

Den gode kontrakt

Hvordan sikrer du dig og undgår de værste faldgruber?

Et praktisk sådan-gør-du-kursus for erhvervsfolk,
der indgår kontrakter i ind- og udland.

Kurset er på 3 timer med pauser og gennemføres in-house hos virksomheden selv.
Der er mulighed for spørgsmål og dialog.

I mange danske virksomheder indgås ofte meget primitive kontrakter, som ikke er gennemtænkt og afstemt med de juridiske spilleregler. Det går godt i mange tilfælde. Men kun fordi der ikke opstår konflikter i aftaleforholdet. Gør der det, viser kontrakten lynhurtigt sine svagheder og kan medføre årelange og dyre retssager og i yderste konsekvens virksomhedens ruin.

På dette kursus, der er målrettet til virksomhedens salgsorganisation og kontraktfolk, får du indsigt i de grundlæggende regler for indgåelse af aftaler og lærer at tage de forholdsregler, som kan gøre forskellen mellem en vellykket kontrakt og en katastrofal kontrakt.

John Peter Andersen

Advokat (H), lic.jur.

Vesterbro 1, 3.sal.tv., 9000 Aalborg, telefon 98 10 31 50, telefax 98 11 02 66

Advokatanpartsselskab Cvr.nr. 18 13 84 09

Hjemmeside: www.johnpeterandersen.dk

Email: adjpa@stofanet.dk

Emner

- Hvornår er et tilbud bindende efter dansk kontraktsret?
- Kan man springe fra et tilbud, som har fået et forkert indhold, eller som man har fortrudt?
- Hvor længe er et tilbud gældende?
- Hvad er en accept?
- Kan tilbudsgiveren afvise en accept, fordi han har fået et bedre bud fra anden side?
- Kan der være fejl ved accepter, som bevirker, at tilbudsgiveren står frit?
- Hvornår skal man reklamere, hvis man er uenig i en accept?
- Kan man blive forpligtet, hvis man forholder sig passiv?
- Kan man få tilsidesat en urimelig aftale?
- Er der lovregler om, hvordan kontrakter kan indgås ?
- Er der lovregler om bestemte slags kontrakter?
- Er mundtlige aftaler bindende?
- Hvad gælder, hvis der er noget man ikke har fået aftalt i en kontrakt: f.eks. leveringstid, leveringstid, pris og evt. forsinket levering ?
- Skal man bruge standardvilkår og almindelige salgs- og leveringsbetingelser?
- Kan de blot vedlægges eller være trykt bag på fakturaen, eller er det nok, at de findes på firmaets hjemmeside?
- Hvad hvis køberen fremsender sine egne indkøbsbetingelser, og de afviger fra sælgerens standardvilkår?

Kontraktsfaldgruber: parternes juridiske identitet, økonomisk soliditet, moderselskabshæftelse, solidarisk hæftelse, partsskifte, betingelser og forudsætninger, ydelsesbeskrivelse, fortolkning, modsætningslutninger, krydshenvisninger – konsekvensløse regler!

- Hvad med garantier og garantistillelser? Anfordringsgarantier og opfyldelsesgarantier. Hvad er forskellen?
- Hvordan kan man påvirke ansvaret med nogle få udvalgte ord, f.eks. "sælger bekendt"?
- Hvor lang tid hæfter man for sine produkter?
- Hvad med produktansvar? Hæfter man som sælger for sine defekte produkter?
- Kan man skrive sig ud af ansvaret i kontrakten?
- Hvad er misligholdelse, og hvad medfører det?
- Hvad er standpunktsrisiko i kontraktsforhold
- Skal kontrakten indeholde noget om sagsanlæg og værneting, hvis parterne kommer i strid om kontrakten?
- Hvad med internationale kontraktsforhold?