



Kick off for Team Eksport

Dato: 16. desember 2024

Sted: RS Noatun

Tid: 11:30 – 15:00

Forretningsjus til nasjonale og internasjonale selskaper

Global tilstedeværelse

AMERICAS

Argentina
Brazil*
Canada
Colombia
Chile
Mexico
Peru
United States

MIDDLE EAST

Bahrain
Oman
Qatar
Saudi Arabia*
United Arab Emirates

ASIA PACIFIC

Australia
China
Japan
New Zealand
Singapore
South Korea
Thailand

EUROPE

Austria
Belgium
Czech Republic
Denmark
Finland
France
Germany
Hungary
Ireland
Italy
Luxembourg
Netherlands
Norway
Poland
Portugal
Romania
Slovak Republic
Spain
Sweden
United Kingdom

AFRICA

Algeria
Angola
Botswana
Burundi
Ethiopia
Ghana
Kenya
Mauritius
Morocco
Mozambique
Namibia
Nigeria
Rwanda
Senegal
South Africa
Tanzania
Tunisia
Uganda
Zambia
Zimbabwe



● DLA Piper presence

● Cooperation firm

*Cooperation Firm

Vi hjelper deg på veien fra
kontrakt til contract

- **Jussen er per definisjon nasjonal, men mange grunnleggende prinsipper gjelder likevel unisont**
 - Prinsippet om avtalefrihet – profesjonelle næringslivsaktører kan avtale slik de vil
 - Avtaler skal holdes
 - Fravikelig lovgivning vs. Tvingende lovgivning
 - Fri eiendomsrett (til immaterielle og materielle verdier)
 - Kjøpslover / konvensjoner og Incoterms
- **Gjennom EØS-avtalen har vi - langt på vei – et harmonisert regelverk i hele EUs indre marked**
 - Men, Norge er ikke med i tollunionen – skatt og moms er komplisert.
 - EUs direktiver skaper regeldivergens
 - Økt geopolitisk instabilitet leder til nye, omfattende og byrdefulle plikter i næringslivet
 - Vern om miljøet gjør at lovgiverne stiller stadig nye og flere krav til hvordan produkter designes, produseres, emballeres og merkes → økende fokus på sirkulærøkonomi – fra vugge til grav
 - Økte krav til ansvarlighet leder til nye og stadig mer omfattende rapporteringskrav
- **Suksess betinger en god og klar kontrakt (og før det igjen en gjennomtenkt tilnærming)**

Vern om miljøet gjør at lovgiverne stiller stadig nye og flere krav

Økt bruk av tvingende lovregler – Regulatoriske forhold

Regulatoriske krav – hva bør man tenke på?

Emballasje, avfall og gjenvinning

Produktdesign: holdbarhet og reparasjon

Materialvalg: kjemikalier

Merking av produkter

Kontroll på verdikjeden

Markedsføring og informasjon til forbruker





Regulatoriske krav – hva bør man tenke på?

Produktdesign: holdbarhet og reparasjon

- EUs økodesigndirektiv: flaggskipet i EUs handlingsplan for sirkulær økonomi
- Fokus på utskiftbare komponenter og reparerbare produkter
- Strengere krav til forventet levetid og samhandling med andre produkter
- Bekjempe bruk-og-kast-mentalitet

Merking av produkter

- Ulike merkeordninger for forskjellige produkter og jurisdiksjoner
- CE-merking, energimerking, WEEE-merking (elektrisk/elektronisk avfall)
- Strengere regler for miljømerking fra EU

Markedsføring og informasjon til forbruker

- Krav til informasjon for forbrukere: språk og format
- Brukerveiledninger og informasjon om avfallshåndtering
- Digitale produktpass for produkter under Økodesigndirektivet
- Strengere krav til bruk av miljøpåstander i markedsføring: EU Green Claims Directive, Empowering Consumers Directive



Regulatoriske krav – hva bør man tenke på?

