

Offentlige anskaffelser

Gjennomføring av konkurranse med forhandlinger

Holmsbu, 3. september 2015

Advokat Marie Braadland
Advokat Jørgen Aardalsbakke

Tema for foredraget

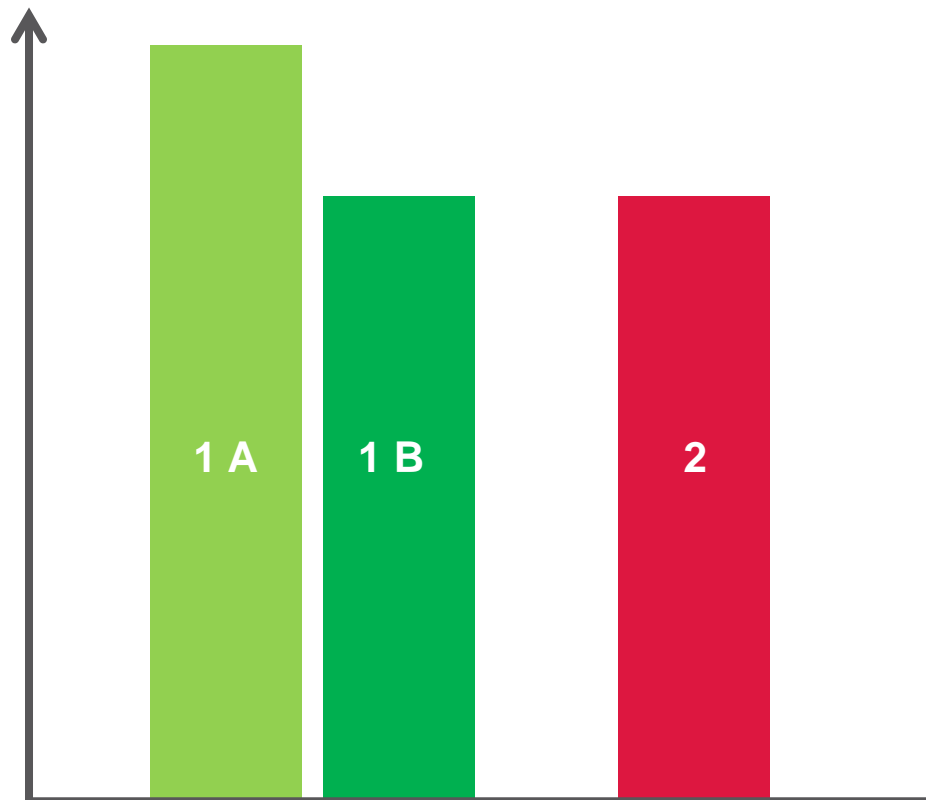
- Utfordring: Fokus på anskaffelsesreglene fremfor gode forhandlinger
- Hvilke plikter og muligheter har partene til å påvirke løsninger og betingelser? → Handlingsrommet
 - Rammeverket
 - Hva *må* oppdragsgiver formidle – og hvordan?
 - Hva *kan* oppdragsgiver formidle?
 - Hva *kan ikke* oppdragsgiver formidle?
- Hvordan få størst mulig utbytte av forhandlingene?

Skillet fra rene kontraktsforhandlinger

- Formkravene
- Flere enn to parter som må hensyntas
- Ikke mål om enighet i forhandlingsmøtene, men reviderte og tilpassede tilbud

Forhandlinger – hva må formidles?

Prosjekteksempel: Bekkelaget renseanlegg



The screenshot shows a news article from the website Byggeindustrien bygg.no. The article title is "Oslo kommune veiledet kun OSSA på pris - mente Veidekke ikke hadde behov for det". The article text discusses how the Oslo municipality guided only the Spanish contractor OSSA in the bidding process for the Bekkelaget wastewater treatment plant expansion, despite the presence of the local competitor Veidekke. The article mentions that the municipality chose OSSA based on price, even though Veidekke was also qualified for the job.

