

Fig. 3.1 Liste over lovgivning, som har nær tilknytning til aftaleloven (listen er ikke udtømmende).

Gensidigt bebyrdende aftale

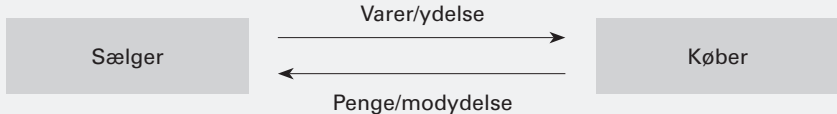


Fig. 3.2 To aftalparter, der indgår en aftale om udveksling af ydelser.

Ensidigt løfte



Fig. 3.3 Et ensidigt løfte.

Der er i arv og gavesituationen tale om et ensidigt løfte, hvor kun den ene part forpligter sig til at yde. Der er ingen modydelse fra den anden part. Arv og gave er derfor ikke udtryk for en aftale.

Et løfte kan komme til udtryk på forskellig måde. Et løfte kan afgives som et **udtrykkeligt løfte**, og vil typisk foreligge mundtligt eller skriftligt og være udtrykt klart og præcist.

En anden type løfte er et **stiltiende løfte**, der kan udledes af den passivitet, der udvises i en konkret situation, fx ved undladt reklamation. Modtager en forsikringstager et sæt ændrede forsikringsbetingelser på sin indboforsikring med en forhøjet præmiebetaling, og undlader forsikringstager at reklamere, har forsikringstager ved sin passivitet afgivet et løfte om betaling af den nye forhøjede forsikringspræmie.

Et løfte kan også komme til udtryk ved selve den **handling eller adfærd** den forpligtede foretager sig, fx ved stige på et S-tog. Når man som passager sætter sig ind i et tog, afgiver man ved denne handling et stiltiende løfte om at ville betale en billetpris.

1.1 Parterne og juridisk terminologi

Aftalelovens kapitel 1 handler om aftaleindgåelse, om afgivelse af løfter (viljeserklæringer) og indgåelse af gensidigt bebyrdende aftaler, som vi alle indgår mange gange i løbet af en dag, det være sig som privatperson, virksomhed eller som ansat i en virksomhed.

En gensidig aftale kan indgås på sælgers initiativ eller på købers initiativ, og i juridisk sprogbrug er terminologien forskellig afhængig af, hvilken situation der er tale om.

Situation 1: Sælger tager initiativ til aftale.

a) Sælger sender tilbud til køber

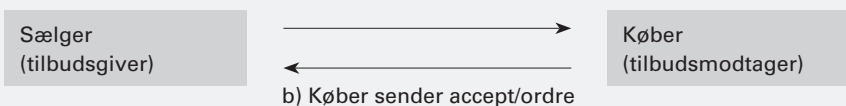


Fig. 3.4 Sprogbrug og juridisk terminologi i den situation, hvor aftale indgås på baggrund af sælgers initiativ.

Situation 2: Køber tager initiativ til aftale.

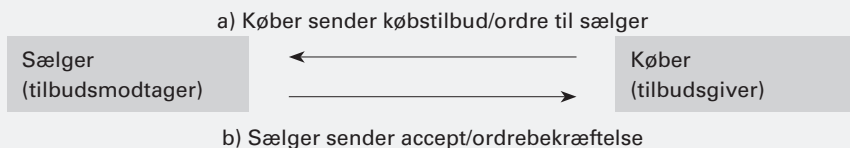


Fig. 3.5 Sprogbrug og juridisk terminologi i den situation, hvor aftale indgås på baggrund af købers initiativ.

