

FÖRDRÖJD ÅTERHÄMTNING
I BRANSCHEN **SID 4**

MARKNADSLÄGET LÄTTAR **SID 9**

BRED UPPGÅNG MEN
BOSTADSBYGGANDET
SVAGT **SID 13**

REKRYTERINGSLÄGET HAR INTE
FÖRSÄMRATS **SID 17**

FÄRRE FÖRETAG VILL TA
SNÖRÖJNINGSSUPPDRAG **SID 19**

FÖRDELAR MED ATT LÅTA MASKIN-
ENTREPRENÖRERNA MEDVERKA
TIDIGT I PROJEKTEN **SID 22**

MASKINENTREPRENÖRERNAS KONJUNKTURRAPPORT VINTER-MEKO 2025

Tio år med MEKO – en spegel av branschens utmaningar och möjligheter

MEKO fyller tio år och årets vintermätning visar varför barometern behövs. Året har präglats av osäkerhet, avvaktande beställare och projekt som inte kommer i gång. Samtidigt ser vi tecken på en ljusning. Det är just i sådana skeden som MEKO spelar sin viktigaste roll eftersom den fångar både möjligheter och utmaningar i vår bransch.

Den utdragna lågkonjunkturen har varit påfrestande för många anläggningsföretag, särskilt för dem som verkar inom byggsektorn. Samtidigt börjar vi se tecken på en vändning, men utvecklingen varierar mellan olika affärsområden.

Trots ljuspunkter beskriver många medlemsföretag fortfarande effekterna av ett svagt marknadsläge. Arbetsvolym, orderstock och efterfrågan har minskat under året, och Vinter-MEKO visar att nästan var femte företag bara har projekt som sträcker sig en månad framåt. Det gör det svårt att planera långsiktigt, även om fler företag ser tecken på förbättringar framåt.

Samtidigt finns det skäl till försiktig optimism. Aktiviteten inom gruvindustrin är hög, och investeringarna i energi och industribyggande fortsätter att öka. Under nästa år börjar dessutom medlen i den nationella infrastrukturen för 2026–2037 att rulla ut, vilket innebär att fler väg- och järnvägsprojekt kommer i gång. Det är en välkommen utveckling för branschen efter flera år med svag efterfrågan och osäkra marknadsförutsättningar.

Vinter-MEKO fokuserar denna gång på vinterväghållning samt konkurrenskraft och produktivitet. Viljan att ta sig an snöröjningsuppdrag säger något om stämningens läget i branschen. Vinterns nivå på 51 procent ligger nära tidigare uppmätta nivåer, men det är ändå en kraftig nedgång (10 procentenheter) jämfört med förra året. Nedgången skulle kunna tolkas som att fler företag nu har möjlighet att välja bort uppdrag som inte är lönsamma, men det vet vi med säkerhet inte. Det vi däremot kan se är att sedan ME började mäta medlemmarnas arbete med snöröjning 2020 har resultaten visat på att fler företag vill snöröja när MEKO-värdet

är lågt. Arbete med vinterväghållning är i många fall nödvändigt för att hålla personalen sysselsatt när efterfrågan naturligt går ner under vinterhalvårets lågsäsong.

Frågor om konkurrenskraft och produktivitet ställdes för första gången i denna undersökning för att ha färsk information till Stora Infradagen 2026. Konkurrenskraft och produktivitet inleder konferensen på torsdagen den 22 januari. Undersökningen visar att många företag sällan får vara med tidigt i projekten, i de skeden där effektiviteten grundläggs och där kostnader kan undvikas. När branschens kompetens tas tillvara sent i processen blir projekten dyrare, mer komplexa och mindre förutsägbara. Om Sverige ska lyckas bygga mer för varje skattekrona krävs en modernare och inkluderande projektkultur där erfarenhet och praktisk kunskap ges större utrymme.

Anläggningsföretagare bidrar till samhällsbygget varje dag. Ni är en viktig pusselbit i detta arbete. Det som krävs nu är att projekten kommer i gång och att branschens kompetens börjar användas fullt ut, för att öka produktiviteten och få mer infrastruktur för pengarna.



Anders Robertsson,
vd Maskinentreprenörerna

Innehåll

MEKO, konjunkturläget i branschen	4
Ekonomi	9
Förutsättningar och utsikter på bygg- och anläggningsmarknaden	13
Rekrytering	17
Snöröjning	19
Tema: Utnyttja branschens kompetens i projektens tidiga skeden	22
Tre röster om produktivitet, effektivitet och konkurrenskraft	24

SAMMANFATTNING

MEKO-värdet var 98 i vintermätningen. Det tyder på att **stämningssläget i anläggningsbranschen är svagt negativt**. Stämningssläget har dock förbättrats jämfört med mätningen i maj. Volymerna på orderstock och efterfrågan har minskat, vilket indikerar att många företag har haft ett **utmanande år både när det gäller faktureringsläge och projektens planeringshorisont**. Det är fortsatt många anläggningsföretag som upplever ett sämre orderläge inför de kommande tolv månaderna än normalt. Trots utmaningarna uppger dock företagen att **marknadsläget har stabiliserats under hösten**.

Inför våren finns **indikationer på att det ljusnar i anläggningsbranschen**. Det samlade MEKO-värdet beräknas hamna på 107 i maj. Fler anläggningsföretag tror att efterfrågan på tjänster kommer att öka till följd av investeringar inom infrastruktur (vägar, järnväg, el och VA) och stigande bygginvesteringar i småhus samt privata och offentliga lokaler. Medlemsföretagen beräknar att **den största efterfrågeökningen under de kommande sex månaderna kommer från statliga beställare (såsom Trafikverket) och byggföretag/entreprenörer**. Undersökningen av medlemsföretagen tyder på att **många företag snarare tror på en oförändrad utveckling** för marknadsvolymen under de kommande sex månaderna än en kraftigt ökad volym, eftersom husbyggnadsinvesteringarnas utveckling fortfarande är osäker.

Återhämtningen för byggkonjunkturen har blivit längre och mer utdragen än förväntat. Under hösten sänkte Riksbanken räntan till 1,75 procent, inflationen har fallit tillbaka mot mer normala nivåer och hushållens reallöner har börjat återhämta sig. Trots förbättrade ekonomiska förutsättningar så är den ekonomiska tillväxten fortsatt svag. I år väntas BNP endast växa med strax över 1 procent, vilket bara är marginellt bättre än förra året (2024). **Hushållen är fortsatt mer pessimistiska om sin ekonomi än vanligt**. Utöver den höga arbetslösheten finns det även andra faktorer som påverkar konjunkturläget och hushållens förtroende, såsom fortsatt osäkerhet kring USA:s handelspolitik, krig i omvärlden, klimatpåverkan och minskad befolkningsutveckling. Konjunkturinstitutets barometerindikator ha stigit för femte månaden i rad och visar nu på ett normalt stämningssläge i ekonomin. **De försvarsrelaterade investeringarna samt utbyggnaden av infrastruktur (vägar, järnväg, el och VA) ger dessutom positiva effekter inom flera delar av ekonomin. Vi kan således räkna med ett ljusare läge redan under 2026**. De ekonomiska stimulanserna i regeringens budget för 2026 borde öka hushållens efterfrågan på bostäder, varor och tjänster. Under nästa år förväntas BNP växa med 2,7 procent tack vare bland annat ökad hushållskonsumtion och växande bruttoinvesteringar, inte minst inom bygg- och anläggningssektorn. Även om det bedöms att den svenska ekonomin är kvar i lågkonjunkturen till och med 2027, tyder det mesta på en vändning 2026 och 2027 och en relativt stark tillväxt.

Husbyggnadsinvesteringarna väntas i år ha vuxit med omkring 5 procent sedan bottenivån för två år sedan (2023). Bostadsbyggandet ser ut att ha bottnat 2024 och vänder nu försiktigt uppåt. **Under nästa år beräknas det ske en starkare uppgång för husbyggnadsinvesteringarna. Efter en oförändrad volym 2025 väntas anläggningsinvesteringarna växa 2026 i och med att infrastruktursatsningarna 2026–2037 rullar ut och den nationella planen fastställs under första året 2026**. Det får effekt på utbyggnad och upprustning av flera väg- och järnvägssträckor redan under nästa år.

Denna rapport lyfter även upp frågan kring behovet av erfarenhetsutbyte i byggsektorn och vikten av att lägga större resurser i byggprojektens tidiga skeden för att lyfta kvaliteten på projekten. **Trots detta visar det sig att närmare hälften av intervjuade medlemsföretag sällan eller aldrig får medverka i tidiga skeden. Ungefär hälften av de intervjuade tar snöröjningsuppdrag i år**. Det är en tydlig nedgång från förra året. Andelen ligger dock nära genomsnittet för de senaste fem årens mätningar. Det är intressant att notera sambandet mellan ett lågt MEKO-värde och en högre vilja att ta snöröjningsuppdrag. Det visar att viljan att snöröja ökar i dåliga tider även om en tredjedel inte är nöjda med ersättningen. Rekryteringsläget befinner sig på samma nivå som för ett år sedan. Cirka 60 procent har lika många anställda som i november 2024. Ungefär lika många företag har nyanställt som har behövt minska sin personalstyrka under det senaste året. I en historisk tillbakablick visar rapporten på ett högt rekryteringsläge under perioden 2020–2022, då byggkonjunkturen var mycket starkare än nu.

Största utmaningarna enligt MEKO är just nu

Den osäkra utvecklingen av ekonomin

Ett fortsatt lågt bostadsbyggande

Försiktiga beställare som skjuter fram investeringar

MEKO KONJUNKTURLÄGET I BRANSCHEN

Maskinentreprenörernas konfidensindikator, MEKO

MEKO-värdet svagt men tecken på stabilitet

MEKO-värdet stabiliseras jämfört med majmätningen. Det är en svag förbättring jämfört med den ovanligt låga nivån för säsongen i den förra mätningen. Det stigande MEKO-värdet under de senaste sex månaderna förklaras av att en större andel företag upplever en positiv utveckling i sin verksamhet. Trots det minskar volymen för arbets- och orderstock samt efterfrågan på tjänster när volymen inom respektive parameter räknas samman för branschen. Därmed ser nu fler företag tendenser till att förutsättningarna förbättrats, trots nuvarande utmaningar. MEKO-värdet om sex månader tyder på att stämningsläget i branschen förbättras och att orderstock och efterfrågan kommer att öka i många delsektorer inom bygg- och anläggning.