Oslo kommune veiledet kun OSSA på pris - mente Veidekke ikke hadde behov for det

Dokumenter Byggeindustrien har fått tak i viser at Oslo kommune ga den spanske entreprenøren OSSA en annen type veiledning enn de ga til konkurrenten Veidekke i kampen om fjellentreprisen på prosjektet utvidelsen av Bekkelaget renseanlegg. Vann og avløpsetaten i Oslo mener det var riktig å veilede den ene entreprenøren på pris for å oppnå en reell konkurranse

Faksimile: bygg.no, 11.5.2015

Forhandlinger – hva kan formidles?

Prosjekteksempel: Anskaffelse av entreprisetjenester, fra klagen

"Prismessig ligger tilbudet marginalt høyere prismessig enn beste tilbyder før evt. revideringer av øvrige tilbud. Følgende kapitler poster/har vi bemerkninger til:

Kapittel 12 Tømrerarbeid. Her ligger dere over 20% over beste tilbud.

Kapittel 22 Byggtapetsering. Dere ligger ca.20% over beste tilbud.

Kapittel 25 Bygningsmessig VVS. Dere ligger ca 10% over beste tilbud.

Kapittel 72 Utomhus ARK.

..... Etter uttrekket av disse postene ligger dere i underkant av 80% over beste tilbud. Det er postene 72.13 og 72.14 som i all hovedsak utgjør denne forskjellen.

Årsak til noen av disse prisforskjellene kan kanskje være en ulik fordeling av enkelte kostnader i oppsettet. Dere ligger eksempelvis under beste pristilbud på kapittel 01 og 06, men i total tilbudssum så ligger dere noen få % over beste pristilbud. Ingen av tilbudene har forbehold som kan forklare forskjellene.

For øvrige kapitler/poster er det bare mindre forskjeller mellom tilbudene."

Forhandlinger – hva kan formidles?

Prosjekteksempel: Anskaffelse av entreprisetjenester forts.

"Mottatte tilbud vedr. ombygging av [redacted] er etter revideringer bare marginalt forskjellige slik at vi ber tilbyderne se over sine tilbud og evt. revidere sitt tilbud på bakgrunn av følgende tilbudte totalsummer:

"Tilbyder A

Total tilbudssum ekskl.mva: 10 341 009

Tilbyder B

Total tilbudssum ekskl.mva: 10 562 419

Tilbyder C

Total tilbudssum ekskl.mva: 10 955 591"

Handlingsrommet og mulighetsrommet

**TAUSHETSPLIKT/LIKEBEHANDLING/
GOD FORRETNINGSSKIKK**



KRAV TIL REELLE FORHANDLINGER

RAMMEVERKET

Rammeverket, anvendelsesområdet og deltakelse

- **Krav til anvendelsesområdet**
 - Under EØS-terskelverdiene: «fritt frem»
 - Over EØS-terskelverdiene, nytt forslag: «legitimt behov», ikke standardvarer eller generelt tilgjengelige tjenester
- **Forutsetninger for deltakelse i forhandlingene**
 - Ikke avvisningsgrunn ved leverandøren
 - Utvelgelse til forhandlinger
 - Alle med reell mulighet, eller
 - Begrenset antall, minimum 3 (objektive utvelgelseskriterier)
 - Kan forhandles i faser (basert på tildelingskriteriene)
 - Ikke avvisningsgrunn ved tilbudet
 - Tilbud med vesentlige avvik skal avvises før forhandlingene, EU-domstolen sak C-561/12 (Nordecon)

Rammeverket, forts.