Materialvalg: Kjemikalier

- RoHS-direktivet: restriksjoner på farlige stoffer i elektronikk
- REACH-forordningen: bruk av kjemikalier i produkter

Emballasje, avfall og gjenvinning

- EUs emballasjedirektiv: krav til sekundærplast og avfallsreducerende tiltak
- Nytt regelverk for biobasert og bionedbrytbar plast
- Batteriforordningen
- Egne krav til merking av emballasje

Kontroll på verdikjeden

- For å overholde disse kravene må man ha oversikt over verdikjeden: oppstrøms- og nedstrømsaktiviteter
- Betydning for aktører i verdikjeden: forventning om informasjonsforespørsler fra rapporteringspliktige foretak
- Selskaper som har kontroll på dette arbeidet blir ofte foretrukne samarbeidspartnere

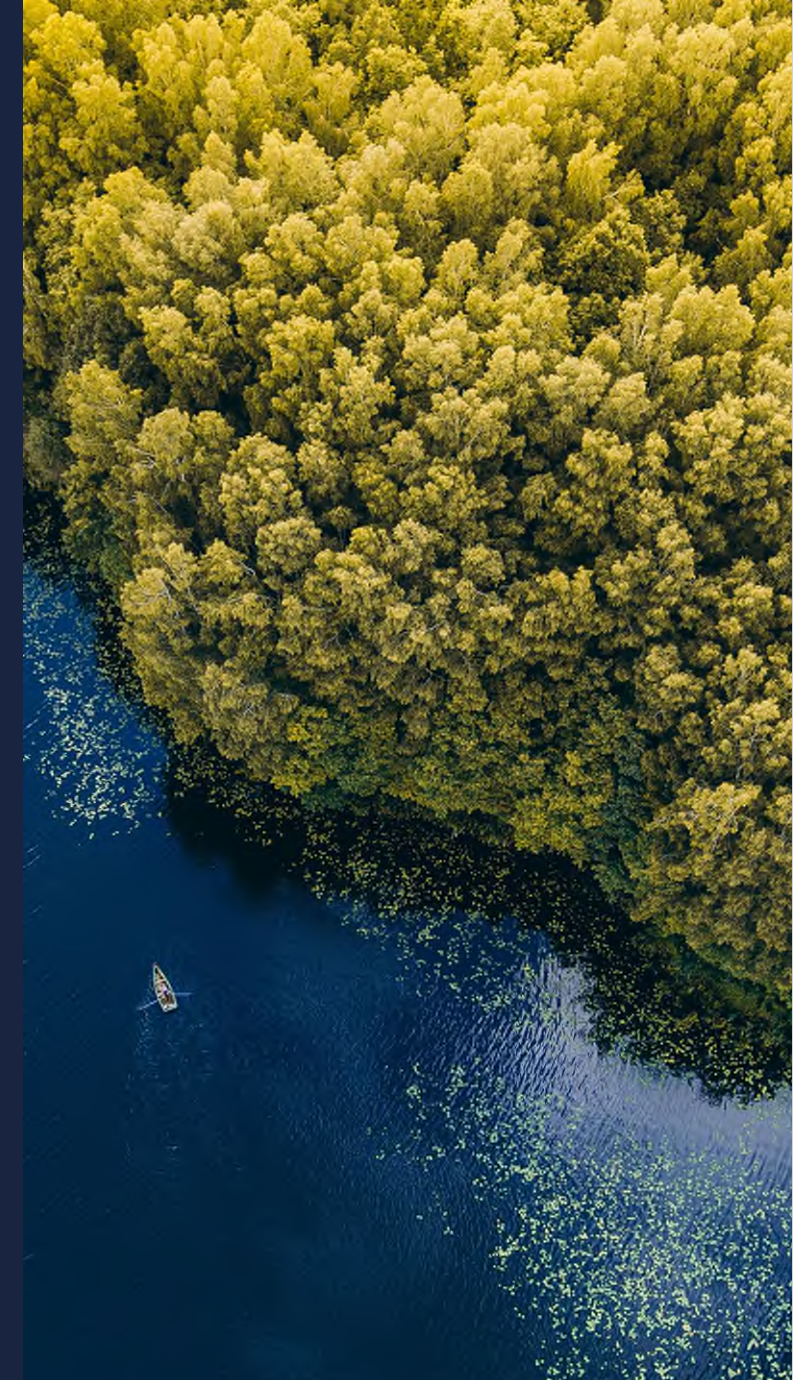
Økte krav til ansvarlighet leder til nye og stadig mer omfattende rapporteringskrav

