjon og dets bygde og naturlige omgivelser og plassering» (§ 29-2).

Formålsparagrafen og fellesbestemmelsene til plan- og bygningsloven stadfester også at god forming av bygde omgivelser, gode bomiljøer og gode oppvekst- og levekår som en viktig oppgave som det skal tas hensyn til i planleggingen (§ 3-1).

Ved utforming av enkelte bygninger er det også en lang rekke bestemmelser i bygningsdelen av pbl som har betydning, primært i kapittel 29 Krav til tiltaket.

Dette gjelder for eksempel krav til universell utforming, plassering av byggverk og ulike tekniske krav.

Regelverket i form av TEK kan sies å trekke i to retninger når det gjelder mulighetene for innovasjon i arkitekttjenesten. På den ene siden vil detaljerte krav kunne føre til lav grad av innovasjon, og at standardløsninger som man på forhånd vet tilfredsstiller kravene får fortrinn fremfor nye og mer innovative løsninger. På den andre siden blir kravene strengere til et byggverk og det må tas mer individuelle hensyn, dvs. gjøres en nøyere vurdering av hver bygg, og som i sin tur kan være en driver for innovasjon.

2.3 Virkemidler for arkitektur

I dette prosjektet har vi bl.a. til hensikt å kartlegge bruken av næringsrettede virkemidler i arkitektbransjen. Vi ser derfor først på hvilken type virkemidler som kan være aktuelle for arkitektbedrifter, og så på hva bransjen faktisk har brukt av næringsrettede virkemidler i perioden 2000-2017.

2.3.1 Begrunnelse for virkemiddelbruk

Næringspolitiske virkemidler er begrunnet ut fra ønsket om å sikre en effektiv allokering av samfunnets ressurser og korrigere for ulike typer av markedssvikt, dvs. forhold som bidrar til at markedet ikke fungerer optimalt. Næringspolitikken har som formål å styrke økonomisk verdiskaping, og skal i prinsippet tilstrebe næringsnøytralitet, dvs. at ikke enkelte næringer får fordeler eller «eksklusiv» tilgang til virkemidler. Det er de lønnsomme næringene som evner å omstille seg i markedet som politikken skal legge til rette for.

Markedssvikt medfører at allokeringen av ressurser ikke blir samfunnsøkonomisk optimal, for eksempel at det produseres mindre eller mer av en vare eller tjeneste enn optimal ressursutnyttelse skulle tilsi. Det eksisterer også en annen type barrierer for næringsutvikling, og som er barrierer opplevd av markedsaktører selv. Slike barrierer reduserer ikke den samlede samfunnsøkonomiske lønnsomheten, men kan medføre omfordeling av verdier. Markedssvikt (eller -imperfeksjoner) kan oppstå hvis det er eksterne virkninger⁹ i produksjonen av den aktuelle varen eller tjenesten, om noen aktører opplever informasjonsmangel eller asymmetrisk informasjon, hvis konkurransen ikke er effektiv eller om den aktuelle varen eller tjenesten er et såkalt fellesgode¹⁰, se nærmere omtale i (Hauge, Ibenholt, Ericsson

⁹ Dette er effekter på tredjepart som produsenten ikke tar hensyn til i sin produksjon. Negative effekter er typisk ulike former for forurensende utslipp, mens positive effekter kan være kunnskapsoverføring ved satsing på FoU.

¹⁰ Et fellesgode betyr at tilgang og bruk ikke kan individualiseres. Fellesgoder kjennetegnes av 1) at kostnadene uavhengig av den totale bruken, dvs. at effektiv ressursbruk tilsier at godet bør være gratis., og 2) mangel på eksklusjonsmuligheter, dvs. at det er tilnærmet umulig å ta betalt for godet.

& Hallin, 2019). Andre barrierer som produsentene kan oppleve er for eksempel vanskeligheter med å få tilgang på risikovillig kapital, at lover og regler hindrer innovative grep, og manglende tilgang til infrastruktur (for eksempel bredbånd, lokaler).

For arkitektbedriftene, som alle andre bedrifter, vil det ikke svare seg bedriftsøkonomisk å investere i forskning og utvikling på det nivå som er samfunnsøkonomisk ønsket. Dette er begrunnet med at bedriften som investerer ikke klarer å tilegne seg hele gevinsten ved denne aktiviteten, og at nytten også vil komme andre (hele samfunnet) til gode, for eksempel ved at ansatte slutter og tar med seg sin kompetanse til en annen bedrift. Dette er altså en positiv eksternalitet som myndighetene kan korrigere gjennom å gi tilskudd til forskning og utvikling.

For nyboligmarkedet er det mulig at det eksisterer en egen form for markedssvikt knyttet til at eieren av boligen har begrenset mulighet for å påvirke en del kvalitetsaspekter ved boligen. Det kan bety at boligmarkedet ikke fungerer som en god regulator av kvalitet. Spesielt i urbane strøk er mye av nybyggingen av spesielt boligblokker preget av masseproduksjon. Prosjektene er som regel utviklet lenge før kjøperne får anledning til å påvirke utformingen. Masseproduksjonen påvirker også hvilke arkitekttjenester og -kvalitet som blir etterspurt ved utviklingen av prosjektet. På den andre siden kan det argumenteres for at betalingsvilligheten for boliger med lav kvalitet bør være lavere, dvs. at det bør være vanskeligere å få solgt denne type boliger. Samtidig er boligens beliggenhet gjerne et så sentralt kriterium at det gjerne «trumfer» andre hensyn, dvs. at mange kan være villige til å akseptere en bolig med mindre god kvalitet gitt at den ligger i et attraktivt område. I en situasjon med boligunderskudd vil sannsynligvis betalingsviljen for kvalitet være begrenset.

En annen barriere for utformingen av bygg er det så kalte Principal-agent problemet, dvs. den situasjonen hvor en aktør (agenten) opptrer på vegne av en annen (prinsipalen), og der disse aktørene har ulike mål og ulik grad av informasjon. I byggemarkedet er det ofte ikke samme aktør som bygger (byggherren) og som bruker bygningen, og det er ikke sikkert at disse to aktørene har sammenfallende interesser når det gjelder utforming og funksjonalitet. Dette er et poeng som gjerne trekkes frem når det gjelder implementeringen av energieffektive løsninger, se for eksempel Ibenholt & Fiksen (2011).

Det kan også argumenteres for at arkitektur og byutvikling tilfører samfunnet andre verdier som ikke nødvendigvis gjenspeiler seg i markedsprisen. Dvs. at det finnes eksternaliteter som ikke utbygger tar hensyn til. Dette kan være i form av å gjøre et sted eller område mer attraktivt for både innbyggere og næringsliv, for eksempel gjennom å gjøre det mer tilgjengelig og at det oppleves å være tryggere.

Det er også forskning som viser at arkitektur har betydning for det sosiale miljøet (Scmidt, 2014), kriminalitet og folkehelse (Wågø 2019, Hofstad, 2019), og dermed kan gi store samfunnsøkonomiske gevinster.

Videre er arkitektur og byutvikling eksempler på fellesgoder, i den grad alle har mulighet for å oppleve og ha glede av god arkitektur. Dette godet er det ikke mulig å ta betalt for og markedet vil derfor ikke av seg ikke nødvendigvis produsere nok av dette godet. Det kan imidlertid argumenteres for at offentlige byggherrer bør legge vekt på dette aspektet ved kjøp av arkitekttjenester.

2.3.2 Innovasjon Norges virkemidler

Innovasjon Norge er statens og fylkeskommunens virkemiddel for å realisere verdiskapende næringsutvikling i hele landet. Innovasjon Norge skal utløse samfunns- og bedriftsøkonomisk lønnsom næringsutvikling, og utløse ulike regioners næringsmessige muligheter. Innovasjon Norge har tre delmål:

1. Flere gode gründere,
2. Flere vekstkraftige bedrifter og
3. Flere innovative næringsmiljøer.

For å nå disse målsetningene, leverer Innovasjon Norge en rekke tjenestetyper for bedrifter, som kan grupperes i fem hovedkategorier, som i prinsippet er tilgjengelige for alle typer næringer og bransjer (dvs. at de er næringsnøytrale):

- Rådgivning: råd om marked, diverse EU-program, IPR, internasjonale handelsregler og en rekke andre områder.
- Kompetanse: programmer med kurs for bedriftseiere og gründere.
- Nettverk: inkluderer program som Bedriftsnettverk, klyngeprogrammet og Norwegian Innovation Clusters (et samarbeidsprosjekt mellom Innovasjon Norge, Siva og Forskningsrådet).
- Profilering: bistand/rådgiving til bedrifter profilere seg på internasjonale messer og næringsdelegasjoner.
- Finansiering: består av både lån og tilskudd. Innovasjon Norge har gjennom sine lånetjenester mulighet til å dele ut risikolån som normalt ikke dekkes av det private markedet.

I perioden 2010-2016 drev AiN flere bedriftsnettverk i en langsiktig satsing på eksport av norske arkitekter. Nettverkene fikk støtte av Innovasjon Norge og hadde et samarbeid med UD, Nærings- og fiskeridepartementet (NFD) og Innovasjon Norges utenlandskontorer. UD, NFD og DOGA gjennomførte sammen med AiN en kartlegging i det internasjonale markedet. Nettverkene deltok på flere av statsbesøkene til utlandet i denne perioden med faglige arrangementer og markedsrettede møter. Det ble skapt bedriftskontakt og oppdrag i kjølvannet av denne satsingen, hvor AiN fungerte som sekretariat og koordinator og forestod organisering av arrangementene og reisene. Avslutningsvis ble det beredt grunn for en Arenasøknad til Innovasjon Norge, men søknaden førte ikke frem.

Satsing på kulturell og kreativ næring

I 2017 iverksatte regjeringen en ny satsing på kulturell og kreativ næring, med den hensikt å skape vekst, verdiskaping og arbeidsplasser i disse næringene. Gjennom denne satsingen fikk bl.a. Innovasjon Norge og Kulturrådet i oppdrag fra Kulturdepartementet å iverksette tiltak rettet mot bedrifter og enkeltaktører med vekstambisjoner og potensial innen kulturell og kreativ næring (Hauge m.fl. 2019).

Tilskuddet til Innovasjon Norge innenfor denne satsingen var 29,9 millioner kroner i 2017, og 32 millioner kroner for hhv. 2018 og 2019. Tilskuddet er fordelt på fem tiltak, samt midler til administrasjon og gjennomføring av oppdraget. De fem tiltakene er knyttet til låneordninger, eksportprogram, bedriftsnettverk, investorforum og kompetanseprogram. De aller fleste av disse tiltakene gjennomføres på samme måte som Innovasjon Norges «vanlige» tjenester. Arkitektbedrifter kan (selvsagt) søke om tilskudd, lån eller kompetansebygging gjennom alle disse ordningene. For arkitekter har det imidlertid vært et eget program innenfor denne satsingen; Arkitektur ut i verden, som er et eksportprogram.

