

# 2016 FL-VA / VVS

## Felles salgs- og leveringsbetingelser for VA- og VVS-bransjen

(erstatte FL-VVS 2001)



Utarbeidet av:



**RØRENTREPRENØRENE**  
NORGE

**NRF** Norske  
Rørgrossisters  
Forening

**VVP**  
VA OG VVS PRODUSENTENE

## Innledning

FL-VA/VVS 2016 er utarbeidet av en komité med representanter fra VA og VVS Produsentene VVP, Norske Rørgrossisters Forening (NRF) samt Rørentreprenørene Norge, og avløser FL-VVS 2001 med virkning fra 1. oktober 2016. Punkt 16 trer i kraft først den 1. januar 2017.

Virkeområdet for de fremforhandlede betingelsene i FL-VA/VVS 2016 er all handel med varer mellom medlemmer av organisasjonene nevnt foran. Komiteen anbefaler at betingelsene legges til grunn også for handel med eller mellom bransjeaktører utenfor ovennevnte organisasjoner.

Komiteens medlemmer har valgt ikke å angi konkret hvilke bestemmelser som kan eller ikke kan fravikes ved avtale mellom partene, men heller angi generelt at disse betingelsene gjelder med mindre annet er avtalt. Det understrekes likevel at partenes representanter har kommet frem til disse betingelsene som en gjennomtenkt helhet, og som resultat av forhandlinger med tilpasning fra begge sider. Det oppfordres derfor til varsomhet med å avtale avvik med mindre dette skyldes konkrete forhold ved det enkelte prosjekt. Den individuelle kontrakten vil ikke bli ugyldig i tilfelle partene i det enkelte tilfelle fremforhandler avtalevilkår som avviker fra FL-VA/VVS 2016.

Partene er enige om at elektronisk kommunikasjon er å anse som skriftlig.

Oslo 8.6.2016



## **1. Tilbud**

Selgerens tilbud gjelder i 60 dager fra dets mottakelse.

## **2. Tegninger o.l.**

Tegninger, beskrivelser og tekniske oppgaver forblir utarbeiderens eiendom.

## **3. Meddelelser**

Meddelelser mellom partene skal angi den person, enhet og/eller ordrebetegnelse som er angitt for leveransen.

## **4. Kvalitet**

4.1 Tilbud gjelder alminnelige handelsvarer når intet annet er opplyst. Ønskes tilbud på spesielle varer utenom alminnelige handelsvarer, må dette gå fram av forespørselen.

4.2 Varen skal oppfylle de krav som stilles til den i lover og forskrifter, samt de beskrivelser og anvisninger som er avtalt.

4.3 Endres lover eller forskrifter etter avtalens inngåelse, skal avtalen endres i den utstrekning kostnader eller leveringstid påvirkes.

## **5. Produktinformasjon**

5.1 Solgte varer skal i det alt vesentlige være i overensstemmelse med produktinformasjon som Selger har gitt og Kjøper er kjent med, eller burde være kjent med.

5.2 Dokumentasjon for varen skal inneholde informasjon – herunder sporbarhet - som er påbudt i henhold til lov og forskrifter.

Denne dokumentasjonen skal være på norsk/skandinavisk språk og være tilgjengelig ved mottak av varen i elektronisk format.

## **6. Ansvar for oppgitte opplysninger**

6.1 Hver av partene svarer for de opplysninger han har gitt.

6.2 Selger svarer ikke for feil som er forårsaket av innsats eller materiell levert av Kjøper.

## **7. Transport**

7.1 Selger besørger transport og nødvendig transportforsikring av varen frem til mottakeren. Selger plikter å gi Kjøper opplysninger om spesielle forhold av betydning for mottakelsen av varen.

7.2 Kjøper skal omgående underrette Selger dersom transporten ikke kan gjennomføres på den måten Selger har angitt eller som er normal mellom partene. Kjøper svarer for at forholdene på mottakerstedet tillater den planlagte leveringen.

