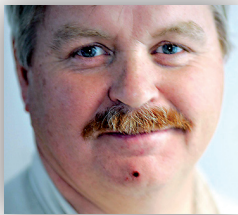




## Metoderapport Skup 2007



# Uniteam- saken



**Tor Hartvig  
Bondø**



**Marius  
Tetlie**

## PUBLISERT

VG, januar 2007 til september 2007

## REDAKSJON

Verdens Gang AS  
REPORTASJEN

Pb. 1185 Sentrum  
0107 Oslo  
[www.vg.no](http://www.vg.no)

## KONTAKTINFO

**Tor-Hartvig Bondø**  
Jan Voigts vei 2  
7040 Trondheim  
Telefon: 90548999

**Marius Tetlie**  
Hans Nielsen Hauges gt. 29 B  
0481 Oslo  
Telefon: 90144320

## IDE OG START

### A) Bakgrunn:

Fra tidlig på 90-tallet fram til i år har Forsvaret i flere omganger handlet containere til forskjellige formål av firmaet Uniteam. Det dreier seg blant annet om transportcontainere, forlegningscontainere, lagringscontainere og i siste omgang kommandoplasscontainere. Samlet har Forsvaret handlet med Uniteam for over 200 millioner kroner.

### B) Tips:

I 1998 fikk vi vite at Forsvaret sannsynligvis var lurt av firmaet Uniteam, som hadde vunnet en anbudskonkurranse på forlegningscontainere til det som den gangen het LIS 338 (Luftforsvarets innstatsstyrke) - i dag Forsvarets innstatsstyrke Luft (FIST-L). Uniteam hadde vunnet konkurransen gjennom å kunne levere ca. 800.000 kroner rimeligere enn konkurrenten.

Etter et år oppsto det korrosjonsskader på containerne. Undersøkelser avslørte at Uniteam hadde benyttet et malingsystem som ikke var av den typen spesifikasjonene i anbudet stilte krav om. Det ble antatt at Uniteam hadde "spart" ca. 2 millioner kroner ved å ha benyttet en annen malingstype. Uniteam hadde sagt seg villig til å gjennomføre reklamasjonsarbeider for ca. 1 million kroner.

### C) Sentral problemstilling:

Vi ville undersøke om Forsvaret var lurt, slik at Uniteam hadde en fortjeneste på ca. 1 million kroner på å endre malingstypen på en leveranse til Forsvaret. Hvis så var tilfelle, måtte vi være i stand til å dokumentere dette.

### D) Utvidet problemstilling:

Vi ville søke å få bekreftet eller avkreftet påstander om at Uniteam ved hjelp "gode kontakter" i Forsvaret skaffet seg kontrakter. Det samme gjaldt påstander om at Uniteam gjennom dårlig forretningsskikk, og gjennom å trikse med anbud og spesifikasjoner, klarte skaffe seg kontrakter med Forsvaret.



## METODE VEDR. DEN SENTRALE PROBLEMSTILLING

**Saken har utviklet seg i fire forskjellige hovedfaser gjennom de ni årene vi har fulgt Uniteam og firmaet forretningsvirksomhet med Forsvaret.**

1. Malingssaken
2. Pakkrammesaken
3. E-postsaken
4. Bedragerisaken

### **Fase 1. Malingssaken**

Saken startet etter tips om at Uniteam hadde spart 2 millioner kroner ved å ha benyttet billigere malingssystem på forlegningscontainere levert til Luftforsvaret i 1997. Disse var presentert for pressen i forbindelse med øvelsen Nato Air Meet i 1997. Dette var containere som gjennom forskjellige type innredning skulle benyttes som en ”flyttbar flyplass” i forbindelse med deltakelse i internasjonale operasjoner. I forbindelse med presentasjonen ble det også kjent hvilket personell som hadde ansvaret for utstyret i Luftforsvaret. Det var derfor naturlig å først sjekke med disse. De første kontaktene bekreftet at det var misnøye med at det bare etter kort tid var oppstått korrosjonsskader på forlegningscontainerne.