Vändningen förväntas dröja ytterligare minst ett halvår

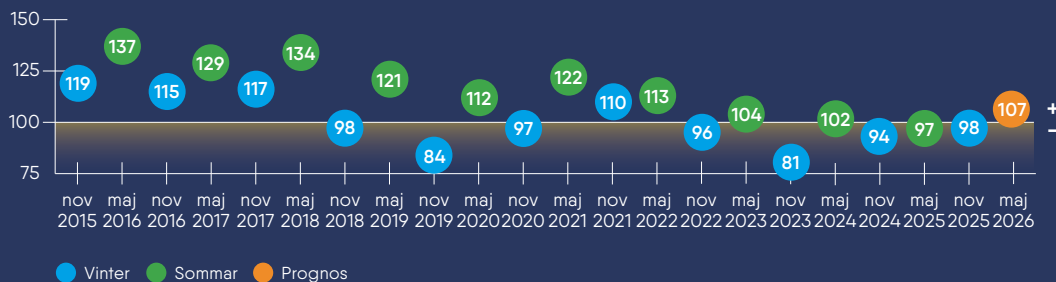
I majmätningen var medlemsföretagens förhoppningar inför hösten positiva kring att fler bygg- och anläggningsprojekt skulle komma i gång. Istället blev konjunkturläget i byggsektorn osäkert ytterligare en tid. Arbetsvolym, orderstock och efterfrågan på tjänster blev betydligt lägre under hösten än företagen förväntade för sex månader sedan vilket beror på en avvaktande återhämtning i husbyggnadssektorn. Inför våren 2026 stiger företagens förväntningar om att bostads- och lokalbyggandet börjar ta fart, och det avspeglas i att MEKO-värdet stiger till 107. Det skulle i så fall innebära om en återhämtning i husbyggandet från nuvarande låga nivåer.

Anläggningsinvesteringar ser ut bli viktiga framöver

Det är ett svagt konjunkturläge för tillfället med minskad orderingång från de flesta beställargrupper. Det pressar företagens faktureringsläge och påverkar både intäktsflödet och lönsamheten negativt. Vissa regionala skillnader mellan norra och södra Sverige framträder i mätningen. I norra Sverige har byggandet av bostäder, lokaler och infrastruktur bromsat in i år, medan läget för byggkonjunkturen ljusnar lite i södra Sverige jämfört med läget i maj. En större andel av medlemsföretagen tror framför allt på en efterfrågeökning under nästa vår, jämfört med nuläget, vilket driver upp prognosen för MEKO-värdet i maj. Medlemsföretagen tror att arbetsvolymen framför allt kommer att öka inom väg- och järnvägsprojekt, VA och gruvor/stenbrott. Anläggningssidan väntas stärkas under det kommande halvåret, medan husbyggandet sannolikt fortsätter att utvecklas svagare och bidra mindre till den totala arbetsvolymen.



MEKO



MEKO redovisar skillnaden mellan andelen som svarat positivt (öka), respektive negativt (minska) på sex olika delfrågor. Den sammanlagda indikatorn ger en indikation på stämningssläget i branschen. En siffra över 100 indikerar ett positivt stämningssläge, under 100 ett negativt stämningssläge. Delparametrarna tar hänsyn till den procentuella utvecklingen och räknas sedan om till ett index. Från och med november 2023 baseras MEKO-värdet och delparametrarna på svar från både telefonintervjuer och webbenkäter.

Det här är MEKO

Maskinentreprenörernas konfidensindikator, MEKO, belyser hur medlemsföretagen upplever stämningssläget i branschen. MEKO består av sex delparametrar som vägs samman och bildar MEKO-värdet.

Det sammanlagda resultatet redovisas i konjunkturrapporten på två sätt. Dels redovisas de sex olika delparametrarna i branschen, dels vägs positiva och negativa svar från delparametrarna samman till Maskinentreprenörernas konfidensindikator, MEKO.

Alla medlemsföretag har möjlighet att delta i Maskinentreprenörernas konjunkturundersökning som genomförs två gånger per år i samband med att konjunkturrapporten tas fram. Dels intervjuas 80 företag via telefon, dels skickas en webbaserad enkät ut till alla övriga medlemsföretag. I denna rapport baseras MEKO på i genomsnitt 370 svar.



Region 1 omfattar

Norrbottnens,
Västerbottens,
Jämtlands och
Västernorrlands län.

Region 2 omfattar

Dalarna, Gävleborg,
Västmanland,
Uppland, Stockholm,
Södermanland och
Gotland.

Region 3 omfattar

Västra Götaland,
Värmland, Örebro
och Halland.

Region 4 omfattar

Skåne, Blekinge,
Kalmar, Jönköping,
Kronoberg och
Östergötland.

Sjunkande arbetsvolym

Arbetsvolymen har sjunkit under det senaste halvåret och följer därmed en negativ trend. Totalt har arbetsvolymen minskat med 5 procent jämfört med för ett år sedan. Förhoppningen om att marknaden skulle ta fart under hösten har ännu inte infriats. Resultatet i mätningen visar fortsatt att färre projekt kommer i gång. Många beställargrupper är återhållsamma i det osäkra konjunkturläget och avvaktar med att starta upp nya projekt. Det är framför allt bostadsbyggandet som går på lågvarv i novembermätningen, men medlemsföretagen uppger även minskad arbetsvolym inom transporttjänster, industri och infrastruktur. Arbetsvolymen har särskilt minskat inom projekt som beställs av industri-företag, bostadsbolag, kommunala fastighetsbolag, privata fastighetsbolag och statliga beställare. Samtidigt syns ingen dramatisk förändring utan många företag upplever fortsatt en oförändrad arbetsvolym. Cirka vart fjärde företag i mätningen uppger dock att arbetsvolymen har minskat under de senaste sex månaderna. På regional nivå är det framför allt skillnader mellan företag i södra och norra Sverige där det varit få igångsatta projekt inom bygg- och anläggning i norra Sverige i år, med undantag för gruvor/stenbrott.

Inför de kommande sex månaderna tror en större andel av företagen på en ökad snarare än en minskad arbetsvolym, men majoriteten (62 procent) landar dock i en oförändrad volym. Ökade arbetsvolymen gäller främst inom vatten och avlopp, industri, infrastruktur och gruvor/stenbrott medan behovet inom nya bostäder fortsatt förväntas vara svagt. På regional nivå ser fler företag i södra och mellersta Sverige tecken på en stigande arbetsvolym om sex månader, särskilt inom infrastruktur och industrin. I norra Sveriges gruvsektor förväntas arbetsvolymen öka och bostads- och lokalbyggandet vara mer dämpat.

Utv. jämfört med
för 5 år sedan

-1%

Utv. jämfört med
för 1 år sedan

-5%

Prognos
6 mån framåt

±0%

Orderstocken fortsatt negativ

Utvecklingen av orderstocken har varit negativ under det senaste halvåret. I mätningen inför sommaren uppgav företagen en svag nedgång och i vintermätningen har orderstocken försämrats ännu mer, -5 procent. I norra delen av landet uppgar cirka 4 av 10 företag en minskad orderstock, jämfört med bara cirka 1 av 10 i södra Sverige. I resten av landet uppgar företagen allt ifrån en ökning, en minskning och en oförändrad utveckling. Enligt medlemsföretagen har orderingången i flera beställargrupper minskat under det senaste halvåret. Husbyggandet har ännu inte kommit i gång som förväntat, trots ett något bättre konjunkturläge under hösten. Förutom en svag utveckling för bostadsbyggandet upplever företagen att orderingången för bostäder, hamnarbete, transporttjänster, industri, infrastruktur och offentliga lokaler minskar.

En betydande andel av företagen uppger också att orderstocken inför de kommande 12 månaderna ser sämre ut än normalt. 4 av 10 företag tycker att orderläget ser sämre ut än normalt (jämfört med nästan 5 av 10 i den förra mätningen), 4 av 10 anser att det är normalt, medan övriga tycker att det är något bättre. Om sex månader förväntar sig företagen en relativt oförändrad utveckling av orderstocken.

Utv. jämfört med
för 5 år sedan

+5%

Utv. jämfört med
för 1 år sedan

-5%

Prognos
6 mån framåt

±0%

Oförändrad maskinpark (värde i kronor)*

Utv. jämfört med
för 5 år sedan Utv. jämfört med
för 1 år sedan Prognos
6 mån framåt

+27%

-1%

±0%

Trots konjunkturutmaningarna är värdet på företagens maskinpark oförändrad i vintermätningen. Cirka 2 av 3 företag uppger att maskinparkens värde är oförändrad och ungefär lika många företag uppger en ökning respektive en minskning under de senaste sex månaderna. Anledningen till att företagens maskinvärde har ökat beror främst på att tillväxten i verksamheten ökar (34 procent) och att uttjänta maskiner behöver ersättas (27 procent). Andelen som har köpt in miljövänligare eller elektriska maskiner (14 procent) är ungefär lika stor som för sex månader sedan. Ett minskat värde på maskinparken beror enligt de svarande framför allt på mindre behov av maskiner på grund av förändringar i uppdragen (45 procent) och nedskärningar i verksamheten (39 procent). Flest företag har tagit investeringsbeslut om nya maskiner under det senaste halvåret (50 procent) medan 23 procent tog beslutet för ungefär ett år sedan. En majoritet av företagen förväntar sig att maskinparkens värde kommer att vara oförändrat om sex månader.

*Utvecklingen beskriver det ekonomiska värdet på maskinparken. Mätningen syftar till att följa hur medlemsföretagen hanterar maskinparken och vad som ligger till grund för beslut om investeringar eller avyttringar.

Faktureringsläget förväntas stabiliseras

Utv. jämfört med
för 5 år sedan Utv. jämfört med
för 1 år sedan Prognos
6 mån framåt

+5%

-4%

±0%

Medlemsföretagen uppger att faktureringsläget har varit svagt negativt under det senaste halvåret. Det har försämrats med 4 procent under det senaste året. I ME:s region 1 och 2 uppger 3 av 10 företag att faktureringsläget har försvagats, vilket indikerar en sämre marknad där företagen inte har kunnat fakturera i önskvärd utsträckning. I region 3 och 4 är motsvarande siffra 2 av 10.

På frågan om faktureringsläget är normalt för säsongen svarar 3 av 10 företag att det är under eller mycket under det normala. Det är en lika stor andel som för ett halvår sedan. 54 procent svarar att faktureringsläget är normalt för säsongen och 14 procent att det är över det normala. Resultatet tyder på att företagen förväntar sig stabilare intäktsnivåer framöver.

Belägningsgraden negativ men förväntas stabiliseras

Utv. jämfört med
för 5 år sedan Utv. jämfört med
för 1 år sedan Prognos
6 mån framåt

+2%

-5%

±0%

När det gäller belägningsgraden har utvecklingen varit nedåtgående under det senaste året. Utvecklingen med färre inbokade projekt förstärktes under hösten och det var tydligt i alla delar av Sverige. I nuläget svarar hälften av företagen att belägningsgraden är normal för säsongen medan 30 procent svarar att den är under det normala, lika stor andel som i förra mätningen. Det finns tecken på en stabilisering när det gäller belägningsgraden under de kommande sex månaderna. Det kan bero dels på fler inbokade projekt, dels på att företagen under de senaste åren har varit tvungna att minska ner på både sin maskinpark och på antalet anställda. Om sex månader är det i stället en större andel av företagen som tror att belägningsgraden ökar eller blir oförändrad. Därmed kan belägningsgraden stiga svagt eller bli oförändrad enligt prognosen.

