

## TJEKLISTE TIL AFTALEINDGÅELSE

(Ikke udtømmende)

### Parterne

- Præcis angivelse af navn (inklusive ApS eller A/S angivelse), adresse, CVR nummer.
- Eventuelle kontaktpersoner.
- Aftalte kommunikationsmåder.
- Eventuelt en beskrivelse af hver part, f.eks. med angivelse af erfaringsgrundlag, antal medarbejdere, anslået omsætning og andre forhold, som den anden part tillægger betydning ved aftaleindgåelsen.

### Definitioner

- Beskriv alle udtryk, der er specielle eller særlige for aftalen.
- Angiv hvis "almindelige" udtryk skal forstås på en særlig måde.
- Angiv aftalens bilag og beskriv hvordan de kan ændres.

### Ydelsen

- Præcis beskrivelse af salgsgenstanden.
- Hvis salgsgenstanden er en tjenesteydelse, skal der udarbejdes en projektbeskrivelse/målspecifikation.
- Præciser eventuelt krav til salgsgenstanden i en specifikation i et bilag til aftalen.
- Angiv om salgsgenstanden skal kunne opfylde særlige krav, der ikke normalt hører til salgsgenstanden.
- Angiv om der både skal leveres hovedydelse (f.eks. en maskine) og biydelse (f.eks. montering af maskinen) og overvej behovet for at lave særlige aftaler om bydelser.
- Angiv særlige kvalitetsparametre eller beskriv fremgangsmåden for, hvordan salgsgenstanden skal testes af køber.
- Hvis aftalen indeholder enerettigheder, skal omfanget beskrives, både med hensyn til geografisk område, kunder og produkter.

### Levering

- Angiv tidspunktet for levering.
- Husk at overveje betydningen af leveringssted; hvis ikke andet aftales er der leveret, når salgsgenstanden er klar til afhentning hos sælger.
- Aftaler om fragt under forskellige vilkår (findes f.eks. i Købelovens §§ 62-71 eller de såkaldte "Incoterms").
- Ved tjenesteydelser kan projektplan o.lign. med fordel indarbejdes i aftalen eller vedlægges som bilag til denne.

### Pris

- Aftal fast pris, eller pris f.eks. i forhold til kvantum, kvalitet eller anvendte timer.
- Overvej behovet for at kunne kontrollere den anden parts angivelser af f.eks. kvantum eller timer.
- Angiv med hvilken frist sælger kan ændre løbende prislister.
- Præciser om prisen er inklusiv moms, om der er særlige valutaforhold.

- Beskriv vilkår og beregningsmetoder for eventuelle rabatter.
- I løbende aftaler kan indsættes vilkår om pristalsregulering, aftalt procentvis regulering eller regulering på baggrund af forhandling.

### **Betaling**

- Hvis andet ikke aftales, er Købelovens udgangspunkt, at varens skal betales, samtidig med at den leveres.
- Angiv eventuelle kreditrammer - forfaldstid i forhold til leveringstidspunkt.
- Angiv flere forfaldsdage, hvis købesummen deles op i rater.
- Vilkår om morarenter i tilfælde af manglende betaling – dette skal aftales, ellers kan man først kræve morarenter efter at have sendt påkrav. Aftal f.eks. den nationale udlånsrente + 7 %, eller 1,5 % der tilskrives hver måned.
- Betalingsmåder: hvis ikke andet er aftalt kan køber altid betale til sælgers bopæl eller via de bankoplysninger, der er angivet på faktura.
- Overvej behovet for sikring af købesummen på forhånd, f.eks. ved at køber stiller garanti eller deponerer beløbet hos tredjemand på et aftalt tidspunkt, ved ejendomsforbehold i salgsgenstanden m.v. Sikkerhed skal stilles samtidig med aftalens indgåelse, da efterfølgende sikkerhedsstillelser risikerer at blive omstødt under en eventuel konkurs.
- Angiv om køber skal være udelukket fra at betale via modregning.

### **Forsinkelse med købesummen**

- Forsinkelse med købesummen er altid væsentlig og sælger kan hæve, medmindre andet er aftalt. F.eks. kan aftales procedure om sidste frist.
- Ved løbende levering (f.eks. i en rammeaftale) kan det aftales at købers forsinkelse med købesummen for én leverance indebærer væsentlig misligholdelse af øvrige aftaler.
- Præciser eventuelt at sælger har krav på renter m.v., uanset om købesummen senere betales.