Det ble likevel understreket at Uniteam hadde påtatt seg et garantiansvar, og hadde personell som jobbet med å rette opp korrosjonsskader på forlegningscontainerne. Lokal personell og Forsvaret syntes å være fornøyd med dette.

Vi fulgte likevel opp våre undersøkelser, gjennom å snakke med andre firmaer som leverte containere. I disse kom det tydelig fram at de ikke var overrasket over at konkurrenten hadde benyttet et annet malingssystem. Vi ble også gjort oppmerksom på at det er mye å spare på et annet malingssystem.

Uniteam var også et firma preget av uskiftning i personell. Offiserer – enten pensjonerte eller på permisjon fra Forsvaret – ble benyttet i stor grad. Vi kontaktet derfor disse. Gjennom disse kontaktene fikk vi høre at Uniteam hadde lavere kostnad med reklamasjonsarbeidene enn de hadde i sparte malingsutgifter i første omgang. En tidligere ansatte i Uniteam fortalte oss at ledelsen betraktet slike reklamasjonsarbeider som viktig ”relasjonsbygging” med Forsvarsansatte.

Etter en tid fikk vi tilgang til en intern rapport utarbeidet av Forsvaret. Offiseren som sto bak denne slo fast at det var dokumentert at Uniteam hadde spart 2 millioner kroner på maling, mens de hadde brukt en million kroner på reklamasjon. Og, som han sa; ”hadde lurt til seg 1 million kroner på en lang tryggere måten enn om de hadde ranet en bank...”. Offiseren var tydelig skuffet over at dette ikke fikk større konsekvenser for Uniteam forbindelser med Forsvaret.

Faktum var nemlig at Forsvaret, til tross for at de satt på denne malingsrapporten ikke fulgte opp saken, ut over å kreve noen utbedringer.

## **Funn fase 1:**

**Malingssaken tydet på at Uniteam hadde en frynsete forretningsmoral i sine forbindelser med Forsvaret. Selv om det ikke ble publisert noe i første omgang, ble all dokumentasjon arkivert. Funnene om firmaets arbeidsmetoder gjorde at vi hadde en følelse av at det fort kunne dukke opp noe mer interessant. Firmaets forsvarskontrakter skulle derfor følges.**

## **Fase 2. Pakkrammesaken**

En tid etter at vi foreløpig hadde "henlagt" Uniteam-saken, ble Tor-Hartvig Bondø kontaktet i forbindelse med en rettslig prosess et Trondheims-basert firma hadde med Staten v/ Forsvarsdepartementet. Den dreide seg om strid i forbindelse med utvikling patentert/mønsterbeskyttet utstyr. Firmaet i Trondheim hevdet at tegninger av "deres" pakkammer var gitt fra Hærens Forsyningskommando (HFK) til Uniteam slik at de kunne produsere disse som sine "egne".

Firmaet hadde tapt et søksmål i Oslo byrett, men i forbindelse med anke ble det inngått forlik med Staten.

Selv om ikke Uniteam var part forsøkte Bondø etter at saken var avsluttet å få innsyn i den. Vi så forliket som en mulig innrømmelse av at det måtte være noe i påstandene om at Forsvaret på en uheldig måte hadde gitt tegningene av pakkrammene til Uniteam. I første omgang skaffet vi dommen fra Oslo byrett, men ble ikke mer opplyst av det. Forliket gjorde at det var vanskelig å få ut noe om grunnlaget for at Staten forlikte en sak de hadde vunnet i første instans.

Gjennom tilgang til prosesskriftene en tid senere fikk vi likevel kunnskap om viktige dokumenter som var kommet til i saken mellom første og andreinstans: Interne møtereferat fra Uniteam, som viste en omfattende samrøre mellom Uniteam og offiserer og ansatte ved Hærens Forsyningskommando. Blant annet ble det beskrevet at offiserer og beslutningstakere i Forsvaret skulle forpleies med båtturer på Oslofjorden, hvor skjenking og bespisning var en viktig del av innholdet.

