

VEJLEDNING TIL STANDARDKONTRAKT

VEJLEDNING TIL STANDARDKONTRAKT

VEJLEDNING TIL STANDARDKONTRAKT
TIL KOMMERCIALISERINGSPARTNERSKAB

Vejledning til samarbejde baseret på Kommercialiseringskontrakt

Indholdsfortegnelse

1.	INDLEDNING	2
2.	DEN OVERORDNEDE MODEL.....	3
3.	KOMMERCIALISERINGSKONTRAKTEN.....	5
3.1	Parter	5
3.2	Formål	6
3.3	Definitioner	6
3.4	Samarbejdsform.....	7
3.5	Beslutningsproceduren	8
3.6	Parternes loyalitetsforpligtelse	8
3.7	Parternes bidrag.....	8
3.8	Økonomiske forpligtelser	10
3.9	Rettigheder	10
3.9.1	Baggrundsrettigheder.....	10
3.9.2	Forgrundsrettigheder.....	12
3.10	Beskyttelse af rettigheder	12
3.11	Medarbejdere.....	13
3.12	Fælles håndhævelse af rettigheder.....	13
3.13	Misligholdelse	13
3.14	Erstatning	14
3.15	Forsikring	14
3.16	Løbetid og opsigelse.....	15
3.17	Vilkår for ophør af samarbejdet.....	15
3.18	Fortrolighed.....	16
3.19	Værneting	16
3.20	Fortolkning og forrang	17
3.21	Lovvalg	17

1. INDLEDNING

Denne vejledning er lavet med henblik på at understøtte og forklare, hvordan små og store virksomheder, inden for de kreative erhverv, kan gøre brug af den tilhørende "Kommercialiseringskontrakt" til at etablere et kommercialiseringssamarbejde til gavn for begge parter.

Idéen bag Kommercialiseringskontrakten er således ønsket om at hjælpe enkeltmandsvirksomheder eller små virksomheder (den "lille" part i Kommercialiseringskontrakten) inden for de kreative erhverv, til at få kommercialiseret deres produkter/idéer gennem et samarbejde med en større etableret virksomhed (den "store" part i Kommercialiseringskontrakten). Enkeltmands- og små virksomheder vil ofte mangle adgang til eksempelvis distributionskanaler, produktionsapparat, markedsføring mv., hvilket vil være en betydelig hindring for at få kommercialiseret og udbredt deres produkter til en bredere kreds af kunder. Den store virksomhed vil på den anden side ofte have relevant erfaring, know-how eller faciliteter, der er nødvendige for at hjælpe den mindre part.

På den baggrund skal Kommercialiseringskontrakten således både regulere samarbejdet mellem de to virksomheder, men også skabe et incitament til, at parterne i første omgang vil indgå Kommercialiseringskontrakten og bidrage til et samarbejde.

Vejledningens omdrejningspunkt er således afsnit 3, der fokuserer på at forklare og uddybe den underliggende Kommercialiseringskontrakt. I afsnit 2 beskrives den overordnede "ejerskabsmodel", der danner grundlag for brug af Kommercialiseringskontrakten. Afsnit 2 er således en generel beskrivelse af, hvordan samarbejdet mellem de forskellige aktører overordnet er tænkt, mens afsnit 3 uddyber og forklarer de enkelte bestemmelser i Kommercialiseringskontrakten.

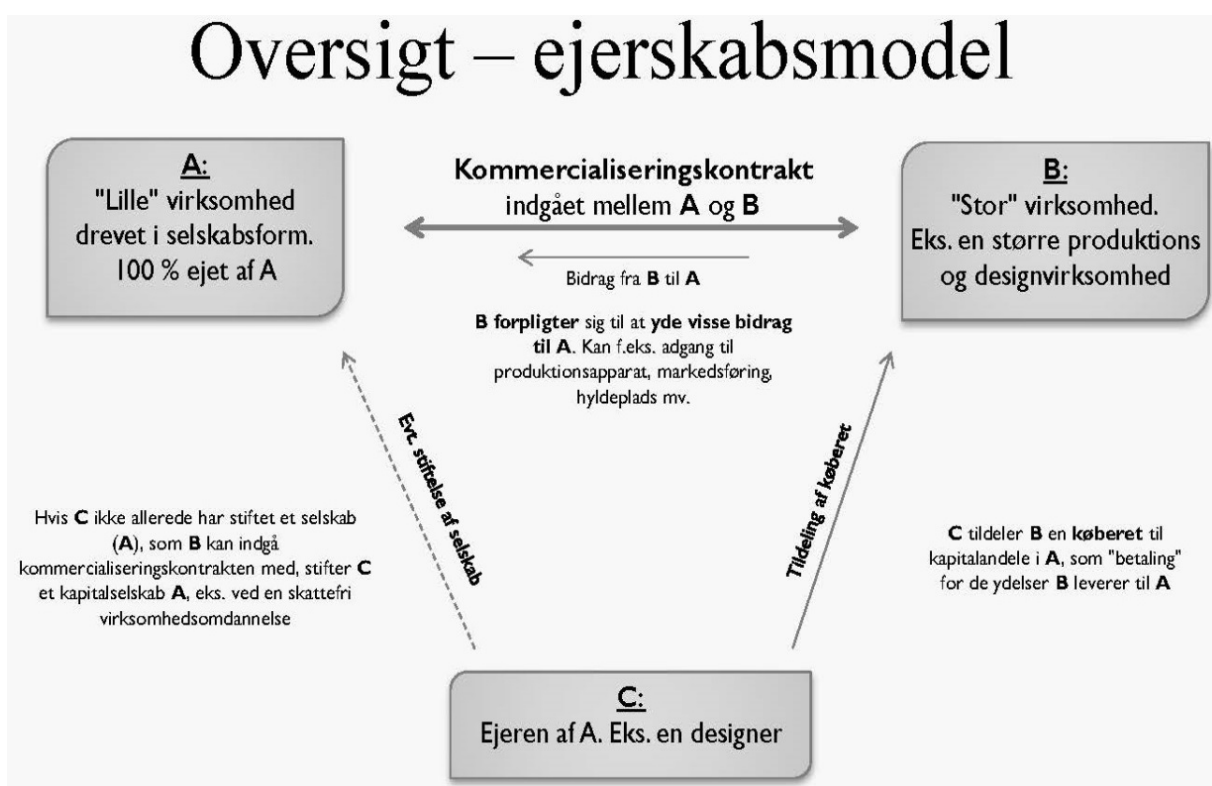
Kommercialiseringskontrakten og denne vejledning kan anvendes på flere måder, men det skal understreges, at Kommercialiseringskontrakten er en "model-aftale", som skal udfyldes og tilpasses de konkrete omstændigheder, og den må ikke lægges ukritisk til grund. Virksomhederne kan således anvende kontrakten direkte som forhandlingsgrundlag, som inspirationskilde til udarbejdelse af egen Kommercialiseringskontrakt eller som tjekliste, når det er den anden part, der fremsætter første udkast til en samarbejdsaftale.