Tilbudsgiver og tilbudsmotager

I fig. 3.4 er illustreret den situation, hvor sælger af en vare tager det første initiativ til at sende et tilbud til køber. I juridisk terminologi kaldes sælger for tilbudsgiver, mens køber kaldes for tilbudsmotager. Omvendt ses i fig. 3.5, hvor køber af en vare tager det første initiativ ved at sende et købstilbud eller ordre til sælger. Køber kaldes i den situation for tilbudsgiver, mens sælger benævnes tilbudsmotager. Om man i juridisk terminologi betragtes som en **“tilbudsgiver”** eller **“tilbudsmotager”** afhænger af, hvem af parterne der tager det første initiativ til at indgå en aftale.

1.2 Aftalemodellen

Aftalelovens regler om aftaleindgåelse er beskrevet i lovens kapitel 1, §§ 1-9, og gælder for aftaler mellem privatpersoner, erhvervsdrivende og offentlige virksomheder.

Deklaratorisk

Aftalelovens § 2-9 om aftaleindgåelse er **deklaratoriske**, hvilket betyder at lovregerne er fravigelige. Aftaleparterne kan indgå aftaler på en anden måde end beskrevet i aftalelovens §§ 2 – 9, men er intet særligt aftalt, eller andet følger af handelsbrug eller anden sædvane, gælder AFTL § 2 – 9.

I aftaleretten handler det indledningsvis om at få slået fast, om der overhovedet er indgået en bindende aftale mellem parterne, og i vurderingen heraf spiller **aftalemodellen** en vigtig rolle.

Aftalemodellen

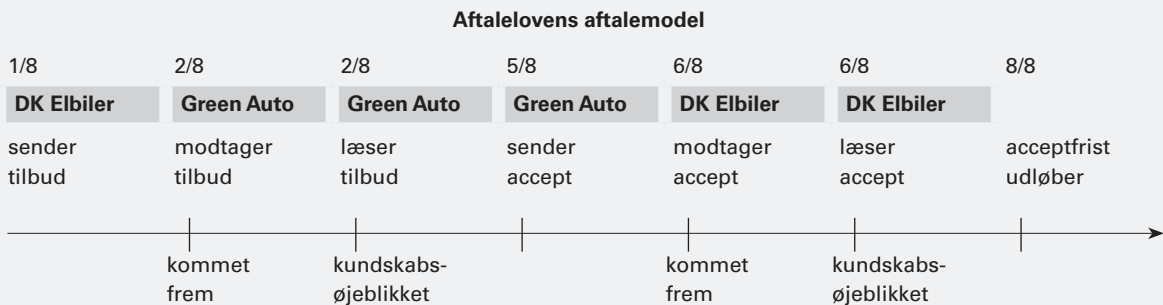


Fig. 3.6 Aftalelovens aftalemodel.

Aftalelovens aftalemodel

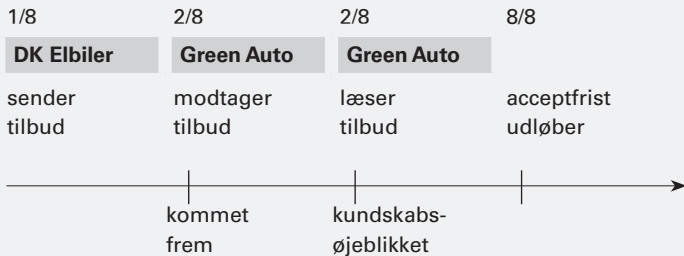


Fig. 3.7 er et uddrag af fig. 3.6: Når tilbuddet er kommet til kundskab, er det bindende for tilbudsgiver, indtil acceptfristen er udløbet.

