

Er der fuldkommen aftalefrihed i dansk ret?

Det alt overvejende udgangspunkt i dansk ret er, at man frit kan aftale, hvad man vil og at en mundtlig aftale er lige så bindende som en skriftlig. Den er bare sværere at bevise! Derfor bør aftaler indgås skriftligt, i hvert fald af bevismæssige grunde. Det kan for eksempel ske ved en ordrebekræftelse.

Undersøg altid først, om der er en standardkontrakt, udarbejdet af din brancheorganisation, som du kan lade din advokat gennemgå for dig, så du kan få den individuelt tilrettet dit behov. Vær opmærksom på, at aftaler om køb af genstande og rettigheder er omfattet af købeloven.

Inden indgåelsen af større aftaler er det praktisk at lave en A4-side med en beskrivelse af: formålet med aftalen, de problemer du med "din bedste fantasi" kan forestille dig vil kunne opstå af menneskelig, praktisk, teknisk og økonomisk art, et budget med en opgørelse over dine egne forventede udgifter/indtægter, og den anden parts forventede udgifter/indtægter.

Det er under alle omstændigheder oplysninger, der er gode som huskeliste til de kommende forhandlinger og til udfærdigelsen af kontrakten.

De generelle regler om indgåelse af alle former for aftaler findes i aftaleloven.

Det følger for eksempel direkte af aftaleloven, at når et tilbud er fremsendt er det bindende, når tilbudsmotageren får kundskab om det. Accepten af tilbuddet er bindende, når det er kommet frem, hvad enten modtageren har fået kundskab om den eller ej. Det kan således konstateres, at fremsendes et tilbud - og accepteres det hurtigt nok og uden ændringer, er der indgået en bindende aftale.

I den situation, hvor accepten kommer for sent frem, anses den som et nyt tilbud og afslås tilbuddet, er det bortfaldet, selvom fristen for svar endnu ikke er udløbet. Er accepten på grund af tillæg, indskrænkninger eller forbehold ikke helt magen til tilbuddet, anses det som et afslag i forbindelse med et nyt tilbud.

Hvis man nu fortryder et afgivet tilbud, skal tilbagekaldelse af tilbud eller svar skal være fremme senest samtidig med tilbuddet eller svaret. Tilbudsgiver kan give afkald på accept. En henvendelse "uden forbindtighed" eller "uden obligo" anses som opfordring til at gøre tilbud.

Der kan altid opstå uenighed om, hvordan en aftale skal kunne forstås. Der er nogle almindelige fortolkningsregler, domstolene kan "falde tilbage på" - og som undertiden godt kan være indbyrdes modstridende: Nyere aftaler går forud for ældre aftaler og særlige bestemmelser går forud for almindelige bestemmelser.

"Huller" i aftalen fortolkes i overensstemmelse med den kutyme, der er i branchen - eller med de udfyldende bestemmelser i købeloven og aftaleloven. Bestemmelserne i disse love svarer nogenlunde til sædvanlig praksis ved indgåelse af aftaler og køb og salg.

Er det uvist, om en løftegiver har påtaget sig en større eller mindre byrde, vil udgangspunktet være den mindre byrde og kontraktvilkår, som er affattet af den ene part alene, fortolkes ved tvivl imod forfatteren og til fordel for den anden part. Tekniske udtryk forstås i overensstemmelse med den almindelige opfattelse i branchen.

Bevisbyrden påhviler den part, der påstår, at der skal gælde noget andet end det, der følger af de ovenfor nævnte regler, skal føre beviset for det. Kan den pågældende ikke det, får den anden part ret.

Hvis en aftale er urimelig eller i strid med ”redelig handlemåde”, kan domstolene erklære en ellers gyldigt indgået aftale for helt eller delvist ugyldig. Andre forhold kan også gøre aftaler ugyldige, for eksempel hvis aftalen er fremkaldt ved personlig vold eller ved trussel om anvendelse af vold.

Som udgangspunkt er det forbudt for virksomheder mv. at indgå aftaler, der direkte eller indirekte har til formål eller til følge at begrænse konkurrencen i henhold til konkurrenceloven § 6. Det kan f.eks. være: at fastsætte købs- eller salgspriser eller andre forretningsbetingelser, at begrænse eller kontrollere produktion, afsætning, teknisk udvikling eller investeringer, at opdele markeder eller forsyningskilder, at anvende ulige vilkår for ydelser af samme værdi over for handelspartnere, som derved stilles ringere i konkurrencen, at to eller flere virksomheder samordner deres konkurrencemæssige adfærd gennem oprettelsen af et joint venture, eller at fastsætte bindende videresalgspriser eller på anden måde søge at få en eller flere handelspartnere til ikke at fravige vejledende salgspriser.

Som det fremgår af denne artikel er der på det aftaleretlige område en række faldgruber. Ganske vist er der hjælp at hente i lovgivningen, men det er hensigtsmæssigt at have sin advokat koblet på sagen før kontrakten underskrives

Flere oplysninger:

Advokat Michael Naumanl el. advokat Marina Andersen
mna@ret-raad.dk, man@ret-raad.dk eller
telefon 70 26 70 30