Efterfrågan på tjänster förväntas öka

När det gäller efterfrågan på tjänster är stämningssläget i branschen också svagt negativt i undersökningen. En stor andel företag upplever fortfarande en minskad efterfrågan på sina tjänster och sammanlagt har efterfrågan på tjänster sjunkit med 3 procent på ett halvår och 5 procent på ett år. Cirka 3 av 10 företag tycker att efterfrågan är något under eller mycket under vad som är normalt för säsongen, vilket är en svag förbättring jämfört med för ett halvår sedan. 1 av 10 tycker det är bättre än normalt, samma som i den förra mätningen. Sektorn med svagast efterfrågeutveckling är bostadssektorn eftersom bostadsbolagen fortfarande har svårt att få ihop projektkalkylerna. Enligt undersökningen märker företagen även av en minskad efterfrågan inom offentliga och privata lokaler, industrin, infrastrukturprojekt och transporttjänster. Inom några områden har det dock märkts av en ökad efterfrågan på anläggningstjänster under det senaste halvåret: exempelvis inom skog/trädgård, VA och kraftledningar/fiber.

Situationen ser ut att utvecklas mer positivt om sex månader då den totala efterfrågan på tjänster förväntas stiga. Det skulle kunna handla om en säsongseffekt, men företagen uppger likväl att de tror på ökad efterfrågan från flera beställargrupper. Företagen tror exempelvis på en ökad efterfrågan när det gäller byggande av småhus, hotell, kontor, offentliga lokaler samt inom drift och underhåll av vägar och järnväg. Samtidigt är utvecklingen beroende av det som sker i vår omvärld och konjunkturutvecklingen på hemmaplan. Störst efterfrågeökning under de kommande sex månaderna tror medlemsföretagen kan komma från statliga beställare, däribland Trafikverket, och byggföretag/entreprenörer. Trots de stigande förväntningarna, så ökar andelen som tror på en oförändrad utveckling för efterfrågan på marknaden.

Utv. jämfört med
för 5 år sedan

+18%

Utv. jämfört med
för 1 år sedan

-5%

Prognos
6 mån framåt

+1%



- De olika delparametrarna pekar mot en stabilisering av marknaden om sex månader.
- Prognosen indikerar försiktigt stigande efterfrågan på tjänster, särskilt inom väg- och järnvägsunderhåll och inom offentliga och privata lokaler.
- Många företag har under det senaste halvåret kunnat ställa om sina verksamheter.

Det totala MEKO-värdet pekar svagt uppåt medan de olika delparametrarna generellt pekar nedåt i novembermätningen. Utfallet var detsamma i majmätningen. Då var det skillnader mellan hur olika hårt företagen drabbades av nedgången i byggsektorn. I denna mätning syns framför allt vissa regionala skillnader mellan företagen, sannolikt till följd av att bygginvesteringarna på regional nivå utvecklats olika.

I undersökningen menar flera företag att utvecklingen under det senaste halvåret har varit oförändrad. Det skulle kunna indikera att marknaden har stabiliserats, men det skulle också kunna bero på att medlemsföretagen har anpassat sig till de nya förutsättningarna. Under det senaste året har flera företag i branschen fått ställa om sin verksamhet mot nya sektorer för att möta en ökad efterfrågan från beställare inom till exempel infrastruktur, vatten och avlopp, energi samt skog och trädgård.

När det gäller orderingång, upplever 4 av 10 företag ett sämre läge än vad som är normalt vid den här tiden på året. Trots det är resultatet ändå en förbättring jämfört med för ett halvår sedan, då närmare hälften av företagen upplevde en sämre orderingång än normalt. Det är dock något fler som upplever att framförhållningen har förbättrats och att det blivit lättare att planera verksamheten. Färre företag än för ett halvår sedan upplever att efterfrågan på tjänster är under det normala. Om sex månader tror fler företag på en ökad efterfrågan inom bygg- och anläggningssektorn.

- Vändningen på marknaden dröjer ytterligare minst ett halvår.
- Utvecklingen kring konjunkturen och omvärldsläget gör det svårt att förutse framtiden.
- Beställarna har varit mer återhållsamma än förväntat inom många sektorer, inte bara inom bostadsbyggnad utan också i industrin och hos offentliga fastighetsägare.

EKONOMI

Hoppet sätts till hushållen 2026

Den globala ekonomin bromsar in till följd av den osäkerhet som skapats av handelskonflikter och den amerikanska tullpolitiken. Tillväxten väntas bli omkring 3 procent per år 2025 och 2026. Såväl USA som Kina tappar fart. I USA försvagas arbetsmarknaden och hushållens konsumtion och BNP ser ut att växa med 1,9 procent årligen i år och nästa år. I Kina håller försiktiga hushåll hårt i plånboken, vilket bromsar konsumtionen samtidigt som det finns stora risker i den tidigare överhettade fastighetsmarknaden. För Europas del dämpas inflationen av Kinas export av billiga varor, vilket samtidigt utsätter vår egen industri för hård konkurrens, vilket försvårar investeringarna. Tysklands dominerande bilindustri är under press till följd av Kinas konkurrens och de amerikanska tullarna. I fokus hamnar däremot de försvarsrelaterade investeringarna där även infrastruktursatsningarna ingår. Tillväxten i Euroområdet väntas växla upp till 1,4 procent årligen i år och nästa år.

Sveriges ekonomiska tillväxt har stegvis ökat under året. Från att ha ökat med i genomsnitt 1,1 procent under första och andra kvartalet, jämfört med samma period 2024, till att växa med 2,4 procent under årets tredje kvartal enligt preliminära siffror från SCB:s BNP-indikator. Under andra kvartalet ökade aktiviteten i såväl bruttoinvesteringarna, hushållens konsumtion och exporten. Även i Konjunkturinstitutets mätningar syns ett förbättrat läge. Det samlade stämningläget i barometerindikatorn var i oktober mer positivt än det historiska genomsnittet efter att ha förbättrats i fyra månader i följd. Läget är nu positivt i såväl handeln som i tjänstesektorn och normalt i industrin. Byggsektorn och hushållen är dock fortsatt negativa om nuläget men visar på optimism om ett år.

Till följd av en svag inledning på året, med oro på handelsområdet och pågående konflikthärdar, förväntas årets BNP-tillväxt bli begränsad och landa runt 1 procent. Hushållens konsumtion ser ut att växa med närmare 1,5 procent medan bruttoinvesteringarna och inte minst det löpande bygginvesteringarna krymper. Den höga arbetslösheten och det faktum att hushållens disponibla inkomst i reala termer endast ökat med 1 procent under 2022-2024 håller tillbaka hushållens konsumtionsförmåga och vilja att investera i kapitalvaror och på bostadsmarknaden.

Även om svensk ekonomi bedöms vara kvar i lågkonjunktur till och med 2027, tyder nu det mesta på att 2026 och 2027 kommer att bjuda på en relativt stark tillväxt. Förutsättningarna för en konjunkturvändning är goda. Räntan har sänkts till 1,75 och väntas ligga kvar där under nästa år. Inflationen har bromsat upp och hushållen har prioriterats i regeringens budget, vilket kommer att stärka köpkraften under nästa år. Stämningförändringen hos hushållen märks i synen på både den egna och landets ekonomi, även om den höga arbetslösheten dämpar förväntningarna. En ökad aktivitet och svagt stigande priser på småhusmarknaden märks också av. Även om det är hushållen som förväntas få hjulen att börja snurra igen, innebär de utplanade kostnadsökningarna och de sänkta räntorna bättre och mer stabila förutsättningar för investeringar i näringslivet under 2026. Mätt i påbörjade investeringar vände husbyggnadsinvesteringarna upp redan 2024, även om tillväxten blev marginell. Ökningen väntas ta fart i år och trumfa BNP tillväxten. 2026 ser takten ut att öka ytterligare och tillväxten väntas ske på bred front i byggsektorn.

”

Även om svensk ekonomi bedöms vara kvar i lågkonjunktur till och med 2027, tyder nu det mesta på att 2026 och 2027 kommer att bjuda på en relativt stark tillväxt.

Makroekonomiska nyckeltal	2024	P2025	P2026	P2027
BNP	+0,8	+1,1	+2,7	+2,5
Hushållens konsumtion	+0,6	+1,4	+3,0	+2,9
Arbetslöshet	8,4	8,8	8,4	7,8
KPI, årsgenomsnitt	+2,8	+0,7	+0,7	+2,1
Bruttoinvesteringar ¹	0,0	-0,2	+3,7	+3,3
– Byggnader och anläggningar ¹	-1,0	-3,1	+4,1	–
– Maskiner och inventarier ¹	+1,0	+2,9	+3,7	–
Styrränta i december	2,75	1,8	1,8	2,1

Uppdaterad 2025-11-20. Baserat på aktuella prognoser från relevanta prognosinstitut.
¹ Källa: Konjunkturinstitutet (KI) september 2025.

Branschens ekonomiska utmaningar

MEKO-värdet visar att utfallet under andra halvåret inte levde upp till de positiva förväntningar som medlemsföretagen hade i majundersökningen. Flera av MEKO:s delkomponenter tyder på en negativ utveckling under andra halvåret. En del av förklaringen kan ses i byggaktiviteten. Även om Navet Analytics sammanställning av de påbörjade husbyggnadsinvesteringarna visar på en ökning i år är uppgången fortsatt försiktig. De första tre kvartalen visar på en ökning med 3 procent jämfört med samma period 2024. Till detta kommer statistik från SCB och Byggföretagen som visar på att anläggningsinvesteringarna sjönk med 3 procent under första halvåret i år, jämfört med samma period 2024. Inom såväl husbyggnad som anläggningssektorn var det flera delsektorer som minskade under mätperioden i år. Exempel på detta är nybyggnad inom privata och offentliga lokaler och inom anläggningssektorn är det vägar och gator samt VA, avfall och telekommunikation. Medlemsföretagen påverkas så klart negativt av detta och utvecklingen kan slå olika hårt beroende på geografisk region eller vilka typer av projekt man är inriktad på. Enligt medlemsföretagen är bostadssektorn fortsatt den svagaste sektorn när det gäller efterfrågan. Kalkylerna är utmanande och efterfrågan svag, vilket märks i allmännyttans ökade volym av outhyrda lägenheter.

Över hälften (55%) av de intervjuade medlemsföretagen uppger att arbetsvolymen är oförändrad idag jämfört med för ett halvår sedan och drygt en fjärdedel menar att arbetsvolymen har minskat. 8 av 10 säger sig inte ha sett några tecken på någon konjunkturvändning på den lokala marknaden och drygt 7 av 10 har inte märkt av några reella effekter av de infrastruktuursatsningar som utlovats av regeringen under mandatperioden. Även om över hälften av de intervjuade (54%) menar att faktureringsläge och beläggningsgrad är i nivå med vad som är normalt för tillfället är det knappt 30 procent (28%) som anser att läget är under eller mycket under ett normalläge för säsongen. Denna situation visar på ett fortsatt mycket ansträngt läge när man redan kommer från en längre period av utmanande konjunkturläge. Nära 60 procent (57%) har ett oförändrat faktureringsläge jämfört med för ett halvår sedan och det är en något större andel som har en försämrad faktureringsituation. Många har säkert både önskat och trott att återhämtningen i ekonomin och på byggmarknaden skulle ha kommit tidigare och med något större kraft. De intervjuade företagen lyfter även denna gång beställarnas försiktighet som en avgörande faktor för det svaga efterfrågeläget, något som bekräftas i flera andra av Navet Analytics pågående omvärldsundersökningar. Resultatet av denna försiktighet kan komma i uttryck som framskjutna byggprojekt, prispressade entreprenader och långa införsäljningstider. Nära 65 procent räknar med ett oförändrat faktureringsläge om ett halvår och det är ungefär lika många som tror på ett bättre som ett sämre läge.

