

Unngå tap, velg riktig tvisteløsning

Det finnes flere måter å løse en tvist på og noen medfører høyere kostnader enn andre. Vi snakker om forliksforhandlinger/megling, teknisk skjønn, domstolsprøvelse og voldgift. Fire nye saker viser hvor viktig det er å velge riktig tvisteløsning ved utarbeiding av profesjonelle kontrakter.

Første sak: En klient importerer komponenter som monteres på utstyr som så eksporteres. Komponentene er defekte, og klienten sender et reklamasjonskrav på 155.000 kr. Uheldigvis brukte ikke vår klient de innkjøpsvilkårene vi tidligere hadde utarbeidet for ham. Selgeren henviser derfor til sine salgsbetingelser som inneholder en generell voldgiftsklausul og avviser reklamasjonen selv om den sannsynligvis var berettiget.

Vårt råd til klienten var å forsøke å få til et dårlig forlik eller droppe saken. Selv om klienten hadde en sjanse til å få en voldgiftsavgjørelse i sin favør, ville han sitte igjen med en god del utgifter. Den aktuelle voldgiftsklausulen krever tre voldgiftsmenn, og hver av dem ville be om minst 60.000 kroner i forskudd. I tillegg kommer reiseutgifter, advokathonorar, oversettelsesutgifter osv. Ved tapt sak det ville være meget dyrt, ved vunnet saken ville det bli en dyr seier.

Andre sak: En tremannsbedrift avslo et tilbud fra oss om gjennomgang og utbedring av et utkast til en lisensavtale til en spesialpris på 11.200 kroner. I stedet godtok bedriften lisenstakerens kontraktsutkast som ikke inneholdt noen klausul om forbud mot kopiering og med en vernetingsklausul som henviser til handels- og sjørett. Hvem har råd til en rettsak i Danmark for å stoppe kopiering, når man ikke har råd til en lage en avtale med kopieringsforbud og verneting på hjemmestedet?

Tredje sak: En eksportør selger varer til Sør-Korea uten kontrakt, uten ordentlige salgsbetingelser, kun med henvisning til enkle og dårlig spesifiserte vilkår av denne typen: delivery DDU Seoul, payment 30 days, warranty 1 year. Etter en del leveranser slutter kjøperen å betale under påskudd av dårlige varer. Tenk hva det koster å saksøke noen i Korea. Bare oversettelsesutgifter for en slik stevning kan komme opp til 25.000 kroner.

Fjerde sak: En eksportør som selger til Østerrike avtaler en upresis vernetingsklausul i en distribusjonsavtale. Klausulen gir mulighet for å gå til en domstol i Norge, i Østerrike eller ethvert annet land. Stevning sendes til norsk domstol og Høyesterett bestemmer at vernetingsklausulen er ugyldig med henvisning til rettspraksis fra EUs domstol som krever spesifikk henvisning til gitte domstoler. Hele saken må reises igjen på nytt for en østerriksk domstol.

Det finnes flere måter å løse en tvist på, og noen medfører høyere kostnader enn andre: forliksforhandlinger/megling, teknisk skjønn, domstolsprøvelse og voldgift.

Forliksforhandling og megling er den desidert beste og mest fornuftige løsningen. Det er ikke bare den billigste løsningen, men det er også en løsning som kan medføre at man fortsetter forretningsrelasjoner som har økonomiske fordeler for begge parter. Man må imidlertid sørge for en profesjonell, internasjonal forliksavtale som sikrer riktig og rask fullbyrdelse. Jeg har erfaring med at foretak har inngått forliksavtaler som senere er blitt brutt.

Teknisk skjønn eller teknisk voldgift er fordelaktig når tvisten er av teknisk art fordi partene slipper å betale for mye i advokathonorar. Det forutsettes at

16.09.05

Skrevet av:

Didier Rigault,
partner
Brækhus Dege
Advokatfirma ANS, Oslo

partene har avtalt en klausul om dette i sin avtale eller inngått en særskilt avtale om denne løsningen.

Bruk av **domstoler** kan være nest billigst. Det kreves imidlertid at partene velger riktig domstol når de utarbeider en avtale, og at dette står i avtalen. Med riktig domstol mener jeg en domstol som er kjent med internasjonale avtaler og regler, en domstol som ikke bruker måneder for å fastsette tidspunktet for rettsmøtet, og som er rask til å vedta avgjørelser og som er kjent for å være streng mot treneringsforsøk og uberettigede utsettelse. Ved en handelsdomstol nordvest i Frankrike tok det mer enn 2 ½ år før dommen forelå. Rettsmøtet ble utsatt seks ganger etter krav fra motparten, til tross for at domstolens president to ganger skriftlig og muntlig lovet å ikke tillate flere utsettelse. En sivilsak i Oslo tingrett kan ta 18 måneder, mens samme sak bare vil ta seks måneder i Asker og Bærum tingrett. Langvarig saksbehandling koster i form av tapt arbeidstid, stress og høyere advokathonorar som følge av at advokatene må sette seg i saken flere ganger. Husk også at motparten i mellom tiden kan ha "gjemt" sine penger eller at hans foretak er konkurs eller hans virksomhet har opphørt.

Like lover, ulik praksis

Med riktig domstol menes også en domstol som dømmer den tapende part i saken til å dekke mesteparten av saksomkostningene til den vinnende part. Fransk rett har i så henseende relativt like regler som de norske. Reglene praktiseres imidlertid på svært ulik måte. Beløpene som innvilges av franske domstoler er ofte ubetydelige i forhold til de faktiske saksomkostninger, selv om man legger frem all dokumentasjon på at omkostningene er reelle. I mange saker ser det ut som om beløpene er vilkårlig fastsatt. I andre land som f.eks. Belgia eller USA, må den parten som vinner dekke sine egne saksomkostninger. Dette kan medføre at en part juridisk sett vinner saken, men taper den økonomisk sett pga. påførte omkostninger.

Norsk voldgiftsregelverk bedre

Det er best å ta en klausul om voldgift i avtalen dersom det er vanskelig for partene å bli enige i en avtale om "riktig domstol". Det forutsettes at man da utarbeider en formålstjenlig voldgiftsklausul. En slik klausul kan inneholde bestemmelser om bl.a. forenklet voldgift og dekning av saksomkostninger. Dette reduserer voldgiftskostnadene. Norge har fått en moderne voldgiftslov som inneholder flere nye regler som er bedre enn tidligere regler som kunne misbrukes for å trenere en sak. Loven trådte i kraft 1. januar i år.

Eksportøren må sørge for å velge den tvisteløsningen som gjør at avgjørelsen kan fullbyrdes og fullbyrdes uten særlig ekstrakostnader. En henvisning til Oslo tingrett er lite hensiktsmessig i en avtale med en importør fra Texas fordi Norge ikke har avtale om fullbyrdelse av rettsavgjørelser med USA.

Eksportøren må dessuten tenke praktisk. Det kan være riktig å ha en dyr voldgiftsklausul for reklamasjoner over f.eks. fem millioner kroner, mens partene samtidig avtaler en alminnelig (og billigere) domstol for behandling av reklamasjoner som gjelder lavere beløp, i alle fall når begge parter er fra EØS. Partene kan også velge teknisk skjønn for problemer av ren teknisk art. Således kan det være fornuftig å tenke ulike tvisteløsninger for ulike problemstillinger i samme kontraktsforhold.

Husk også at advokaten er alltid billigere ved kontraktsbehandling enn ved rettsbehandling!

16.09.05

Skrevet av:

Didier Rigault,
partner
Brækhus Dege
Advokatfirma ANS, Oslo