7.3 Eventuelle fraktomkostninger mv. betales ikke ved mottakelsen, men faktureres Kjøper.

7.4 Den av Selgeren engasjerte

fraktfører skal ved overlevering av varen på byggeplass bære ID-kort med informasjon om vedkommendes navn og arbeidsgiver samt ha gyldig legitimasjon tilgjengelig i form av sertifikat eller liknende. Fraktførers utstyr skal være godkjent i henhold til gjeldende lov/forskrift. Fraktfører skal inneha nødvendige sertifikater for å gjennomføre leveransen.

7.5 Leveranser skal alltid være merket på en mellom partene avtalt måte.

7.6 Om særskilt løfteanordning er nødvendig ved lossing av varen, skal Kjøper opplyses om dette i så god tid før levering at slik særskilt løfteanordning kan tilveiebringes av Kjøper. Kjøper dekker utgiftene til dette.

## **8. Varsel om forsinkelse**

Finner Selger at han ikke kan overholde avtalt tidspunkt for levering/dellevering eller Kjøper for mottakelse av varen, skal den annen part underrettes uten ugrunnet opphold. Videre skal nytt leveringstidspunkt angis.

## **9. Heving ved forsinket levering og forsinket mottakelse**

Dersom varslat eller inntruffet forsinkelse ved levering eller mottakelse medfører vesentlig ulempe, har den av partene som ikke er ansvarlig for forsinkelsen,

rett til å heve avtalen ved skriftlig meddelelse til den annen part. Dersom forsinkelsen bare gjelder deler av leveransen, kan heving bare foretas for disse varer med tilbehør.

## **10. Dagmulkt ved forsinkelse**

10.1 Dagmulkt ved forsinket levering skal kun svares av Selger hvor særskilt skriftlig avtale om dette og fast leverings-tid er inngått.

Dagmulkten begrenses oppad til 0,5% pr påbegynt uke, hvormed Selgeren har overskredet avtalt tidspunkt for levering. Mulkten beregnes av kjøpesummen på den del av leveransen som er forsinket.

Samlet mulkt for overskridelse av tidsfrist for levering skal ikke overstige 10% av kjøpesummen inklusiv mva. Innebærer forsinkelsen at maksimal dagmulkt skal erlegges, anses dette uten videre som vesentlig ulempe, som i henhold til pkt 9 gir adgang for Kjøperen til å heve kjøpet.

Kjøper kan ikke kreve erstatning i stedet for dagmulkt bortsett fra i de tilfeller hvor forsinkelsen skyldes forsett eller grov uaktsomhet hos Selgeren.

10.2 Dagmulktansvaret etter pkt.

10.1 bortfaller så langt Selgeren godtgjør at forsinkelsen skyldes hindringer utenfor hans kontroll

som han ikke med rimelighet kunne ventes å ha tatt i betraktning på avtaletiden, eller å unngå eller overvinne følgene av

10.3 Unnlater Selgeren uten ugrunnet opphold å underrette Kjøperen skriftlig om at befriende omstendighet er inntrådt, kan han ikke påberope seg denne med mindre Kjøperen måtte forstå eller burde ha forstått at slik omstendighet forelå.

10.4 Dersom Kjøperen vil kreve dagmulkt, skal han uten ugrunnet opphold underrette Selgeren om forsinkelsen. Eventuelt krav om dagmulkt skal fremsettes skriftlig snarest, og senest 3 måneder etter at leveransen skulle ha funnet sted etter avtalen, ellers bortfaller retten til dagmulkt. På skriftlig forespørsel fra Selger plikter Kjøper – uten ugrunnet opphold – å opplyse skriftlig om han vil kreve dagmulkt for en foreliggende forsinkelse. Gjør Kjøper ikke det, taper han retten til å kreve denne dagmulkten.

## **11. Kontroll ved mottakelse av leveransen**

11.1 Pakkseddel skal følge leveransen.

11.2 Kjøper skal ved mottakelsen kontrollere leveransen mot pakkseddel og for øvrig undersøke den forsvarlig, alt etter leveransens art og leveringsform.

