



## WEEE-producentansvar – bliver jeg ramt?

Af Steen O. Rytlig – bestyrelsesmedlem i Dansk Producentansvarssystem.

Hvorfor er jeg omfattet, når jeg er importør? Hvad indebærer det? Og hvad koster det? Det er blot nogle af de spørgsmål, vi ofte hører fra medlemmerne i de tekniske brancheforeninger.

Det er forholdsvis let at svare på disse spørgsmål, idet

1. En virksomhed i Danmark, som producerer et produkt, der er omfattet af WEEE-lovgivningen og markedsfører produktet i Danmark, har producentansvar
2. En importør, som importerer et produkt, der er omfattet af WEEE-lovgivningen til Danmark og markedsfører produktet i Danmark, betegnes som producent

Der er således kun tale om producentansvar, hvis producenten markedsfører produktet i Danmark. Eksporterer producenten produktet, opstår der ikke dansk producentansvar. Importerer en virksomhed produktet til eget brug, har virksomheden heller ikke producentansvar.

Det er uden betydning for producentansvaret, om produktet importeres fra et EU-land eller fra et land uden for EU.

Det er således første omsætningsled i Danmark, der har producentansvarsforpligtigelsen, og ansvaret for produktet kan kun placeres hos én producent eller importør i Danmark, så der ikke opstår uklarhed om ansvarsplacering.

Den, der har producentansvaret, skal være registreret i Det Centrale Virksomheds Register (CVR) med et dansk CVR-nummer og en postadresse i Danmark.

### Hvad indebærer producentansvaret så?

Først og fremmest skal den producentansvarlige virksomhed registrere sig i DPA-System

producentregister med oplysninger om blandt andet produktkategorier og slutbrugere. Herudover skal producenter og importører mærke deres udstyr og informere brugere og oparbejdere af udstyret om korrekt bortskaffelse og genanvendelse. Endvidere indeholder producentansvaret en pligt til at afhente elskrot og at sørge for, at det bliver oparbejdet miljømæssigt korrekt.

De mange uoverskuelige forpligtigelser kan varetages af producenten eller importøren selv (individuel ansvar). Ellers kan producenten/importøren vælge at lade en producentordning (kollektive ordning) udføre opgaverne på vegne af producenten.

### Økonomi

Alle registrerede producenter og importører skal betale et gebyr til DPA-System. Gebyret består af et registreringsgebyr, et gebyr for administration af tildelingsordningen og andre administrative opgaver, samt et gebyr for særskilte ydelser - herunder behandling af sager om sikkerhedsstillelse. Gebyrerne fastsættes årligt af Miljøministeriet. Herudover kan der være gebyrer for eventuel deltagelse i en kollektiv ordning.

### Hvis du vil vide mere

Dansk Producentansvars-systems hjemmeside [www.dpa-system.dk](http://www.dpa-system.dk) indeholder en lang række faktaark og informationer, som giver svar på de fleste praktiske spørgsmål.





# DANSK ERHVERV TEKNIK

Udgives af Dansk Erhverv  
Børsen  
1217 København K  
Telefon 3374 6000  
Fax 3374 6080

info@danskerhverv.dk  
www.danskerhverv.dk

## Redaktion

Steen Rytlig (ansvarshavende redaktør)  
Michael Ostenfeld

Design og tryk:  
Michael Stilborg, Dansk Erhverv  
Udgives 4 gange årligt  
Oplag: 750

## Har foråret også ramt erhvervslivet?

Det er ikke blot uden for de duggede ruder forårsolen lyser op og glæder med lys, varme og varsel om gode tider.

Det ser også ud til, at lysere tider har ramt vore brancher og virksomheder.

Ser vi på tilbagemeldingerne fra den netop afholdte Værktøjsmaskinmesse i Odense, så er det længe siden, vi har hørt så gode og positive reaktioner på en messebegivenhed. Der blev skabt mange gode kontakter – og ikke mindst – så blev der også skrevet kontrakter.

Med et besøgstal på over 230.000 havde Hannover Messen det bedste resultat i 10 år, og ikke mindst inden for automatisering og energi kan industrien nu virkelig mærke, at de seneste års lavkonjunkturer er fortid.

Eksporten er steget med udgangspunkt i væksten i Sverige og Tyskland, og det ser ud til, at erhvervsinvesteringerne efter flere års stagnation vil tage fart i 2011.

Så spørgsmålet er, om vi nu er kommet ud af krisen og dermed kan øjne lysere tider. Måske – men der er fortsat en lang række udfordringer at kæmpe med i dagligdagen, som skygger for solen. I flæng kan nævnes: Problematikken med at få adgang til finansiering, som navnlig rammer mange af vore mindre virksomheder. Et stigende antal kunder, der kræver forlængede betalingsfrister. Stigende administrative byrder, krav, regler, reguleringer, statistiske indberetninger m.m.

Alt sammen noget, som er med til at besværliggøre livet for os alle, og som bidrager til en svækket konkurrenceevne. Hertil kommer den politiske usikkerhed i Danmark, som nok først forsvinder, når vi får lagt valgkampen og valget bag os.

Så nok er der mange forårstegn – men der er fortsat et godt stykke til sommerens lyksaligheder.