I arbeidet med saken fikk vi også fram opplysninger om en offiser som i permisjon fra Forsvaret jobbet for Uniteam, men som temmelig raskt kom i konflikt med ledelsen i selskapet. Konflikten oppstod da han ble forsøkt brukt for å pleie kontakter med HFK på en måte han mente var utilbørlig. Vedkommende havnet i arbeidskonflikt med Uniteam, men på grunn av trusler om rettslige krav om millionerstanning ønsket vedkommende ikke å bidra til offentliggjøring av saken.

Vi satt den gangen på en rapport offiseren hadde skrevet til Juridisk kontor i Forsvarets Overkommando, hvor han gjorde oppmerksom på det han mente var uheldig samrøre mellom ansatte i Forsvaret og Uniteam. Vi kunne imidlertid ikke referere direkte fra denne uten nærmere avtale.

## Funn fase 2:

**Interne dokumenter fra Uniteam i rettstvisten viste at det foregikk samrøre mellom Uniteam og forsvarsansatte. Det ga fortsatt grunn til å følge med på firmaets virksomhet i forhold til Forsvaret.**

## Fase 3. E-postsaken

November/desember 2006: Vi har vært ”av og på” saken over flere år, uten å være i stand til å dokumentere en skandale. Likevel førte omtale i Dagens Næringsliv i 10.5.2004, som kåret Uniteam til ”Årets Gasellebedrift”, til fornyet interesse. I omtalen kritiserte bedriftsleder Harald Engh Forsvarets politiske ledelse for sendrektighet i forbindelse med gjennomføring av kjøp av kommandoplasscontainere. I omtalen ble det klart at firmaet:

- a. Hadde startet produksjonen av kommandoplasscontainere til en verdi av 30 millioner kroner.
- b. Ville komme i økonomiske problemer dersom ikke kontraktene ble gjennomført i henhold til muntlige avtaler med Uniteam og Forsvarets logistikkorganisasjon (FLO).

I tillegg til å stusse over at en bedriftsleder kunne tillate seg å skjelle uten en stor kunde, stilte vi spørsmål ved hvordan han kunne ta sjansen på å starte produksjon for 40 millioner kroner før kontrakt var underskrevet? Brukte Uniteam samme arbeidsmetoder overfor FLO som de i alle fall på slutten av 90-tallet brukte i daværende HFK? I første omgang var det også snakk om en mindre leveranse, men med opsjon på levering av flere containere.

I 2006 – tidlig på året - ble jeg klar over at den store kontrakten om kommandocontainere ikke var anbudsutsatt. (Ref. Fase 4). Det virkelige store salget av kommandoplasscontainere var inngått i henhold til opsjonsavtalen fra kontrakten i 2004, etter helt egne bestemmelser i ”Regelverket for offentlige anskaffelser” for slike innkjøp. På grunn av vansker med å få innsyn i prosessen, fikk vi ikke ut hva som lå til grunn for prissettingen.

Saken var på vei inn i ”ny henleggelse” da vi i november 2006 fra en kilde fikk hånd om en e-postveksling som Uniteam-topp Harald Engh hadde hatt med en offiser sentralt plassert i Forsvarets fellesoperative hovedkvarter (FOHK). Etter at vi fikk tilgang til e-posten ble det besluttet å sette økt trykk på undersøkelsene rundt Uniteam. For å kunne se på saken også med nye øyne ble kollega Marius Tetlie satt inn i historien siden 1998. Fra den tid har vi samarbeidet vi om saken fram til publisering av første sak i januar 2007.

E-posten var av en slik karakter at det ga ny styrke til mistanken om at det var uheldig forhold og tette bindinger mellom Uniteam og offiserer i Forsvaret. Denne e-posten sammenholdt med kunnskapen og dokumentene vi satt på helt fra 1997, førte til at vi nå bestemte oss for å gå langt grundigere til verks.