Varen anses som levert når Kjøper – eller dennes representant på avtalt leveringssted - har signert pakkseddelen.

11.3 Kjøper plikter å lagre varen på en etter forholdene forsvarlig måte.

## **12. Reklamasjon**

12.1 Mangler som oppdages eller burde ha vært oppdaget ved varens mottakelse, skal det reklameres over uten ugrunnet opphold. Ellers reklameres det uten ugrunnet opphold etter at mangelen oppdages eller burde vært oppdaget.

Reklamasjonen skal varsles skriftlig og skal inneholde beskrivelse og bildedokumentasjon av mangelens art, omfang og skadested med adresse.

12.2 Reklamerer ikke Kjøper som bestemt i pkt 12.1, til tross for at han har oppdaget mangelen eller burde ha oppdaget den, taper han retten til å påberope seg mangelen.

12.3 Erstatning for reklamert vare faktureres som vanlig ordre. Selger vil vurdere reklamasjonens berettigelse, og eventuelt utstede kreditnota på den reklamerte varens verdi eller del av denne.

12.4 Selger svarer ikke for mangel Kjøper ikke har reklamert over innen fem år etter mottagelse av varen.

### **13. Selgers ansvar for mangel**

13.1 Lider den leverte varen av en mangel (konstruksjons-, produksjons- eller materialmangel) – jf pkt 12 – kan Kjøper kreve av Selger:

- a) omkostningsfri omlevering/utbedring av varen.
- b) dekning av de direkte utskiftningsomkostningene.

13.2 Med direkte utskiftningsomkostninger utover gravearbeider, nødvendige bygningsmessige arbeider m.v forstås vederlag til rørlegger/lærling/hjelper etter medgått tid basert på en timepris til rørlegger stor kr 675 eks mva som reguleres den 1. januar hvert år (første gang 1.1.2018) basert på sist kjente G-beløp i folketrygden. Timepris for lærling/hjelper settes til 75 % av den til enhver tid gjeldende timepris for rørlegger. Ved større reklamasjonsarbeider bør partene avtale særskilt oppgjør.

13.3 Omfanget av Selgers ansvar avhenger av i hvilken grad trykk- og tetthetsprøver er foretatt i henhold til gjeldende normer, samt hvorvidt produsentens monterings- og bruksanvisninger er fulgt.

13.4 Før Kjøper selv avhjelper mangelen skal mangel og skadested dokumenteres (bilder og skriftlig beskrivelse). Selger skal gis rimelig tid til å kunne besiktige varen og skadested. Gjør ikke Kjøper dette taper han retten til å kreve avhjelp, med mindre hensynet til driftsmessige og økonomiske forhold krever øyeblikkelige tiltak. Partene skal søke enighet om hvordan utbedring skal skje.

13.5 Unnlater Selger innen rimelig tid å foreta omlevering/utbedring som Kjøper har krav på, har Kjøper rett til selv å avhjelpe mangelen på Selgers bekostning eller kreve avslag i prisen, eller, hvis mangelen er vesentlig, å heve kjøpet.

13.6 Dersom Kjøper fremmer en åpenbart grunnløs reklamasjon, kan Selger kreve sine dokumenterte saksbehandlingskostnader dekket av Kjøper.

13.7 Utover det som fremgår av foranstående svarer Selger ikke for noen skade eller noe tap som er en følge av mangel ved varen, med mindre varen avviker fra det som er garantert av Selgeren eller det foreligger feil eller forsømmelse på Selgerens side eller hos noen som Selgeren hefter for, jf kjl § 40 (3).

#### 14. Retur

Selger vil kun motta varer i retur dersom dette i hvert enkelt tilfelle er avtalt på forhånd.

Varer som tas i retur må være ubrukte og i samme stand som ved levering, og i original emballasje der dette anvendes for produktet. Faktura- eller ordrenummer må oppgis. Varer av samme type skal være sortert på samme måte som ved levering fra Selgers lager.