Med venlig hilsen

Steen O. Rytlig  
Branchedirektør

# Hvornår bortfalder handelsagentens krav på provision?

Af Sven Petersen, Erhvervsjuridisk fagchef

**I krisetider kæmpes der af naturlige årsager lidt mere om pengene, og spørgsmålet om hvorvidt en provision kan inddrages er et væsentligt emne mellem en handelsagent og en agenturgiver.**

Handelsagentloven implementerer EU's handelsagentsdirektiv fra 1986. Man kan derfor regne med, at nedenstående bemærkninger gælder for agenter i hele EU. Danske handelsagenters krav på provision fremgår af §§ 8 til 15 i handelsagentsloven. Spørgsmålet om bortfald af provision reguleres i § 14, der klart foreskriver, "at handelsagentens krav på provision bortfalder kun, hvis det godtgøres, at aftalen mellem agenturgiver og tredjemand ikke opfyldes, og dette ikke skyldes omstændigheder, der kan tilregnes agenturgiveren". Bestemmelsen lyder en anelse kringlet, men det klassiske eksempel på bortfald af provision, er den situation, hvor kunden ikke betaler for leverandørens varer, fordi kunden er blevet betalingsudgyt. I denne situation må agenterne lide den samme tort som agenturgiveren – nemlig ikke at få betaling. Selv om de fleste bestemmelser i loven, der omhandler provision, kan fraviges ved aftale, kan § 14 ikke fraviges til skade for agenten.

I de situationer, hvor agenturgiveren giver kunden mulighed for at annullere dele af ordren, eller hvor kunden ikke ønsker at betale, fordi leverancen er mangelfuld,

påvirker dette ikke agentens krav på provision.

Mange gange vil agenturgiver og agenten have en fælles forståelse for de opståede problemer, men som agenturgiver bør man være opmærksom på, at agenten i de nævnte situationer kan kræve fuld provision. Ønsker agenturgiver ikke at efterkomme dette, kan agenturgiveren risikere, at agenten opsiger hele agenturforholdet, og gør krav på godtgørelse for oparbejdelse af kundekreds. Er der tale om et større agentur, kan dette blive en større udskrivning for agenturgiveren.

## **Agenturgiveren skal godtgøre, at manglende opfyldelse af købekontrakten ikke er hans fejl**

Det er agenturgiverens pligt at bevise, at det ikke er hans skyld, at kunden ikke har betalt for leverancen, hvis han skal undgå at betale provision til agenten. Det er alment antaget i dansk ret, at handelsagenten ikke kan fordre, at agenturgiveren forgæves har taget sagen i fagedretten for at bevise kundens manglende betalingsevne. Har agenturgiver flere gange rykket for pengene, og betaler kunden stadig ikke, er det nok, at agenturgiver fremsender en kopi af den meddelelse, hvori han ophæver købet med kunden. Generelt må det anbefales, at det afklares i agentkontrakten



# Aftalen skal være i orden, når maskinen lejes ud!

Af Martin Jørgensen og Sven Petersen, advokater i Dansk Erhverv

Ved udlejning af maskiner bør vilkårene for udlejning skrives ned, da maskinleverandøren ellers i værste fald kan risikere ikke at se sin maskine igen. Se her, hvilke punkter der bør indgå i en udlejningsaftale.

## Skriftlig aftale

Selvom en mundtlig aftale er lige så bindende som en skriftlig, skal aftaler om udleje af maskiner skrives ned. Det minimerer eventuelle konflikter om for eksempel pris, lejeperiode, stand ved tilbagelevering mv.

Herudover er det som maskinleverandør vigtigt at sikre sig, at ejerforhold, forsikringsforhold og ansvar er aftalt klart og præcist, og det kan udelukkende ske ved en skriftlig aftale.

Hvad skal med i aftalen?

Vi har her oplistet en række forhold, som en aftale om udlejning af maskiner som minimum bør indeholde. Det er væsentligt at være opmærksom på, at udformningen af aftaler kan variere baseret på konkrete forhold hos udlejer eller lejer.

- **Beskrivelse af det lejede:** Det skal oplyses, hvilken type af maskine samteventuelt tilhører, der udlejes og i det omfang, det er muligt, bør det lejede materiel være identificeret ved for eksempel serienummer eller lignende.

Ejendomsretten til det materielle overdrages ikke ved udlejning, og det bør fremgå af aftalen, at materiellet ejes af udlejer. I den sammenhæng er en udførlig beskrivelse af det lejede materiel også væsentlig.

Under dette afsnit bør det også fremgå, at det er lejer, der er ansvarlig for, at det materiel, der lejes, opfylder de behov, lejer måtte have. Hermed minimeres en eventuel senere tvist om, at det lejede ikke lever op til lejers forventninger.

- **Lejemålets varighed og pris/beregning:** Herunder skal tidspunkt for, hvornår lejer har materiellet til rådighed fremgå, ligesom der skal stå, om materiellet skal afhentes hos udlejer eller leveres hos lejer. Datoen for lejemålets begyndelse er væsentlig, da ansvaret for materiellet samtidig med overlevering overgår til lejer.

I langt de fleste tilfælde er prisen for lejen afhængig af lejeperiodens varighed, og det bør derfor fremgå, hvordan prisen beregnes, hvad det koster, hvis lejeperioden forlænges, og hvad der skal betales i tilfælde af forsinket tilbagelevering. Det er også vigtigt, at der står, hvordan det økonomiske mellemværende skal gøres op, hvis lejer udtræder af kontrakten før tid – typisk fordi lejer ikke har brug for maskinen længere eller er i likviditetsproblemer.

