GUIDE

B2B handelsbetingelser

Udarbejdet af NJORD Advokatpartnerselskab for FDIH STYRKER DANSK E-HANDEL

Indholdsfortegnelse

B2B-handel – hvad bør dine handelsbetingelser indeholde 2

Dette bør fremgå af dine salgs- og leveringsbetingelser (B2B): 2

1. Parter og anvendelse 2
2. Tilbud og bestilling 3
3. Priser og betalingsbetingelser 3
4. Levering, undersøgelsespligt og ejendomsforbehold 3
5. Annullering 4
6. Forsinkelse 4
7. Mangler (fejl ved varen) og reklamation 4
8. Garantier 5
9. Ansvar 5
10. Produktansvar 5
11. Data og markedsføring 5
12. Force majeure 6
13. Fortrolighed 6
14. Ændringer i vilkår og priser 6
15. Lovvalg og værneting 6

Salg til både erhvervsdrivende og forbrugere 7

Erhverv *eller* privat – 2 *forskellige* hjemmesider 7

Erhverv *og* privat – 1 *fælles* hjemmeside 7

Beskyt din virksomheds navn, varemærker og andre immaterielle rettigheder. 8

B2B-handel – hvad bør dine handelsbetingelser indeholde

Når du sælger dine varer eller ydelser til andre erhvervsdrivende på nettet, kan du som leverandør eller sælger i vidt omfang gøre det på samme måde, som når du handler med dine kunder i den fysiske verden. Der er ganske få regler, som alene finder anvendelse i forbindelse med B2B-handel på nettet, og du kan derfor - evt. efter nogle enkelte justeringer - sagtens gøre brug af dine eksisterende salgs- og leveringsbetingelser, som gælder ved almindeligt salg til erhvervsdrivende.

Du kan bruge denne guide til at tjekke, om der er brug for ændringer af dine handelsbetingelser.

Nedenfor er en oversigt over de bestemmelser, som typisk indgår i en virksomheds salgs- og leveringsbetingelser. Hvis disse forhold ikke allerede er en del af dine betingelser, eller hvis en anden formulering er mere optimal, bør du overveje, om det er noget, du skal indføje eller justere. Handelsbetingelserne bruges ofte til at sikre dig mod ubehagelige overraskelser, hvis noget går galt, og der rejses krav mod dig. Men du skal selvfølgelig også tænke på, at betingelserne bør være afbalancerede og rimelige over for begge parter.

Dine standardbetingelser bør være klare og utvetydige, for hvis der bliver en tvist, vil en uklarhed blive fortolket mod dig og til fordel for din aftalepart. Vær endvidere opmærksom på, at der kan gælde særlige regler eller handelspraksis indenfor en bestemt branche. Det er der ikke taget hensyn til her, så det bør afklares særskilt.

Sælger du også til forbrugere, bør du som udgangspunkt have nogle handelsbetingelser, der gælder for salg til forbrugerne, og nogle andre handelsbetingelser, der gælder for salg til erhvervsdrivende. På side 6 i denne guide, kan du se, hvordan du kan gribe det an, når du sælger både til forbrugere og erhvervsdrivende.

Dette bør fremgå af dine salgs- og leveringsbetingelser (B2B):

1. Parter og anvendelse

- Sælgers navn, adresse, CVR-nr., tlf. og e-mail.
- Salgs- og leveringsbetingelser gælder alle køb fra sælger, medmindre andet er skriftligt aftalt med køberen.
- Kun salg til erhvervsdrivende – hvis salgs- og leveringsbetingelser også omfatter salg til forbrugere, er der som minimum behov for særskilte bestemmelser, der regulerer disse køb. Se mere om salg til både forbrugere og erhvervsdrivende sidst i guiden.

  Uddybning: Du bør præcisere, hvilke handler dine salgs- og leveringsbetingelser gælder for. Præciserer du det ikke, vil betingelserne

gælde for alle køb, der foretages via din hjemmeside – både B2B og B2C.

2. Tilbud og bestilling

- Tilbud og efterfølgende bestilling er først endelig, når køber har modtaget ordrebekræftelse inkl. priser.

  Uddybning: Hvis du ikke bestemmer, at der først er indgået en bindende aftale, når kunden modtager en ordrebekræftelse med priser, vil der være indgået en bindende aftale, når din kunde lægger varen i kurven og afsender sin bestilling. Når der er indgået en bindende aftale, kan du som udgangspunkt ikke rette prisfejl, og du kan ikke slippe for at levere, hvis det viser sig, at varen alligevel ikke kan skaffes. Pas på den første elektroniske kvittering, der typisk sendes automatisk, når bestillingen er modtaget. Denne kvittering må ikke fremstå som en ordrebekræftelse, hvis den ikke er det.

