

Hvordan håndtere uenighet på en for prosjektet konstruktiv måte?

Harald S. Kobbe, Advokat (H) LL.M, oppmann, mekler og
voldgiftsdommer



Uenighet er som «sand i maskineriet»

- Tar tid bort fra produktivt arbeid
- Får et «eget liv», - blir en «sak»
- «Knoppskyter» og gir grunnlag for flere ting å være uenige om
- Skaper fokus på rett, plikt og kontrakt ikke på hvordan utfordringer kan løses på en for prosjektet beste måte
- Virker nedbrytende på samarbeidsklimaet, samhandling og kommunikasjon mellom partene
- Fokuset rettes **ikke** «mot den totale verdiskapingen og ikke hvem som vinner og taper» (s. 23).
- Snarere tvert imot!

Hvordan vi kan «smøre» maskineriet?

- Legg vekt på å løse uenigheter underveis. (s.15)
- Partene kan få bistand til det gjennom flere mulige tvisteløsningsmekanismer eller –modeller
 - Oppmann/ekspert (skriftlig iht. standardenes opplegg)
 - Mekling (muntlig)
 - Prosjektintegreert mekling (muntlig)
- Felles særpreg: Partene «eier» fortsatt prosessen og avgjør om det blir en løsning
 - Kommunikasjon/dialog/tillit blir fortsatt viktig
- Oppmann/ekspert egner seg når partene er uenige om en avgrenset ofte teknisk problemstilling
- Mekler(-e) egner seg når partene er uenige om et kontraktuelt spørsmål, f.eks. hvordan kontrakten skal forstås og i den forbindelse om det foreligger rett til tillegg
- Prosjektintegreert mekling egner seg i store prosjekter som skal gå over tid og hvor man ser muligheten av flere utfordringer og muligheter for uenigheter mellom partene

- Vær åpen på at man vil komme til å stå overfor utfordringer, og at man sammen må «arbeide for å løse ulike utfordringer som oppstår underveis» (s. 28), men *også* på at man kan komme til å trenge hjelp
- Har man et «hjelpemiddel» på plass fra start av, er det enklere å benytte seg av det
 - Oppmenn og meklere trer først i aktivitet når f.eks. én av partene mener det er behov for det
- Man vil ofte ved kontraktsinngåelsen ha en god felles forståelse/oppfatning av innenfor hvilke fagfelt det kan oppstå spørsmål og utfordringer, og hvilke habile fagpersoner partene vil ha tillit til når det gjelder å gi råd i slike sammenhenger. Kan godt ha fagspesifikke personer på plass
- Man vil ofte ved kontraktsinngåelsen kunne bli enige om en eller flere personer som man vil ha tillit til som aktuelle meklere
- Man kan ved kontraktsinngåelsen vurdere om prosjektet kan tjene på prosjektintegreert mekling
- Og husk det er avtalefrihet slik at partene i meget stor grad kan sy sammen den modellen det konkrete prosjektet er best tjent med.

Kort om prosjektintegreert mekling (PRIME – KLR)

- Har vært benyttet/benytted i en del store infrastruktur-kontrakter, men nå også i en del større byggeprosjekter, særlig med statlige byggherrer
- Nye Veier gjør det gjennomgående
- Partene setter sammen et team på som oftest tre fagfolk som de har tillit til
- Møtes første gang ved oppstart, siste gang etter overlevering og sluttoppgjør
- Varierende agenda, men alltid basert på en fokusliste fra partene som omfatter hva de er opptatt av og fokuserer på for å få til en god gjennomføring av arbeidet, herunder hvilke forhold de ser for seg som innebærer en risiko
- Alle samtaler skjer i fellesrom, og alt som sier er konfidensielt
 - Åpenhet, tillit, søkende etter løsninger og dialog, dialog, dialog
- Som oftest finner partene selv frem til løsningene, men noen ganger går PRIME teamet aktivt inn i mekling
- Driftskostnad ved PRIME kan variere, men opp mot 1 MNOK pr år (?)
- Er det verdt det? Ja, alltid!



Takk for oppmerksomheten!

...og ta kontakt om det er noe dere lurer på!

Harald S. Kobbe – 90942178 – harald.kobbe@kluge.no