\*\* Vi tok ny kontakt med kilder som vi hadde identiteten til gjennom dokumentene vi allerede satt på. Gjennom disse fikk vi navn på nye kilder som satt på ferskere kunnskap om Uniteam. Dette var enten nåværende ansatte i Forsvaret, tidligere ansatte i det som tidligere var Forsvarets forsyningskommandoer, tidligere ansatte i Uniteam og fagekspertise innen containerbransjen.

\*\* Hos Forsvaret begjærte vi innsyn i samtlige kontrakter som var inngått mellom Uniteam og Forsvaret. Vi fikk tilgang til disse, men i sterkt sladdede versjoner. Samtlige priskalkyler var sladdet. Samtidig med dette ble vi av Forsvaret gjort oppmerksom på at Uniteam ble ”varslet” av Forsvaret om at VG hadde et kritisk blick mot selskapet. Men vi besluttet like fullt å vente med å gjennomføre et konfrontasjonsintervju med Uniteams Harald Engh inntil vi satt på et mer komplett bilde av opplysninger.

\*\* Vi begjærte også i Forsvaret innsyn i rapport fra 1997 laget av Luftforsvarets avdeling på Ørland hovedflystasjon om reklamasjon på containere levert fra Uniteam.

\*\* Vi stilte skriftlig en rekke faktaspørsmål til Forsvarsstaben og FLO vedrørende forholdet mellom Uniteam og Forsvaret. Dette var spørsmål som handlet om de formelle anskaffelsesprosessene. På bakgrunn av spørsmålene utarbeidet FLO en rapport til VG. Rapporten ble fulgt opp med flere skriftlige spørsmål fra vår side.

\*\* Gjennom kilder med tilgang til Forsvarets personelldatabase fikk vi kontrollert og sjekket opp navn på tidligere og nåværende ansatte som jobbet i Forsvarets forsyningsystem – personer vi via kilder fikk vite hadde kontakt med Uniteam. Vi fikk på denne måten også undersøkt hvilken stilling vedkommende som sendte e-poste til Harald Engh hadde i Forsvaret.

**Saken ble offentliggjort 16.1.07, og var den første artikkelen i Uniteam-saken. I oppfølgingen fant vi det også riktig å offentliggjøre opplysningene fra de noe eldre bedriftsinterne møtereferatene (Publisert 17.1.07).**

Vi tok på nytt kontakt med offiseren som sto bak rapporten i 1998 omtalt tidligere, og gjorde oppmerksom på at vi trolig kom til å omtale rapporten han hadde sendt til FO om sine erfaringer med Uniteam. Dette i forlengelsen av den ”ferskere” e-postsaken. (Publisert 18.1.07).

#### **Fase 4: Bedragerisaken**

Under arbeidet med e-postsaken gikk vi også på nytt inn i problemstillinger omkring kommandoplasscontainere. Dette er spesialcontainere innredet som moderne, mobile kommandoplasser for ledelse av styrker i felt. Som nevnt: Uniteam hadde vunnet anbud om en mindre leveranse. Men da Forsvaret skulle satse for fullt på dette konseptet, fikk Uniteam kontrakter for ca. 200 millioner kroner uten ny anbudsrunde. Vi spurte oss: Hvordan var dette mulig? Var det på grunn av Uniteams spesielle kontaktnett i Forsvaret? Og: Var dette i tråd med regelverket?

Forsvaret forklarte innkjøpet med at de hadde benyttet en opsjon, og at slike kontrakter ble gjennomført etter strenge prinsipper om kostnadskontroll. Denne prosessen satte klare grenser for hvor stor fortjeneste en bedrift kunne ha på kontrakten. Var fortjenesten for høy, ble den anbudsutsatt. Forsvaret viste til at deres kontraktsinngåelse var i tråd

med ”Anskaffelsesregelverk for Forsvaret”.

E-postsaken ga oss nye, sentralt plasserte kilder, som var kjent med hvilke metoder firmaet brukte for å sikre seg kontrakter med Forsvaret. En ny gjennomgang av saken med de kildene vi hadde benyttet i fasene 1-3 gjorde at vi fant grunn til å sette spørsmålsteget med prosessen. Det sentrale spørsmålet ble dermed: Kunne Forsvaret skaffet seg de samme containerne billigere hos andre leverandører?