Eksportprogrammet har som mål å støtte norske virksomheter som har internasjonale ambisjoner, og består av flerårige programmer som er rettet mot én enkelt bransje. Bransjene som velges er gitt i oppdraget fra Kulturdepartementet. Begrunnelsen for hvert enkelt program er å svare på bransjens utfordringer med et skreddersydd eksportrettet program, og å bidra til at bransjen får økt omsetning og konkurransekraft i utlandet. I 2017 var det arkitektur som var den utvalgte bransjen, i 2018 litteratur og i 2019 er programmet rettet mot musikk.

De virksomheter som er målgruppe for Innovasjon Norges virkemidler må ha vekstambisjoner og potensial og det stilles krav om nyskaping og grad av innovasjon, som kan være knyttet til produksjon, distribusjon eller utvikling av forretningsmodell.

Arkitektur ut i verden

Som nevnt over ble det i 2017 bevilget 10 millioner kroner til eksportprogrammet Arkitektur ut i verden, et program som hadde oppstart i 2017 og som løper ut året 2019. Det var 13 bedrifter som søkte om deltakelse, og av disse ble 7 plukket ut. Samlet ble det satt av 7,5 millioner kr til tilskudd til bedriftene. Videre ble det satt av 2,5 millioner kroner til gjennomføring av et kompetanseprogram for disse bedriftene, og til enkelte bransjetiltak. Det har blitt gjennomført totalt syv samlinger for gruppen, to i 2017, fire i 2018 og en i 2019. I tillegg har det blitt gjennomført to faglige frokostseminar for bransjen. Avslutningskonferansen ble avholdt i mai 2019. Programmet er gjennomført i samarbeid med DOGA, hvor DOGA har bistått med arkitekturfaglig kompetanse.

Det vil bli publisert en sluttrapport fra programmet høsten 2019, men noen foreløpige konklusjoner fra avslutningskonferansen er at programmet bidro med en viktig risikodeling, og ga deltakerne en mulighet for å møte en økende internasjonal interesse for norsk arkitektur.¹¹ Samtidig har flere av deltakerne støtt på utfordringer i internasjonaliseringen, knyttet til kulturforskjeller og regulatoriske og markedsmessige forhold. Den konkrete nytten er det sannsynligvis for tidlig å si noe om, men deltakelsen oppleves som lærerik og nyttig. På avslutningskonferansen ble det imidlertid påpekt av flere at norske arkitekter har det så pass bra i det norske markedet at behovet for den enkelte bedrift å prøve seg internasjonalt er heller lite.

2.3.3 DOGAs virkemidler

Design og arkitektur Norge (DOGA) er en stiftelse under Nærings- og fiskeridepartementet som jobber for å styrke design- og arkitekturfagenes rolle i utformingen av morgendagens Norge. DOGA er en del av det offentlige virkemiddelapparatet for næringsutvikling og innovasjon, og DOGA skal bidra til fornyelse og verdiskaping i norsk næringsliv og offentlig sektor. Målet er at Norge skal ta i bruk design- og arkitekturkompetanse for å skape økonomiske, sosiale og miljømessige verdier, og ruste næringsliv og offentlig sektor for omstilling.

DOGAs formål er brutt ned i et hovedmål og tre delmål. Hovedmålet er «Design- og arkitekturdrevet nyskaping i næringslivet og offentlig sektor», mens de tre delmålene er

1. Økt konkurransevne i næringslivet

¹¹ <https://www.youtube.com/watch?v=5NV6ydWWtow>

2. Fornye offentlig sektor

3. Gode design- og arkitekturpolitiske råd

DOGA gjennomfører en rekke aktiviteter og tilbyr flere tjenester (Samfunnsøkonomisk analyse, 2019). Aktivitetene kan hovedsakelig knyttes til å utvikle kunnskap (tilskuddsordninger, prosjektarbeid mv.) og spre kunnskap (rådgivning, formidling, pressearbeid mv.). Aktivitetene gjennomføres enten av DOGA alene, eller i samarbeid med andre aktører, jamfør samarbeidet med Innovasjon Norge om Arkitektur ut i verden.

DOGA har ingen tilskuddsordninger som er direkte rettet mot arkitekter, men gjennomfører mange typer tiltak og aktiviteter som er knyttet til arkitektur. Arkitekter kan selv ha nytte av å delta på disse aktivitetene, og ikke minst ha nytte av at aktivitetene sprer kunnskap om betydningen av arkitektur til andre aktører og samfunnet generelt. Noen av de pågående aktivitetene er:

- Sammen for smarte og bærekraftige byer og lokalsamfunn, som er basert på et kartlagt behov for nasjonal koordinering rundt smarte byer (Rambøll, 2018). Målet er å samle ledende smartby-kommuner og andre relevante aktører fra både offentlig og privat sektor til å definere hva den smarte byen er i norsk sammenheng, og lage felles prinsipper og tiltak for hvordan man kan bruke de muligheter som ligger i ny teknologi for å fremme bærekraftige, attraktive og verdiskapende byer og steder.
- Folkeetråkk er en tjeneste som skal bidra til å inkludere innbyggernes behov i planprosessene. Basert på innspill fra to pilot-kommuner (Drammen og Flesberg) har det blitt utviklet en digital plattform for planleggere i kommunen. Modulen bistår den kommunale planleggeren i inkludering av brukerne (befolkningen og utbyggere) i planprosessene.

2.3.4 Andre virkemiddelaktører

Det er en rekke andre virkemiddelaktører, som Forskningsrådet og SIVA, som forvalter nasjonale næringsrettede virkemidler, og som kan være relevante for arkitektbransjen.

Forskningsrådet er et sentralt forskingspolitisk virkemiddel, og cirka en fjerdedel av offentlig finansiert FoU i Norge går via Forskningsrådet. Forskningsrådet skal utløse FoU, som på kort og/eller lang sikt, skal øke den samlede verdiskapingen i norsk økonomi. Forsknings- og utviklingsarbeid gir økt verdiskaping gjennom nye eller forbedrede produkter, tjenester og prosesser, eller ved at kunnskap blir

utnyttet og videreutviklet i andre sammenhenger. Man har også et mål om å møte store samfunnsutfordringer. Forskningsrådet har flere ordninger og programmer hvor bedrifter kan søke om tilskudd til forskning og innovasjon, som regel i samarbeid med et forskningsinstitutt. For arkitekturbransjen er det kanskje spesielt programmer og aktiviteter knyttet til klima, miljø og miljøvennlig energi som er relevante.

Forskningsrådet administrerer også SkatteFUNN, en rettighetsbasert søknadsordning hvor bedrifter kan få dekket 20 prosent av kostnadene for prosjekter som har til hensikt å utvikle eller forbedre varer, tjenester eller produksjonsprosesser. Støtten betales ut i form av et skattefradrag gjennom skatteoppgjøret.

Siva skal tilrettelegge for vekst og nyskaping i norsk næringsliv gjennom å bygge, eie og utvikle infrastruktur for innovasjon. Sivas innovasjonsaktiviteter skal tilrettelegge for etablering og utvikling av virksomheter og nærings- og kunnskapsmiljøer, og koble disse sammen i regionale, nasjonale og internasjonale nettverk. Siva har aktivitet i hele landet, men har et særlig ansvar for å fremme vekstkraft i distriktene.¹² Siva er medeier i 76 innovasjonsselskaper (inkubatorer, næringshager, investeringsselskaper mv.). Innovasjonsselskapene er pådrivere for nyskaping i sine miljøer og regioner. I tillegg forvalter Siva innovasjonsprogrammer (Inkubasjonsprogrammet og Næringshageprogrammet). Inkubasjonsprogrammet skal utvikle fremtidens næringsliv gjennom å identifisere, videreutvikle og kommersialisere gode ideer til nye bedrifter, og gi ny vekst i etablert næringsliv. Næringshageprogrammet skal bidra til økt verdiskaping, vekst og utvikling av norsk næringsliv, fortrinnsvis i distriktene. Næringshageprogrammet skal i tillegg være et virkemiddel for fylkeskommunen og styrke fylkeskommunens rolle som regional samfunnsutvikler.

Innovasjon Norge, Siva og Forskningsrådet samarbeider om Klyngeprogrammet Norwegian Innovation Clusters (NIC). NIC tilbyr faglig og finansiell støtte til utvikling av næringsklynger som er nasjonalt eller internasjonalt konkurransedyktige innenfor sitt fagområde.

I tillegg til de nasjonale virkemiddelaktørene har fylkeskommuner, kommuner og andre regionale aktører forskjellige typer av støtteordninger og samarbeidsarenaer som det kan være aktuelt for den enkelte virksomhet å bruke (Andersen m. fl., 2018).

Andre tilskuddsforvaltere som kan være relevante er for eksempel Enova, Kulturrådet og Husbanken. Alle disse gir ulike former for prosjektrettede tilskudd, dvs. tilskudd o.lign. som kan brukes ved oppføring eller rehabilitering av bygninger.

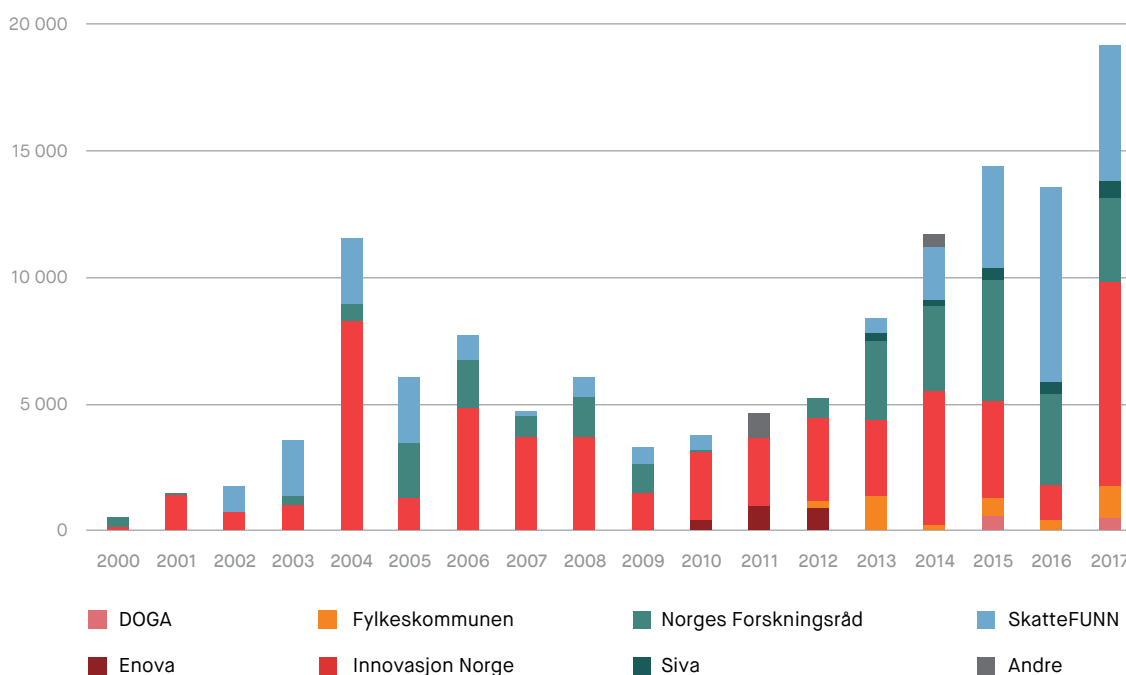
¹² Meld. St. 22 (2011-2012) Verktøy for vekst – om Innovasjon Norge og Siva SF

For de aller fleste av disse ordningene vil det imidlertid ikke være arkitekten som står som søker, uten at det er byggherren som søker. Men tilskuddet vil jo, i hvert fall indirekte, også komme arkitekten til gode.

