

## Råd ved inngåelse av forretningsavtaler

Unngå å inngå avtaler du ikke har ment å inngå. Dette høres kanskje banalt ut, men stadig er det saker i domstolene hvor uenigheten nettopp består i om en avtale er inngått eller ikke.

*Av advokat Knut Glad,  
Føyen Advokatfirma DA*

Nylig var en slik sak oppe i Høyesterett. Et av de store revisjonsfirmaene ble ansett for å ha bundet seg til en avtale om 5 års leie av kontorlokaler, selv om leiekontrakten aldri hadde blitt signert. Høyesterett la vekt på at «alle vesentlige forhold i avtalen var avklart». I norsk avtalerett gjelder ingen formkrav. En avtale kan inngås muntlig eller f. eks. via e-post. Oversendelse av et avtaleutkast via e-post kan oppfattes som et tilbud. Dersom motparten aksepterer innholdet kan bindende avtale være inngått, selv om tilbyder hadde tenkt å arbeide videre med andre deler av avtalen. Husk derfor å ta nødvendige forbehold ved oversendelse av avtaleutkast dersom tilbudet ikke er ment å være endelig.

Ved større avtaleforhandlinger løses dette ved at partene inngår en intensjonsavtale først. Intensjonsavtalen regulerer betingelsene for senere avtaleforhandlinger og hva som skal til for at en endelig avtale anses for å være inngått. Intensjonsavtalen inneholder ofte bestemmelser om taushetsplikt om forretningshemmeligheter partene utveksler i forbindelse med avtaleforhandlingene. For det tilfelle partene ikke kommer frem til en bindende avtale vil taushetsplikten fortsatt gjelde.

### Keep It Simple, Stupid!

KISS-prinsippet gjelder også for juridiske avtaler. Skriv enkelt og forståelig. Ikke sjelden fylles avtaler opp med lange og vidløftige avtaleklausuler, gjerne etter bruk av klipp og lim fra avtalemaler på Internett. Dersom du ikke selv helt skjønner meningen med klausulen er nok sannsynligheten stor for at ingen andre gjør det heller. Vidløftighet fører ofte til større uklarhet, og i verste fall kan avtalen få et utilsiktet innhold eller motstridende bestemmelser.

### Pølsa – penga!

Beskrivelsen av partenes ytelser er kjernen i avtalen. Gjør partene en innsats og god jobb i denne fasen legger man sannsynligvis også et godt grunnlag for den fremtidige forretningsvirksomheten mellom partene. Særlig samarbeidsavtaler med lang varighet bør være balanserte og «bærekraftige» for begge parter, og gi rom for endringer underveis dersom forhold skulle endre seg. Se på arbeidet med avtalen som en forsikring mot senere problemer. Partene må ved avtaleinngåelsen ta seg tid til å definere hva de har til hensikt å levere av varer og tjenester, og hva de forventer av motparten. Egen leveranse kan være avhengig av at motparten medvirker og samarbeider. Har man en resultatforpliktelse eller innsatsforpliktelse? Dersom en av partene har en resultatforpliktelse blir beskrivelsen av ytelsen særlig viktig, både av hensyn til forutberegnelighet, men også en eventuell mangelsvurdering, som skjer i forhold til hva partene har avtalt. Selv om en part ikke har resultatforpliktelser kan det være greit å gi uttrykk for hvilket kvalitetsnivå man forventer av motparten. Tenk gjennom alle sider av avtaleforholdet – hvem skal levere og gjøre hva, til hvilken tid og til hvilken pris.

### Det vakke min skyld!

Skyld eller ikke skyld – det går ikke alltid som partene forventer. Gode avtaler regulerer også hva som skal skje dersom ting ikke går som planlagt. Avtalepartene må synliggjøre hvilke forutsetninger som ligger til grunn for å kunne levere egen ytelse, og fordele risikoen mellom partene dersom disse forutsetningene ikke oppfylles. Hva skjer om en ytelse blir forsinket? Hva hvis forsinkelsen skyldes andre enn parten selv? Hva hvis en av ytelsene er mangelfull, hvordan vil dette endre avtalen? Hva hvis en av partene ønsker å endre på egen ytelse eller den andres ytelse – skal dette være mulig, og eventuelt hvordan skal dette skje? I enkle avtaleforhold vil ofte en henvisning til bakgrunnsretten være nok i forhold til regulering av misligholdsbeføyelser. Andre ganger kan det være hensiktsmessig å avtale konkrete misligholdsbeføyelser, f. eks. dagbøter, uten at en part trenger å dokumentere at han har lidt noe tap som følge av den andres mislighold. Vær forsiktig med å benytte engelske avtalemaler med utførlig regulering av misligholdsbeføyelser mv, med mindre dette er bevisst og gjennomtenkt. Husk ansvarsbegrensninger, og vær realistiske med hensyn til beløp. Har din



bedrift ryggrad til å bære et maksimalt tap etter avtalen? Mange avtaler fastsetter et erstatningsansvar tilsvarende kontraktens verdi. Dette ansvaret er i mange tilfeller urimelig stort. Spør deg selv om fortjenesten står i forhold til risikoen.

### Retten er satt!

En konflikt mellom partene vil normalt måtte løses ved de alminnelige domstolene med mindre partene har avtalt voldgift eller annen form for konfliktløsning. Voldgift innebærer at partene selv oppnevner en domstol, gjerne med en eller tre dommere. Avtalen om hvordan konflikter skal løses bør tilpasset avtalens innhold og

verdier. Voldgift er effektivt – man får en endelig avgjørelse i «første instans», mens en sak for de alminnelige domstolene kan ankes og kanskje vandre i rettssystemet i flere år. Er tvistegjengen liten kan det være lite hensiktsmessig å avtale en voldgiftsprosess hvor sakskostnadene raskt overstiger tvistegjengenstandens verdi. I et slikt tilfelle vil voldgiftsbestemmelsen i realiteten kunne hindre en part i å kreve sin rett etter avtalen. I andre tilfeller kan det være hensiktsmessig å avtale mekling eller bruk av en oppmann som kan ta beslutninger partene er uenige om – gjerne underveis mens partene fortsetter å levere andre ytelser etter avtalen. Krever saksom-

rådet en særlig kompetanse hos dommerne? Da kan kanskje voldgift være hensiktsmessig; dommerne i en voldgiftsrett må ikke være jurister. Ikke alle saker egner seg i avisen, eller partene har kanskje særlige behov for konfidensialitet om forretningsforhold mv. Alle har normalt tilgang til saker som føres for de alminnelige domstolene. Voldgift gir mulighet til å avtale hemmelighet av tvisten og resultatet av avgjørelsen.

Og til slutt – har du først brukt tid på å skrive en god avtale, ikke legg den i skuffen, men bruk den underveis!



Nasjonalforeningen for folkehelsen

## Testamentarisk gave til hjerteforskningen!



Nasjonalforeningen for folkehelsen er den største humanitære bidragsyteren til norsk hjerteforskning. Vårt arbeid finansieres med innsamlede midler.

Hjerte- og karsykdommer er årsak til flest dødsfall i Norge. Hver dag dør 47 mennesker på grunn av hjerte- og karsykdommer.

Dagens behandling er resultatet av tidligere forskning. En testamentarisk gave går direkte til hjerteforskningen og er en investering for framtidige generasjoner. Gaven er fritatt for arveavgift og kommer derfor i sin helhet forskningen til gode.



Postboks 7139 Majorstuen, 0307 Oslo Tlf: 23 12 00 00 Faks: 23 12 00 01 [www.nasjonalforeningen.no](http://www.nasjonalforeningen.no)