

BILAG 1

TO MODELLER FOR KONTRAKT IFM. PROJEKTOPTIMERING

Udgangspunktet, når man går ind i en projektoptimering, bør være, at man som bygherre har et acceptabelt tilbud, som man kan falde tilbage på, hvis projektoptimeringen ikke lykkes.

Til inspiration (primært ved total- eller hovedentrepriser) præsenteres her to modeller for opbygning af en kontrakt indeholdende projektoptimering:

- **Tofaset kontrakt**
Der indgås en samarbejdsaftale i projektoptimeringsforløbet, hvorefter den endelige entreprisekontrakt underskrives.
- **Betinget entrepriseaftale**
Der indgås entreprisekontrakt, men med mulighed for begge parter at udtræde efter projektoptimeringen, hvis denne ikke giver det ønskede resultat.

TOFASET KONTRAKT

Udbuds- og kontraheringsfasen tilrettelægges således, at bygherren efter modtagelse af tilbuddene og eventuel forhandlingsrunde vurderer tilbuddene og de tilhørende tilbudsprojekter iht. de opstillede kriterier. På det grundlag beslutes, hvilken af tilbudsgiverne bygherren ønsker at indgå samarbejdsaftale med.

Man laver herefter en todelt kontrakt, hvor man inden projektoptimeringsforløbet indgår en samarbejdsaftale, som gælder efter tildelingen og igennem projektoptimeringsforløbet. Afhængigt af forløbet indgås den egentlige entreprisekontrakt efterfølgende.

Vælges denne model, kan denne formulering indgå i samarbejdsaftalen (og evt. også i udbuddet):

Efter indgåelse af samarbejdsaftalen gennemfører samarbejdsgruppen en projektoptimering og -justering med det formål at få omfang, kvalitet, pris og tidsplan endeligt fastlagt for opgaven inden for de rammer, som fremgår af udbudsgrundlaget.

Under forudsætning af, at dette lykkes, indgås entreprisekontrakt med den valgte samarbejdspartner. Såfremt projektoptimeringen ikke fører til det ønskede resultat, ophæves samarbejdet, og bygherren kan indgå samarbejde til anden side.

Der sker honorering af tilbudsgivers medvirken i projektoptimeringsfasen. Der afregnes efter dokumenterede lønomkostninger tillagt et dækningsbidrag. Dette indgår som en del af samarbejds- og entrepriseaftalen.

BETINGET ENTREPRISEAFTALE

Man kan også tildele opgaven og indlægge en frigørelsesklausul i kontrakten, så det er muligt for parterne (bygherre, rådgivere og entreprenører) at afbryde samarbejdet efter projektoptimeringsforløbet, hvis man ikke når til enighed. I så fald kan denne formulering indgå i kontrakten:

Enhver af parterne kan på et hvilket som helst tidspunkt i projektoptimeringen udtræde af aftalen. Afregning vil i dette tilfælde være baseret på medgået tid og aftalte timesatser samt aftalte udlæg, og kan for Arkitekt, Ingeniør, Entreprenør 1, Entreprenør 2 og Entreprenør 3 max. andrage hhv. kr. ..., kr. ..., kr. ..., kr. ... og kr. ..., hvor alle beløb er ekskl. moms. Bygherren er berettiget til at gøre brug af de modtagne ydelser og idéer på det aktuelle projekt.

Afhængigt af periodens længde kan der være behov for, at tilbudsprisen indekseres.

OBS

Der er store tidsmæssige og økonomiske konsekvenser ved at afbryde samarbejdet og lade udbuddet gå om. Konsekvenserne af modellerne kan være uoverskuelige, hvis der er mange kontraktparter – eksempelvis i fag- eller storentrepriser.