Det skal i den forbindelse bemærkes, at Kommercialiseringskontrakten er lavet på baggrund af den "ejerskabsmodel", der er beskrevet i afsnit 2. Vælger parterne at bygge deres samarbejde op på en anden måde, er Kommercialiseringskontrakten ikke anvendelig i sin nuværende form, men skal grundigt tilpasses i overensstemmelse med de foretagne ændringer, idet sådanne ændringer kan have vidtrækkende juridiske og skatteretlige konsekvenser. Derudover skal det understreges, at denne vejledning ikke er udtømmende, og den kan ikke erstatte konkret professionel rådgivning, fra særligt advokater og revisorer. Det anbefales

derfor, at parterne altid søger professionel rådgivning særligt om de juridiske og skatteretlige konsekvenser af at indgå Kommercialiseringskontrakten eller en anden form for samarbejdsaftale.

2. DEN OVERORDNEDE MODEL

Den overordnede ejerskabsmodel der danner rammerne for Kommercialiseringskontrakten, kan illustreres på følgende vis:



Ejerskabsmodellen involverer 3 parter A, B og C. Kommercialiseringskontraktens parter er A og B, nemlig den "lille" part A og den "store" part B, mens C er ejeren af kapitalandelene i A. Kommercialiseringskontrakten forudsætter, som det også omtales i afsnit 3, at aftalens part A er et kapital-selskab, idet ejeren C skal kunne tildele B en køberet til kapitalandele i selskabet A.

Hvis C derfor ikke allerede driver de for Kommercialiseringskontrakten relevante aktiviteter i selskabsform, f.eks. fordi C driver en personligt ejet virksomhed, skal C stifte et selskabet A, der kan blive part i Kommercialiseringskontrakten med B, idet de af samarbejdet omfattede aktiviteter (f.eks. produktion og salg af beklædningsgenstande) derved isoleres

fra C's øvrige virksomhed, og derved muliggøres det at give B køberet hertil uden sammenfald med C's øvrige aktiver. Selskabet A skal være 100 % ejet af C, og det er ved stiftelsen afgørende, at de aktiver, f.eks. immaterielrettigheder, produktionsmaskiner mv., der er relevante for Kommercialiseringskontrakten og samarbejdet med B, lægges ind i det stiftede selskab.

Hvis C driver sine aktiviteter i en enkeltmandsvirksomhed, er det en oplagt mulighed, at C stifter selskabet A, ved en såkaldt skattefri virksomhedsomdannelse, og på denne måde omdanner sin personlige virksomhed til et kapitalselskab, f.eks. et Anpartsselskab eller et Aktieselskab. Denne vejledning beskriver og vejleder ikke nærmere omkring en eventuel skattefri virksomhedsomdannelse, og såfremt C vil foretage en skattefri virksomhedsomdannelse, anbefales det klart, at C søger professionel rådgivning hos en revisor og eventuelt en advokat.

A og B indgår herefter Kommercialiseringskontrakten, som regulerer kommercialiserings-samarbejdet mellem A og B. Som en del af Kommercialiseringskontrakten, forpligter de to parter sig til at bidrage til samarbejdet og den anden part. Det vil dog primært være B, der skal bidrage til samarbejdet og A, idet det er A's produkter/idéer, der skal udvikles og kommercialiseres.

Incitamentet for B til at indgå Kommercialiseringskontrakten og dermed til at bidrage til A er, at B som et led i Kommercialiseringskontrakten modtager en køberet til en del af kapitalandelene i A. Fører Kommercialiseringskontrakten og det deraf afledte samarbejde til, at A's virksomhed udvikler sig og bliver mere succesfuld, har B mulighed for at købe kapitalandele i A, til en på forhånd fastlagt gunstig kurs. Køberetten sikrer således både, at B bliver belønnet for sine bidrag, samt at B har et incitament til at bidrage til A's succes, idet dette vil komme B til gode ved udnyttelsen af køberetten.

Det skal understreges, at køberetten tildeles til B af C, idet det er C, der ejer kapitalandelene i A. Det skal i den forbindelse bemærkes, at parterne bør overveje om C, såfremt C ikke allerede er det, skal ansættes i selskabet A, hvis C er væsentlig for A's drift, f.eks. fordi C er grundlæggeren bag og den eneste designer i virksomheden A. C kan f.eks. indsættes som direktør eller en del af direktionen i A.