Regulatoriske forhold

Økt åpenhet og informasjon om verdikjeden

Økte forventninger og nye krav knyttet til bærekraft

- Økte forventninger både fra kunder, forretningspartnere, investorer, långivere og lovgivere
 - Det vi kjøper skal være bærekraftig og innebære anstendige arbeidsforhold.
 - **Utfordringen** - ikke alltid tilstrekkelig kunnskap om arbeidsforholdene i produksjonskjeden til et produkt/tjeneste.
- Nye rapporteringskrav skal gi større åpenhet
 - **Bærekraftsrapportering** likestilles med finansiell rapportering med innføringen av Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)
 - Krav til **aktsomhetsvurderinger**: EUs aktsomhetsdirektiv (CSDDD), Tyskland og Frankrike har tilsvarende nasjonal lovgivning, UK: Modern Slavery Act, Norge: Åpenhetsloven.



Økt geopolitisk instabilitet leder til nye, omfattende og byrdefulle plikter i næringslivet

Om compliance (regeloverholdelse)

Trade compliance

Forpliktelser:

- Det er mange norske og utenlandske reguleringer knyttet til internasjonal handel som kan komme til anvendelse på en eksport.
- Eksempler på viktige regelregimer er:
 - Sanksjoner og restriktive tiltak, eksportkontroll ifht strategiske varer, tjenester og teknologi m.v., bærekraft, anti-hvitvasking og anti-korrupsjon.

Aktsomhet:

- Felles for disse regelverkene er at det kreves aktsomhet av bedriftene.
- Dette innebærer at man må ha en god forståelse av i) hvilke regler man er underlagt i Norge og i utlandet, ii) hvem man har som motpart og iii) hva som er formålet med eksporten.

Forebygging:

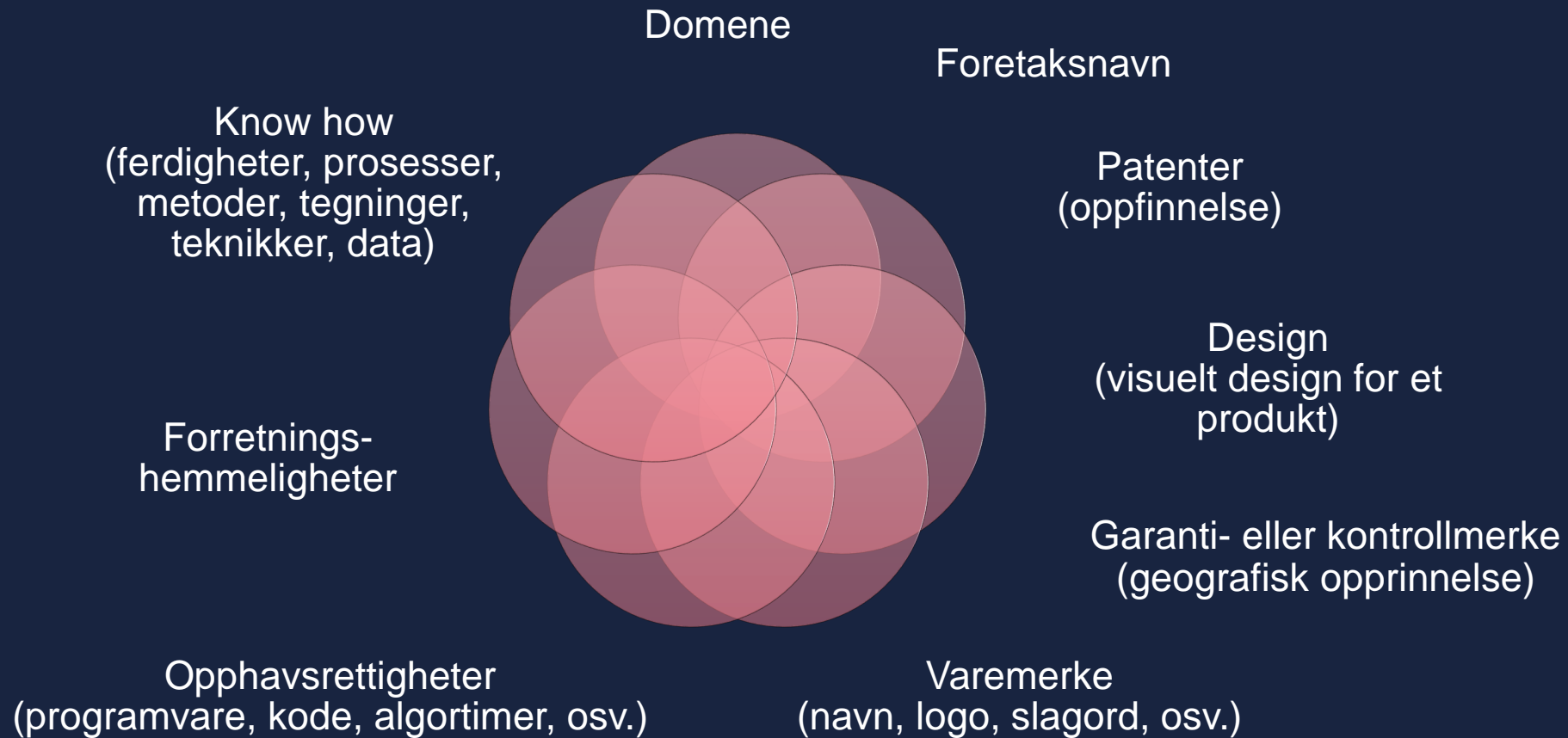
- Videre kreves det at man implementerer rutiner og prosedyrer internt som er egnet til å adressere de risikoene man er eksponert for og som man har identifisert.
- Dette kan være at man screener motparter, inkluderer compliance forpliktelser i kontrakter og har rutiner for å løpende følge opp røde flagg.
- I dagens geopolitiske klima, er økte compliance forpliktelser innen internasjonal handel blitt den nye normalen, og det er god grunn til å tro at trenden med å pålegge bedrifter slike nye byrder bare vil fortsette.



