

Alle, der har fået godkendt et bidrag, skal indsende en uddybende sammenfatning på 1-2 A4 sider (maks. 8.000 tegn inkl. mellemrum). Du kan opdatere den sammenfatning, du sendte ved tilmelding af bidraget. Det er muligt at ændre titel og stikord og at gemme den uddybende sammenfatning.

## Det gode udbud - men hvad med samarbejdet bagefter?

### Professionel konfliktløsning på byggepladsen

Den nye udbudslov er et godt grundlag for et udbud, der kan føre til et godt samarbejde mellem entreprenør og bygherre. Men hvad med samarbejdet efter udbuddet? Hvordan løser man de konflikter, der måtte opstå, så de ikke belaster samarbejdet?

### Hvad gør man, hvis forhandlingen går i hårknude?

Selvfølgelig skal man forsøge at forhandle sig frem til en løsning som begge parter kan acceptere. Men hvad gør man, hvis afstanden er større end forståelsen kan strækkes til?

Indeholder udbudsmaterialet ikke andet, end hvad der fremgår af AB92/ABT93, synes eneste muligheder syn & skøn eller voldgift. Syn & skøn kan dog kun bruges i forbindelse med tvister af teknisk karakter og voldgift viger mange tilbage for, da det ofte kan virke både uoverskueligt, dyrt og tidskrævende.

### AB92 er under revision og bliver til AB18

Hele AB-systemet bestående af ABR, AB92 og ABT93 er som bekendt ved at blive revideret. Planen er at det nye AB-system er klart i 2018. Hvad revisionen kommer til at indeholde, vides selvsagt ikke. Men da daværende klima- energi, og bygningsminister Rasmus Helveg Petersen i marts 2015 skød revisionen i gang, udtalte han at...

“...der i Danmark er flere konflikter om byggeprojekter end uden for vore grænser. Der er ikke i AB-systemet en blød konfliktløsningstrappe, så tingene ikke altid ender i en eller anden tvist...”.

Et godt bud er derfor, at én af de ting det nye AB-system kommer til at indeholde, er nogle af de nye konfliktløsningsmodeller, som Voldgiftsnævnet har udarbejdet siden 1992.

### Brug de konfliktløsningsmodeller, der findes

At få hjælp til at løse en konflikt behøver hverken at være uoverskueligt, dyrt eller tidskrævende. For Voldgiftsnævnet tilbyder en række konfliktløsningsmodeller, der både er hurtige, billige og effektive, ligesom de kan anvendes på alle stadier i et projekt:

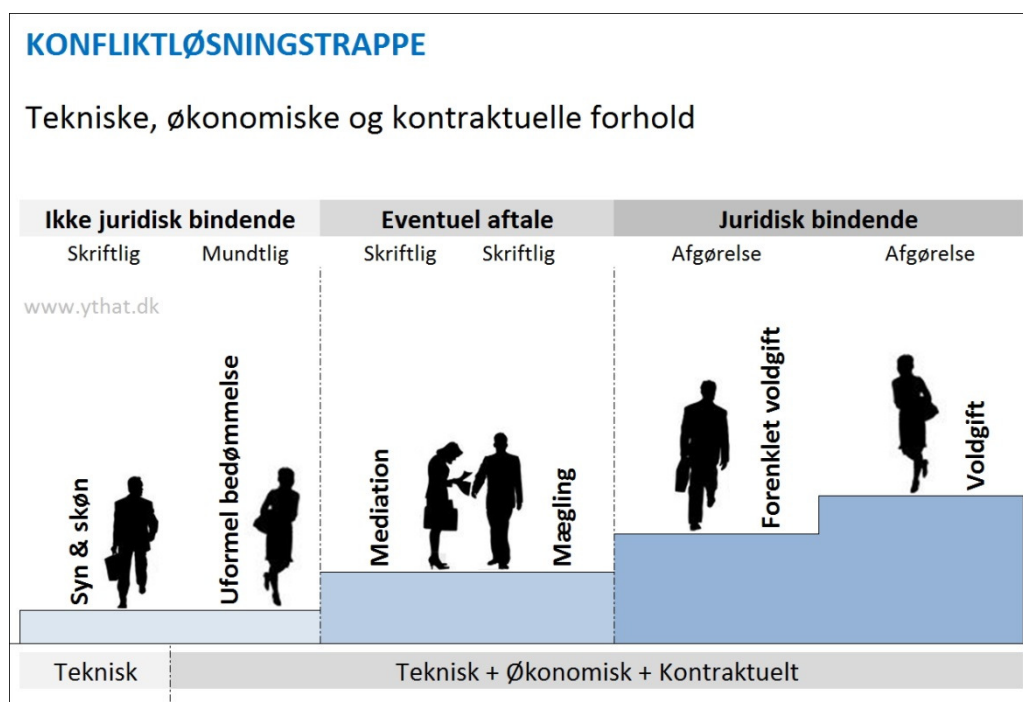
- Syn & skøn (AB92/ABT93)
- Sagkyndig beslutning (AB92/ABT93) (kun om stillet sikkerhed mv.)
- Mediation (Ny)

- Uformel bedømmelse (Ny)
- Mægling (Ny)
- Forenklet voldgift (Ny)
- Voldgift (AB92/ABT93)

Ser man bort fra sagkyndig beslutning - der primært omfatter konflikter om stillet sikkerhed - indeholder AB92/ABT93 altså kun to konfliktløsningsmodeller: syn & skøn og voldgift.