- **Maskinleverandørens forpligtelser:** Det bør fremgå af aftalen, i hvilken stand materiellet fremstår ved udlejning. Skal det for eksempel være rengjort, testet, tanket op mv. ved udlevering til lejer? Herudover kræves der for visse typer af maskiner løbende myndighedsgodkendelser, og det skal sikres, at evt. godkendelser er opfyldt og ikke udløbet.
- **Lejers forpligtelser:** Aftalen skal indeholde oplysningerne om, hvem der er ansvarlig for materiellet, efter det er overdraget til lejer. Man ser ofte, at der fra udlejers side stilles krav om, at lejer bærer enhver risiko og ansvar for det lejede – herunder sørger for, at der er tegnet forsikring for materiellet.

Det bør fremgå af aftalen, om der i lejeperioden skal foretages vedligeholdelse af materiellet, og om vedligeholdelse udføres af lejer eller udlejer. Og i det tilfælde, hvor det er lejer, der står for vedligeholdelsen, skal det specificeres, om der er særlige krav eller standarder, der skal overholdes.

- **Forsikringsforhold:** Som nævnt ovenfor forekommer det ofte, at udlejer stiller krav om, at lejer holder materiellet forsikret i lejeperioden. Derfor skal der i aftalen tages stilling til forsikringsspørgsmålet – både i forhold til skader på materiellet (personskade) og ved tyveri eller anden bortkomst.
- **Misligholdelse:** Det skal fremgå af aftalen, hvad parterne opfatter som misligholdelse af lejekontrakten. Ud over åbenlyse tilfælde af misligholdelse som for eksempel at lejer ikke betaler lejen, bør tilfælde som lejers konkurs, videreudlejning til tredjemand og manglende vedligeholdelse medtages under dette punkt.



- Aflevering af maskinen: Der kan naturligvis opstå en tvist om, hvorvidt maskinen på afleveringstidspunktet er i en dårligere stand, end hvad udlejer måtte kunne forvente. I så fald vil det være formålstjenligt, hvis kontrakten indeholdt en bestemmelse, der afgør, hvordan der skal udpeges en uvildig skønsmand til vurdering af maskinens stand.

### **Lejers forhold ændres**

Der kan forekomme situationer, hvor lejers forhold ændres enten i lejeperioden eller efter lejeperioden, og hvor materiellet fortsat er i lejers varetægt. Ændringer kan for eksempel være, at lejers virksomhed sælges, lejer går konkurs, lukker sin virksomhed ned eller blot vælger ikke at tilbagelevere det lejede.

Når der er tale om en lejekontrakt, ligger det i sagens natur, at ejerskabet til materiellet er udlejers, og at lejer kun har rådigheden over genstanden i henhold til de vilkår, der er aftalt i kontrakten. Men for god ordens skyld bør det skrives ind i lejekontrakten, at udlejer er ejer af det udlejede materiel.

### **Konkurs**

Hvis det ikke er aftalt, at lejers konkurs betragtes som misligholdelse af lejeaftalen, har konkursboets kurator mulighed for at vælge at fortsætte lejeaftalen ved at indtræde i lejeaftalen. Udlejer kan kræve, at kurator hurtig tager stilling til, om konkursboet vil indtræde i lejeforholdet. Hvis konkursboet indtræder, fraviges eventuelle opsigelsesvarsler i den oprindelige lejekontrakt mellem udlejer og lejer, og det er til enhver tid muligt for konkursboet at ophæve aftalen med en måneds varsel. Udlejer kan i tilfælde af opsigelse fra konkursboets side kræve erstatning for eventuelt tab som følge af en tidligere opsigelse.

Udlejer stilles bedst, hvis kontrakten udformes således, at udlejer selv er herre over, hvorvidt man ønsker at opretholde et arrangement med lejer (lejers konkursbo), efter denne er gået konkurs, og det kan gøres ved, at det indføres i kontrakten, at lejers konkurs betragtes som en hæveberettigende misligholdelsesgrund.

### **Skal man udleje til alle og må udlejer kræve at lejer køber forbrugsvarer hos udlejer?**

Spørgsmålet må besvares ud fra konkurrenceretlige overvejelser. Såfremt man som udlejer har en *dominerende stilling på markedet for udlejningsmaskiner*, kan det være, at man bliver pålagt at leje ud til alle, der kan dokumentere en berettiget interesse i at leje netop den maskine. I disse sager er det altid vanskeligt at bedømme ens stilling på "markedet", da produktafgrænsningen ikke altid er nem. Alle maskiner, der kan substituere hinanden hører typisk til samme marked. Har man en dominerende stilling – dvs. typisk en markedsandel på i hvert fald over 30 procent - er man forpligtet til at behandle alle ens samhandelspartnere (her: lejerne) ens, og udlejer må ikke tvinge lederen til at købe forbrugsvarer hos sig (koblingssalg). Omvendt kan man altså slutte, at såfremt man **ikke** indtager en dominerende stilling på markedet, er der fri adgang til valg af samarbejdspartnere og til at foretage koblingssalg.

Dansk Erhverv udarbejder ikke kontrakter for medlemmerne, men yder gerne telefonisk vejledning, og skulle denne artikel give anledning til spørgsmål eller bemærkning, står Dansk Erhverv naturligvis til rådighed. Henvendelse kan rettes til Martin Jørgensen eller Sven Petersen.

Bemærk at artiklen ikke kan betragtes som juridisk rådgivning, og Dansk Erhverv kan ikke holdes ansvarlig for eventuelle aftaler, der udarbejdes på baggrund af denne artikel.

