

12-043 HJ/CR

VIRKSOMHEDENS INDGÅELSE AF AFTALER.

Advokat Hans Jeppesen
Advokatfirmaet Kirk Larsen & Ascanius.

Selvom de fleste virksomheder sikkert er blevet belært om vigtigheden af, at have styr på indholdet af de aftaler de indgår med deres kunder og leverandører ser vi som advokater desværre stadig ofte alt for mange situationer hvor det svigter.

Hvis der opstår en uoverensstemmelse med en samarbejdspartner skal man helt grundlæggende kunne dokumentere, at der faktisk er indgået en aftale, og hvad indholdet af denne aftale er.

Indgåelse af aftaler.

Der findes flere måder at indgå aftaler på.

Lad mig starte med at slå fast, at en mundtlig aftale er lige så bindende som en skriftlig aftale. Problemet i det praktiske liv er imidlertid at bevise, at der faktisk er indgået en mundtlig aftale med et givet indhold.

Det er derfor anbefalelsesværdigt, at alle virksomhedens aftale foreligger i skriftlig form.

Skriftlige aftaler.

Den bedste måde er naturligvis, at man opretter en skriftlig kontrakt, som begge parter underskriver, men mindre kan også gøre det.

I lovgivningen er indgåelse af aftaler defineret som en situation, hvor en virksomhed afgiver et tilbud, som modtageren så accepterer. Der foreligger altså en skriftlig korrespondance som klarlægger aftalens indgåelse – ofte i form af mailkorrespondance.

Indeholder en accept af et tilbud et vilkår, som fraviger fra tilbuddet, foreligger der ikke en aftale, men kun et nyt tilbud, som kun bliver til en aftale, hvis det accepteret af den anden part. Hvis en bilforhandler f. eks. afgiver tilbud om at sælge en bil for en given pris, og modtageren svarer at tilbuddet

accepteres på betingelse af, at bilen leveres med nye dæk, foreligger der ingen endelige aftale før bilforhandleren svarer, at han acceptere den pågældende betingelse.

Heller ikke denne udveksling af tilbud og accept giver anledning til de store problemer i det praktiske liv.

Ordrebekræftelser.

Selvom den meget udbredte anvendelse af E-mail har ændret billedet noget indgås mange aftaler stadig mundtlig i form af telefoniske bestillinger. Det må anbefales at man i disse situationer – uanset om man er køber eller sælger – sikre sig, at der udstedes en skriftlig ordrebekræftelse, så der skabes klarhed over at der foreligger en aftale, og hvad indholdet er.

Vanskeligheden med at bevise mundtlige aftaler er ikke kun, at den ene part løber fra aftalen. Det kan lige så vel være, at en kommunikationsbrist fører til, at parterne fik en forskellig opfattelse af, hvad der egentlig blev aftalt. Begge dele kan forhindres ved, at den mundtlige aftale efterfølgende bekræftes skriftligt ved udstedelse af en ordrebekræftelse.

Der kan anvendes en procedure, hvor køberen skal underskrive ordrebekræftelsen og returnere den til sælgeren. I en sådan situation foreligger der en skriftlig kontrakt.

Problemet er imidlertid, at dette ofte bliver for omstændeligt i det praktiske liv, hvorfor det mest praktiske er at sælgeren blot sender en ordrebekræftelse til køberen.

Retsstillingen i denne situation er den, at hvis der mellem to virksomheder har været et vist forhandlingsforløb, og dette har mundtlig ud i, at den ene part har haft en vis føje til at antage, at der er indgået en aftale, og han derfor fremsender en ordrebekræftelse til den anden part, så vil den anden part blive bundet af indholdet af ordrebekræftelsen, hvis han ikke gør indsigelser mod ordrebekræftelsen inden rimelig tid.

Modtageren af en ordrebekræftelse vil altså i situationen blive bundet af sin passivitet.

Grunden til, at man ikke bare konsekvent bliver bundet af passivitet overfor en ordrebekræftelse – uanset om der har været et forudgående forhandlingsforløb – er, at en virksomhed ikke skal kunne vinde ret ved blot at udsende ordrebekræftelser og så satse på, at modtagerne ikke reklamerer.