Samtidigt kan B have en interesse i at have en mere generel indflydelse i selskabet A, når B skal bidrage væsentligt til samarbejdet om udviklingen af A's produkter/idéer. Parterne kan derfor beslutte at indsætte en repræsentant for B i A's bestyrelse eller direktion, så B dermed opnår en vis indflydelse i selskabet A.

De nærmere selskabsretlige spørgsmål om ansættelse af C i A og indsættelse af repræsentanter for B, behandles ikke nærmere i denne vejledning.

Den ovenfor beskrevne ejerskabsmodel medfører ikke som udgangspunkt særlige skatteretlige problemstillinger, men parterne bør, inden de indgår Kommercialiseringskontrakten, indhente et bindende svar fra SKAT vedrørende de skatteretlige konsekvenser, af den konkrete konstruktion parterne har valg. Parterne bør også hver især eller sammen, få en revisor til at rådgive om etableringen af samarbejdet og eventuelt udarbejdelsen af spørgsmålet om konstruktionen til SKAT. På den måde sikrer alle involverede, at der ikke opstår utilsigtede skatteretlige konsekvenser ved samarbejdet og en eventuel udnyttelse af køberetten til kapitalandele.

3. KOMMERCIALISERINGSKONTRAKTEN

Dette afsnit har til formål at understøtte brugen af den tilknyttede Kommercialiseringskontrakt. Afsnittet uddyber og forklarer således de enkelte afsnit i Kommercialiseringskontrakten, og gør samtidigt opmærksom på potentielle faldgruber og relevante overvejelser for de involverede parter.

Det skal her understreges, at Kommercialiseringskontrakten er udarbejdet som en standard-aftale-model for samarbejdet. Kommercialiseringskontrakten skal derfor tilpasses de konkrete omstændigheder og deltagende parter, og den må ikke lægges ukritisk til grund for et professionelt kommercialiseringssamarbejde.

Nedenfor følger de konkrete bemærkninger til Kommercialiseringskontraktens enkelte afsnit.

3.1 Parter

Kommercialiseringskontrakten er bygget op med henblik på deltagelse af to parter. Grundtanken bag Kommercialiseringskontrakten er, som nævnt i afsnit 2, at kontrakten indgås mellem en "lille" part, f.eks. en mindre designvirksomhed, og en "stor" etableret part, f.eks. en større produktions og designvirksomhed. Det vil primært være den "store" part, der skal bidrage til samarbejdet, i overensstemmelse med bilag A, mod at få en køberet til kapitalandele i den "lille" part. Vejledningen refererer således i vidt omfang til den "lille" og den "store" part, idet de to parter vil gå indgå kontrakten med forskellige forventninger, interesser og forpligtelser.

Som forklaret under afsnit 2, er det en forudsætning for brugen af kontrakten, at den "lille" part er organiseret i selskabsform, dvs. enten som et aktieselskab, anpartsselskab eller pr. 1. januar 2014 som et iværksætterselskab. Dette skyldes, at den "store" part, som en del af Kommercialiseringskontrakten, tildeles en køberet til kapitalandele i den "lille" part.

Det er vigtigt, at parterne angives korrekt. Når der er tale om selskaber, skal virksomhedens gældende CVR-nr. angives, idet dette nummer giver en sikker identifikation af virksomheden. Dette kan være afgørende, hvis der er tale om, at aftaleparten indgår i et større koncernforhold, så det entydigt fastlægges, hvilket af flere datterselskaber (måske med meget ens navne), der indgås en kontrakt med. Derudover bør selskabernes navn, telefonnummer og adresse angives.

3.2 Formål

Kommercialiseringskontrakten indeholder et indledende afsnit benævnt "Formål". Her skal parterne præcisere formålet med etableringen af samarbejdet gennem Kommercialiseringskontrakten, og eventuelt de forudsætninger der ligger til grund for parternes samarbejde og engagement.

En sådan formålsbeskrivelse skal sikre, at parterne grundigt overvejer og drøfter deres forskellige forventninger og forhåbninger til samarbejdet, f.eks. arbejdsprocessen, kvalitet af produkter, tempo etc., hvorved senere konflikter kan forhindres.

Parterne bør endvidere overordnet beskrive, hvad de tilhørende bilag til Kommercialiseringskontrakten omhandler og har til formål. Dermed sikres det, at parterne har taget stilling til, at udformningen af bilagene er sket i overensstemmelse med parternes ønsker og det generelle formål med Kommercialiseringskontrakten.

Selvom formålsbestemmelsen er mindre konkret end selve aftalevilkårene, og således har en blødere karakter, kan den tjene som fortolkningsbidrag i tilfælde af en eventuel tvist, og formuleringen af denne bestemmelse er derfor vigtig. Samtidigt hjælper den til at forventningsafstemme samarbejdet, hvilket gerne skulle bidrage til et bedre og mere gnidningsfrit samarbejde.

3.3 Definitioner

Aftalen bør indeholde en definition af væsentlige begreber. Dermed sikres det, at disse begreber forstås entydigt af aftalens parter. Med væsentlige begreber forstås f.eks. "Fortrolige Oplysninger" (hvilke oplysninger er fortrolige?), "Baggrundsrettigheder" (hvilke rettigheder var den pågældende part i besiddelse af forud for samarbejdet?) mv.

Kommercialiseringskontrakten lægger op til visse definitioner, som knytter sig til kontrakten. Parterne bør dog selv uddybe og definere yderligere begreber, som parterne måtte finde relevante, og eventuelt tilrette de eksisterende definitioner i kontrakten hvis der foretages ændringer i denne.

