

Professionel konfliktløsning på byggepladsen

Hvad gør man som bygherre, rådgiver og entreprenør, når man ikke kan nå til enighed om betaling, tidsfristforlængelse, mangler eller andre tvister?

Løsningen er simpel - brug de konfliktløsningsmodeller, der allerede findes!



Direktør
Voldgiftsnævnet
Lene Ahlmann-Ohlsen
lao@voldgift.dk
www.voldgift.dk



Rådgivende ingeniør
M.IDA + FRI
Jan Aagaard
info@ythat.dk
www.ythat.dk

Problemstillingen

I takt med et presset marked og en stigende konkurrence oplever mange bygherrer, at entreprenører bliver mere og mere professionelle inden for claims management.

Tilsvarende føler mange entreprenører sig pressede, når de over for en bygherre ikke kan komme igennem med krav, de anser for berettigede.

Endelig er der rådgiverne, som både kan have tvister med en bygherre og med en entreprenør i en totalentreprise.

Oftest ses den eneste udvej at være voldgift. Men det viger mange tilbage for.

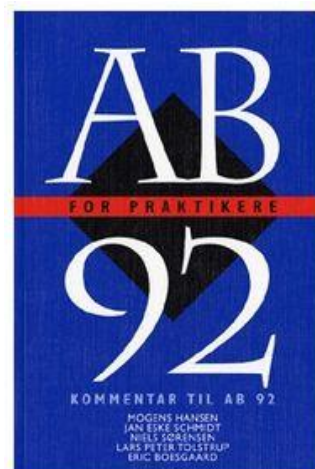
Årsagen er formentlig de fire myter omkring voldgift: det er kun for millionkrav, det er dyrt, det tager lang tid, og det ender alligevel med 50/50! Men sådan behøver det ikke at være. Det kommer vi alt sammen tilbage til.

Der findes rent faktisk mange andre muligheder end voldgift - og har gjort det længe.

Arven fra AB92 mv.

Problemet er blot, at mange ikke kender mulighederne. Og selv om de måtte være kendt, bliver de ikke brugt. Måske fordi entreprenør, råd-

giver og bygherre skal blive enige om at bruge dem - medmindre det er skrevet ind i kontrakten. Og det er det sjældent, da langt de fleste kontrakter - for så vidt angår tvister - alene er baserede på AB-systemet bestående af AB92/ABT93 for entrepriser og ABR89 for rådgivning.



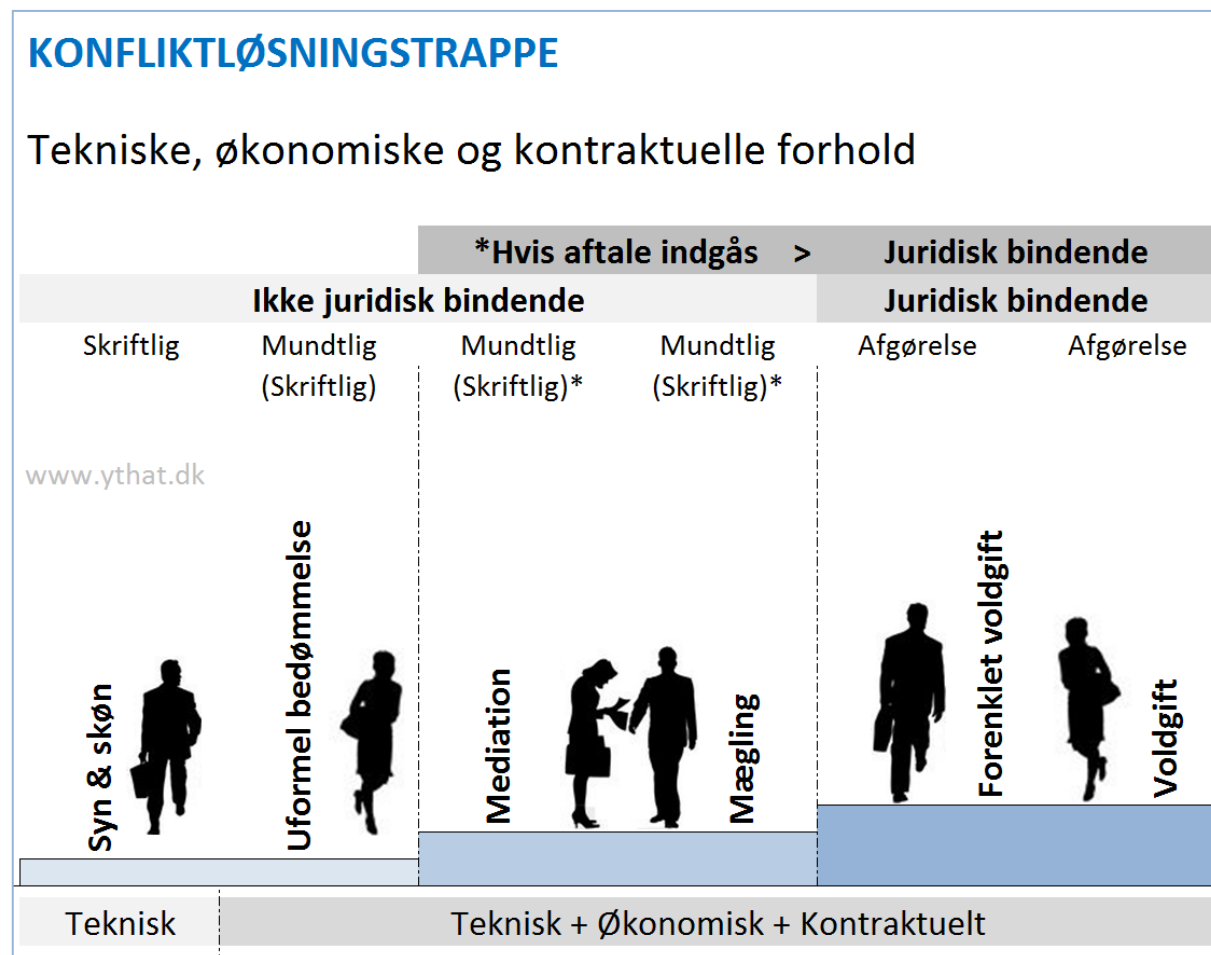
Den længe ventede revision af hele AB-systemet blev dog skudt i gang i foråret 2015 og forventes afsluttet i