3. Priser og betalingsbetingelser

- Betaling er mulig med nærmere angivne betalingskort, evt. bankoverførsel til oplyst konto og iht. forfaldsdato, eksempelvis 8 dage efter modtagelse af faktura
- Evt. forbehold for ændring af priser, eksempelvis som følge af ændrede råvarepriser eller lign.
- Forrentning af udestående i tilfælde af for sen betaling (morarente)

  Uddybning: Hvis du ikke fastsætter en frist for betaling, skal kunden betale rente, når der er gået 30 dage efter, at du har afsendt din faktura. Morarenten er referencerentesatsen (pt. 0,05 %) + 8 % i årlig rente, hvis intet er aftalt, jf. renteloven. I erhvervsforhold kan du fastsætte en højere rente – fx 2 % pr. måned. (Referencerentesatsen svarer til den officielle udlånsrente, der fastsættes 2 gange om året af Nationalbanken.)

4. Levering, undersøgelsespligt og ejendomsforbehold

- Leveringssted, eller evt. særskilt aftale med din kunde.
- Leveringstid specificeres, evt. som vejledende og med nærmere anførte forbehold for senere levering, idet al forsinkelse i modsat fald udgør væsentlig misligholdelse og giver køber ret til at ophæve købet.
- Incoterms eller andre leveringsvilkår.
- Beskrivelse af købers undersøgelsespligt – dvs. pligt til at undersøge varen for synlige fejl inden for en vis frist - og konsekvens af manglende overholdelse.
- Evt. ejendomsforbehold.

  Uddybning: Det er vigtigt at aftale hvor, hvordan og hvornår varen skal leveres. Pas på med at love for kort leveringstid, eller tag et forbehold for, at du kan levere senere. Ved B2B salg er enhver forsinkelse nemlig væsentlig, og væsentlig forsinkelse berettiger køberen til at hæve købet og evt. kræve erstatning.

Incoterms, som er ICC's (International Chamber of Commerce) indenlandske og internationale leveringsklausuler, kan med fordel benyttes Incoterms sikrer en ensartet forståelse. Incoterms er afbalancerede vilkår, der gælder for levering, risikoen for varen og forsikring.
Ejendomsforbehold kan tages, hvis kunden ikke betaler kontant ved leveringen. Fordelen ved et ejendomsforbehold er, at kreditor kan tage varen tilbage gennem Skifteretten, hvis køber ikke betaler eller ved køberens konkurs.

5. Annullering

- Evt. vilkår for annullering af en bestilling

  Uddybning: Aftaler er bindende, og der er ikke nogen fortrydelsesret ved salg til andre erhvervsdrivende, som tilfældet er for forbrugere. Du skal derfor kun give din kunde mulighed for at annullere en evt. ordre, hvis det forretningsmæssigt er hensigtsmæssigt.
  Du kan evt. også forbeholde dig ret til selv at annullere en handel – fx hvis der er prisfejl, udsolgte varer mm., men det er sjældent nødvendigt, hvis der først er indgået en bindende aftale, når kunden modtager en ordrebekræftelse med priser. Se pkt. 2.

6. Forsinkelse

- Købers rettigheder som følge af forsinkelse specificeres.

  Uddybning: Det kan evt. specificeres, hvad køberen har ret til, hvis leverancen er forsinket, herunder at køber kan annullere købet, hvis forsinkelsen overstiger et nærmere bestemt antal dage, men at køber derudover ikke kan gøre krav gældende.

7. Mangler (fejl ved varen) og reklamation

- Specifikation af reklamationsperioden, eksempelvis 12 eller 24 måneder.
- Konsekvens af manglende reklamation indenfor reklamationsperioden.
- Specifikation af sælgers afhjælpningsret og evt. pligt.

  Uddybning: Hvis der ikke er aftalt en reklamationsperiode, kan køberen efter købeloven reklamere i op til 2 år. Det er dog muligt at aftale en anden frist, både kortere og længere. Når du sælger til en anden erhvervsdrivende skal køberen uanset dette reklamere straks efter, at køber har eller burde have opdaget manglen. Det bemærkes, at byggematerialer ikke er omfattet af købelovens reklamationsperiode på 2 år. Et evt. krav i den forbindelse forældes 3 år efter, at manglen burde være opdaget, medmindre kravet forinden er indbragt for retten.
  Du har som sælger ikke afhjælpningsret efter købeloven, men du kan godt betinge dig en ret til at afhjælpe, hvis det vil være hensigtsmæssigt for dig, hvilket det ofte vil være.

8. Garantier

- Evt. garantier ift. produkter samt nærmere specifikation af omfanget, herunder begrænsninger.
- Håndtering af evt. fabriksgarantier og købers indtræden heri.