2.3.5 Bruken av virkemidler

For å få en oppfatning av i hvor stor grad arkitekter bruker det næringsrettede virkemiddelapparatet har vi brukt Samspillsdatabasen med data fra 2000 frem til 2017. Samspillsdatabasen inneholder informasjon om alle individuelle tildelinger av næringsrettet støtte.

Figur 2.3 Tildelt støtte til arkitektbedrifter, Tusen kr (løpende priser), 2000-2017



Kilde: Samfunnsøkonomisk analyse

Figur 2.3 viser utviklingen i totalt støttebeløp¹³ til arkitektbransjen fordelt per virkemiddelaktør. Den sterke veksten fra 2012 skyldes flere forhold:

- økt antall bedrifter som har fått støtte fra Forskningsrådet, hvor veksten primært har vært i forskningsprogrammet BIA

¹³ Støttebeløpet inkluderer lån og rådgivning, hvor antall timer rådgivning har blitt regnet om til et beløp. Beløpet er i løpende priser.

- flere bedrifter som benytter seg av Skatte-FUNN
- i 2017 var tilskuddene fra Innovasjon Norge ekstra store pga Arkitektur ut i verden

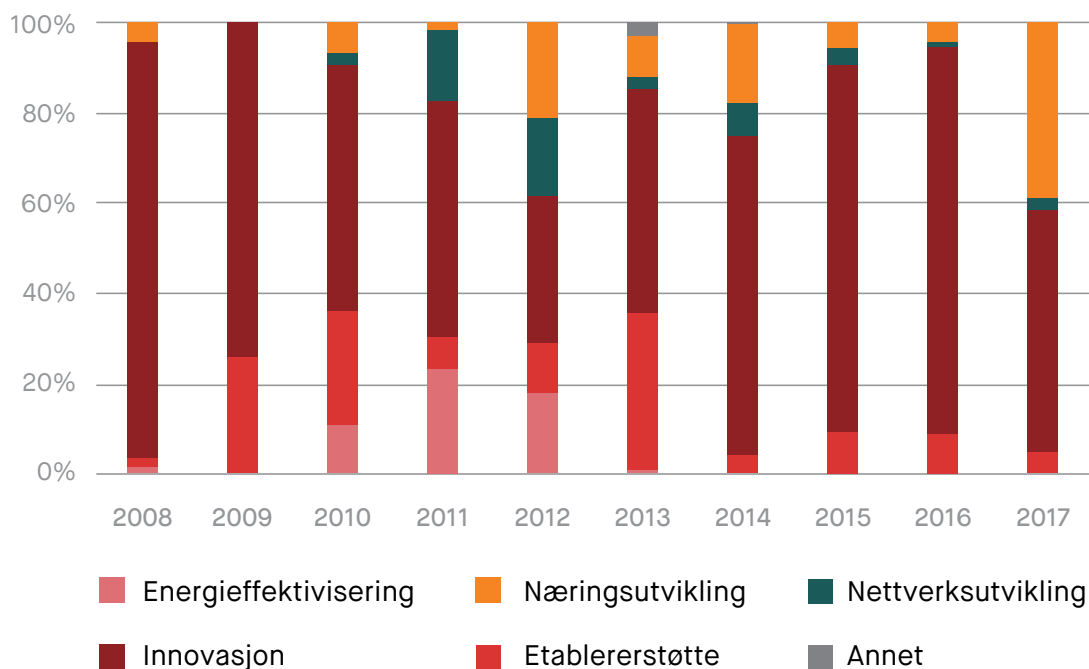
Enkelte år, og spesielt 2004, har det også vært relativt høye tilskudd fra Innovasjon Norge. I 2004 var det én bedrift som fikk et tilskudd på 6 millioner kroner gjennom IFU/OFU-programmet. Dette viser at et enkelt tilskudd til en enkelt bedrift et år kan gi utslag på statistikken, og er et tegn på at det er få tilskuddsmottakere og relativt små beløp pr tilskudd i gjennomsnitt (gjennomsnittlig støttebeløp fra Innovasjon Norge pr søknad er 300 000 kr).

Innovasjon Norge har som mest gitt knappe 8 millioner i tilskudd til arkitektbedrifter i et år (2017), hvilket kan sammenlignes med den totale porteføljen som Innovasjon Norge forvalter og som var 3,8 milliarder kroner i 2017, dvs. at tilskuddene til arkitektbransjen utgjorde 2 promille av den totale porteføljen. Tilsvarende gjelder for de andre virkemiddelaktørene. Ifølge Hauge m.fl. (2019) utgjorde det totale støttebeløpet til arkitektbransjen 3,4 prosent av samlet støttebeløp til kulturell og kreativ næring i perioden 2013-2017, samtidig som bransjen står for 14 prosent av verdiskapingen i denne næringen. Her pekes det også på at arkitektur heller ikke er en bransje som omfattes av andre kulturpolitiske virkemidler eller støtteordninger, slik at det sannsynligvis er et meget lavt innslag av offentlig støtte i bransjen.

Figur 2.4 viser hvordan de totale støttebeløpene fordeler seg på ulike typer av aktiviteter. Som figuren viser har de aller meste av tilskuddene vært knyttet til innovasjon.¹⁴ Dette omfatter for eksempel SkatteFUNN, Forskningsrådets programmer med brukermedvirkning og Innovasjon Norges ulike innovasjonsprogram. Det som kan være vært å notere at arkitektbransjen er nesten fraværende i kompetansetiltak.

¹⁴ Kategoriseringen av virkemidler er skjønsmessig, men tiltak som er kategorisert som innovasjon eller forskning er vurdert ut fra klare kriterier knyttet til selve tiltaket (for eksempel at det eksplisitt står at tiltaket skal støtte innovasjon). Der kriteriene for et tiltak er mindre entydig, men like fullt næringsrettede er næringsutvikling valgt som formålsbetegnelse.

Figur 2.4 Total støtte fordelt etter type tiltak, 2008-2017. Prosent



Kilde: Samfunnsøkonomisk analyse

For hele perioden 2000-2017 er det registrert i alt 290 individuelle støttemottakere innenfor arkitektbransjen i Samspillsdatabasen. Samlet har disse 896 observasjoner, men siden noen virkemidler (for eksempel forskningsmidler fra Forskningsrådet) er flerårige, og hvert år teller som en observasjon, kan ikke dette tallet oversettes til antall ganger et næringsrettet virkemiddel er blitt brukt. De aller fleste av bedriftene (77 prosent) har kun benyttet seg av en virkemiddelaktør. Det er kun 1 bedrift som har benyttet seg av 6 virkemiddelaktører. Innovasjon Norge er den virkemiddelaktøren som er mest brukt, i det 134 bedrifter har fått enten tilskudd, rådgivning eller lån fra Innovasjon Norge.¹⁵ Den «aktøren» som er nest mest brukt er SkatteFUNN, som er blitt brukt av i alt 68 bedrifter. De bedrifter som har benyttet seg av SkatteFUNN har i gjennomsnitt gjort dette 3 ganger (år).

¹⁵ At Innovasjon Norge har vesentlig høyere tall enn øvrige virkemiddelaktører kan delvis skyldes det kan være manglende data fra de andre spesielt for de eldste årgangene.

2.4 Arkitektur skaper verdi

Arkitektbedriftene i Norge har et prosjekt, Arkitektur skaper verdi, som har til hensikt å synliggjøre arkitekturens samfunnsrelevans og arkitekters bidrag til verdiskapning. Målet er å formidle de samfunnsmessige verdiene av god arkitektur. På nettsiden arkitekturskaperverdi.no vises eksempler på norsk arkitektur som på forskjellige måter bidrar til verdiskapning for samfunn, steder, bedrifter og enkeltmennesker. Eksempelene viser hvordan utforming av bygninger, landskap og byrom kan bidra til bedre økonomi, miljøbesparelser og økt livskvalitet. Man baserer seg her på FNs bærekraftsbegrep om sosial, miljømessig og økonomisk bærekraft. Den arkitektoniske verdien av arkitektur beskrives i henhold til

- *Sosial verdi:* Omgivelsene påvirker sansene, følelsene, vanene og bevegelsesmønsteret vårt. Hvordan vi utformer landskapsrom, byrom og husrom kan øke eller redusere mulighetene for å knytte sosiale bånd, være produktive eller finne ro. God arkitektur er viktig for trygghet, trivsel, fellesskap og helse.
- *Miljøverdi:* Å bygge har en kostnad for miljøet, knyttet til klimagassutslipp, ressursbruk og påvirkningen på økosystemer. Levetid, materialbruk, teknisk utførelse, energikilde, gjenbruk, størrelse og sted har stor innvirkning på et klima- og miljøregnskap.
- *Økonomisk verdi:* Økonomisk bærekraft i form av en balanse mellom investeringer og langsiktige resultater. Er bygningen attraktiv, funksjonell og solid bygget, reduseres risikoen for uønskede utgifter i driftsfasen, samtidig som mulighetene for fortjeneste ivaretas over tid.

En bygning har betydning langt utover selve bygningsmassen og har derfor ringvirkninger som er større enn det eiere og utbyggere finner i sine regnskaper. Det er betydelige økonomiske gevinster knyttet til de sosiale verdiene god arkitektur kan skape. Gode forretningsbygg kan bidra til økt produktivitet, gode undervisningsbygg kan forbedre læring og gode helsebygg kan bidra til bedre helse. Et byggs arkitektoniske og miljømessige kvaliteter kan derfor være med på å skape ønskede sosiale effekter som igjen har økonomisk verdi. Her snakker vi om arkitektur som skaper betydelige samfunnsøkonomiske gevinster.

Arkitektur skaper verdi har ikke noen form for offentlig støtte, men har fått prosjektmidler fra Prosjekt Norge.¹⁶

¹⁶ Prosjekt Norge et senter som arbeider for forbedret prosjektgjennomføring hos prosjektbaserte virksomheter. Senteret eies av NTNU, mens BI, Sintef, UiA og NMBU er akademiske partnere. I tillegg er alle stalgige utbyggingsetater partnere, sammen med entreprenører, konsulentselskaper og Olje- og Gassektoren.

