

Problemstilling 1: Hvilke faktorer må være kjent (er avgjørende) for å bestemme gjennomførings- og kontraktstrategi

Byggherren må tidligst mulig planlegge hvordan man ønsker å gjennomføre prosjektet, og målsetningen og rammene til prosjektet må være på plass tidlig sier Ekornaas. Byggherren må klarlegge hvilken type byggherre han ønsker å være, og bestemme seg for hvor stor påvirkningskraft de ønsker å ha. Først må byggherren tenke hvordan han ønsker å drive prosjektet. Hva vil de ha detaljkontroll på og – hvordan ønsker man å sette ut i markedet. For eksempel kan man velge å gi en funksjonsbeskrivelse, legge en del vilkår på bordet og gjøre en grunnleggende projektering for deretter sette det ut som en totalentreprise. Ved en sårn modell mener Ekornaas det kan være opp til entreprenøren å bestemme drivemetoden.

Jo tidligere avgjørelsene i et prosjekt blir tatt, jo større følger får avgjørelsene påpeker Ekornaas. Ofte ser man at de på plansiden legger tunge føringer for prosjektet. Han sier at det er viktig at utbygningsorganisasjonen er inne på et tilstrekkelig tidlig tidspunkt. «Disse personene har en annen type kompetanse enn de som tradisjonelt sett er i prosjektene på et tidlig tidspunkt i dag. Dette er kompetanse som for eksempel, hvordan samspillet med entreprenørene fungerer, hvor ligger kostnadene og risikoen i prosjektet» sier han.

Ekornaas sier at prosjektets omgivelser i stor grad påvirker strategien. Størrelsen på prosjektet er ikke nødvendigvis avgjørende, men snarere forholdene rundt. JBV mener ofte at de selv kan håndtere grensesnitt tilknyttet jernbane bedre enn en gitt entreprenør. For Ulriken er det for eksempel komplisert med mange omkringliggende prosjekt i umiddelbar nærhet. I tillegg er det få muligheter for å stenge jernbanen på grunn av godstrafikk. Dette er faktorer som gjør at JBV selv vil ha kontrollen på prosjektet. Skulle man overlatt dette til entreprenørene mener han dette kunne blitt uforholdsmessig dyrt, da entreprenørene ville ha priset disse faktorene med høy risiko og nevner kontrakten med innføring til Oslo S ifb. Follobanen som eksempel på dette.

For alle prosjekter må byggherren jobbe med å kartlegge sine egne forventninger. Byggherren må ha nok ressurser og klare tanke om hva man vil oppnå med prosjektet, altså tydelige rammer og målsetninger sier han. Her ser han et stort forbedringspotensial for byggherrene.

Ekornaas tror JBV er på vei mot flere totalentrepriser i fremtiden og sier at entreprenørene sitter med mye kunnskap om selve byggingen som rådgiverne og byggherrene ikke har .

Ekornaas opplever at markedet i tunnelbransjen er godt, med mange flinke drivere, men litt konservativt. Han mener en del har den holdning «det har fungert med D&B i alle år, hvorfor ikke fortsette med det samme?». Konkurransen i slike prosjekter er god, og de nye aktørene som har kommet til Norge de siste årene har skjerpet konkurransen ytterligere og blitt en utfordring for de allerede eksisterende aktørene.

Det er mye politiske styringer i offentlige prosjekter, og dette bør tones ned sier Ekornaas. Politiske beslutninger bør holde seg på et veldig overordnet nivå, for eksempel til å definere, sette rammer i tillegg til å bevilge midler til prosjektet mener han.

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

Ekornaas mener byggherren skal ta de store beslutningene selv. «Hvis man overlater store avgjørelser til andre aktører, for eksempel lar entreprenøren ta valget om drivemetode, må man ha en tanke bak dette» sier Ekornaas.

Velger man en funksjonsbeskrivelse som beskrevet, og setter det ut som en totalentreprise, sier Ekornaas at det kan være opp til entreprenøren å bestemme drivemetoden.

Han mener TBM-kompetansen blant norske entreprenører er mangelfull. Derfor ser vi at TBM-prosjektene blir utført av utenlandske entreprenører sier han. Slik det fungerer i dag er det usikkert hvor mye kompetanse som blir igjen i Norge når igangsatte prosjekt er ferdige. Ekornaas mener derfor det blir viktig å få opp TBM-kompetansen i Norge og at dette blir viktig hvis norske entreprenører skal være med å konkurrere mot de utenlandske entreprenørene. Han er derimot usikker på om vi får se en veldig oppblomstring av TBM her til lands, men tror det vil fortsette som et nisjeprodukt.