# Fremgang fortsætter i 2011

Af chefkonsulent Mira Lie Nielsen, Dansk Erhverv

## Svag afslutning på 2010:

Dansk økonomi er i genopretning - og en forsats fremgang er helt afgørende for mange af landets virksomheder. Genopretningen af økonomien foregår dog langsomt og derfor har flere økonomiske indikatorer haft tendens til at tage to skridt frem for næste måned at gå et tilbage. Samtidig sluttede 2010 med en noget overraskende negativ vækst på halv procent i 4. kvartal 2010.

Den negative vækst skabte bekymring da dansk økonomi i 2011 ikke ville være begunstiget af en lang række indenlandske forhold, som understøttede genopretningen i 2010. Udover det historisk lave renteniveau, den positive offentlige forbrugsvækst samt et højt offentligt investeringsniveau, så steg husholdningernes reale disponible indkomster (bl.a. pga. de lave boligrenter, men også pga. skattereformen i forårspakke 2.0), men det var alligevel ikke nok til at sikre væksten hele året. Gassen gik altså ud af væksten i slutningen af året, men 2010 endte dog samlet set med et plus på 2,1 procent.

## 2011, hvad nu?

Starten på 2011 har været positiv og optimisme præger generelt de økonomiske vurderinger af konjunktursituationen. Især er det positivt at ledighedskurven synes knækket, hvilket øger forbrugernes lyst til at spendere, og virksomhedernes tro på fremtiden ser også ud til at have fået et ordentligt ryk opad. Denne udvikling er meget vigtig, da bl.a. det offentlige forbrug i 2011 i bedste fald have et neutralt vækstbidrag, og dermed er vækstansvaret hos eksporten, bruttoinvesteringerne samt privatforbruget.

## Eksporten:

I 2010 steg eksporten med 3,6 procent – vækst der bl.a. var drevet af en stærk vækst på de nære eksportmarkeder

(Sverige og Tyskland). Herudover var den faldende Euro i 1. halvår 2010 til stor gavn for eksporten.

I 2011 ventes eksporten også at stige, men vil dog presses af aftagende vækst på eksportmarkederne, hvilket alt andet lige vil svække de danske afsætningsmuligheder. Modsat er verdenshandlen fortsat stigende, hvilket øger eksportmulighederne.

## Bruttoinvesteringerne:

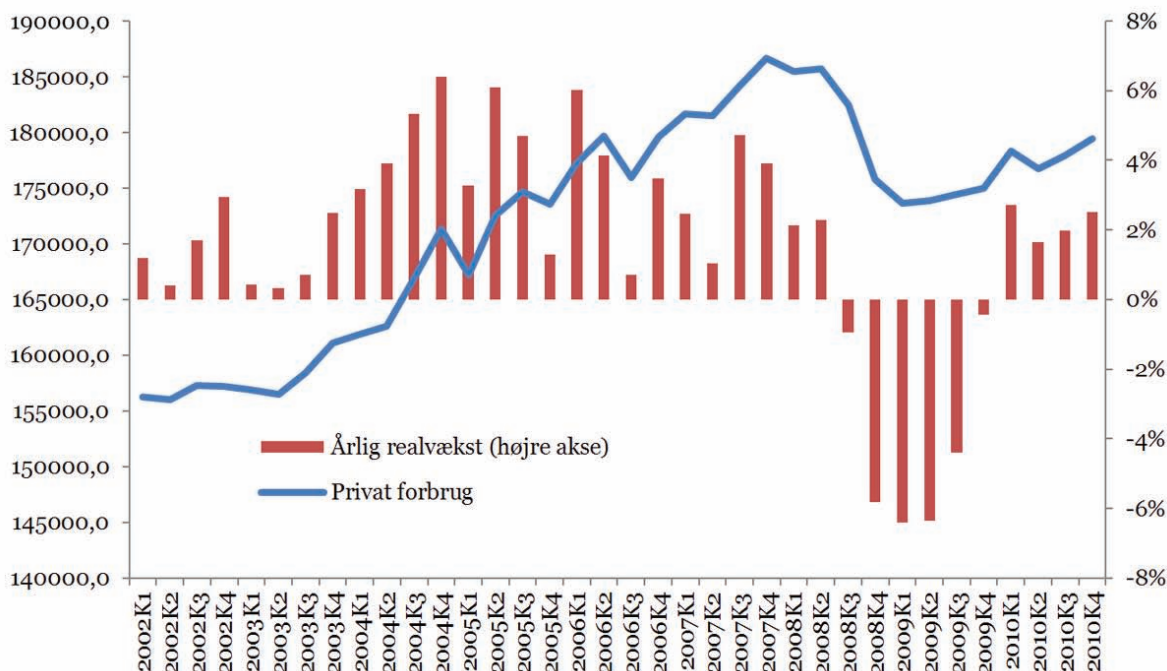
Bruttoinvesteringerne svinger meget med konjunkturerne, og har derfor været hårdt ramt af den økonomiske afmatning. Investeringsniveauet i 2010 var således 20 procent lavere end i 2007. Samlet set forventer Dansk Erhverv at investeringerne vil stige i 2011. Det er primært stigende erhvervsinvesteringer, som vil øge det samlede investeringsniveau, men også forskudte offentlige investeringer fra 2010 vil bidrage positivt.

## Privatforbruget:

Det offentlige- og private forbrug udgør knap 80 procent af den danske økonomi. I fravær af bidrag fra det offentlige forbrug - grundet det danske konsolideringsbehov - så er fortsat vækst i privatforbruget helt afgørende for økonomien som helhed med.