Man kan vælge, at de begreber, der er defineret i kontraktens punkt 2, skrives med stort begyndelsesbogstav i kontrakten af hensyn til præcisionen, ligesom når aftalen angiver henholdsvis »Part« og »Parter« med stort.

Parterne bør være opmærksomme på, at immaterielle rettigheder er en samlebetegnelse for rettigheder til opfindelser, design, varemærker, it-programmer, litteratur, mv. Indholdet af disse rettigheder er fastsat i en række love, der giver rettighedens ejer eneret til at disponere over den beskyttede genstand og at udnytte denne kommercielt. De vigtigste love vedrørende enerettigheder er: Patentloven, lov om brugsmodeller (mini-patenter), lov om ophavsret, varemærkeloven og designloven.

I dansk ret findes der omvendt ingen særlovgivning, der beskytter knowhow i øvrigt – forstået som den særlige viden om metoder, fremgangsmåder, sammensætninger og lignende, der ligger bag fremstillingen af et produkt/en løsning/et projekteresultat. Egentlige erhvervshemmeligheder kan dog være beskyttet af reglerne i markedsføringsloven. Indehaveren af baggrundsrettigheder, der ikke kan opnå immateriel beskyttelse, herunder for så vidt angår knowhow o.l., opnår således alene "eneret", så længe hemmeligholdelsen varer.

3.4 Samarbejdsform

Kommercialiseringskontrakten etablerer et samarbejde mellem parterne, og det bør derfor overvejes, hvordan parterne bedst muligt understøtter dette samarbejde. En mulighed er derfor, at parterne hver især udpeger én *Samarbejdsansvarlig*, der skal tage ansvar for samarbejdet og kommunikationen mellem parterne i kontraktens løbetid.

De samarbejdsansvarlige skal således have fokus på at informere om og håndtere aktuelle og potentielle problemer, der løbende opstår. Samtidigt lægges der i kontrakten op til, at de samarbejdsansvarlige også løbende indkalder til de nødvendige møder, hvor samarbejdet og konkrete problemstillinger kan drøftes.

Kontraktens udgangspunkt er dog, at de samarbejdsansvarlige ikke kan forpligte parterne i økonomisk henseende, idet det ikke er deres rolle at træffe økonomiske beslutninger. Den part der har udpeget den enkelte samarbejdsansvarlige, aflønner også denne person efter nærmere aftale.

Da udpegelsen af de samarbejdsansvarlige har en væsentlig betydning for samarbejdet mellem parterne, lægges der i kontrakten op til, at begge parter skal være enige om at udskifte en samarbejdsansvarlig.

Parterne kan alternativt vælge at tage afsnittet om "Samarbejdsform" ud af Kommercialiseringskontrakten, såfremt parterne ikke vurderer, at det er nødvendigt at regulere samarbejdet

på et så detaljeret plan. Dette kan særligt være relevant, hvor der er tale om et samarbejde mellem mindre virksomheder, og det derfor vurderes at være for formalistisk at regulere *samarbejdsformen* i Kommercialiseringskontrakten. I dette tilfælde skal parterne dog overveje, om man på anden måde har taget stilling til, hvem der har ansvaret for kommunikation og samarbejdet mellem de to parter.

3.5 Beslutningsproceduren

Aftalen regulerer et samarbejde mellem selvstændige virksomheder, og det er derfor aftalens udgangspunkt, at der skal være enighed om alle beslutninger, som parterne træffer vedrørende samarbejdet.

Det kan overvejes, i hvilket forum beslutninger skal træffes, herunder om det er nok med uformelle samtaler, eller om der skal være tale om egentlige møder med mødeindkaldelse. Uanset hvordan beslutninger træffes, bør de altid dokumenteres skriftligt, så der ikke efterfølgende opstår uenighed om, hvad der er aftalt.

Udgangspunktet er endvidere, at de *samarbejdsansvarlige* ikke er bemyndiget til at træffe bindende beslutninger for parterne, men at de *kan* bemyndiges til at udføre beslutninger, som parterne har truffet i fællesskab.

3.6 Parternes loyalitetsforpligtelse

Aftalens bestemmelse fremhæver den almindelige loyalitetsforpligtelse, som påhviler parterne over for hinanden. Der gælder desuden en oplysningspligt og en løbende underretningsspligt, hvilket betyder, at det påhviler parterne aktivt at oplyse og underrette hinanden om vigtige forhold, særligt i de tilfælde hvor manglende underretning kan medføre betydelige tab for de andre parter. Det kan f.eks. være i tilfælde af, at en nøglemedarbejder bliver syg eller, hvis en part på anden måde ikke er i stand til at levere sit bidrag til samarbejdet. En sådan loyalitetsforpligtelse gælder såvel i aftalens løbetid som efter dens ophør.

3.7 Parternes bidrag

Udarbejdelsen af bilag A-C er essentielle for Kommercialiseringskontrakten, idet parternes bidrag beskrives her. Bilagene bør derfor også udformes med kontraktens formål i tankerne. Bilag A indeholder en beskrivelse af parternes bidrag og nøglemedarbejdere. Bilag B indeholder en tidsplan for levering af de pågældende bidrag, og bilag C indeholder aftalen om køberet til kapitalandele i den "lille" part.

Parterne skal i fællesskab udarbejde bilagene, således at bilagene stemmer overens med kontrakten og parternes forventninger, og ændringer i de udarbejdede bilag kræver derfor også enighed mellem parterne. Det kan imidlertid i kommercialiseringssamarbejdet være

vanskeligt på forhånd at skabe et fuldstændigt overblik over, hvilke opgaver/bidrag samarbejdet omfatter og på den måde allerede fra begyndelsen foretage en klar fordeling af bidrag parterne imellem. Det er derfor en fordel, at parterne har mulighed for løbende at tilpasse og opdatere kontraktens bilag.

