Undvik tvister i **entreprenader**

ANALYS

Tydlighet, rätt riskfördelning och god kommunikation förebygger konflikter.

TVISTLÖSNING

ENTREPRENADRÄTT OCH KONSULTRÄTT

I entreprenadrätten är tvister om ändrade förutsättningar och ÄTA-arbeten (ändrings-, tilläggs- och avgående arbeten) en återkommande källa till konflikt mellan beställare och entreprenör. Kostnaderna för sådana tvister i tid, pengar och relationer är ofta betydande. Men många av dessa tvister kan förebyggas genom ett välstrukturerat och genomtänkt förfrågningsunderlag och, inte minst, genom en väl fungerande kommunikation mellan parterna.

Tydlighet som förebyggande åtgärd

Det viktigaste verktyget för att undvika oklarheter är tydlighet.
Förfrågningsunderlaget bör:

- **Beskriva förutsättningarna uttömmande.** Alla kända faktorer som kan påverka utförandet ska redovisas, såsom geotekniska undersökningar, befintliga ledningar, miljöförhållanden och liknande. Om undersökningar har genomförts bör resultaten bifogas i sin helhet, inte enbart sammanfattas.

- **Tydligt ange ansvarsgränser.** Underlaget ska klargöra vem som ansvarar för vad. Är det beställaren eller entreprenören som ansvarar för att tolka och anpassa sig till förhållandena på plats? Otydliga gränsdragningar skapar utrymme för skilda tolkningar.

- **Undvika motstridiga handlingar.** En tydlig rangordning mellan handlingarna, i enlighet med AB 04 eller ABT 06, minskar risken för att olika dokument leder till skilda tolkningar av vad som ska utföras.

Undvik tvister i **entreprenader**

ANALYS

Tydlighet, rätt riskfördelning och god kommunikation förebygger konflikter.

Riskfördelning och kontraktsvillkor

En av de vanligaste orsakerna till ÄTA-tvister är att parterna har olika uppfattning om vem som bär risken för oförutsedda förhållanden. I standardavtal som AB 04 och ABT 06 finns grundläggande bestämmelser om riskfördelning, men dessa är inte alltid tillräckliga för att hantera alla situationer som kan uppstå i en specifik entreprenad.

Beställaren bör redan i förfrågningsunderlaget ta ställning till och tydligt reglera riskfördelningen för de förhållanden som är särskilt relevanta för det aktuella projektet. Vid arbeten i mark är det exempelvis avgörande att klargöra vem som bär risken om de faktiska markförhållandena avviker från de undersökningar som beställaren har tillhandahållit. Lämnar beställaren geotekniska rapporter som en del av underlaget, men utan att ta ansvar för deras riktighet, riskerar man att skapa en falsk trygghet hos entreprenören och grunden för en framtida tvist är lagd. Utgå inte från att den grundläggande riskfördelningen enligt AB och ABT löser problemen.

En väl avvägd riskfördelning anpassad till projektets specifika förhållanden, ger båda parter en gemensam referenspunkt och minskar utrymmet för skilda tolkningar.

Slutligen är det viktigt att ange tydliga rutiner för hur ÄTA-arbeten ska anmälas och dokumenteras under entreprenadens gång, gärna med krav på skriftlighet och tidsfrister så att parterna är överens om processen innan en situation uppstår. Krav och formalia bör anpassas så att det finns rimliga förutsättningar att hantera uppkomna frågor utan att det får negativa konsekvenser för den pågående entreprenaden.

Undvik tvister i **entreprenader**

ANALYS

Tydlighet, rätt riskfördelning och god kommunikation förebygger konflikter.

Kommunikation och lyssnande

Ett välskrivet förfrågningsunderlag räcker inte om parterna inte förstår det på samma sätt. Men kommunikation handlar om mer än att förmedla information. Det handlar lika mycket om att faktiskt ta till sig vad motparten säger.

Under anbudsprocessen ställer entreprenörer ofta frågor som signalerar att något i underlaget är oklart, ofullständigt eller potentiellt problematiskt. De är i många fall tidiga varningssignaler om framtida tolkningsproblem. En beställare som lyssnar aktivt på entreprenörernas frågor skapar förutsättningar för en gemensam förståelse redan från start.