Det danske privatforbrug steg beskedent i 2010 med 2,2 procent til trods for høj fremgang i de disponible indkomster, se figur 1. I 2011 ventes ingenlunde den samme fremgang i de disponible indkomster, stigende renter og et generelt stigende prisniveau vil tværtom have en udhulende effekt på husholdningernes købekraft. Dette taler ikke for en markant fremgang i privatforbruget, men knækket på ledighedskurven og opsparede købsbehov vurderes at opveje det negative og give en beskedent fremgang i familiernes forbrug.

Figur 1. Privatforbrugets udvikling, 2002K1-2010K4



Man skal huske på, at vækstforudsigelser vedrørende det private forbrug sjældent kan karakteriseres som en videnskab, men er nærmere psykologisk betinget. Den beskedne fremgang i 2010 skyldtes således at forbrugerne valgte at spare en relativ større andel af deres indkomst op. I takt med at økonomien forbedrer sig og optimismen stiger, så kan man forvente at forbrugerne vil bruge flere af deres penge.

### Stigende optimisme i industrien.

Danmarks Statistik udarbejder månedligt en konjunkturindikator, som måler temperaturen i 3 vigtige erhvervsgrupperinger i Danmark; privat service, industrien samt i bygge- anlægssektoren. Indikatoren giver en kvalitativ vurdering af såvel de faktiske forhold samt forventningerne til de kommende 3 måneder. Udviklingen i virksomhedernes egne forventninger fortæller hvorledes virksomhederne bedømmer den fremtidige økonomiske situation og kan benyttes som en indikator for, hvordan den samlede økonomi udvikler sig de i kommende måneder.

Efter et tøvende 2010, så viser forventningsniveauet en stigende tendens i 2011. Industrien ramte således et nettotal på +9 i april 2011 jf. figur 2. Dette er det højeste niveau siden før krisen. Industrien og serviceerhvervene følger pænt hinanden, hvorimod den meget konjunkturfølsomme bygge- og anlægssektor fortsat befinder sig et stykke under frysepunktet.

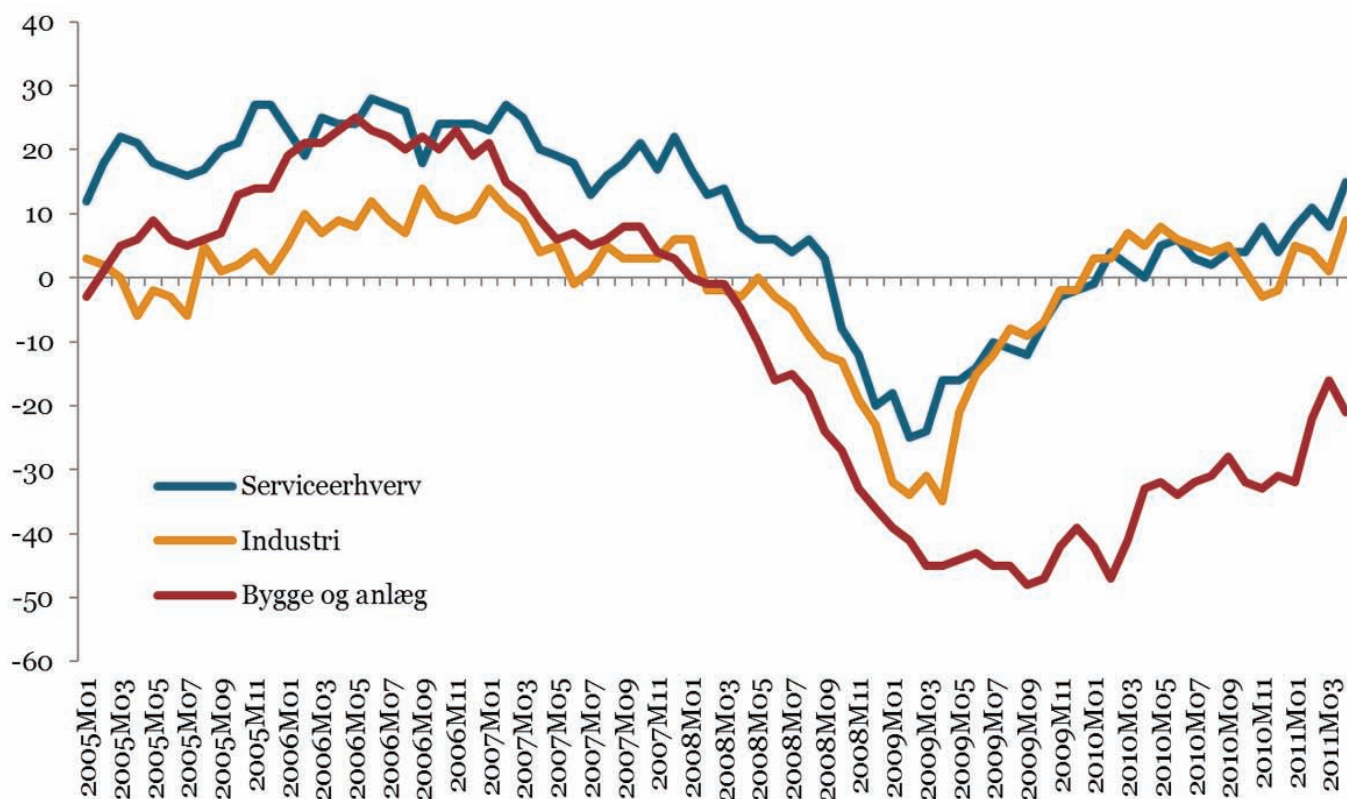
### Industrien i fremgang:

Det er især en fremgang i industrivirksomhedernes ordrebeholdning som skaber fornyet optimisme. Den stigende ordrebeholdning øger således industriens forventninger til produktionen i de kommende måneder, ligesom dette har reduceret deres færdig-varelagre. Dette er alt sammen med til at tegne billedet af en industri i fremgang.

