

OLE LANDO

KØBET KOMPARATIVT

En oversigt over retsreglerne om løsørekøb
i en række vestlige lande

4. udgave

EINAR HARCKS FORLAG

KØBENHAVN

1967

BIANCO LUNOS BOGTRYKKERI A-S
KOBENHAVN

KØBET KOMPARATIVT

HANDELSHØJSKOLEN I KØBENHAVN
SKRIFTRÆKKE G

ERHVERVSRETlige SKRIFTER

UNDER REDAKTION AF PROFESSOR JAN KOBBERNAGEL

7

OLE LANDO

KØBET KOMPARATIVT

FORENINGEN TIL UNGE HANDELSMÆNDs UDDANNELSE

EINAR HARCKS FORLAG

KØBENHAVN

1967

Forord til 3. udgave

Dette er et forsøg på at give en sammenlignende fremstilling af reglerne om løssørekøb i en række lande i Vest-europa samt USA. Baggrunden for fremstillingen er skandinavisk ret, som i sine hovedtræk forudsættes bekendt.

Der er især lagt vægt på at beskrive retten i England, Tyskland, USA og Frankrig. Retten i Spanien, Portugal, der i nogen grad bygger på fransk ret, er ikke fremstillet, heller ikke retten i Grækenland, der har lighed både med tysk og fransk ret. Disse landes ret er udeladt tildels af pladshensyn.

Fremstillingen skal både tjene som lærebog og som håndbog. Fra mit arbejde ved jeg, at den ikke fuldtud vil kunne gøre fyldest til noget af disse formål. Det er min trøst, at Ernst Rabels »Das Recht des Warenkaufs«, der har været mit forbillede, er for omfattende som lærebog og for kortfattet som håndbog, når det foreliggende problem ikke er ganske simpelt.

Den foreliggende lille bog er tredie udgave, idet de første to udgaver udkom i stencil for 7 og 4 år siden. Selv om der således ligger flere års overvejelser bag fremstillingen, er det sandsynligt, at den lider af adskillige mangler og fejl. Jeg håber, at læserne vil gøre mig opmærksom på dem.

Stipendiat cand. jur. Inga Steen Jensen og landsretssagfører Niels Th. Kjølbye har gennemlæst manuskriptet og foreslået en række forbedringer. Kjølbyes hjælp har været særlig værdifuld, bl. a. fordi han har undervist efter en tidligere udgave af bogen. Jeg bringer dem begge min bedste tak.

Endelig må nævnes den betydning, som Scandinavian-American Legal Seminar i 1965 havde for min forståelse

af de i USA gældende regler om løsprekøb. Jeg er professor Folke Schmidt og andre svenske kolleger taknemmelig for, at jeg kunne være med.

København i oktober 1965.

Ole Lando

Forord til 4. udgave

I denne udgave har der været foretaget en række mindre ændringer, som for størstedelens vedkommende skyldes forslag fra professor ved Handelshögskolan i Stockholm Knut Rodhe. Efter at det er blevet bestemt, at bogen skal være obligatorisk læsestof for de studerende til civiløkonomeksamen ved Stockholms Handelshögskola, som »läser till högre betyg«, har professor Rodhe, preceptor Gunnar Karnell og amanuens fru Holmberg udarbejdet den ordliste, som findes bag i bogen, og som skulle lette tilegnelsen for svenske læsere. Jeg er dem alle meget taknemmelig for deres indsats.

København i oktober 1966.

Ole Lando

INDHOLD

	Side
Litteraturliste	9
Kapitel I. <i>Almindeligt om køberetten og om retsreglernes placering i systemerne</i>	11
Kapitel II. <i>Aftalers indgåelse</i>	
A. Tilbud og svar på tilbud	15
B. Form	22
C. Parol Evidence Rule	23
Kapitel III. <i>Farens (risikoens) overgang. Prisen</i>	
A. Risiko og ejendomsret	25
B. Transportklausuler og risiko	28
1. Afsendelseskøb	28
2. Ankomstkøb	29
C. Prisen	30
1. Prisaftalen er bindende	30
2. Prisen, hvor aftale herom ikke er truffet	30
a. Skandinavisk og tysk ret	30
b. Fransk ret	31
c. Anglo-amerikansk ret	31
Kapitel IV. <i>Almindeligt om misligholdelse, »Breach of contract« og »Forderungsverletzung«, i henholdsvis dansk, amerikansk og tysk ret</i>	
A. Dansk ret	33
B. UCC	33
C. Tysk ret	35
D. Sammenfatning	36
Kapitel V. <i>Misligholdelse af kontrakten</i>	
A. Sælgeren leverer ikke varen i rette tid	37
1. Købers adgang til at hæve købet og til at kræve varen leveret	37
a. Retten til at hæve købet	37
b. Købers ret til at kræve varen leveret	43
c. Reklamation	44
2. Købers ret til erstatning	45
a. Genuskøb: 1°. Tysk ret. 2°. Fransk ret. 3°. Retten i Storbritannien og USA. 4°. Sammenfatning	45
b. Specieskøb	49
c. Erstatningens beregning, når købet hæves	50
B. Købesummen betales ikke i rette tid	51
1. Sælgers adgang til at hæve købet	51
a. Kan sælger hæve efter varens overgivelse?	52
b. Andre betingelser for at hæve købet	52

	Side
2. Sælgers ret til erstatning	53
a. Købet opretholdes	53
b. Købet hæves	54
3. Reklamation	55
4. Sælgers tilbageholdsret, standsningsret og udtagesret	55
a. Tilbageholdsretten	56
b. Standsningsretten	57
c. Udtagesretten	58
C. Købers fordringshavermora	59
1. Indledning	59
2. De særlige virkninger af købers manglende medvirken	61
a. Sælgerens omsorgspligt	61
b. Sælgerens ret til at sælge tingen til anden side	61
c. Sælgers pligt til at sælge	62
3. Misligholdelsesvirkninger	62
a. Dom til at aftage tingen	62
b. Hævebeføjelsen	62
c. Selvhjælpssalg og erstatning	63
D. Mangler ved salgsgenstanden	65
1. <i>Tysk ret</i>	65
a. Hvad er en mangel?	65
b. Virkningerne af en mangel	65
c. Udelukkelse af mangelsbeføjelserne	66
2. <i>Fransk ret</i>	67
a. Hvad er en mangel?	67
b. Virkningerne af en mangel	67
c. Udelukkelse af mangelsbeføjelserne	68
3. <i>Engelsk og amerikansk ret</i>	69
a. Hvad er en mangel?	69
b. Virkningerne af en mangel	72
c. Sælgers adgang til afhjælpning af mangler	73
d. Udelukkelse af mangelsbeføjelserne iøvrigt	73
4. <i>Sammenfatning</i>	75

Litteratur

I Tekst og noter er de citerede værker forkortet ved de kursiverede ord.

Almén T: Om köp och byte af lös egendom, 4. uppl. Stockholm 1960.

Atiyah: The Sale of Goods, London 1957.

Aubry et Rau: Droit civil français, Tome 4 og 5, Paris 1947 og 1948.

Baumbach-Duden: Handelsgesetzbuch. 15. Aufl., München und Berlin 1962.

Benjamin on Sale. A treatise on the law of sale of personal property, 8th edition, London 1950.

Chalmers' Sale of Goods Act 1893, 14th edition, London 1963.

Colin et Capitant: Cours élémentaire de droit civil français, Tome II, 2. édition, Paris 1952.

Colin et Capitant: Traité de droit civil, Tome II, Paris 1959.

Corbin on Contracts, Vol. 1-8, St. Paul, Minnesota, 1951.

Enneccerus - Kipp - Wolff: Lehrbuch des bürgerlichen Rechts, 2. Band, Recht der Schuldverhältnisse, Tübingen, 1958.

Graue: Die mangelfreie Lieferung beim Kauf beweglicher Sachen, Heidelberg 1964.

Palandt: Bürgerliches Gesetzbuch, 22. Aufl., München und Berlin 1963.

Planiol et Ripert: Traité pratique de droit civil français, 2. édition 1952 (især er benyttet bind 6, 10 og 12).

Portin: Om köparens dröjsmål, Helsingfors, 1962.

Rabel: Das Recht des Warenkaufs, Bd. I-II, Berlin 1957 og 1958.

Rép. civile: Dalloz: Encyclopédie juridique: Répertoire de droit civil, Paris 1951 ff.

Rép. commerciale: Dalloz: Encyclopédie juridique, Répertoire de droit commerciale et des sociétés, Paris 1956 ff.

Restatement of the Law, Contracts. Vol. 1-2. American Law Institute, St. Paul 1932.

Ripert: Traité élémentaire de droit commercial. 5 édition par René Roblot, Tome 1-2. Paris 1963. (*Ripert-Roblot*).

- Rodhe Lärobok*: Knut Rodhe, Lärobok i obligationsrätt, Stockholm 1966.
- Rodhe*: Knut Rodhe: Obligationsrätt, Stockholm 1956.
- Schmitthoff*: The Export Trade, 4th edition, London 1962.
- Soergel-Siebert*: Bürgerliches Gesetzbuch, Stuttgart, Bind I 1959, Bind II 1962.
- Some *Comparative Aspects* of The Law Relating to Sale of Goods, British Institute of Comparative and International Law. International and Comparative Law Quarterly, Supplementary Publication No. 9, London 1964.
- Uniform Commercial Code (*UCC*) 1962 Official Text with Comments, Philadelphia & Chicago 1963.
- Ussing*, Køb, 3. udgave, København 1962.
- La vente commerciale* de marchandises. Études de droit commerciale publiées sous la direction et avec une préface de Joseph Hamel, Paris (Dalloz) 1951.
- Waelbroeck*: Le transfert de la propriété dans la vente d'objets mobiliers corporels, Bruxelles 1961.
- Williston* on Sales, Revised Edition, Vol. 1-4. New York 1948, 1964 supplements.

Kapitel I

Almindeligt om køberetten og om retsreglernes placering i systemerne^[1]

I retssystemerne under *den franske familie*, og det vil her sige i fransk, italiensk, belgisk og hollandsk ret,^[2] findes reglerne om køb i de borgerlige lovbøger (code civil). Flere af bestemmelserne, f. eks. reglerne om parternes forsinkelse, står i lovbøgernes almindelige del om kontrakter; reglerne om pris, levering, vanhjemmel, mangler m. m. er specielle for køb og derfor optaget i det særlige afsnit om køb (fransk c. c. art. 1582–1701). I den franske handelslovbog code de commerce, er der kun en enkelt bestemmelse om køb mellem handlende, nemlig art. 109, se herom nedenfor Kapitel II B. Derimod er der ved senere love, ved handelsbrug og ved retspraksis indført en række vigtige særregler for handelskøb.^[3]

Systemerne under *den tyske familie*, og det vil her sige tysk, østrigsk og svejtsisk ret følger stort set samme baner. Reglerne om køb findes i Tyskland i den borgerlige lovbogs almindelige afsnit om skyldforhold (BGB §§ 241–361), dels i de særlige afsnit om køb (BGB §§ 433–515).

1. Se Rabel I s. 19 ff., hvis fremstilling er fra 1936.

2. Se om »retsfamilierne«, Lando: Om de store europæiske retssystemer og om inddelingen af retssystemer i familier, Juristen 1965, s. 37 ff.

3. Således gælder nogle af de almindelige regler om handelsakter, f. eks. bestemmelserne om rentesatsen, om betaling, om forældelse og om adgang til voldgift for handelskøb, men ikke for civile køb, se Houin i *Comparative Aspects*, s. 17 og Ripert-Roblot I no. 347 ff. Om særlige kutyper og retspraksis om handelskøb, se nedenfor Kapitel VA 1 (faculté de remplacement). I Italien, hvor der ikke længere findes nogen handelslovbog, står bestemmelserne om køb i *Codice civile* fra 1942.

Man har i tysk, østrigsk og svejtsisk lovgivning bestræbt sig for, så vidt det var gørligt, at opstille almengyldige retssætninger og at følge den systematik at bringe disse almengyldige regler foran de specielle. Derfor står de regler, der gælder både for køb og for andre kontrakter i de indledende og de specielle regler om køb i de senere afsnit af bogen om skyldforhold.

I *Handelsgesetzbuch* (HGB), som gælder i Tyskland og Østrig, er der givet en række særregler om handelskøb.[4] I Svejts, hvor ingen handelslovbog findes, og hvor alle bestemmelser om køb er optaget i *Obligationenrecht*, findes der ligesom i de skandinaviske købelove en række specielle regler for handelskøb.

I *England, Skotland og Irland* samt i de fleste *dominions* findes lovregler om løse køb i *Sale of Goods Act* fra 1893 (i det følgende forkortet som *SGA*), og i 35 af USA's stater fandtes de, før *The Uniform Commercial Code* kom til, i den med *SGA* nært beslægtede *Uniform Sales Act* (Un. S. A.). Både *SGA* og Un. S. A. bygger på retspraksis, på *Common Law* og *Equity*, og begge indeholder bestemmelser både om forholdet mellem parterne og om sælgers og købers forhold til trediemand. Reglerne tager især sigte på handelens køb, men der er meget få bestemmelser, som alene gælder køb fra en handlende el. lign.[5].

I 44 af USA's stater er reglerne om køb nu optaget i afsnit (Article) 2 i *The Uniform Commercial Code* (forkortet *UCC*), som erstatter *Uniform Sales Act* i de stater, hvor denne har været gældende.[6].

The Uniform Commercial Code moderniserer amerikansk køberet og bringer den nærmere til den kontinentale, især til den tyske. Adskillige af dens regler er specielle for handelskøb. Endvidere findes der i Article 2 om køb

4. Se §§ 373 og 374 (købers fordringshaveremora) § 375 (specifikationskøb) § 376 (fix-køb) §§ 377 og 378 (reklamation over mangler) § 379 (købers pligt til at opbevare varer, han vil afvise) og § 380 (beregning af købesum efter vægt).

5. Se *SGA* section 14 (1) og (2).

6. Se herom Millard Ruud og Ole Lando: *The Uniform Commercial Code*, TfR 1965 s. 3.

foruden regler om købeftalens indhold og virkning også bestemmelser om dens form og indgåelse.

UCC's forfattere har forsøgt at skrive loven således, at den kan forstås af købmænd uden juridisk uddannelse. Article 2 om køb og salg er forfattet i en »kronologisk« orden. Bortset fra afsnit 1, der handler om emnets afgrænsning og bringer en række definitioner, er reglerne søgt fremstillet i den tidsmæssige rækkefølge, hvori de melder sig for parterne. Afsnit 2 handler om indgåelsen af købet, afsnit 3 om aftalens fortolkning, afsnit 4 om overgangen af ejendomsretten til den solgte vare og afsnit 5 om aftalens opfyldelse. I afsnit 6 omtales de forskellige former for misligholdelse af kontrakten (breach) og afsnit 7 omhandler den krænkede parts beføjelser (remedies) i anledning af »breach«.

Sproget i UCC er iøvrigt søgt gjort så simpelt og enkelt, at købmænd skulle kunne forstå det. Behovet for konsekvens og eksakthed har dog medført en række definitioner og henvisninger til andre lovsteder, der gør det umuligt at forstå loven så let, som man forstår en simpel brugsanvisning. Enkelte af reglerne er blevet særdeles komplicerede, også for jurister, se f. eks. section 9–103.

Delegerede fra en række lande både i Øst og Vest har i Haag udarbejdet og er enedes om to konventioner om køb, begge undertegnet den 1. juli 1964.[7] Den ene giver fælles materielle regler om køb (Den internationale købelov), den anden fælles materielle regler om indgåelse af aftaler om køb (Den internationale købeftalelov). Lovene er ikke sat i kraft i noget land endnu, men udsigterne til, at fællesmarkedslandene vil tiltræde dem, anses for gode.

Selv om de to love kun gælder for internationale løsørekøb, og det vil i praksis sige udenrigshandelens køb, vil de næppe blive verdenslove. USA vil sandsynligvis ikke antage dem; ame-

7. Se herom Rabels Zeitschrift für ausländisches und internationales Privatrecht 29, 1965, Heft 1, der helt er viet omtalen af de to konventioner med de internationale love, og som foruden konventionernes tekst indeholder artikler om dem af v. Caemmerer, Riese, Zweigert og Drobnig. Konventionerne er endvidere omtalt i Comparative Aspects og i Svensk Juristtidning 1965 s. 248 ff. (af Jan Hellner, Algot Bagge og Eric Essén).

rikanerne kritiserer dem for at være livsfjerne. De er, hævder amerikanerne, en række mellemløsninger mellem en række europæiske købelove, der alle er mellem 160 og 60 år gamle, og som ikke tager stilling til de problemer, der møder den internationale handel af i dag. Lovene er ikke som The Uniform Commercial Code blevet til efter indgående undersøgelser af, hvordan handelen i dag foregår. De er begrænset til forholdet mellem køber og sælger og regulerer ikke som UCC retsforholdet til tredie-mand. Det er især banker, finansieringsselskaber og andre, som har lånt sælger eller køber penge imod sikkerhed i godset, som har behov for ensartede regler.

I Europa er man næppe indstillet på at gøre UCC til en verdenslov for køb og salg. UCC er nok påvirket af kontinental ret, men den er dog så stærkt forankret i den amerikanske retstradition og i the Common Law, at den ikke vil kunne antages af de kontinentaleuropæiske lande.

Kapitel II

Aftalers indgåelse^[1]

A. Tilbud og svar på tilbud

1. *Nordisk* rets regler om tilbud og svar på tilbud findes i de nordiske aftalelove (dansk aftalelov af 8/5-1917). Hovedreglen er, at tilbud er bindende for afgiveren, når det kommer til tilbudsmodtagerens kundskab. Det ophører at være bindende, hvis tilbudsmodtageren afslår det, eller hvis det antagende svar først når frem til tilbudsgiveren, efter at den fastsatte eller legale akceptfrist er udløbet. Tilbud og svar på tilbud kan tilbagekaldes, og tilbagekaldelsen er gyldig, hvis den kommer frem til den anden part, inden eller samtidig med, at tilbudet eller svaret på tilbudet kommer til hans kundskab.^[2]

Man har i skandinavisk ret villet lade tilbudsgiveren være bundet af sit tilbud, først og fremmest fordi det letter tilbudsmodtagerens adgang til at disponere i tillid til tilbudet. Hvis tilbudet kunne tilbagekaldes, efter at det var kommet til tilbudsmodtagerens kundskab, ville hans dispositioner ikke være sikre. Han kunne f. eks. ikke sælge tilbudte varer.