Detsamma gäller under entreprenadens utförande. Entreprenörer som tidigt signalerar att förutsättningarna håller på att förändras ska tas på allvar. Att avfärda entreprenörens frågor och aviseringar är en vanlig och kostsam miss. En kultur av öppen och respektfull dialog, där båda parter verkligen lyssnar och reagerar på varandras synpunkter, är i praktiken ett av de mest effektiva sätten att förebygga eskalerande konflikter.

När oenighet ändå uppstår, alternativ tvistelösning som första utväg

Trots väl förberedda handlingar och god kommunikation kan oenigheter uppstå under en entreprenad. I sådana situationer bör parterna i första hand försöka lösa tvisten sinsemellan. För att sådana diskussioner ska vara framgångsrika krävs lyhördhet, teknisk och juridisk förståelse och, inte minst, ett affärsmässigt fokus.

Vad handlar tvisten om? Om entreprenören gör gällande att verkligheten avviker från de förutsättningar som beställaren redovisat i förfrågningsunderlaget, bör beställaren inte nödvändigtvis representeras av den som själv har tagit fram handlingarna. Det blir lite som att göra bocken till trädgårdsmästare.

Beställaren bör visa engagemang och lyhördhet, och givetvis måste entreprenören göra sitt yttersta för att presentera och förklara sitt krav på ett sätt som beställaren förstår. Otydlighet och prestige skapar tyvärr många gånger misstänksamhet. När det sker kan en fullskalig tvist till sist bli oundviklig.

Undvik tvister i **entreprenader**

ANALYS

Tydlighet, rätt riskfördelning och god kommunikation förebygger konflikter.

Om parterna inte lyckas nå en uppgörelse på projektnivå finns dock flera former av alternativ tvistelösning som kan vara lämpliga att pröva innan tvisten eskalerar till domstol eller skiljenämnd – processer som typiskt sett är både tidskrävande och kostsamma.

Den vanligaste formen av alternativ tvistelösning är den som föreskrivs i kapitel 10 i AB 04 och ABT 06. Den bär med sig en del fördelar jämfört med en process i domstol eller skiljeförfarande, men är många gånger uddlös eftersom parterna i normalfallet inte är bundna av utfallet. *Det finns dock alternativ:*

- **Medling** innebär att en neutral och opartisk tredje part hjälper parterna att kommunicera och strukturera sina ståndpunkter i syfte att nå en frivillig uppgörelse. Medlaren dömer inte utan underlättar dialogen och bidrar till att parterna själva hittar en lösning som båda kan acceptera. Fördelen är att processen är snabb och kostnadseffektiv och kan bevara affärsrelationen på ett sätt som en domstolsprocess sällan gör.

- **Dispute board (tvistnämnd)** är en form av tvistelösning som är särskilt lämpad för större och mer komplexa entreprenadprojekt. En dispute board utgörs vanligtvis av en eller flera oberoende experter som utses redan vid kontraktets ingående och följer projektet löpande. När en oenighet uppstår kan nämnden relativt snabbt lämna rekommendationer eller bindande beslut, ofta med god kännedom om projektets förutsättningar och historia. Detta gör dispute boards till ett kraftfullt verktyg för att hantera konflikter tidigt och pragmatiskt, utan att behöva invänta en utdragen rättsprocess.

Gemensamt för dessa alternativa metoder är att de kan tillämpas snabbt, är mer flexibla än formella processer och ger parterna möjlighet att bevara en fungerande arbetsrelation även när meningsskiljaktigheter uppstår.

Undvik tvister i **entreprenader**

ANALYS

Tydlighet, rätt riskfördelning och god kommunikation förebygger konflikter.

Det bästa sättet att undvika en tvist är att aldrig ge den en chans att uppstå. Samtidigt måste alla inblandade förstå och acceptera att förutsättningar kan, och många gånger oundvikligen kommer att, förändras. Sådana förändringar kan medföra berättigade krav på justeringar av tid och ersättning.

Lyhördhet och ett fokus på att finna lösningar är alltid den mest effektiva vägen framåt.

Wåhlin Advokater
Robert Nylinder

Advokat / Partner
+46 (0)708-54 94 38
robert.nylinder@wahlinlaw.se