



OVERVEJER DU AT EKSPORTERE?

Kontraktforhold. Overvejer du eller din virksomhed at eksportere varer eller tjenesteydelser til udlandet? I så fald er der en række væsentlige forhold, som bør overvejes, inden eksportplanerne føres ud i livet.



Når du indgår kommercielle kontrakter i forbindelse med eksport til udlandet, er det vigtigt, at kontrakten tager stilling til lovvalg og værneting - det vil sige hvilket lands lovgivning, der skal benyttes, hvis du bliver uenig med din samhandelspartner, og i givet fald ved hvilken domstol tvisten skal pådømmes. Foto: Scanpix

Af Niels Fuglsang Hansen
nfh@louadvokatfirma.dk

PARAGRAF: I første omgang er det vigtigt at have gjort sig kommercielle overvejelser omkring eksport af varer- og tjenesteydelser til udlandet.

Dernæst bør man overveje, hvilken form for aftale man vil basere sin virksomheds eksport på.

Skal det være ren eksport af vare- og tjenesteydelser, hvor man tager stilling til det nærmere kontraktindhold fra gang til gang, eller skal man satse på salg gennem mere etablerede kanaler som eksempelvis handelsagenter, distributører eller forhandlere i det pågældende land.

En nærmere beslutning om, hvilken salgskanal man bør vælge, kræver et mere vidtgående kendskab til det enkelte lands lovgivning på området.

Skriftlig aftale

Det bedste, man kan opnå med en skriftlig aftale, er, at man ikke skal have den op af skuffen og se på den igen.

Hele formålet med at indgå en aftale og udfærdige en kontrakt er, at parternes retigheder og forpligtelser kan identificeres bedst muligt, og at der herved skabes forudsigelighed og sikkerhed med henblik på at undgå efterfølgende fortolkningstvivil og

dermed tvister.

Det er vigtigt, at være opmærksom på, at det ikke er tilstrækkeligt at have gode generelle handelsbetingelser, da disse tillige skal indgå som en del af kontraktgrundlaget med den anden side - de skal være aftalte.

I øvrigt er det vigtigt at have i baghovedet, at der i visse lande er krav om skriftlighed.

Dansk ret

I de tilfælde, hvor kontraktparterne ikke nærmere har aftalt andre vilkår end pris, leveringstid og -sted, vil der ofte opstå en række fortolkningsproblemer, hvis parterne bliver uenige.

Fælles for alle nævnte typer af eksportkanaler er, at de alle bør være aftalt og udfærdiget på skriftligt, og at de alle bør tage stilling til lovvalg og værneting.

På trods af en stigende harmonisering af lovgivning er der stadig - selv inden for EU - væsentlige forskelle på retsreglerne i forskellige lande.

Derfor er det vigtigt at tage aktivt stilling til indholdet af virksomhedens kommercielle kontrakter alt afhængig af, hvor man vil eksportere til, og ikke blot benytte sig af standardiserede formularer.

Det er forskellige ting, man som eksportør skal være opmærksom på, alt afhængig af om man eksporterer til for

eksempel Tyskland, Sverige, England, Kina, USA eller helt andre lande.

Når du indgår kommercielle kontrakter i forbindelse med eksport til udlandet, er det vigtigt, at kontrakten tager stilling til lovvalg og værneting - det vil sige hvilket lands lovgivning, der skal benyttes, hvis du bliver uenig med din samhandelspartner, og i givet fald ved hvilken domstol tvisten skal pådømmes.

Hvis kontrakten ikke skriftligt tager stilling til dette, så er udgangspunktet efter gældende internationale lovvalgsregler, at tvisten skal pådømmes efter reglerne i det land, hvor den »karakteristiske ydelse« hører hjemme.

Med andre ord er det andre omstændigheder, der tager stilling til, hvor en eventuel tvist skal pådømmes, hvis du ikke allerede selv har gjort det.

Der findes kun én sikker måde, at undgå usikkerhed omkring bedømmelsen af en kommerciel kontrakt - et klart lovvalg.

Lovvalg og værneting

Som udgangspunkt kan alle landes retsregler vedtages, men set fra en dansk eksportørs synspunkt er det oplagt med dansk lovvalg.

Set fra en dansk eksportørs synspunkt - og forudsat

at man er enige om vedtagelse af dansk lov som den gældende i forhold til kontrakten - er det oplagt at lade lovvalg og værneting følges ad.

Det siger sig selv, at en udenlandsk domstol ikke har et ligeså fyldestgjort grundlag at bedømme dansk ret på som en dansk domstol.

Ved at lade lovvalg og værneting være det samme - nemlig dansk - sikrer man sig, at de danske retsregler og normer, der lægges til grund, bliver benyttet korrekt.

Det er dog vigtigt at være opmærksom på, at der for eksempel for handelsagenter gælder en fælles europæisk regel om, at handelsagent uanset en lovvalgsaftale altid kan påberåbe sig de lovregler, der beskytter handelsagenten i det land, hvor handelsagenten virker.

Fordel at vælge dansk

Det er ikke sikkert, at anvendelse af udenlandsk lovvalg eller værneting nødvendigvis har en ubetinget negativ effekt overfor en dansk eksportør, men der findes utallige eksempler på, at manglende stillingtagen hertil har ført til bekostelige konsekvenser.

Derfor må det tilrådes, at man ikke uden videre accepterer udenlandsk lovvalg og værneting.

Også selv om de øvrige kontraktlige forhold umiddelbart

ser fredelige og fordragelige ud.

Det gælder således om, at minimere den risiko man eksponerer sig for ved handel med udlandet.

Dette gør man blandt andet ved bevidst at tage stilling til lovvalg således, at man som virksomhed er på forkant, hvis der skulle vise sig at opstå problemer med en kontrakt.

Advokaterne skriver

I hver udgave af ErhvervsMagasinet vil advokater fra lou advokater på skift skrive om aktuelle og alment interessante juridiske problemstillinger.

Lou advokater udfører rådgivning og bistand især til danske og udenlandske virksomheder samt organisationer og private.

Firmaet beskæftiger 60 medarbejdere herfra over 20 jurister med individuelle kompetencer inden for juraens kerneområder. En del af firmaets ydelser er tillige ejendomsadministration af cirka 7000 enheder.

Med kontorer i Randers, Aarhus og Køben-

På denne måde møder man ikke problemer, der er svære at identificere, og man sikrer virksomheden mod utilsigtede udgifter ved retssager i udlandet.

Ud over det juridiske indhold af kontrakten skal den også beskrive de øvrige - og ikke mindst væsentlige - forhold, som du og din kontrakt-part har besluttet at indgå aftalen på.

havner yder lou advokater rådgivning og bistand over hele landet, og gennem international deltagelse i The Geneva Group har firmaet adgang til lokal ekspertise inden for juridiske og skattemæssige forhold i landet over det meste af verden.

Denne uges skribent er:
Niels Fuglsang Hansen