### **Forsinkelse med salgsgenstanden/ydelsen**

- Køber kan som hovedregel hæve, men overvej behovet for andre mekanismer.
- Indsæt eventuelle bodsbestemmelser, hvor sælger skal betale for hver dag/uge/måned forsinkelsen varer.
- Indsæt eventuelle frister for påkrav om forsinkelser, vilkår om møder og eventuel bistand fra sagkyndige ved væsentlig forsinkelse.
- Overvej sælgers behov for at tage forbehold for forsinkelse som følge af særlige forhold, som han ikke vil bære risikoen for, og beskriv disse (force majeure-bestemmelsen i Købeloven fortolkes indskrænkende og omfatter ikke alle for sælger uventede begivenheder).
- Beskriv konsekvenserne af force majeure-situationen; skal en eller begge parter kunne opsige, hvis situationen har stået på i x måneder.
- Sælgers eventuelle øvrige forbehold om forsinkelse.

### **Mangler ved salgsgenstanden**

- Aftaler om mangler kan ske i tæt sammenhæng med beskrivelse af ydelse; overvej hvilke afvigelser fra den aftalte ydelse, der altid vil udgøre væsentlige mangler.

- Særlige forhold vedrørende det tidspunkt, hvor køber kan/bør undersøge salgsgenstanden.
- Eventuelle aftaler om at salgsgenstanden skal undersøges af tredjemand.
- Vilkår for eventuelle garantibetingelser.
- Vilkår for særlige reklamationsfrister.

### **Varighed og ophør**

- Angiv eventuelle tidshorisonter for aftalen; uopsigelsesperiode, prøveperiode, opsigelsesvarsler og mulighed for forlængelse heraf, når aftalen har været i kraft i en vis årrække.
- Angiv særlige pligter efter ophør, f.eks. tilbagelevering hinandens ejendele, eksisterende ordrer, tilbagekøb af lager, loyalitets- og tavshedspligt, endelig opgørelse af økonomisk mellemværende (f.eks. revisoropgørelse)
- Eventuelle konkurrenceklausuler efter ophør (underlagt rimelighedsklausul i aftaleloven og kan også være begrænset i henhold til anden lovgivning).

### **Ophævelse som følge af misligholdelse**

- Overvej behov for en frist for den misligholdende part til at bringe misligholdelsen til ophør.
- Parternes ret til ophævelse kan begrænses ved f.eks. at aftale, at sælger har ret til at afhjælpe en mangel inden for x dage, eller at køber får en yderligere kort frist, hvis sælger konstaterer overskridelse af forfaldsdag.
- Indsæt eventuelle begrænsninger i parternes erstatningsansvar i tilfælde af misligholdelse.
- Ansvar kan begrænses til skadestyper (f.eks. udelukke drifts- og avancetab), økonomisk grænse (f.eks. beløb eller samlet fakturakrav) eller i tid.

### **Lovvalg og værneting**

- Lovvalg bør altid aftales, hvis én af parterne eller aftalens opfyldelse har tilknytning til et andet land.
- Hvis et andet lands regler vedtages, kan det blive dyrt i advokatombudsninger!
- Overvej forskellige konfliktløsningsmuligheder, f.eks. at lade sagen forhandle mellem parternes respektive direktion eller andre repræsentanter, eller ved mediation.
- Hvis andet ikke aftales, skal der som hovedregel anlægges sag ved byretten det sted, hvor sælger har bopæl (værneting). Der kan i stedet aftales en anden byret, eller Sø- og Handelsretten i København.
- Overvej behov for voldgift – det er ofte hurtigere, og der er ikke offentlighed om sagen. Til gengæld kan omkostningerne være højere end ved almindelige domstole. Voldgiftsklausuler findes i forskellige udformninger, herunder i henhold til reglerne fra det Danske Voldgiftsinstitut

### **Andre forhold**

- Krav om skriftlighed ved ændringer i aftalen.
- Særlige forbehold eller betingelser for aftalens gyldighed (f.eks. skatteforbehold).
- Forbud mod at hver af parterne ifølge kontrakten overdrager deres forpligtelser til tredjemand, eventuelt tillige med definition på "overdragelse".