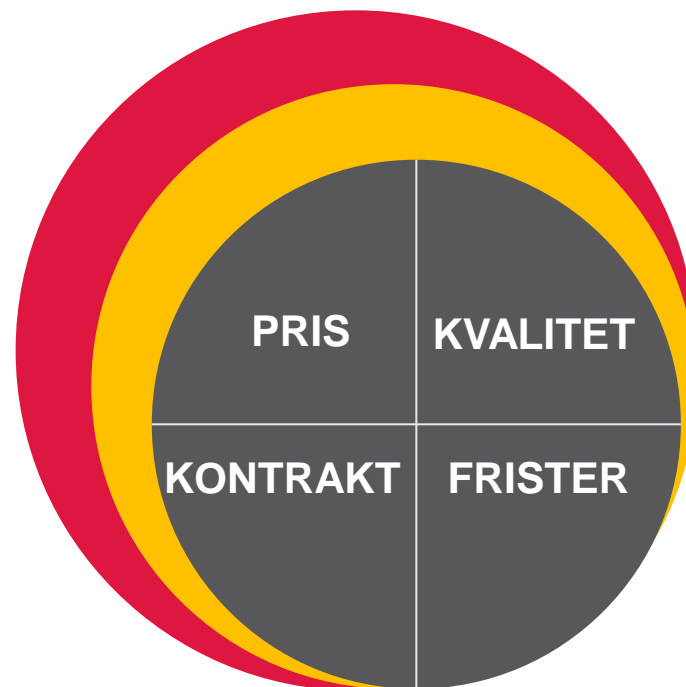
Hva kan det forhandles om?

Foa. § 20-11 (4):

Det er adgang til å forhandle om endringer eller suppleringer av alle sider ved tilbudene, så som forretningsmessige vilkår, pris og tekniske spesifikasjoner.

Grense:

- Tildelingskriteriene
- Vesentlige endringer; forhold som kunne påvirket konkurransedeltakelsen
- Eksempler: absolutte minstekrav, risiko for grunnforhold



OPPDRAKSGIVERS PLIKTER – ENTREPRENØRENS KRAV

Krav til reelle forhandlinger

- Likebehandling
- Tilbakemelding på tilbudet
- Anledning til å inngi revidert tilbud
- Veiledning

- Formfrihet – telefon og e-post akseptert
- Referat skal føres

Oppdragsgivers plikt til avklaring

KOFA 2005/76

- Sykehuset Innlandet HF
- Konkurransen med forhandling om rammeavtale om arkitekt-, rådgivende ingeniør- og byggeledertjenester
- KOFA:

*Anskaffelsen ble gjennomført som en konkurranse med forhandling. Innklagede hadde dermed **adgang til å avklare hvorvidt reisetid til og fra kontoradresse var inkludert i klagers tilbud**. Klagenemnda mener at når dette viste seg å ha avgjørende betydning for valg av tilbyder, og innklagede selv ikke hadde utformet konkurransegrunnlaget klart nok på dette punktet, hadde innklagede også **plikt til å avklare disse forholdene med klager**. Ved ikke å gjøre dette, opptrådte innklagede i strid med kravene til god forretningsskikk, jfr. lovens § 5 og forskriftens § 16-3 (5).*

Konkret tilbakemelding på tilbudene

KOFA 2011/1

- **KOFA 2011/1:**

*Kravet til å føre reelle forhandlinger innebærer at oppdragsgiver må gi tilbyderne **konkret tilbakemelding på tilbudene**, og mulighet til å innlevere reviderte tilbud.*

*Oppdragsgiver **plikter imidlertid ikke å påpeke alle sider ved leverandørens tilbud som kan forbedres.***

KOFA 2013/141

KOFA gjennomgår tidligere praksis.

Ikke ubetinget plikt til forhandlinger i del II, eks. der forhandlinger vurderes som formålsløse.

Plikt til påpekning av vesentlige forhold

KOFA 2015/64 – 18. august 2015

- KOFA:

*Klagenemnda har tidligere lagt til grunn at forskriften § 11-8 (3) må forstås slik at oppdragsgiver har en plikt til å føre **reelle forhandlinger med leverandørene**, jf. blant annet klagenemndas avgjørelse i sak 2014/57 premiss (63). Dette innebærer blant annet at leverandørene **må få tilbakemelding på hvordan tilbudet ligger an i konkurransen**, og i noen tilfeller kan oppdragsgiver også ha **plikt til å påpeke konkrete forhold ved tilbudet dersom dette vil bli tillagt vesentlig eller avgjørende betydning i den etterfølgende vurderingen**, jf. sak 2014/57 (63) med videre henvisninger. At innklagede i det foreliggende tilfellet gav tilbyderne svært konkret tilbakemelding i relasjon til tildelingskriteriene, er dermed i utgangspunktet i samsvar med plikten til å føre reelle forhandlinger.*

