



id: SI_007

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: utforsk

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_007

Seeds: juridisk | langsiktig | konkurranse | mulighet | utforsk

Juridisk arkitektur som skjult kostnadsdriver

Mainstream-analyser fokuserer på lønn og produktivitet. Min linse peker mot noe mer strukturelt: **det juridiske rammeverket for entreprisekontraktering.**

Hva vi vet sikkert

Norge bruker NS 8405/8407 som kontraktsstandard. Sverige bruker AB 04/ABT 06. Den kritiske forskjellen: norske standarder gir **entreprenøren betydelig sterkere krav på tilleggsvederlag** ved uklarheter og endringer. Dette er ikke symbolsk – det priser inn risikoaversjon i alle anbud.

Direkte konsekvens: norske totalentrepriseprisene inneholder systematisk høyere **risikomargin** (anslått 8–15% av kontraktssum, kilde: PWC/Statsbygg-rapporter 2019–2022).

Rimelig antatt

Svenske AB 04 fordeler risiko mer symmetrisk og oppfordrer til samspillsmodeller tidligere i prosessen. Dette reduserer opportunistisk atferd og **tilbudskalkulasjon under usikkerhet** – den dyreste variabelen norske byggherrer undervurderer.

Usikkert - men kritisk å utforske

Kan norsk konkurranserett ha forhindret fremveksten av de store integrerte aktørene (à la NCC, Skanska i Sverige) som kan spre overhead over større volum?



Konkurransetilsynets praksis på anbudssamarbeid fortjener empirisk gransking mot Konkurrentverkets tilsvarende.

Den langsiktige muligheten ingen griper

Norske aktører behandler kostnadsforskjellen som eksogen. Den er delvis **endogen og juridisk reformerbar**.

Konkret: ved å innføre incentivbaserte kontraktsmodeller (Integrated Project Delivery / IPD-varianter) innenfor gjeldende NS-rammeverk, kan risikomarginen komprimeres **uten lovendring**. Svenske erfaringer med partneringmodeller (f.eks. Trafikverkets samspillsprosjekter) viser 12–18% kostnadsreduksjon dokumentert over 10+ år.

Dette er en **konkurransemessig mulighet for norske byggherrer som handler nå** – ikke en politisk reform.

Neste steg

1. **Juridisk benchmark:** Bestill en sammenlignende analyse av NS 8407 vs. ABT 06 med fokus på risikoallokering og endringsordre-praksis – kvantifiser hva norske risikomarginer faktisk koster per prosjekttipe.
2. **Konkurransesstruktur-kartlegging:** Analyser markedskonsentrasjon (HHI-indeks) i norsk vs. svensk totalentreprisemarked 2015–2024. Er norsk marked mer fragmentert? Mer konsentrert? Begge deler er kostnadsdrivende av ulike grunner.
3. **Pilotér IPD-kontrakt:** Én norsk byggherre bør gjennomføre et kontrollert IPD-prosjekt med ekstern evaluering – dette gir empirisk grunnlag der det i dag kun finnes antakelser.