Forsinket eller uoverensstemmende accept anses som afslag i forbindelse med nyt tilbud. Dette gælder dog ikke, hvis tilbudsmodtageren tror, at det antagende svar er kommet rettidigt frem, eller at det var i overensstemmelse med tilbudet, og tilbudsgiveren må indse, at modtageren troede, at hans svar var rettidigt eller overensstemmende. I så fald skal tilbudsgiveren uden ugrundet ophold give meddelelse

1. Litteratur: Rabel I, II Teil.

2. Om de nærmere regler henvises iøvrigt til H. Ussing, Aftaler, 3. udg. s. 29 ff.

om, at han ikke vil være bundet af svaret; gør han ikke det, anses han for bundet af svaret med det indhold, det har.

Reglen om, at en uoverensstemmende accept kan blive bindende for tilbudsgiveren, er i skandinavisk teori og praksis blevet udstrakt til også at gælde tilfælde, hvor tilbudsmodtageren meget vel ved, at hans svar indeholder ændringer eller tilføjelser, men hvor disse ændringer ikke væsentligt ændrer tilbudet. Hvor f. eks. svaret indeholder tilbudsmodtagerens trykte forretningsbetingelser, vil disse ofte blive anset for at gælde, selv om tilbudsmodtageren ved, at hans betingelser indeholder ændringer i eller tilføjelser til tilbudet. Det samme gælder formentlig de tilfælde, hvor tilbudet indeholder ét sæt og svaret et andet sæt »almindelige betingelser«. Her vil svaret med dets betingelser komme til at gælde, medmindre tilbudsgiveren straks erklærer, at han ikke vil antage den uoverensstemmende accept.[3].

2. *Tysk ret* indeholder i Bürgerliches Gesetzbuch §§ 130 og 145 ff. regler, der stort set svarer til de skandinaviske. I tysk ret bliver dog et tilbud bindende for tilbudsgiveren, såsnart det er kommet frem til tilbudsmodtageren, og ikke som i skandinavisk ret, først når det er kommet til hans kundskab. Samme regler som i tysk ret gælder i svejtsisk og østrigsk ret.

De tyske regler om uoverensstemmende accept stemmer stort set overens med de skandinaviske. Det følger iøvrigt af BGB § 155, at en bindende aftale er indgået, selv om parterne ikke har opnået enighed om alle punkter. Ved strid imellem tilbudsgivers og tilbudsmodtagers »almindelige betingelser« gælder modtagerens, medmindre tilbudsgiveren protesterer.[4].

3. De *anglo-amerikanske regler*, der findes i *Common Law*, er på flere vigtige punkter forskellige fra de skandinaviske.

3. Se om Aftalelovens § 6, stk. 2, v. Eyben og Carsten Smith: Hovedpunkter i formueretten s. 11, NRT 1938 s. 259 og NJA 1949-609. Se også Vahlén: Avtal och tolkning, s. 119 ff. (143) og H. Ussing: Aftaler, s. 68, note 111.'

4. Se Palandt, Anm. 5 a til § 157 s. 124.

Tilbudet binder efter gældende ret ikke tilbudsgiveren, end ikke når der er fastsat en bestemt frist for dets antagelse. Grunden er, at en person efter *common law* ikke kan være ensidigt bundet af et løfte, uden at han har fået tilsagn om en modydelse (*consideration*). Efter angelsaksisk ret kan tilbudet altså frit tilbagekaldes, så længe det ikke er blevet akcepteret. Det anses dog i England for at være en dårlig handelsmoral at tilbagekalde et tilbud, der er nået frem til modtagere.

På den anden side kommer aftalen i stand i det øjeblik, tilbudsmodtageren har afgivet sin akcept til post- eller telegrafvæsenet eller anden budbringer, som tilbudsgiveren har godkendt, når dette blot er sket inden for akceptfristen. Aftalen er sluttet, selv om akcepten ikke kommer tilbudsgiveren i hænde, idet den går tabt undervejs. Dette hænger sammen med, at postvæsenet eller budet efter anglo-amerikansk ret er tilbudsgivers repræsentant, dersom det antagende svar er overgivet budbringeren med tilbudsgivers samtykke, og at en accept i anglo-amerikansk ret anses for at være overgivet til tilbudsgiveren selv, så snart den er overgivet til en af hans repræsentanter.

Det har været omstridt, hvorvidt tilbudsmodtageren kunne tilbagekalde sin akcept, f. eks. ved at sende et telegram, der når hurtigere frem til tilbudsgiveren end det brev, der antager tilbudet. Det antages imidlertid i engelsk litteratur,[5] at aftalen er endelig afsluttet på det tidspunkt, da det antagende svar er overgivet til postvæsenet eller et bud, og man derfor ikke efter dette tidspunkt kan tilbagekalde akcepten.

Reglen om, at tilbud kan tilbagekaldes, indtil det er antaget, gælder dog ikke de såkaldte »firm offers«, der omhandles i den amerikanske *Uniform Commercial Code*. Lovens section 2-205 foreskriver, at en »handlendes tilbud om at sælge eller købe varer, som fremsættes skriftligt og underskrives af tilbudsgiveren, og som udtrykkeligt går ud på, at det er et fast tilbud, ikke kan tilbagekaldes, selv om løftemodtageren ikke har lovet eller givet nogen mod-

5. Benjamin s. 83.

ydelse (*for lack of consideration*).« Bestemmelsens formål er ifølge kommentaren at imødekomme tilbudsgiverens alvorligt mente ønske om at gøre sit tilbud bindende. At denne hensigt findes, skal, hvor hele dokumentet er skrevet af løftegiveren, fremgå af hans underskrift på dokumentet; i de tilfælde, hvor det faste tilbud står i en formular, som tilbudsmodtageren bruger, skal det faste tilbud afgives på den måde, at tilbudsgiveren specielt sætter sit navn ved den særlige passus, som fastslår, at tilbudet er fast. Disse formregler har været prisen for at nå et skridt henimod de mere rationelle regler om tilbud, som findes i tysk og nordisk ret.

Reglen om, at tilbud er bindende, har kun et begrænset anvendelsesområde. Den gælder kun tilbud, som fremsættes af en handlende, og den gælder kun skriftlige tilbud. Endvidere er akceptfristen begrænset; tilbudet er kun bindende i den tid, det holdes åbent eller, hvis ingen sådan tid er fastsat af tilbudsgiveren, da inden for en rimelig tid, dog at akceptfristen aldrig må overstige 3 måneder.

Efter de almindelige regler i USA og England er svar på et tilbud ikke noget antagende svar, hvis det indeholder nogen som helst ændringer eller tilføjelser til tilbudet.[6] Mange domstole har dog ikke gennemført denne regel helt strengt. I nogle tilfælde har man opfattet en tilføjelse i en akcept som værende blot en venlig henstilling, f. eks. hvor det tilføjes, at man ville være taknemmelig, hvis varen blev afsendt inden ugens udgang. Hvor tilføjelsen indeholder en betingelse, som må anses for underforstået, eller som gælder ifølge lovens deklatoriske regler, er også dette blevet anset for et antagende svar og ikke for et nyt tilbud.

Med disse modifikationer har hovedreglen, der kræver fuldt overensstemmende akcept, bestået. En tilføjelse eller en ændring i tilbudet har som hos os været et afslag i forbindelse med et nyt tilbud. Den bagved liggende grund har været den samme som i skandinavisk ret. Løftemodtageren skulle ikke kunne prøve at opnå bedre vilkår ved sine til-

6. Se herom nærmere 1 Corbin §§ 82–87, 89–94.

føjelser, for så, når dette ikke gik, at falde tilbage på det oprindelige tilbud og akceptere dette.

UCC ændrer imidlertid denne regel. Efter section 2-207[7] er et svar, hvori tilbudet antages, et antagende svar, selv om det indeholder tilføjelser eller ændringer. Hvis tilbudsmodtageren kun vil antage tilbudet med de pågældende tilføjelser eller ændringer, må han gøre sin accept udtrykkeligt betinget af, at hans tilføjelser eller ændringer bliver akcepteret af tilbudsgiveren.

Tilbudsmodtagerens ændringer eller tilføjelser til tilbudet bliver dog, hvis forhandlingerne foregår mellem handlende, til en del af kontrakten, medmindre tilbudsgiveren inden for en rimelig tid gør indsigelse, eller det i hans tilbud har stået, at tilføjelser og ændringer ikke vil blive antaget, eller de pågældende ændringer eller tilføjelser i væsentlig grad vil ændre tilbudet.

Lovens regler gælder både for de tilfælde, hvor løftemodtageren bevidst fremsætter ændringer, og for de tilfælde, hvor løftemodtageren tror, at han blot gentager tilbudet.

Der står ikke noget i loven om, hvad der gælder for aftaler med ændringer og tilføjelser, hvis en af parterne ikke er handlende, eller hvis de nævnte ændringer og tilføjelser betyder en væsentlig ændring i tilbudet, men i kommentaren forklarer lovens forfattere, at ændringer og tilføjelser, som i væsentlig grad ændrer kontrakten, kun bliver en del af denne, hvis tilbudsgiveren udtrykkeligt antager

7. Section 2-207(1) »A definite and seasonable expression of acceptance or a written confirmation which is sent within a reasonable time operates as an acceptance even though it states terms additional to or different from those offered or agreed upon, unless acceptance is expressly made conditional on assent to the additional or different terms.«

The additional terms are to be construed as proposals for addition to the contract. Between merchants such terms become part of the contract unless:

- (a) the offer expressly limits acceptance to the terms of the offer,
- (b) they materially alter it, or
- (c) notification of objection to them has already been given or is given a reasonable time after notice of them is received.«

dem.[8] Hvis tilbudsgiveren ikke antager ændringerne, synes reglen at være den, at tilbudsmodtageren er bundet til tilbudet, således som det er foreslået af tilbudsgiveren.[9].

Den tiltagende anvendelse af trykte kontraktsformularer har gjort problemet om den uoverensstemmende aksept aktuelt og har skabt behov for en regel som lovens. I »kampen om formularen« søger tilbudsgiver og tilbudsmodtager hver at få sin formular gjort til den gældende. Tilbudsmodtageren løber måske den største risiko ved den løsning, som loven giver. Han kan blive bundet af en kontrakt, som afviger fra den, som han havde håbet eller ventet, fordi tilbudsgiveren nægter at antage de tilføjelser eller ændringer, som følger af en anvendelse af tilbudsmodtagerens formular. Reglen om tilbudsmodtagerens bundethed gælder dog kun, hvor der foreligger en udtrykkelig antagelse fra hans side. Hvor hans svar ikke er en endelig aksept, men kun et eller flere trin på vej imod en kontraktindgåelse, fører dette foreløbige svar ikke til en endelig kontrakt. Endvidere kan løftemodtageren, hvis han kun vil antage kontrakten med sine egne tilføjelser eller ændringer, udtrykkeligt gøre sin aksept betinget af, at løftegiveren går ind på hans ændringsforslag.

Fransk og italiensk ret indtager i spørgsmålet om løftegiverens bundethed et mellemstandpunkt mellem engelsk og tysk/skandinavisk ret. Et tilbud vil normalt ikke være bindende for afgiveren. Hvis han fastsætter en akseptfrist, er tilbudet bindende i fransk ret, når det kommer til tilbudsmodtagerens kundskab og akcepteres inden for den fastsatte frist. Antages tilbudet inden for den fastsatte eller »legale« frist, forpligter det afgiveren, men spørgsmålet er da, hvorvidt aksepten kan tilbagekaldes. Er dette ude-

8. Punkt 3 i Kommentarer til § 2—207.

9. I sagen *Roto Lith, Ltd. v. F.P. Bartlett & Co.*, 297 F. 2d 497 (1st. Cir. 1962), nægtede retten at godkende købers påstand om, at loven måtte fortolkes således. Denne dom er blevet kritiseret, se 111 *Univ. of Pennsylvania Law Review* 132 (1962); 76 *Harvard Law Review* 1481 (1963).

lukket, når svaret er afsendt, eller afskæres tilbagekaldelsen først, når akcepten er nået til tilbudsgivers kundskab? Dette er ikke endelig afgjort i fransk ret, selvom tendensen i nyere tid går i retning af at anse kontrakten for endelig indgået, når svaret er afsendt. Er man forsigtig, må man som modtager af et fransk tilbud regne med, at ens antagende svar ikke kan tilbagekaldes, når det er afsendt til tilbudsgiveren. Som tilbudsgiver må man regne med, at den franske tilbudsmodtager vil kunne tilbagekalde en akcept efter samme regler, som gælder i Skandinavien.

Efter *italiensk* ret kan et tilbud almindeligvis tilbagekaldes. Hvis en vare er bestilt, og sælger har forberedt dens tilvirkning eller anskaffelse, inden bestillingen tilbagekaldes, kan han dog kræve skadeserstatning. Dette gælder også i fransk ret.

5. Efter *Den internationale Købeaftalelov* af 1. juli 1964, art. 5, stk. 2, er et tilbud tilbagekaldeligt, indtil det er akcepteret. Dette gælder dog ikke, hvis tilbagekaldelsen ikke er foretaget af god vilje eller i overensstemmelse med god forretningsskik. Det gælder heller ikke, hvis tilbudet indeholder en akceptfrist eller angiver, at det er fast eller utilbagekaldeligt. Et tilbud anses for fast eller utilbagekaldeligt, hvis dette følger af omstændighederne, af de forudgående forhandlinger, af en særlig praksis parterne imellem eller af sædvane.

Den teoretiske hovedregel er herefter den, at et tilbud er tilbagekaldeligt, men bestemmelsen i art. 5 er således affattet, at den praktiske hovedregel meget vel kan blive, at tilbud er uigenkaldelige.

I de øvrige regler om tilbud og akcept følger den internationale købelov stort set reglerne i de skandinaviske aftalelove.

Art. 7, stk. 2, indeholder en regel om den uoverensstemmende akcept, som har lighed med den, der har udviklet sig i svensk, norsk og dansk ret. Et svar, der indeholder tilføjelser, begrænsninger eller ændringer er at anse for et afslag i forbindelse med et nyt tilbud. Men hvis svaret er ment som antagende, men som indeholder ændringer eller tilføjelser m. m., som ikke væsentlig ændrer tilbudets vilkår, anses det antagende svar for en akcept og tilbudsmodtagerens vilkår for gældende, medmindre tilbudsgiveren straks gør indsigelse.

B. *Form*

I Storbritannien, Skandinavien og Tyskland stilles der ikke krav til købeaftalens form. Køb kan indgås mundtligt mellem nærværende parter, telefonisk, telegrafisk eller ved brev. Kan aftalen bevises, er formen uden betydning for dens gyldighed eller gennemtvungelighed.[10]

I nogle af de *engelske dominions* og i flertallet af de *amerikanske stater* er den skriftlige form en betingelse for, at aftaler, hvis genstand har en vis mindsteværdi (oftest mellem 50 og 500 dollars), skal kunne gennemtvunges ved domstolene, medmindre de er helt eller delvis opfyldt fra en af parternes side, jfr. section 4 i Uniform Sales Act. Kravet om skriftlighed er opfyldt, hvis »some note or memorandum in writing of the contract be made and signed by the party to be charged, or his agent in that behalf«. Disse regler, der stammer fra en gammel engelsk lov, The Statute of Frauds fra 1677, blev ophævet i England i 1954. The Statute of Frauds blev indført for at forhindre svig i kontraktforhold, men man indså hurtigt, at kravet om skriftlighed, snarere end at forhindre, fremmede svigen, og efter næsten 300 år førte denne indsigt i England, men ikke i USA, til, at reglerne så godt som helt ophævedes.

Efter the *Uniform Commercial Code* section 2-201 er kravet om skriftlighed, som gælder for køb til en værdi af \$ 500 eller mere, blevet modificeret i flere henseender. Således kan en handlende, efter at have indgået en mundtlig aftale med en anden handlende, sende denne et kontraktudkast, som bliver til en endelig kontrakt, hvis den ikke afvises inden 10 dage efter modtagelsen. Er sælgeren i henhold til en mundtlig aftale begyndt at fabrikere varer, der fremstilles specielt til den pågældende køber, kan køberen heller ikke afvise aftalen.

I *Frankrig* er ved aftaler til en værdi af over 50 frs. skriftlighed en betingelse for, at der ved domstolene kan

10. Se Den internationale Købelov, art. 3 og Den internationale Købeaftalelov, art. 15, hvorefter ingen form kræves.

tillades ført bevis for aftalens eksistens. Ligesom anglo-amerikansk ret følger man i fransk ret ikke det skandinaviske og tyske princip om, at domstolene frit kan bestemme, hvilke beviser de vil tillade ført. Kravet om skriftlighed findes i c. c. art. 1341, men gælder *ikke* for handelskøb (c. com. art. 109); kan man i de civile køb fremvise en eller anden skriftlig optegnelse om handelen fra modpartens hånd, vil denne, selv om den er ret formløs, kunne antages som bevis. Lignende regler gælder i Sydamerika, dog at skriftlig form i de fleste stater der også kræves i handelskøb.

C. *Parol Evidence Rule*[11]

I engelsk og amerikansk ret gælder der en særlig regel om, at domstolene ikke vil tillade parterne i en kontrakt at føre bevis om andet end det, som står skrevet i kontrakten (The Parol Evidence Rule). Hvis en kontrakt fremtræder som det dokument, der på alle punkter regulerer forholdet mellem parterne, er det kun det skriftlige i kontrakten, som kan bevises. Hvad parterne skriftligt eller mundtligt måtte have aftalt *før* eller *samtidig med*, at kontrakten blev indgået, er uden betydning for domstolen, selv om det kunne bevises. Bevis om *senere* aftale – mundtlig såvel som skriftlig – kan derimod tillades ført, medmindre denne senere aftale *skal* være skriftlig, se f. eks. Uniform Sales Act, section 3. I så fald tilstedes bevis om senere mundtlig aftale ikke.

I USA fortolkes the Parol Evidence Rule ret venligt overfor den part, der vil påberåbe sig en aftale, som ikke findes optaget i kontrakten. I praksis er reglen efterhånden blevet begrænset til de tilfælde, hvor tillægsaftalen klart strider imod kontraktens skrevne ord; hvor aftalen blot supplerer kontrakten, afskæres bevis for den kun, hvor kontrakten på det pågældende punkt udtømmende har reguleret forholdet. UCC section 2-202 er i overensstemmelse med denne praksis.

11. Se 3 Corbin § 26.

Senere mundtlige aftaler er som regel gyldige, medmindre parterne i deres kontrakt har bestemt, at den kun kan ændres ved skriftlig aftale. En sådan aftale er bindende i England og i de fleste af USA's stater. Den opretholdes som gyldig i UCC section 2-209.(2)

The Parol Evidence Rule gælder ikke i systemerne under de skandinaviske, franske eller tyske familier. Kan en part bevise, at der er aftalt ændringer eller tilføjelser til kontraktens skriftlige indhold, skal domstolene rette sig efter det aftalte.