Udover et konjunkturbarometer på vej i den rette retning, så viser den danske økonomi som nævnt andre tegn på bedring. Ledigheden synes at have toppet, hvilket blandt andet begynder at afspejle sig i en forbedret forbrugertillid.

Herudover er salget af varebiler steget betydeligt det seneste år, hvilket er en god indikator for at aktiviteten i de indenlandske virksomheder er stigende. De begyndende positive tendenser til trods, så forventer Dansk Erhverv 2011 til at blive et økonomisk "mellemår" med forholdsvist beskedne vækstrater – men trods alt et år med fremgang.

Figur 1. Konjunkturbarometer, 2005K1-2010K4



# Dokumentation af delmaskiner

**Der skal medfølge en brugsanvisning maskiner, når de markedsføres i EU. Og EU's reviderede maskindirektiv betyder, at der nu er særlige krav til den dokumentation, som skal ledsage de såkaldte delmaskiner.**

Det nye maskindirektiv, som trådte i kraft ved udgangen af 2009, indebar flere ændringer i forhold til tidligere - herunder nye definitioner for maskiner, delmaskiner og dokumentationskrav for delmaskiner.

En delmaskine defineres som en samling, der næsten er en maskine, men som ikke alene kan sikre en bestemt anvendelse. Et drivsystem er for eksempel en delmaskine. Delmaskinen er kun beregnet til at skulle indkorporeres eller forbindes med andre maskiner, delmaskiner eller udstyr med henblik på at udgøre en maskine. Delmaskiner må ikke CE-mærkes, men ved levering skal de følges af en såkaldt indkorpore-rings-erklæring og en monteringsvejledning udformet efter reglerne. Indkorpore-rings-erklæringen skal udfærdiges på samme måde som en brugsanvisning, og den skal indeholde følgende oplysninger:

- Delmaskinefabrikantens firmanavn og fulde adresse og eventuelt dennes repræsentants navn og adresse
- Navn og adresse på den person, som har bemyndigelse til at samle den relevante tekniske dokumentation, og som skal være etableret i Fællesskabet.
- Beskrivelse og identifikation af delmaskinen inklusive: generisk betegnelse, funktion, model, type, serienummer og handelsbetegnelse.
- Et afsnit, der indeholder en erklæring om, hvilke af de væsentlige krav i maskindirektivet og evt. andre relevante direktiver, der finder anvendelse og er opfyldt, og at den relevante tekniske dokumentation er udarbejdet i overens-stemmelse med reglerne.
- En forpligtelse til at fremsende relevant dokumentation om en delmaskine. Forpligtelsen omfatter fremsendelsesmåden og berører ikke de ophavsret-tigheder, som delmaskinens fabrikant har.
- En erklæring om, at delmaskinen ikke må tages i brug, før den færdige maskine er blevet erklæret i overensstemmelse med maskindirektivet.
- Sted og dato for erklæringen.
- Identitet og underskrift på den person som har bemyndigelse til at udarbejde erklæringen på vegne af fabrikanten eller dennes repræsentant.

Monteringsvejledningen for delmaskiner er rettet til fabrikanten af den færdige maskine og skal kunne forstås af vedkommende. Monteringsvejledningen skal omfatte en beskrivelse af vilkårene for at sikre en korrekt samling med den endelige maskine, uden at sikkerheden og sundheden bringes i fare.

Monterings-vejledningen skal udformes på et af de officielle fællesskabssprog, der er godkendt af fabrikanten af den maskine, som delmaskinen skal inkorporeres i, eller af dennes repræsentant.

Indkorporeringserklæring og monteringsvejledning for delmaskiner skal endelig indgå i det tekniske dossier for den færdige maskine.

## **Fakta:**

Det nye maskindirektiv trådte i kraft d. 29. december 2009. Direktivet er implementeret i dansk lovgivning via Arbejdstilsynets bekendtgørelse nr. 612 af 25. juni 2008 om indretning af tekniske hjælpemidler, mere præcist via bestemmelserne i kapitel 2.

Maskindirektivet henvender sig til virksomheder, der producerer, importerer, markedsfører eller bruger maskiner og delmaskiner. Direktivet beskriver bl.a. de overordnede krav, som produkterne skal leve op til, hvordan man skal dokumenterer produkternes overensstemmelse med kravene og de mærkningsregler, som produkterne er omfattet af.



# Vareforsikring – en absolut vigtig overvejelse i forbindelse med transport af varer

**For at undgå tab i forbindelse med skader på gods under transport, er det vigtigt for køber henholdsvis sælger, at sørge for fornøden forsikring. Transportørens ansvar kan nemlig ikke forventes at dække tabet fuldt ud i alle situationer.**

Af advokat Ramus Køie, Dansk Erhverv

I internationale samhandelsforhold vil parterne ofte aftale enten at sælger skal forestå transporten af varerne til køber eller at køber skal forestå afhentning af varerne hos sælger. Ofte anvendes en af de kendte Incoterms 2010 klausuler til fastlæggelse af leveringsstedet og dermed reguleringen af den køberetlige risikoovergang ("risikoen for varens hændelige undergang overgår typisk ved levering") - samt hvilken part der skal bære transportomkostningerne.

