

haver\_\_\_

# Entrepriser – kontraktsinngåelse og kontraktsoppfølging

Noen sentrale tema for å oppnå god lønnsomhet

# Tema

- 1. Kort intro om avtaler – hva er en avtale?
- 2. Hva er (bla.) viktig ved inngåelse av entrepriseravtaler (kontrakter)?
- 3. Hva er (bla.) viktig å passe på ved oppfølging av entrepriserkontrakter?
- Tema 2 og 3 er sentrale ift. lønnsomhet

# Hva er en avtale?

- To eller flere parter som stifter rettigheter og plikter overfor hverandre
- Partene binder seg – kan håndheves av rettsapparatet
- **Sentrale prinsipper:**
  - Avtalefrihet, men avtale skal holdes
  - Ytelse mot ytelse
  - Tap som den ene påføres skal erstattes

# Inngåelse av avtaler

- Fremsettelse av tilbud som aksepteres («dispositivt utsagn»)
  - BH inviterer til å gi anbud på et oppdrag -  
entreprenøren gir pris - vanligvis gis bindende pris (dersom fastpris)
- Ingen formkrav (ikke krav om skriftlighet, men muntlige avtaler anbefales ikke!)

# Tolkning av avtaler (hvilke forpliktelser og rettigheter er stiftet?)

- Avtalens innhold kan være uklar
- Uklare avtaler må tolkes = finne ut hvordan avtalen skal forstås
- Noen tolkningsmetoder:
  - Ordlyd – viktigst
  - Forhandlinger og korrespondanse når avtalen ble inngått
  - Hva sier vedleggene til kontrakten? Typisk for entrepriseavtaler
  - Etterfølgende opptreden – hvordan har partene forholdt seg undervegs?
  - Formålet med avtalen

# Spesielt om entreprisekontrakter

- Avtale mellom byggherre og entreprenør om oppføring av et bygg, veg, anlegg m.m.
- Underentrepriser
- I praksis to sentrale hovedmodeller
  - Utførelsesentreprise
  - Totalentreprise

# Utførelsesentreprise – NS 8405 (NS 8415 for underentrepriser)

- Entreprenøren står kun for selve utførelsen, og har kun risikoen for selve utførelsen og valget av arbeidsmetode (faglig god utførelse)
- BH har risikoen for valg av løsninger og prosjektering

# Totalentreprise – NS 8407 (8417 for underentrepriser)

- Totalentreprenøren har ansvaret for både prosjektering og utførelse, *(og har dermed risikoen for prosjekteringen)*
- Det må foreligge et forprosjekt som gjør det mulig å gi anbudspris
- Risiko: Den som velger løsninger har risikoen



# Hva er viktig å være bevisst på ved inngåelse av entreprisekontrakt?

- Generelt for alle typer entrepriser
  - Hva skal leveres?
  - Til hvilken pris?
  - Til hvilken tid?
- Skriftlighet!
  - Selve avtalen bør (naturlig nok) inngås skriftlig.
  - Referater, eposter mv kan være vedlegg til avtalen.
  - Eventuelle senere avklaringer bør også skje skriftlig.
  - Muntlighet kan lede til uenigheter / ord mot ord.

# Hva er viktig.... forts.

- Tydelighet.
  - Avtalen bør være så tydelig og klar som mulig.
  - Fokus på de sentrale avklaringer; leveranse, pris og tidsfrister.
  - Jo nøyere beskrivelser, jo mindre risiko for senere uenigheter.
- Avtalefrihet, MEN vær forsiktig med å fravike standardavtalene - kan føre til motstrid / uklarheter

# Spesielt for utførelsesentreprise – NS 8405

- Husk hva en utførelsesentreprise er
  - NS 8405, pkt. 1 – utføre det arbeidet som BH beskriver og prosjektere
- Det er BH som stiller med arkitekt og andre prosjekterende
- For både entreprenør og BH er det viktig å være tydelig på hva som skal leveres til hvilken pris
- Jo mer uttømmende beskrivelse, jo bedre – forutsigbarhet!

# NS 8405 – fortsettelse

- Fastpris eller på regning jfr. NS 8405, pkt. 31?
- Dersom fastpris - særlig viktig med oppdragsbeskrivelse. Det som ikke er beskrevet er tilleggsarbeid
- Dersom det er usikkerhet om deler av arbeidet - ta forbehold (samtidig – for mange forbehold kan føre til at BH blir skeptisk)

# Spesielt for totalentreprise – NS 8407

- Husk hva en totalentreprise er:
  - Se innledningen til NS 8407, «*protokollen*», totalentreprenøren påtar prosjektering og utførelse
- Større risiko enn ved utførelsesentreprise
- Som regel fastpris – prisen gis som ofte på foreløpig prosjektering/skisser – dette innebærer risiko

# Spesielt for totalentreprise – NS 8407 – forts.

- Totalentreprenøren bør ta tydelige forbehold (eks. grunnforhold, materialvalg)
- Bevissthet om vedleggene – hva står beskrevet der?  
Rekkefølgen – hva kommer først ved evt motstrid?

# Kontraktoppfølging

- Kontrakten er inngått – hva nå?
- Husk ryddighet, orden og skriftlighet også i fortsettelsen!
- Alle avgjørelser og enigheter bekreftes skriftlig - for ordens skyld
- Noen er tilbakeholdne med å være skriftlige, redsel for å være «vanskelig»
- Endringsvarsler sendes «uten ugrunnet opphold» NS 8405, pkt. 23, NS 8407, pkt. 32

# Kontraktsoppfølging – forts.

- Flere sentrale varslingsbestemmelser i NS 8405/8407 – være bla. obs å NS 8405, pkt. 8 og NS 8407 pkt. 5
  - Det må varsles dersom for sein varsling skal kunne påberopes
- Uenigheter bør i størst mulig grad avklares og løses undervegs – forsøk å unngå rettslige prosesser