Kapitel III

Farens (risikoens) overgang.^[1] Prisen

A. Risiko og ejendomsret

Spørgsmålet om, hvem af parterne, der bærer faren for varen, har mistet en del af sin betydning, efter at transportforsikring er blevet almindelig. Denne forsikring dækker ikke alene købers udgifter til den tabte eller forringede vare, men også en vis avance. At en part bærer faren for varen har dog stadig betydning: Han må betale transportforsikringen, medmindre andet er aftalt, han må føre forhandlinger med assurandøren om forsikringssummens udbetaling, hvis varen beskadiges eller går tabt undervejs, og han må bære det tab, som forsikringen ikke dækker, eller skaffe det dækket hos transportøren.

I *skandinavisk* ret er ejendomsretten og farens overgang fra sælger til køber ikke knyttet til samme stadium i købets afvikling.

Ejendomsretten går over på køber på *forskellige stadier*, alt efter som der er tale om købers beskyttelse over for sælgers kreditorer, om hans beskyttelse over for andre omsætningserhververe eller om sælgers beskyttelse over for køberens kreditorer eller omsætningserhververe. I dansk ret får køberen af en individuelt bestemt ting beskyttelse over for sælgerens kreditorer allerede ved aftalens indgåelse, medens sælgeren først mister sin beskyttelse over for den usolide kreditkøber og hans kreditorer, når køberen har fået varen i sin besiddelse.

Risikoen går i reglen over ved *leveringen*, d. v. s. når sælger har opfyldt sin pligt til at skaffe køberen besiddelse af salgsgenstanden, f. eks. overgivet varen til fragtføreren. Dette gælder i skandinavisk ret både ved species- og genuskøb.

1. Litteratur: Se G. Lagergren: *Delivery of the Goods and Transfer of Property and Risk*, Stockholm 1954.

Rabel I s. 317 ff. og II s. 290 ff.

I flere fremmede retssystemer går *ejendomsretten* over på køber på ét stadium i alle de nævnte relationer. I *Frankrig* er dette stadium ved *specieskøb* aftalens indgåelse. Ved *genuskøb* er det indgåelsen i forbindelse med varens udskillelse (individualisering) til køberen. I *anglo-amerikansk* ret overlades det til køber og sælger selv at bestemme, når *ejendomsretten* går over. Når parterne intet har aftalt om dette spørgsmål, falder man tilbage på en forudsætningsregel, som man går ud fra stemmer med, hvad parterne ville have aftalt. Ved *specieskøb* er der en forudsætning for, at *ejendomsretten* går over ved aftalens indgåelse. Ved *genuskøb* kræves det tillige, at sælger foretager en bindende individualisering. Ved køb mod dokumenter kræves i reglen yderligere, at dokumentet skal være overgivet eller afsendt til køber.

I landene uden for Skandinavien er der ikke udformet et begreb *levering*, til hvilket bl. a. *risikoovergangen* er knyttet. Dette hænger sammen med, at *risikoovergangen* ikke er forbundet med sælgers opfyldelse af sin pligt til at skaffe køber besiddelse af salgsgenstanden, men med *ejendomsrettens* overgang.

Under indflydelse af en romerretlig kilde anser man i en lang række lande, heriblandt i nogle stater i *USA*, [2] i *England*, [3] og i *Frankrig*, [4] at *risikoen* går over på køber samtidig med, at *ejendomsretten* går over. »Casum sentit dominus« — ejeren får varens undergang at føle. Da *ejendomsretten* til en »genusvare« tidligst går over ved en bindende individualisering, og da individualiseringen i et afsendelseskøb ofte først bliver bindende ved varens overgivelse til fragtfører, vil resultatet ofte blive det samme som det, der følger af den skandinaviske regel om *risikoovergangen* i afsendelseskøb, se kbl. § 17 og § 10. [5]

The Uniform Commercial Code ændrer på visse punkter

2. Un. S. A. section 22.

3. SGA section 20.

4. Cc art. 1138, 2 og art. 1583.

5. Rabel II s. 291 ff. og I s. 317. Også Den internationale Købelov af 1. juli 1964 knytter *risikoovergangen* til *leveringen*, se art. 97, stk. 1 smh. m. art. 19.

de hidtil gældende regler i USA. Efter hovedreglen i section 2-509(3) går faren over på køber, når sælger tilbyder denne levering. Er sælger handlende, går faren dog først over, når køber modtager varen. Da køber som regel skal hente varen hos sælger, går faren da, hvis sælger er handlende, over på køber ved overgivelsen til denne. Skal sælger afsende varen, går faren ifølge section 2-509(1) (a) over ved overgivelsen til fragtfører. Skal sælger levere varen på et bestemt sted, går faren ifølge section 2-509(1) (b) over, når sælger eller fragtfører tilbyder køber levering på dette sted.[6]

I *tysk ret* går *ejendomsretten* og *risikoen* over på køber ved tingens overgivelse til denne.[7] Ved afsendelseskøb går risikoen dog allerede over ved varens forsendelse, d. v. s. når sælgeren har overgivet den til fragtfører eller speditør. Reglen gælder både species- og genuskøb.[8]

Af interesse for udenrigshandelen er endvidere spørgsmålet om fareovergangen ved salg af varer, der er »svømmende« på sælgers risiko. I næsten alle de fremstillede systemer gælder det, at risikoen går over på køberen allerede fra det tidspunkt, da varerne blev overgivet til bortfragteren (rederen, fragtføreren eller jernbanen). Hvis A har solgt en vare til sælgeren B på cif vilkår, og varen er undervejs, da B sælger den til køberen C, bærer C altså faren allerede fra det tidspunkt, da varen blev indladet. Dette gælder dog næppe, hvis B vidste eller burde vide, at den var blevet beskadiget eller var gået til grunde, da han solgte varen til C.[9]

For så vidt angår varer i trediemands besiddelse, hvor sælger ikke skal foretage sig noget for at skaffe køber besiddelsen af dem, f. eks. varer, der ligger og indtil videre skal blive liggende i et oplagshus, går faren ved en individuelt bestemt ting over, når aftalen indgås.[10] Denne regel er i hvert fald fælles for Skandinavien, England, Frankrig og — bortset fra salg på negotiable oplagsbeviser — også for Tyskland. For genusvarer kræver man yderligere i disse lande, at der er foretaget den

6. Se også Williston § 448 c, p. 675 og Corbin § 1233.

7. BGB § 446, se Rabel II s. 309 ff. (310).

8. BGB § 447, se Rabel II s. 311.

9. Se Rabel II s. 338, Almén s. 177, note 20 og Den internationale Købelov art. 99.

10. Se Ussing, s. 48, Almén s. 183, Enneccerus II s. 416, Palandt § 433, note 2 A, a og § 931.

fornødne individualisering af det købte parti. Efter UCC section 2-509(2) går faren over, når depositaren har anerkendt køberens ret til at få godset i sin besiddelse; hvis der er udstedt negotiabelt dokument for godsets modtagelse, går risikoen over, når køber har modtaget dokumentet. Sidstnævnte regel gælder så vidt ses også i Tyskland.[11]

I alle lande er reglerne om risikoen overgang fravigelige, og brydes i vidt omfang af kutyme. Hvor transportklausuler anvendes, fraviges i flere tilfælde reglerne om risikoen overgang. De bringes da, som vi straks skal se, i nær overensstemmelse med de skandinaviske regler.

B. Transportklausuler og risiko

Det tidspunkt, hvor risikoen for varen går over fra sælger til køber, falder ved anvendelsen af følgende klausuler normalt sammen med det, man i Skandinavien kalder leveringen.

1. Afsendelseskøb

De almindeligste klausuler ved afsendelseskøb, hvor varen sendes bort fra leveringsstedet, er: *c.i.f.*, *f.o.b.*, *f.a.s.* og *f.o.r.*

I skandinavisk ret betyder *c.i.f.-klausulen* (fransk *c.a.f.*) ingen ændring i den almindelige regel i købelovens § 10, hvorefter faren for salgsgenstanden ved afsendelseskøb går over fra sælger til køber ved overgivelsen til fragtfører eller, hvis varen skal forsendes med skib, og havnen ligger på sælgers plads, når varen er kommet inden for skibssiden. *C.i.f.* anvendes her i reglen ved søtransport, men kan også bruges ved landtransport, jfr. kbl. § 64.

I de fleste fremmede retsforfatninger anvendes *c.i.f.-klausulen* kun ved søtransport.[12] Dette medfører, at faren først går over, når varen er kommet inden for skibssiden, også i de tilfælde, hvor en selvstændig fragtfører transporterer varen frem til afskibningsstedet. Hvis et »received for shipment«-konnossement er udstedt af fragt-

11. Enneccerus II s. 416, Palandt § 433, note 2 A, a.

12. Se Rabel II s. 327 ff., Incoterms 1953, Nr. 6, A 6.

føreren, går risikoen i amerikansk og tysk ret over på køberen fra det tidspunkt konnossementet udstedes. I engelsk ret går faren først over, når varen er bragt om bord, og et »on board«-konnossement er blevet udstedt. Fælles for disse landes ret er altså, at sælgeren ligesom ved f.o.b. bærer faren for en eventuel landtransport til indskibningsstedet, også når dette ligger uden for sælgers plads. Det samme gælder efter *Incoterms 1953* nr. 4 A, 4 og enkelte danske slutsedler. Omvendt findes der i c.i.f.-formularer i Canada og USA – især brugt i det indre af landet – hvor faren går over ved varens overgivelse til fragtføreren på sælgers plads.[13] I sådanne tilfælde udstedes der på sælgers plads et gennemgangskonnossement til transport over land og sø.

Det er en international regel, at faren ved *f.o.b.*-køb (amerikansk f.o.b.-vessel) går over, når varen er kommet inden for skibssiden. jfr. kbl. § 62, og ved *f.a.s.*-køb, når den er anbragt langs med skibssiden (alongside ship).[14]

F.o.r. (free on rail) eller *frit på bane* medfører efter dansk og svensk ligesom efter engelsk og tysk ret ingen ændring i den gældende skandinaviske regel, hvorefter risikoen går over på køberen, når varen af sælgeren er overgivet til jernbanen. I fransk, amerikansk og norsk ret kræves det ydermere, at en kvittering (fragtbrev) er udleveret til afladeren. I amerikansk indlandskøb betyder f.o.b. (i modsætning til f.o.b.-vessel) det samme som frit på jernbane.

2. Ankomstkøb.[15]

De almindeligste klausuler ved ankomstkøb, hvor varen af sælger skal sendes til leveringsstedet, er: *leveret* (frit, franco, free delivered, franco rendu) jfr. kbl. § 65, *ex ship* og *ex quay*.

I alle disse tilfælde er ankomststedet leveringssted. Faren for varen går over, så snart varen er kommet frem og kan afhentes af køber.

13. Rabel II s. 327 ff.

14. Rabel *ibid*.

15. Rabel II s. 329 ff., hvor det nævnes, at risikoen undertiden kan være delt.

Ved klausulen *ex ship* skal varen dog efter skandinavisk i modsætning til engelsk ret og Incoterms være bragt i land ved sælgers foranstaltning, og ved klausulen *ex quay* skal sælger altid bringe varen i land og toldklarere den. Incoterms kalder derfor klausulen *ex quay (duty paid)*, og i Frankrig kaldes den »à quai dédouané« i modsætning til en anden klausul »à quai sous douane«. Klausulen bruges sjældent i Skandinavien.

Sammenfatning:

Det internationale køb er i reglen et forsendelseskøb af en genusydelse. Ved *afsendelseskøbene* er, som vi har set, forskellene mellem skandinavisk og fremmed ret i praksis ret små, og anvendelsen af c.i.f., f.o.b. eller f.a.s. klausulerne vil yderligere udviske forskellene. *Ankomstkøb* kræver overalt særlig aftale, det vil sige vedtagelse af en klausul, hvorefter risikoen flyttes hen til ankomststedet. Også her er forskellene i klausulernes betydning meget små. Vil man være helt sikker mod overraskelser, kan man vedtage *Incoterms* 1953.

De ovenfor fremstillede regler om risikoens overgang forudsætter, at køkets afvikling ikke udsættes for forstyrrelser. Sælgers misligholdelse og købers fordringshaver-mora vil skubbe risikoens overgang i den ene eller den anden retning. Herom gælder regler i de fleste lande, der ikke afviger meget fra, hvad skandinaviske regler fører til, se herom kbl. §§ 37 og 58.

C. *Prisen*. [16]

1. I reglen bestemmer parterne varens pris, når aftalen indgås. Med de undtagelser, som følger af prislove og særlige forskrifter imod udnyttelse og prisåger, er aftalen om prisen gyldig og bindende overalt i Vesteuropa.

2. a. Hvor parterne ikke har truffet nogen aftale om prisen størrelse, må i *skandinavisk* ret køber betale, hvad sælger forlanger, medmindre han kan godtgøre, at den forlangte pris er ubillig, jfr. kbl. § 5. I *Tyskland* tilkommer

det også sælger at bestemme prisen, men det antages, at sælger må godtgøre, at hans prisforlangende er rimeligt.[17]

b. Ifølge *fransk, belgisk, østrigsk og hollandsk* ret er en gyldig aftale ikke kommet i stand, så længe prisen ikke er fastsat.[18] Manglende prisfastsættelse medfører altså, at kontrakten bliver ugyldig. Det samme gjaldt tidligere i *Italien*, men efter nyere praksis[19] kan prisen fastsættes af domstolene »efter handelsbrug og billighed«.

Er der i aftalen givet retningslinier for prisfastsættelsen — afgørelse af trediemand, henvisning til markedspris eller til sædvanlig pris — er dette i alle de ovennævnte lande tilstrækkeligt for kontraktens opretholdelse. I *Frankrig* vil aftalen dog falde bort, hvis trediemand nægter at fastsætte prisen.[20].

I *Svejts* kræves det blot, at prisen kan bestemmes på en eller anden måde, f. eks. ved dens markedspris.[21]

c. I *anglo-amerikansk* ret gjaldt oprindeligt som i de romanske retssystemer en regel om, at prisen enten skulle være fastsat ved aftalen, eller at der skulle være anvist veje til dens fastsættelse. I modsat fald kunne købeaftalen ikke gøres gældende. Senere har domstolene oftere og oftere været tilbøjelige til at formode, at en rimelig pris er aftalt. Både The Sale of Goods Act og The Uniform Sales Act[22] bestemmer nu, at køberen, hvis ingen pris er aftalt, skal betale en rimelig pris.

I pagt med den tidligere retstilstand er det dog stadig både i SGA og Un. S. A. bestemt, at hvor prisfastsættelsen er overladt til trediemand, falder aftalen bort, hvis trediemand ikke vil eller kan fastsætte prisen.[23] Det samme gælder ifølge retspraksis, hvis parterne har overladt pris-

17. Se Rabel II s. 9. Den internationale Købelov art. 57 siger, at sælger kan forlange den pris, han sædvanligvis forlanger ved andre salg af denne vare, som er indgået på samme tid. Denne regel dækker dog ikke alle tilfælde, hvor prisen ikke er fastsat.

18. Fransk c. c. 1583 og 1591, Holland BW 1494, Rabel II s. 7.

19. Se Rabel II s. 8 f.

20. C. c. 1592.

21. OBL art. 184, 3 og 212, 1.

22. SGA, sec. 8 (2). Un. S. A. sect. 9. (4).

23. SGA sect. 9, Un. S. A. sect. 10.

fastsættelsen til senere overenskomst, og sådan overenskomst ikke nås.[24] Er varen leveret, og har køberen ikke afvist den, må han dog betale en rimelig pris.

I de stater, hvor UCC er indført, gælder nu følgende til dels nye regler:

Section 2-305 bestemmer, at domstolen, hvor en bestemt pris ikke er aftalt, skal fastsætte denne til den rimelige pris. Betingelsen er dog som hidtil, at det oplyses, at parterne havde til hensigt at afslutte et køb, selv om prisen ikke blev fastsat; oplyses dette ikke, anses en købeaftale ikke for at være indgået.

Kan retten herefter fastsætte en pris, skal denne pris være *den rimelige pris* i følgende tilfælde:

- 1) hvor intet er aftalt om prisen
- 2) hvor prisen skal fastsættes ved nærmere overenskomst mellem parterne, og de derefter ikke kan blive enige og
- 3) hvor prisen skal fastsættes efter markedsprisen eller efter en anden målestok, eller skal afgøres af trediemand, og en sådan prisfastsættelse ikke finder sted.

Reglen om den rimelige pris gælder ikke, hvor det overlades til sælger eller til køber at fastsætte prisen, men da må den ikke være *ubillig*, og dette gælder også, hvor sælgeren eller køberen skal have fuld frihed til at fastsætte prisen. Hvor en handlende skal fastsætte prisen, betyder billighed (*good faith*) ifølge loven »*honesty in fact and observance of reasonable commercial standards of fair dealing in the trade*«. Den part, som skal fastsætte prisen, har dog nogen frihed. Hvis f. eks. den rimelige pris for en brugt bil er \$ 1.000, kan den pris, som herefter fastsættes, være \$ 800 eller \$ 1.200, uden at det bliver ubilligt.

24. Se Bogert, Britton and Hawkland: *Sales and Security*, (Casebook) 4th ed. 1962 p. 61.

Kapitel IV

Almindeligt om misligholdelse, »breach of contract« og »Forderungsverletzung« i henholdsvis dansk, amerikansk og tysk ret

A. I dansk retssprog[1] taler man om rigtig opfyldelse og misligholdelse. Begrebet misligholdelse defineres funktionelt: Misligholdelse er en ikke-opfyldelse eller en ikke rigtig opfyldelse af kontrakten, som giver kreditor adgang til at udøve en eller flere beføjelser til ugunst for debitor. Købeloven nævner følgende misligholdelsesgrunde: Forsinkelse (som også dækker tilfælde, hvor ydelsen helt udebliver), mangler og vanhjemmel. Fordringshavermora er derimod ikke misligholdelse. De beføjelser, som købeloven giver kreditor er: Retten til at fordre naturalopfyldelse, retten til at hæve kontrakten, retten til at kræve skadeserstatning, og retten til at kræve forholdsmæssig afslag i købesummen. Misligholdelse forudsætter ikke skyld (culpa) som betingelse for virkningernes indtræden. Misligholdelse betyder blot, at skyldneren helt eller delvis kommer til at bære byrden ved en ikke opfyldelse.