Samtidigt som efterfrågeläget är svagt och återhämtningen går trögt på byggmarknaden, gynnas såväl anläggningsföretagen som beställarna av de lägre räntenivåerna, kraftigt inbromsad inflation generellt och inom byggmaterial. Energikostnader och drivmedelspriser har också planat ut, vilket innebär att den ekonomiska tillvaron blir mindre ansträngd för företagen i branschen. Bygg- och anläggningsprognosen för 2026 är däremot betydligt mer positiv än i år. Det återspeglas i medlemsenkäterna där 20 procent förväntar sig en ökad arbetsvolym och att 6 av 10 tror att den kommer att vara oförändrad.

November 2025

Hur långt fram i tiden sträcker sig pågående och planerade projekt?

	Totalt	0–4 anställda	5–9 anställda	10–24 anställda	25+ anställda
Mindre än 4 veckor	18%	22%	11%	15%	14%
4–6 veckor	9%	13%	8%	2%	0%
6–8 veckor	11%	7%	21%	11%	12%
2–3 månader	13%	14%	11%	7%	16%
3–4 månader	8%	8%	8%	11%	4%
4–6 månader	5%	5%	5%	5%	8%
6–8 månader	8%	8%	6%	4%	12%
8–10 månader	2%	3%	0%	2%	0%
10–12 månader	6%	6%	8%	5%	4%
1 år eller längre	15%	11%	19%	25%	20%
Annat/vet ej	6%	3%	3%	13%	12%

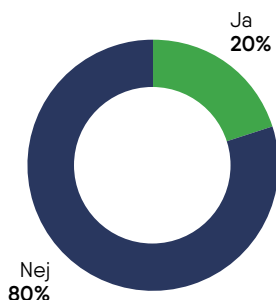
Baserat på 377 svar från medlemsföretag november 2025

Strukturen i medlemsföretagens projektportfölj ger värdefulla insikter om det rådande efterfrågeläget i branschen. Den tydligaste signalen från den senaste mätningen är att planeringshorisonten har kommit allt närmare. Till viss del har det en säsongsmässig förklaring, men det som är oroande är att läget har försämrats även jämfört med vinterrapporten 2024.

I denna mätning uppgav 18 procent av de tillfrågade företagen att de hade pågående och planerade projekt som sträckte sig max en månad fram i tiden. Det kan jämföras med 12 respektive 13 procent för ett halvår respektive ett år sedan. Att det i första hand är de minsta företagen som lever med denna verklighet har vi konstaterat sedan tidigare. Vad som däremot är uppseendeväckande är att även de största företagen nu har allt kortare planeringshorisont. 14 procent av företagen med minst 25 anställda har projekt som varar mindre än en månad fram i tiden. För ett år sedan var denna andel 8 procent. Det är också en växande andel av de största företagen som har planerade projekt 1–3 månader framåt. I denna mätning var andelen 28 procent. För ett år sedan var andelen 22 procent.

Totalt sett har 33 procent av de tillfrågade företagen i mätningen projekt som pågår eller är planerade under perioden 1–3 månader framåt. I november 2024 var andelen 36 procent. Mätningen visar också att andelen företag med lång planeringshorisont (8 månader eller mer) har ökat något jämfört med för ett år sedan (från 19 till 23 procent). Det är intressant att notera att de allra största företagen inte är lika välrepresenterade i gruppen. Det var 31 procent med 25 anställda eller fler som hade lång planeringshorisont för ett år sedan och i denna mätning har andelen sjunkit till 24 procent. Det är i stället mellanstora företag med 5–24 anställda som i högre grad finns representerade. Exempelvis är det i denna mätning 32 procent av företagen med 10–24 anställda som har projekt planerade minst 8 månader framåt. För ett år sedan var denna andel 16. Denna utveckling kan ha flera orsaker. En är att de största företagen har minskat sin personal och därför är representerade i en annan storleksklass, men har bibehållen planeringshorisont. En annan är att det i första hand är marknadens efterfrågan som har förändrats.

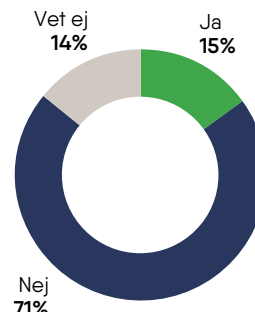
Har du sett några tecken på din lokala marknad, som kan tyda på en förestående konjunkturvändning.



Bas: 377

Andelen som tycker sig ha sett tecken på en konjunkturvändning på den lokala marknaden är oförändrad jämfört med i maj. Svaren speglar den fortsatta osäkerheten i konjunkturen och i omvärlden, den tröga återhämtningen i ekonomin och byggsektorn samt den fortsatta obeslutsamheten hos beställarna. Av de som trots allt har märkt av en ljusning pekar flertalet på att förfrågningarna ökat och att tongångarna från beställarna har blivit mer positiva.

Regeringen har gjort återkommande infrastruktursatsningar under mandatperioden. Har ni märkt av någon effekt av detta i er verksamhet?



Bas: 372

Drygt 70 procent av de intervjuade medlemsföretagen har inte märkt någon effekt i verksamheten av regeringens infrastruktursatsningar. Ser man till de offentliga anläggningsinvesteringarna som helhet har de hållit sig på en ganska oförändrad nivå sedan 2022.

Tecken på en konjunkturvändning

Positivare tongångar hos andra
lokala aktörer på marknaden

Fler telefonsamtal
och mejl

Fler Vet ej/ej svar

Vi har fler
offerter
ute

förfrågningar

Positivare tongångar
hos byggentreprenörer

FÖRUTSÄTTNINGAR OCH UTSIKTER PÅ BYGG- OCH ANLÄGGNINGSMARKNADEN

Bostadsbyggandet når botten och vänder upp i år



Under årets tre första kvartal uppgick de påbörjade husbyggnadsinvesteringarna i nya bostäder till 40 miljarder kronor. Totalt har 4 300 nya småhus och 17 900 lägenheter i flerbostadshus påbörjats de tre första kvartalen, enligt SCB. Prognosen är att investeringarna ökar med 5 procent både för småhus och flerbostadshus i år, jämfört med 2024. Uppgången kan förklaras med sänkta boräntor, stigande reallöner och ökat sparande vilket gett hushållen ökat ekonomiskt utrymme att investera i ett boende. I den negativa vågskålen finns dock hushållens fortsatt ganska pessimistiska inställning till större investeringar. Konjunkturinstitutets så kallade mikroindex, som visar hushållens förtroende för den egna ekonomin på ett års sikt, var 91 i november och under normalvärdet 100. Prisnivån på andrahandsmarknaden har utvecklats svagt det senaste året, vilket i sin tur har minskat efterfrågan på dyrare nybyggnadsobjekt. Den minskade befolkningsökningen och höga arbetslösheten har också en avkylande effekt på efterfrågan och bostadsbehovet är inte lika stort längre. Navet Analytics prognos för 2026 är att investeringarna ökar med 12 procent för småhus och 8 procent för flerbostadshus, då vi kan väntas att hushållens ekonomiska situation förbättras och priserna på bostäder ökar.

Tillväxt i byggandet av privata och offentliga lokaler under nästa år



Privata lokaler: De påbörjade husbyggnadsinvesteringarna i privata lokaler uppgick till 27 miljarder kronor under årets tre första kvartal. I år ökar investeringsvolymen med 7 procent för privata lokaler, enligt prognosen. Det innebär att investeringarna fortsätter att stiga efter fjolårets uppgång. Ifjol var det framför allt ökade ombyggnadsinvesteringar som låg bakom tillväxten, men i år ser både ny- och ombyggnadsinvesteringarna ut att växa. Siffrorna visar att det framför allt är ökade investeringar i kontorslokaler som ligger bakom de ökade investeringarna i år. Kontorsinvesteringarna har länge minskat till följd av bland annat ökat hemarbete, minskad konsumtion och stigande kostnader vilket pressat företagen att minska sina lokalytor. Under 2024 var antalet konkurser i tjänstesektorn rekordhög men har fallit tillbaka i år. Produktion och efterfrågan har stigit brett inom tjänstesektorn hittills i år, visar Almegas tjänsteindikator. Konfidensindikatorn för tjänstesektorn visar under hösten ett positivt stämningsläge för första gången på länge vilket framför allt drivs av företagens bedömning om ökad efterfrågan. Det är framför allt inom turismnäringen och i hotell- och restaurangbranschen som förväntningarna framöver är som starkast. Navet Analytics prognos är att bygginvesteringarna i privata lokaler växer med ytterligare 7 procent under 2026.

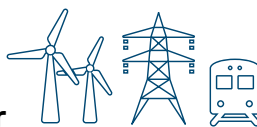
Offentliga lokaler: De påbörjade husbyggnadsinvesteringarna i offentliga lokaler var 63 miljarder kronor under årets tre första kvartal. Under 2024 steg volymen med ett par procent, men förväntas minska med -2 procent i år, enligt prognosen. Flera faktorer påverkar utvecklingen för offentligt husbyggnade. Behovet av skolor och barnstugor kommer att minska till följd av den låga befolkningsökningen, medan behovet av sjukvård och äldreomsorg kommer att stiga när befolkningen blir allt äldre. Digitalisering, klimat-anpassning och utbyggnaden av civilt försvar kommer att prägla det offentliga lokalbehovet mer i framtiden. Siffrorna för de tre första kvartalen visar att påbörjade bygginvesteringar inom skolor/barnstugor, sjukhus/vård och samlingslokaler minskat med 14-23 procent medan byggandet av samfärdsl, energi och idrottsanläggningar ökar med 20 procent. Enligt SKR stärks kommunernas och regionernas ekonomiska situation under 2025-2026 i och med ett starkare konjunkturläge med ökade skatteintäkter. Den statliga konsumtionen ökar betydligt i år och nästa år främst pådrivet av utbyggnaden av det militära och civila försvaret. Navet Analytics prognos är att investeringarna i offentliga lokaler ökar med 12 procent under 2026.