Parternes bidrag og tilknyttede nøglemedarbejdere fremgår af Bidragsoversigten i bilag A. Det vil særligt være den "store" parts bidrag, der her beskrives og uddybes. Den "mindre" part bør derfor ved udformningen af bilag A, gøre sig helt klart, hvad denne forventer af samarbejdet med den "store" part, således at parterne tager højde for dette ved beskrivelsen af den "store" parts bidrag.

Da det kan have en stor indflydelse på samarbejdet, og parternes bidrag i øvrigt, er det også væsentligt, at parterne får nedskrevet hvilke "Nøglemedarbejdere", som parterne stiller til rådighed for samarbejdet. Dette sikrer også, at parterne aktivt tager stilling til, hvilke medarbejdere der skal indgå i samarbejdet. Hvis parterne vurderer, at det er relevant, kan de også her indsætte et starttidspunkt og forventet sluttidspunkt for det overordnede samarbejde, hvilket så også skal tilpasses afsnit 17.1 om "Løbetid".

Tidsplanen i bilag B skal sikre, at der løbende er fremdrift i samarbejdet, og at parterne har forholdt sig til, hvornår bidrag i henhold til bilag A senest skal ydes. Tidsplanen skulle således gerne sikre, at parterne faktisk yder de bidrag, som de har forpligtet sig til i bidragsoversigten i bilag A.

Bilag C er en aftale om køberet for den "store" part til kapitalandele i den "lille" part, som det også er beskrevet i afsnit 2. Det er ejeren af kapitalandelene i det lille selskab, som typisk vil være stifteren af selskabet, der tildeler den "store" part en køberet til kapitalandele. Der er altså ikke tale om en aftale mellem de to parter i kommercialiseringskontrakten.

Ved udformningen af bilag C skal der blandt andet tages stilling til, hvor stor en del af kapitalandelene der gives køberet til, hvilken fastlagt kurs kapitalandelene senere kan erhverves til, og om køberetten er underlagt særlige betingelser. Kan køberetten f.eks. først udnyttes af den "store" part, når denne har opfyldt alle sine bidragsforpligtelser i henhold til bilag A. Ejeren af den "lille" part bør også være påpasselig med ikke at afgive en for stor procentdel af kapitalandelene gennem bilag C, og bør i den forbindelse overveje om en udnyttelse af køberetten vil medføre, at ejeren mister kontrollen over sit selskab. Modsat kan den "store" part have en interesse i at sikre sig, at ejeren af kapitalandelene ikke sælger kapitalandele til andre under Kommercialiseringskontraktens løbetid, uden at den "store" part har givet sit udtrykkelige samtykke.

Som det er understreget i afsnit 2, skal parterne ved udformningen af bilag C søge juridisk bistand hos en advokat, idet udformningen af køberetten skal tilpasses de konkrete omstændigheder og parternes ønsker.

Hvis der er gjort brug af *samarbejdsansvarlige* har de, særligt i forhold til parternes bidrag, også til opgave løbende at holde øje med, at parterne yder de nødvendige bidrag rettidigt og i overensstemmelse med bidragsoversigten. Dette skal sikre, at parterne i god tid får orienteret hinanden om aktuelle eller potentielle problemer under samarbejdet.

Parterne kan herudover vælge, at de *samarbejdsansvarlige* skal sørge for, at parterne løbende får dokumenteret, at den enkelte part har ydet de bidrag, den i bilag A og B har forpligtet sig til. En sådan dokumentation kan eksempelvis være oplagt, hvis køberetten i bilag C er betinget af, at den "store" part yder alle eller en del af sine bidrag i overensstemmelse med bilag A og B. Samtidigt kan det også være gavnligt, hvis der skal ydes mange forskellige bidrag, som det ellers kan være vanskeligt at danne sig et overblik over, hvornår er "ydet".

3.8 Økonomiske forpligtelser

I overensstemmelse med bidragsoversigten i bilag A, er parterne forpligtet til at yde bidrag til den anden part og samarbejdet. Kontraktens klare udgangspunkt er, at hver part selv afholder samtlige omkostninger, som måtte være forbundet med den pågældende parts bidrag. Det er således også udgangspunktet i bilag A, at hver part afholder de omkostninger, der er forbundet med det bidrag, parten skal yde.

Har den "store" part f.eks. forpligtet sig til at stille visse nærmere produktionsfaciliteter til rådighed for den "lille" part, er udgangspunktet derfor også, at den "store" part afholder samtlige omkostninger, der måtte være forbundet med brugen af disse produktionsfaciliteter.

Der eksisterer dermed ikke "fællesudgifter", og der er derfor heller ikke nogen solidarisk hæftelse medmindre andet aftales.

3.9 Rettigheder

3.9.1 Baggrundsrettigheder

Det følger af kontrakten, at hver af parterne bevarer ejendomsretten til de immaterielle rettigheder, der er en del af den pågældendes baggrundsrettigheder. Dermed bevarer en part de immaterielle rettigheder, som parten var i besiddelse af forud for samarbejdet, og som den pågældende alene har gjort den anden part bekendt med eller stillet til rådighed for samarbejdet.

En sådan løsning kan umiddelbart virke urimelig, da samarbejdet med alt sandsynlighed vil handle om at udvikle den "lille" parts eksisterende produkter og baggrundsrettigheder. Valget skal dog ses i lyset af, at den "store" part gennem køberetten i bilag C, har mulighed for på et senere tidspunkt at blive medejer af den "lille" part, og de immaterielle rettigheder som denne ejer.