Uddybning: Det er frivilligt, om du vil give en garanti for de varer, du sælger. Skriver du ikke noget, gælder der ikke nogen garanti. Giver du en garanti, er det vigtigt at skrive noget om, hvor længe den gælder, hvad du garanterer for, parternes rettigheder, hvis der viser sig fejl omfattet af garantien, om den endelige køber/alle led i omsætningskæden kan gøre garantien gældende over for dig som garantigiver.

9. Ansvar

- Ansvarsbegrænsning, herunder ift. direkte og/eller indirekte tab samt evt. specifikation og afgrænsning af de forskellige typer tab.
- Beløbsmæssig begrænsning.

Uddybning: Hvis du misligholder en aftale ved fx at levere for sent eller ved at levere mangelfulde varer, kan køberen ofte kræve sit økonomiske tab erstattet. Der kan her også været tale om drifts- eller avancetab. Du har i handelsforhold mulighed for at begrænse din risiko ved at bestemme, hvad kunden kan kræve erstatning for.

10. Produktansvar

- Ansvar iht. ufravigelig lovgivning (produktansvarsloven).
- Evt. ansvar overfor tredjepart, men mulig begrænsning af ansvar i det indbyrdes forhold mellem køber og sælger.
- Forsikringsmæssig håndtering.

Uddybning: En producent eller en virksomhed, der importerer varer til EU, samt en sælger af en vare kan blive erstatningsansvarlige over for en person, hvis en genstand, der er beregnet til ikke-erhvervsmæssig anvendelse eller bruges sådan, forvolder skade på andre ting eller personer. Disse regler er ufravigelige. Men i forholdet mellem forskellige led i salgskæden (producent/importør/sælger) kan man fraskrive sig eller begrænse ansvaret. Man kan fx begrænse sit ansvar beløbsmæssigt svarende til den forsikringsmæssige dækning.

11. Data og markedsføring

- Sælgers brug af købers data specificeres, herunder henvisning til persondata- og cookiepolitik, men også sælgers brug af andre data, som køber kan være forpligtet til at indberette til sælger.
- Samtykke til markedsføring.

Uddybning: Du bør have en særskilt persondatapolitik, som du kan henvise til alle de steder, hvor du indhenter personhenførbare oplysninger om dine kunder. Husk at samtykke til markedsføring ikke kan indhentes ved accept af dine handelsbetingelser, men det skal ske på samme måde, som når man indhenter samtykke fra forbrugere. Hvis køber er forpligtet til at levere andre data, eksempelvis vedrørende købers eller andres brug af det pågældende produkt, bør dette specificeres i dine handelsbetingelser.

12. Force majeure

- Beskriv begivenheder, der udgør force majeure, og konsekvenser heraf, såsom udskydelse af leverance, købers rettigheder eller mangel på samme m.v.

  Uddybning: Det bør beskrives, hvornår der foreligger force majeure, eksempelvis når manglende opfyldelse skyldes en hindring uden for partens kontrol, og som vedkommende eller evt. underleverandør ikke burde have undgået eller overvundet på tidspunktet for aftalens indgåelse. Det bør også beskrives, hvordan og hvornår der senest skal reklameres, og hvad der skal ske, hvis force majeure ikke ophører indenfor en vis frist. For eksempel om aftalen kan annulleres, om den bortfalder, eller om der skal ske levering, når hindringen ophører, hvis det er muligt.

13. Fortrolighed

- Evt. fortrolighed om priser eller anden information, der ikke er alment kendt, og som en køber måtte få kendskab til.

  Uddybning: Såfremt priser eller anden information er strengt fortrolige, bør dette specificeres, ligesom brud på fortroligheden evt. kan sanktioneres med bod, da det ofte kan være svært at dokumentere et tab.

14. Ændringer i vilkår og priser

- Proces for ændring af salgs- og leveringsbetingelser, evt. varsling.

  Bemærkning: Hvis der er tale om et løbende kundeforhold, bør du varsle, når vilkår og priser ændres. Er der tale om enkeltstående køb, kan du altid ændre vilkår og priser. Ændringer kan dog ikke få betydning for aftaler, der blev indgået før ændringen.

15. Lovvalg og værneting

- Dansk ret finder anvendelse.
- Stillingtagen til om den internationale købelov, CISG, skal undtages, hvilket er relativt ofte forekommende.
- Domstols- eller voldgiftsbehandling, herunder stillingtagen til lokation, eksempelvis Retten i Aarhus eller evt. voldgiftsbehandling i København efter Voldgiftsinstituttets regler.

Uddybning: Man bør altid specificere, hvilket lands retsregler, der finder anvendelse, da det ellers kan være meget vanskeligt at afgøre. Hvis du har en dansk virksomhed, vil det normalt være en fordel for dig at bestemme, at dansk ret skal finde anvendelse på tvister.
Hvis køber og sælger er etableret i to forskellige lande, gælder CISG som altovervejende hovedregel, medmindre det udtrykkeligt anføres, at CISG ikke skal finde anvendelse.

