

Salgs- og leveringsbetingelser

Enhver virksomhed bør overveje, om man med fordel kan udarbejde egne salgs- og leveringsbetingelser.

I nogle situationer kan det faktisk være et spørgsmål om liv eller død for virksomheden - ganske enkelt fordi de erstatningskrav, der kan følge af en utilsigtet fejl eller forsinkelse i leverancen, kan være så store, at virksomheden ikke kan overleve. Selv om det langt fra altid er så dramatisk, kan der være mange penge at spare ved at være forudseende.

Her er nogle eksempler på nogle af fordelene ved at lave sine egne salgs- og leveringsbetingelser:

- du får lejlighed til at gennemtænke, hvordan virksomhedens forretningsproces er, herunder eksempelvis hvornår der er indgået en aftale, hvornår der skal betales, hvornår der foreligger forsinkelse, hvor hurtigt der skal reklameres med videre.
- du får mulighed for at begrænse dit erstatningsansvar ved at beskrive hvad der er virksomhedens og hvad der kundens ansvar.
- du undgår at skulle tage stilling til aftalevilkårene fra gang til gang - med deraf følgende risiko for at glemme noget,
- dine kunder ved på forhånd, hvilke vilkår I handler på, og der kan om nødvendigt forhandles om individuelle vilkår,
- det giver dig mulighed for at sikre, at du - hvis en konflikt går i hårdknude - kan få afgjort konflikten ved en domstol eller voldgiftsret, du selv har valgt, så du ikke skal rejse til den anden ende af landet, fordi kundens virksomhed ligger der.

Hvis din virksomhed også handler med kunder i udlandet, er der endnu flere gode grunde til at have salgs- og leveringsbetingelserne i orden - for det er jo langt fra sikkert, at retsreglerne, i det land, din kunde kommer fra, ligner de regler, du er vant til. I salgs- og leveringsbetingelserne har du mulighed for på forhånd at fastlægge, at det for eksempel skal være dansk ret, der skal gælde for jeres aftale - og sådan en vedtagelse vil normalt også blive respekteret i udlandet.

At have et stykke papir med overskriften "salgs- og leveringsbetingelser" er heller ikke tilstrækkeligt - for som i alle andre aftaleforhold gælder det også her, at aftalevilkår skal være klare og letforståelige, selv om de handler om komplicerede retsforhold. Derfor er "længere" ikke nødvendigvis lig med "bedre".

Ydermere skal betingelserne passe til lige præcis din virksomhed. Det er helt afgørende, at der tages højde for de særlige udfordringer, som din type virksomhed risikerer at støde på. Du bør i processen se på hvilke produkter du producerer sammenholdt med virksomhedens placering i produktions- eller salgskæden. Derfor opnår man sjældent det bedste resultat ved at anvende andre virksomheders salgs- og leveringsbetingelser.

Hvis din virksomhed indgår som køber i et fast kundeforhold med bestemte leverandører, gælder det ligeledes, at det kan være en rigtig god ide at få foretaget en nærmere gennemgang af de vilkår, du egentlig handler på. Selv den bedste leverandør kan på et tidspunkt svigte. Har du overvejet, hvad det betyder for din produktion og i forhold til dine kunder, hvis du pludselig bliver ude af stand til at overholde aftalte leveringsfrister, eller hvis varerne er mangelfulde, fordi underleverandøren ikke leverede den lovede kvalitet? Som i så mange andre forhold gælder det også her, at når skaden først er sket, er det som regel for sent. Til gengæld kan man gøre meget for at forebygge de værste konsekvenser, hvis man handler i tide og for eksempel stiller krav om, at leverandøren skal have tegnet en produktansvarsforsikring.

Hos Forum Advokater har vi mange års erfaring - både i at udforme holdbare salgs- og leveringsbetingelser og i at rådgive om, hvordan du sikrer, at betingelserne rent faktisk bliver en del af den aftale, du indgår.

Vil du vide mere?

Læs mere på vores hjemmeside
www.forumadvokater.dk