Derudover er det væsentligt, at begge parter har taget stilling til, hvilke immaterielle rettigheder parterne stiller til rådighed som baggrundsrettigheder i samarbejdet, og samtidigt sikret at disse rettigheder ikke f.eks. ejes af et moderselskab. Parterne kan derfor også vælge, at indskrive hvilke konkrete immaterielle rettigheder der indgår i hver parts "baggrundsrettigheder" under kontrakten.

Idet kommercialiseringskontrakten har karakter af en samarbejdsaftale, vil det ofte være relevant, at hver part stiller sine baggrundsrettigheder til rådighed for den anden part i håb om, at de sammen kan skabe nye resultater. I kontraktens løbetid er det derfor nærliggende, at den anden part overlades en brugsret til de baggrundsrettigheder, som er nødvendige for at udføre kontrakten. Hvis kontrakten og dermed samarbejdet vedrører et meget begrænset område, kan parterne vælge at udelade eller begrænse denne brugsret.

Parterne skal imidlertid også mere overordnet tage stilling til, om den anden part skal kunne råde over den pågældendes baggrundsrettigheder, når kontrakten er ophørt, og hvad vilkårene herfor i givet fald skal være. Det er vigtigt, at parterne på forhånd tager stilling til dette. Parterne bør dog være påpasselige med at overdrage retten til deres baggrundsrettigheder efter kontraktens ophør. Den konkrete regulering vil dog afhænge af en konkret vurdering af karakteren og værdien af den enkelte baggrundsrettighed, og aftalen overlader det derfor til parterne selv at forhandle vilkårene herfor på plads.

Eftersom særligt den "store" part forventes at fortsætte sin normale hovedvirksomhed ved siden af samarbejdet med den "lille" part, er der ikke indlagt en konkurrencebegrænsning i kontrakten, og parterne er dermed ikke, ved deltagelse i samarbejdet, afskåret fra selv at udnytte sine baggrundsrettigheder i konkurrence med den anden part og samarbejdet i øvrigt.

Endelig indeholder kontakten en bestemmelse om, at hver af parterne skal afgive en erklæring om, at rettighederne parten bekendt ikke er i konflikt med andres rettigheder, idet dette er en forudsætning for, at en part rent faktisk er berettiget til at disponere over de pågældende baggrundsrettigheder.

Hvis en part viser sig ikke at besidde ejendomsretten til baggrundsrettigheder, kan det betyde, at den anden part ikke får den forudsatte ejendomsret til forgrundsrettigheder. Dermed vil grundlaget for parternes produktion eller forretning på baggrund af samarbejdet

kunne bortfalde i tilfælde af, at tredjemand fremkommer med en berettiget indsigelse.

3.9.2 *Forgrundsrettigheder*

Det tilrådes, at parterne på forhånd afklarer spørgsmålet om, hvordan fordeling af immaterielle rettigheder skal ske, når samarbejdet er slut, og aftalen således ophører. Erfaringen viser således, at netop spørgsmålet om rettigheder kan give anledning til tvister mellem parterne, især hvis samarbejdet munder ud i favorable løsninger af en høj kommerciel værdi.

Det kan imidlertid være vanskeligt at fordele ejendomsretten til en frembringelse, som parterne ikke er i stand til at definere nærmere forud for aftalens indgåelse. Derfor kan parterne vælge, at parterne har fælles ejendomsret til alle de immaterielle rettigheder, der indgår i forgrundsrettigheder. Det er dog i givet fald vigtigt at være opmærksom på, at dette indebærer, at parterne som udgangspunkt fortsat skal være enige om alle dispositioner. Dette vil også være tilfældet, såfremt det efterfølgende måtte vise sig, at den ene af parterne har ydet et langt større bidrag til det endelige resultat end den anden part.

En bestemmelse om fælles ejerskab kan kombineres med supplerende bestemmelser om, hvordan parterne kan disponere inden for det fælles ejerskab. Dette kan eksempelvis ske ved, at parterne vedtager en samejeoverenskomst eller indgår i et interessentskab. I så fald bør der søges konkret juridisk rådgivning herom.

Hvis parterne vurderer, at det i det konkrete samarbejde forekommer uhensigtsmæssigt at dele ejendomsrettighederne ligeligt, opstiller aftalen en række alternative forslag til, hvordan fordelingen af ejendomsrettigheder kan ske. Det kan være fordelagtigt for den "lille" part at vælge "*særskilt ejendomsret*" til forgrundsrettigheder, hvis det med overvejende sandsynlighed også vil være den "lille" part, der frembringer de pågældende forgrundsrettigheder, eller forgrundsrettighederne knytter sig til en baggrundsrettighed, som den "lille" part ejer. Dette skal også ses i lyset af, at den "store" part samtidig har mulighed for senere at få ejerskab i den "lille" parts immaterielrettigheder gennem udnyttelse af køberetten jf. bilag C.

3.10 **Beskyttelse af rettigheder**

Bestemmelsen regulerer parternes relationer samt afholdelse af omkostninger i de tilfælde, hvor en forgrundsrettighed kan opnå immateriel beskyttelse ved registrering.

Parterne skal imidlertid være opmærksomme på, at der kan fremkomme mange former for nye idéer under et udviklings samarbejde, uden at der er tale om idéer af en sådan karakter eller originalitet, at de vil kunne rettighedsbeskyttes. Ved manglende rettighedsbeskyttelse, sker den kommercielle udnyttelse ikke gennem en immateriel beskyttelse, men derimod gennem en hemmeligholdelse af den udviklede løsning.

3.11 Medarbejdere

Parterne bør i videst muligt omfang undgå udskiftning af medarbejdere, da medarbejdernes kvalifikationer og erfaringer, kan have afgørende betydning for den anden parts beslutning om at deltage i samarbejdet, ligesom de kan være afgørende for samarbejdets succes.