Plikt til påpekning av vesentlige forhold

KOFA 2011/182

- Oslo Lufthavn AS
- Begrenset konkurranse med forhandling for anskaffelse av bygge- og anleggsarbeider i forbindelse med bygging av en ny kjørekulvert
- Tildelingskriterier: Pris (90 %) og Fremdrift (10 %)
- Entreprenør A ga tilbud med alternativ plassering av kran
 - Glykolledning måtte flyttes
 - Byggherren priset kostnadene ved dette til kr 700 000 – som i evalueringen ble tillagt tilbudsprisen på 58,9 mill. kroner.

	A	B
Pris	89,8	90,0
Fremdrift	9,0	10,0

Plikt til påpekning av vesentlige forhold

KOFA 2011/182

- KOFA:

*Innklagede har forklart at grunnen til at kollisjonen med glykollledningen ikke ble tatt opp i forhandlingsmøtene med klager var at **innklagede ikke ble klar over konflikten med glykollledningen før etter den endelige tilbudsfristen**. Ut fra at oppdragsgiver har en plikt til å føre reelle forhandlinger må det imidlertid følge en viss aktivitetsplikt for oppdragsgiver, som innebærer at **denne må ha satt seg inn i forhold som vil kunne være av vesentlig eller avgjørende betydning for valg av leverandør før eller senest under forhandlingene**.*

Plikt til påpekning av vesentlige forhold

KOFA 2011/182

- KOFA:

*Hvor glykolledningen var plassert fremgikk av innklagedes tegning, inntatt i bilag 25 til konkurransegrunnlaget og klagers tilbudte kranplassering fremgikk allerede av selskapets opprinnelige tilbud. **Innklagede hadde dermed det nødvendige faktiske grunnlaget for å se at klagers tilbud kunne medføre en konflikt med glykolledningen og ta dette opp i forhandlingene med klager.***

*At innklagede unnlot å påpeke konflikten med glykolledningen, et forhold som i den etterfølgende tildelingsevaluering var av vesentlig eller avgjørende betydning i disfavør av klager, spesielt når klager og valgte leverandør ellers lå svært likt og forholdet dermed kunne blitt utslagsgivende, utgjør et **brudd på kravet til forutberegnelighet i loven § 5.***

Forhandlingsplikt og veiledningsplikt

Borgarting lagmannsrett, kjennelse 9.4.2015 (LB-2015-8828)

- Lagmannsretten:

*Ved konkurranseformen konkurranse med forhandling er oppdragsgiver forpliktet til å gjennomføre reelle forhandlinger med samtlige som fortsatt er med i konkurransen. Dette følger av kravene til likebehandling og god forretningsskikk i LOA § 5. I kravet til reelle forhandlinger ligger også en **plikt til å veilede leverandørene under forhandlingene.***

Veiledningsplikten

- Viktige forhold for oppdragsgiver
- Vesentlige forhold ved tilbudet

Grense for oppdragsgivers forhandlingsplikt

Borgarting lagmannsrett, kjennelse 9.4.2015 (LB-2015-8828)

- Avinor Flysikring AS
- Simulatortjenester for tårnkontrolltjenester på Avinor sine flyplasser i Norge

- Tilbakemelding til Tilbyder A:

The tender is **competitive**, but it is important to remember that nothing has been decided and that Avinor is negotiating with other Suppliers as well.

- Tilbakemelding til Tilbyder B:

Avinor informed [B] that their tender overall is competitive and that their technical and operational solution is good, but that **the price is significantly higher**.