Problem nummer en var å få dokumentert hva stykkprisen på containerne var. Forsvarets var, på vår forespørsel, ikke villig til å oppgi stykkpris for containerne. Vi måtte i utgangspunktet ty til omtrentlige tall.

## Vi fikk;

a)- ut hvor stor totalkontrakten var i kroner,

og gjennom andre kilder fikk vi

b)- vite hvor mange kommandoplasscontainere det totalt var snakk om.

Selv om det var snakk om to typer, såkalte **2 i 1** (en kommandoplass som består av to containere som slås sammen til én under transport) og **3 i 1** (en kommandoplass som består av tre containere som slås sammen til én under transport), ga a delt på b oss en omtrentlig stykkpris.

Som en kilde i containerbransjen sa: ”Prisen er Uniteam tar er vanvittig høy. Prisen på en container er ikke annet enn vekta i stål + arbeidsinnsats. Uniteam har fått alt for godt betalt. Hadde vi fått mulighet til konkurrere, skulle vi ha klart å levere til halve prisen, for fortsatt tjent penger.” Dette styrket vår motivasjon om at det her var grunnlag til å grave videre i forholdene rundt denne anskaffelsen. Vi spurte oss dermed på nytt:

## Hvordan hadde Uniteam lyktes med å få kjempekontrakten med Forsvaret i boks?

Bit for bit fikk vi for oss følgende bilde fra kildene og det regelverket Forsvaret selv henviste til: Forsvarets kostnadskontroll av leveransen er nøkkelen. Jo høyere pris Uniteam klarte å sannsynliggjøre for produksjonen, jo større fortjeneste kunne de ta uten at kontrakten ble satt ut på anbud.

Uniteam kjøpte containerne som skulle innredes i Norge fra Polen. Uniteam benyttet en underleverandør som heter Anga. Dette polske selskapet er i følge polsk selskapsregister eid av familiemedlemmer av Uniteam-lederne. Kilder oppga at Uniteam selv kunne bestemme hvilke priser Anga skulle oppgi på fakturaene når containerskallene ble importert.

Vi hadde en hypotese om at Uniteam hadde kjørt ”dobbel regnskap” i forhold til Forsvaret: Et sett fakturaer var brukt i kostnadskontrollen overfor Forsvaret. Virkelighetens regnskap var et helt annet, og langt mer lønnsomt for selskapet.

Videre fikk vi oppgitt fra kilder at det var tatt med utgifter til bruk av patenter i kommandoplasscontainerne, men at patentene ikke var benyttet. De patentene Uniteam satt på var ikke en gang mulig å benytte på denne typen containere. Vi besøkte



Uniteams hovedkontor og lager på Skedsmokorset utenfor Oslo og fikk se containerne oppstilt. Etter dette besøket hentet vi ut patentene Uniteam hadde sikret seg. Disse var tilgjengelig hos Patentstyret. Tegningene av patentene bekreftet at de baserte seg på helt andre prinsipper enn det som ble benyttet i forbindelse med kommandoplasscontainerne. Det passet inn i teorien om at utgifter til patenter var bare egnet til å ”blåse opp” prisen på produksjonen på en måte som økte fortjenesten til Uniteam -systemet.

Uten tilgang til verken stykkpris eller prosjektregnskap var dette umulig å få bekreftet for oss. Dette var detaljer som Forsvaret nektet å utgi av konkurransehensyn. Vi hadde heller ingen tilgang til Uniteams eller Angas interne priskalkyler.

Vi ba i januar 07 om et møte med Forsvarsstaben og FLO. Vi møtte informasjonssjef Birgitte Frisch i Forsvarsstaben og en person i ledelsen for Forsvarets logistikkorganisasjon (FLO). Vi bestemte oss for å stille spørsmål som ga Forsvaret innblikk i vår hypotese om dobbeltregnskap og mulig overfakturering. Vi anså det som eneste mulighet til slutt å få bekreftet det kilder oppga til oss og det bildet vi selv tegnet ut fra de kontrakter og dokumenter vi satt på.