Derfor er udgangspunktet, at de nøglemedarbejdere, som er angivet i bilag A, ikke må udskiftes uden den anden parts samtykke. I så fald skal den udskiftende part stille en ny medarbejder til rådighed med tilsvarende kvalifikationer.

Hvis en part bidrager med nøglemedarbejdere, kan den pågældende vedlægge et CV for hver af de anførte medarbejdere med angivelse af de kvalifikationer og erfaringer, der konkret er relevante i forhold til samarbejdet.

Dette giver mulighed for, at den anden part på et objektivi grundlag kan afvise en ny medarbejder, hvis de skønner, at den nye medarbejder ikke har samme kvalifikationer til opgaven som den oprindelige.

3.12 Fælles håndhævelse af rettigheder

Bestemmelsen tager højde for, at der i aftalens løbetid er risiko for, at en eller flere konkurrenter vil producere produkter eller lignende, som krænker parternes forgrundsrettigheder. Aftalen overlader det til den ene eller begge parter, der har ejendomsretten til den pågældende rettighed at forfølge tredjemands krænkelse og bringe den til ophør.

3.13 Misligholdelse

Aftalen giver mulighed for, at en part opfylder sine forpligtelser inden for en vis frist, såfremt parten er forsinket i forhold til tidsplanen eller, såfremt den pågældendes bidrag fremstår mangelfuldt.

Der foreligger misligholdelse af en kontrakt, når en part ikke efterkommer en forpligtelse, som den pågældende part i kraft af bilag A og B har påtaget sig over for den anden part. Kontrakten inklusive bilag bør indeholde klare retningslinjer vedrørende misligholdelse af kontrakten, herunder hvornår der foreligger misligholdelse.

Det anbefales, at parterne i den forbindelse overvejer, hvilke situationer der efter deres opfattelse bør karakteriseres som misligholdelse af aftalen. Hermed opnår parterne mulighed for at klargøre og fremhæve forhold, som vil blive betragtet som misligholdelse.

Under aftalens bestemmelse om misligholdelse, fremgår det, at en part kan ophæve aftalen i tilfælde af den anden parts misligholdelse. Dette er en alvorlig sanktion og betyder, at samarbejdet ophører, og betingelserne er derfor, at der skal være tale om en grov overtrædelse af forpligtelser i henhold til kontraktens afsnit 6 - dvs. der skal være tale om væsentlig misligholdelse.

Der er f.eks. tale om væsentlig misligholdelse, hvis en part gentagne gange er forsinket med hensyn til overholdelse af den aftalte tidsplan. Kommersialiseringskontrakten opstiller en række eksempler, som parterne selv kan uddybe.

Ophæves kontrakten som følge af en parts misligholdelse, bortfalder de til kontrakten tilhørende bilag også, og de forpligtelser der udspringer heraf. Misligholder den "store" part f.eks. aftalen, bortfalder dennes køberet i bilag C også ved den "lille" parts ophævelse af kontrakten. Misligholder den "lille" part i stedet kontrakten, må den "store" part overveje, om den, såfremt betingelserne herfor er opfyldt, vil gøre brug af køberetten eller ophæve kontrakten.

3.14 Erstatning

Efter bestemmelsen er hver af parterne erstatningsansvarlige for deres uagtsomme eller forsætlige handlinger (eller undladelser). Dette er det sædvanlige udgangspunkt i dansk ret. Bestemmelsen angiver nogle begrænsninger i parternes erstatningspligt, som er sædvanlige i kontraktforhold, men, som det fremgår, gælder sådanne begrænsninger ikke, hvis en skadegørende handling eller undladelse har været forsætlig eller groft uagtsom. Rationalet er, at konsekvenserne af den slags alvorlig misligholdelse ikke skal kunne begrænses.

Desuden fremgår det af bestemmelsen, at parternes erstatningspligt er maksimeret af et af parterne fastsat beløb, hvorfor der ikke kan kræves erstatning i det omfang det lidte tab overstiger størrelsen af beløbet. Parterne kan overveje at begrænse beløbet til værdien af den pågældende parts bidrag eller et andet beløb, som parterne finder rimeligt.

Særligt den "lille" part skal sikre sig, at dette beløb ikke bliver uforholdsmæssigt højt sat.

3.15 Forsikring

Parterne bør tage stilling til, om der er anledning til at tegne erhvervsansvarsforsikring eller anden form for forsikring. Det vil ofte være tilstrækkeligt, at parterne individuelt er dækket gennem deres egen forsikring, således at selve samarbejdet ikke skal forsikres gennem én fælles forsikring.

Det bør dog allerede tidligt i processen undersøges, om der skal tegnes en fælles forsikring der dækker samarbejdet, eller om der er tilstrækkelig dækning i form af den enkelte parts

eksisterende forsikringer. I den forbindelse vil det være hensigtsmæssigt at undersøge, hvordan hver af parternes forsikring dækker, hvis arbejdet udføres sammen med andre.

3.16 Løbetid og opsigelse

Bestemmelsen indeholder en række valgmuligheder for samarbejdsaftalens varighed.

Parterne skal her overordnet tage stilling til, om aftalen skal løbe ubegrænset eller have en på forhånd fastsat ophørsdato.

Derudover skal parterne afgøre, om kontrakten det første stykke tid efter indgåelsen, skal være uopsigelig. Det vil ofte være fornuftigt, at parterne indlægger en uopsigelighedsperiode i kontrakten henset til, at parterne ofte har lagt mange ressourcer i at indgå kontrakten og samarbejdet.