Tillväxt i industrins byggande

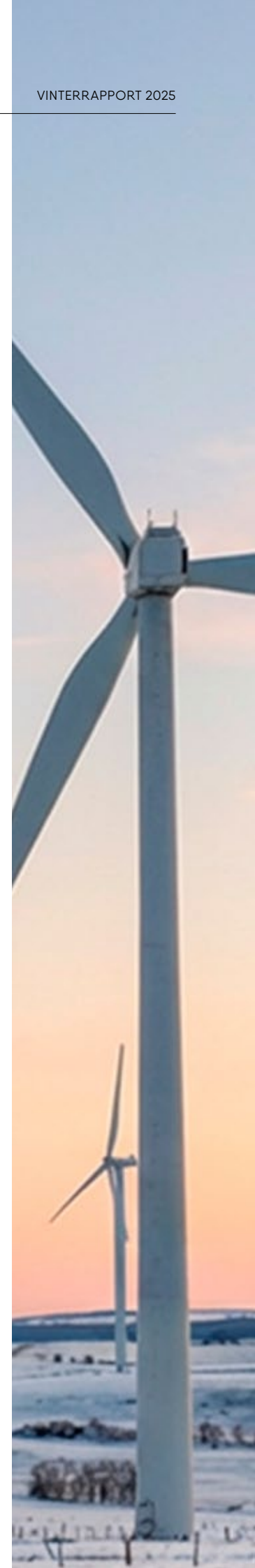


De påbörjade husbyggnadsinvesteringarna inom industrin steg under årets tre första kvartal till 35 miljarder kronor. Det är en tillväxt med ca 15 procent jämfört med samma period 2024. Totalt förväntas husbyggnadsinvesteringarna inom industrin växa med 15 procent i år. Det är en fortsatt stor investeringsvilja inom industrin trots nya handels-tullar, dämpat konjunkturläge och inbromsning för flera stora industriprojekt i norra Sverige. Enligt Konjunkturinstitutet är stämningsläget normalt och har varit så under de senaste två åren, men det finns osäkerheter kopplat till minskad orderingång för industriföretagen. Exporten påverkas negativt av de amerikanska handelstullarna, men kan samtidigt öppna upp för ökade handelsrelationer inom EU. En tydlig effekt av ett osäkert säkerhetsläge och NATO-inträdet har varit ett uppsving för svensk försvarsindustri och dess underleverantörer. Navet Analytics prognos är att investeringarna i byggandet av industrilokaler kommer att fortsätta växa med 5 procent under 2026.

Stigande anläggningsinvesteringar väntar nästa år



Anläggningsinvesteringarna uppgick till 153,2 miljarder kronor och ökade med 5 procent under 2024, enligt Byggföretagen och SCB:s Nationalräkenskaper. Det är tillväxten inom privata anläggningar som är pådrivande och främst investeringar inom energiförsörjning och inom transport och kommunikation. Investeringarna inom energisektorn berör framför allt utbyggnad av kraftanläggningar och förstärkningar av överföringskapaciteten för att möta det ökade elbehovet. Investeringarna inom transport och kommunikation förväntas avta i år efter en kraftig uppgång förra året, men flera projekt ser ut att påbörjas igen under 2026. De privata investeringarna förväntas växa marginellt med 1 procent i år enligt prognosen då delsegmenten telekommunikation och VA, avfalls- och återvinnings-anläggningar faller tillbaka. Enligt Byggföretagen är det en tillfälligt marginell ökning för privata anläggningsinvesteringar i år före de vänder upp med 8 procent 2026. Inom offentliga anläggningsinvesteringar minskar investeringarna i år, men kommer att växa kraftigt under 2026 på grund av statens tillförda medel enligt den nationella infrastrukturplanen 2026-2037. Investeringsramen växer med 200 miljarder kronor mer än föregående



plan och merparten tillfaller utbyggnad och upprustning av järnväg. En annan tungt vägande post i planen är vidmakthållande av vägar. Stora delar av de planerade satsningarna kommer att påbörjas under 2026 uppger Byggföretagen, med bland annat en 23-procentig ökning av järnvägsinvesteringarna. När det gäller kommunala investeringar i vägnätet bidrar ett minskat bostadsbyggande och ökade kostnader till att volymerna hålls nere.

Påbörjade bygginvesteringar 2023-kv 1-3 2025, prognos 2025-2027

Mkr, 2024 års priser

Sektor	2023	2024	Kv 1-3 2025	P2025	P2026	P2027
Småhus*	15 803	13 613	10 647	+5%	+12%	+15%
Flerbostadshus*	36 855	35 135	29 338	+5%	+8%	+10%
Industri, lager**	37 124	38 668	35 115	+15%	+5%	+2%
Privata lokaler**	30 997	32 574	26 642	+7%	+7%	+5%
Offentliga lokaler**	78 805	82 640	62 984	-2%	+12%	+2%
Totalt	199 584	202 630	164 725	+4%	+9%	+5%

* Nybyggnad

** Ny-, till- och ombyggnad

Källa: Byggfakta, Navet Analytics

Anläggningsinvesteringar 2022-2024, prognos 2025-2027, procent

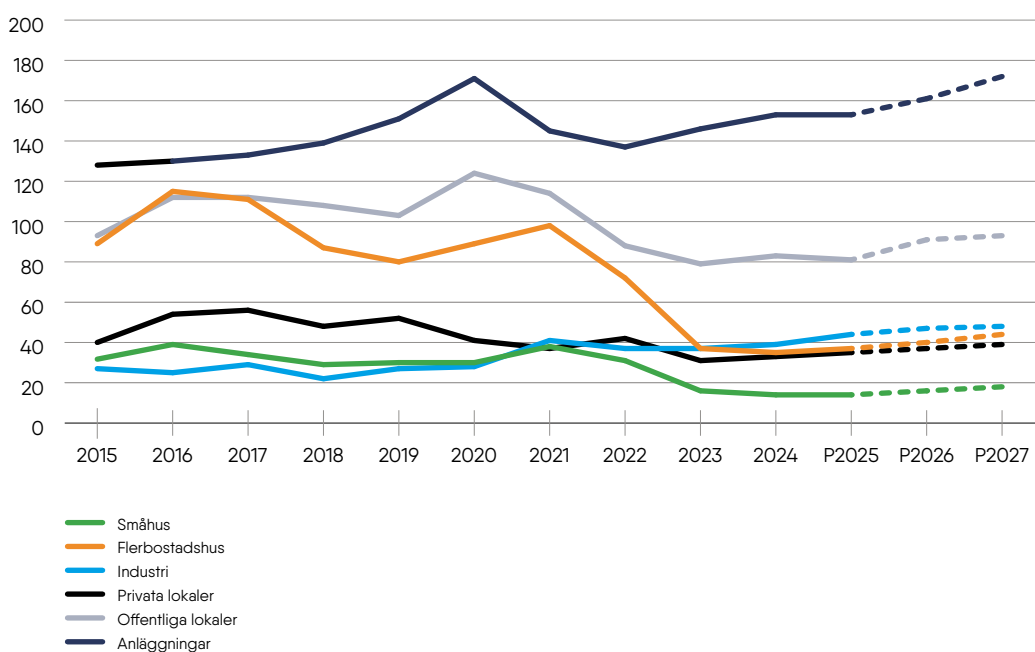
Mdr, 2024 års priser

Sektor	2022	2023	2024	P2025	P2026	P2027
Privat	66,1	74,8	81,4	+1%	+8%	0%
Offentligt	70,3	71,4	71,8	-2%	+7%	+7%
Totalt	136,5	146,2	153,2	0%	+8%	+3%

Källa: SCB, Byggföretagen, Navet Analytics

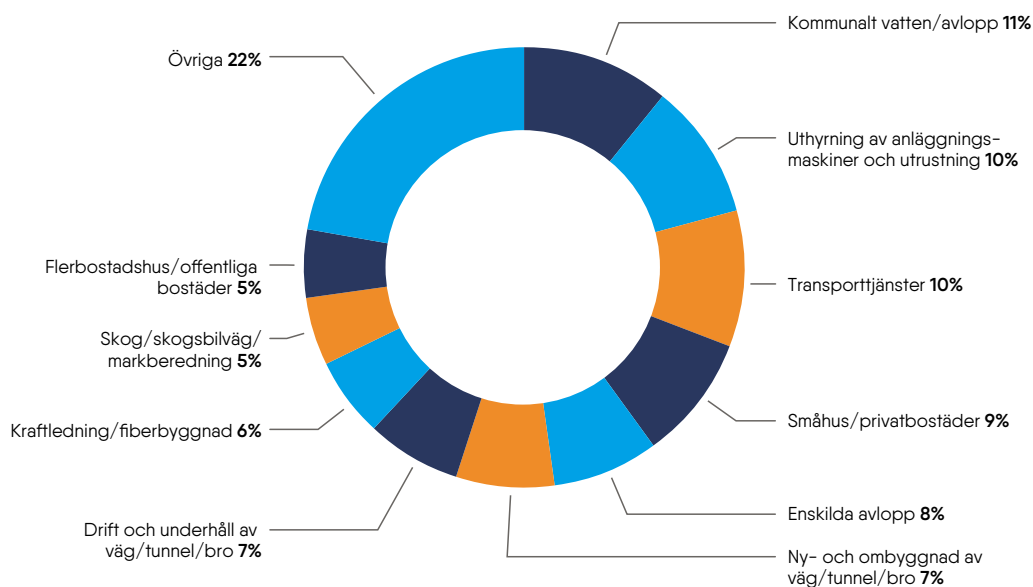
Bygginvesteringar per sektor 2015-2024, prognos 2025-2027

Mdr, 2024 års priser



Källa: Navet Analytics, SCB, Byggfakta, Byggföretagen

MEDLEMSFÖRETAGENS VERKSAMHETSINRIKTNING



Antal svarande: 351 st

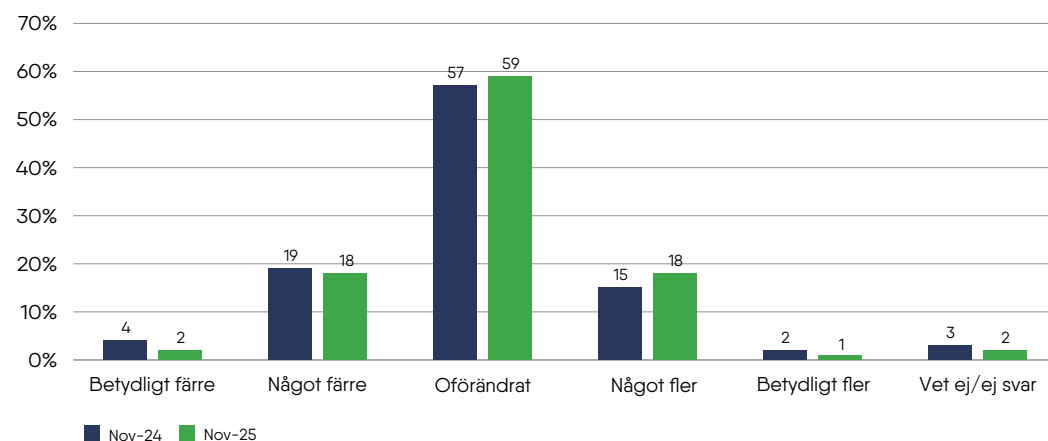
Diagrammet visar inom vilka sektorer som medlemsföretagen agerar i nuläget. De intervjuade har fått välja bland ett antal fasta kategorier och välja ut tre av dessa där man i huvudsak har arbetat inom under det senaste halvåret. Resultatet visar en ganska jämn fördelning mellan sektorerna.