2018. I et interview i "Dagens Byggeri" påpegede daværende klima-energi, og bygningsminister Rasmus Helveg Petersen 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".

Men hvorfor vente til 2018? Som bekendt indeholder AB-systemet kun syn & skøn, sagkyndig beslutning og voldgift. Men Voldgiftsnævnet har udarbejdet en række "trin", hvormed

parterne kan bygge deres egen konfliktløsningstrappe. En konfliktløsningstrappe som bygherren på forhånd kan bygge ind i sin SB, i afsnit J om tvister:



Figuren herover viser, hvilke konfliktløsningsmodeller der kan benyttes afhængig af, hvad konflikten drejer sig om, om der blot ønskes en mundtlig vurdering, hjælp til frivillig indgåelse af et skriftligt forlig, eller om man søger en juridisk bindende afgørelse.

Konfliktløsningsmodellerne

Nedenfor gennemgår vi de konfliktløsningsmodeller som Voldgiftsnævnet tilbyder. Du kan læse mere på www.voldgift.dk



Syn & skøn

Syn & skøn kan kun anvendes i forbindelse med rene tekniske spørgsmål, herunder om mangler i forhold til det aftalte, og ikke til at få afklaret hverken økonomiske eller juridiske forhold. Syn & skøn munder ud i en skønserklæring.

Men da en tvist vedr. et teknisk forhold ofte bundet i en økonomisk eller juridisk tvist, kan parterne benytte skønserklæringen som grundlag for at opnå et forlig.

Indgås der ikke forlig, kan skønserklæringen indgå som bevis i en eventuel senere voldgift - forenklet eller traditionel.

Uformel bedømmelse

Ved en uformel bedømmelse (det, der tidligere hed foregreben tvisteløsning) udpeges en bedømmer, som fremkommer med en tilkendegivelse af, hvorledes denne vurderer tvisten. Bedømmelsen er som udgangspunkt mundtlig, men kan også være skriftlig. Bedømmelsen er ikke retligt bindende og har ingen juridisk

betydning i forbindelse med en eventuel efterfølgende voldgiftssag.

Bedømmeren fremkommer altså ikke med et konkret forligsforslag. Men på grundlag af bedømmerens mundtlige tilkendegivelse er det op til parterne selv at forsøge at forhandle sig frem til et forlig. En uformel bedømmelse kan ofte gennemføres for omkring kr. 20.000,-.

Mediation og mægling

Mediation er primært tænkt som en hjælp til, at parterne selv når frem til en løsning. Mediatoren er upartisk og neutral og har til formål at få parterne til at forstå hinandens holdninger med henblik på at finde en løsning. Mediatoren fremkommer altså ikke selv med sine synspunkter eller oplæg til et forlig.

