

Referat fra intervju med anonym entreprenør

Problemstilling 1: Hvilke faktorer må være kjent for å bestemme gjennomførings- og kontraktstrategi

De sier størrelsen på prosjektene er en faktor som må vurderes. Store totalentrepriser ser ut til å være aktuelt for store prosjekter, mens standard utførelsesentrepriser fortsatt vil være mest aktuelt for mindre prosjekter.

Grundige forundersøkelser nevnes som en vesentlig faktor om man skal benytte TBM. Ved en TBM-drevet tunnel har man mye mindre fleksibilitet til å gjøre endringer underveis, og det er derfor ekstra viktig med presise beskrivelser av fjellgrunnen sier de. Dette er spesielt viktig hvis det er markedet som skal ta avgjørelsen om drivemetode.

For vanlige utførelsesentrepriser er det ikke nødvendig at entreprenøren blir engasjert før man er klar til å starte byggingen. Likevel nevnes det at totalkostnaden kanskje kunne blitt lavere på enkelte prosjekter om entreprenørene hadde blitt engasjert tidligere i prosessen. Om man skal benytte seg av totalentrepriser er byggherren nødt til å betale entreprenøren for å ta på seg mer risiko i prosjektet sier de. De peker likevel på at det ikke er en enten- eller-situasjon med risikofordelingen i en totalentreprise. Det er ikke slik at enten tar entreprenør alt eller ingenting, ettersom byggherren må ta den risikoen som ikke er mulig å avdekke før underveis i prosjektet sier de.

De påpeker at risikobildet er forskjellig for byggherre og entreprenør. En entreprenør er nødt til å ta seg betalt for å ta på seg risiko. En byggherre er kapabel og må å ta på seg kostnadene underveis i prosjektet, i motsetning til entreprenørene.

De sier entreprenørene må ta på seg mye risiko i totalentrepriser i dagens marked, og dette koster penger. Det kan likevel være positive sider som bedre løsninger og gir enklere kommunikasjon mellom entreprenør og konsulenter. De er klare på det ikke bør være en enten eller situasjon om man velger total- eller utførelsesentreprise. Det kan ikke være sånn at all risiko ligger på entreprenørene selv om det er en totalentrepriser sier de.

De synes det høye konfliktnivået i bransjen er problematisk og dette taper absolutt alle parter på sier de. Løsningen på dette er bedre kontrakter, der man utformer et mer entydig kontraktsforslag med nøyaktige mengder, større nøyaktighet på undersøkelser, bedre prosjekteringsgrunnlag og et endelig tilbud som står i stil med virkeligheten. Får man ned konfliktnivået er det større muligheter for å lykkes med prosjektene og skape vinnere sier de.

De opplever at det veldig ofte er toveis kommunikasjon i utførelsesentrepriser, altså at all kommunikasjon går gjennom byggherren sitter som et bindeledd mellom konsulenter og entreprenøren. Det optimale kan være om alle parter kommuniserte direkte med hverandre sier de. I tillegg er det ofte et veldig tett samarbeid mellom byggherre og konsulenter, mens entreprenørene blir holdt litt på avstand. De sier det er viktig at byggherren og byggeledelsen greier å skille mellom de ulike kontraktesformene som finnes.

De sier det er en fryktelig høy risiko i dagens marked, med høye kostnader og lave marginer. Store kontrakter har medført at entreprenører bukker under av å gå inn i kontrakter på feil grunnlag. Hvis man hadde fått en regningsarbeidsmodell, med et kost-pluss preg under kontroll mener de dette ville vært veldig positivt samfunnsøkonomisk. Ved en slik modell vet ikke partene hva den totale kostnaden vil bli ved kontraktsinngåelse, men partene inngår en kontrakt som angir et kostnadsbilde på prosjektet.

Problemstilling 2: Hvilken aktør(er) skal ta valget om drivemetode

I dagens marked er det greit at byggherren tar valget om drivemetode hevder de, og spesielt ved utførelsesentrepriser. Om TBM skal være aktuelt må det ligge til grunn rammebetingelser som tilsier at TBM er bedre enn D&B, for eksempel begrensinger til rystelser og dette er forhold byggherren råder over mener de. Hvis det foreligger få rammebetingelser vil konvensjonell drift i de fleste tilfeller være mest egnet mener de. Om markedet skal bestemmes er man avhengig av svært gode undersøkelser. I Norge vil TBM sjelden eller aldri være billigere enn konvensjonell drift og det virker som det er svært vanskelig å få TBM til et konkurransedyktig nivå i Norge hevder de. De sier valuta er en svært viktig faktor for lønnsomheten til TBM, mtp. innkjøp av TBMen, og en svak krone bidrar negativt til dette.

Man må tenke på hva slags risiko det er hensiktsmessig å gi til entreprenøren sier de og mener det kan være grobunn for konflikt om entreprenøren får ta valg av utførelsesmetoder, da det er byggherren som stiller med grunnlaget.