

KRISEPAKKE GIR STORE MULIGHETER

Wikborg Rein-advokatene Morten Goller og Karin E. Næss mener bygg- og anleggsbransjen kan få mye ut av krisepakken. Men da må det jobbes med anbudene.

Myndighetenes krisepakke til bygg- og anleggssektoren gir muligheter for bransjen. Det skal investeres i infrastruktur over hele landet, og det skal konkurreres om kontrakter for store milliardbeløp. Entreprenørbransjen har bedt om at tiltakene kommer så raskt som mulig, nå som det permitteres over en lav sko.

- Det er blant annet vedtatt kortere anbudsfrister, slik at oppdragene kan bli satt raskt i gang, sier advokatfullmektig Karin E. Næss i Wikborg Rein.

Det kan skape utfordringer og tidspress for bransjen.

- Ved kortere frister må entreprenørene omstille seg og agere raskere enn før. De får mindre tid på å lage tilbud, og må skaffe nødvendig materiell tidligere. Det blir enda viktigere nå å samarbeide med andre leverandører og å skaffe dyktige underleverandører, sier Goller.

Fallgruver

Tiltakspakken vil gi store muligheter for en bygg- og anleggsbransje som skriker etter oppdrag. Men den representerer også fallgruver.

- Den kan øke risikoen. Alt som må gjøres raskt har en større risiko. Man kan prise feil eller gjøre andre feil i tilbudet, sier Goller.

Karin E. Næss forteller at det er viktig å gjennomgå konkurransegrunnlaget nøye når tilbudet skrives. En dårlig jobb her kan bidra til at entreprenørene ryker raskt ut.

- Vi ser ofte at leverandører mister muligheter for kontrakter fordi de avvises etter for dårlig anbud. Det er fortsatt overraskende mange som ryker ut på formelle krav, sier Goller.

- Man må passe seg for å ta forbehold. I flere tilfeller er oppdragsgiver da nødt til å avvise tilbudet, sier Næss. Dette gjelder særlig der forbeholdet er vesentlig, eller tilbudet samlet sett på grunn av forbeholdet blir vanskelig å vurdere opp mot de øvrige tilbudene.

- Hva slags forbehold er det snakk om?

- Det er forbehold som oppstartstidspunkt, når det skal ferdigstilles og så videre. Aktørene i byggebransjen bør dessuten unngå forbehold som medfører omfordeling av risiko ved gjennomføringen av kontrakten. Dette gjelder også forbehold tatt av underleverandører, og videreført i tilbudet, noe ikke alle leverandører er oppmerksomme nok på.

Må avvise på grunn av slurv

Selv om det å utforme gode anbud bør være en av de mindre

utfordringene til bygg- og anleggsbransjen, er det mange som slurver i anbudsarbeidet. Det koster dyrt i et marked med hard kamp om få oppdrag.

- Vi ser ofte at oppdragsgiverne må avvise tilbud som kunne ha vunnet, og som kanskje oppdragsgiver også hadde ønsket at skulle ha kommet til topps. Det er snakk om selv enkle ting som å ikke overholde frister, ta vesentlige forbehold, og avvik i forhold til kravspesifikasjonene. Hvis oppdragsgiveren har satt minstekrav, vil nesten et hvert avvik kunne lede til avvisning, sier Goller.

Dersom entreprenørene har unngått å bli avvist i startfasen, er man med i kampen om å vinne kontrakten. Goller og Næss mener det må gjøres en grundig jobb for å vinne.

- Studer kriteriene nøye og lag et tilbud som passer best med vektningen i tildelingskriteriene. Det er ofte skjønnt involvert i anbudskonkurranser, og det gir muligheter for de som er flinke til å skrive tilbud, sier Wikborg Rein-advokatene.

- Spar også på erfaringer fra tidligere konkurranser. Særlig de entreprenører som ofte inngir tilbud bør sette dokumentasjon om virksomhet, tjenester og særlige kvaliteter i et system slik at dette enkelt kan brukes ved deltagelse i neste konkurranse. Man har også krav på tilbakemelding fra oppdragsgiveren. Dette er dyrebar informasjon.

Intervjuet er tidligere publisert i Næringsseiendom 1/2009.

FOR MER INFORMASJON, KONTAKT:

Karin E. Næss

Karin E. Næss er advokatfullmektig i Wikborg Rein og er tilknyttet firmaets virksomhetsgruppe for Handel og Industri. Hun arbeider hovedsakelig med fast eiendom og konkurranserett / EU/EØS.

e-post: ken@wr.no, mobil: 932 22 644



Morten Goller

Advokat Morten Goller er partner ved Wikborg Rein's Oslo-kontor. Han bistår norske og utenlandske klienter i særlig grad med rådgivning innen EU/EØS-rett og konkurranserett, samt det offentlige anbudsregelverk.

e-post: mgo@wr.no, mobil: 958 56 428