Mediationen kan dreje sig om både tekniske, økonomiske og kontraktuelle forhold og kan således benyttes til afklaring af alle typer tvister.

Mægling kan også dreje sig om alle typer tvister. Mægling er dog mere proaktivt end mediation og uformel bedømmelse, da mægleren efter anmodning kan fremkomme med sin vurdering af sagen.

Både mediation og mægling vil – hvis de lykkes – føre til en aftale mellem parterne som afslutter tvisten. Opnår man ikke forlig, kan mediationen/mæglingen skaffe parterne et godt grundlag for at vurdere, om man senere bør indgå et frivilligt forlig eller lade tvisten afgøre ved en voldgift – forenklet eller traditionel.

Udgifterne i forbindelse med både mediation og mægling er efter medgået tid + eventuelle øvrige omkostninger og vil i mindre komplicerede sager kunne gøres for under 20.000,- kr.

De fleste mediations- og mæglingssager kan gennemføres på under 4 uger, men tidsforløbet afhænger

meget af parternes vilje til – og mulighed for at fremme sagen.

Forenklet voldgift

Forenklet voldgift kan være en rigtig god metode til at få afgjort berettigelsen af et krav i forhold til kontraktgrundlaget. Som ved traditionel voldgift kan både tekniske, økonomiske og kontraktuelle forhold behandles i en forenklet voldgift.

I forhold til en traditionel voldgift er fordelene, at der er en maksimal tidsramme på godt 4 måneder fra en part anlægger sagen, til der er truffet en afgørelse. Der er kun to skrifter og strenge tidskrav i processen, ligesom muligheden for syn & skøn afskrives. Ønsker parterne syn & skøn, skal dette således være foretaget forud for den forenkledte voldgift.

Godt 4 måneder kan synes længe, men i forhold til en traditionel voldgift eller en retssag, der *kan* løbe over flere år, vil det være en stor fordel at afgørelsen træffes hurtigt. I en større entrepriseopgave, der forløber over flere år, vil afgørelsen oftest kunne foreligge inden afleveringen, og inden projektorganisationen er blevet opløst.

Den økonomiske fordel er, at udgiften for mindre tvister som udgangspunkt kan holdes omkring de 30.000,- kr. (excl. parternes egne advokatombudsninger).

Som ved en traditionel voldgift er afgørelser truffet ved en forenklet voldgift endelige og kan ikke ankes.

Voldgift

Endelig er der så den traditionelle voldgift, som *kan* være både dyr og tidskrævende. Ikke blot procesudgifterne, men også interne udgifter i organisationen og udgifter til eventuelle konsulenter og jurister. Der kan gå mange måneder eller i værste fald år, fra tvisten starter, til voldgiftsretten afholder møde, og der træffes en endelig afgørelse.

Den helt store fordel ved voldgift er, at alle parter kan inddrages i én og samme sag, hvorved der kan sættes ét samlet punktum i sagen. Man skal således ikke efterfølgende rette krav videre mod eventuelle underentreprenører eller rådgivere. Samtidig kan afgørelsen ikke ankes videre og dermed trækkes ud.

Voldgiftsretternes dommere er specialiserede og erfarne juridiske dommere fra landsretterne eller Højesteret samt erfarne faglige dommere. Dette høje niveau er nødvendigt, da afgørelsen som nævnt er endelig. Desuden er der fortrolighed omkring sagen under voldgift.

Klausul til SB

Voldgiftsnævnet har udgivet et "Forslag til klausul vedr. mægling, mediation eller uformel bedømmelse". Altså et forslag til en formulering, som bygherren kan indarbejde i SB'en for nye entrepriser, som ad § 47, stk. 1, om tvister:



Forslag til klausul

Ønsker du også muligheden for at benytte forenklet voldgift, så kontakt gerne Voldgiftsnævnet for vejledning.

4 myter om voldgift

Som vi nævnte i indledningen, eksisterer der 4 myter om voldgift: det er kun for millionkrav, det er dyrt, det tager lang tid, og det ender alligevel med 50/50!

Myte 1 - Det er kun for millionkrav

Mange har fået den opfattelse, at tvister skal være i millionklassen, for at det kan betale sig at begære voldgift. Men rent faktisk drejer godt halvdelen af de sager, der ender i voldgift, sig om tvister på mindre end 1 mio. kr. Over halvdelen af disse er under 500.000,- kr.

Myte 2 - Det er dyrt

Ja, det er dyrere at føre voldgift i de store sager med tre eller 5 dommere end ved de civile domstole.

