

# NAIVITET STRAFFER SEG I IMPORTAVTALER

*Advokat Didier Rigault mener importører må bli flinkere til å forhandle kontrakter.*

**A** bli litt naiv når man forhandler kan bli kostbart, mener advokat og kontraktsforhandler Didier Rigault.

– Vi må bli flinkere til å forhandle og lage mer profesjonelle kontrakter. Vi glemmer at i noen land går det sport i å lure andre. I forretninger tenker man i slike land win/lose, ikke win/vin. Det er klart det preger forhandlingene.

Rigault har en profesjonell fortid i Eksportrådet, der han også lærte mye om importører og deres behov ved å forhandle på vegne av norske eksportører. Nå har han både skrevet bok og holder foredrag om utfordringene som møter dem som vil bringe varer fra andre land inn i Norge. I jobben som kontraktforhandler holder det ikke å være juridisk dyktig, mener Rigault. Man må også være løsningsorientert.

De vanligste problemene Rigault får i faget, er reklamasjonssaker. Importører bestiller noe og får noe annet enn de forventer. Varen har mangler, eller kommer for sent.

– Det svikter mest på kontraktsnivå. Partene må utarbeide detaljerte, tekniske spesifikasjoner, som bør ligge som vedlegg til kontrakten. Det er også her naiviteten kommer inn, noen tror ikke de trenger å være så detaljerte som de bør. Overfor et svensk firma trenger man da kanskje heller ikke gå i detalj. Men i Kina for eksempel er det en nødvendighet.

Kulturforskjeller kan nemlig være større enn man forventer og prege hvordan en kontrakt blir lest. Rigault holder foredrag i november om handel med bl.a. India og Kina.

– For eksempel kan kinesiske firmaer ha problemer med kontrakter som ikke er skrevet på kinesisk. Der kan det oppstå en rekke misforståelser. Dessuten finnes det ikke noe ord for "nei" i Kina. Det åpner en samtale for usikkerhet og tolkninger.

Mye av kunsten å få til en vellykket handel handler også om å finne riktig eksportørland.

– Tekstiler i Kina er veldig billig, men kvaliteten er høyst variabel. Dessuten er de bare interessert i millionbestillinger. For bestillinger i hundre tusen-klassen, kan Tunisia være et alternativ. Jeg er også overrasket over at norske bedrifter ikke importerer mer fra

Russland som har et ingeniørkorps med høy kompetanse (men hold deg vekk fra produsenter styrt av kriminelle).

En importør må også ta hensyn til stabiliteten i landene de vurderer å handle med. Og det er ingen tvil om at det har vært en dramatisk vår i verdenspolitikken.

– Vent med å bestille varer fra et land til det blir rolig der, anbefaler Rigault.

– Tyrkia og Marokko har mange pålitelige produsenter; Tunisia også. Det gjenstår å se om partiet som fikk flest stemmer i det tunisiske valget i oktober ikke foretar skritt i negativ retning.

Når varer kommer frem for sent, er det alvorlig, sier han.

– Logistikken må være på plass. Om det ikke er slik, må det svi for den ansvarlige parten. Vinterklær kan for eksempel ikke komme på plass en måned for sent. Det vil innebære enorme inntektstap.

Han understreker at bøter og sanksjoner må være stipulert i kontrakten.

– Ellers kan det utelukkes at det kan kreves. Når en importør skriver kontrakt, må importøren også forhandle om lovvalg og tvisteløsninger. Dette neglisjeres for ofte. Jeg har hatt saker med Russland der partene har valgt altfor dyre tvisteløsninger. Den norske parten kunne kreve en million, men på grunn av den dyre voldgiftsløsningen vil det ha kostet en halv million å vinne. Det var meget tvilsomt at den parten kunne få pengene tilbake fra det russiske foretaket. Jeg frarådet derfor å gå til voldgift.

Rigault anbefaler også at importøren vurderer å ta seg av forsikring.

– Kanskje det kan gå om eksportøren forsikrer om du handler med Tyskland og Frankrike. Men bare prøv å få et libysk firma til å dekke en skade!

Med nettets og nettbutikkens inntog har det blitt mindre behov for distributører og agenturer, sier det. Men ifølge Rigault er hovedgrunnen til at det blir færre distributører og agenter, en annen.

– Reduksjonen skyldes for det

meste fusjoner. Produsenter/selgere blir dermed større, stryker mellomleddene og tar seg av salgs- og ettersalgsvirksomhet. ■

*“Vi glemmer at i noen land går det sport i å lure andre.”*



Didier Rigault, partner i Brækhus  
Dege Advokatfirma DA, Oslo