**Vi fikk ikke innsyn i prosessen i forbindelse med inngåelse av kontrakt om kommandoplasscontainerne. Men i møtet med ledelsen og den prosjektansvarlige i FLO hadde vi en rekke spørsmål om kostnadskontrollen FLO gjennomførte i Uniteam. Vi stilte også spørsmål hva som ble resultatet av disse kontrollene.**

Bortsett fra en generell gjennomgang av hvordan slike kontroller foregikk, kunne ikke FLO svare oss på våre spørsmål om den konkrete kostnadskontrollen i Uniteam. Vi ble lovet at FLO skulle gå inn i våre spørsmål, og svare oss på et senere tidspunkt.

Vi ventet på svar på våre spørsmål, men fikk ingen tilbakemelding før anmeldelsen av Uniteam forelå etter FLO's interne gransking av saken. E-postsaken og de tette forbindelsene mellom Uniteam og offiserer uttalte Forsvarets representanter seg selvkritisk om.

**I mai anmeldte Forsvarsdepartementet Uniteam for bedrageri for 20 millioner kroner. (Publisert 7.8.9. og 15. mai). Bakgrunnen var at Forsvaret mente selskapet hadde tatt 20 millioner høyere i fortjeneste enn det de hadde avtalt med Forsvaret i forbindelse med leveransen av kommandoplasscontainerne.**

## SKRIFTLIGE KILDER

1. Deler av intern rapport fra en ansatt i Luftforsvaret som fastslår at Uniteam hadde spart to millioner på ikke å bruke riktig maling på containere som var solgt til Luftforsvaret. Dokumentet er fra 1998.
2. Interne møtoreferater og aktivitetsplaner fra Uniteam som viste at de arrangerte båtturer med forsvarsansatte i den hensikt å forlenge kontrakter.
3. Rapport sendt til ledelsen i Forsvarets Overkommando om Uniteams forhold til ansatte i Forsvaret. Rapporten er skrevet av en tidligere offiser og er fra 1998.
4. E-post fra forsyningsoffiser ved Forsvarets fellesoperative hovedkvarter til Uniteam-leder Harald Engh.
5. En rekke kontrakter inngått mellom Forsvaret og Uniteam.
6. Prosessskrift i forbindelse med rettssak mellom Staten v/Forsvarsdepartementet og Trondheims-firma. Rettssaken omhandlet pakkammer.
7. Dom i arbeidsrettssak mellom Uniteam og tidligere ansatt, avsagt ved Romerike tingrett 12. desember 2006.
8. Rapport fra Forsvarets logistikkorganisasjon om kontraktsinngåelser med Uniteam.
9. Anskaffelsesregelverk for Forsvaret.
10. Utskrift fra polsk selskapsregister.
11. Dokumentasjon på patent for pakkammer fra Patentstyret, Styret for det industrielle rettsvern.

## KONSEKVENSER

**Styreleder Harald Engh og sønnen er siktet for bedrageri for 20 millioner kroner mot Forsvaret.**

Politiet har gjennomført razzia i Uniteams lokaler. Der tok de beslag i Uniteams datafiler, korrespondanse og regnskaper.

En påtalemessig vurdering av saken er ventet i løpet av vinteren 2008.

Uniteam og firmaer som er kontrollert av Harald Engh er svartelistet av FLO. Det betyr at de ikke lenger kan inngå kontrakter med Forsvaret. (Publisert 26.9.07)

## ARBEIDSMENGDE

**Arbeidsmengden har variert gjennom de ni årene vi har jobbet med saken. I perioder har den tatt all plass på listen over daglige gjøremål, mens den selvsagt i lange perioder kun har hatt plass i arkivet.**

I arbeid med fase 1 var vi på Ørland Hovedflystasjon for å se på forlegningscontainerne, vi besøkte firmaer i bransjen på Østlandet. Så lenge etterpå er det vanskelig å føre regnskap over tidsbruken.