Accepten sendt rettidigt, men kommer for sent frem

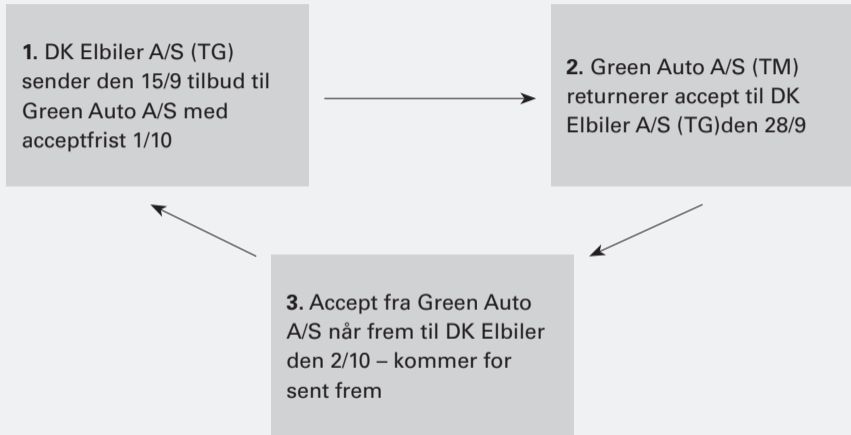


Fig. 3.8 Accepten er sendt rettidigt, men accepten kommer for sent frem til den oprindelige tilbudsgiver, DK Elbiler A/S, fx på grund af en fejl hos postvæsenet.

Aftalemodellen – tilbagekaldelse



Fig. 3.9 Er et uddrag af fig. 3.6: Tilbagekaldelsen skal komme frem forinden eller senest samtidig med at tilbud kommer til kundskab/bliver læst, jf. AFTL § 7.

Tilbagekaldelse ikke rettidig

5/10

Wellness Selandia

sender accept

6/10

DK Elbiler

modtager og læser accept

kommet frem og kundskab

8/10

DK Elbiler

modtager tilbagekaldelse fra Wellness Selandia

kommet frem og kundskab

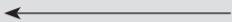
Fig. 3.10 Wellness Selandia A/S tilbagekalder deres accept for sent i henhold til AFTL § 7.

Forskellige typer af mangler

Tilblivelsesmangler	<p>Ugyldighed pga. omstændigheder ved aftalens indgåelse (tilblivelse), fx:</p> <ul style="list-style-type: none">• falsk, forfalskning, forvanskning, fuldmagtsoverskridelse, voldelig tvang, mekanisk tvang• svig, udnyttelse, simpel tvang, fejltagelse (fejlskrift), pro forma• tilblivelse i strid med almindelig hæderlighed og redelig handlemåde, AFTL §§ 33 og 36
Indholdsmangler	<p>Ugyldighed pga. mangler ved selve aftalens indhold, fx:</p> <ul style="list-style-type: none">• i strid med loven• i strid med almindelig moral, almindelig hæderlighed, redelig handlemåde
Habilitetsmangler	<p>Ugyldighed pga. manglende evne eller habilitet, fx:</p> <ul style="list-style-type: none">• inhabilitet, umyndighed, værgemål, fornuftsmangel

Fig. 3.11 Oversigt over de forskellige typer af mangler og ugyldighedsgrunde.

Motorcykelforhandler
(løftemodtager)



Køber (løftegiver) tilbyder
at købe motorcyklen



Tredjemand

Den tidligere ejer, som har sat motorcyklen til salg hos forhandleren, truer køber med tæsk, hvis han ikke køber motorcyklen. På den baggrund afgiver køber løfte til løftemodtager om køb af motorcyklen.

Fig. 3.12 Tredjemand får køber til at afgive et løfte om køb.

Oversigt over stærke og svage ugyldighedsgrunde

Stærke ugyldighedsgrunde	Svage ugyldighedsgrunde
Falsk og forfalskning.	Simpel tvang, AFTL § 29.
Forvanskning, AFTL § 32, stk. 2.	Svig, AFTL § 30.
Voldelig tvang, AFTL § 28, stk. 1.	Udnyttelse, AFTL § 31.
Umyndighed, værgemål, fornuftsmangel, værgemålsloven.	Fejlskrift eller anden fejltagelse, AFTL § 32, stk. 1.
	I strid med almindelig hæderlighed, AFTL § 33.

Fig. 3.13 Oversigt over de stærke og svage ugyldighedsgrunde.