OVERSIGTEN ER ALENE VEJLEDENDE OG KAN IKKE ERSTATTE JURIDISK RÅDGIVNING, SOM ER SPECIFIK FOR DEN PÅGÆLDENDE VIRKSOMHED!

Salg til både erhvervsdrivende og forbrugere

Hvis man sælger til både erhvervsdrivende og forbrugere, skal man tage stilling til, om man skal operere med ét eller to sæt salgs- og leveringsbetingelser:

Erhverv *eller* privat – 2 *forskellige* hjemmesider

Det mest optimale er en hjemmeside, hvor man som bruger som det første skal angive, om man er erhvervsdrivende *eller* forbruger (erhverv eller privat).

Efter brugerens valg bliver man præsenteret for den hjemmeside, som retter sig mod den pågældende type bruger. I denne situation kan man for så vidt angår erhvervsdrivende nøjes med at oplyse priser ekskl. moms. I modsat fald skal alle priser angives inkl. moms, da det potentielt kan være en forbruger, som besøger den pågældende hjemmeside og derfor skal have oplyst prisen inkl. moms. Dette gælder, medmindre det udtrykkeligt fremgår, at der alene sker salg til erhvervsdrivende, som i købsprocessen også bør oplyse CVR-nr.

Hvis man som nævnt ovenfor skal vælge, om man er erhvervsdrivende eller forbruger og derefter føres ind på den rette hjemmeside, kan man udarbejde et sæt betingelser til hver brugergruppe.

Erhverv *og* privat – 1 *fælles* hjemmeside

Hvis man alene opererer med én hjemmeside, der skal kunne anvendes af både erhvervsdrivende *og* forbrugere, skal man inkludere et afsnit i sine salgs- og leveringsbetingelser, som indeholder de vilkår, der specifikt gælder forbrugere, herunder bestemmelser om eksempelvis fortrydelsesret, mangler, tvistløsning samt andre bestemmelser, man som forbruger har krav på at blive oplyst om, inden en aftale om køb indgås. Husk at skrive, at det afsnit kun gælder for private forbrugere.

Selvom man i forhold til en forbruger skal anføre priserne inkl. moms, kan man i tillæg hertil også angive prisen ekskl. moms – dog med mindre skrifttype eller mindre

iøjnefaldende skrift. På denne måde kan man også nøjes med ét sæt salgs- og leveringsbetingelser.

Beskyt din virksomheds navn, varemærker og andre immaterielle rettigheder.

Du bør også sikre dig, at din virksomheds navn, varemærker, domænenavne og andre immaterielle rettigheder er tilstrækkeligt beskyttet. Disse rettigheder har ofte en stor økonomisk værdi for virksomheden, og du skal derfor undgå, at konkurrenter og andre kan drage en utilbørlig fordel af en manglende beskyttelse.

Det er derfor også vigtigt at få afklaret og kortlagt, hvilke rettigheder virksomheden ejer, og om de er beskyttet i nødvendigt omfang. Det drejer sig først og fremmest om virksomhedens navn og logo, som ofte kan registreres (internationalt) som et varemærke.

Det kan således have betydning for håndhævelse af en domænenavnsret i et andet land, om det pågældende domænenavn er registreret som et varemærke. Hvis det ikke er det, kan der være mulighed for, at en konkurrent, som først får registreret domænenavnet i det pågældende land, er berettiget til at anvende dette, selvom det umiddelbart krænker navnet på ens virksomhed.

Tilsvarende kan registrering af navne og produkter som varemærker have betydning for beskyttelsen i forbindelse med salg på Amazons platforme. Der er derfor mange gode grunde til, at man får afklaret, hvilke rettigheder man har til sit navn, varemærker, domænenavne og andre immaterielle rettigheder, og hvordan man bedst beskytter disse.

Få et tjek af jeres B2B salgs- og leveringsbetingelser og beskyttelse af navn samt varemærker

Du kan kontakte advokat/partner, LL.M. Anders Wernblad fra NJORD Advokatpartnerselskab for en uforpligtende gennemgang og drøftelse af, om der med fordel kan foretages ændring af jeres B2B-salgs- og leveringsbetingelser og om, hvorvidt jeres navne og varemærker mv. er tilstrækkeligt beskyttet.

Anders kan kontaktes på awe@njordlaw.com eller mobil 51 99 90 83.

Dette dokument er udarbejdet af NJORD Advokatpartnerselskab og tilhører FDIH. Dokumentet må ikke gengives eller distribueres uden skriftlig forhåndsgodkendelse af FDIH.