

Produktansvar – stor risiko for eksportøren ved dårlige avtaler

Enhver eksportør som importerer komponenter og som selger sine ferdigprodukter må sørge for bedre import- og eksportvilkår samt skikkelig forsikringsdekning som også omfatter rettshjelp. Det blir for sent og dyrt å lese forsikringsavtalen og tvetydige forsikringsvilkår når ulykken har inntruffet.

Dersom en eksporterende produsent selger et produkt med defekt som forårsaker skader på personer eller eiendom, kan eksportøren risikere store krav. Det samme gjelder dersom eksportøren

- importerer deler eller komponenter,
- dersom han opptreter som om han er produsenten ved å selge andres produkter under eget varemerke gjennom f.eks. en OEM-avtale eller en leieproduksjonsavtale, eller
- dersom han importerer defekte varer som er produsert utenfor EØS.

Det er forskjellige måter å sikre seg på mot et krav i forbindelse med produktansvar:

- **Bedre sikkerhetskontroll** ved produksjon
- **Bedre import og eksport avtalevilkår** (man må sørge for at man bruker importvilkår som dekker salgsvilkår, ellers risikere man et kostbart mellomansvar)
- **Bedre markedsføring** (ikke lov for mye; se garantibestemmelser i forhold til lovlige begrensninger)
- **Bedre forsikringsavtaler**

Ved eksport til mange EØS-land kan man risikere å bli saksøkt i landet hvor skadelidte bor eller hvor skaden har funnet sted. Da har man to alternativer. Det første alternativet er å la være å møte opp i rettssalen. I så fall vil man få en uteblivelsesdom og en slik dom vil kunne fullbyrdes i Norge pga. Luganokonvensjonen om fullbyrdelse av rettsavgjørelser. En norsk dommer er forpliktet til å avsi en kjennelse om fullbyrdelse (uten en gang å behøve å lese dommen) dersom dommen kommer fra et land som har ratifisert konvensjonen og fyllbyrdesbetingelsene er oppfylt.

Det andre alternativet er å møte opp sammen med en lokal advokat som jobber tett sammen med en norsk advokat som forbereder saken. Det blir dyrt med to advokater. Praksis viser dessuten at den lokale advokaten ofte tar den høyeste honorarsatsen.

Uklare forsikringsvilkår

Nylig påsto juridisk avdeling i et forsikringsselskap at selskapet ikke dekket rettshjelp, til tross for at avtalen inneholdt rettshjelp, men på uklare vilkår. Noen forsikringsselskaper bruker uklare vilkår som kan utelukke rettshjelp totalt, eller for bestemte land eller i bestemte tilfeller. Rettshjelpen kan være begrenset til skader i forbindelse med forbrukerkjøp og utelukker således alt salg til næringsdrivende.

Enhver eksporter som importerer komponenter og som selger sine ferdigprodukter må derfor sørge for skikkelig forsikringsdekning som også omfatter rettshjelp. Det blir for seint og dyrt å lese forsikringsavtalen og tvetydige forsikringsvilkår når ulykken inntreffer.

→ Andre nyheter, se
www.eksportaktuelt.no

Nr. 12 – 2006

01.09.06

Skrevet av:

Didier Rigault,
advokat og partner i
Brækhus Dege ANS,
Oslo

Bedre kontrakter med ansvarsfordeling

Samtidig er det dyrt å drive med dobbelt forsikring. Det anbefales derfor å ha avtalevilkår ved import med produsentene eller ved eksport med distributørene som **fordeler ansvaret** for den økonomiske dekning av skader og som forplikter å ha en tilstrekkelig forsikringsavtale som bør være tilgjengelig for kontroll.

Red.anm: Forsikring er et av temaene i boken *Internasjonale kontrakter for næringslivet – Veiledning i forhandlinger og avtaler*, se omtale annet sted i denne utgaven av Eksportaktuelt med spesialtilbud for våre lesere.

→ Andre nyheter, se
www.eksportaktuelt.no

Nr. 12 – 2006

01.09.06

Skrevet av:

Didier Rigault,
advokat og partner i
Brækhus Dege ANS,
Oslo