

Hvordan etablere et godt kontraktgrunnlag?

Bakgrunn

Hvordan tenker oppdragsgiveren?



- Produktet og prosessen er godt definert
- Jeg kan ikke forstå at prosessen er en viktig forutsetning for prisen
- Leverandøren har gitt tilbud på hele produktet – (alt er med)
- Jeg forventer at leverandøren er fullt oppdatert på de aktuelle fagene
- Jeg forventer at leverandøren har kunnskap om kontekst og sammenhenger (grensesnitt, øvrige aktørers kunnskap og forutsetninger mv)
- Leverandøren sitter nærmest til å vurdere hva som kreves av innsats
- Ansvar for usikkerheten ligger derfor hos leverandøren

Bakgrunn

Hvordan tenker leverandøren?

- Produkt og prosess er for dårlig definert
- Jeg har priset et sett med ytelser som delvis utgjør produktet.
- "Normalforutsetningene" for prosessen gjelder som forutsetninger for tilbudet
- Avvik fra forutsetningene ligger utenfor min prisrisiko
- Avvik fra forutsetningene gir krav på tillegg
- Oppdragsgiveren må forstå når avvik fra forutsetningene inntreer
- Ansvar for usikkerheten ligger hos oppdragsgiver



Bakgrunn

Resultatet

De fleste kontrakttvister skyldes manglende forventningsavstemming!



Δf

Bakgrunn

Målet

Å bli enige om hvem som har ansvar for **plunder og heft!**



Hvordan etablere et godt kontraktgrunnlag?

1. Bruk omforente kontraktstandarder

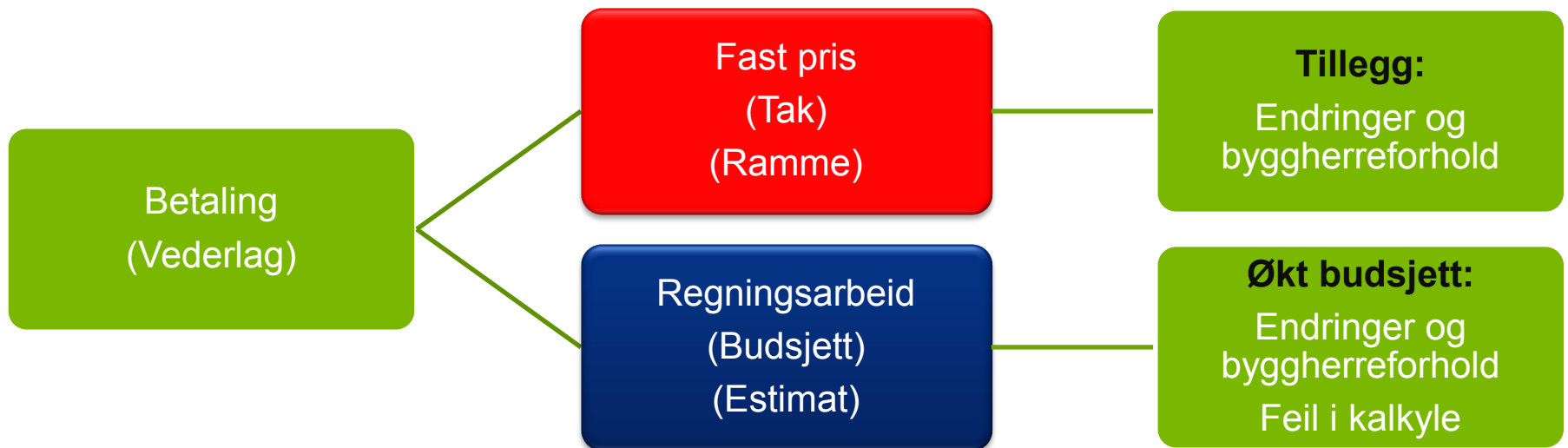
(med færrest mulige «endringer»)

- NS 8401, NS 8402, NS 8403, NS 8405, osv...
 - Fullstendig regulering av rettsforholdet
 - Rasjonaliseringsgevinster
 - Økonomisk- og rettslig gjennomtenkte løsninger
 - Rimelig interesseavveining
-
- Vær så vennlig: IKKE KØDD MED DOKUMENTPRIORITETEN!

Hvordan etablere et godt kontraktgrunnlag?

2. Bli enig om vederlagsformatet

- I juridisk forstand finnes kun to vederlagsformat:



Hvordan etablere et godt kontraktgrunnlag?

Mange tvister har sitt utspring i uenighet om vederlagsformatet

Eksempler:

- Honoreres etter medgått tid innenfor budsjettamme..
- Prisen for oppdraget honoreres etter medgått tid med oppgitte timepriser innenfor avtalt ramme for hver delaktivitet...
- Oppdraget honoreres basert på estimert timeramme..



Hvordan etablere et godt kontraktgrunnlag?

3. Avklar ytelsen

Kjære byggherre/oppdragsgiver:

- En pris er alltid basert på forutsetninger! I et godt kontraktgrunnlag er disse klarlagt
- Ikke pakk inn risiko og usikkerhet i «umulige» krav; «alle nødvendige møter skal være med..», «Alle endringer skal være inkludert..»,

Den prosjekterende forutsettes å anvende den tid som er nødvendig for å utføre de ytelser som kontrakten omfatter. Arbeid som følge av mindre endringer i egen eller andres kontrakter, omprosjekteringer eller justeringer av prosjektmaterialet, herunder oppfølging prosjektering i byggeperiode som følge av dette, anses å ligge innfor oppdraget. Den prosjekterende skal uten tilleggshonorar, i rimelig grad innenfor kontrakten akseptere variasjoner i arbeidsmengde og øvrige forutsetninger.

- Bruk tid på grenseoppgang for ansvar – fortrinnsvis i forespørselen

Hvordan etablere et godt kontraktgrunnlag?

3. Avklar ytelsen

Kjære leverandør:

- Kommuniser prosessforutsetningene så tidlig og så godt som mulig!
- Varsle brudd på forutsetningene så raskt som mulig!
- Pass nøye på varslingsfristene
- Etabler nødvendig dokumentasjon av alle krav (timelister, arbeidsoppgaver, mm).
- Gjør oppdragsgiver oppmerksom på uklare grensesnitt

Hvordan etablere et godt kontraktgrunnlag?

OPPSUMMERING

1. Bruk standardkontrakt
2. Bli enig om hvordan det skal betales
3. Avklar hva det skal betales for



Takk for oppmerksomheten!

Spørsmål?