Voldelig tvang udført af tredjemand

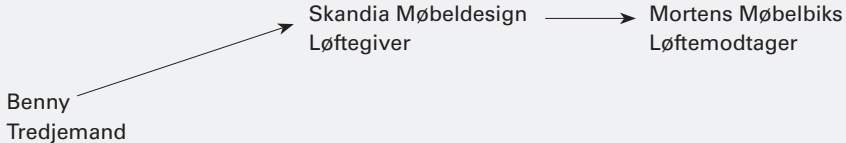
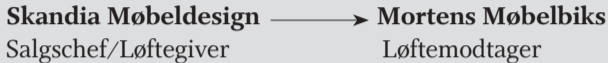


Fig. 3.14 Benny tvinger Skandia Møbeldesign til at afgive et løfte (tilbud) til Mortens Møbelbiks.

Simpel tvang



Benny (tredjemand) truer salgschefen med at fortælle salgschefens kone, at salgschefen har en “dating-profil” på internettet. Han holder mund om opdagelsen, hvis salgschefen sender et tilbud til Mortens Møbelbiks med 40 % rabat.

Fig. 3.15 Benny tvinger salgschefen fra Skandia Møbeldesign til at afgive et løfte (tilbud) til Mortens Møbelbiks.

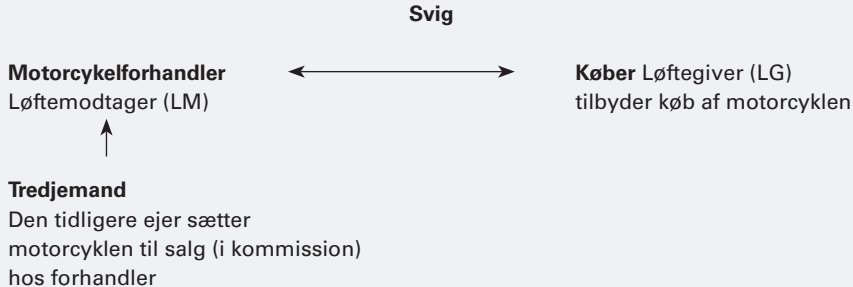


Fig. 3.16 De 3 parters indbyrdes forhold i forbindelse med aftaleindgåelsen.

Fortolkningsprincip

Koncipistreglen	Dette fortolkningsprincip kaldes også for “uklarhedsreglen” og betyder, at den part som har konciperet (skrevet) kontrakten må bære risikoen for tvetydighed. Er der en uklarhed i kontrakten, tolkes aftalen til skade eller ugunst for koncipisten og dermed mindst tyngende for den anden part, som ikke har haft indflydelse på aftalens formulering. Uklarhedsreglen er særlig relevant ved fortolkning af standardaftaler, der er udarbejdet af en “stærk” part.
Minimumsreglen	Hvis der er tvivl om, hvad løftegiveren har forpligtet sig til i aftalen, vælges den forståelse af aftalen, som er mest gunstig for løftegiveren. Hvis der fx er tvivl, om der er aftalt simpel kaution eller selvskyldnerkaution, vælges simpel kaution, der er mest gunstig for forbrugeren. Særligt hvad angår forbrugerftaler, har minimumsreglen fundet en plads i AFTL § 38b. Bestemmelsen beskytter forbrugeren i de tilfælde, hvor et tyngende aftalevilkår ikke har været til forhandling med en erhvervsdrivende aftalepart. En sådan aftale skal tolkes på den måde, som er mest gunstig for forbrugeren.
Prioritetsreglen	Ved fortolkning efter prioritetsreglen går et specielt vilkår forud for et generelt vilkår. Man kan også kalde det en fortolkning efter et “lex specialis-princip”, hvor en speciel og udspecificeret bestemmelse vejer tungere end en generel formuleret bestemmelse.
Gyldighedsreglen	Hvis man står overfor et valg, om aftalen er gyldig og kan gennemføres, eller ugyldig og må bortfalde, er gyldighedsreglen et fortolkningsprincip, hvor aftalen tolkes med henblik på at opnå en gyldig aftale, som vil kunne gennemføres.
Rimelighedsreglen	Efter rimelighedsreglen fortolker man ud fra hensigtsmæssigheds- og rimelighedsbetragtninger. Ved tvivl om forståelsen af en aftale, tolkes aftalen i overensstemmelse med, hvad der er rimeligt.