B. Uniform Commercial Code følger i hovedsagen Common Law's system.[2] Udgangspunktet er »*The contract*«, d.v.s. de retsvirkninger, som loven tillægger parternes overenskomst »*the agreement*«. Overholdes *the contract* ikke, indtræder det, som hedder »breach of contract«. »Breach« kan ligesom misligholdelse bestå i en mangel, vanhjemmel samt ikke-erlæggelse og forsinkelse. Endvidere omfattes det, vi kalder fordringshavermora af begrebet »breach«. »Breach« vil *altid* give den fordringshaver, der

1. Se H. Ussing: Obligationsrettens almindelige del, 4. Udg. ved Anders Vinding Kruse, 1961, § 8, s. 50 ff.
2. Se UCC Article 2, parts 2, 3, 6 og 7.

har lidt et tab, ret til at kræve skadeserstatning. Ofte vil fordringshaveren tillige have en række andre beføjelser (remedies), f. eks. retten til at sætte sig i besiddelse af den solgte genstand, til at afvise modpartens ydelse o. s. v. Amerikansk ret kender også en ikke-rigtig opfyldelse, hvor fordringshaveren ingen ret har til at kræve skadeserstatning for et opstået tab, men hvor han kun har ret til at afvise ydelsen eller kræve afslag i købesummen. Et eksempel er en hændelig undergang eller beskadigelse af en individuelt bestemt genstand, inden faren er gået over på køber (Uniform Commercial Code 2-613). Her kan køber hæve kontrakten, og hvis varen er beskadiget, men ikke gået under, kan han kræve afslag. De her nævnte beføjelser følger da af *the contract*. Ikke-opfyldelsen er ikke »breach«, og retten til at kræve afslag i købesummen og til at afvise ydelsen er ikke et »remedy«.

Bag denne terminologiske forskel ligger der reelle retsforskelle. En ikke-opfyldelse eller en ikke rigtig opfyldelse af en kontrakt vil som hovedregel medføre erstatningsansvar for skyldneren i amerikansk ret. Forsinkelse med varens levering vil f. eks. medføre ansvar, både i species- og genuskøb, uanset om der foreligger skyld hos debitor eller ikke. Skandinavisk ret lader ikke manglende eller mangelfuld opfyldelse og erstatningsansvar følges så nært ad. I specieskøb vil erstatningsansvar i reglen kun indtræde, når skyldneren eller hans folk har handlet uforvarligt.

De tilfælde, hvor en ikke-opfyldelse kommer til at hvile på skyldneren i den forstand, at han bærer risikoen for dens indtræden, men hvor der ikke indtræder »breach«, er meget få i amerikansk ret. Et eksempel er nævnt ovenfor. At de der nævnte beføjelser til at hæve kontrakten og kræve forholdsvis afslag efter amerikansk opfattelse følger kontraktens indhold (»the contract«) og derfor ikke er »breach«, er i mine øjne en ren konstruktion. Man har imidlertid foretrukket at bruge »breach« om de hyppigst forekommende tilfælde, hvor ikke-opfyldelsen medfører erstatning.

Misligholdelse lader sig da ikke uden videre oversætte med »breach«. På den anden side findes der ikke på engelsk noget udtryk, der bedre dækker begrebet misligholdelse.

C. BGB og størstedelen af tysk teori[3] har heller ikke opstillet noget begreb for alle de tilfælde af ikke-rigtig opfyldelse, hvor skyldneren helt eller delvis bærer byrden. BGB behandler læren om forsinkelse og umulighed for sig, adskilt fra andre misligholdelsesformer. Kun disse to former for misligholdelse er krænkelse af fordringen (*Forderungsverletzung*). I nyere tid har man i teorien udarbejdet en tredje form, den såkaldte »positive *Forderungsverletzung*«, der dækker en række andre kontraktbrud, og som bl. a. kan bestå i, at en leveret vare har farlige egenskaber eller i, at sælgeren ikke medvirker til tilvejebringelse af den fornødne ind- eller udførselstilladelse. Læren om mangler hører ikke med til »systemet«. En levering af en mangelfuld vare er ikke i sig selv nogen krænkelse af fordringen.

I BGB findes reglerne om forsinkelse og umulighed i afsnittet om obligationsrettens almindelige regler.

Tyskerne udgår her fra en beskrivelse af parternes pligter. Hovedreglen er, at der kun foreligger en krænkelse af fordringen (*Forderungsverletzung*), når en part har overtrådt en pligt, d. v. s. når forsinkelsen eller umuligheden kan tilregnes ham eller hans folk som forsætlig eller uagtsom. Kun under denne forudsætning kan fordringshaveren hæve kontrakten eller kræve skadeserstatning. En uforskyldt forsinkelse giver således ikke fordringshaveren ret til at afvise ydelsen. En længere varende uforskyldt forsinkelse vil dog efter tysk retspraksis løse fordringshaveren fra hans forpligtelse, selv om den ikke skyldes forsæt eller uagtsomhed fra debtors side, og derfor ikke er nogen »pligtkrænkelse«.

Mangler ved varen vil altid give køber ret til at hæve købet og til at kræve forholdsvis afslag, uanset om der foreligger skyld fra sælgerens side eller ikke. Mangler hen-

3. Se Enneccerus II §§ 43 ff., § 55 og §§ 108 ff.

regnes som nævnt ikke til kontraktrettens almindelige del og er ikke med i »systemet«.

D. Bag forskellene i de tre systemers sprogbrug ligger, som det ses, visse retsforskelle. Tysk rets hovedregel om forsinkelse og umulighed er, at »Forderungsverletzung« kun forekommer, hvor der foreligger et pligtbrud, og at et pligtbrud må forudsætte skyld.

Engelske og amerikanske domstole har især haft opmærksomheden henvendt på retten til skadeserstatning, og da reglerne herom var strenge, har næsten alle former for det, vi kalder misligholdelse, givet den krænkede part ret til erstatning. »Breach« er blevet synonym med, hvad vi ville kalde en misligholdelse, der giver ret til erstatning.

I dansk ret, der i strenghed overfor skyldneren ligger mellem anglo-amerikansk og tysk ret, har man hverken taget sit udgangspunkt i erstatningsbeføjelsen eller i skyldsbegrebet. Man har derfor — delvis under indflydelse af forudsætningslæren — udarbejdet et begreb, som kaldes misligholdelse, og som dækker alle de tilfælde, hvor fordringshaveren får en eller anden beføjelse over for den anden part, hvorved byrden ved den ikke-rigtige opfyldelse kommer til at hvile helt eller delvis på denne part.

Kapitel V

Misligholdelse af kontrakten

A. SÆLGEREN LEVERER IKKE VAREN I RETTE TID.[1]

1. *Købers adgang til at hæve købet og til at kræve varen leveret.*

a. *Retten til at hæve købet.*

Fælles for de franske og de tyske retssystemer er det, at de behandler forsinkelse lempeligere for sælger end den skandinaviske købelov.

I retssystemerne under den franske familie kan man som regel ikke ophæve en kontrakt, fordi den anden part ikke opfylder sin forpligtelse. I fransk, belgisk, italiensk og hollandsk ret kan en kontrakt kun ophæves, hvis en domstol på købers begæring ophæver den, se fransk c.c. art. 1184.[2] Hvis det i aftalen er bestemt, eller iøvrigt fremgår af omstændighederne, at der skal leveres nøjagtigt til et bestemt tidspunkt, vil domstolen give køberen ret til at få købet hævet øjeblikkeligt.[3] Hvor der ikke er tale om fix-køb, kan dommeren derimod efter omstændighederne give sælgeren yderligere frist (*délai de grace*) til at levere. Dommeren kan herved bl. a. tage forsinkelsens væsentlighed for køber og størrelsen af det tab, sælger vil lide ved en ophævelse af købet, i betragtning. Fristen kan ikke forlænges, og efter dens udløb skal dommeren hæve aftalen.

Det antages endvidere i fransk retspraksis, at køber må give sælger en særlig opfordring til at levere, for at skyldnermora kan indtræde (*mise en demeure*). Denne opfordring sker ved en »*sommation*«, d. v. s. ved en meddelelse,

1. Jfr. Rabel I § 56 ff., se også Portin s. 17 ff.

2. Se Rabel I s. 202 ff. Planiolet et Ripert VI. no. 420 ff. samt italiensk cod. civ. art. 1165.

3. Rabel I s. 391.

der overbringes sælger ved stævningsmand (huissier) eller på anden særlig højtidelig måde. I handelskøb kan køber dog nøjes med at minde sælger om levering ved brev eller telegram, ja endog ved en mundtlig henvendelse. Hvor køber vil hæve kontrakten, er sagsanlægget til ophævelse tilstrækkelig opfordring. Alligevel kan en »sommation« være hensigtsmæssig, navnlig i handelskøb, hvor der ikke kræves særlige myndigheders medvirken.

I handelskøb har der endvidere udviklet sig en sædvane, hvorefter køber kan foretage dækningskøb uden at få domstolens tilladelse til at hæve købet. Hvis køber af en genstand har vished for, at sælger slet ikke vil levere eller ikke vil levere indenfor rimelig tid, kan han købe varen andetsteds for sælgers regning. Dette indebærer, at købet hæves uden domstolens mellemkomst, og dette er blevet anerkendt i praksis (faculté de remplacement). Betingelsen er, at sælger »sættes i mora« ved en »sommation«. Der er ikke givet nærmere regler om, på hvilket tidspunkt og under hvilke former dette dækningskøb skal foretages, men domstolene vil kun give køber erstatning for hele prisforskellen, hvis dækningskøbet er foretaget på et sted, hvor der er marked for varen, og hvis køber har foretaget købet snarest muligt.[4]

Hvis parterne udtrykkeligt har truffet aftale herom, kan en part også i tilfælde af den anden parts forsinkelse ophæve kontrakten uden domstolens mellemkomst (de plein droit).[5] Det kan være hensigtsmæssigt at træffe sådan aftale uden for handelskøb eller i handelskøb, hvor køber ikke kan eller vil foretage dækningskøb i tilfælde af sælgers forsinkelse. Det forudsættes da også, at køber har opfordret sælgeren til at levere. Dette krav på at få en »sommation« har sælgeren i fransk ret uanset om leveringstidspunktet er fastsat til bestemt tid eller ikke, men han kan give afkald på den, f. eks. hvor parterne har aftalt, at kontrakten ved forsinkelse med varens levering til

4. Se om la faculté de remplacement, i La vente commerciale s. 221 ff.

5. Colin et Capitant, Cours II no. 245 og Rabel I s. 211.

et bestemt tidspunkt skal hæves »de plein droit et sans sommation«.[6] I så fald kan køber, når forsinkelsen er indtrådt, betragte købet som ophævet, og køber behøver ikke give meddelelse herom.

I de romanske lande kan ligesom i Skandinavien købet hæves, uanset om forsinkelsen kan tilregnes sælgeren,[7] som forsætlig eller uagtsom, og man kan som i Skandinavien på een gang hæve og kræve erstatning til opfyldelsesinteressen.

Også i systemerne under den *tyske familie* (tysk, østrigsk og svejtsisk ret) medfører en forsinkelse kun undtagelsesvis, at købet kan hæves straks.

For at forsinkelse kan indtræde, kræves i tysk ret, at sælger sættes i mora ved et påkrav, »Mahnung« se BGB § 284, stk. 2. Dette påkrav er ikke nødvendigt, når tidspunktet for levering er fastsat efter kalenderen eller kan fastsættes ved hjælp af kalenderen. »Mahnung« er således ikke nødvendig, når levering skal ske i juli måned eller en uge efter påske. Men til forskel fra påkravet efter reglen i den skandinaviske købelovs § 12 skal »Mahnung« gives, når kontrakten indeholder anden vejledning for leverings-tidspunktet end kalenderen, f. eks. hvor det er bestemt, at levering skal ske straks efter åbent vande eller senest en måned efter købesummens betaling.[8] »Mahnung« er en nødvendig betingelse ikke blot for at kunne hæve kontrakten, men også for at kunne fordrer erstatning og gøre andre misligholdelsesbeføjelser gældende.

Herudover kræves det for at kunne hæve kontrakten — men ikke for at kunne kræve skadeserstatning — at køber giver sælger en frist til at levere (»Nachfrist«). Denne frist skal dog ikke gives, når det klart og utvetydigt fremgår af aftalen, at der foreligger et fix-køb,[9] se BGB § 361 og

6. Rabel I s. 212, Planiol et Ripert VI. no. 436.

7. Fransk teori går imod denne lære og vil ligesom tysk ret, at ophævelse må forudsætte skyld (culpa) hos sælger eller hans folk, se Rép. civile, Contrats et Conventions no. 153.

8. Se Almén s. 120 og 122 og Enneccerus II § 51 II 3 a, s. 220.

9. Der kræves formentlig mere i tysk ret, end vi kræver for at anse, at fix-køb foreligger, se Zweigert i Comparative Aspects, s. 11.

HGB § 376[10] og heller ikke i de tilfælde, hvor køberen kan oplyse, at den for sent leverede vare nu er uden interesse for ham, f. eks. fordi varen er en sæsonvare, BGB § 326, stk. 2. Men ellers kræves det både efter tysk BGB § 326, stk. 1 og svejtsisk Obl. art. 102 som en betingelse for at hæve købet, at køber ved en erklæring til sælger har fastsat en rimelig efterfrist, inden hvilken levering skal ske, og tilkendegivet, at han vil hæve købet, hvis levering ikke sker inden for dette tidspunkt. Oversiddes fristen, kan køber hæve købet. »Mahnung« og »Nachfrist« kan gives – og gives ofte – i samme erklæring. Har sælgeren erklæret, at han ikke vil opfylde, er »Mahnung« og »Nachfrist« ikke nødvendig.

I tysk, men ikke i svejtsisk ret gælder, at misligholdelse ikke indtræder, medmindre sælger var ansvarlig for den indtrådte forsinkelse eller umulighed. Skyldner er dog ansvarlig ikke blot for sin egen forsømmelse, men også for sine folks fejl og for mangel på økonomiske midler.[11] Han skal også bevise, at ikke-opfyldelsen ikke kan lægges ham eller hans folk til last. Endvidere er sælger ved genuskøb normalt ubetinget ansvarlig for, at der fremskaffes en vare af arten, jfr. BGB § 279. Herved bliver forskellen mellem tysk ret og de andre retsordener ikke stor. Det står også fast, at købers pligt til at betale for varen suspenderes, så længe den udebliver, jfr. BGB § 320. Når udeblivelsen skyldes omstændigheder, som sælger ikke er ansvarlig for, f. eks. et upåregneligt udførselsforbud, kan køber imidlertid ikke hæve kontrakten, dersom de pågældende hindringer ophører indenfor rimelig tid, og sælger da er villig til at levere. Her kan sælger forlange kontrakten opfyldt. Forsinkelse giver derfor ikke køber en ubetinget ret til at hæve aftalen, således som tilfældet er i skandinavisk og anglo-amerikansk ret.[12]

Er levering umulig, og er denne umulighed varig eller

10. Om forholdet mellem HGB § 376 og BGB § 361, se Baumbach-Duden ved HGB § 376.

11. Enneccerus II § 51 II 4 s. 221.

12. Se Enneccerus II § 46, s. 200 ff., især s. 206.

definitiv, f.eks. hvor den solgte genstand er gået til grunde, kan køber dog træde tilbage fra købet, selv om sælgeren er uden skyld i leveringshindringen.

Misligholdelse giver køberen adgang til enten helt at hæve købet eller at kræve erstatning i stedet for varen eller at kræve erstatning foruden at få varen. Man kan hæve købet uden domstolens medvirken ligesom i skandinavisk ret. Man kan derimod ikke på een gang træde tilbage fra kontrakten og kræve erstatning, se BGB § 325, stk. 1. Træder køberen tilbage, skal ingen af parterne erlægge noget, og har de erlagt, skal de levere det modtagne tilbage. Kontraktforholdet mellem parterne ophæves helt og man prøver så vidt muligt at stille parterne, som om det aldrig havde bestået. Dette middel (*Rücktritt*) vil køberen bruge, når han ingen erstatning vil kunne kræve, f.eks. fordi varens pris er faldet efter køkets indgåelse, og han nu kan købe den billigere andetsteds.

Køber kan dog også vælge at afvise varen (*Ablehnung*), samtidig med at han fastholder sælgeren til kontrakten. At han fastholder sælger til kontrakten viser sig da ved, at han kræver erstatning af sælger.[13] Dette middel vil køber bruge, når varens pris er steget, eller han af andre grunde, f.eks. ved et videresalg, ville have haft bevislige fordele af at få varen leveret. Her betragtes kontraktforholdet som fortsat bestående. »*Ablehnung*» svarer også til det, vi i Skandinavien forstår ved at hæve købet og kræve erstatning, se købelovens § 25, der viser, at man hos os på een gang kan hæve købet og kræve erstatning.

I tysk *handelsprog* taler man dog ofte om »*Rücktritt*« i forbindelse med erstatning og dette fortolkes af domstolene som »*Ablehnung*«, d. v. s. det vi forstår ved at hæve købet i forbindelse med krav om erstatning.

Engelsk og Amerikansk ret kender ligesom skandinavisk ret hverken til »*Nachfrist*« eller »*délai de grace*«.

Er der fastsat en leveringstid, skal den overholdes, og

13. I fix-køb, der er handelskøb, skal køberen straks ved forsinkelsen meddele sælgeren, hvis han vil have varen, ellers mister han retten til naturalopfyldelse, se HGB § 376 og Habel I s. 389.

i England er enhver forsinkelse med varens levering væsentlig og berettiger til at hæve købet.[14]

I USA er man mildere mod sælger. Amerikanerne synes at se noget mindre strengt på, om der sker nøjagtig levering, end man gør i England og i Skandinavien for så vidt angår handelskøb.[15] Nogle få dages overskridelse af betalingstiden eller leveringstiden vil ikke altid berettige fordringshaveren til at hæve kontrakten. Afgørelsen afhænger af kontraktens art.

Er der ikke fastsat nogen leveringstid, skal levering i England og USA ske »within a reasonable time«. Dette gælder således ifølge SGA section 29,[2] hvis sælger skal sende varen. Skal køber hente varen hos sælger, kan det formentlig også kræves, at han først henter den, når sælger har haft en rimelig tid til at gøre rede til afhentning.[16] Endvidere må den køber, der mener, at rimelig tid er gået, meddele sælger, at han nu vil have varen,[17] og at han ellers vil hæve.

Som i Skandinavien vil forsinkelsen berettige køber til at hæve kontrakten, uanset om den kan tilregnes skyldneren eller ikke, men ligesom i tysk ret kan køber ikke på een gang træde tilbage fra kontrakten og kræve erstatning. »To rescind«, »rescission« er både efter engelsk og amerikansk sprogbrug at træde tilbage fra kontrakten, se Un. S. A. section 69(2) og den, der træder tilbage kan ikke samtidig støtte nogen ret på kontrakten. Han kan derfor heller ikke fordrer opfyldelsesinteresse. Forfatterne til The Uniform Commercial Code har dog indset det urimelige i, at en »hæve-erklæring« skulle afskære køber fra at kræve erstatning til opfyldelsesinteresse, og section, 2-608,(3) der handler om købers beføjelser, nævner derfor kun, at køber kan afvise varen; gør han det, kan han da også kræve skadeserstatning. Begrebet »rescission«, som afskærer adgangen til at få erstatning, bruges ikke i UCC.