Anvendelse af salgsbetingelser.

Det må klart anbefales alle virksomheder at forholde sig til de vilkår, som de vil sælge sine varer under.

Mange virksomheder får udarbejdet deres egne salgs- og leveringsbetingelser, som er tilpasset salget af netop deres produkter. Andre henviser til standardvilkår såsom NL01, NLM 94 osv.

Hvis man ikke anvender nogen salgsbetingelser vil dansk rets almindelige regler – typisk reglerne i købeloven – finde anvendelse.

Lad mig give et eksempel på vigtigheden af, at forholde sig til, om man skal indføre leveringsbetingelser som fraviger fra dansk rets almindelige regler.

Hvis en virksomhed fremstiller og sælger en vare, som ikke svarer til det man har aftalt med køberen, eller det som køberen med rette kunne forvente, har varen en mangel. Er dette tilfældet vil køberen efter købeloven kunne kræve at få varen byttet, at få et afslag i købesummen, eller at lade handlen gå tilbage. Køberen vil herudover kunne kræve at få erstattet det økonomiske tab, som manglen har påført ham, og dette tab opgøres som forskellen mellem køberens situation hvis varen ikke havde været mangelfuld og hans situation nu hvor den viste sig at være mangelfuld.

Denne retsstilling forekommer jo i princippet meget rimelig.

Hvis vi tænker os en virksomhed, som leverer komponenter, der indgår som vitale dele i f.eks. hav vindmøller og som virksomheden får 1.000 kr. pr. stk. for, vil en fejl ved en af disse komponenter kunne påføre virksomheden et kæmpestort erstatningsansvar som måske kan være livstruende for virksomheden, og som slet ikke står mål med det dækningsbidrag virksomheden tjener på leverance.

Selvom man kan argumentere for, at det ikke er rimeligt, at ejeren af vindmøllen skal bære et tab som følge af en mangel ved virksomhedens leverance, er virksomheden i den pågældende situation efter min opfattelse nødt til at aftale med køberen af komponenten, at der ikke kan kræves driftstabsersättning, hvis der er fejl ved en komponent – evt. kombineret med at virksomheden påtager sig en udvidet kvalitetssikring af sine produkter.

Hvis virksomhedens ledelse er enig i mit ræsonnement skal det aftales med køberen i forbindelse med aftalens indgåelse.

Hvis virksomhedens aftaler indgås ved anvendelse af ordrebekræftelser som beskrevet ovenfor er det vigtigt, at man udtrykkeligt henviser til sine salgsbetingelser i ordrebekræftelsen, og at man gør disse kendte for køberen ved at gøre dem til en del af ordrebekræftelsen. Dette kan ske ved at trykke dem på bagsiden, at vedlægge dem som bilag til ordrebekræftelsen, at vedhæfte dem som fil i den mail hvorved ordrebekræftelsen fremsendes eller lign.

Jeg vil i forbindelse med omtalen af indgåelse af aftaler til fravigelse af dansk rets almindelige regler gerne aflive en klassisk misforståelse.

Hvis en virksomhed i tilfælde af forsinket betaling fra en kunde vil kræve en højere rente end den der følge af rentelovens bestemmelser – f.eks. kræve 2 % pr. påbegyndt måned eller lign. – skal dette aftales med kunden i forbindelse med købsaftalens indgåelse. Dette kan f.eks. ske ved at optage en bestemmelse herom i sine salgsbetingelser, jf. ovenfor.

Det er ikke tilstrækkeligt at indarbejde en bestemmelse herom på sine fakturaer, da fakturaerne ikke er en ordrebekræftelse og først udstedes som led i gennemførelse af aftalen.

Jeg vil slutte af med endnu en gang at opfordre alle virksomheder til at gennemgå deres procedure for indgåelse af aftale med henblik på at sikre at disse foreligger i skriftlig form, og til at forholde sig til de vilkår som virksomheden skal levere sine varer på.