Grense for oppdragsgivers forhandlingsplikt

Borgarting lagmannsrett, kjennelse 9.4.2015 (LB-2015-8828)

- *Byfogdembetet går videre og konkluderer med at Avinor har brutt sin veiledningsplikt. Lagmannsretten er ikke enig. Sammenholdt med forutgående bemerkninger synes det som om byfogdembetet mener at **veiledningsplikten blir større desto nærmere tilbyderne kommer med hensyn til utfallet av en samlet vurdering av pris og kvalifikasjoner.***
- *Det kan ikke utledes av foreliggende klagenemndspraksis, og det kan heller ikke være en korrekt forståelse av veiledningsplikten som følger av LOA § 5.*

Grense for oppdragsgivers forhandlingsplikt

Borgarting lagmannsrett, kjennelse 9.4.2015 (LB-2015-8828)

- *Lagmannsretten er også **uenig i** at den omstendighet at [A] etter en økning av tilbudsprisen med 12,6 % ikke lenger var «konkurransedyktig», i den forstand at en samlet vurdering av pris og tekniske kvalifikasjoner ville gå i favør av [B], **utløste en plikt for Avinor til å si i fra**, slik at [A] kunne senke sin pris igjen.*
- *Som Avinor fremholder må man også ved konkurranseformen konkurranse med forhandlinger sette sluttstrek og kåre en vinner.*

**ØVRE GRENSE –
TAUSHETSPLIKT, LIKEBEHANDLING
OG GOD FORRETNINGSSKIKK**

Grensen mot taushetsplikt mv.

Prosjekteksempel: Totalentreprise om idrettshall

- Konkurransesgrunnlaget: Tilbud «baseres» på kravspesifikasjonen
- Tilbyder A: Besparelser ved å velge tre/aluminiumsvinduer fremfor aluminiumsvinduer
- Tilbyder B: Besparelser ved å velge rimeligere fasadeløsning
- E-post til alle tilbyderne med forespørsel om å prise følgende:
 - Tillegg for takkonstruksjon, kiosk (tillegg), fast utstyr (tillegg), utvidelse av squashhall, utvendig belysning, lift som opsjon, tribune utgår, prisreduksjon luft-vann, endring til tre/alu-vinduer, 3 automatiske døråpnere, overvåkning via nødlys
- Tilbyder B vant konkurransen

Grensen for forhandlingsadgangen – dagens forskrift

- **§ 11-8 (3) / § 20-11 (5):** Forhandlingene skal skje i samsvar med de alminnelige regler i § 3-1, herunder kravene til **likebehandling og god forretningsskikk**, samt reglene om **taushetsplikt** i § 3-6. Oppdragsgiver skal særlig sørge for at det ikke gis opplysninger om innholdet i øvrige deltageres tilbud eller som kan stille noen leverandører bedre enn andre.
- **§ 3-6. Taushetsplikt:** Oppdragsgiver og dennes ansatte plikter å hindre at andre får adgang eller kjennskap til opplysninger om tekniske innretninger og fremgangsmåter eller drifts- og forretningsforhold som det vil være av konkurransemessig betydning å hemmeligholde, jf. lov 10. februar 1967 om behandlingsmåten i forvaltningssaker (forvaltningsloven) § 13.

→ Se f.eks. veileder til offentleglova og fortolkningsuttalelse 20.1.2011

Grensen for forhandlingsadgangen – forslag til ny forskrift

§ 17-15. Forhandlinger og dialog

(1) Oppdragsgiver skal **behandle leverandørene likt** i forhandlingene eller dialogen. Oppdragsgiver kan ikke på en diskriminerende måte gi opplysninger som kan gi noen leverandører en fordel fremfor andre.

(2) Under forhandlingene eller dialogen skal oppdragsgiver **ikke uten samtykke gi øvrige leverandører tilgang til løsninger eller andre fortrolige opplysninger som en leverandør har gitt**. Et samtykke skal gjelde de bestemte opplysningene som oppdragsgiver planlegger å gi tilgang til.*

(3) På forespørsel fra en berørt leverandør skal oppdragsgiver snarest mulig, og senest 15 dager etter mottak av forespørselen, gi leverandøren en skriftlig meddelelse om gjennomføringen av og status på forhandlingene eller dialogen.