Uanset om det konkret måtte være køber eller sælger, der indgår transportaftalen som følge af den aftalte Incoterm, vil en af parterne bære den køberetlige risiko for varenes beskadigelse, undergang eller bortkomst og for forsinkelse, mens godset er under transport. Den part, der således bærer risikoen, vil også være den part som efterfølgende vil være berettiget til at rejse et krav på skadeserstatning mod transportøren i tilfælde af, at beskadigelse, bortkomst eller forsinkelse opstår imens godset er i transportørens varetægt.

Imidlertid er det i denne forbindelse meget vigtigt at være opmærksom på det forhold, at der kan være betydelig forskel på størrelsen af risikobærerens potentielle tab og så den erstatning som samme vil være berettiget til at modtage fra den skadevoldende transportør.

## **Begrænsning af ansvar**

Fælles for de gældende transportlovgivninger (som alle er baseret på internationale transportkonventioner) – og som vedrører henholdsvis sø-, vej-, luft- og jernbanetransport – er nemlig, at transportøren er berettiget til at begrænse sit erstatningsansvar, idet disse lovgivninger indeholder erstatningsbegrænsninger relateret til det transporterede antal eller vægt. Ved international landevejstransport er erstatningsbeløbet således ca. 70 kr. pr. kilo. Får man som køber transporteret bare en relativ

værdifuld vare dækker transportørens erstatningsansvar næppe det lidte tab.

Står man således i en situation, hvor man kan konstatere, at det potentielle tab vil være større end den potentielle erstatning fra den skadevoldende transportør, bør man som transportkøber/risikobærer overveje behovet for tegning af en vareforsikring som fuldt ud dækker ens potentielle tab.

Til brug herfor findes en række internationalt anerkendte og standardiserede vareforsikringspolicer ("Institute Cargo Clauses A-C").

Transport- eller speditjonsvirksomheden, som den transportkøbende virksomhed handler med, vil ofte kunne være behjælpelig med tegning af en sådan behørig forsikringsmæssig dækning, men det er vigtigt, at man som transportkøber selv gør opmærksom på problemstillingen, idet man ikke kan gå ud fra, at varesælgeren/køberen eller transportøren har sørget for en vareforsikring.



## VIDSTE DU AT ...

*ANSÆTTESRETTLIG RÅDGIVNING ER EN TELEFONOPRINGNING VÆK ? .....*  
DANSK ERHVERVS HOTLINE KAN TRÆFFES ALLE HVERDAGE KL. 8.30-16.30 PÅ  
TLF. 3374 6400

# Nye regler om arbejdsmiljø

Reglerne om virksomhedernes samarbejde om sikkerhed og sundhed blev ændret 1. oktober 2010.

Målet med de nye regler er at gøre arbejdsmiljøarbejdet på virksomhederne tidssvarende, enklere, mere effektivt og mindre tidskrævende.

Lovændringen indebærer ingen ændring i reglerne om arbejdsmiljøorganisationens opgaver og funktioner. Det er således fortsat arbejdsgiveren, der har ansvaret for at sikre, at virksomheden opfylder kravene til et sikkerheds-

og sundhedsmæssigt forsvarligt arbejdsmiljø.

## **Fleksibel organisering**

Det vil blive muligt for virksomhederne at organisere deres arbejdsmiljøarbejde, så det passer til ledelsesstrukturer og en række andre af virksomhedens behov. Det ny-indførte begreb "nærhedsprincippet" er med til at afgøre, hvor mange arbejdsmiljøgrupper der skal være på virksomheden. For mange virksomheder vil det betyde en reduktion i antallet af grupper og arbejdsmiljørepræsentanter.

	1 – 9 ansatte	10 – 34 ansatte	35 og flere ansatte
<b>Arbejdsmiljøorganisation (AMO)</b>	Nej	Ja	Ja
<b>Arbejdsmiljøgrupper</b>	Nej	Ja Antal: nærhedsprincip	Ja Antal: nærhedsprincip
<b>Arbejdsmiljøudvalg</b>	Nej	Nej	Ja
<b>Årligt arbejdsmiljømøde</b>	Ja	Ja	Ja
<b>Obligatorisk arbejdsmiljøuddannelse</b>	Nej	Ja	Ja
<b>Tilbud om supplerende arbejdsmiljøuddannelse</b>	Nej	Ja	Ja



**Find standardkontrakter på [www.danskerhverv.dk](http://www.danskerhverv.dk)**

Hvis du ikke tidligere har brugt Dansk Erhvervs elektroniske medlemsservices, og ikke kender dit medlemsnummer, så kontakt Dansk Erhvervs medlemssekretariat, Mia Varnholst, på telefon 33 74 64 70 eller på email [mia@danskerhverv.dk](mailto:mia@danskerhverv.dk).

# Brug APV'en til at arbejde systematisk med jeres arbejdsmiljø

Når I udarbejder arbejdspladsvurdering (APV), får I set på alle væsentlige forhold i jeres arbejdsmiljø og får lagt en handlingsplan for, hvordan og hvornår eventuelle arbejdsmiljøproblemer skal løses. Overblikket fra jeres APV hjælper til at målrette, planlægge og prioritere arbejdsmiljøinitiativerne – altså at arbejde systematisk med forbedringer i arbejdsmiljøet.