14. Benjamin p. 592.

15. 2 Williston § 453, Restatement of Contracts § 276 (a).

16. Atiyah, p. 55.

17. UCC section 2-309, 2 Williston § 451.

I section 2—720 siges det udtrykkeligt, at en parts anvendelse af udtrykkene »cancellation«, »rescission« el. lignende ikke skal forstås som afkald på erstatning for tidligere kontraktbrud, med mindre andet klart fremgår af erklæringen.

Efter Den internationale Købelovs art. 26 kan køber hæve købet, hvis sælger ikke leverer varen til den fastsatte tid, og denne forsinkelse er en væsentlig misligholdelse af kontrakten. Køberen kan dog, når forsinkelsen ikke er en væsentlig misligholdelse, give sælgeren en rimelig »Nachfrist« som i tysk ret, se art. 27. Oversiddes denne frist, bliver misligholdelsen væsentlig, og køber kan hæve kontrakten. Hvis prisen på varer af den pågældende art er noteret på et marked, hvorfra køber kan få dem, anses enhver forsinkelse for at være en væsentlig misligholdelse, jfr. art. 28. I øvrigt er en misligholdelse at anse for væsentlig, dersom den misligholdende part på tidspunktet for kontraktens afslutning vidste eller burde vide, at en fornuftig mand i samme situation som modparten ikke ville have indgået kontrakten, hvis han havde forudset misligholdelsen og dens virkninger. Bortset fra art. 28 og denne meget svævende anvisning i art. 10 giver Den internationale Købelov ingen besked om, hvornår forsinkelse er en væsentlig misligholdelse, og det må befrygtes, at reglerne her vil kunne føre til usikkerhed. Den internationale Købelovs art. 84-87 bruger i øvrigt udtrykkene ophævelse af kontrakten (*résolution*, *avoidance*) i samme betydning som det bruges i Frankrig og Skandinavien. En ophævelse afskærer ikke fordringshaveren fra at kræve erstatning til opfyldelsesinteresse.

b. Købers ret til at kræve varen leveret.[18]

Det fremhæves som en vigtig forskel mellem anglo-amerikansk ret på den ene side og de skandinaviske og kontinentale retssystemer på den anden side, at anglo-amerikansk ret som hovedregel ikke giver køber noget krav på opfyldelse *in natura*, medens de andre systemer giver køber ret til at kræve naturalopfyldelse. Denne forskel har ikke så stor praktisk betydning, som man kunne tro. Retten til naturalopfyldelse har størst værdi for købere af individuelt bestemte genstande og af genusvarer, som ikke

18. Se herom Rabel I s. 375, Benjamin p. 980—982 samt Seve Ljungman, Om prestation in natura. Uppsala 1948.

kan fås hos andre end hos sælger. Hvor køber kan skaffe sig andre varer ved et dækningskøb, har han ikke megen glæde af retten til naturalopfyldelse, og der gøres i den internationale handel meget lidt brug af denne beføjelse.

For så vidt angår individuelt bestemte ydelser giver imidlertid SGA section 52 og den næsten enslydende Un. S. A. section 68 dommeren adgang til at give køberen ret til naturalopfyldelse. Det er et retsmiddel »in Equity«. Engelske dommere er dog mere tilbageholdende med at gøre brug af denne adgang end dommere i USA. Der er ingen mulighed for at få naturalopfyldelse under SGA og Un. S. A. for så vidt angår genuskøb, selv om disse ikke kan skaffes andetsteds fra. Men efter UCC section 2-716 kan der også her dømmes til naturalopfyldelse. Betingelserne er, at varerne er »unique«, eller at andre særlige omstændigheder foreligger. Det er de tilfælde, hvor der på kontinentet undertiden gøres brug af retten til naturalopfyldelse.

c. Reklamation som betingelse for at hæve og kræve naturalopfyldelse

Kun de skandinaviske købelove foreskriver hurtig reklamation over for forsinkelse, men dette giver dog ikke så store retsforskelle, som man kunne tro.

Reglerne om »Mahnung« i tysk ret og »mise en demeure« i fransk ret har samme funktion som reklamation hvor *varen udebliver*. I dette tilfælde skal køber iøvrigt i alle lande give sælger meddelelse indenfor en rimelig tid, hvis han vil have varen. Reglen i den skandinaviske købelovs § 26 om, at køber på sælgers forespørgsel må give denne meddelelse om, at han vil have varen uden ugrundet ophold, er dog særegen for Skandinavien. I fremmed ret skal køberen blot give sælgeren besked inden rimelig tid.

Bliver varen leveret for sent, vil i tysk ret den køber, der ikke har givet »Mahnung« og fastsat »Nachfrist«, eller som får varen inden denne frists udløb, ikke kunne hæve købet, medmindre der foreligger et fix-køb. I fransk ret vil den køber, der ikke har foretaget en »sommation«, også

som regel være forpligtet til at modtage og betale for varen. Hvor en køber efter tysk eller fransk ret *kan* hæve købet, er han ikke som i skandinavisk ret nødsaget til at meddele dette straks. Det betyder dog ikke, at han kan vente unødigt længe. Det gælder både i tysk, fransk og anglo-amerikansk ret, at en køber, der ikke afviser varen inden for rimelig tid, anses for at have akcepteret den.[19]

2. Købers ret til erstatning

a. Genuskøb

I *Tyskland* er hovedreglen, at den sælger, der bliver forsinket med levering, eller for hvem opfyldelse bliver en umulighed, ifalder ansvar, medmindre han kan bevise, at ikke-opfyldelsen af kontrakten skyldes forhold, som ikke kunne lægges ham selv eller hans folk til last, se BGB § 276 og § 278 (umulighed) og §§ 284 og 285 (mora). Det erindres, at en »Mahnung« til sælger ofte vil være nødvendig, for at forsinkelse overhovedet kan indtræde, jfr. ovenfor under 1. Tyskerne taler kun om mora (Verzug), når skyldneren er ansvarlig for forsinkelsen, se BGB § 285. Reglerne gælder både species- og genuskøb, men i genuskøb må sælger kunne bevise, at det var ham umuligt at fremskaffe varer af den art, som købet angår, se BGB § 279. Sælger kan heller ikke påberåbe sig, at de varer, som han havde påtænkt at levere til køber, gik til grunde eller ikke kom frem til ham i tide, eller at han — måske uforskyldt — ikke ejede pengemidler til at købe eller fremstille varen. Derimod antages det, at sælger bliver fri for ansvar, hvis sygdom, dødsfald eller fejlslagne forsendelsesforanstaltninger (varen gik tabt på vejen fra sælger til køber) hindrer, at varen når frem til leveringsstedet.[20] Det er også anerkendt i praksis, at eksorbitante prisstigninger kan føre til, at skyldner fritages for at levere og for at ifalde ansvar for ikke-erlæggelse.[21]

19. Se Rabel I s. 441 og om »acceptance« i anglo-amerikansk ret ndfr, VC 3 a.

20. Rabel I s. 148 ff.

21. Rabel I s. 152 ff. og 339.

Efter *fransk*, *belgisk* og *italiensk* ret bliver sælger kun fri for ansvar, hvis han beviser, at rettidig levering er blevet forhindret ved udefra kommende hindringer, der var uundgåelige, uovervindelige og helt uforudseelige, se fransk og belgisk c. c. art. 1147 og 1148 (*cause étrangère non imputable*) og codice civile art. 1125 og 1126. Hindringen skal have været uovervindelig for alle sælgere, og den sælger, der på grund af undskyldelig sygdom eller af andre personlige grunde har været ude af stand til at levere rettidigt, ifalder derfor ansvar.[22] Fejlslagne forsendelsesforanstaltninger vil dog kunne fritage sælger for ansvar. Eksorbitante prisstigninger vil derimod ikke fritage sælger, selv om levering af varen vil ruinere ham. Fransk, belgisk og italiensk ret er på dette punkt strengere end skandinavisk ret.

I fransk og belgisk ret kan køberen dog kun kræve erstatning, dersom han, efter at forfaldstid er kommet, har meddelt sælger, at han er i mora (*»mise en demeure«*). Denne *»mise en demeure«* sker ved en *»sommation«*. Nødvendigheden af en sådan *»sommation«*, hvorved skyldneren sættes i mora kan udelukkes ved forudgående udtrykkelig aftale, hvilket ofte sker, når fix-køb aftales, eller den kan udelukkes ved en stiltiende aftale, f. eks. hvor det vedtages, at varerne skal være *»livrables de suite«*. I Italien er en opfordring til at levere kun nødvendig, hvor der ikke i aftalen er fastsat nogen leveringstid. Opfordringen kræver da ingen egentlig form, og ordningen har derfor lighedstræk med reglen i den skandinaviske købelovs § 12.[23]

I *Storbritannien* er hovedreglen, at sælger er ansvarlig for en forsinkelse ligesom for enhver anden misligholdelse, selv om den er uforskyldt. Forsinkelse indtræder som nævnt, når varen ikke leveres til aftalt tid, eller hvor

22. Colin et Capitant, *Traité* II p. 473 no. 852, Rabel I s. 217 ff. C. c. art. 1148 taler om *force majeure* og *cas fortuit*, der begge betegner forhold, som ikke kan lægges skyldneren til last. Begreberne betyder vist nok det samme, og udtrykket *force majeure* anvendes mest. Det er dog uklart, hvad begrebet omfatter, se herom nærmere Rodhe s. 355 f.

23. Colin et Capitant, *Traité* II p. 839, Rabel I s. 215.

ingen tid er aftalt inden for rimelig tid. »Mahnung« og »sommation« kendes ikke. Før Uniform Commercial Code kom til, var ansvaret i USA næsten lige så strengt, som det er i England. Hvis levering hindres ved krig eller uforudseelige regeringsindgreb, f.eks. et eksport- eller importforbud, antages det dog også i England, at sælger bliver fri for ansvar. Der foreligger da det, som englænderne kalder »commercial frustration«. Derimod vil prisstigninger, som indtræder i tiden mellem aftalens indgåelse og leverings-tiden, ikke fritage sælger for at levere til aftalt pris, selv om stigningerne er nok så store. I sagen *Tsakiroglou v. Noble Thord GmbH* blev en sælger af sudanesiske jordnødder, der var solgt cif Hamburg, anset for at være forpligtet til at sende varen fra Port Sudan syd om Afrika, efter at Suezkanalen var blevet lukket i november 1956. Det hjalp ikke sælgeren, at Suezkanalens lukning havde været uforudseelig for parterne, og at turen syd om Kap det gode Håb ville have forlænget rejsen tre gange.[24] Det er dog tvivlsomt, om denne sag ville være faldet anderledes ud ved en tysk[25] eller skandinavisk for ikke at tale om en fransk domstol.

Reglerne i Uniform Commercial Code er ikke fuldt så strenge imod sælgeren som engelsk retspraksis. Section 2-615, der handler om sælgers ansvarsfrihed under ændrede forhold, bestemmer, at en forsinkelse eller ikke-levering ikke anses for et kontraktbrud, hvis opfyldelsen af den aftalte ydelse er blevet forhindret (made impracticable) ved omstændigheder, hvis ikke-indtræden var en grundlæggende antagelse ved kontraktens indgåelse. Det samme gælder, hvis opfyldelsen er blevet forbudt ved fremmede eller hjemlige regeringsindgreb, uanset at disse viser sig at være ulovmedholdelige.

I kommentaren til bestemmelsen siges det, at opfyldelse skal være blevet »praktisk uigennemførlig« ved uforudsete begivenheder, der ikke lå indenfor parternes forestillingskreds, da kontrakten blev indgået. Som eksempler nævnes

24. (1962) A. C. 93, Se Benjamin p. 570.

25. Se Zweigert i Comparative Aspects p. 8-9.

en eksorbitant stigning i varens pris, en alvorlig mangel på de råstoffer, hvoraf varen skal fremstilles, eller en alvorlig mangel på selve varen, fremkaldt af krig, embargo, regional misvækst eller en hændelig undergang af store dele af arten eller hele arten. I andre end disse situationer skal der lægges vægt på den blandt handelsfolk indenfor branchen herskende opfattelse af, hvilke hindringer som gør levering »praktisk umulig«. Uagtet section 2-615 taler om »the basic assumption on which the contract was made«, skal der ifølge kommentaren foretages en almen kommerciel vurdering mere end der skal ses på parternes forestillinger og forventninger, da kontrakten blev indgået. Afgørelsen af, hvilke begivenheder der skal kunne fritage sælgeren for ansvar, må baseres på en undersøgelse af handelens vilkår i almindelighed og den pågældende branches vilkår i særdeleshed.

Efter Den internationale Købelov, art. 74 bliver en part, der ikke har opfyldt en forpligtelse ifølge kontrakten, ikke ansvarlig herfor, dersom han oplyser, at dette skyldes omstændigheder, som han efter parternes forudsætninger ved kontraktens indgåelse hverken var forpligtet til at tage i betragtning, undgå eller overvinde; har parterne på aftaletidspunktet ingen forudsætninger haft, går man ud fra de forudsætninger, som fornuftige folk i samme situation ville have haft.

Sammenfatning.[26]

Efter alle de her fremstillede retssystemer vil sælger som regel blive ansvarlig for forsinkelse med levering af en genusydelse. Det er intetsteds nogen god undskyldning, at varens fremskaffelse eller levering er blevet gjort besværligere eller bekosteligere end sælger havde forudset. Forsinkelse, der skyldes sælgers pengemangel og hans folks fejl, vil han altid være ansvarlig for. Artsumulighed, der skyldes en strejke specielt rettet mod sælgers virksomhed eller andre forhold i sælgers tekniske produktions- eller distributionsapparat, vil normalt ikke fritage sælger for ansvar.

26. Se også Rabel I s. 329 ff. og B. Godenhjelm, Om säljarens bundenhet under ändrade förhållanden, Helsingfors 1954.

På den anden side vil umulighed, som skyldes uforudseelige import- og eksportforbud, krig og blokade overalt fritage sælger for ansvar. En generalstrejke eller en anden politisk begrundet strejke vil – i hvert fald uden for Storbritannien – også fritage sælger for ansvar.

For så vidt angår helt eksorbitante prisstigninger, undskyldelige hindringer, som beror på skyldneres død eller sygdom eller på fejlslagne forsendelsesforanstaltninger, er løsningerne forskellige i de nævnte lande.

b. *Specieskøb*

I specieskøb synes reglerne i de fleste systemer at være ret ens: Sælgeren ifalder ansvar, medmindre han kan godtgøre, at han eller hans folk er uden skyld i forsinkelsen. Mangel på økonomiske midler til kontraktens opfyldelse fritager dog ikke for ansvar, selv om den er uforskyldt. I anglo-amerikansk ret er speciessælgeren dog ansvarlig for forsinkelse efter samme strenge regler som genussælgeren, se herom overfor under a. Sælger er dog ikke ansvarlig for en hændelig undergang, som rammer tingen før faren for tingen er gået over på køber. Denne regel har ingen større betydning i de tilfælde, hvor parterne intet har aftalt om farens overgang, da risikoen i så fald allerede er gået over ved aftalens indgåelse. I de tilfælde, hvor parterne har bestemt, at faren skal gå over senere end aftalens indgåelse, er sælger imidlertid ikke erstatningsansvarlig, hvis tingen går under, før faren er gået over. Han kan naturligvis ikke kræve købesummen, og er tingen forudbetalt, må han tilbagelevere det, han har fået. UCC har flyttet farens overgang fra aftalens indgåelse og hen til varens leveringstidspunkt se 2-613 smh. med 2-509. Dette betyder, at den sælger, der er underkastet UCC bliver fri for erstatningsansvar i flere tilfælde end den sælger, der er underkastet S. G. A. og Un. S. A. Han slipper for erstatningsansvar for en hændelig undergang, der indtræffer mellem aftalens indgåelse og varens levering.

Det bemærkes, at Den internationale Købelov giver

ens regler for species- og genuskøb. Reglerne om sælgers erstatningsansvar er følgelig også de samme.

Reglerne om, hvornår forsinkelse indtræder, herunder om »Mahnung«, »sommation« m. m. er naturligvis de samme for genus- og for specieskøb.

c. Erstatningens beregning, når købet hæves.

I de fleste lande er køber, når sælger er ansvarlig for forsinkelsen, og når køber kan afvise varen på grund af forsinkelsen, berettiget til at foretage dækningskøb[27] og til at kræve erstatning i det omfang, prisen for de købte varer overstiger den aftalte pris. Dette køb skal foretages, så snart køber har besluttet sig til at hæve købet, d. v. s. afvise sælgers senere leveringstilbud, og det skal angå samme vare som den, kontrakten med sælger angår, og skal foretages på samme måde og så vidt muligt på samme vilkår. I nogle lande, f. eks. i Tyskland, HGB § 376 (2–4) er som i Skandinavien, kbl. § 25 stk. 2, en særlig fremgangsmåde foreskrevet for dækningskøbet. I andre lande, f. eks. Svejts, England og Italien skal det blot ske i overensstemmelse med redelig forretningsskik. Det samme gælder i USA under UCC, se section 2–712.[28]

I Frankrig har lovgivningen ikke givet regler om købers adgang til egenmægtigt at foretage dækningskøb. Han kan jo ikke selv hæve købet. I praksis har der dog som nævnt udviklet sig en adgang for køber til i handelskøb at foretage dækningskøb i overensstemmelse med god forretningsskik.[29]

Hvor varen har en egentlig markedspris vil køber i de fleste lande — men ikke i Frankrig — kunne kræve erstatning efter en såkaldt abstrakt skadesberegning. Han behøver ikke foretage dækningskøb, men stilles økonomisk som om han havde foretaget det. Erstatningens størrelse regnes da ud til forskellen mellem den aftalte pris og den markedspris, køber skulle have betalt på det tidspunkt, da

27. Se Rabel I, s. 468 ff.

28. Se om retten i USA iøvrigt 3 Williston §§ 594 ff.

29. Se herom Ripert-Roblot II s. 142 (no 2443).

varen burde have været leveret. Køber kan i alle lande kræve erstatning for de yderligere adækvate tab, som han måtte have lidt ved sælgers misligholdelse, f. eks. for erstatning, som køber har måttet betale til trediemand for sin misligholdelse af en kontrakt med denne.

B. KØBESUMMEN BETALES IKKE I RETTE TID

1. *Sælgers adgang til at hæve købet.*

a. *De almindelige betingelser for at hæve købet.*

Har sælgeren hæveadgang efter de foranstående regler, kan han i de fleste lande hæve købet under samme betingelser, som gælder for købers adgang til at hæve, jfr. ovenfor under IV A.