* Direktiv 2014/24/EU: «En sådan aftale må ikke tage form af et generelt afkald på rettigheder ...»

Grensen for forhandlingsadgangen, forts.

- NOU 1997:21 s. 144:

*«Begrensningene består først og fremst i at det skal bevares taushet omkring innholdet av de tilbudene som har kommet inn. Informasjon om innholdet i et tilbud kan følgelig ikke benyttes direkte til å presse prisen ned på et annet tilbud. En slik praksis vil ikke være i overensstemmelse med likhetsprinsippet. For å ivareta dette måtte konkurransedeltakerne fortløpende ha blitt underrettet om hverandres tilbud og underbud. En slik forhandlingssituasjon ville trolig gi et **uheldig prispress mot leverandørsiden.**»*

- Veilederen:

*«Innholdet av tilbudene må holdes hemmelig for de øvrige leverandørene. Formålet med dette er å beskytte forretningshemmeligheter, og å forhindre at noen leverandører får et konkurransefortrinn ved å få innsyn i øvrige tilbud (og dermed «skreddersy» sine egne tilbud). **Oppdragsgiver må begrense informasjonen til generelle beskrivelser om de relative svakheter og styrker ved det aktuelle tilbudet.**»*

Oppdragsgivers taushetsplikt, «shopping»

Gulating lagmannsrett, dom 2.6.2009 (LG-2008-160518)

- Stord kommune vs. Erstad og Lekven Utbygging AS (ELU).
- OPS-prosjekt om nytt bygg, dels sykehjem.
- Tilbudene **over budsjett**, ber om pris på **nye løsninger**, bl.a. kun én heis og ett trapperom, redusere sengerommene med 4m², la stuene få utsikt mot sentrum, en samlet reduksjon i areal på ca. 400m², reduksjon/forenkling av sansehagen, tilrettelegging for bygging av en full toppetasje, forenkling av materialbruk og utforming, enklere parkering/færre parkeringsplasser, alternativt et parkeringshus med parkometerparkering.
- ELU i referat om kommunen: «balanserer på eller trolig trår over en grense». Løsningene baserer seg med ett unntak på ELUs alternative tilbud kalt Nybuen.
- Kommunen: Baserer seg også innspill fra andre tilbydere.

Oppdragsgivers taushetsplikt, «shopping»

Gulating lagmannsrett, dom 2.6.2009 (LG-2008-160518), forts.

«... må [det] være opp til kommunen å vise konkret hvor de samme forslag fremkommer i de øvrige interessenters tilbud. Særlig gjelder dette fordi det totale areal etter at endringene ble gjort er nesten identisk med det som lå i det alternative forslag. Når det samtidig foreligger et så omfattende skriftlig materiale, herunder utførlige møtereferater, er kommunens henvisning til at de nye retningslinjer var basert på innspill fra andre ikke tilstrekkelig til å avsvække inntrykket av at deler av det alternative forslag (Nybuen) er benyttet og brakt videre. At en del spørsmål ble drøftet muntlig uten at dette er nedfelt i møtereferatene ... er ikke egnet til å rokke ved dette. ...»

Oppdragsgivers taushetsplikt, prisinformasjon mv.

- **KOFA bl.a. i sakene 2007/154, 2008/35, 2008/31: Totalpriser** må ikke utleveres før forhandlingene er avsluttet, brudd på krav til likebehandling/god forretningsskikk + taushetsplikten. **Gjelder også andre vesentlige forhold for utfallet av konkurransen.** Også prosentvis forskjell rammes, f.eks. KOFA 2005/173.
- **KOFA 2011/359:** *Per e-post: «Når det gjelder premienivå på eiendom/avbrudd har Gjensidige / ACE gitt det beste tilbudet (da kun sett ut fra pris – vilkår er ikke tatt med i denne sammenheng) av de 5 tilbyderne på dette området. Avstanden til nr 2 er relativt liten (i underkant av 3%)».*
 - Ikke anført brudd på taushetsplikt, KOFA kom til at det ikke var «utilbørlig prispress». **Selvstendig poeng å finne de beste løsninger markedet har å tilby.**