Suksess betinger en god og klar kontrakt **(og før det igjen en gjennomtenkt tilnærming)**

Nærmere om immaterielle rettigheter / Intellectual Property Rights (IPR)

Hva er IPR?



Hvordan erverve IPR

- Å erverve (anskaffe) IP innebærer prosessen med å skaffe seg juridiske rettigheter til immaterielle eiendeler som patenter, varemerker, opphavsrett, og forretningshemmeligheter.
- **Her er ulike metoder og trinn for å erverve IP:**
 - Intern utvikling
 - Forskning og utvikling (FoU-prosesser)
 - Erverve IP fra andre:
 - Kjøp
 - Lisensiering
 - Overdragelse
 - Joint ventures og partnerskap
 - Strategiske oppkjøp av selskaper

IPR beskyttelse gjennom kontrakter

Eksempel på aktuelle kontrakter

- Kontrakter med forretningspartnere
 - ✓ NDAs (Fortrolighetsavtaler): Beskytter konfidensiell informasjon.
 - ✓ Lisensavtaler: Spesifiserer bruken av IP av tredjepart.
 - ✓ Samarbeidsavtaler: Klargjør eierskap og rettigheter ved felles utvikling
- Beskyttelse av forretningshemmeligheter
- **Konsulentavtaler:** Viktigheten av klare kontrakter med eksterne konsulenter.



Norge er ikke med i tollunionen – skatt og moms er komplisert !

Skatt og moms ved eksport / import

Skatt og merverdiavgift

Utgangspunkt

- Ved eksport er det viktig å være bevisst på hvilke ekstra skatte- og avgiftsmessige forpliktelser, samt registrerings- og rapporteringskrav som kan oppstå.

Typetilfeller

- Typetilfelle 1: Rent varesalg fra Norge, trenger ikke å utløse spesielle forpliktelser for norsk eksportør
 - Ingen skatteplikt til mottakerlandet for norsk eksportør
 - Men vær oppmerksom på at leverdørklausulene i kontraktene kan få betydning for hvem som skal dekke importavgifter i mottakerlandet.
- Typetilfelle 2: kontrakter med både vare- og tjenesteleveranser, eks: der varer selges fra Norge men eksportør er i tillegg ansvarlig for lokal installasjon eller service.
 - I slike situasjoner er selskapet skattepliktig til Norge, men kan også bli skattepliktig til utlandet (og da normalt også mva pliktig der).
 - Spørsmålet om skatteplikt og nivået på skatten bør vurderes allerede i tilbudsprosessen,
 - Kan utgjøre en merkostnad (eks ved høyere skattesats i utlandet mv).
 - Kan av andre grunner medføre en reell merkostnad, eks pga. av skattemessig underskudd i Norge men skatt i utlandet (som det ikke gis fradrag for i Norge)



