

# UTENLANDSKE AKTØRER I EN NORSK VIRKELIGHET

Entrepriserettslig symposium

Bergen 13. -14. november 2017,  
Michael Bors



---

## HVORFOR APPELERE TIL ET INTERNASJONALT MARKED?

- Stor belastning av kapasitet i det norske markedet
- Nye drivemetoder
- Behov for store kontrakter
- Behov for nye gjennomføringsmodeller
- Utvikling av byggherrerollen

# ERFARINGER FRA KONTRAHERING OG GJENNOMFØRINGSFASE

# HVA MOTIVERER MED NORGE?

- Store kontrakter
- Totalentrepriser
- Kontraktformater med balansert risikofordeling
- Forutsigbare rammebetingelser
- Sikker finansiering av prosjekter
- Velfungerende rettsapparat

## TILBUDSFASE

- Utenlandske entreprenører viser seg meget dyktige i utarbeidelse av tilbud – sterkt fokus på innsalg som nye aktører
- Prosjektering i tilbudsfasen har høy detaljeringsgrad, gir grunnlag for «skarpere» prissetting
  - Tilbyr alternative tekniske løsninger
  - Tar ansvar utover det som er beskrevet
- Fokuserer på høy modenhet i tilbudet, godt dokumentert gjennomføringsevne - kan ikke «kapitalisere» på etablert posisjon
- Lite fokus på feil i konkurransegrunnlag - søkes avklart før kontrakt
- Godt konkurranseunderlag er viktig – som alltid
- Utvidet revisorgjennomgang – nesten due diligence

## RISIKOFORHOLD

- Kontinuerlig monitorering av kontraktspart og morselskap
- Vanskelig å holde oversikt over multinasjonale selskaper, søk støtte til oppfølging gjennom revisjonsfirmaer
- Kontrakter i ustabile land/regioner kan gi brå endringer
- JBV har hatt god nytte av garantier (morselskap- og on-demand) som virkemiddel, f eks ved manglende betaling til UE
- Krevende antikorrupsjonsundersøkelser
- Forsvinner raskt ved konkurs

## KULTUR

- Relasjoner viktig, spesielt mot høyere ledelse
- Etabler styringskommitte på nivå over PL
- Kulturforståelse viktig når situasjonen tilspisses, gjensidig respekt og tillitt er avgjørende
- Mindre jevnbyrdighet – lavere kompetanse blant lavere ledernivåer og fagarbeidere
- Utenlandske selskaper bruker mange norske UE og tilpasser seg raskt norsk arbeidsliv og kultur, f eks vedr jevnbyrdighet

# FREMTIDEN

- Globaliseringen kommer også til bygg- og anleggsbransjen
  - Aktører utenfor Europa kommer
- Store investeringsprogrammer gjør Norge attraktivt, gjelder spesielt innen infrastruktur
- Seriositet MÅ følges tett opp
- Digitalisering og Automatisering
- Norske entreprenører er godt rustet for internasjonal konkurranse



**TAKK FOR MEG**