Varer som er spesialtilpasset, kappet eller levert i spesielt tilpassede lengder og størrelser tas normalt ikke i retur.

Returadresse for lagerførte - og ikke lagerførte varer skal angis i returdokumentet som skal være mottatt hos Kjøper før returforsendelsen effektueres.

Retur skjer for Kjøpers regning og risiko, slik at blant annet returfraktkostnader skal dekkes av Kjøper.

Det aksepteres ikke retur med samlet vareverdi under kr. 500,-. Returgebyr for ikke lagerførte varer belastes Kjøper med leverandørens returgebyr, dog minimum 20 %.

Returgebyr for lagerførte varer belastes med 20 %.

Dersom det ikke kan framvises faktura eller ordrebekreftelse

belastes 50 % returgebyr på lagerførte varer.

#### 15. Sikkerhet og forsikring

Oppstår grunn til å anta at en part ikke kommer til å oppfylle de forpliktelser som påhviler ham etter avtalen, har den annen part rett til å kreve at akseptabel sikkerhet stilles for oppfyllelsen. Gjøres ikke dette uten ugrunnet opphold, har den part som har krevd sikkerhet, rett til skriftlig å heve avtalen for de varer som ikke er levert.

Partene skal ha relevante ansvarsforsikringer.

#### 16. Fakturering

Selger skal fakturere Kjøper fortløpende etter hvert som leveransen finner sted – og senest innen 120 dager etter leveransen. I tilfelle oversittelse av nevnte frist, har Selger ikke rett til betaling for angjeldende faktura med mer enn 65 %.

Dersom endelig fakturagrunnlag ikke foreligger innenfor fristen har Selger anledning til å fakturere et foreløpig estimert vederlag. Eventuelle avvik og/eller mellomværende skal krediteres eller korrigeres etter utløpet av fristen.

Fristen skal kun gjelde ved ordre som er bestilt direkte hos Selger.



## 8. Bruk av markedsmidler

Når det inviteres til en aktivitet, skal initiativtaker presentere et program med budsjett. Det skal også fremgå hvilke kunder og produsenter som er invitert. Initiativtaker og deltagende leverandør fordeles kostnadene på en hensiktsmessig og fornuftig måte.

Anbefalt fordelingsnøkkel:

- ☞ Ved deltagelse av 1–2 produsenter dekker initiativtaker 50 %.
- ☞ Ved deltagelse av 3–7 produsenter dekker initiativtaker 40 %.
- ☞ Ved deltagelse av 8–10 produsenter dekker initiativtaker 20 %.
- ☞ Ved deltagelse av 11 eller flere produsenter dekker initiativtaker minimum samme andel som deltagende produsent.

Økonomisk oppgjør foretas i samsvar med aktuell fordelingsnøkkel, på grunnlag av etterfølgende regnskap med bilag

Utarbeidet av:



RØRENTREPRENØRENE  
NORGE

NRF  
Norske  
Rørrossisters  
Forening

VVP  
VA OG VVS PRODUSENTERNE



## B) Omfrente prinsipper for kostnadsfordeling vedrørende annonsering og markedsføring

6. Utstillinger i butikk/lager  
Leverandør stiller produkter til rådighet for butikk/eier etter avtale mellom partene.

### 7. Annonsering

Produsent bekoster og gjennomfører annonsering i riksdekkende media. Dersom forhandler ønsker sitt navn nevnt, for eksempel i en annonse, skjer dette mot debitering. Forhandler bekoster og besørger annonsering i lokalpressen i tilknytning til egen forretningsdrift. Annonser hvor kostnadene deles mellom forhandler og produsent, eventuelt grossist, skal godkjennes av produsent/grossist på forhånd, minst 14 dager før innrykk.