REKRYTERING

Rekryteringsläget befinner sig på samma nivå som för ett år sedan. Cirka 60 procent har lika många anställda som i november 2024 medan 18 procent har blivit något fler och 18 procent blivit något färre. Det innebär att ungefär lika många företag har nyanställt som har behövt minska sin personalstyrka under det senaste året. Det är något färre företag som har gjort större neddragningar under det senaste året, 2 procent av företagen, jämfört med tidigare. De dominerande yrkeskategorierna, maskinförare och anläggare, har påverkats mest av personalförändringarna.

Är ni fler eller färre anställda nu jämfört med samma tidpunkt förra året?



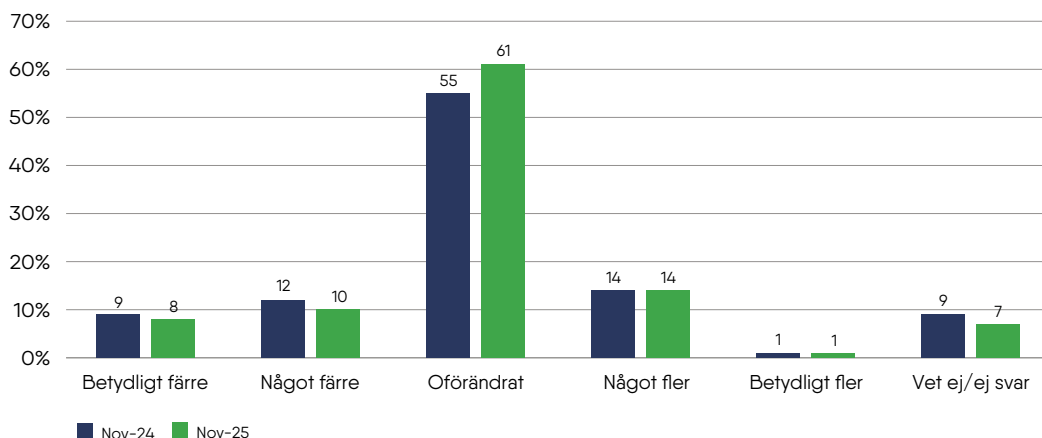
Procent
Bas: 80 t.o.m maj-23. 377 nov-25

Datum	nov-20	nov-21	nov-22	nov-23	nov-24	nov-25
Betydligt mindre	0	4	0	4	4	2
Något mindre	18	15	13	17	19	18
Oförändrat	55	56	58	58	57	59
Något större	23	23	29	16	15	18
Betydligt större	5	4	1	4	1	1
Vet ej/ej svar	0	0	1	0	0	3

I en jämförelse har andelen företag som rekryterat personal varit högst mellan 2020-2022 då byggkonjunkturen var starkast. Ungefär lika många företag, 6 av 10, har varje år haft en oförändrad personalstyrka.

Företagens behov av inhyrd personal är ganska oförändrat. Cirka 60 procent har ett oförändrat behov, en liten uppgång från i november för ett år sedan. Siffrorna visar ändå att behovet av inhyrd personal har ökat något under den senaste tvåårsperioden, vilket skulle kunna bero på att företagen har behövt ha en flexibel personalresurs när orderingången varit mer osäker.

Hur ser behovet av inhyrd arbetskraft ut idag jämfört med samma tidpunkt förra året?



Procent
Bas: 80 t.o.m maj-23. 377 nov-25

Datum	nov-20	nov-21	nov-22	nov-23	nov-24	nov-25
Betydligt mindre	0	1	0	12	9	8
Något mindre	14	5	10	15	12	10
Oförändrat	60	79	75	55	55	61
Något större	26	11	8	8	14	14
Betydligt större	0	4	0	3	1	0
Vet ej/ej svar	0	1	1	5	6	8

Under 2021-2022, innan konjunkturen försvagades, var behovet av inhyrd personal ganska oförändrat i branschen då orderingången var stabil. När konjunkturläget har försämrats under de senaste åren har företagens behov av att vara flexibla för att matcha orderingången ökat.

SNÖRÖJNING

Vintern är en naturlig lågsäsong för branschen och därför är snöröjning en viktig del av medlemsföretagens verksamhet. Enligt den senaste mätningen väljer cirka hälften av företagen att ta snöröjningsuppdrag. Ett av skälen till detta uppges vara otillräcklig ersättning för att ha personal och maskiner i beredskap

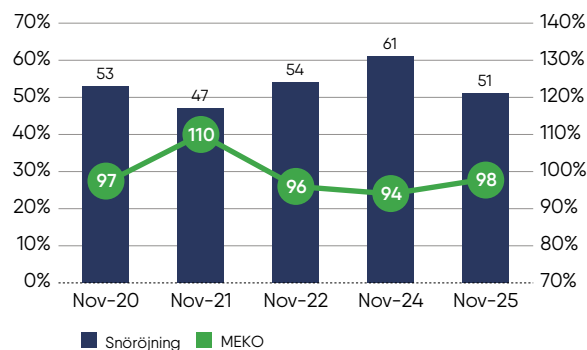
Drygt 5 av 10 företag tar snöröjningsuppdrag, visar undersökningen. Det är en minskning från i november för ett år sedan då 6 av 10 företag svarade att de tog snöröjningsuppdrag. Andelen minskar både i norra och södra Sverige. Skillnaden mellan olika regioner har också ökat något och mellan 45-55 procent av företagen i regionerna tar snöröjningsuppdrag, där andelen är högst i region 1 och 2.

Det är svårt att svara på vad nedgången från 2024 kan bero på eftersom det samtidigt är fler företag som har svarat att de tar uppdragen på grund av att den ger en rimlig intjäning. En möjlig förklaring kan vara att man inte har lika stort behov av att behålla personal över vintern, eventuellt då man har minskat sin personal under lågkonjunkturen, eller att personalen istället kan arbeta med andra typer av uppdrag under vintern.

Tar du snöröjningsuppdrag?



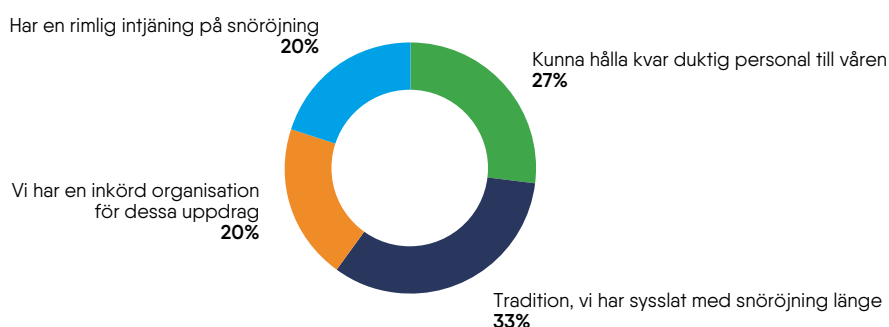
Bas: 374



Villigheten att ta snöröjningsuppdrag växte under 2024 för att i år backa till en nivå mer lik föregående års nivåer. Den verkar finnas tecken på att ett svagt MEKO-värde, som det i maj 2024, också innebär att fler företag har behov av att hålla personalen sysselsatt under vintern. När byggkonjunkturen vänder så minskar behovet av att ta snöröjningsuppdrag eftersom man inte har samma behov av att få intäkter från snöröjning och av att låta personalen arbeta med sådana uppdrag. Sedan frågan började ställas i MEKO 2020 har cirka hälften av företagen svarat att man tar snöröjningsuppdrag med undantag för 2024.

Ett vanligt skäl till att man tar snöröjningsuppdrag, som anges av 27 procent av företagen, är att kunna behålla duktig personal till våren. Motsvarande uppgift var 35 procent i mätningen för ett år sedan. Omkring 33 procent av företagen uppger att de har en tradition av att arbeta med snöröjning, jämfört med 23 procent för ett år sedan. 21 procent tar snöröjningsuppdrag för att det ger en rimlig intjäning, jämfört med 15 procent för ett år sedan, medan 20 procent tar dessa uppdrag för att de har en inkörd organisation, jämfört med 24 procent för ett år sedan.

Vad är huvudskälet till att du tar snöröjningsuppdrag?

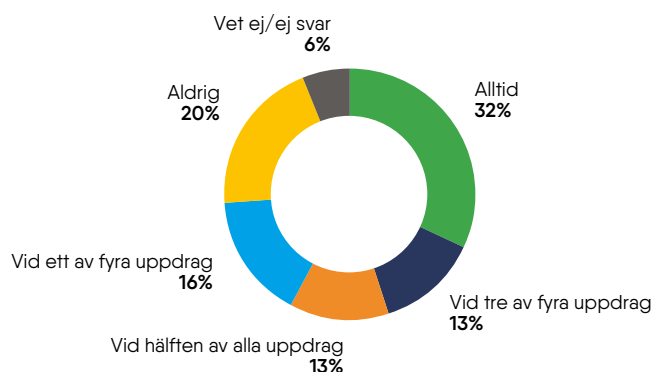


Bas: 191

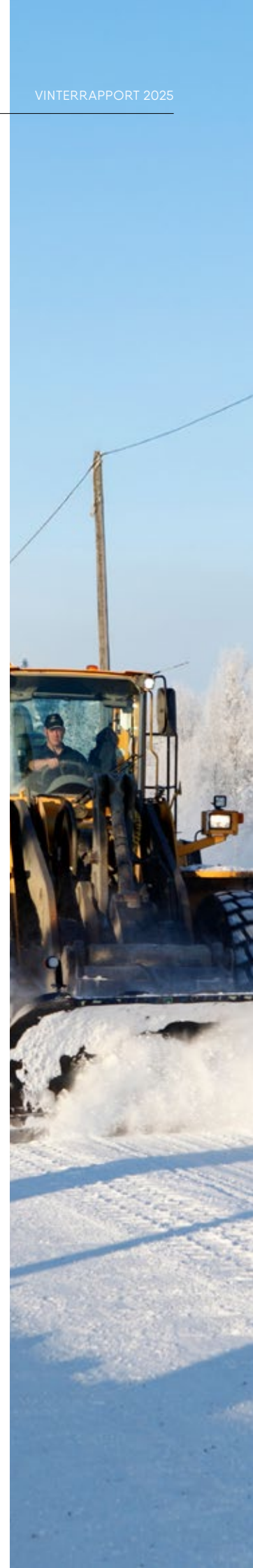
Av de som tar snöröjningsuppdrag är det färre som anger att de får ersättning regelbundet. En tillbakablick på de tre senaste mätningarna visar att andelen företag som anger att de får ersättning vid minst hälften av alla uppdrag var högst under 2024, ca 70 procent. Vid 2022 var det 55 procent och i år är andelen 58 procent. Hur ofta man får ersättning tycks ha betydelse för om företagen vill ta snöröjningsuppdrag eller inte.

