

Problemstilling 1: Hvilke faktorer må være kjent før en kan bestemme gjennomførings- og kontraktstrategi.

Grøv sier en må stille seg spørsmålet hvordan en kan utvikle en kontraktstrategi som tar for seg usikkerhetene som følger et tunnelprosjekt. Han sier det hadde vært ønskelig og regulert usikkerhetene i kontraktene slik som en regulerer mengdene. Byggherren må legge opp til flere funksjonsbeskrivelser, fjerne seg fra detaljstyring og komme med mere overordnede beskrivelser. For eksempel bør byggherren kunne si: «Vi skal ha en 5 km lang tunnel, med 60 m² tverrsnitt og den skal stå ferdig til da». Grøv poengterer at byggherrene må slutte å bry seg om hvordan produktet blir laget og i stedet fokusere på den endelige kvaliteten til produktet. Men nødvendigvis beholde kontrollen gjennom stedlig oppfølging

Grøv mener byggherren må ha en klar kontraktstrategi om hvordan man skal tilegne seg metoder, kontrakter med mer.

Grøv har problem med å se hvordan entreprenørene kan komme inn i tidligfasen av prosjektet og bidra. Det er i utgangspunktet en flott, ideell situasjon, men skal entreprenørene gi fra seg sine konkurransefortrinn gjennom en samtale med en byggherre. Da må det ligge forpliktelser hos byggherren ved å bruke nettopp den entreprenøren på jobben. Det han stiller seg skeptisk til er hvis det oppstår situasjoner der entreprenørene må prise hverandres løsninger. Han mener entreprenørene må prise sitt eget tilbud og egne løsninger, ellers blir konkurransesituasjonen fordreid.

Grøv sier risikofordelingen fungerer bra i dagens tunnelmarked i Norge, ved at man ved hjelp av kontraktene unngår å dumpe all usikkerhet over på en leverandør. Det som derimot ikke fungerer, er etter hans mening detaljbeskrivelsene. Han hevder entreprenørene blir for detaljstyrt og får ikke nødvendigvis benyttet sin kompetanse til å gjøre prosjektet bedre. Han savner også strengere kvalitetskrav og hevder at det i dag «ikke er så farlig om tunnelen blir riktig, bare den blir bygget som beskrevet». Vi har vel også sett at oppfølgingen av kontraktens krav fra byggherrens side ikke er tett nok og god nok, og da forsvinner respekten for kontraktens ordlydende også. Byggherrene har lett for å velge den billigste løsningen uten å ha tilstrekkelig krav til kvalitet på de ulike elementene.

Grøv hevder funksjons- og kvalitetskrav vil hindre mange konflikter og i tillegg lar entreprenørene benytte bedre løsninger enn de som er beskrevet. På spørsmål om ikke dette vil pålegge entreprenørene stor risiko (ved funksjonsbeskrivelse) sier Grøv at det ikke er ønskelig å pålegge entreprenørene større risiko, men snarere finne en balanse mellom ytterpunktene 1) å la entreprenør styre alt og 2) det å la byggherre styre alt. Men at entreprenøren kanskje må ta på seg mer risiko og dette blir prisen å betale for å la entreprenøren styre mange av valgene

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

Grøv sier man må drive parallell prosjektering og planlegging av tunnelanlegg der man i prinsippet har ulike reelle drivemetoder. «Man må prosjektere for begge løsninger, ikke optimalisere prosjektering etter konvensjonell drift og ta avgjørelsen om TBM basert på dette». Det er viktig at det er reell og rettferdig konkurranse når to drivemetoder skal sammenliknes, og kan hende bør en del immaterielle verdier også verdsettes. Han poengterer at TBMer har en salgsverdi etter prosjektet, og dette må inn i økonomiberegningene. Gjenbruk av TBM er noe som må tas mer hensyn til slår Grøv fast. Fleksibilitet kan sørge for at man får mange flere muligheter, i stedet for å holde seg til «gamle sannheter» sier han.

Grøv hevder kunnskapen om TBM ikke er god nok i Norge og det finnes ingen aktører her til lands som er skikket til å ta et ordentlig valg om drivemetode. Det er derfor viktig å heve kompetansen om TBM i Norge, og ikke kun out-source oppgavene. Han mener det er viktig å beholde kunnskapen og kompetansen som skapes i landet ifb. TBM-prosjektene og ikke la all kompetansen bli med de utenlandske aktørene tilbake. Grøv sier mye kunnskap om TBM her til lands har forsvunnet siden 70-80-90-tallet, da Norge var 'the leading edge' i TBM. Han mener en må gi byggherrene mer ansvar for kompetansehevingen og presse entreprenørene til å være med på utviklingen, og det samme gjelder for konsulentene.

Det er først når tilstrekkelig kunnskap og kompetanse er på plass hos de ulike aktørene og man har prosjekter som er drevet såpass langt at det er en rettferdig konkurranse og sammenligning man gjør at valget kan tas. Det kan i noen tilfeller være tidlig i prosessen at en klar preferert drivemetode fremstår og da kan valget ligge hos byggherre eller hans konsulent, mens i andre tilfeller så har man to reelle drivemetoder helt frem til og med tilbudsdokumentene og da er det naturlig at entreprenøren velger. Men det bør da være et valg som er tuftet på at man virkelig kan sammenlikne to drivemetoder og at det ligger klart for å kunne gjennomføre de også på en realistisk måte uten geologisk risiko for den ene eller den andre.