En fransk sælger må normalt henvende sig til domstolene for at få købet hævet. En adgang til, så længe kontrakten består, at foretage dækningssalg, svarende til købers faculté de remplacement, består kun, hvis dette har været aftalt eller følger af en særlig kutyme i branchen.[30] En tysk sælger kan sædvanligvis kun hæve efter at have givet »Mahnung« og »Nachfrist«. En skandinavisk sælger må reklamere i tide, se kbl. §§ 31 og 32.

Ifølge section 10 i den engelske SGA er sælger dog ikke beføjet til at hæve kontrakten, fordi køber ikke betaler nøjagtigt til tiden, medmindre andet fremgår af aftalen eller af omstændighederne. Englænderne ser altså mindre strengt på nøjagtig betaling end på nøjagtig levering.

Den internationale Købelovs regler om købers mora solvendi, art. 61-64, har lighed med reglerne om sælgers forsinkelse. Sælger kan hæve købet, hvis forsinkelsen er en væsentlig misligholdelse af kontrakten. Er misligholdelsen væsentlig, skal sælger indenfor rimelig tid meddele køber, hvis han vil fastholde købet; ellers anses kontrakten for bortfaldet ipso facto. Ophevelsen kan altså i dette tilfælde ske rent automatisk. Endvidere anses kontrakten for bortfaldet ipso facto, hvis det er kutyme, at sælger foretager selvhjælpssalg, og dette kan ske på forsvarlig måde.

30. Se herom *La vente commerciale*, p. 259.

Er misligholdelsen ikke væsentlig, kan sælger give køber en rimelig »Nachfrist«, og hvis køber ikke betaler indenfor denne frist, kan sælger hæve købet, dersom han straks efter fristens udløb meddeler køber dette.

Den internationale købelov tager ikke stilling til spørgsmålet om, hvorvidt tingens overgivelse til køber afskærer sælger fra at hæve købet.

b. Kan sælger hæve efter varens overgivelse?

I retssystemerne under de skandinaviske, tyske og anglo-amerikanske familier har *kreditsælgeren* ikke nogen ret til at fordre salgsgenstanden tilbage, når køberen efter tingens overgivelse ikke betaler købesummen rettidigt.[31] Et gyldigt ejendomsforbehold vil dog i reglen bevare sælgerens adgang til at hæve købet og få tingen tilbage.

Kontantsælgeren, der kun er pligtig at levere varen imod samtidig at få købesummen, kan både i Tyskland og Danmark kræve tingen tilbage, dog at denne ret – i det mindste i Danmark – skal påberåbes hurtigt efter tingens overgivelse. I Norge og Sverige har kontantsælgeren ikke denne ret til tilbagefordring af tingen efter overgivelsen, og det samme antages at gælde i England[32] og flere amerikanske stater, se herom UCC section 2-703 og 2-704. Varen kan dog fordres tilbage både i England og USA, hvis køber på den tid, da han bestilte den, indså eller klart måtte indse, at han ville blive ude af stand til at betale for den. Det samme gælder, hvis han under kontraktforhandlingerne bevidst har givet sælger urigtige oplysninger om sine formueforhold. I disse tilfælde er kontrakten ugyldig.[33]

De *franske* og *italienske* regler adskiller sig fra de andre landes. Er varen solgt, uden at sælger har givet køber kredit, kan sælgeren, hvis der ikke betales inden 8 dage – i Italien 15 dage – efter overgivelsen til køber påny kræve sig indsat i besiddelsen af varen, se c. c. art. 2102, No. 4,

31. Jfr. tysk BGB § 454 samt østrigsk og svejtsisk praksis omtalt i Rabel II s. 50.

32. Se 3 Williston § 511 og Rabel II s. 49 ff.

33. Se Benjamin 436 ff. og 3 Williston §§ 636 og 637.

der giver sælger en såkaldt »action en revendication«, og italiensk codice civile art. 1519. Ved iværksættelsen af en »action en revendication« sker der ingen ophævelse af købet. Køberen kan senere få tingen udleveret igen, når han betaler prisen. En »action en revendication« er udelukket, hvis tingen er forbrugt eller gået til grunde, eller hvis den er solgt til godtroende trediemand. Går køberen fallit, bortfalder også sælgerens adgang til at iværksætte en »action en revendication«. Både en kontantsælger og en kreditsælger kan, når køber ikke har betalt rettidigt, anlægge sag til kontraktens ophævelse, selv om ingen »revendication« har fundet sted. Er tingen stadig i behold hos køberen, kan den da fås tilbage, når der er givet dom til »résolution«.

I *fransk* ret gives der endvidere sælger, hvadenten han er kontantsælger eller kreditsælger, en særlig fortrinsret fremfor køberens andre kreditorer i den solgte ting. Også denne fortrinsret (privilège) bortfalder ved køberens konkurs.[34]

Et ejendomsforbehold anerkendes i de fleste lande. I fransk ret og i flere af de retssystemer, der hører til den franske familie, falder det dog bort i tilfælde af skyldnerens konkurs eller tvangsakkord (règlement judiciaire), medmindre det, inden konkursdekretet afsiges, er gjort gældende ad rettens vej.[35]

2. Sælgers ret til erstatning.

a. Købet fastholdes.

1 ° Renter. Er der indtrådt forsinkelse med købesummens betaling, kan sælger kræve renter; i de fleste retsforfatninger består kravet, uanset om sælgeren har lidt noget tab eller ikke, og det består også, hvor forsinkelsen undtagelsesvis ikke kan lægges køberen til last.[36] Dette sidste gælder dog ikke i Tyskland, hvor kun den skyldner,

34. Se herom Planiol et Ripert XII no. 4, 188 ff. og 195 ff.

35. Se herom Rép. commerciale, Faillite no. 2088.

36. BGB § 288, der kun nævner renter p. g. a. »Verzug« se også HGB § 353.

som er skyld i forsinkelsen, kan afkræves morarenter. Rentesatserne varierer; i handelskøb er de i Tyskland for tiden 5 % p. a., i Skandinavien er de ifølge købeloven 6 %. I Frankrig fastsættes de fra tid til anden af administrationen (Conseil d'État).[37] I England påløber morarenter fra forsinkelsen normalt kun, hvis dette er særligt aftalt. Derimod kan sælger få tilkendt procesrenter, hvis skyldner ikke havde nogen gyldig grund til at undlade betaling. I USA skal der normalt betales morarenter fra forfaldsdagen, men der gælder ingen almindelige regler om rentesatsens højde, se Restatement, Contracts, Section 337 (a).

2° Erstatning ud over rentetabet forudsætter overalt bevis for et adækvat tab. I fransk, østrigsk og belgisk ret kræves yderligere ond vilje eller forsæt hos køberen.[38] I de andre lande er de subjektive betingelser (kravene til skyld) de samme som ved sælgers ansvar for forsinkelse med erlæggelse af en genusydelse, jfr. f. eks. kbl. § 30 smh. m. § 24. Heraf følger, at sælger må kunne få et yderligere tab dækket, f. eks. et kurstab.[39]

b. Købet hæves.

For så vidt købet hæves, jfr. ovenfor under 1., kan sælger i Frankrig, i reglen også i USA, kræve skadeserstatning efter de samme regler som i Skandinavien. Han kan sælge varen og kræve køberen for forskellen mellem den opnåede og den aftalte pris. I Tyskland er sælger afskåret fra at kræve erstatning, hvis han træder helt tilbage fra aftalen (Rücktritt), men den sælger, der ikke får rettidig betaling, kan ligesom sin skandinaviske kollega sælge varen for køberens regning og kan da som erstatning kræve forskellen mellem den aftalte pris og den pris, han har

37. Se fransk c. c. art. 1153 som ændret ved en »ordonnance« af 7. januar 1959, italiensk c. c. art. 1231, østrigsk ABGB § 1333, svejtsisk O. R. art. 104 og Rabel II s. 44 f.

38. Se fransk c. c. art. 1153 og østrigsk ABGB § 1324.

39. Svensk retspraksis er mere utilbøjelig end dansk og norsk praksis til at give erstatning for andet end rentetab og kurstab, se herom Rodhe s. 538 f. og Rodhe Lärobok, s. 210.

fået ind ved selvhjælpssalget.[40] Dette er i Tyskland at fastholde købet, men medfører i realiteten samme resultat, som de skandinaviske købeloves § 30 fører til. I England kan sælger kun kræve erstatning samtidig med, at han hæver, hvis han kan bevæge køberen til at akceptere, at købet skal gå tilbage (*acceptation of repudiation*).

Manglende betalingsevne er ligeså lidt som forglemmelse med betalingen i noget land nogen gyldig undskyldning. Køber er så godt som altid erstatningsansvarlig. Kun hvor der indtræffer uforudsete og ganske ekstraordinære betalingshindringer — f. eks. et regeringsforbud mod betalinger til udlandet, fremkaldt af en pludselig krigssituation — vil køber kunne gå fri for ansvar.

Erstatningen er normalt forskellen mellem den aftalte pris og markedsprisen på den fastsatte leveringstid. Reglen i den skandinaviske købelovs § 30, hvorefter markedsprisen på den tid, da forsinkelsen med betalingen indtrådte, er afgørende, er således ret enestående.

Det bemærkes, at flere fremmede retsordener giver køber en videregående afbestillingsret end den skandinaviske købelov, som ikke giver køber adgang til afbestilling. Efter amerikansk ret er sælgeren, når købet afbestilles, ikke berettiget til at fuldføre et bestilt arbejde, hvis tabet for køber derved bliver større, end ved arbejdets afbrydelse. Det samme gælder, hvor sælger hæver kontrakten som følge af købers misligholdelse, se Un. S.A. section 64 (4) og UCC 2-704 (2) samt Restatement Contracts § 336. Også tysk, fransk, svejtsisk og italiensk ret giver køber en vis afbestillingsret.

3. Hvad der er sagt ovenfor om *reklamation* (IV A. 3) finder i hovedsagen også anvendelse i tilfælde af købers forsinkelse.

4. *Sælgers tilbageholdsret, standsningsret og udtagelsesret.*

De skandinaviske love giver den sælger, der ikke har fået betaling, en vidtrækkende beskyttelse. *Kontantsælgeren* kan

a) *holde tingen tilbage*, til betaling sker, købelovens § 14. Ved forsendelseskøb har han nok pligt til at afsende varen,

40. Se Rabel II, s. 46 ff. og s. 56 ff.

kbl. § 15, men han kan efter leveringen hindre, at tingen overgives til køberen eller dennes repræsentant, medmindre købesummen betales. I tilfælde af køberens konkurs eller konstaterede insolvens kan både *kredit-* og *kontantsælgeren* undlade at afsende tingen, og de kan begge

b) *standse* genstande, der er afsendt og hindre udlevering, indtil betaling sker eller – for kreditsælgerens vedkommende – sikkerhed stilles for betaling til forfaldstid, kbl. § 39. Er genstanden ved en fejltagelse efter køberens konkurs udleveret til denne, kan både kredit- og kontantsælgeren

c) *udtage* den af boet, kbl. § 41.

Tilsvarende regler findes i de fleste fremmede retsforfatninger.[41]

a. *Tilbageholdsretten.*

De *anglo-amerikanske* systemer har lighed med de skandinaviske. Uanset at ejendomsretten går over på køber allerede ved aftalen eller ved den bindende individualisering (appropriation), anses kontantsælgerne for at have en »right of lien«, en ret til at holde tingen tilbage, indtil købesummen tilbydes, se SGA section 41 (1) (a), Un. S. A. section 42 og UCC section 2–507. Bliver køberen insolvent, har også kreditsælgeren denne ret, se f. eks. SGA section 41 (1) (c).

Derimod kan den kontantsælger, der har afsendt godset, normalt ikke hindre dets udlevering til køber, hvis denne ikke oplyses at være insolvent. Har sælger således leveret varer til en fragtfører uden at tage forbehold om, at han vil kunne råde over dem, har han mistet sin ret til at holde varerne tilbage, se SGA section 18 (5) nr. 2. Sælger har dog ofte taget et sådant forbehold. Dette anses han også for at have gjort, hvis han lader konnossementet udstede til sig selv eller sin fuldmægtig (»agent«), f. eks. en bank på købers plads. Banken vil da først udlevere konnossementet, når varen betales eller en veksler for beløbet ud-

41. Se også Den internationale Købelov art. 71–73, der kun omhandler forholdet mellem parterne.

stedes eller akcepteres af køber. Dette er den fremgangsmåde, som hyppigt bruges af eksportører i de anglo-amerikanske lande ofte i forbindelse med rembours, se iøvrigt nærmere SGA section 19 (2) og (3), Un. S. A. section 20 (2) og (3) og UCC section 2-505.

I *tysk* og *fransk* ret er reglerne om tilbageholdsretten også stort set de samme som i skandinavisk ret, se BGB § 321 og c. c. art. 1613, der begge giver såvel kontant- som kreditsælgerne ret til at undlade at levere (afsende varen), hvis køber er gået konkurs eller er kommet i økonomiske vanskeligheder, der bringer sælgeren i fare for at miste købesummen. Kontantsælgeren kan også i disse systemer altid holde genstanden tilbage, indtil han får betaling.

b. Standsningsretten. Retten til at nægte udlevering af afsendt gods.

Standsningsretten kan udøves i alle de nævnte lande. I *anglo-amerikansk* ret har sælger adgang til at standse varen, når køber går konkurs eller bliver insolvent. Både kontantsælgeren og kreditsælgeren kan, når han ikke har fået betaling, standse varen undervejs til køber, selv om »ejendomsretten« er gået over på køber ved aftalen eller ved indladningen. Man forklarer det begrebsmæssigt ved at sige, at køberens konstaterede insolvens giver sælgeren et »lien«, en særlig panteret i godset, der berettiger ham til at holde det tilbage, også når køber er blevet »ejer«.

Også i *fransk* ret går ejendomsretten som før nævnt over på køberen ved aftalens indgåelse, i genuskøb når en bindende individualisering har fundet sted. For at bevare sælgers ret har c. c. udstyret sælger med en særlig standsningsret, der kan udøves, dersom køber går konkurs, formentlig også hvis køber kommer i økonomiske vanskeligheder, der udsætter sælger for fare for at miste købesummen,[42] se c. c. art. 1613 og Décret af 30. maj 1955 om konkurs og tvangsakkord, art. 113.

Efter den *tyske* konkurslov (Konkursordnung § 44) kan sælgeren standse en afsendt vare. Denne regel gælder, uan-

42. Se herom Rép. commerciale Faillite no. 2104 jfr. nos. 2146 og 202.

set om køberen er blevet ejer af genstanden, men den gælder kun for de tilfælde, hvor der er indtruffet konkurs eller åbnet akkordforhandlinger i overensstemmelse med reglerne i »Vergleichordnung« af 26. februar 1935, se dennes § 26.[43] Hvis *kreditsælgeren* har beholdt konnossementet eller sendt det til sin agent på købers plads, vil han dog efter reglerne i HGB §§ 369 og 370 kunne holde tingen tilbage, hvis køber er gået konkurs, der er åbnet forhandlinger om akkord, køber har standset sine betalinger, eller der har været foretaget forgæves eksekution hos ham. Reglen gælder kun køb mellem handlende. Uden for handelskøb består standsningsretten kun ved konkurs og akkord, og i handelskøb vil en almindelig forværring i købers formueforhold, som ikke fører til betalingstandsning eller viser sig ved forgæves eksekution, ikke som hos os berettiger *kreditsælgeren* til at udøve standsningsret.[44] *Kontantsælgeren* vil derimod altid kunne sende konnossementet til en repræsentant på købers plads, der vil kunne tilbageholde det, til købesummen betales.

Mangelen på en almindelig regel om standsningsret svarer til den engelske og den skandinaviske føles dog ikke særlig hårdt i Tyskland. Det er nemlig almindeligt, at sælgere tager ejendomsforbehold ved kontraktens indgåelse, og disse ejendomsforbehold respekteres almindeligvis i tysk ret.

c. Udtagelsesretten.

Efter udtagelsesretten kan sælger, når varen efter konkursen er kommet køberen eller boet i hænde, »udtage« genstanden af boet. Denne ret kendes foruden i Skandinavien i *tysk*[45] og *fransk*[46] ret, men ikke i *anglo-ameri-*

43. Dette gælder, uanset om køber er blevet ejer af genstandene. I tysk ret går ejendomsretten dog normalt først over på køberen, når varen er kommet i hans besiddelse, se BGB § 929.

44. Se RGZ 31 s. 134 (139).

45. Tysk Konkursordnung § 17, 1.

46. Retten støttes nu på art. 113 i »Décret du 20 mai 1955 relatif aux faillites et règlements judiciaires et à la réhabilitation«, der har ophævet code de commerces regler om konkurs, se Rép. commerciale, Faillite no. 2113.

kansk ret. [47] Har en sælger taget forbehold om, at ejendomsretten først overgår til køber, når købesummen er betalt, vil han dog efter de anglo-amerikanske regler også i konkurstilfælde være berettiget til at udtage salgsgenstanden af boet. [48] Har køber bestilt varen på et tidspunkt, hvor han vidste eller burde vide, at han ville blive ude af stand til at betale for den, eller har han givet sælgeren urigtige oplysninger om sine formueforhold, anses købet for at være ugyldigt. Sælger kan da kræve varen udleveret fra boet.

d. Reglerne opfordrer til at tage ejendomsforbehold i kontrakterne. Man må gå ud fra, at sag om sælgers ret til tingene vil blive rejst i det land, hvor de befinder sig, og at domstolene i de fleste lande vil pådømme sagen efter landets egen ret. Et ejendomsforbehold har ingen virkning, hvis det blot tages i fakturaen. Det må indsættes på en tydelig plads i selve tilbudet eller i ordrebekræftelsen. I så fald er der til gengæld udsigt til, at det vil blive anerkendt i de fleste lande. I fransk og belgisk ret mister dog et ejendomsforbehold i reglen sin virkning, når køber går konkurs. [49]

C. KØBERS FORDRINGSHAVERMORA. [50]

1. Indledning.

Hyppigst foreligger købers fordringshavermora og skyldnermora sammen. Køber betaler ikke købesummen rettidigt, og dette medfører, at sælger ikke leverer tingen rettidigt.

Undertiden foreligger fordringshavermora dog »rent«. Køberen har betalt for varen, eller hans betalingspligt er endnu ikke blevet aktuel, men han er, når varen skal leveres, ude af stand til at hente den hos sælger eller til at modtage den på sit lager, eller han refuserer varen uberettiget.