2.5 Markeds- og konkurransemessige forhold

Også om rammevilkår i form av lover og forskrifter og ulike former for tilskudds- og rådgivningsordninger selvsagt har betydning for utvikling av arkitekturbransjen og de enkelte virksomhetene, er det grunn til å tro at andre mer markedsmessig forhold spiller en til dels større rolle. Dette handler både om hvordan arkitekter samarbeider i verdikjeden, og da spesielt med andre aktører i byggenæringen, og hvordan arkitektur opphandles – både av offentlige og private byggherrer.

Erfaringstall fra Arkitektbedriftene for 2018 viser følgende om samarbeidsformer og type oppdragsgivere:¹⁷

- Entrepriseform, andel av prosjekter:
 - Totalentreprise 29 prosent
 - Samspillsentreprise 16 prosent
 - Generalentreprise 28 prosent
 - Andre kontraktsformer 26 prosent

- Kontraktspart:
 - Byggherren 53 prosent
 - Entreprenør 18 prosent
 - Tiltransport til entreprenør etter tidligfase 16 prosent

- Byggherre:
 - Offentlig 50 prosent
 - Privat 50 prosent

2.5.1 Samarbeidsformer

Arkitekter kommer som regel inn tidlig i en byggeprosess, men hvor lenge arkitekten er med i den videre prosessen vil avhenge av en rekke forhold. I noen tilfeller avsluttes arkitektens arbeid når bygningen er tegnet ut, mens arkitektene i andre tilfeller kan være med helt til bygningen er ferdig. Hvor lenge man er med bestemmes bl.a. av hvem som er byggherre og hvilken entrepris- og kontraktsform som velges.

Byggenæringen er en fragmentert næring, hvor det er mange fagdisipliner som bidrar i leveransene, samtidig som det finnes mange ulike former for kontrakter og entreprisformer. En byggeprosess kan organiseres på mange forskjellige måter. Hvordan funksjonene fordeles mellom byggherre og entreprenør er det som skiller

¹⁷ <https://www.arkitektbedriftene.no/erfaringstall-2018>

ulike former for entrepriser og hvilken kontraktstype som brukes. Entrepriseformen avgjør hvem som inngår kontrakter med hvem, hvordan prosjektet blir organisert og hvordan ansvar fordeles.

I hovedsak kan det skilles mellom to ulike entreprisformer, utførelsesentreprise og totalentreprise. I en utførelsesentreprise er det byggherren som er ansvarlig for hele eller det meste av prosjekteringen. I en slik entreprise utfører entreprenøren arbeidene som byggherren har beskrevet. Det finnes flere varianter av utførelsesentrepriser, så som general-, hoved- og delte entrepriser. I utførelsesentrepriser engasjerer byggherren selv prosjekteringsgruppe og entreprenør(er). Det betyr at det kan være mange ulike virksomheter inne i prosessen på ulik tid.

I en totalentreprise er entreprenørens forpliktelser utvidet til også å gjelde prosjektering. Her står entreprenøren ansvarlig for hele eller det meste av prosjekteringen, og det er entreprenøren som bærer risikoen for feil i prosjekteringsgrunnlaget. Byggherren kan velge å kun lage en funksjonsbeskrivelse og la entreprenøren utføre prosjekteringen (funksjonsbeskrevet totalentreprise) eller å gjøre en del av prosjekteringen selv (byggherreutviklet totalentreprise).

Samspillsentreprise er en variant hvor det legges opp til et større samspill mellom byggherre, prosjekteringsgruppe og utfører/entreprenør. Samspillskontrakter er blitt mer og mer vanlig de siste årene. Typisk ved denne kontraktsformen er at man legger opp til et nært samarbeid mellom partene, og at kontrakten baseres på åpenhet og tillit.

Når byggherren er en offentlig virksomhet, kan man bruke Offentlig Privat Samarbeid (OPS). Her opprettes det et OPS-selskap som bidrar med eierskap og/eller drift i en periode, i tillegg til prosjektering og utførelse.

Den største forskjellen mellom modellene ligger i fordelingen av risiko mellom byggherren og entreprenør. For arkitekter kan valg av entreprisform ha betydning for hvilke muligheter de har til å være med også under utførelsen, og dermed å påvirke selve bygningen.

Som vist over varierer det hvem som kontraherer arkitekten. I over halvparten av tiltakene har arkitekten kontrakt med byggherren, hvilket i flere tilfeller kan bety at arkitekten er kontrahert før valg av entreprenør. I under 40 prosent av tiltakene er arkitekten en del av totalentreprisen, enten i form av at man inngår i teamet som har tilbudt entreprisen eller at byggherren har bestemt at arkitekten skal være med videre (tiltransportert arkitekt).

2.5.2 Anskaffelse av arkitekttjenester

Arkitekt kan velges enten gjennom direkte kontrahering eller gjennom konkurranse. Private byggherrer står fritt å velge hvordan arkitekten kontraheres, mens offentlige byggherrer i prinsippet må velge en form for konkurranse, basert på lov om offentlige anskaffelser.

Direkte kontrahering er en effektiv og lite ressurskrevende kontraheringsform, som kan egne seg når det ikke finnes noe behov for å få frem flere ulike løsningsalternativer før arkitekt velges. Konkurranser er alltid være mer ressurskrevende både for oppdragsgiveren og for arkitektene, men kan gi kostnadsbesparelser (effektivisering) i gjennomføringen og/eller mer innovative løsninger. Ifølge NAL bidrar godt tilrettelagte konkurranser til kreativitet, nytenking og faglig utvikling.¹⁸ Det har vært en økning i bruken av konkurranser også i privat sektor.

Det finnes flere forskjellige typer av konkurranser, hvor de mest relevante er:

- Anbudskonkurranser
- Plan- og designkonkurranse

Anbudskonkurranser innebærer at arkitekt velges basert på kompetanse, oppgaveforståelse og pris. Som regel utformes det ikke et løsningsforslag som del av tilbudet. Men anbudskonkurransen kan gjelde en total- eller samspillsentreprise hvor det også inngår et løsningsforslag. Anbudskonkurranser uten løsningsforslag er som regel mindre ressurskrevende for alle parter, men gir ikke nødvendigvis like innovative løsninger (Vista Analyse, 2019). Videre kan det være vanskelig for nye virksomheter å hevde seg i en anbudskonferanse, da man har få referanser å vise til.

Plan- og designkonkurranser (som er det begrep som brukes om arkitektkonkurranser i Forskrift om offentlige anskaffelser) betyr at man konkurrerer om utforming av et bygg eller en plan, dvs. at det utarbeides konkrete løsningsforslag. Forslagene evalueres av en jury eller bedømmelseskomité, som utser en vinner. Konkurransen kan være åpen for alle eller begrenset (enten gjennom en prekvalifisering eller gjennom at oppdragsgiver velger ut noen deltakere direkte). I begrensede konkurranser er det vanlig at deltakerne får et fast honorar, mens det i åpne konkurranser kan være en premiepott som fordeles blant de beste forslagene.

¹⁸ <https://www.arkitektur.no/radgivning-og-tjenester>

En annen variant er så kalte paralleloppdrag, som er en honorert idéutviklingsprosess. Flere utvalgte arkitekter arbeider parallelt med å belyse en problemstilling, utføre mulighetsstudier, komme med ideer og innspill til senere planarbeid osv. Dette gjøres til en på forhånd avtalt godtgjørelse som et ordinært avsluttet oppdrag. Det kåres ikke noen vinner og det tildeles heller intet oppdrag på grunnlag av prosessen, dvs. at dette ikke er en anskaffelsesform. Honoraret for å delta i et paralleloppdrag skal avspeile at dette er en utviklingsprosess og ikke en konkurranse, og følgelig dekke faktiske kostnader for arbeidet. Det skal ikke være en forventning om videre oppdrag. Det oppleves imidlertid som et problem at mange bestillere benytter paralleloppdrag som konkurranse og honorerer minimalt det som egentlig er en utredning.

Plan- og designkonkurranser har mange fordeler i det de kan gi gode og funksjonelle løsninger, og høy kvalitet i arkitekturen. Men de er kostnadskrevende, både for oppdragsgiver (byggherre) og de selskap som deltar i konkurransen. Vista Analyse (2019) viser at i fem utvalgte offentlige prosjekter dekket honoraret i gjennomsnitt kun 25 prosent av de faktiske produksjonskostnadene for deltakende arkitektbedrifter, og kun 16 prosent av markedsverdien målt i salgspris for ressursinnsatsen. At selskapene allikevel velger å delta i denne type konkurranser skyldes selvsagt sjansen for å vinne oppdraget og at det faktisk gjennomføres, og at man da kan tjene inn en del av denne innsatsen. Samtidig er det en utfordring at det ved tidspunktet for konkurransen ikke er sikkert om prosjektet over hode realiseres, eller at det kan være aktuelt med så store endringer at arbeidet i forbindelse med konkurransen har lite verdi (Vista Analyse, 2019). Samtidig pekes det på at deltakelse i konkurranser kan gi kompetanse- og relasjonsbygging som kan utnyttes i andre prosjekter og kan være en viktig profilering av virksomheten (både eksternt og internt). At virksomheter deltar i offentlige konkurranser til tross for høye kostnader kan også skyldes at offentlige oppdragsgiver kan fungere som motkonjunktur i forhold til det private markedet, og at det derfor er rasjonelt å ha offentlige oppdragsgivere i kundeporteføljen.

Kommunene er en svært viktig innkjøper av arkitekturtjenester, og et er derfor viktig at kommunene innehar tilstrekkelig kompetanse om arkitektur, og hvordan dette kan bidra til økt verdiskaping og velferd. NIVI (2014) og undersøkelser gjennomført av bransjeorganisasjonene¹⁹, viser at over halvparten av norske kommuner mangler relevant fagkompetanse på arkitekturfeltet. I 2014 var det i gjennomsnitt 0,5 ansatte innenfor fagfeltet i hver kommune. Dette betyr at kompetansen mangler, eller at små fagmiljøer reduserer de faglige diskusjonene og at det mangler lokale fundament. NIBR kaller dette faglige underskuddet for et demokratisk underskudd (Risan & Zeiner, 2012).

¹⁹ <http://www.arkitektur.no/nals-fanesak-2015-godarkitektur-lokalt-ansvar>



3 Arkitektenes syn på rammevilkårene

For å få en forståelse for hvordan arkitektbedrifter tilpasser seg rammevilkårene, og spesielt hvilken kjennskap de har til det næringsrettede virkemiddelapparatet gjennomførte vi vinteren 2017/2018 dybdeintervjuer med 13 arkitektelskaper.²⁰ Intervjuguiden som lå til grunn for disse intervjuene gjenfinnes i vedlegg 1.