Fase 2 gikk det med en ikke ubetydelig mengde telefontimer, men også det er vanskelig å tallfeste i dag. Det samme er de timene en gjennom ni år har brukt for å holde kontakt med det viktigste kilde.

Fase 3 og 4.

Arbeidet med disse ble intensivert i november 2006. Kontakten med kilder, reiser til Oslo (Bondø har arbeidssted Trondheim) og Göteborg for møte med Harald Engh, samt til Gdank i Polen for å møte ledelsen i Anga, tok tid. Saken ble av ledelsen ved reportasjeavdelingen prioritert så høyt at vi fikk bruke den tiden vi mente var nødvendig gjennom desember og januar med denne saken.

## SPESIELLE ERFARINGER

### Intervju Harald Engh:

Vi ble enige om en nøye regi for intervjuet med Harald Engh. Han møtte oss i Uniteams lokaler i Göteborg. Vi fikk inntrykk av at han i første omgang trodde vi var opptatt av en pågående arbeidsrettssak mellom Uniteam og en tidligere ansatt – også han eks. forsvarsansatt.

Vi var interessert i å prøve troverdigheten til Harald Engh gjennom et konfrontasjonsintervju. Vi stilte derfor åpne spørsmål om forhold vi hadde dokumentasjon over. Dette gjaldt for eksempel båtturer på fjorden med forsvarsansatte.

Intervjuet utviklet seg på alle punkter etter samme mønster:

1. Harald Engh nektet for ethvert kjennskap til båtturer med kunder på fjorden.
2. Vi dokumenterte gjennom møtereferat at vi hadde kjennskap til slike turer.
3. Harald Engh mente å huske at de kanskje hadde hatt noen turer med en stålbåt de hadde som het Bianca.
4. Vi spurte om hvem fra Forsvaret som hadde deltatt på disse båtturene.
5. Harald Engh sa det var sjelden forsvarsfolk deltok på slike turer. Dette var turer mest for private kunder. Det ble for mye av det, så han var lei av alle fjordturene., sa han.

Den viktigste konklusjonen etter intervjuet var at vi fikk et klart inntrykk av at Harald Enghs troverdighet var lav. Idet vi kunne dokumentere at noe av det han sa ikke stemte med de opplysningene vi satt på, forsøkte han å bagatellisere det som kunne virke uheldig for hans del.

### Arbeidsrettssak:

Under arbeidet med hele sakskomplekset ble vi oppmerksom på en forestående ankebehandling av en arbeidsrettssak mellom Uniteam og en tidligere prosjektleder. Det ble naturlig å følge denne, da ankebehandlingen skjedde like etter at Harald og Tommy Engh ble siktet for bedrageri. Vitneførselen viste seg å være interessant også for vår sak. Å følge slike saker kan gi tilgang til informasjon om firmaene som er involvert.

I åpen rett fortalte også tidligere ansatte om hvordan Uniteam behandlet Forsvarets som kunde. Med tanke på utgangspunktet for denne saken som endte med den store bedragerisiktelsen, var det spesielt interessant å høre på den tidligere ansatte snakke om at containere som skulle leveres til Forsvaret verken ble sandblåst eller grunnbehandlet. ”Slik sparte Uniteam penger, for Forsvaret lot seg aldri merke av dette.”

## Publiseringer:

16.1.2007: "Granskes for innsideråd"

17.1.2007: "Spanderte øl og vin på båtturer"

18.1.2007: "Slo alarm om fuktig båttur"

7.5.2007: "Millionbedrageri mot Forsvaret"

8.5.2007: "Ulik pris til Forsvaret og ved fortolling"

9.5.2007: "Svigerforeldre ga container- rabatt"

15.5.2007: "Jeg er veldig overrasket"

30.5.2007: "- Avskjed var hevn"

31.5.2007: "Hevder Uniteams fortjeneste var firedoblet"

26.9.2007: "Svartelistet containerleverandør"