Både hvor fordringshavermora foreligger »rent« og sam-

47. Schmitthoff, p. 89.

48. Schmitthoff *ibid*.

49. Se Waelbroeck s. 114.

50. Litteratur: Portin, s. 127 ff., Rabel II, §§ 71 og 72.

men med skyldnermora opstår en række spørgsmål, der specielt knytter sig til det forhold, at køber ikke yder den nødvendige medvirken til tingens levering. Er sælger da pligtig at opbevare tingen? Kan han forlange udgifterne hertil dækket af køber? Kan han deponere tingen i et varehus? Er han berettiget til at sælge tingen? Kan han, hvis tingen ikke kan sælges, eller provenuet ikke vil dække salgsomkostningerne, skaffe tingen bort? Kan han efter omstændighederne være forpligtet til at sælge tingen på købers regning?

Hvor fordringshavernora foreligger »rent«, opstår der foruden de ovennævnte spørgsmål om særlige fordringshavernoravirkninger det problem, om der gives sælger det, man i dansk doktrin kalder misligholdelsesbeføjelser.

Kan køberen f. eks. forpligtes til at aftage varen ved en dom eller til naturalopfyldelse? Kan sælger hæve købet? Kan han kræve erstatning?

Den skandinaviske købelovs regler om fordringshavernora går som bekendt ud på at regulere sælgers omsorgspligt, hans ret og pligt til at sælge varen for købers regning, købers risiko og hans pligt til at godtgøre sælger hans udgifter ved varens opbevaring, salg eller bortskaffelse. Den opfatter derimod ikke fordringshavernora som en misligholdelse.[50 a] Har parterne ikke aftalt andet, og fremgår andet ikke af parternes forudsætninger eller af kutyme, kan sælger ikke forlange varen aftaget, ej heller kan han hæve købet eller kræve skadeserstatning.

I fremmed ret er fordringshavernora derimod i princippet en misligholdelse, men hverken i tysk, engelsk eller amerikansk ret indtræder alle de sædvanlige misligholdelsesbeføjelser. Forskellene mellem skandinavisk og fremmed ret bliver herved ofte ret små.

50 a. Denne opfattelse deles ikke af alle. Rodhe mener, at købeloven ikke tager stilling til spørgsmålet. Rodhe mener også, at man bør kunne tale om overtrædelse af en forpligtelse, selvom den eneste retsvirkning af overtrædelsen bliver, at skyldneren kan holde sin ydelse tilbage. Bestemmer man „pligtkrænkelser“ på denne måde, er fordringshavernora – også efter købeloven – en misligholdelse, se herom Rodhe s. 166 ff.

2. *De særlige virkninger af købers manglende medvirken.*[51]

a. Reglerne om sælgers *omsorgspligt* er stort set de samme i skandinavisk og fremmed ret. Sælger kan kræve sine udgifter til varens opbevaring godtgjort af køber, også hvor købers *mora accipiendi* er uforskyldt, og sælger ifalder ansvar for en forsætlig eller uagtsom beskadigelse af varen. I tysk ret ifalder sælger dog kun ansvar for en beskadigelse af varen, som skyldes forsæt eller *grov* uagtsomhed. I flere lande, således i Tyskland, Frankrig, Italien og Svejts er der givet regler om sælgers ret til at *deponere* varen i oplagshus eller på andet sikkert sted på købers regning og risiko.[52] Den skandinaviske købelov indeholder intet herom, men i flere tilfælde vil – i hvert fald i dansk ret – en deponering være en forsvarlig opbevaringsforanstaltning, som køber må respektere, og adgang til deponering kan følge af kutyme. Samme ret må sælger antages at have under The Uniform Commercial Code, se section 2–311 (3) (b), der giver sælger ret til at opfylde kontrakten »in any reasonable manner«.

b. Sælgers *ret* til at lade varen *bortsælge* opfattes i anglo-amerikansk ret som en misligholdelsesbeføjelse, medens den i tysk og skandinavisk ret blot opfattes som en særlig adgang for sælger til at frigøre sig for sin omsorgspligt. Betingelserne er i hovedsagen de samme i de forskellige systemer og de økonomiske resultater ligeledes, se herom nedenfor under 3 c.

I Tyskland og England kan, ligesom i Skandinavien, salg ske enten, når varen er udsat for hurtig fordærv eller når køber, efter at have fået et rimeligt varsel, ikke sørger for varens afhentning.[53] Efter Un. S. A. kan salg foretages, hvis varen er udsat for hurtig fordærv, eller dens afhentning har varet urimeligt længe.[54] I fransk ret har

51. Rabel II, s. 78–80.

52. Se International Købelov art. 91–95.

53. Se Rabel II, s. 84–85, SGA section 48, se også International Købelovs art. 94.

54. Sect. 60.

sælger ikke adgang til at sælge varen, sålænge kontrakten består, jfr. herom nedenfor under 3 b.

c. En særlig *pligt* til salg af hurtigt fordærlige varer eller varer, det er uforholdsmæssigt kostbart at opbevare, kendes derimod kun i den skandinaviske købelov.[55]

3. *Misligholdelsesvirkningerne.*

a. *Dom til at aftage tingen.*

Hverken efter skandinavisk eller efter anglo-amerikansk ret kan man tvinge køberen til at modtage tingen. Der kan tænkes situationer, hvor det i dansk ret følger af kontrakten eller dens forudsætninger, at køber har aftagepligt, og der kan være situationer, hvor en sådan pligt kan pålægges »in Euqity« i anglo-amerikansk ret. I tysk ret kan det kun pålægges køber at aftage varen, når hans »Abnahmepflicht« er en »Hauptpflicht«, som han er ansvarlig for, se herom nedenfor under b.

Fransk ret sidestiller i princippet fordringshavermora med skyldnermora, og sælger kan derfor påstå køber dømt til at aftage tingen under samme betingelser, som han kan få ham dømt til at betale købesummen. I praksis gøres der dog ikke meget brug af denne beføjelse.

b. *Hævebeføjelsen.*

For at købet kan hæves som følge af fordringshavermora (mora accipiendi), kræves det både i anglo-amerikansk og tysk ret, at misligholdelsen skal være væsentlig. Den skal være »of essence to the contract«. I tysk ret kræves det, at købers fordringshavermora er en tilsidesættelse af en »Hauptpflicht«, for hvilken køber er ansvarlig. Derfor giver fordringshavermora kun undtagelsesvis adgang til at hæve kontrakten. Fra praksis kendes tilfælde, hvor købers undladelse af at modtage store mængder træ på roden, byggematerialer fra et nedrevet hus eller varer, der var solgt »ex ship«, er blevet anset for en krænkelse af en »Hauptpflicht«, og hvor der blev givet sælger ret til at hæve.[56]

55. Se dog International Købelovs art. 95.

56. Soergel-Siebert I § 326 Anm. 8, s. 1102.

I fransk ret ligestilles som nævnt fordringshavermora med skyldnermora, se herom c. c. art. 1650. Sælger kan anlægge sag imod køber med påstand om kontraktens ophævelse, og dommeren kan give køber en »délai de grace«. Efter code civil art. 1657 kan sælger dog hæve købet, hvis der er fastsat en *bestemt dato* for varens afhentning, og denne frist ikke overholdes af køber. Denne undtagelse fra reglen om, at kun dommeren kan ophæve kontrakten, er begrundet med, at en ophævelse af en kontrakt om let fordærvelige varer eller varer, der er udsat for prissvingninger, ikke vil kunne afvente dommerens kendelse.[57]

Den internationale købelovs regler om fordringshavermora ligner sælgers adgang til at hæve købet ved reglerne om købers mora solvendi, se artikel 65-68.

Sælger kan hæve købet, hvis købers manglende medvirken er en væsentlig misligholdelse eller giver sælger god grund til at tro, at købesummen ikke vil blive betalt. Hvis købers forsinkelse med varens afhentning ikke er en væsentlig misligholdelse, kan sælger give køber en rimelig »Nachfrist«, og hvis denne frist ikke overholdes af køber, kan sælger hæve købet, hvis han straks efter fristens udløb meddeler køber dette.

c. Selvhjælpssalg og erstatning.

I skandinavisk ret, hvor fordringshavermora i reglen ikke er en misligholdelse, er sælger under visse betingelser berettiget til at sælge varen for købers regning. Foreligger der »ren« fordringshavermora, kan sælger normalt ikke kræve erstatning. Foreligger der »blandet« mora, kan sælger i reglen hæve købet og foretage selvhjælpssalg efter reglerne i købelovens § 28 og 30, og han kan da kræve køber for differencen mellem den aftalte købesum og salgsprøvet fra selvhjælpssalget. Det samme økonomiske resultat vil iøvrigt nås, hvis sælger fastholder købet, foretager salg i medfør af købelovens § 34 og kræver køber for en eventuel difference.

I fremmed ret er sælgers beføjelse til at sælge varen en misligholdelsesbeføjelse både, hvor fordringshavermora fo-

57. Colin et Capitant, Cours, no. 938.

religger »ren«, og hvor den foreligger blandet med skyldnermora. Fastholdes købet, kan sælger foretage selvhjælpsalg både i anglo-amerikansk og tysk ret, og han kan kræve køber for differencen mellem salgsprovenu og aftalt købesum, i tysk ret dog kun hvis forsinkelsen kan lægges køber til last. Hæves købet, er han i tysk og engelsk ret, samt efter Un. S. A. afskåret fra at kræve erstatning, jfr. herom ovenfor under IV 1 a. I fransk ret kan sælger ikke foretage selvhjælpssalg, så længe kontrakten består. Han kan derimod, når han kan hæve kontrakten, sælge varerne på offentlig auktion og dernæst kræve en eventuel difference som skadeserstatning.[58]

Det økonomiske resultat bliver i reglen det samme, hvad enten man opfatter fordringshavermora som en misligholdelse med ret for sælgeren til at foretage selvhjælpssalg, eller man blot giver sælger ret til at foretage salg på købers regning.[59]

Både den engelske Sale of Goods Act og den amerikanske Uniform Sales Act har regler om, at køber kan ifalde et særligt ansvar for ikke at skaffe sælger af med godset, en erstatning som går videre end købers pligt til at godtgøre sælgeren hans udgifter til opbevaring og et eventuelt deficit ved et selvhjælpssalg, se SGA sect. 37 og Un. S. A. sect. 51, men det synes, som om der i praksis gøres meget lidt brug af denne ret til erstatning.[60] Det samme synes at gælde de andre fremmede retsforfatninger. Har sælger selv måttet bringe varer i land, der er solgt ex ship på købers plads, eller har køber undladt at hente de byggematerialer, han havde købt og skulle fjerne, vil køber ifalde ansvar. Ansvarsgrundlaget er her det samme som ved sælgers forsinkelse. Er der tale om individuelt bestemte varer, vil der i de kontinentale retssystemer kun blive tale om erstatningsansvar, hvis køber eller hans folk har handlet culpøst.

58. Planiol et Ripert Tome X, no. 289.

59. Se også Portin s. 278.

60. Se Benjamin s. 750, Williston § 499.

D. MANGLER VED SALGSGENSTANDEN.[61]

1. *Tysk ret.*a. *Hvad er en mangel?*

Efter BGB § 459 indestår sælgeren for, at varen på det tidspunkt, da faren går over på køberen, ikke er behæftet med fejl, der nedsætter dens værdi eller dens duelighed til sædvanligt eller efter aftalen forudsat brug. En ubetydelig formindskelse i værdien eller brugeligheden kommer ikke i betragtning. Sælger indestår endvidere for, at varen ikke savner tilsikrede egenskaber. Ved salg efter prøve eller mønster anses prøvens eller mønstrets egenskaber altid for at være tilsikrede.[62]

b. *Virkningerne af en mangel.*

De tyske regler om misligholdelse på grund af mangler hviler ligesom fransk ret på en forestilling om, at sælger indestår for at køber får en mangelfri vare[63] (*Gewährleistung*). En mangel giver ifølge BGB § 462 køberen ret til at hæve (*Wandelung*) eller til at kræve *forholdsmæssig afslag* (*Minderung*), og det uanset om mangelen kan lægges sælger til last.[64] Uvæsentlige fejl giver dog ikke køber nogen beføjelse overfor sælger.

I stedet for at hæve købet eller kræve forholdsmæssig afslag kan køber kræve *skadeserstatning* – *opfylldelsesintessen* – men kun hvis sælger har garanteret mod mangelen, eller har handlet svigagtigt.[65] I genuskøb kan køber dog afvise varen og kræve mangelfri vare i stedet.[66] For den forsinkelse, der herved kan indtræde, er sælgeren ansvarlig efter tysk rets almindelige regler om forsinkelse, jfr. ofr. A 2. Hvis køber hæver købet, kan han ikke kræve

61. Litteratur: Rabel II, VI Teil (§§ 75–109), Graue: Die mangelhafte Lieferung beim Kauf beweglicher Sachen, Heidelberg 1964.

62. BGB § 494.

63. Jfr. herom Ussing s. 118.

64. Se herom Graue, s. 131.

65. BGB § 463.

66. BGB § 480.

opfyldelsesinteressen erstattet, men han kan altid kræve sine handelsomkostninger — den negative kontraktinteresse — dækket.[67]

Efter tysk ret kan køber hæve overalt, hvor han kan kræve forholdsmæssig afslag; i dansk ret kan man kun hæve, når mangelen er væsentlig. Reglen om, at man kun er erstatningspligtig ved svig og garanti, gælder i tysk ret både for species- og genuskøb — selv om dette på grund af købers ret til at kræve omlevering spiller en mindre rolle for køberen af en genusvare. I dansk ret er sælgerens ansvar for mangler ved en genusvare ligeså strengt som ved forsinkelse, jfr. § 43 smh. m. § 24.

c. Udelukkelse af mangelsbeføjelserne.

Kendte køber mangelen ved køkets indgåelse, kan han i tysk ret ikke påberåbe sig den. Det samme gælder, hvis hans ukendskab til den skyldes grov uagtsomhed, medmindre sælger har handlet svigagtigt.[68] Den tyske caveat emptor-regel[69] er blidere mod køber end den danske, idet kbl. § 47 også afskærer køber fra at påberåbe sig en mangel, som han p. g. a. simpel uagtsomhed ikke har opdaget.

I handelskøb gælder det, at hurtig reklamation er nødvendig, hvis køber vil gøre mangelen gældende.[70]

Iøvrigt udelukkes mangelsbeføjelserne, hvis køber ikke inden 6 måneder efter tingens overgivelse anlægger sag mod sælger.[71] Reklamation er ikke tilstrækkelig. Reglen gælder, selv om køber ikke kunne have opdaget mangelen indenfor 6 måneder efter overgivelsen. Er købesummen ikke betalt, kan køber dog nægte betaling efter denne frist, hvis han forinden har reklameret over mangelen.[72] Har sælger handlet svigagtigt, er forældelsesfristen altid 30 år.

67. BGB § 467.

68. BGB § 460.

69. Caveat emptor betyder: Køber skal se sig for.

70. HGB §§ 377 og 378.

71. BGB § 477.

72. BGB § 478.

2. *Fransk ret.*

a. *Hvad er en mangel?*

Efter c. c. art. 1641 anses sælgeren at garantere køberen mod sådanne skjulte mangler ved den solgte ting, som gør den uegnet til den brug, hvortil den er bestemt, eller i den grad formindsker brugbarheden, at køberen enten ikke ville have erhvervet tingen eller ville have givet en mindre pris for den, hvis man havde kendt manglerne.[73] Det påhviler køber, inden han indgår aftalen, at foretage en sådan undersøgelse, som normal forretningsbrug kræver. Sælgeren indestår dog efter praksis også for åbenlyse fejl ved varer, som køberen ikke havde lejlighed til at undersøge, eller som han efter handelsbrug ikke skal besigtige før købet. For disse varers vedkommende vil det være en mangel, at varen ikke svarer til sin beskrivelse eller er underlødige i kvalitet. Dette har navnlig betydning ved forsendelseskøb.

Mangelen skal være til stede ved køkets afslutning eller, for så vidt angår artsbestemte varer, ved individualiseringen. Senere indtrufne mangler — inden leveringen — falder på købers risiko, hvis sælgeren godtgør, at han ingen skyld har i mangelen, jfr. ovenfor om risikoovergangen.

b. *Virkningerne af en mangel.*

En mangel giver ifølge c. c. art. 1644 køber ret til at hæve købet og til at kræve forholdsmæssig afslag.

I handelskøb har der dog udviklet sig den sædvane, at en køber kun kan forlange kontrakten hævet, hvis mangelen er væsentlig. Ellers er han ligesom i skandinavisk ret henvist til at kræve forholdsmæssigt afslag.[74] Sædvanen gælder ikke for køb efter prøve eller køb af varer af et bestemt mærke (*ventes sur références*); her kan køber altid få købet hævet, hvis der leveres varer, der ikke nøje svarer til prøven eller, som er af et andet mærke end det, som blev lovet.

73. Se herom Rabel II, s. 112.

74. Se om la théorie de réfaction La vente commerciale de marchandises p. 187 ff.

Har køberen afhændet tingene, kan han kun kræve forholdsmæssigt afslag, og det samme gælder, hvis den er gået tabt, uden at sælger er skyld heri.

Ved siden af at hæve eller kræve forholdsmæssigt afslag kan køberen kræve skadeserstatning. C. c. sonderer mellem erstatning for mangler, som sælgeren *kendte* [75] og for mangler, som han *ikke kendte*. [76] I første tilfælde er køberen berettiget til opfyldelsesinteresse (tous les dommages et intérêts).

I det andet tilfælde er han kun berettiget til at få handelsomkostningerne (les frais occasionés par la vente) dækket. I praksis er forskellen dog blevet udvisket. En fabrikant eller en anden fagmand anses for at kende sine produkters mangler og vil derfor altid blive dømt efter den strenge regel. Endvidere omfatter »les frais occasionés par la vente« erstatning for det ansvar, som køber har pådraget sig over for sine kunder.

c. Udelukkelse af mangelsbeføjelserne.

C. c.'s regel om, at sælger kun anses at have garanteret mod skjulte mangler, medfører efter fransk ret en streng undersøgelsespligt for køber. Denne pligt består dog kun, hvor køber har haft adgang til at undersøge varen. I køb mellem handlende skal køber da foretage en fagmands undersøgelse og kan ikke senere påberåbe sig sin manglende fagkundskab. Hvor varen først besigtiges ved modtagelsen, skal sådan besigtigelse ske omgående, og åbenlyse fejl skal straks påtales. Fransk lovgivning har iøvrigt ikke specielle regler om reklamation for mangler svarende til de skandinaviske, men pligt til hurtig reklamation kan følge af handelsbrug.

Uden for handelskøb lægges vægt på køberens større eller mindre sagkundskab. En kyndig køber bør ved undersøgelsen opdage mere end en ukyndig.

Ved salg af levnedsmidler pålægger man dog altid sælger en streng oplysningspligt med hensyn til varens sammen-

75. Art. 1645.

76. Art. 1646.

sætning, hvis den ikke er et rent naturprodukt, og herved fritages køber for en del af sine undersøgelser.