3.1 Karakteristikk ved selskapene

Selskapene som inngår i undersøkelsen er typisk små, med i gjennomsnitt 11,8 ansatte (fra 1 til 25 ansatte). Sammenlignet med hele bransjen har de utvalgte bedriftene relativt mange ansatte, da gjennomsnittlig antall ansatte for arkitektbransjene var 6,4 i 2017 (og med en median på kun 2 ansatte). Utvalget inkluderer imidlertid ikke noen av de store arkitektbedriftene.²¹

Det er (selvsagt) arkitektfagene som dominerer blant de ansatte, men tre selskaper har andre fagdisipliner som for eksempel samfunnsgeograf. Videre er det et selskap som har andel av sine ansatte i et utenlandsk datterselskap, mens flere av de øvrige samarbeider med utenlandske frilansere. Det er typisk visualiseringsoppdrag som outsources til (billigere) spesialister i utlandet. Videre er det fire av selskapene som oppgir at de har en ansatt med administrative oppgaver.

Omsetningen²² varierer mellom 1 og 40 millioner kr (2017), med et gjennomsnitt på 13,7 millioner kr. Også her ligger de utvalgte selskapene en del over gjennomsnittet i bransjen, som i 2017 var 5,6 millioner kr (1,5 millioner kr i median).

For de aller fleste var lønnsomheten relativt god i 2017, men det var også et par selskaper som hadde negativ driftsmargin dette året. Gjennomsnittlig driftsmargin var 5,5 prosent i 2017. Dette var noe lavere enn for bransjen som helhet, hvor den totale driftsmarginen var 10 prosent (medianen var lik 7,7 prosent). Ettersom de fleste selskapene melder fra om svingende resultater, har vi også sett på samlet driftsmargin de siste 3 årene, dvs. 2015-2017. Da er det kun et selskap som har hatt negativ driftsmargin, og gjennomsnittlig driftsmargin var 8 prosent, hvilket er omtrent på samme nivå som hele bransjen.

De eldste bedriftene ble etablert på 1970-tallet, mens den yngste bedriften ble etablert i 2014, dvs. at det er relativt god spredning i alder på deltakende bedriftene.

20 Utvalget av selskaper er gjort i samarbeid med Arkitektbedriftene i Norge.

21 Utvalget inkluderer heller ikke ingeniørs- og konsulentselskaper som også tilbyr arkitekttjenester.

22 Omsetningstall og andre økonomiske størrelser er hentet fra Samfunnsøkonomisk analyses bedriftsdatabase, SAFE, som inneholder regnskapsdata for alle regnskapspliktige selskaper (basert på selskapenes rapportering til Brønnøysundregistrene).

3.2 Markedsforhold

De aller fleste selskapene retter seg mot det nasjonale markedet, og tre oppgir at de primært retter seg mot et regionalt marked. Godt over halvparten (62 prosent) av selskapene er lokalisert i Oslo, mens øvrige selskaper er lokalisert i andre større byer, dvs. Trondheim, Bergen og Tromsø. Denne lokaliseringen speiler hele bransjen godt, for eksempel viser Malasevska og Ericsson (2019) at arkitekturbransjen utenom Oslo konsentrerer seg i de nevnte byene. Verdiskapingen i bransjen utenom Oslo utgjorde i 2016 38 prosent av den totale verdiskapingen i bransjen, dvs. at bransjen klart er dominert av Oslo-baserte selskaper.

På spørsmål om hvilke som er de viktigste konkurrentene svarer alle andre arkitektkontorer, men de aller fleste oppgir også at man over tid opplever en økende konkurranse fra konsulentselskapene. Det har skjedd en konsolidering i bransjen, hvor de store konsulentselskapene kjøper opp mindre arkitektkontorer. Virksomheter som arbeider med prosjektledelse, er også en konkurrent for de arkitektkontor som arbeider mye med planarbeid.

For selskapene er samarbeid, med for eksempel kunden/oppdragsgiver, andre arkitekter og byggfaglig kompetanse/utførende selskaper, essensielt. Spesielt i større (offentlige) oppdrag er det vanlig med større team hvor flere arkitektkontor går sammen, og også at man samarbeider med konsulentselskapene, dvs. at konkurrentene noen ganger er samarbeidspartnere. Det er imidlertid få som har faste samarbeidsavtaler, men man har gjerne foretrukne partnere. Hvem man samarbeider med kan også være tilfeldig, spesielt hvis man blir tiltransportert en totalentreprise. Flere av de vi har intervjuet nevner at man som et lite arkitektkontor kan få rollen som den "kule lillebroren" som kan gi det store konsulentselskapet en litt mer spisset profil i enkelte konkurranser. Det er også relativt vanlig å kjøpe visualiseringstjenester fra spesialister i både inn- og utland.

Som omtalt over er den totale oppdragsmengden i bransjen delt nok så likt mellom offentlige og private oppdragsgivere. I vårt utvalg er det åtte selskaper som oppgir at de arbeider med, eller har arbeidet med, offentlige anskaffelser. Øvrige fem har tatt et mer eller mindre bevisst valg om å ikke delta i offentlige anskaffelser og konkurranser pga. for tidskrevende prosesser og for lav sannsynlighet til å vinne. I tillegg oppgir man at disse prosjektene ofte er lite lønnsomme, med et sterkt prispress. Ytterligere en grunn til ikke å delta i denne type oppdrag er at offentlig sektor oppgis å være en dårlige bestillere. Dette gjelder spesielt kommunene. Prispress og manglende kompetanse oppfattes som at det ikke settes stor nok pris på arkitektur i disse anskaffelsene.

3.3 Drivkrefter for utvikling

Om man skal utforme virkemidler for en næring er det viktig både å vite «hvor skoen trykker», dvs. det som oppleves som de største hindringene for vekst og utvikling av en virksomhet, og hva det er som driver virksomheten, for at om mulig målrette de enkelte virkemidlene eller tiltakene. Vi spurte derfor både hva det er som er de viktigste drivkreftene for utvikling av de enkelte selskapene og hvilke barrierer det er som hindrer utviklingen av selskapet.

Å bidra i utviklingen av samfunnet er den viktigste driveren for de bedrifter vi har snakket med. Begrep som samfunnsnytte, samfunnsbygger og samfunnsansvar nevnes av syv av de som er intervjuet. Ulike kvalitetsaspekter nevnes også av minst syv, enten direkte eller gjennom begreper som «gode hus», «gode byrom» og «de gode eksemplene».

Faglig interesse og kompetanse er også viktig, og nevnes av syv respondenter. Det er imidlertid en flytende grense (eller overlapp) mellom disse begrepene; samfunnsnytte, kvalitetsmessige hensyn og arkitekturfaglige vurderinger, og ser man disse i sammenheng så er i prinsippet alle opptatt av denne type hensyn. Det å tjene penger er for så vidt en drivkraft, i bemerkelsen at virksomheten bør være lønnsom, og at man selvsagt må «tjene penger» på sikt, men det er ikke noen som oppgir dette som en viktig drivkraft «i seg selv».

For en del bransjer og sektorer har myndighetskrav vært en viktig drivkraft for utviklingen, dette gjelder kanskje spesielt for miljø og energi. Myndighetskrav blir også nevnt av tre respondenter, og da også i tilknytning til krav om energi- og miljøvennlige løsninger. Samtidig er det et par som påpeker at de samme kravene i noen er for omfattende, og heller virker hemmende for innovasjon. Dvs. at regelverket knyttet til pbl og tilhørende TEK både kan fungere som en hindring og som en drivkraft. Samtidig er det noen som nevner at man ønsker å strekke seg lenger enn kravene i TEK.

Det er få som nevner det å vinne konkurranser som en egen drivkraft, men for de få som nevner dette er driveren (selvsagt) muligheten for å vinne et oppdrag. Samtidig er det så kostbart å delta i konkurranser at de fleste heller oppfatter dette som en barriere/hindring enn som en drivkraft, se også omtale nedenfor.

Å vinne ulike former for priser eller andre type premier kan også være en drivkraft, og noe som kan brukes i markedsføringen. Å bli premiært er en form for anerkjennelse, som kan være (er) viktig for kontorets videre utvikling.

3.4 Barrierer for utvikling av virksomheten

De viktigste hindringene/barrierene for utvikling av virksomheten kan deles inn i følgende grupper:

- *Myndighetskrav* som gir mer kompliserte prosesser, bla. knyttet til lange reguleringsprosesser og (for) detaljerte tekniske krav. Sistnevnte er ofte knyttet til en spesifikk teknikk eller metoder, hvor de istedenfor burde vært knyttet opp mot en ønsket funksjonalitet (dvs. at det er resultatet som er målet og ikke hvordan man faktisk når det resultatet).
- *Offentlige anskaffelser*, som også kan være for krevende og kompliserte, spesielt sett i forhold til budsjett (honorering eller forventet inntekt²³). Flere oppfatter det offentlige som dårlige bestillere, spesielt i kommunene og at pris dermed veier for tungt i konkurransene. Mange av de offentlige bestillerne har angivelig ikke tilstrekkelig kompetanse til å vurdere det arkitektaglige bidraget. Et relatert problem er at en del anskaffelser ikke krever arkitekt for å tilfredsstille kravene i TEK, for eksempel kreves det ikke arkitekturfaglig kompetanse for ansvarsrett i prosjekteringen av bygg i tiltaksklasse 1 og 2.²⁴
- *Bransjeinterne forhold*, som både går på forholdet mellom de arkitektfaglige disiplinene og mellom ulike arkitektkontorer. Noen nevner for eksempel at det finnes en kultur á la «Guttekлубben Grei», som kanskje spesielt kan være utfordrende for nyetablerte kontorer og arkitekter: Til prekvalifiserte konkurranser, hvor det ikke har vært en åpen prekvalifisering, kan det også være momenter av selvrekruttering blant de som kjenner hverandre. Bl.a. tas det opp som et problem at NAL er med og plukker ut hvem som skal være prekvalifisert, og at de gjerne velger de de allerede kjenner.
- For *knappe rammer* til å bygge kompetanse og innovere. Mange oppdrag er relativt dårlig betalt, både i offentlige anskaffelser og fra private oppdragsgivere. Arkitektene opplever at kompetansen ikke blir verdsatt og at man blir utfordret av «hobbyarkitekter», i og med at arkitekt ikke er en beskyttet tittel (*hvem som helst kan vel tegne et hus*). Ved prekvalifisering får man et lite beløp, men dette oppgis å ha stått stille i mange år. Dette synspunktet bekreftes også av funnene i Vista Analyse (2019).