Oppdragsgivers taushetsplikt, detaljgrad

KOFA 2015/64 – Energisparekontrakt, Stokke og Re kommuner

- Planlegging + gjennomføring. Krav om tiltakspakke med «størst mulig besparelse for oppdragsgiver.» Ulike faser av prosjektet som opsjoner.
- Tildelingskriterier:
 - **80 %: Best lønnsomhet** for kunde; Nåverdi og forventet energibesparelse for alle byggene omfattet av konkurransen. Nåverdi og forventet energibesparelse vektet 50 % hver.
 - **10 %: Erfaring fra liknende EPC-prosjekter** for nøkkelpersoner i prosjektet ...
 - **10 % Pris** for analysefasen og energimerking av byggporteføljen til oppdragsgiver, med 50 % vektning på henholdsvis kostnad fase 1 og energimerking.

→ Matriser for beregning av hvert tildelingskriterium var vedlagt

Oppdragsgivers taushetsplikt, detaljgrad

KOFA 2015/64 – Energisparekontrakt, forts.

- Forhandlingsmøtet: tilbakemelding på samlet rangering.
- *«Samtlige tilbydere fikk opplyst hvordan tilbudet var rangert på energibesparelse, nåverdi, energianalyse og energimerking, samt at det ble angitt omtrentlig forskjell i prosent til beste (eventuelt nest beste) tilbud for hvert av punktene, med unntak av energimerking hvor det ble opplyst at beste tilbud på var kroner 0».*
- Klager: prosentangivelsene var så nøyaktige at tilbyderne kunne tilpasse sitt endelige tilbud i tråd med dette.
- Lovlig?

Oppdragsgivers taushetsplikt, detaljgrad

KOFA 2015/64 – Energisparekontrakt, forts.

- KOFA:

Tilbyderne kunne, «med en viss margin, beregne beste nåverdi, forventede energibesparelse, og pris for analysefasen, i tillegg til at laveste pris på energimerking var oppgitt. Tilbyderne hadde dermed relativt konkret informasjon om beste tilbud på 90 % av evalueringsgrunnlaget, og kunne tilpasse endelig tilbud i samsvar med dette. Det relativt begrensede forhandlingsrommet som oppstilles i forarbeidene, og klagenemndas avgjørelse i sak 2007/154, kunne tilsi at å gi slik tilbakemelding under forhandlingene var i strid med regelverket.»

Oppdragsgivers taushetsplikt, detaljgrad

KOFA 2015/64 – Energisparekontrakt, forts.

- Pris er særlig konkurransesensitivt, ref. tidligere praksis, her: **«kun en liten del av tildelingskriteriene som gjaldt pris (energimerking og energianalyse 10 %). Selv om også underkriteriene til tildelingskriteriet om beste lønnsomhet (80 %), energibesparelse og nåverdi, lot seg angi med prosentmessig avstand til beste tilbud, er disse etter klagenemndas syn av en annen karakter enn angivelse av pris.»**
- «Beregningsgrunnlaget for energibesparelse og nåverdi beror på hvilken tiltakspakke tilbyderne foreslår å benytte, og det er dette som utgjør "innholdet" i tilbudet, jf. forskriften § 11-8 (3). Innklagede gav ikke informasjon om innholdet i tiltakspakken, men om det foreløpige resultatet av evalueringen.»

Oppdragsgivers taushetsplikt, detaljgrad

KOFA 2015/64 – Energisparekontrakt, forts.

