

Ved oppstart av en bedrift er det mange ting å tenke på. Ikke minst må du tenke på oppdragsgivere/kunder, for det er jo de til syvende og sist som generer inntektene til selskapet. I den forbindelse må du som oppdragstaker inngå avtaler med oppdragsgivere og i noen tilfeller med dine underleverandører. Nedenfor følger noen råd til deg som skal inngå oppdragsavtale.

KONTRAKTEN

I utgangspunktet er en muntlig avtale like bindende som en skriftlig, men av bevismessige grunner bør du alltid inngå skriftlige avtaler.

Videre er det mange som brenner seg på å ikke ha lest kontrakten godt nok. Det er viktig å lese hele kontrakten, og forstå hva den regulerer.

LES KONTRAKTEN!

PARTENE

Du bør sjekke om kontraktsparten som fremgår av kontrakten er den du ønsker å inngå avtale med.

Partene vil typisk være de to selskapene som inngår avtalen, og partenes representanter de to fysiske personene som representerer dem og som har rett til å forplikte selskapene.

Alle selskaper er registrert i foretaksregisteret i Brønnøysund. Her vil det som regel være registrert hvem som kan forplikte selskapet ved å signere (signaturrett).

I tillegg til de som fremgår av foretaksregisteret kan personer med stillingsfullmakt signere på vegne av selskapet.

En stillingsfullmakt er en fullmakt til å inngå avtaler som i henhold til lov eller praksis er vanlig for den typen stilling vedkommende har i selskapet (f.eks. salgssjef, markedssjef, kasserer i butikken etc.). Den vanligste stillingsfullmakten er regulert i aksjeloven som bestemmer at daglig leder representerer selskapet utad i saker som inngår i den daglige ledelse.

Andre ansatte i selskapet kan også signere på vegne av selskapet, men da gjerne etter en fysisk fullmakt fra en av de personene som har rett til å inngå en avtale på vegne av selskapet.

OMFANG/ENDRINGER

Det er viktig at oppdragets omfang er regulert i kontrakten.

I løpet av kontraktsperioden kan det oppstå situasjoner hvor det kan være aktuelt for oppdragsgiver å gjøre endringer i den allerede inngåtte avtalen, f.eks. ved endret behov, forlengelse av varighet etc. I de tilfellene kan det være lurt å ha avtalt hvordan disse endringene skal påvirke kontrakten. Det kan f.eks. være lurt å avtale hvordan pris og eventuelle tidsfrister skal justeres.

OPPDRAGETS AVSLUTNING

Det er viktig å regulere når og hvordan oppdraget skal avsluttes. Det er ikke alltid behov for tidsfrister, f.eks. ved innleie av en konsulent. Men i de fleste kontraktene vil det være noen tidsfrister og noen bestemmelser om misligholdelse av tidsfrister. Konsekvensene ved misligholdelse av tidsfrister kommer jeg tilbake til i pkt. mislighold/ansvar.

Videre kan det være viktig å regulere oppsigelsesfrister, og om oppdraget i det hele tatt kan sies opp av partene. Det er viktig å vite at du er godt utenfor vernereglene i arbeidsmiljøloven da du ikke er ansatt, men oppdragstaker.

PRIS/BETALING

Spesifiser hva som inngår i den avtale prisen. Det kan avtales fastpris for oppdraget eller timepris basert på brukte timer. Husk å inkludere merverdiavgift i prisen.

Det er ikke så uvanlig å avtale fastpris for oppdraget, i tillegg til timepris for arbeid grunnet endringer i den allerede inngåtte kontrakten.

Avtal når betalingen skal skje. Det vanligste er å avtale løpende fakturering (f.eks. en gang i måneden). For mindre oppdrag er det heller ikke uvanlig å avtale at oppdraget skal faktureres etter avslutning.

PARTENES PLIKTER

Her vil oppdragsgiver regulerer dine plikter under kontraktsperioden.

Under mange oppdrag er du nødt til å få noe bistand fra oppdragsgiver. I så fall er det viktig at du får det nedfelt i kontrakten hva oppdragsgiver skal bidra med og når. Det kan også være lurt å ta med hvordan en forsinkelse fra oppdragsgiver vil påvirke kontrakten (f.eks. tidsfrister).

MISLIGHOLD/ANSVAR

Det foreligger mislighold av avtalen dersom ytelsen er forsinket eller mangelfull.

Oppdragsgiver har da en reklamasjonsplikt. Det betyr at oppdragsgiver må si ifra raskt etter at vedkommende ble klar over at du ikke oppfyller avtalen på riktig måte. Normalt er denne tidsfristen «innen rimelig tid». Det er som regel tiden oppdragsgiveren trenger for å undersøke forholdet og fastslå om det faktisk er noe galt.

Det skilles mellom et erstatningsansvar i kontrakt og et erstatningsansvar utenfor kontrakt.