Skatt og merverdiavgift

Typetilfelle 3: man har eller vurderer å etablere en mer fast organisasjon i utlandet, eks en salgsorganisasjon, et distribusjonslager, egen produksjon, et fast serviceteam eller lignende

- I slike tilfeller er det fornuftig å vurdere egnet form for etablering i utlandet, eksempelvis om man kun skal ha en filial eller et eget datterselskap.
- Videre er valg av lokasjon sentralt, som følge av stor variasjon på skattesatser mv.
- Særlig om salgsorganisasjon
 - Det er normalt krevende å etablere en egen salgsorganisasjon i utlandet uten å bli skattepliktig lokalt for den omsetningen dette genererer.
 - Ofte står valget mellom et norsk selskap som blir skattepliktig til utlandet eller å opprette et lokalt datterselskap (med stort sett tilsvarende mva plikt).
 - Det bør vurderes konkret hva som lønner seg
 - Dersom valget faller på datterselskap bør man ikke gi dette en rolle som salgsagent men heller eks. en rolle som lavrisiko distributør. Bakgrunnen er at førstnevnte etablerer skatteplikt for det norske selskapet, i tillegg til datterselskapet.
- Særlig om utflytting av produksjon
 - Enkelte flytter produksjon til lavkostland eller til lokalt marked.
 - Det bør da vurderes om man skal selge IP til datterselskapet eller om man skal lisensiere ut rett til slik produksjon mot tilhørende royalté. ,
 - Begge alternativene har fordeler og ulemper.
 - Salg av IP er skattepliktig til Norge, men kan i noen tilfeller være heldigere enn å betale en brutto kildeskatt på royalté.



Suksess betinger en god og klar kontrakt (og før det igjen en gjennomtenkt tilnærming)

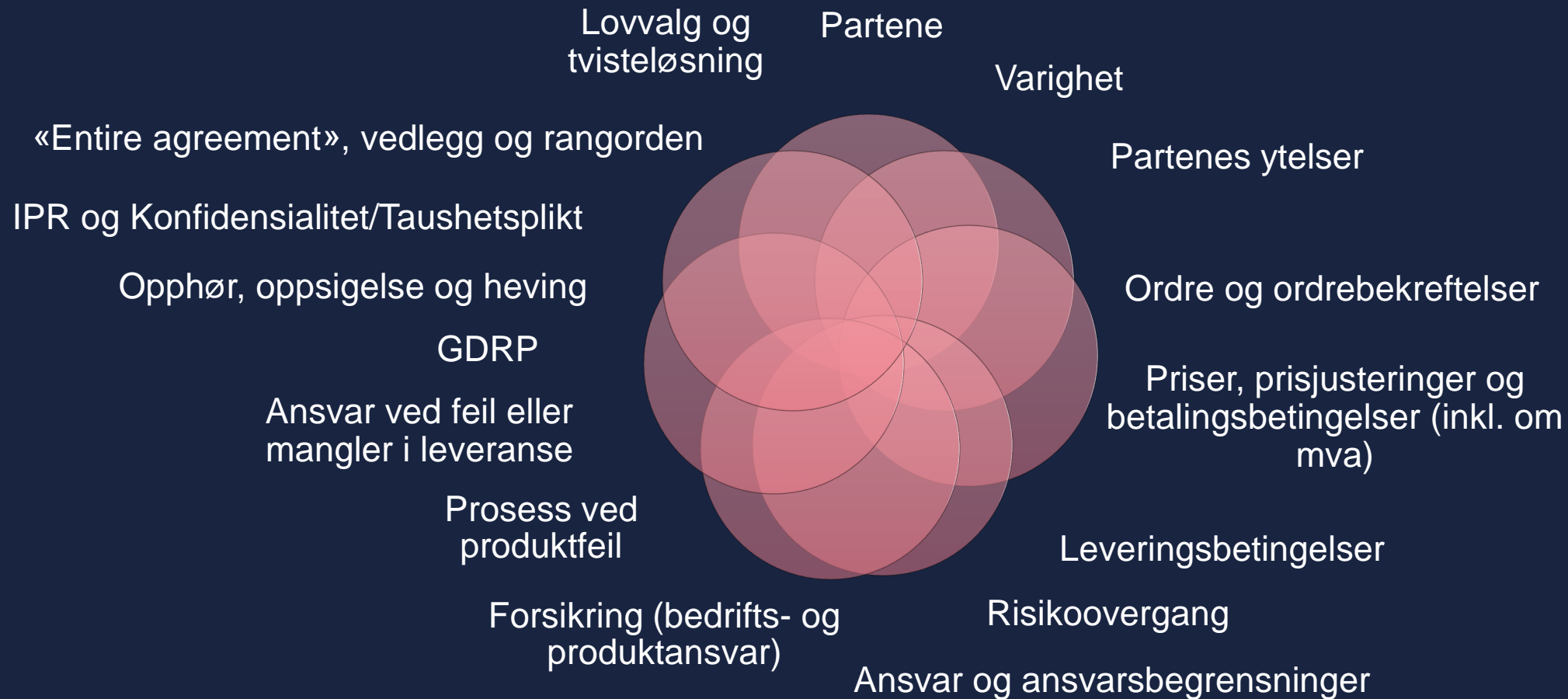
Fra kontrakt til contract !