- Informasjonen om energibesparelse og nåverdi ikke spesielt konkurransesensitiv → ikke honorar om mål ikke nås, opsjoner utløses ikke. *«Etter klagenemndas syn begrenser konkurransegrunnlaget her risikoen for taktisk angivelse av energibesparelse og nåverdi.»*
- Ikke mulig å identifisere de ulike tilbyderne. Alltid risiko for at beste tilbud blir utkonkurrert i senere faser.
- Ikke holdepunkter for prispress, ref. forarbeidene. Viser til 2011/359, *«grunnleggende poeng at oppdragsgivere ved gjennomføringen av konkurranser skal søke å oppnå de beste betingelsene markedet kan tilby»*
- Ikke brudd på regelverket

Eksempel - Udbudsportalen.dk

«Vejledning i udbud med forhandling»

- «Målbare» kriterier, eks.: *Feedbacken sker på den måde, at hver tilbudsgiver på hvert underkriterium får at vide, hvordan gennemsnittet af de tre bedste tilbud ser ud. → Forbedringspunkter, uten å kjenne beste tilbud.*
- Kvalitative kriterier: «sterkt og svakt»
- Kan diskutere uklare kontraktsbestemmelser o.l.

Udbudsportalen:

Samarbeid mellom KL (kommunal interesseorganisasjon) og Erhvervsstyrelsen i Danmark

FORHANDLINGER I PRAKSIS

Gjennomføring av konkurranse med forhandlinger

- Konkurranses grunnlaget må være tilpasset forhandlinger
 - Funksjonsbeskrivelse
 - Tildelingskriterier ut over pris; teknisk løsning, konseptvalg
- Oppdragsgivers håndtering av konkurransen
 - Mulighetsrommet i forhandlingsfasen
 - Planlegging av møtene
 - Veiledning – tilbakemeldinger
 - Fokus på konkrete tilbakemeldinger innen rammene av taushetsplikten

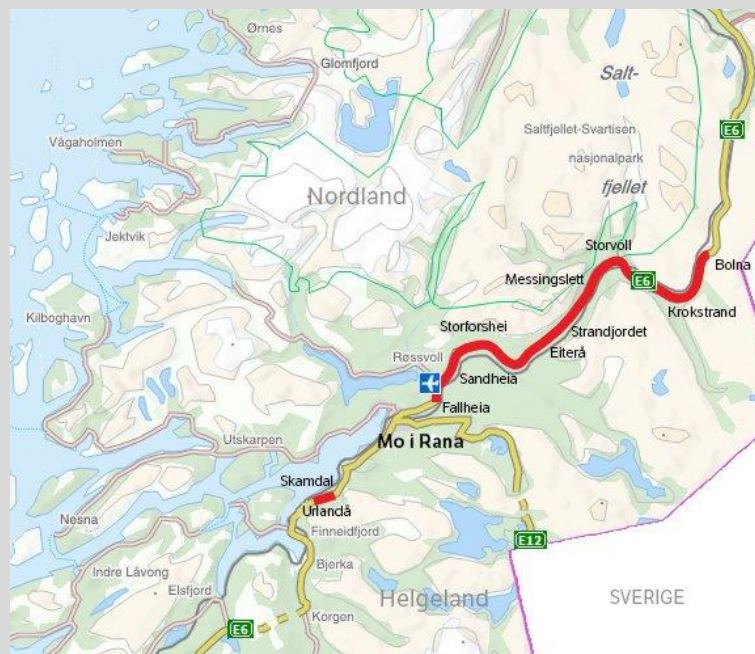
- Konsept, teknisk løsning, romprogram
- Tilpasning til eksisterende infrastruktur
- Materialvalg
- Gjennomføring, fremdrift
- Prosjektledelse



Konkurransepreget dialog

Statens vegvesen – E6 Helgeland

- Helgeland nord
 - Kontrakt tildelt juni 2015
 - Ca. 1,9 mrd. kroner
 - 125 km vei, hvorav 62 km ny vei
- Helgeland sør
 - Kunngjort juli 2015
 - 132 km, hvorav ny av 80 km ny vei
- Konkurransepreget dialog
- Frihet innenfor korridor angitt i reguleringsplan
- Totalentreprise med utpreget funksjonsbeskrivelse
- Kontrakt: NS 8407



TAKK FOR OPPMERKSOMHETEN!



Advokat Marie Braadland
mabr@grette.no
970 45 301



Advokat Jørgen Aardalsbakke
joaa@grette.no
916 62 501