**Kontakter, kontrakter og korona**

Av: Frank Jaegtnes, adm.dir i Elektroforeningen

Byggebransjen er en av Norges største fastlandsnæringer. Likevel er den relativt liten og oversiktlig. Noen få store selskaper. De fleste små- og mellomstore, med lokalt- og regionalt nedslagsfelt. Godt samarbeidsklima. Langvarige relasjoner. Kontrakter er viktige, men kontakter betyr mer. Vi stoler på hverandre. Er avhengige av hverandre. Tilliten er høy. Tilliten er gjensidig.

I en bransje hvor kontaktene betyr mest har problemer blitt løst ansikt til ansikt. Uenigheter om pris, leveranser eller forsinkelser har blitt gjenstand for diskusjon mellom personer som forventer å møtes igjen. Som skal samarbeide også på neste prosjekt. Risiko deles og man møtes ofte mer eller mindre på midten når ekstrakostnader skal fordeles. Om begge parter er passe misfornøyd på kort sikt blir man som regel passe fornøyd på lengre sikt.

Kontraktene som er inngått i bransjen har vært inngått i en tid hvor kontakter betyr mest. Hvor problemer blir løst ansikt til ansikt. I en tid hvor markedet har steget jevnt og trutt, år for år. Tillit tar lang tid å bygge, men kort tid å ødelegge. Det ser vi nå. I relasjon etter relasjon settes tilliten på prøve. Plutselig er det ikke kontaktene som betyr mest, men kontraktene. Små ord får stor betydning.

I en bransje hvor kontraktene betyr mest møtes man ikke lenger ansikt til ansikt. Når små ord får stor betydning er man forsiktig med hva man sier. Mange velger å la en jurist overta dialogen. Kontrakter er til for å holdes.

Som bransjeforening får vi mange spørsmål om kontrakter i lys av den ekstraordinære situasjonen Norge befinner seg. Første bølge omhandlet force majeure. De siste ukene har hovedtema vært valuta. Gir avtalelovens § 36 mulighet for reforhandling av inngåtte prisavtaler når kronen svinger med 30 % på tre uker? Hva med bristende forutsetninger?

Svarene avhenger selvfølgelig av hvilken kontrakt man tar utgangspunkt i. Men vi ser også at ulike jurister vurderer samme avtale helt ulikt. Alle tar også store forbehold. Rettspraksis er i kontinuerlig utvikling. Ingen vet hvordan den blir påvirket av den ekstraordinære situasjonen vi nå er inne i. Tidligere rettsavgjørelser kan ikke nødvendigvis legges til grunn når situasjonen er både ny og annerledes.

Det vil være dumt å ikke sikre seg kontraktuelt i en tid hvor det er stor sannsynlighet for at både kunder og leverandører gjør nettopp det. Samtidig blir vi bekymret for hva som kommer etter korona om tilliten mellom aktørene i byggebransjen forsvinner. Bransjen sliter allerede med lav produktivitetsvekst. Den blir neppe bedre om problemer fremover skal løses av dyre advokater i stedet for ansikt til ansikt mellom personer som ser for seg et langvarig samarbeidsforhold.

Derfor heier vi på de som fortsatt har god dialog. Vi oppfordrer både våre medlemmer og resten av byggebransjen til å fortsatt prøve å løse de vanskelige spørsmålene ansikt til ansikt – selv om det i disse tider kanskje må være via teams eller skype. Det kommer en dag i morgen. En dag uten korona. Da er vi bedre rustet for vekst og økt verdiskapning om tilliten fortsatt er der.