Erstatningsansvar i kontrakt

Ansvar i kontrakt er et resultat av at avtalen ikke blir oppfylt. Se for deg at du kommer i ansvar overfor den andre kontraktsparten, for tap vedkommende lider fordi kontrakten ikke blir oppfylt på rett måte.

For erstatningsansvar i kontrakt vil vi anbefale følgende:

- ✚ Les kontraktens pkt. om ansvar og prøv å forstå hva ansvaret innebærer for ditt selskap
- ✚ Begrens selskapets ansvar mest mulig, f.eks. til kontraktssum, omsetning el.
- ✚ Sørg for at du ikke holdes ansvarlig for eventuelle følgeskader utover det som er naturlig.

Dersom du er forsinket, eller kommer til å levere mangelfullt, må du si ifra til motparten. Motparten får da en tapsbegrensningsplikt og må iverksette tiltak for å begrense tapet.

Ved forsinket leveranse kan det også være avtalt dagmulkt.

Erstatningsansvar utenfor kontrakt

Ansvar for skader og tap som følge av dine produkter og tjenester. Se for deg at du leverer en tjeneste som konsulent, og dine handlinger eller råd fører til at kunden din taper penger. Erstatningsansvar utenfor kontrakt dekkes normalt under en ansvarsforsikring.

RETTIGHETER/IPR

IPR/Immaterielle rettigheter angår «ikke fysiske objekter» du har skapt ved bruk av din kunnskap; bla metoder, fremgangsmåter, oppfinnelser, varemerker og kjennetegn og andre opphavsrettigheter.

Da du ikke er arbeidstaker vil ikke lover og andre standardregler for ansattes rettigheter gjelde for deg. IPR spørsmål må derfor reguleres særskilt i oppdragskontrakten.

Du må gjennom kontrakten sørge for at du ikke overdrar større rettigheter til oppdragsgiveren enn det som er ønskelig og nødvendig.

Dersom du som konsulent skal utvikle en metode på oppdrag for en oppdragsgiver som dekker utviklingskostnaden, er det rimelig at vedkommende overtar rettigheter til metoden. Dersom du overfor en slik kunde i stedet benytter en metode du allerede har utviklet, men bare lager en tilpasning av metoden i oppdraget, er det på den annen side ikke rimelig at kunden skal overta mer enn en rett til å bruke den tilpassede metoden i egen virksomhet. Du beholder fulle rettigheter til grunnmetoden og kanskje også rett til å benytte tilpasningen overfor andre oppdragsgivere senere. Slike detaljer bør vurderes og avklares i oppdragsavtalen og kan utgjøre viktige forhold for din virksomhet videre som oppdragstaker, så vær påpasselig med dette.

LOJALITET- OG TAUSHETSPLIKT

Det kan være avtalt lojalitetsplikt i kontrakten. Lojalitetsplikten kan både være tydeligere og strengere enn for vanlige arbeidstakere. Videre gjelder i tillegg et ulovfestet lojalitetsprinsipp i alle kontraktsforhold. Plikten er derfor ikke avhengig av at den fremgår av partenes avtale.

Plikten medfører at du som kontraktspart, må være lojal mot den du har inngått avtale med.

Dette innebærer blant annet at du normalt plikter å gi den andre parten opplysninger som du skjønner kan ha betydning for motparten.

Videre kan det være bestemmelser i kontrakten om taushetsplikt, dvs. et forbud mot å røpe opplysninger du mottar som oppdragstaker.

Brudd på lojalitets- eller taushetsplikten kan medføre erstatningsansvar samt straffeansvar (se pkt. mislighold/ansvar).

KONKURRANSEKLAUSUL

Normalt vil det være konkurranseklausul i de fleste kontraktene. Det innebærer at du ikke kan starte konkurrerende virksomhet.

Undersøk hva konkurranseklausulen innebærer for din bedrift. Dersom konkurranseklausulen medfører at du i realiteten ikke kan påta deg noen oppdrag bør det i hvert fall gjenspeiles i den avtalte prisen.

Påse at konkurranseklausulen ikke er videre enn nødvendig. I enkelte tilfeller kan den være såpass omfattende at du nærmest ikke kan ta oppdrag for noen andre i samme bransje i f.eks. 3-6 mnd. etter avsluttet oppdrag.

En urimelig konkurranseklausul kan dessuten tilsidesettes jfr. avtl. § 36 og 38.

Det er heller ikke uvanlig å avtale kundeklausul, dvs. en begrensning i din adgang til å kontakte oppdragsgivers kunder og evt. leverandører i en periode etter oppdragets opphør.

LOVVALG

I en kontrakt står partene fritt til å foreta lovvalg, dvs. velge hvilket lands rett som skal brukes.

Her kan det være lurt å velge norsk rett i de fleste tilfellene. Dersom du inngår en kontrakt hvor man har valgt utenlandsk rett, kan det være lurt å rådføre seg med en advokat i det aktuelle landet.