Men det giver merværdi på følgende punkter:

- risikoen for appel og deraf følgende omkostninger mv. undgås
- høj kvalitet i afgørelserne gennem specialiserede voldgiftsretter og de flere dommere
- mulighed for at få inddraget alle parter i en og samme sag, og
- en hurtigere afgørelse, hvis alle frister overholdes.

I sager under 1 mio., hvor der alene anvendes én dommer, kan prislejet dog sammenlignes med to instanser ved de almindelige domstole. Sådanne sager kan gennemføres til omkring 30 – 40.000,- kr.

Myte 3 - Det tager lang tid

Sagsbehandlingstiden for en voldgiftssag er som udgangspunkt mellem 6 og 18 måneder afhængig af sagens karakter. Den gennemsnitlige sagsbehandlingstid har de sidste par år ligget mellem 13 og 15 måneder. Der er dog store forskelle, da specielt sager med kun én dommer kan afsluttes i løbet af ½ år, mens store og komplekse sager kan løbe over flere år. Der gennemføres desuden syn & skøn i en stor del af voldgiftssagerne, hvilket er med til at forlænge sagsbehandlingstiden. 90% af de sager, der pt. verserer ved Voldgiftsnævnet, er fra 2013 og frem. Der er som ved domstolene visse meget komplekse og langvarige sager, der verserer i 5-7 år eller mere, men de hører til undtagelsen.

Men er konflikten ikke specielt kompliceret, følges alle frister, og er der ikke syn & skøn under voldgiftssagen, kan voldgiften afsluttes i løbet af blot 6 måneder.

Myte 4 - Det ender alligevel 50/50

Der er naturligvis eksempler på, at krav og modkrav opvejer hinanden og medfører en 50/50 løsning. Det vil dog i givet fald altid være ud fra en konkret bedømmelse fra voldgiftsrettens side. Men der er også eksempler på, at klager vinder stort eller taber med et brag.

Politik og strategi for kravhåndtering

At konfliktløsningsmodeller eksisterer, er ikke ensbetydende med, at de bliver brugt. For at sikre dette, er det nødvendigt med en politik og en strategi for kravhåndtering.

Alle virksomheder har fx en alkoholpolitik. Men hvor mange bygherrer, rådgivere og entreprenører har en politik og en strategi for håndtering af krav?



Alle parter bør overveje fordelene ved at have skriftlig nedfældet politik og strategi for, hvorledes krav håndteres: hvornår indgår man forlig, og hvornår gør man det ikke, får man løbende afklaret kravene, eller skubber man dem foran sig indtil slutopgørelsen. Og hvem i organisationen skal håndtere kravene? Alt dette og mere til skal politikken og strategien redegøre for.



For at sådanne strategier kan lykkes i praksis, er det afgørende, at de rigtige personer udstyres med de nødvendige kompetencer til at kunne forhandle løsninger – også før uenigheden måtte føre til en egentlig sag.

Fordelene ved konfliktløsningsmodellerne

Selvfølgelig skal parterne altid selv forsøge at løse uenigheder. Og det sker allerede løbende mellem parterne. Men er der ikke flere argumenter tilbage, og afstanden stadig er større, end forståelsen kan strækkes til, bør man trække i nødbremsen og benytte sig af en af konfliktløsningsmodellerne.

Det må være helt legitimt at erkende, at "her kan vi ikke selv nå til enighed: Lad os søge professionel hjælp."

På den måde vil man også reducere den negative indflydelse, uenigheden kan få på samarbejdet mellem parterne. Både her og nu og ved eventuelle fremtidige samarbejder.

Er man part i en sag gælder det desuden, at ved at lægge afgørelsen over til en specialist fra Voldgiftsnævnet, bliver man frataget risikoen for at komme til at indgå et forlig, som fx ledelsen eller (rigs)revisionen kunne anke over.

Endelig er der den budgetmæssige fordel: hverken som bygherre, rådgiver eller entreprenør kan man foretage en seriøs økonomistyring, hvis man skubber uenighederne foran sig indtil slutopgørelsen. Kun hvis man løbende får afklaret kravene, kan man styre sin økonomi.

Opsummering

- > Formuler og implementer en politik og en strategi for brugen af konfliktløsningsmodellerne i din organisation
- > Overvej hvilke konfliktløsningsmodeller, der passer bedst til dit projekt
- > Indarbejd en klausul om brug af konfliktløsningsmodellerne i kontrakten og stå ved den i praksis
- > Er du i tvivl om valg af konfliktløsningsmodel, klausul eller andet, så kontakt Voldgiftsnævnet, der gerne vejleder om mulighederne