3.17 Vilkår for ophør af samarbejdet

Bestemmelsen tager stilling til den situation, hvor en part vælger at udtræde af samarbejdet. Det overordnede udgangspunkt er, at parterne udtager deres specifikke bidrag til samarbejdet, i det omfang, at dette er muligt.

Derudover er udgangspunktet, at parterne hæfter solidarisk for et eventuelt underskud, som samarbejdet har genereret. Såfremt parterne foretrækker, at et eventuelt underskud, ved samarbejdets ophør, bæres af hver part for sig, kan parterne vælge at tilpasse afsnittet, så de ikke hæfter solidarisk for et eventuelt underskud.

Det kan endvidere kræves, at den udtrædende part betaler en compensation til den anden part for de dokumenterede yderligere omkostninger, som den pågældendes udtræden har medført. Det anbefales, at parterne sætter et beløbsmaksimum for en eventuel kompensation, så begge parter kan overskue konsekvenserne af en eventuel udtrædelse. Der kan ikke i øvrigt rejses økonomiske krav mod den udtrædende part.

Der skal tages stilling til, om den udtrædende part skal være berettiget til at udnytte sine rettigheder til den forgrundsviden, der eksisterede på opsigelsestidspunktet. Dette vil bero på en konkret vurdering af det pågældende samarbejde, og parterne har derfor i aftalen mulighed for at vælge mellem forskellige rettighedsmodeller under afsnittet om forgrundsrettigheder.

Bestemmelsen regulerer endvidere parternes indbyrdes forhold ved en ophævelse på grund af misligholdelse. I sådanne tilfælde bortfalder den misligholdende parts ret til rettigheder og den tilbageværende part kan forlange godtgørelse af den del af deres dokumenterede omkostninger, som måtte være forårsaget af misligholdelsen.

Parterne skal være opmærksomme på, at såfremt der er tale om ophævelse, lader kontrakten den ikke misligholdende part gøre brug af eksempelvis den udtrædende parts faciliteter, i det omfang, det er nødvendigt for at færdiggøre en allerede påbegyndt levering eller allerede fastlagt aftale. Den ikke udtrædende part, skal betale et rimeligt vederlag herfor. En sådan bestemmelse skulle gerne mindske de umiddelbare problemer, som en ophævelse kan medføre for den ikke misligholdende part. Det kan f.eks. hjælpe til at undgå, at den "lille" part ikke pludselig kommer til at stå midt i en leverance uden, som det var aftalt i kontrakten, at kunne gøre brug af den "store" parts produktionsfaciliteter.

3.18 Fortrolighed

Bestemmelsen forpligter parterne til at hemmeligholde visse af de oplysninger, som de måtte få i forbindelse med samarbejdet, også i en vis periode efter udløb eller opsigelse af aftalen.

På den måde er parterne beskyttet ud over bestemmelsen i markedsføringslovens § 19 om erhvervshemmeligheder.

Hvis der er behov for at udveksle fortrolige oplysninger allerede inden aftalen underskrives, bør der indgås en separat fortrolighedsaftale, hvor det reguleres, hvordan oplysningerne i givet fald må anvendes.

3.19 Værneting

Såfremt der opstår en uoverensstemmelse mellem parterne i forbindelse med samarbejdets udførelse, skal parterne indlede forhandlinger med henblik på at løse tvisten. Hvis dette ikke løser tvisten, er hver af parterne berettiget til at kræve uoverensstemmelsen afgjort ved almindelig domstolsbehandling. Parterne kan dog alternativt aftale, at uoverensstemmelsen skal afgøres ved voldgift.

Aftalen giver parterne mulighed for at indbringe sagen ved de almindelige domstole (Sø- og Handelsretten er sædvanlig ved denne type sager), idet der ikke er nogen grund til at lade en simpel tvist, f.eks. om størrelsen af et skyldigt beløb, undergive voldgiftsbehandling, der ofte vil være væsentligt dyrere end behandling ved de almindelige domstole (fordi parterne skal betale voldgiftshonorar), ligesom parterne i voldgift ikke har mulighed for at appellere afgørelser til en højere instans.

Fordelen ved voldgiftsbehandling er omvendt, at der er tale om en privat procesform, hvor den offentlighed, der ofte er kendetegnende for retssagsbehandlingen ved de almindelige domstole, ikke gør sig gældende, ligesom sagerne ofte afgøres hurtigere end normale rets-

sager, der jo også indebærer risiko for en ankebehandling. Såfremt parterne ønsker, at sagen løses ved voldgift, kan bestemmelsen ændres i overensstemmelse med den alternative tekst.

3.20 Fortolkning og forrang

Afsnittet fastlægger, at kontrakten, i tilfælde af fortolkningstvivil, har forrang frem for bilagene. Parterne kan endvidere fastlægge en indbyrdes rangorden ved fortolkningstvivil mellem bilag A, B og C.

Såfremt parterne ikke mener, at der skal være forrang mellem kontrakt og bilag, eller mellem de enkelte bilag, kan afsnittet udgå.

3.21 Lovvalg

En aftale mellem to parter, der begge har deres virksomhed i Danmark, giver normalt ikke anledning til større problemer i forhold til, hvilken lov der skal anvendes ved fortolkning af aftalen. Anderledes stiller det sig, når den ene af aftaleparterne er udenlandsk.

I så tilfælde er det en god idé, at aftalen henviser til et bestemt lands regler, som dem der skal finde anvendelse i forbindelse med fortolkning af aftalens vilkår mv. I Kommercielle kontrakter henvises der til dansk ret.

Ønsker en part henvist til andet end dansk ret, bør der søges rådgivning fra sagkyndige fra det ønskede land med henblik på at afdække konsekvenserne ved en sådan henvisning, herunder for aftalens gyldighed mv.