Fordeling av kostnader:

i) Når kun én produsent deltar i annonsen, fordeles kostnadene slik:  
 1/3 på installatør  
 1/3 på grossist  
 1/3 på produsent

ii) Annonser hvor flere produsenter deltar, fordeles med:  
 2 deler på installatør  
 2 deler på grossist  
 1 del per produsent

I tilfelle produktene opptar ulik plass i annonsen, fordeles kostnadene mellom produsentene prosentvis basert på benyttet plass.

Maks. 5 produsenter per annonse kan delta.

!!!!) I faktura for annonsen skal det refereres til rekvisisjonsnummer. Original faktura fra annonsemedium og annonsebilag skal vedlegges.

## A) Eitiske retningslinjer VA-MVS-bransjen

Formål: De eitiske retningslinjene skal sikre at handlinger og kommunikasjon mellom aktørene i verdikjeden skal være redelig, eitsk korrekt og lovlig.

Retningslinjene skal sikre et verdisyn som skaper grunnlag for sunn forretningsførrel, samfunnsansvar og gode, sunne relasjoner bedriftene i mellom.

### 1. Personlig vinning

Det skal ikke gis eller tas i mot økonomiske – eller andre fordeler – fra personer eller bedrifter man kommer i kontakt med på vegne av sitt ansettelsesforhold.

### 2. Gaver

Gaver til forretningsforbindelser skal være av moderat verdi og skal tildeles bedriften. Unntaksvis kan gaver gis til enkeltpersoner ved spesielle anledninger.

### 3. Arrangementer

Arrangementer skal ha et klart og udiskutabelt faglig innhold. Deltakelse skal forhåndsgodkjennes av nærmeste leder.

#### a) Reiser inn-/utland

Invitasjon skal sendes til nærmeste leder og betales av deltakende bedrift.

#### b) Ledsgere

Kostnad for eventuelle ledsgere skal dekkes av deltakende bedrift.

#### b) Fabrikkesøk

Fabrikkesøk skal ha et faglig innhold og godkjennes av leder. Reise og oppholdskostnader skal betales av deltakende bedrift. Unntak kan gjøres dersom produsent ønsker å dekke hele eller deler av kostnaden.

### 4. Anbuds- / innkjøpsstasjoner

I slike situasjoner skal det utvises spesiell aktsomhet.

### 5. Representasjon

Moderat representasjon som ledd i relasjonsbygging er akseptabelt.

I forbindelse med samarbeidet om VVS-bransjens felles markedsførings-kampanje, inngikk de tre bransje-organisasjonene Rørentreprenørene, NRF og VVP den 19. juni 2008 en avtale som forplikter partene og deres medlemmer rundt 8 bud for etikk og god samhandling.

De etiske retningslinjene skal sikre at handlinger og kommunikasjon mellom aktørene i verdikjeden er redelig, etisk korrekt og lovlig. De tre aktørene i VA-og VVS-bransjen har i fellesskap utarbeidet de etiske retningslinjene for opptrøden mellom partene og noen viktige prinsipper for markedsføring. Det er to årsaker til dette.

For det første har det norske lovverket fått skjerpede bestemmelser om korrupsjon og utilbørlig påvirkning som innebærer at det fra 2003 er blitt straffbart å gi og motta utilbørlige ytelser – både i forhold til privat og offentlig ansatte og tillitsvalgte. Senere tids oppslag i media har satt sterk fokus på dette og bør følgelig iaktas i enda sterkere grad i bransjen enn tidligere for derved å ikke ødelegge bransjens omdømme.

For det andre har det vært et ønske fra de aktuelle bransjeforeninger å kanalisere mer av bransjens midler til fellesiltak for å styrke kompetanse, rekruttering og bransjens omdømme – følgelig vil man skjerpè bruken av markedsføringsmidler til rent faglige arrangementer samtidig som man har søkt å nedfelle noen fornuftige og rettferdige prinsipper rundt kostnadsfordeling vedrørende annonsering og markedsføring.

Oslo 19. juni 2008 og Oslo 23. september 2015

*signert styrene i*





for etikk og god samhandling  
! VA- og VVS-bransjen

8949