20 procent anger i årets mätning att de aldrig får ersättning för att ha personal och maskiner i beredskap. Det är en kraftig försämring från 2024 då 3 procent uppgav att de aldrig får ersättning för uppdragen, men ligger mer i linje med resultatet året innan, 28 procent. Även det indikerar att det har blivit svårare för företagen att få täckning för sina kostnader och att det i sin tur kan bidra till att fler väljer bort uppdragen.

I hur stor andel av snöröjningsuppdragen får ni ersättning för att personal och maskiner är i beredskap?

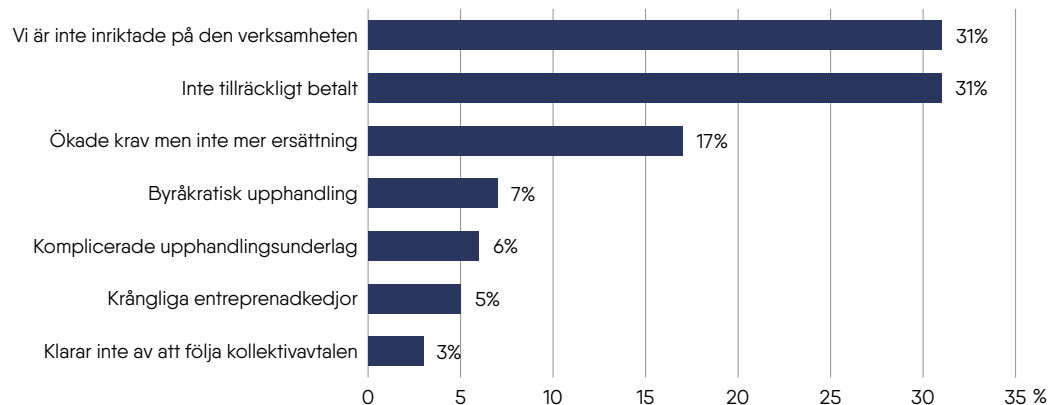


Bas: 191



De företag som idag väljer att inte ta snöröjningsuppdrag motiverar detta med flera olika aspekter. Lika många är de företag som anger att de inte är inriktade på den verksamheten som nämner att de inte får tillräckligt med betalt (31 %). Bara något fler uppger att de inte får tillräckligt med betalt jämfört med för ett år sedan. 17 procent nämner att kraven har ökat men inte ersättningen. Det är lika stor andel som för ett år sedan. Komplicerade upphandlingsunderlag, byråkrati och komplicerade entreprenadkedjor uppges även vara ett hinder. Fördelningen av svaren var liknande i förra årets undersökning.

Varför tar du inte dessa uppdrag? (flera svar kan ges)



Bas: 183

Av de företag som idag inte tar snöröjningsuppdrag, anger 7 procent att de kommer att överväga att lämna anbud på snöröjningsuppdrag framöver, ungefär lika stor andel som för ett år sedan (11 %). 93 procent kommer inte att överväga att lämna anbud. Samma andel under förra året var 89 procent. Liknande fördelning har det varit under tidigare år då frågan ställts. Bland anledningarna till att man inte kommer att lägga anbud på snöröjningsuppdrag framöver framkommer bland annat att det inte passar deras verksamhet, att man saknar tid eller resurser eller att det är för dåligt betalt.

Kommer ni överväga att lämna anbud på snöröjningsuppdrag framöver? (endast de som svarade nej på fråga 24)



Bas: 183

UTNYTTJA BRANSCHENS KOMPETENS I TIDIGA SKEDEN

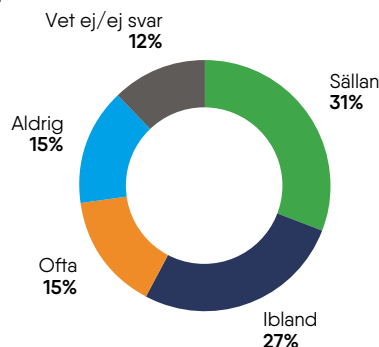
Det är inte i alla lägen som maskinentreprenörer har möjlighet att vara med i de tidiga skedena i projekten. Närmare hälften (46%) menar att det sällan eller aldrig förekommer medan drygt 4 av 10 säger att det förekommer ofta eller ibland. Endast 15 procent menar att det är ofta förekommande. Om man utnyttjar den erfarenhet som maskinentreprenörerna besitter gynnas sannolikt hela projektets slutresultat samtidigt som det skapar en bättre tillvaro för samtliga medarbetare.

Planering och projektering har stor betydelse för slutresultatet. Det har konstaterats bland annat i Boverkets undersökningar och i statliga utredningar. Om olika kompetenser får komma till tals och bidra med sin unika kunskap och erfarenhet är det troligt att hela projektet tjänar på det genom t ex bättre planering, effektivare utnyttjande av resurser, bättre kontroll på kostnaderna, samt mindre risk för fel och olyckor. Den positiva effekten av att ta till vara erfarenhet från olika roller blir sannolikt särskilt i stor i de fall beställaren saknar erfarenhet eller särskild kompetens. Det kan även vara så att huvudentreprenören har bristande kompetens av vissa delar av projektet och där kan underentreprenören få en viktig roll i att planera arbetet rätt redan från början.

Brist på erfarenhet och kompetens i byggsektorn är något som ofta nämns i statliga utredningar och i branschrapporter. Att det är svårt att få tag på rätt kompetens i installationssektorerna, visar t ex Installationsföretagen återkommande i sina konjunkturrapporter. Maskinentreprenörerna redovisar i sin kompetensbarometer 2025 ett underskott i entreprenadbranschen, som dessutom väntas växa betydligt de kommande fem åren. Men det är inte bara i utförarledet som kompetensbrist får betydelse. I den offentliga debatten beskrivs även behovet av att stärka beställarkompetensen. Flera branschprojekt finansierade via SBUF och liknande lyfter att offentliga beställare behöver bättre kompetens inom upphandling, samverkansformer och riskfördelning för att höja nivån på kvalitet och innovation i byggprojekt. Konkurrensverket och Upphandlingsmyndigheten pekar på att många kommuner och regioner har små eller hårt ansträngda upphandlingsfunktioner och behöver mer stöd för att möta ökade krav, bland annat kopplat till komplexa marknader som bygg och infrastruktur. I mindre kommuner kan det ofta vara en utmaning att rekrytera och behålla kvalificerad kompetens. Om byggsektorn ska kunna växa, krävs det att den klarar av att rekrytera ny och ibland oerfaren personal. Därmed blir frågan om erfarenhetsutbyte särskilt viktig.



Hur vanligt är det att ni som maskinentreprenör har möjlighet att vara med i de tidiga skedena i projekten tillsammans med beställare och övriga aktörer så att ni har möjlighet att dela med er av kompetens och kunskap?



Bas: 370

Svaren från de intervjuade medlemsföretagen visar att de främsta fördelarna med att låta maskinentreprenörerna medverka tidigt i projekten är:

– Vi kan planera och säkra rätt kompetens i god tid

– Vi kan använda våra resurser mer effektivt över tid

– Vi kan bidra mer strategiskt till projektets helhet

Det är viktigt att projektera rätt från början. Brister i projekteringen och den tidiga planeringen innebär högre kostnader i byggskedet och kan även leda till framtida kostnader p.g.a kvalitetsproblem. Det är i just detta skede våra medlemsföretag fyller en viktig funktion som länken mellan teori och empiri. Om anläggningsföretagen får möjlighet att komma in tidigt i projekten planeras arbetet ordentligt från början och de risker som finns vid markanläggningsarbeten kan minimeras.

Det handlar inte bara om att bidra med lång erfarenhet och kompetens för att lyfta projektets kvalitet. Det kan ibland vara värdefullt med nytänkande och okonventionella lösningar. Nästan 4 av 10 intervjuade medlemsföretag har svarat att man känner att man får gehör från beställaren när man kommer med nytänkande, innovativa idéer och lösningar som kan förbättra projektets resultat.

Om/när ni får vara med i de tidiga skedena av projekt – hur påverkar det er kompetensförsörjning och resursåtgång?



Bas: 272



TRE RÖSTER OM KONKURRENSKRAFT, PRODUKTIVITET OCH EFFEKTIVITET

ME Region 1

Micke Göthesson

EAG Entreprenad AB



Vad skulle behöva förändras i de offentliga upphandlingarna (från Trafikverket och kommunerna) för att främja konkurrens och innovationer i maskinentreprenadbranschen?

Om vi ska öka användningen av elmaskiner och om det är ett krav från beställaren, borde ersättningen till utföraren höjas. Det är mycket dyrare för oss som entreprenör att köpa eller hyra en elektrisk maskin och det är inte alla som har ekonomisk möjlighet att ha en sådan. Konkurrensen blir snedvriden. Ska entreprenören våga satsa på elektrifiering, måste man veta att man får betalt för sina investeringar och kostnader. Det är också jätteviktigt att ersättningen för en elmaskin verkligen hamnar hos oss som maskinentreprenör och inte fastnar längre upp i kedjan. Samma sak gäller om vi ska köra med HVO. Vi märker att dessa miljökrav från beställarna ökar mer och mer.

Ge de oerfarna förarna större chans

Förut fanns det också ett krav från Trafikverket att det i projekten skulle finnas någon förare med mindre erfarenhet, som till exempel en nyutbildad eller någon som går utbildning. Det kravet finns inte längre. Jag tycker det är synd för det var ett bra krav då det hjälpte till att slussa in yngre eller oerfarna förare in i branschen och vi behöver växa med ny kompetens. Jag tycker att det borde införas igen och bli ett skall-krav, så att entreprenörerna konkurrerar på lika villkor. Nu är det i stället så att oerfarna förare i en del fall inte accepteras från beställaren.

Om ni får vara med i de tidiga skedena av projekten – hur påverkar det er kompetensförsörjning och resursåtgång?

Det händer att vi får vara med från början vid anbudsskedet, om vi kan presentera några speciallösningar. Det är däremot svårt att få ersättning för vår nedlagda tid i detta skede, men

det är ett sätt för oss att få in fler av våra tjänster. Det ger oss också möjlighet att prata med kunderna och ta tillfället i akt och presentera våra tjänster. Ibland kan det hända att vi får bli rådgivande i olika arbetsmoment. Jag tror att det är ganska vanligt att vi maskinentreprenörer får jobba en del gratis med sådana presentationer och diskussioner, men det är väl något som måste ingå i vårt arbete med få in nya uppdrag.

Känner du att du får gehör från beställaren när du kommer med nytänkande, innovativa idéer och lösningar som kan förbättra projektets resultat?

Det är ganska svårt eftersom det ofta är skrivna projektupphandlingar och krav och förutsättningar är bestämda. Men när det gäller just våra specialområden, destruktion av vindkraftsblad eller när vi river och krossar ett hus och återvinner material på plats, kan det hända att vi blir lyssnade på. Många gånger är det dock att vi diskuterar praktiska saker och vilka maskiner som ska användas eller enskilda moment inom ramen för upphandlingen.