I vælger selv, hvordan I vil udarbejde en APV. I kan for eksempel benytte jer af afdelingsmøder, spørgeskemaer og rundringer. Det skal blot sikres, at I får gennemgået jeres arbejdsmiljø og fundet ud af, om der er forhold, som skal forbedres. Det kan for eksempel vise sig, at indeklimaet ikke er tilfredsstillende, at nogle medarbejdere har for dårlige arbejdsstillinger, eller at nogle medarbejdere mangler sikkerhedssko.

I skal samtidig forholde jer til, om der er forhold i arbejdsmiljøet, som forårsager sygefravær. De tiltag, I sætter i søen, skal fremgå af en handlingsplan, hvor I beskriver problemet, hvordan I løser det, hvornår det skal være løst, hvem som er ansvarlig for at løse det og endelig dato for, hvornår I følger op på, om problemet er løst.

En APV skal i øvrigt være skriftlig, gennemføres hvert tredje år eller ved væsentlige ændringer - som eksempelvis flytning - medarbejderne skal inddrages, i virksomheder med 10 eller flere ansatte skal arbejdsmiljøorganisationen også inddrages, og endelig skal APV'en være tilgængelig for alle medarbejdere - og Arbejdstilsynet.

Søg mere information og redskaber til at udarbejde APV'er hos arbejdsmiljøafdelingen i Dansk Erhverv og hos Branchearbejdsmiljørådene ([www.bar-web.dk](http://www.bar-web.dk)).



Forening	Aktivitet	Dato	Status
Brancheforeningen for Bygningsautomation (BBA)			
Brancheforeningen for Gear & Gearmotorer (BGG)	Generalforsamling	24/5-2011	Kun for medlemmer
Brancheforeningen for Hydraulik og Pneumatik (BHP)	Generalforsamling	31/5-2011	Kun for medlemmer
Brancheforeningen for Industriel Automation (BIA)	Medlemsmøde	27/10 2011	Kun for medlemmer
Brancheforeningen for Personligtarbejdsmiljø (BPA)	Års medlemsmøde	Sept. 2011	Kun for BPA medlemmer
Dansk Værktøjmaskiner Forening (DVF)	Generalforsamling	Sept.-2011	Kun for DVF medlemmer
Fotobranchens Leverandørforening (FOTO)			
Genvindings Industrien (GI)	Medlemsmøde	26/8-2011	Kun for GI medlemmer
Grafisk Fags Leverandør Forening			
Kemikaliebranchen (KEMI)	Strategiseminar	20.-21./6-2011	
Leverandørforeningen for Elværktøj og Havebrugsmaskiner (LTEH)	Medlemsmøde	18/8-2011 3/11-2011	Kun for LTEH medlemmer
Professionel Elektronik (PE)	Julefrokost Bestyrelsesmøde Generalforsamling	Dec. 2011 24/2 2011 24/3 2011	Kun for PE Kun for PE Kun for PE
Foreningen af danske VVS-grossister (Rørforeningen)			
BRF Værktøj og Værktøjmaskiner (VOV)	VOV golfarrangement	19/8 2011	Andre er velkomne mod deltagerbetaling
VVS og EL-Tekniske Leverandørs Forening (VELTEK)			



# Offentlige udbud?

## Dansk Erhverv tilbyder elektronisk overvågning af offentlige udbud via Tenders Electronic Daily

Dansk Erhverv kan via overvågningssystemet Tenders Electronic Daily (TED Alert) tilbyde vores medlemmer en direkte hurtig adgang til alle offentlige udbud, der bliver publiceret efter EU's udbudsdirektiver. Overvågningssystemet muliggør, at du til en fordelagtig pris kan være opdateret omkring de udbud, som er interessante for din virksomhed.

### TED Alert Service

På baggrund af din virksomheds behov opbygges en søgeprofil i Dansk Erhvervs online system, hvorefter vi vil sørge for, at du modtager alle relevante udbud pr. fax eller e-mail samme dag, som de offentliggøres. Du skal blot udvælge hvilke produktgrupper og lande, der er væsentlige for din virksomhed.

### Priser

For medlemmer af Dansk Erhverv er opstarten af et abonnement gratis, så med overvågning af offentlige udbud via TED Alert betaler du kun for de udbud, du modtager.

Priserne er:

- Komplet udbud via e-mail: 41,25 kr.
- Komplet udbud via fax: 57,75 kr.
- Resumé af udbud via e-mail: 16,50 kr.
- Resumé af udbud via fax: 24,75 kr.

Hvis du vælger at modtage resumé af udbud, kan du rekvirere det komplette udbud for henholdsvis 24,75 kr. pr. e-mail eller 33 kr. pr. fax. Der er ingen minimumsgrænse for antallet af udbud, men du kan vælge at sætte et maksimum.

### Kontakt os i dag

Hvis du ønsker mere information om TED Alert, er du velkommen til at sende en mail til [tedalert@danskerhverv.dk](mailto:tedalert@danskerhverv.dk) eller ringe på tlf.: 33 74 60 00. Du kan ligeledes læse mere om servicen på vores hjemmeside [www.danskerhverv.dk](http://www.danskerhverv.dk).

Dansk Erhverv Teknik Plus udgives af  
Dansk Erhverv | Børsen | 1217 København K | telefon: 3374 6000 | fax: 3374 6080