Har køber kendt mangelen, eller har sælger udtrykkeligt taget forbehold om, at han ikke vil hæfte for denne, indtræder der ikke misligholdelse.

Køberen må ifølge c. c. art. 1648 sagsøge sælgeren for mangelen inden for en kort frist (dans un bref délai). Gør han ikke det, mister han sine beføjelser. Fristen er ikke som i tysk ret fikseret til 6 måneder, men bestemmes efter fejlens art og stedets skik og brug. Den franske regel kan medføre større usikkerhed end den tyske, men giver på den anden side en rimelig beskyttelse til den køber, der først er i stand til at opdage en skjult mangel længe efter at have modtaget varen.

d. Den køber, som har fået en vare, der ikke har de egenskaber, som er lovet ham, kan også vælge at gå en anden vej. Han kan fordre kontrakten ophævet efter den ovenfor under A 1. omtalte regel i c. c. art. 1184 og betragte mangelen som en ikke-opfyldelse af kontrakten. Art. 1184 kan anvendes, hvor sælgeren leverer varer, der er købt efter mønster, prøve eller typeprøve, og som ikke svarer til mønstret eller prøven. Den er også anvendelig, hvor sælger leverer en vare, som er købt som en middelgod handelsvare (de qualité loyale et marchande), og som ikke svarer til denne kvalitetsbetegnelse. På begæring kan domstolene da ophæve kontrakten og tillægge køberen erstatning. Den hurtige forældelse i c. c. art. 1648 gælder da ikke.

Art. 1184 kan ikke anvendes ved specielkøb, hvor sælger ikke har lovet at levere andet end den aftalte ting. Lider denne af en mangel, må sagen afgøres efter de egentlige mangelsregler i c. c. art. 1641 til 1649. Det samme gælder genusvarer, der lider af en mangel, uden at det er lovet eller må anses for garanteret, at den pågældende mangel ikke skulle være til stede.[77]

3. *Engelsk og amerikansk ret.*[78]

a. *Hvad er en mangel?*

1. Den engelske Sale of Goods Act og den amerikanske Uniform Sales Act har dels nogle særlige regler om mangler ved

77. Se Planiol et Ripert X no. 126 og Graue s. 123 ff.

78. SGA section 13. Un. S. A. section 14.

»sale by description« og ved »sale by sample« (efter prøve) og giver dels nogle almindelige regler om »implied conditions as to the quality or fitness«. Reglerne, der er ret kasuistiske, synes at være summen af retspraksis gennem generationer og at afspejle retstilstanden ca. anno 1900.

Ved salg efter beskrivelse, der omfatter næsten alle genussalg, skal varen svare til beskrivelsen. Selv om der tillige foreligger salg efter prøve, er det ikke tilstrækkeligt, at varens kvalitet svarer til prøvens, hvis varen ikke også svarer til beskrivelsen. Ved salg af varer efter prøve skal varens kvalitet svare til prøvens, og endvidere må den ikke være »unmerchantable«, medmindre dette kunne ses ved en rimelig undersøgelse af prøven. [79] At varerne er »unmerchantable« er i en dom udtrykt ved, at en fornuftig købmand ikke ville købe dem til sit formål.

Endvidere gælder der almindelige regler om kvaliteten.[80]

a. Hvis køberen direkte eller indirekte (expressly or by implication) gør sælgeren bekendt med, hvad varen skal bruges til for at vise sælger, at han stoler på hans særlige kunnen og jugement, og varerne hører til dem, som sælgeren sædvanligvis fører, skal varerne være velegnede (reasonably fit) til formålet.

b. Endvidere gælder det, hvis varer »by description« sælges af en handlende, som fører disse varer, skal de være »of merchantable quality«.

Endelig opretholder loven særlige betingelser med hensyn til varens egenskaber, som er udtrykkeligt aftalt, eller som fremgår af sædvane.

2. Reglerne i UCC afspejler nugældende retspraksis i USA. Der sondres som i dansk doktrin mellem tilfælde, hvor varen ikke er som lovet eller garanteret (express warranties, section 2-313), og tilfælde, hvor den ikke er som forudsat (implied warranties, section 2-314 og 2-315):

1) En *tilsikring* eller *garanti* kan ligge i en udtalelse eller et løfte fra sælgeren, som gælder de solgte varer, og som derved gøres til grundlaget for aftalen. Den kan ligge i en beskrivelse, som også bliver grundlag for aftalen, og den kan ligge i sælgers forevisning af en prøve eller en

79. SGA section 15. Un. S. A. section 16.

80. SGA section 14. Un. S. A. section 15.

model af varen. En tilsikring kan også ligge i sælgers oplysninger eller hans handlemåde iøvrigt, selv om sælgeren ikke udtrykkelig garanterer visse egenskaber, ja selv om han ikke havde til hensigt at afgive nogen garanti. På den anden side foreligger der ikke nogen tilsikring, hvis sælger blot udtaler sin mening om varens værdi, om dens kvalitet eller siger rosende ord om den. I kommentaren siges det dog, at det er sælger, der skal godtgøre, at en udtalelse om fakta vedrørende varen ikke kunne opfattes som en garanti.

2) Køberen har endvidere ret til at *forudsætte*, at varen har visse egenskaber.

a) Hvis sælger er handlende, kan køber gå ud fra, at varen er »merchantable«. En vare må for at være »merchantable« mindst have følgende egenskaber:

Den må uden indvending kunne gå under den beskrivelse, sælgeren har givet den.

Den må, hvis den er en genusydelse, være en god middelvare under den betegnelse, den har fået.

Den må kunne anvendes til de formål, til hvilke en sådan vare sædvanligvis bruges.

De enkelte enheder må, medmindre andet er aftalt eller følger af sædvane, være ensartede både med hensyn til kvalitet og mængde.

Varen må være ordentlig emballeret, pakket ind til forsendelse samt mærket, og

den må svare til de angivelser, som findes på emballeringen eller etiketten.

b) For så vidt angår varer, som ikke sælges af handlende, kan andre forudsætninger m. h. t. varens kvalitet følge af kontraktsforhandlingerne eller kutyme.

3) Hvis sælger på tidspunktet for køkets indgåelse ved eller har grund til at vide, at køber agter at bruge varen til et bestemt formål, og at køber stoler på sælgers særlige kunnen eller jugement til at skaffe egnede varer, kan køber forudsætte, at varerne, medmindre forbehold tages, er egnede til formålet.

En eksportør af fødevarer og medicin må være opmærksom på de føderale regler om disse varers kvalitet og etikettering.

Varer, der ikke opfylder disse forskrifter, vil blive nægtet indførsel eller konfiskeret i landet, og risikoen herfor vil i reglen falde på sælger og give køber ret til at afvise varen og kræve erstatning.[81]

b) *Virkningerne af en mangel.*

I engelsk ret sonderer man mellem en »condition«, der giver adgang til at hæve og kræve *erstatning* eller kræve *forholdsmæssige afslag*, og en »warranty«, som kun giver adgang til at kræve erstatning og forholdsmæssigt afslag. Er en vare, der er solgt »by description« eller på prøve, ikke i overensstemmelse med beskrivelsen eller med prøven, foreligger der brud på en »condition«. Hvornår en mangel er et brud på en »condition« eller på en »warranty« afgøres ellers konkret. Om parterne i kontrakten har omtalt et forhold som en »warranty« eller en »condition«, er ikke bindende for domstolene; navnlig har man været tilbøjelig til i adskillige tilfælde at give køberen adgang til at hæve, også hvor et forhold kun er omtalt som en »warranty«.

I USA sonderer man ikke længere mellem væsentlige mangler, der berettiger køber til at hæve købet, og uvæsentlige mangler, der alene giver køber ret til forholdsmæssigt afslag. Enhver fejl, som ikke er en ren bagatel, berettiger køber både til at kræve forholdsmæssigt afslag og til at hæve kontrakten.[82]

Erstatning tilkommer ligesom de andre beføjelser køber både i specieskøb og i genuskøb, uanset om sælger er skyld i mangelen eller ikke.

Da man i engelsk og amerikansk ret som regel ikke anerkender nogen ret til naturalopfyldelse, kan man ikke som i skandinavisk ret kræve omlevering, hvis en genusvare er mangelfuld.[83]

81. Se også UCC section 2-315, Kommentaren punkt 3.

82. Se især UCC section 2-601.

83. Se Un. S. A. section 68.

c. Sælgers adgang til afhjælpning af mangler.

The Uniform Commercial Code Section 2-508 indeholder to nye regler om de tilfælde, hvor køber afviser sælgers tilbud om opfyldelse, fordi den tilbudte vare ikke er kontraktmæssig. I amerikansk ret berettiger som nævnt enhver mangel køberen til at hæve kontrakten. Loven foreskriver nu i den første regel (section 2-508 subsection(1)), at hvor køber afviser en mangelfuld vare, som sælger har leveret før forfaldstid, har sælger adgang til, hvis han i tide giver køber underretning derom, at opfylde med en kontraktmæssig ydelse, hvis det kan ske inden forfaldstid.

Til denne regel knytter der sig en anden regel (subsection 2), der går ud på, at hvor køberen afviser en mangelfuld vare, som sælger havde rimelig grund til at tro ville blive akcepteret med eller uden afslag i købesummen, får sælger en yderligere frist til at foretage omlevering eller afhjælpe mangelen. Sælger får altså her adgang til at afhjælpe efter forfaldstid. Denne bestemmelse tilsigter at undgå, at der gøres sælger uret, hvor køber mod forventning afviser varen. Det sker nemlig, at en køber afviser en vare, der kun i ringe grad afviger fra det aftalte, fordi kontrakten i mellemtiden er blevet ufordelagtig for ham. På den anden side vil man undgå, at bestemmelsen bliver misbrugt af en samvittighedsløs sælger, som leverer en underlødige vare i håb om at slippe billigt. Sælgeren må antage, at han havde rimelig grund til at tro, at varen ville blive akcepteret med eller uden afslag i købesummen. Kun da får han lov til at opfylde efter forfaldstid.

Reglen i subsection 1 giver ikke sælger adgang til at levere efter forfaldstid. Den sælger, som vil have fordel af denne regel, må levere tidligt; på dette tidspunkt er køberen almindeligvis mindre afhængig af sælgerens levering og lettere i stand til at afvise varen og om fornødent foretage dækningskøb. Reglen i subsection 2 giver sælger ret til at levere efter forfaldstid, men kun hvis han har haft føje til at tro, at varen ville blive akcepteret. Sælger får da »further reasonable time to substitute a conforming tender«. Hvad dette indebærer, er et faktisk spørgsmål, der må afgøres efter omstændighederne. Reglerne er alt i alt smidigere end de tilsvarende regler i den skandinaviske købelovs § 49, som navnlig i handelskøb giver sælger en altfor snæver adgang til at afhjælpe mangler.

d) Udelukkelse af mangelsbeføjelserne ibrigt.

Efter section 11 (1) (c) i den engelske SGA har en køber af en individuelt bestemt ting ikke ret til at afvise varen,

når ejendomsretten er gået over til ham ved kontraktens indgåelse, hvad den i reglen er. Denne regel er med rette blevet kritiseret.[83 a]

Det er en betingelse for at kunne afvise varen, at køberen ikke har *akcepteret* den. »Acceptance« foreligger ikke blot, når køber har meddelt sælger, at varen er akcepteret, men også når han, efter at have modtaget den, har disponeret over den, f. eks. solgt den videre, eller ikke inden for en rimelig tid efter modtagelsen har meddelt, at han vil afvise varen, se herom SGA, section 35, Un. S. A. section 48 og UCC section 2-606. Akcepterer han varen, er han dog ikke afskåret fra at kræve erstatning for mangler, han senere opdager.

Caveat emptor-reglen har vistnok sin oprindelse i ældre engelsk ret. I Sales of Goods Act er den nævnt i tilfælde af salg af varer efter prøve,[84] og varer solgt *by description* fra en handlende. Hvis køberen her har undersøgt varen, kan mangler, som burde have været opdaget ved en sådan undersøgelse ikke påberåbes. Endvidere antages det som i skandinavisk ret, at sælgeren heller ikke hæfter for mangler, der kunne være opdaget, hvis køberen havde fulgt sælgers opfordring til at undersøge salgsgenstanden. Det forventes, at den sagkyndige køber bør opdage mere end den usagkyndige.[85]

En vis nødvendighed for reklamation eksisterer også i anglo-amerikansk ret, selv om »acceptance« — der som nævnt også kan indtræde ved passivitet — ikke afskærer adgangen til at kræve erstatning. Nødvendigheden af omgående meddelelse om mangler er imidlertid ikke nær så stor i England og Amerika som i de skandinaviske lande, hvis love indeholder strenge — og forbilledlige — regler om hurtig reklamation. Hvis køberen inden for en rimelig tid ikke foretager sig noget, gælder der i engelsk ret en

83 a. Se Atiyah i The Law Quarterly Review, 1965 p. 487.

84. SGA sect. 15 (2) (c). Un. S. A. sect. 15 (3). UCC section 2-316 (3 b).

85. SGA sect. 14 (2).

stærk formodning for, at varen ikke er mangelfuld,[86] og den amerikanske Uniform Commercial Code foreskriver ligefrem afvisning af varen »within reasonable time«.[87]

I de anglo-amerikanske retssystemer er forældelse som oftest et procesretligt institut. Den engelske »Limitation Act 1939« fastsætter en frist på 6 år, inden for hvilken sag om et krav, der støtter sig på misligholdelse af en almindelig kontrakt, skal være rejst. Fristen løber fra misligholdelsens tidspunkt. I USA gælder frister fra 3 til 6 år.

4. *Sammenfatning.*

Selv om mangelsbegrebet er defineret forskelligt i de forskellige love, vil det – i hvert fald i den internationale varehandel – være stort set de samme fejl, der anses for mangler i de fleste lande. Forskellene er mere forskelle i udtryk end i indhold.

Køberens beføjelser er derimod forskellige. Over for tysk rets ret lempelige erstatningsregler står engelsk rets strenge ansvar. I midten står skandinavisk ret med et strengt ansvar for mangler ved en artsbestemt vare, og fransk praksis, der i både species- og genuskøb pålægger selv sælger en ret vidtgående erstatningspligt.

Skandinavisk rets regler om hæveadgangen er formelt mildere mod sælger end de fleste fremmede retsordeners. Kun væsentlige mangler giver hæveadgang; på den anden side vil man i handelskøb ofte være mere tilbøjelig til at anse en mangel for væsentlig end i andre køb.[88]

Skandinavisk ret har strenge reklamlationsregler, kombineret med en ret kort forældelse (1 år).[89] Man mærke sig mangelen på de egentlige reklamlationsregler i fransk og engelsk ret. Tysk og amerikansk ret har reklamlationsregler, der ikke er fuldt så strenge som de skandinaviske.

86. Benjamin p. 750, SGA sect. 37.

87. Sect. 2–602, se herom også Den internationale Købelov, art. 39 og 49.

88. Således også Den internationale Købelov, art. 43.

89. Tilsvarende regler findes i Den internationale Købelov, art. 38, 39, 49.

Visse forskelle gør sig endelig gældende med hensyn til caveat emptor-reglen. Formelt er den franske regel, der begrænser ansvaret til skjulte fejl, den strengeste mod køberen. I praksis gælder reglen dog ikke i de tilfælde, hvor en forudgående undersøgelse ikke har fundet sted. Her påhviler det på den anden side køberen at undersøge varerne straks ved modtagelsen og give underretning om mangler. Dette er i realiteten en reklamationsregel, der ikke er meget forskellig fra de skandinaviske og de tyske forskrifter om omgående reklamation.[90]

90. Reglerne i Den internationale Købelov, art. 36 synes også mildere imod køber end reglen i Den skandinaviske Købelovs § 47.

Dansk-svensk ordliste

Dansk-svensk ordliste udarbejdet af professor Knut Rodhe, preceptor Gunnar Karnell og amanuens fru Holmberg, Handelshögskolan i Stockholm.

adgang	möjlighet
afhænde	frånhända sig
afslag	avdrag
aftage (varen)	mottaga varan
anlægge sag	väcka talan
beføjelser	befogenheter
begivenhed	händelse
beskyttelse	skydd
bevidst	avsiktligt, medvetet
caveat emptor	må köparen akta sig (latin)
deficit	underskott (latin)
eksorbitant	synnerligen stor
erstatning	skadestånd
evne	förmåga
fælles	gemensam
fællesmarkedet	gemensam marknaden (EEC)
(gå) fallit	gå i konkurs
forældelse	preskription
foreløbig	preliminär
forespørgsel	förfrågan
forholdsmæssigt afslag	proportionellt avdrag
forlange	begära
formentlig	såvitt jag kan förstå
formål	ändamål
forsætlig	uppsåtlig
forretningsbetingelser	affärsvillkor
forsinkelse	dröjsmål
forskel	olikhet
fortrinsret	förmånsrätt
fragtbrev	fraktsedel
fravigelige regler	dispositiva regler
fremgangsmåde	tillvägagångssätt
genstand	ting, föremål
gentage	upprepa

godtgøre	bevisa
gå til grunde	förstöras
hændelig	genom olyckshändelse
hændelsakter	rättshandlingar mellan köpmän
handlende	köpmän
henstilling	uppmaning
hjemlig	inländsk
indestå for	ansvara för
indsigelse	invändning
især	särskilt
jugement	omdöme
kreditor	fordringsägare, borgenär
kun	endast
lejlighed	tillfälle
lempelig	mild
leveringen	avlämnandet
lov	lag
løsørekøb	köp av lös egendom
mangel	faktiskt fel
misligholdelse af kontrakten	kontraktsbrott
næppe	knappast
nøjagtigt	precis
omsætningserhverver	den som genom överlåtelse för- värvat rätt
omsorgspligt	vårdplikt
opbevaringsforanstaltning	åtgärd för att vårda
oplyses at være	visas vara
overholde	iakttaga, respektera
p.a.	pro annum, per år
(i) pagt med	i överensstämmelse med
provenuet	intäkten
ramme	träffa
sammenlignende	jämförande
skjult	dold
skubbe	förskjuta
skyldes	bero på
standse	stoppa
standsningensret	stoppningsrätt
sted	ort, plats
stole på	lita på
tab	förlust
tilbageholdsret	rätt att hålla inne, detentionsrätt
tilbud	anbud
tilføjelse	tillägg
tilsagn	löfte, utfästelse

tilsikring
udtagelsesret

udviske
ugunst
ulovmedholdelig
vanhjemmel
varehus
viet
voldgift
ydelse
åbenlys
åger

tillförsäkran
»aktiv stoppningsrätt« (köplagen
41 §)
sudda ut
nackdel
oförenlig med lag
rättsligt fel
upplagshus
ägnad åt
skiljedom
prestation
uppenbar
ocker