Voldgiftsnævnet tilbyder altså yderligere fire "nye" konfliktløsningsmodeller i form af henholdsvis mediation, uformel bedømmelse, mægling og forenklet voldgift.

Grafisk kan en konfliktløsningsstrappe illustreres således:



[På sessionen vil alle konfliktløsningsmodellerne blive gennemgået med henblik på at forklare, hvad de hver især er udviklet til, hvordan forløbet er, hvor lang tid det typisk tager og hvad det koster]

Der arbejdes også på et nyt regelsæt vedr. et stående konflikthåndteringsråd, målrettet de lidt større sager.

### At bruge dem kræver at man kender dem

Problemet er blot, at kun de færreste kender konfliktløsningsmodellerne. Og selv om de måtte være kendt, bliver de ikke altid brugt, fordi begge parter skal være enige om at bruge dem - med mindre det er skrevet ind i kontrakten. Og det er det sjældent, da langt de fleste kontrakter - for så vidt angår tvister - alene er baseret på AB-systemet.

### Men konfliktløsningsmodellerne kan bruges allerede nu

Godt nok er AB-systemet endnu ikke klar i en opdateret udgave, men derfor kan man godt allerede nu benytte Voldgiftsnævnets konfliktløsningsmodeller. Det kræver blot, at man i sit udbudsmateriale får indskrevet præcist, hvornår og hvordan konfliktløsningsmodellerne skal benyttes. Dvs., der skal udarbejdes en såkaldt klausul.

### Hvordan formulerer man en hensigtsmæssig klausul?

Det gode udbud kræver, at man i sit udbudsmateriale formulerer en hensigtsmæssig klausul, således at konfliktløsningsmodellerne i praksis kan bruges, som man har tiltænkt det.

En klausul skal beskrive, hvornår man opgiver at forhandle videre parterne imellem og under hvilke omstændigheder man beder om hjælp til at **enten** at få forhandlingerne i gang igen **eller** til at få foretaget en juridisk bindende afgørelse.

Der er mange holdninger til, hvorledes en klausul bør formuleres.

Et yderpunkt er at skrive, at parterne både skal være enige om **at** man skal bede om hjælp, og **hvordan** man skal bede om hjælp. Det vil betyde, at hvis den ene part mener, at parterne selv skal afgøre konflikten, kan den anden part ikke kræve, at Voldgiftsnævnet skal hjælpe. Det vil også betyde, at hvis parterne ikke kan blive enige om, hvorvidt konflikten skal løses ved fx mægling eller forenklet voldgift, så kan man ikke få hjælp af Voldgiftsnævnet.

Det modsatte yderpunkt er, at man beskriver, at såfremt blot én af parterne ønsker det, skal Voldgiftsnævnet hjælpe med at få løst konflikten. Samtidig beskriver klausulen, hvilken af konfliktløsningsmodellerne, der skal benyttes, såfremt parterne ikke kan blive enige om det.

Ingen af klausulerne er nødvendigvis bedre end den anden, og der kan udarbejdes en lang række mellemformer. Hvordan man skal formulere en klausul, afhænger af en lang række forhold. Voldgiftsnævnet har på deres hjemmeside formuleret et oplæg. En anden mulighed er at få hjælp af en jurist med særlig viden om udbudsret og konfliktløsning, der kan "skræddersy" en løsning.

### **Konfliktløsningsmodellerne er for alle markedets aktører**

Men det er ikke kun den "traditionelle" konflikt mellem entreprenører og bygherrer, hvor konfliktløsningsmodellerne kan benyttes. Det kan de med fordel også ved konflikter mellem bygherrer og rådgivere - eller på totalentrepriser - mellem entreprenører og rådgivere. Det kræver igen, at der i aftalen er indarbejdet en klausul - eller at man alligevel kan blive enige om at bruge Voldgiftsnævnets konfliktløsningsmodeller.

### **Fordelene ved at bruge konfliktløsningsmodellerne**

Det vil være en fordel for både bygherre og entreprenør at benytte sig af Voldgiftsnævnets konfliktløsningsmodeller fordi:

- man får hjælp af en uvildig og kvalificeret part til at løse konflikten
- konflikten løses hurtigt, billigt og effektivt
- når konflikten løses hurtigt, belastes samarbejdet så lidt som muligt
- ved at få afklaret konflikterne, så de ikke løber frem til langt efter afleveringen, får både entreprenør og bygherre mulighed for at foretage en seriøs økonomistyring