Prinsippet om avtalefrihet

En god og klar kontrakt er redningen når ting blir vanskelig !

- B2B avtaler er i stor grad basert på full avtalefrihet
- Domstoler antar at profesjonelle aktører vet hvilke kontrakter de går inn i – no exit ! (med mindre noe annet er avtalt)
- Kontrakters kompleksitet varierer – alt fra «contract on a napkin» til store, lange og komplekse juridiske dokumenter med omfattende bilag / vedlegg
- Contract, Appendix, Annex, Schedule – hva er hva?
 - Contract – hoveddokumentet
 - Appendix – supplerende dokument av kritisk betydning
 - Annex – vedlegg (f.eks. en rapport el.l.) – kan ofte endres underveis i kontraktens løp
 - Schedule – oversikt, opplisting som nærmere spesifiserer og forklarer hoveddokumentet, men som ofte ikke er en bindende del av kontrakten
- Den lille teksten til slutt er også bindende – vær obs på General Terms & Conditions

Hva skal og bør en kontrakt inneholde?



DLA Piper Global

Global practice areas



Corporate



Employment



Finance, Projects
and Restructuring



Intellectual
Property and
Technology



Litigation and
Regulatory



Real Estate



Tax

Lawyers
around the world

5,400+

Lawyers
in the Nordics

530+

Global offices

90+

Countries

40+

Global sectors

10

Pro Bono and
community
engagement hours
donated in 2023

215K+

Ranked Lawyers
Chambers Global 2023

582

Ranked Practices
Chambers Global 2023

383

Your **global law** firm in the **Nordics**



#1 Nordics
M&A advisor
by deal count
*Mergermarket
2017-2023*



Denmark

368 employees
206 lawyers
Offices in Copenhagen
and Aarhus

530+
lawyers

Finland

81 employees
62 lawyers
Office in Helsinki

DLA Piper is the **only**
global law firm with a
presence throughout
the Nordics.

Norway

140 employees
102 lawyers
Office in Oslo

190
MEUR in revenue
(2023)

Sweden

250 employees
164 lawyers
Office in Stockholm

Tusen takk!



Kjetil H Johansen

Partner | DLA Piper
T: +47 97 75 56 11
kjetil.johansen@dlapiper.com



Lill Grimstad

Partner | DLA Piper
T: +47 91 78 07 13
lill.grimstad@dlapiper.com



Hugo Munthe-Kaas

Partner | DLA Piper
T: +47 93 64 22 14
hugo.munthe.kaas@dlapiper.com



Ingvar Gjedrem

Partner | DLA Piper
T: +47 95 26 00 64
ingvar.gjedrem@dlapiper.com



Emma Coulthard

Advokatfullmektig | DLA Piper
T: +47 40 24 22 02
emma.coulthard@dlapiper.com