



ENTREPRISEJURIDISK SEMINAR 2007

5. – 6. september

Kan den nye tvistelovens målsetting om at saker i større grad skal løses utenfor rettssystemet realiseres i større entreprisetvister?

v/ adv. Gjertrud Helland, Veidekke ASA



Ny tvistelov



- Ny tvistelov i kraft fra 01.01.08
- Uttalt målsetning ”*at tvister om mulig kan bli løst utenfor domstolene*” (Ot. Prp. Nr. 51 (2004-2005) kap. 1.1)
- Loven inneholder bestemmelser som skal sikre avklaring av tvisten før søksmål blir reist og øke bruk av mekling

Prosjektoppgave BI



”Forhandlinger i større entreprisetvister mellom Veidekke Entreprenør AS og offentlige og private flergangskunder”

- Medskribenter: Trine Vabog, Advokatfirmaet Simonsen
Trond Jacobsen, Advokatfirmaet Legalis

Problemstilling



- Hvorfor blir det rettstvist mellom Veidekke og deres offentlig flergangskunder og ikke med deres private flergangskunder, og hvorfor benyttes ikke rettsapparatet fullt ut når man først har startet hovedforhandling?
- Bakgrunn: Veidekkes tvisteoversikt 2000 - 2006
- Nærmere om flergangs – kontra engangskunder, jf. spillteorien
- Metode

Hypotese 1



Det finnes faktorer som gjør at det i gjennomføringen av kontrakter mellom Veidekke og offentlige flergangskunder oftere blir rettstvist enn i kontrakter med private flergangskunder. Disse faktorene hindrer forhandlede løsninger, og er såpass fremtredende at det kan bli vanskelig å realisere den nye tvistelovens målsetting om at saker i større grad skal løses utenfor rettssystemet

Underhypoteser



- Anskaffelsesregelverket gjør at kontraktsinngåelser blir en "one-shot" situasjon og motvirker dermed positive effekter av gjentatt samarbeid og forhandlinger
- Bruk av rådgiver har effekt for forhandlet løsning eller ikke
- Kostnader knyttet til rettsbehandling har betydning for forhandlet løsning eller ikke
- Budsjettsituasjonen i prosjektet har betydning for forhandlet løsning eller ikke
- Organisering og samarbeidsform i prosjektet har betydning for forhandlet løsning eller ikke
- Tillitsbrudd trigger rettssak

Hypotese 2



Det finnes faktorer som gjør at partene kommer frem til forhandlede løsninger selv om rettsapparatet er tatt i bruk.

Underhypoteser:

- Stevning brukes som et pressmiddel
- Usikkerhet rundt utfallet av en rettssak gir partene et incitament til å komme frem til en forhandlet løsning

Konklusjon – hypotese 1

Det finnes faktorer som gjør at Veidekke oftere har rettstvist med sine offentlige flergangskunder enn med sine private flergangskunder. Disse faktorene hindrer forhandlede løsninger, og er såpass fremtredende at det kan bli vanskelig å realisere den nye tvistelovens målsetting om at saker i større grad skal løses utenfor rettssystemet. Forklaringen:

- Anskaffelsesregelverket gir en "one-shot" – effekt
- Byggelederne bidrar til konflikt i de offentlige sakene
- Partene i de offentlige sakene legger ikke vekt på kostnadene de har ved en rettssvist
- Partene i de offentlige sakene samarbeider ikke på samme måten som i de private sakene
- Partene i de offentlige sakene klarer ikke å forhandle seg ut av et tillitsbrudd

Jf. Folketeoremet/Howard Raiffa "Negotiation Analysis"

Anbefalinger – hypotese 1

Hva kan partene i de offentlige sakene lære av partene i de private sakene?

- Samarbeidsavtaler som regulerer hvordan partene skal forholde seg til hverandre i prosjektet etter at kontrakt er vunnet i konkurranse
- Muligheter i regelverket for offentlige anskaffelser som kan stimulere til positive effekter av gjentatt samarbeid
 - Rammeavtaler
 - Oppdragsgivers egne objektive dokumenterbare erfaringer kan brukes som kvalifikasjonskrav
- Oppdragsgiver bør i større grad ta inn bestemmelser som utenrettslig tvisteløsning, slik det f. eks. er i Dataforeningens avtaler om drift og leveranse av programvare (PS 2000)
- Oppdragsgiver bør ha en kontraktsform som sikrer at entreprenøren kommer tidlig inn og dermed gis mulighet til å være med på å utvikle prosjektet

Konklusjon – hypotese 2

- Det finnes faktorer som gjør at partene kommer frem til forhandlede løsninger selv om rettsapparatet er tatt i bruk. Forklaringen:
 - Intervjuobjektene i de offentlige sakene bekreftet gjennom sine svar at usikkerhet rundt utfallet av rettssakene var et sterkt incitament for å inngå forlik

Anbefaling – hypotese 2

- Partenes rådgivere bør i et tidlig stadium av tvisten dra nytte av Babcock og Loewensteins funn på grunnlag av feltstudier om forhandlingsbrudd. Rådgiverne bør informere sine respektive parter om forskningen rundt fenomenet selvtjenende forutinntatthet, samt oppfordre til å liste opp svakheter ved egen sak. Hvis dette rådet følges bredt og konsekvent, vil flere saker kunne finne en forhandlet løsning, og færre saker havne i retten. Dette vil i så fall være med på å fremme intensjonen i ny tvistelov.

Jf. Linda Babcock/Georg Loewenstein: Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self Serving Biases (1997)