23 Sannsynligheten for å få tildelt oppdrag multiplisert med rammen for oppdraget.

24 <https://www.arkitektbedriftene.no/reagerer-pa-uansvarlig-regelendring>

3.5 Innovasjon i virksomheten

Sistnevnte punkt i listen over barrierer relaterer til muligheten for å drive med innovasjon. Forskning viser at innovasjon er essensielt for økonomisk vekst. Gjennom innovasjon utvikles og opprettholdes virksomheters konkurransefortrinn, noe som er avgjørende for overlevelse, omstilling, verdiskaping og sysselsetting, se eksempelvis Baumol (2002) som utførlig analyserer sammenhengen mellom innovasjonsaktiviteter og økonomisk vekst.

Innovasjon er viktig både for den enkelte bedrift, for bransjen som helhet og for hele landet. Videre har mange av de næringsrettede virkemidlene som omtalt i kapittel 2.3 til hensikt å fremme innovasjon i bedrifter. Det er derfor interessant å med informasjon om hvordan arkitektkontorer arbeider med innovasjon, både i utviklingen av nye prosjekter (dvs. i konkurranser og prekvalifiseringer) og i «konkrete» prosjekter man arbeider med.

Det var imidlertid få som direkte besvarte spørsmålet om hvordan man arbeider med innovasjon i konkurranser og prekvalifiseringer. Men som omtalt over er det flere som ser for knappe rammer i disse prosessene som et hinder for innovasjon. Disse konkurranseformene er for ressurskrevende, med liten sannsynlighet for dekking av kostnader, og da «gjør man ikke mer enn man må». Noen mener at oppdragsgiver ikke tør å velge nye, innovative løsninger, men heller velger «standardløsninger». Sistnevnte kan være et argument både i tilbuds-/anskaffelsesfasen og i selve gjennomføringen av et tiltak.

Det blir imidlertid nevnt at det i konkurranser for private utbyggere kan være mulig å legge inn innovative momenter, gitt at oppdragsgiver har betalingsvillighet for dette. Et par respondenter nevner også at det er mulig med innovasjon i åpne offentlige konkurranser, men at det er få av disse og at det stadig blir færre slike konkurranser. Det er et kontor som oppgir at man bevisst setter av en gitt andel av tiden man arbeider med et tilbud for å drive med innovasjon, dette betaler man av egen "lomme". Videre er det et kontor som har en egen "FoU-pott" som kan brukes til egeninitiert utvikling og eksperimenter i denne fasen.

Innovasjon bedrives dermed først og fremst i prosjektene.

Her nevnes bl.a. at BA-bransjen generelt er dårlige på innovasjon, og at arkitektene derfor bør opptre som pådrivere for innovasjon i konkrete utbygginger, dvs. at det er arkitektene som må være de innovative. Arkitekter er flinke å tenke innovasjon i byutvikling, men må evne å ta med seg denne innovative tankemåten også i byggeprosessen.

Noen oppgir at man har stor nytte av å samarbeide med proffe, store entreprenører som kan gi erfaringsoverføring knyttet til prosess og teknologi.

Samtidig kan det være vanskelig med innovasjon i store prosjekter, hvor det er et stort prispress. I mindre prosjekter, for eksempel eneboliger, kan man både ha bedre tid og nærmere kontakt med byggherre. Dermed har man mulighet for å utvikle arkitektoniske løsninger som sen kan brukes på større oppdrag.

Flere har vanskeligheter med å si hvor innovasjonen oppstår, og at man kanskje ikke er så bevisst på at man faktisk driver med innovasjon. Man bruker kanskje andre begreper for dette, som kreativitet og kunnskap – det få finne smarte løsninger og fremme estetikk, og ikke nødvendigvis å finne på noe nytt. Samtidig mener flere at det er viktig å skape rom for innovasjon i virksomheten, for eksempel at det inngår i strategiprosesser og -dokument og at man har mulighet for å sette av tid til dette.

Løpende faglig oppdatering ses av noen som essensielt for innovasjon. Dette skjer bl.a. gjennom deltakelse på faglige arrangementer i inn- og utland og at man er til stede i de fora hvor faglige utfordringer og muligheter diskuteres.

3.6 Kjennskap til virkemiddelapparatet

De fleste som vi har intervjuet har kjennskap til virkemiddelaktører som Innovasjon Norge, DOGA, Forskningsrådet og Kulturrådet. Men denne kjennskapen er som regel på et generelt plan, da det er få som faktisk har søkt om og eventuelt fått støtte fra disse.

Et av kontorene har fått tilskudd fra Innovasjon Norge gjennom FRAM-programmet (dvs. et rådgivningsprogram). To av kontorene er med i Innovasjon Norges satsing Arkitektur ut i verden.²⁵ Videre er det flere som nevner at de har deltatt i prosjekter hvor byggherren har fått støtte fra Enova.

På spørsmål om hvorfor man ikke har søkt om tilgjengelige virkemidler, er det gjennomgående svaret at man ikke tror at det finnes ordninger som er direkte relevante for egen virksomhet. Noen stiller spørsmål ved om Innovasjon Norge har riktig kompetanse til å behandle søknader fra arkitekter, og/eller at man mener at det er for ressurskrevende å søke om tilskudd. Kravet til egeninnsats for å få tilskudd og at tilskuddene betales i ettertid er også aktuelle hindringer, spesielt for mindre, og gjerne nystartede selskaper som har begrenset likviditet.

Et par kontorer har søkt om midler fra de nevnte aktørene, men uten å nå frem. For eksempel har man fått avslag fra Innovasjon Norge begrunnet med at man tilhører en «veletablert» næring, og at man ikke skillet seg tilstrekkelig ut sammenlignet med andre virksomheter.

²⁵ Ved tidspunkt for intervju var dette programmet nettopp startet slik at kontorene hadde lite erfaring med gjennomføring og nytte.

Noen har også vurdert å søke om midler, men har av forskjellige grunner valgt å ikke gå videre med disse planene. Et av disse initiativene var et mulig Arena-prosjekt sammen med flere andre miljøer, men som etter hvert ble for stort og dermed lite interessant å delta i. Et annet var en søknad til forskningsprogrammet Bionær, men hvor man opplevde at det ble for vanskelig å fylle kriteriene, og hvor man heller prøver å finne en byggherre som er interessert i det aktuelle prosjektet. Noen har også vurdert Forskningsrådets BIA-program²⁶, men ettersom man her oppfatter at man må vite hva innovasjonen er på forhand opplever man at det man ønsket å søke om ikke passet helt inn.

Et problem kan være at mye av den innovative virksomheten ikke er direkte objektorientert, og at den verdiskapingen som arkitektkontoret bidrar med kan være lite målbar. Virkemiddelapparatet har på sin side fokus på konkrete innovasjon og økonomisk verdiskaping. For flere av virksomhetene er det vanskelig å skille mellom ordinær drift og innovasjon. Regelverket knyttet til offentlige tilskudd tillater imidlertid ikke at det gis tilskudd til ordinær drift.²⁷

Ettersom det er få respondenter som har erfaring med virkemiddelapparatet er det også få som har synspunkter på dette, unntatt at man opplever virkemiddelapparatet som lite relevant for egen næring (man er en kommersiell næring). Det er heller ikke her de store utfordringene for virksomhetene ligger.

De som har fått støtte er stort sett fornøyd med hvordan ordningene fungerer. Men det pekes på at det som liten aktør kan være vanskelig å orientere seg og at terskelen for å søke er for stor. Et par er også litt skeptiske til programmet Arkitekter ut i verden og lurer på hva som egentlig er hensikten med programmet. Her blir det bl.a. trukket frem at norske arkitekter kan konkurrere ute i innledende faser (da er man ikke dyrere enn andre), men i utførende fase er det alt for krevende, og da har man ingen konkurransefortrinn. Det er viktig å ha en formening om hva det er man skal eksportere, og hva som er interessant for utlandet. Man må evne å tilpasse seg det aktuelle landets egne ressurser og konteksten, og kanskje også «begrense» internasjonaliseringen til det som faktisk lar seg eksportere. Dette aspektet blir også nevnt av et av kontorene som deltar i Arkitektur ut i verden, dvs. at man ikke kan konkurrere i gjennomføringsfasen ute. Derfor konsoliderer man egen virksomhet i Norge og satser på sterke partnere utenlands, og bidrar med faglig rådgivning i første fasen: konseptutvikling, datainnsamling, analyser og innsalg. Dette kontoret oppga at man hadde en god dialog med Innovasjon Norge om denne tilnærmingen.

²⁶ Brukerstyrt innovasjonsarena

²⁷ Norge er bundet av EØS-avtalens regler om forbud mot statsstøtte. Unntak fra det generelle forbudet mot statsstøtte, kan f.eks. gis til «støtte som har til formål å lette utviklingen av enkelte næringsgrener eller på enkelte økonomiske områder» (EØS-avtalen 61 (2)). Formålet med unntaksbestemmelsen er å korrigere markedssvikt og fremme forskning og teknologisk utvikling, framvekst av små og mellomstore bedrifter mv.

3.7 Arkitektenes mål og mulighetsrom

I intervjuene tok vi også opp spørsmål knyttet til hvordan arkitektur og arkitekter kan bidra til andre samfunnsmessige verdier enn økonomisk verdiskaping.

Mål i prosjekter

De aller fleste arkitektene oppgir at de har klare mål og ambisjoner, for selskapet og for de enkelte prosjektene. Når det gjelder prosjektene er man til dels bundet av byggherrens mål og ambisjoner, men flere oppgir å ha egne interne mål og mange prøver også å påvirke byggherren til å øke sine ambisjoner. For eksempel er det noen som alltid stiller krav til oppdragsgiver om at man skal sette seg miljømål som går utover TEK, men samtidig oppgir man at man sjelden lykkes med dette, men man tar det opp på alle møter, og ønsker at det skal være et fast punkt på agendaen. På den måten håper man å påvirke i ønsket retning.

Det nevnes at mindre, og lite profesjonelle, utbyggere av og til gir større mulighetsrom og større frihet, gitt at de har holdningen at det er arkitekten som har fagkunnskapen og man overlater dette til arkitekten (dvs. at man ikke overstyrer). Dette er i tråd med påstanden om større mulighet for å drive med innovasjon i mindre byggeprosjekter.

Samtidig gir flere uttrykk for at de sannsynligvis er for dårlige på å kommunisere sine egne mål og arkitektens verdi til byggherren og andre berørte interesser. Her trekkes imidlertid verdien av å bruke visuell dialog/kommunikasjon til dette frem. Slik visualisering kan være enklere å kommunisere og bidra til forankring og at man faktisk får gjennomslag. Men det er krevende å formidle arkitektens verdi og mange bruker mye egentid på dette.

Det er imidlertid en utfordring å leve opp til ambisjonene og målene i prosjektutføringen for mange. Når prosjektet vel er i gang, kan det være vanskelig å få gjennomslag. Men noen sier i hvert fall at de er villige til å hoppe av prosjekter som utvikler seg i feil retning, men det er ingen som gir eksempler på at man faktisk har gjort det. Det er imidlertid noen som er så tydelig på sine egne ambisjoner at man velger ikke å arbeide med byggherrer som ikke tør å være med på disse, men da tas denne beslutningen før man går i gang med prosjektet.