Hur arbetar ni annars kring produktivitet, effektivitet och konkurrenskraft?

Dels genom att vara kompletta, dels genom att vara nischade. Vi har en uthyrningsverksamhet, där vi har bodar och bygg- och anläggningsmaskiner. På det sättet blir vi mer kompletta för vår beställare. Det ger oss en konkurrensfördel, eftersom kunderna uppskattar att ha så få leverantörer och kontakter i projekten som möjligt. Det sparar tid. Ett annat sätt är att nischas. Vi har kompetens inom återvinning av massor i rivna hus där vi kan nyttja massorna direkt i projekten, vilket sparar tid och transporter. En annan unik kompetens är vår demontering av vindkraftverk. Här kan vi destruera bladen på plats, vilka annars är jobbiga att transportera till återvinning. Konkurrensen har ökat de senaste åren till följd av lågkonjunkturen. Priserna pressas och det dyker upp aktörer från andra delar av landet på vår regionala marknad eftersom antalet uppdrag minskar i hela landet.

Personliga relationer och bra personal

Vi kan inte göra så mycket för att minska våra kostnader. Alla har samma kostnader i form av bränsle, maskiner etc. Vad man kan göra är att se till att man har den typ av personal som uppdragsgivaren efterfrågar. Det är också avgörande med långa och personliga relationer. Vi entreprenörer hjälper varandra på den lokala marknaden. Vi ser till att äga arbetet själva istället för att ta uppdrag genom till exempel en stor lastbilscentral och istället samarbeta mellan företagen. Då slipper vi betala provision och bygger istället upp en egen kompetens med kontor och trafikledning.

ME Region 3

Mikael Bertilsson

Vd, Grävtjänst i Götene AB



Vad skulle behöva förändras i de offentliga upphandlingarna för att främja konkurrens och innovationer i maskinentreprenadbranschen?

För det första tycker jag det är viktigt att kommunen främjar de lokala aktörerna så att näringslivet gynnas. När det gäller snöröjning till exempel borde det vara ett kriterium i upphandlingsformuläret att utföraren ska bo i en 2-mils radie runt kommunen. Det blir ju effektivare om det är en lokal aktör som hanterar sådana tjänster. Dels blir det miljövänligare med kortare körningssträckor dels kan man reagera snabbare på akuta lägen när man befinner sig lokalt. Det borde också vara bättre kontroller och uppföljning från beställaren att arbetet utförs med den maskin, utrustning och kompetens som det är tänkt. Vi har varit med om att konkurrerande bolag har vunnit upphandlingar genom lägsta pris och sedan inte utfört jobbet på det sätt som krävdes i upphandlingen. Vårt företag lägger mycket pengar på att gå alla kurser som krävs för att uppfylla beställarens krav. Det är viktigt att kommunerna har rätt kunskap att jämföra projekten på ett bredare plan, inte bara efter lägsta pris. Beställaren måste också kunna jämföra de mjuka värdena, som kompetens och erfarenhet. Vi måste helt enkelt ändra reglerna vid upphandling av tjänster så att det blir större flexibilitet.

Större rörelsefrihet i upphandlingarna

I en upphandling kan kommunen ställa olika krav och även sätta poäng på dessa. Det ska ge kommunen utrymme att välja ett bolag som har särskilda kompetenser. Detta borde användas mer så viktningen inte bara handlar om priset. Exempelvis pris 40%, referenser 40%, inställelsetid 20 %. Detta skulle innebära att kommunen får större rörelsefrihet så att man får möjlighet att köpa det som är bäst för kommunen.

Ett annat problem är att det sent på året brukar dyka upp en hel del förfrågningar från kommunen på projekt som ska utföras omgående, på denna sida budgetåret. Det blir ofta stressigt. Vi har som mest att göra nu och kommunen har en budget som man arbetar efter och vid denna tidpunkt och då tvingas vi leja in personal och maskiner, vilket gör att det blir dyrare. Det borde finnas större manöverutrymme för kommunen eller en bättre planering. Om vi fick göra projektet i januari skulle det bli både billigare och bättre. Om inte vi lokala företag har tid att utföra projektet kanske någon konkurrent i någon annan del av Sverige tar uppdraget och då gynnas inte de lokala aktörerna och pengarna stannar inte i kommunen.

Om ni får vara med i de tidiga skedena av projekt – hur påverkar det er kompetensförsörjning och resursåtgång?

Det betyder otroligt mycket. Då har vi avsevärt bättre möjlighet att skaffa rätt maskiner och frigöra rätt typ av personal till projektet. Om vi får vara med i början kan vi dela med oss av vår erfarenhet om när på året det är bäst att göra olika typer av arbeten. Det finns massor av uppdrag som fungerar väldigt bra att göra på vintern när marken är frusen på mossar och åkrar. Om vi får vara med och påverka planeringen blir det mycket mer effektivt för oss och vi får en mindre stressig tillvaro, vilket i slutändan gynnar projektets kvalitet. Det vore en stor fördel för branschen om vi fick mindre säsongsvariationer och vi försöker påverka kommunen att inte stänga ner projekten under vintermånaderna så att vår personal slipper gå sysslolösa.

Känner du att du får gehör från beställaren när du kommer med nytänkande, innovativa idéer och lösningar som kan förbättra projektets resultat?

Det varierar beroende på erfarenhet och kompetens från de som handlar upp projekten. Många saknar tyvärr kunskap om markarbeten och det känns inte som att beställarna lägger tillräckligt med tid på att planera den delen av byggprojektet.

Kan du ge exempel på vad man kan åstadkomma för förbättringar?

Om vi får tillräckligt med tid på att göra vårt markarbete, kan vi vara klara när byggnadsarbetarna kommer och vi slipper springa på varandra på byggsplatsen. Byggnadsarbetarna får också en färdig markyta att arbeta på och ledningarna är på plats. När detta fungerar blir alla mycket mer nöjda och vi minskar risken för olyckor, minskar kostnader och risken för ÄTA.

Hur arbetar ni med produktivitet, effektivitet och konkurrenskraft?

Vi ökar vår produktivitet genom att planera så mycket vi kan dels i vår ledningsgrupp dels med projektens arbetsledare. Effektivitet uppnår vi när alla medarbetare som ska utföra jobbet har tillgång till så mycket information som det är möjligt. Vi arbetar mycket med mobilappar för att tillgängliggöra information och sedan har vi byggmöten och enskilda samtal. Gör vi ett så bra jobb som vi bara kan och ser till att vi har rätt personal blir vi också konkurrenskraftiga.

ME Region 3

Fredrik Bergström

Vd, FMT Mark AB



Hur arbetar ni med konkurrenskraft, produktivitet och effektivitet?

Vår affärsidé är att kombinera lång erfarenhet av markarbeten med spetsteknik inom visualisering och mätteknik. Hela vår verksamhet är extremt datadriven och det finns ingen entreprenör i regionen med vår storleksklass som är i närheten av vad vi kan erbjuda inom VR, tredimensionell modellering och scanning. Vi har arbetat med dessa verktyg sedan 15 år tillbaka och har ständigt varit pionjärer med det senaste inom tekniken.

Exakt visualisering ger ett perfekt beslutsunderlag

De stora företagen arbetar såklart med en del av tekniken, men jag tror inte de kan erbjuda samma helhetslösning som vi kan, trots att vi är ganska små. Vi kan ta hand om hela projektet, från projektering till att utföra samtliga markarbeten. I projekteringen använder vi drönare på plats, 3D-modellering och visualisering med AR. Det gör att kunden får en exakt visualisering av hur slutresultatet kommer att se ut. Vi kan visa detta ute i den aktuella miljön eller på vårt kontor. Kunden kan se det visualiserade förslaget i mobilen, på datorn eller i bilder som vi renderar. Med exakta data undviker vi att kunden tar felaktiga

beslut eller blir missnöjd med slutresultatet. Den 3D-modellering vi visat för kunden och som vi kommit överens om blir sedan vår arbetsmodell som vi använder i grävmaskinen. Allt hänger ihop. Tekniken ger förutsägbarhet och trygghet för alla parter och risken för fördyrande ändringar är minimal.

Vi tar fram förfrågningsunderlaget

Vi är aldrig med i offentliga upphandlingar. Vi vill vara de som tar fram underlaget och styr över hela processen. Våra kunder är nästan uteslutande privatpersoner på villamarknaden, där vi gör mycket trädgårdsarbeten. Vi är absolut dyrare än kollegor som arbetar med traditionella lösningar. Samtidigt får man exakt vad man betalar för och det blir inga överraskningar längre fram i projektet. De gånger som traditionella projekt blivit dyrare än vad man kommit överens om beror oftast på att utredningen var bristfällig så att förfrågningsunderlaget inte blev korrekt.

Vi tjänar pengar på de jobb vi inte får

Minskad risk för extraarbete och ökade kostnader leder till att vi aldrig har några diskussioner med kunden i efterhand. Lönsamheten blir bättre för oss eftersom vi kan beräkna varje projekt exakt, utan risk för felkalkyler. Såklart kostar tekniken men de pengar vi lägger på 3D-modeller och programvaror hade vi annars fått lägga på energikrävande diskussioner, tjat och ändringar om vi arbetat på traditionellt vis.

Man kan säga att vi även tjänar pengar på de projekt som vi inte får, där vi räknat rätt men är dyrare än konkurrenten, som får hantera ett olönsamt projekt. Våra kunder är ofta återkommande. De vet att de får en lätt resa och ett bra resultat.

För att trivas hos oss måste man ha ett stort teknikintresse. Allt är molnbaserat, vi har appar till allt och använder vår smartphone konstant. Men det är också väldigt viktigt att man kan hantera det traditionella grävjobbet helt och hållet. Man ska ha börjat att jobba på utsidan av maskinen. Då förstår man lättare vad man använder datatekniken till och varför den underlättar.

Maskinentreprenörerna (ME) är landets ledande bransch- och arbetsgivarorganisation för 4 000 maskinentreprenörer. ME företräder och stödjer medlemmarna och arbetar för branschens utveckling. Vi verkar för fri företagsamhet och en sund marknadsekonomi och bevakar och påverkar branschens arbetsmarknadspolitiska frågor.

Maskinentreprenörerna

Box 1609, 111 86 Stockholm

Telefon: 08-762 70 65

Rapporten är framtagen under oktober–november 2025.

Följande personer från Navet Analytics har medverkat vid framtagning av MEKO-rapporten:

- ▶ Erik Ottosson
- ▶ Jens Linderöth
- ▶ Magnus Klein

Från Maskinentreprenörerna har följande personer medverkat:

- ▶ Anna Larsson, näringspolitisk ansvarig
- ▶ Lars Hemmingsson, chef Branschutveckling
- ▶ Micael Appelgren, chefredaktör Tidningen Maskinentreprenören
- ▶ Anders Robertsson, vd

Foto: Dan Elmner (sid 1, 18–19, 22–23, 24), Ryno Quantz (sid 26), Liam Elheim, Automotive Media (sid 27).