Fig. 3.17 Oversigt over fortolkningsprincipper.

Emne	Dansk aftalelov §§ 2-9 om aftaleindgåelse	CISG II art. 14-24 om aftaleindgåelse
Tilbud bindende	Et tilbud er bindende for TG, når det er kommet til kundskab, jf. §§ 1 og 7.	Et tilbud er bindende for TG, allerede når det er kommet frem, jf. art. 15, stk. 1.
Tilbagekaldelse af tilbud	TG kan tilbagekalde sit tilbud, når tilbagekaldelsen kommer frem før eller senest samtidig med at tilbud kommer til kundskab (TM læser tilbud), jf. § 7.	NB! CISG sonderer mellem genkaldelige og uigenkaldelige tilbud. Ved genkaldelige tilbud kan TG frit tilbagekalde sit tilbud, indtil TM har afsendt accept, jf. art. 16 Uigenkaldelige tilbud, se neden for.
Tilbagekaldelse af tilbud med acceptfrist	Som ovenfor.	CISG kalder tilbud med acceptfrist for uigenkaldelige tilbud, og tilbagekaldelse ved denne type tilbud skal komme frem senest samtidig med, at tilbud kommer frem, jf. art. 15, stk. 2.
Afslag på tilbud	Afslag på et tilbud får virkning, når afslaget er kommet til kundskab.	Afslag på et tilbud får virkning, når afslaget er kommet frem til TG, jf. art. 17.
Aftale indgåelse / bindende	Aftale er indgået, når accept er kommet til kundskab, jf. § 1.	Aftale er indgået, når accept er kommet frem til TG, jf. art. 18.
Tilbagekaldelse af accept	TG kan tilbagekalde sin accept, når tilbagekaldelsen kommer frem før eller senest samtidig med, at accepten kommer til kundskab (TM læser accept), jf. § 7.	Tilbagekaldelse af en accept skal komme frem til TG senest samtidig med accepten, jf. art. 22.
Rettidig accept	Accepten skal være kommet frem inden fristens udløb, jf. § 2. Hvis ingen frist: Den "legale acceptfrist"; jf. § 3 (fremsendelsestid + rimelig betænkningstid + tilbagesendelsestid).	Accepten skal komme frem til TG inden fristens udløb. Hvis ingen frist, da inden rimelig tid, jf. art. 20.
Forsinket accept	Kommer accept for sent frem, anses det for et nyt tilbud, medmindre TG burde have indset, at TM troede accept var rettidig, fx datering på brevet. Her skal TG reagere/give meddelelse til TM, hvis TG ikke vil være bundet af tilbud, jf. § 4.	For sen accept er alligevel gyldig, hvis TG giver meddelelse til TM herom. Skyldes forsinkelsen omstændigheder omkring befordringen/postgangen, skal TG give meddelelse til TM, hvis TG ikke vil være bundet, jf. art. 21.
Uoverensstemmende accept	Accept som på grund af tillæg, indskrænkninger eller forbehold betragtes som et afslag og et nyt tilbud/modbud fra TM, jf. § 6.	Accept som på grund af tillæg, indskrænkninger eller forbehold, betragtes som et afslag og et nyt tilbud/modbud fra TM. MEN uvæsentlige ændringer har ingen betydning – aftalen er afsluttet og bindende med de "uvæsentlige" ændringer, medmindre TG gør indsigelser/protesterer, jf. art. 19.

Fig. 3.18 Forskellen mellem aftaleindgåelse efter aftaleloven og CISG.