Det er videre tilnærmet ingen som evaluerer prosjektene eksplisitt, det tar man seg ikke tid til. Og man vet hva man har fått til og hva som ikke gikk som man ønsket – dette har man jo til stor del synlige «bevis» på.

Et eksempel på et vellykket prosjekt hvor man fikk gjennomslag for egne mål og ambisjoner er nytt bygg for et institutt ved et universitet. Her hadde utbygger i utgangspunktet lave ambisjoner, men var samtidig åpen for forslag fra arkitekten. Arkitekten opplevet i dette prosjektet at man «*snakket til fagfolk som hadde respekt for andre fagfolk*».

Mulighetsrommet

Hvor stort mulighetsrom arkitekten har for å påvirke og få gjennomslag for gode løsninger, vare seg det gjelder kvalitet, funksjon eller arkitektfaglig, er (selvsagt) prosjektavhengig. Økonomien i det enkelte prosjektene setter grenser for dette, samtidig som det er mulig at få til gode løsninger innenfor gjeldende rammer, dvs. at gode løsninger ikke nødvendigvis er kostnadsdrivende. Det blir også påpekt at økte kostnader i byggefasen kan tas igjen i reduserte driftskostnader eller en høyere betalingsvillighet hos brukerne, og at det derfor er viktig å tenke på hele livsløpet. Men flere oppgir at man med en dialogbasert tilnærming kan få et større handlings- eller mulighetsrom. Her er det viktig å respektere andre fagfelt og ikke oppfattes som å være arrogant – det er dessverre et rykte arkitekter har.²⁸

For noen er det også viktig med forankring på toppnivå, hvis man får ledelsen hos byggherre med seg er det lettere å påvirke. Dette er nok en relativt generell betraktning, hvis man ønsker å få til en endring i en organisasjon så må som regel toppledelsen involveres.

Det er også lettere å nå frem når man er direkte kontrahert av byggherren, og ikke en del av en totalentreprise. I sistnevnte er det lett at arkitekten «drukner» i prosjektorganiseringen og ikke har en direkte dialog med byggherren. Det er viktig å skape eierskap for nye ideer hos byggherren.

Samtidig må arkitekten være aktiv, passive arkitekter får ikke til noe uansett byggherre. Man må være proaktiv, og klare å finne løsninger innen det mulighetsrom som man har. Men man må også respektere de økonomiske rammene, dvs. ikke komme med forslag som ligger helt utenfor, men fremme best mulig kvalitet gitt rammene. Det gjelder å evne å både gi og ta i forhandlinger.

Eksempler på gode prosesser er for eksempel byutviklingsstrategiene i Østfold, hvor kommunene har skjønt sine begrensninger, og heller fungerer med som fasilitator for utviklingen enn å drive med detaljstyring. I andre enden av skalaen nevnes en ventilasjonsløsning hvor arkitekten selv innhentet informasjon fra andre rådgivere ettersom den tekniske entreprenøren var svært skeptisk, men gjennom å være iherdig og bruke pedagogiske visuelle verktøy klarte

²⁸ For eksempel viser en omdømmeundersøkelse fra Zynk at arkitekter bl.a oppfattes som «introverte, arrogante og lite samarbeidsorientert» (Zynk, 2017)

man å overbevise byggherren. Samtidig er denne måten å arbeide på svært kostnadskrevenne for arkitekten, og mange vil derfor kvie seg for dette. I en langsiktig relasjon med en byggherre kan det sannsynligvis lønne seg med en slik tilnærming, med håp om at byggherren lærer og over tid selv etterspør gode løsninger. Men for en byggherre man kanskje bare møter en gang vil arkitekten ha mindre insentiv for en slik tilnærming.

3.8 Vekst og utvikling

3.8.1 Utviklingsområder

De viktigste utviklingsområdene er knyttet til økt kompetanse og det å bli bedre faglig, og nevnes av seks av respondentene. Kompetansebehovet er knyttet til:

- Arkitekturfaget, og få tak på de «gode, relevante hodene».
- Ny teknologi og digitalisering. Her nevnes for eksempel BIM²⁹, nye digitale verktøy og programmer, nye materialer og teknikker som massivtre og plusshus.
- Forretningsmessig profesjonalisering, dvs. kunnskap om hvordan man driver et selskap, herunder økonomi. Det er fire som eksplisitt sier at de må bli mer profesjonelle og effektive i driften, for å sikre lønnsomhet.
- Markedsføring både av arkitekturens betydning og eget kontor.
- Bruk av andre fag (gjelder spesielt for de som arbeider med by- og stedsutvikling), enten i form av intern diversifisering blant de ansatte eller samarbeid med andre relevante miljøer.

Det bør jo være et visst samsvar mellom drivkrefter og utviklingsområder, og det er flere sammenfallende momenter som tas opp på begge disse spørsmålene. Også om det er flere som nevner behov for å bli mer profesjonell i driften av selskapet, så er det ikke noen som ønsker å vokse bare for å bli større. Dette er i samsvar med at det er få som oppgir økonomi og lønnsomhet som en drivkraft. I den grad man ønsker å vokse er det for å bredde kompetansen, og for eksempel være bedre «rigget» for store offentlige konkurranser.

Rammevilkårene er relativt ok. En næring som bør behandles som en næring, også om arkitektur har et kunstnerisk tilsnitt. Arkitektene må bli mer proffe på næringsutvikling. Konkurransemessig vil det skje mye i fremtiden.

²⁹ Bygningsinformasjonsmodellering

3.8.2 Ambisjoner og muligheter for vekst

De fleste av de 13 som er blitt intervjuet har ikke noen planer eller ambisjoner om å bli større. Det er kun tre som har konkrete ambisjoner om å vokse. Fire av respondentene gir uttrykk for at man føler at man er tilstrekkelig store, og at man heller satses på samarbeid med andre for å komplettere kompetansen.

Det som begrenser mulighetene for vekst er tøff konkurranse, bruk av rammeavtaler og konkurranseregimet, dvs. i samsvar med de momenter som ble tatt opp under barrierer. Noen oppgir også at man har problemer med å rekruttere og holde på folk, men dette gjelder primært for kontorer som er lokalisert utenfor Oslo.

3.8.3 Bedre arkitektens rolle

En mulighet for vekst og bedre lønnsomhet ligger i å gjøre arkitektens bidrag inn i et utviklingsprosjekt mer synlig og mer verdsatt, uansett om dette er en bolig, næringsbygg eller byutvikling. Dette kan bidra til å øke betalingsviljen både hos offentlige og private oppdragsgivere.

God arkitektur krever arkitekter og gode prosjektledere som ser verdien av dette, og som ser sammenhengen.

På spørsmål om behovet for å bedre arkitektens rolle spriker svarene litt. Noen mener at det faktisk ikke er behov for dette, og at det er viktigere å få inn andre fag, spesielt samfunnsviterne, i byggeprosessen: arkitekter og ingeniører har fått være enerådende altfor lenge. Andre peker tvert imot på at arkitektene trenger å ta (eller få) en mer ledende rolle. For eksempel at flere prosjektgruppelider burde ha arkitektkompetanse, ettersom prosjekter i dag nesten utelukkende ledes av prosjektlederselskaper dominert av ingeniørfag, økonomer og ledelse. Man stiller spørsmål ved om disse faktisk har et ønsket helhetssyn. Men da er det selvsagt viktig at arkitektene og kontorene tilegner seg prosjektlederkompetanse, og det er minst et av kontorene som oppfordrer og tilbyr egne ansatte kurser i prosjektledelse.

Her blir igjen utfordringene knyttet til anskaffelsesprosedyrer og bruken av totalentreprise nevnt av flere. I en totalentreprise havner arkitektkontoret gjerne langt ned i hierarkiet.³⁰ Oppdragsgiver søker en totalrådgiver, og for å være med er arkitektkontoret avhengig av å inngå i et større team. De store konsultantselskapene,

³⁰ Det finnes imidlertid modeller for samarbeid hvor alle aktører; utbygger, entreprenør, arkitekt m.fl., er likverdige partnere og deltar i hele prosessen. Et eksempel på dette er Powerhouse, hvor eiendomsselskapet Entra, prosjektutvikleren og entreprenøren Skanska, miljøstiftelsen ZERO, arkitektkontoret Snøhetta og rådgivningsselskapet Asplan Viak samarbeider om utvikle plusshus, se <https://www.powerhouse.no/>

som kan tilby i prinsippet all nødvendig kompetanse, har da en klar fordel. Videre kan det oppstå lojalitetskonflikter, i det man må være lojal til entreprenøren og ikke til byggherren. Flere mener at totalentreprise kan være med på å spare ressurser i gjennomføringen, men at man risikerer å miste kvaliteten på veien. Men som noen påpeker handler dette også til en viss del om å bli tryggere på egen rolle og tørre å ta mer plass, samtidig som arkitekten må forstå at totalentreprenøren har et budsjett som han må holde seg innenfor. Det er mye å vinne på å være proaktiv, og komme med forslag som kan gjennomføres (*billige, lure og best*). Det er imidlertid en utfordring knyttet til at entreprenøren som regel har en helt annen rolle/oppgave enn arkitekten, i det entreprenøren skal bygge innenfor en gitt økonomisk ramme, mens arkitekten bør ha et mer helhetlig syn hvor samfunnsansvaret er mer tydelig. Hvis man blander disse to sammen risikerer man at arkitektens rolle blir for begrenset.

Noen uttrykker også bekymring for at det er for mange prekvalifiserte anskaffelser, og ønsker at åpne konkurranser brukes mer. Begrunnelsen for dette er bl.a. at det kan gi mer «rene konsepter» og mer innovative grep, og gi nystartede kontor muligheter.

Det er færre åpne konkurranser, i dag er oppgavene mer detaljert og det brukes i større grad prekvalifisering. Operaen var imidlertid en åpen konkurranse, hvor det var rom for nye konsept og innovasjon. Usikker på om Snøhetta hadde slått gjennom nå hvis de hadde startet nå.

3.9 Råd til myndighetene

Ettersom et mål med dette prosjektet er å finne hvordan virkemiddel for næringsutvikling kan utvikles slik at de samsvarer med bransjens opplevde vanskeligheter, så spurte vi også hvilke råd man ønsket å gi myndighetene for å bedre rammevilkårene.

Rent konkret etterlyses mulighet for å få tilskudd eller annen type støtte til intellektuelt arbeid, og ikke nødvendigvis utvikling av fysiske produkter.

De aller fleste svarene her er imidlertid knyttet til offentlige anskaffelser. Offentlige anbud er svært utfordrende å utarbeide, med lave timepriser, og lange prosesser.

Ulempen med alle konkurranser er alt gratisarbeid som legges ned fra mange kontorer. Oppdragsgiver får helt enkelt alt for mye gratis.

