

## DEN GODE RÅDGIVERAFTALE

*Oplægsholder: Partner Andreas Christensen, Horten Advokatpartnerselskab*

Antallet af konflikter, som opstår på baggrund af rådgivningskontrakter, der sendes i udbud, er stadig stigende.

Jeg vil i mit indlæg indlede med at forklare, hvori problemerne typisk består, og herefter komme med et bud på, hvordan de kan kommes til livs.

### "Dødsspiralen"

Når en rådgivningskontrakt sendes i udbud, er det ofte tildelingskriteriet "pris", der vægter tungest. Det får tilbudsgiverne til at underbyde hinanden for at vinde kontrakten. Det ses imidlertid ofte, at rådgiveren efterfølgende har svært ved at præstere sin ydelse til den aftalte pris, hvilket fører til konflikt mellem udbyder og rådgiver – rådgiverkontrakternes dødsspiral.

### Vejen til den gode rådgiveraftale

Baseret på nedenstående punkter, vil jeg komme med et bud på, hvordan problemerne med rådgivningsaftaler kan løses:

1. **Kvalitet fremfor pris** – I udbudsmaterialet bør kvalitet vægte højere end pris, så problemerne med underbydning undgås.
2. **Nøglepersoner** – Der udvælges fra start nogle nøglepersoner, der skal stå for rådgivningen i hele kontraktens forløb.
3. **Bodsbestemmelser** – Sanktioner i form af bod, hvis rådgiver ikke stiller op med de aftalte nøglepersoner.
4. **Større krav til entreprenøren** – Gennem markedsdialog om udbudsmaterialet inden det sendes udbud, kan man lukke eventuelle huller i materialet og derved foregribe fremtidige konflikter.
5. **Omprojekteringsklausuler** – Vedtagelsen af klausuler om omprojektering kan foregribe og løse de problemer, der oftest opstår.
6. **Udbud med forhandling** – Giver mulighed for at gå i dybden med eventuelle problemstillinger, der kan opstå undervejs, samt skaber en dialog med de tilbudsgivere, som udbyder muligvis skal indgå kontrakt med senere.