Dette handler både om å endre betingelsene for konkurranser, for eksempel gjøre de mindre detaljfokuserte og at gi større rammer for kvalitet. Flere uttrykker at offentlige oppdragsgivere spesielt bør legge listen høyt, og kreve god arkitektur. I dag har man for eksempel høye ambisjoner på miljø ved nybygg, men ikke for andre arkitekturfaglige momenter. Myndighetene kan for eksempel velge å stille krav til at arkitekturen skal bidra til å fremme den virksomheten som skal bruke bygget. Her kan også legges til at god arkitektur ikke bare skal handle om signalbygg, da at dette er viktig for alle typer bygg – de «vanlige» byggene er det jo tross alt flest av.

Videre nevnes at det er behov for å endre kravene til tiltaksklasse 2, og kreve arkitektutdannelse for å tilfredsstille ansvarsretten for denne type tiltak.

Det blir også sett på som en uønsket utvikling med alt for mange detaljkrav, og hvis alt som etterspørres er «antall p-plasser og størrelsen på kontorer og korridorer». Bestiller man med detaljorientering får man det, men hvis man bestiller med mer overordnede krav får man som regel et bedre prosjekt. En detaljorientert utvikling sies å i større grad etterspørre jurister og nerder, og ikke arkitekter. Samtidig peker man på at det kan være bra med tøffere krav, så dette poenget er nok mer knyttet til at man bør etterspørre en ønsket funksjon og ikke en ønsket løsning eller teknologi.

Noen uttrykker også bekymring knyttet til konsolideringen i bransjen, dvs. at mindre kontorer kjøpes opp av de store konsulentselskapene. Dette påvirker konkurransesituasjonen for de mindre arkitektkontorene, som kan få det vanskeligere å delta i større (offentlige) konkurranser, dvs. konkurranser hvor man er nødt til å samarbeide med tilgrensende fagområder. Hvis konsulentselskapene som har denne tilgrensende kompetansen også i økende grad har egen arkitektkompetanse vil de i mindre grad være interessert i å samarbeide med de «uavhengige». Det er imidlertid lite myndighetene kan gjøre med denne type konsolidering, i hvert fall ikke så lenge ikke en enkelt aktør får for stor markedsmakt. Sistnevnte er neppe en aktuell problemstilling i dag, hverken for arkitektbransjen eller de store konsulentselskapene. Den enkelte oppdragsgiver, uansett om denne er privat eller offentlig, kan imidlertid bøte på dette gjennom å kontrahere arkitekten direkte, dvs. ikke som en del av en totalentreprise. Om dette er realistisk er imidlertid usagt.



4 Konklusjoner og anbefalinger

Arkitektur er en kommersiell bransje, men med et kunstnerisk/kulturelt tilsnitt. Bransjen er veletablert, og det finnes slik sett ingen grunner til at myndighetene skulle satse spesifikt på å fremme arkitekturbransjen som en næring. Det finnes imidlertid andre grunner for å støtte opp om arkitektur, basert på de andre samfunnsøkonomiske verdiene som god arkitektur gir til samfunnet. Slik støtte verken bør eller kan utformes som næringsrettet støtte, uten her kreves det andre typer av tiltak.

Begrenset bruk av næringsrettede virkemidler

Samtidig har bransjen tilgang til alle typer av næringsnøytrale virkemidler på lik linje med alle andre næringer. Det kan imidlertid se ut til at arkitektbedriftene i dag ikke benytter seg av disse mulighetene. Det er flere grunner til dette. En grunn kan selvsagt være at man søker, men ikke når opp i konkurransen om disse midlene. Inntrykket fra intervjuene er imidlertid at det er få som faktisk søker på ulike former for støtte. Begrunnelsene for å ikke søke er bl.a. knyttet til manglende kjennskap til virkemidlene, at man ikke vurderer de som relevante for egen virksomhet eller at det er for komplisert å søke. At virkemidlene ikke vurderes som relevante kan bero på at man ikke «snakker samme språk» som virkemiddelapparatet og/eller at virkemidlene er utformet på en måte som er lite hensiktsmessige for arkitekturbransjen. Det er bl.a. blitt pekt på at innovasjon i stor grad er innebygget i driften i en arkitektbedrift, og vanskelig kan skilles ut som et prosjekt som det kan søkes støtte om.

Behov for økt forretningskompetanse

Det at man ikke snakker samme språk som virkemiddelapparatet kan henge sammen med manglende forretningskompetanse hos mange arkitektbedrifter, og manglende kompetanse om arkitektbedriftenes behov hos virkemiddelapparatet. Bedriftene startes opp og ledes av arkitekter, som i utgangspunktet ikke har noen opplæring i det å drive et selskap, og det er få som har administrativt ansatte. Forretningsmessig profesjonalisering nevnes også som et viktig utviklingsområde. Kartleggingen av virkemiddelbruken i arkitektbransjen viser at det er svært få som har benyttet seg av de kompetansehevende virkemidlene. Innenfor den pågående satsingen på kulturell og kreativ næring er det etablert et kompetanseprogram som er skreddersydd for kulturbedrifter, herunder arkitektur. Programmet, kalt Ovasjon, forvaltes av Kulturrådet, og driftes av Lean Business. Her bør arkitekter kjenne sin besøkelsestid, og benytte muligheten.

Økt betalingsvillighet for kvalitet i arkitekturen

Arkitektur tilfører imidlertid samfunnet andre verdier enn den økonomiske verdiskapingen, som bør avspeile seg i samfunnets betalingsvillighet for god arkitektur, enten dette gjelder enkeltbygg eller byutvikling. I prinsippet kan man argumentere for at staten burde subsidiere god arkitektur, på tilsvarende måte som det for eksempel gis støtte til forskning og utvikling. Det er imidlertid en lang rekke praktiske problemstillinger knyttet til dette, ikke minst hva som skal defineres som god arkitektur, at det neppe er et realistisk virkemiddel. Men at staten, og andre offentlige oppdragsgivere, i større grad betaler for arkitektur kan være en mulighet. Dette kan for eksempel gjøres gjennom å legge mindre vekt på pris, og større vekt på kvalitet, i offentlige anskaffelser.

Gjøre det mer attraktivt å delta i konkurranser

Det er fremmet argumenter for at honorarene ved deltakelse i (offentlige) konkurransene i dag er for lave og at de i større grad bør gjenspeile arbeidsinnsatsen som legges ned. Høyere honorarer vil øke arkitektenes insentiver til å delta i konkurranser. Samtidig blir tilbudsarbeid i andre type anskaffelser i prinsippet aldri honorert, slik at det ikke uten videre kan argumenteres for at just arkitekttjenester skal ha noen form for unntak fra dette. Men det finnes undersøkelser som viser at deltakelse i arkitektkonkurranser er vesentlig mer ressurskrevende enn andre typer av offentlige konkurranser, samt at utformingen av disse konkurransene gjør at for stor del av utviklingskostnaden faller på tilbyderne, når denne kostnaden isteden burde bæres av oppdragsgiver. Et alternativ til høyere honorarer er dermed å gjøre anskaffelsene mindre detaljerte, og dermed mindre arbeidskrevende, for så å la detaljeringen være en del av det betalte oppdraget.

Økt kompetanse om nytten av arkitektur

Det oppleves også som et problem at mange offentlige innkjøpere av arkitektur, og da spesielt kommunene, har manglende kompetanse om arkitektur. Kommunene spiller en svært viktig rolle i samfunnsutviklingen, for eksempel i sin rolle som plan- og reguleringsmyndighet. I dag mangler dessverre denne kompetansen i mange kommuner, og å sikre kompetanseutvikling om arkitektur i norske kommuner er derfor viktig. Hvordan dette skal gjøres ligger utenfor rammene for dette prosjektet, men det kan pekes på at aktører som DOGA og bransjeorganisasjoner (for eksempel NAL og AiN) bør være sentrale i dette arbeidet.

Referanser

Arkitektbedriftene og Norske arkitekters landsforbund. (2018). *Konkurranserveileder. Arkitektkonkurranser - hva, hvorfor, hvordan?*

Baumol, W. (2002). *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

Hauge, A., Ibenholt, K., Ericsson, B., & Hallin, G. (2019). *Nullpunktanalyse for følgeevalueringen av satsingen på kulturell og kreativ næring*. Høgskolen i Innlandet.

Hofstad, H. (2019). *Kommunal planlegging som redskap for å redusere sosiale helseforskjeller - Oppsummering av erfaringer fra tidligere forskning og workshop med nøkkelaktører*. NIBR Rapport 2019:6.

Ibenholt, K., & Fiksen, K. (2011). *Energieffektivisering i eksisterende bygg*. Vista Analyse/Thema Consulting,.

Kantar TNS & Arkitektbedriftene. (2019, 06 25). *Konjunkturrapport for arkitektbransjen 1H 2019*. Hentet fra <https://www.arkitektbedriftene.no/konjunkturrapport-h1-2019>

Malasevka, I., & Ericsson, B. (2019). *Der ingen skulle tru... Regionaløkonomisk geografi av kreative og kulturelle næringer lokalisert utenfor Oslo*. Kunnskapsverket, Rapport 01-2019.

NIVI. (2014). *Kartlegging av plankapasitet og plankompetanse i kommunene*. NIVI Rapport 2014:1.

Oslo kommune. (2019). *Arkitekturpolitikk for Oslo. En bærekraftig by det er godt å leve i. Byrådsforslag 24.06.2019*. Oslo kommune Byrådet.

Rambøll. (2018). *Innovasjon, verdiskaping og bærekraftig byutvikling, innspill til utvikling av bedre byer og tettsteder*. Rambøll.

Risan, L., & Zeiner, H. (2012). *Overordnet planlegging og akademisk kompetanse i norske kommuner*. NIBR Rapport 2012:6.

Samfunnsøkonomisk analyse. (2019). *Kunnskapsgrunnlag for nasjonal tilstedeværelse*. SØA Rapport 20-2019.

Scmidt, L. (2014). *Kompakt by, bokvalitet og sosial bærekraft*. NIBR, rapport 2014:12.

Sennett, R. (2018). *Building and Dwelling: Ethics for the City*. Allen Lane.

Vestby, G. M. (2018). *Fra sentrumsdød til sentrumsglød, følgeforskning av pilotprosjektet "Levende lokaler"*. Rapport 2018:6, NIBR.

Vista Analyse. (2019). *Kartlegging av konkurransekostnader i utvalgte plan- og designkonkurranser om prosjektoppdrag i byggenæringen*. Vista Analyse, Rapport 10/2019.

Wågø, S. (2019, 08 16). *God arkitektur er en investering i folkehelsen*. Gemini. Hentet fra <https://gemini.no/kronikker/god-arkitektur-er-en-investering-i-folkehelsen/>

Zynk. (2017). *Arkitektene - som profesjon og organisasjon. Omdømmeundersøkelse 8. juni 2017*.

