

Når virksomhedens løsøre køb internationaliseres - en sammenligning af købeloven og CISG

Cand. jur. Kirsten Surlykke Lund, TREFOR A/S

Advokat, cand. jur. Pernille Johannessen, TREFOR A/S

Postdoc, ph.d., cand. jur. Thomas Neumann, Juridisk Institut, Aarhus Universitet



Teoretisk behandles indenlandsk og international køberet ofte i to adskilte grupper. I virkeligheden skelner virksomhederne ikke nødvendigvis skarpt mellem indenlandske og udenlandske kontrakter. I denne artikel sammenlignes udvalgte områder af den danske købelov og den internationale købelov med det formål at illustrere forskelle og ligheder samt at understrege behovet for at træde varsomt, når virksomheden internationaliserer dens køb og salg af løsøre.

1.	Et særegent regelsæt	3
1.1.	Anvendelsesområde og afhængigheden af national ret.....	4
2.	Købers pligter	6
2.1.	Købesummens størrelse	7
2.2.	Tiden for betalingen.....	7
2.3.	Stedet for betaling	8
2.4.	Valuta	8
3.	Sælgers pligter	9
3.1.	Levering og risiko	9
3.2.	Stedet for levering	10
3.3.	Varens kvalitet	10
3.4.	Tidspunkt for levering	12
4.	Misligholdelsesbeføjelser	13
4.1.	Naturalopfyldelse	13
4.2.	Ophævelse	15
4.3.	Erstatning	16
4.4.	Standsningsret	18
5.	Kontraktens sprog.....	20
6.	Konklusion	21

Et stadig stigende antal danske virksomheder oplever en internationalisering forstået således, at de enten begynder at afsætte deres produkter på udenlandske markeder, eller i stigende omfang anvender udenlandske leverandører. Der kan være store fordele ved samhandel med udlandet, men for mange virksomheder betyder dét at træde ind på den internationale scene også nye overvejelser og nye juridiske risici.

Særligt kan det være svært at forudsige sin retsstilling og at vide i hvilket omfang, virksomhedens eksisterende kontraktspraksis kan bevares i en international kontekst. Som virksomhed kan man opleve, at begge parter har en præference for deres egen velkendte indenlandske køberet, og her er det fristende at lade den internationale købelov (CISG) optræde som et neutralt kompromis. Herved opstår det særdeles omfangsrige spørgsmål om, hvilke forskelle og ligheder der er mellem den danske indenlandske købelov og CISG?

Spørgsmålet kan naturligvis behandles teoretisk ved et komparativt arbejde. Denne metode har dog den ulempe, at den ikke nødvendigvis reflekterer de områder som virksomhederne bekymrer sig om til dagligt, når de indgår aftaler. For at eksemplificere virksomhedernes internationalisering tages der i denne artikel udgangspunkt i én virksomhed, som er blevet bedt om at udpege de områder, der ofte spiller en rolle, når indenlandske aftaler om handel med løsøre indgås. Det private energiselskab TREFOR A/S oplever som andre virksomheder en internationalisering og den anvendte form gør det muligt at eksemplificere i hvilken grad, en indarbejdet indenlandsk praksis er nyttig i den forstand, at den kan overføres på internationale løsørekontrakter. Det vil virke omkostningsreducerende, hvis danske virksomheder kan fortsætte deres etablerede og velkendte indenlandske kontraktspraksis i internationale køb, da virksomheden vil kunne spare udgifter til rådgivning.

De udpegede områder danner grundlaget for strukturen i denne artikel og for den følgende komparative analyse. Formålet er at afklare hvorvidt, den eksemplificerede praksis med fordel kan anvendes på internationale løsørekøb. Eksemplificeringen med én virksomheds praksis kan naturligvis ikke anvendes til at generalisere om alle danske virksomheders internationalisering. I stedet kan studiet anvendes som forløber for en større kortlægning af danske virksomheders kontraktspraksis. Dette er dog uden for nærværende artikels rammer og formål.

Artiklen er af særlig interesse for virksomheder, der oplever en internationalisering af deres løsørehandel, men som kun har sparsom erfaring med sådanne aftaler, og som måske ikke besidder kapaciteten til at kortlægge hele den internationale baggrundsret. For dem er det interessant at vide i hvilket omfang, internationaliseringen af deres løsørekontrakter byder på nye faldgrupper.

Det er klart, at enhver virksomhed i princippet kan købe sig til juridisk viden, men faktum er nok nærmere, at særligt små og mellemstore virksomheder nedprioriterer en

sådan udgift ud fra en *cost/benefit* analyse. Som det ses i det følgende, kan dette både være en fornuftig omkostningsreducerende beslutning på nogle områder og ganske risikofyldt på andre områder.

Artiklen begrænser sig til at behandle spørgsmål, der angår handelskøb med løsøre. Den komparative analyse vil derfor angå købeloven (KBL) og den internationale købelov (CISG eller konventionen). På baggrund af gennemgangen af de udpegede områder konkluderes det, at internationaliseringen af virksomhedens løsørekøb både byder på velkendte og nye problemstillinger.

1. Et særegent regelsæt

Når en virksomhed indgår en gensidigt bebyrdende aftale om overdragelse af løsøre til ejendom med en virksomhed, der har forretningssted i et andet land, opstår spørgsmålet om anvendelsen af CISG. Såfremt parterne har forretningssted i to forskellige af de nuværende 80 CISG stater, finder konventionen (CISG) automatisk anvendelse.¹ Er kun den ene part fra en stat, der har tiltrådt CISG, finder CISG anvendelse, såfremt internationale privatretlige regler leder til anvendelse af reglerne i en CISG stat.² Sidstnævnte tilfælde omfatter også, når parterne har indgået aftale om at anvende retten, som den er i en CISG stat, da konventionen indgår som en del af gældende ret i det aftalte land.³ Ønsker man med formuleringen '*dansk ret*' at ekskludere brugen af CISG, bør dette fremgå eksplicit af kontrakten, for eksempel ved at indføje en reference til en specifik indenlandsk lov direkte i kontrakten eller ved udtrykkeligt at ekskludere konventionen.

Spørgsmålet om anvendelsen af CISG i det tilfælde, hvor den ene eller begge parter lande har taget forbehold mod den fulde anvendelse af konventionen er uden for rammerne af denne artikel. Det bemærkes dog, at de nordiske lande enten har fjernet, og for Norges vedkommende, er i gang med at fjerne forbeholdet mod CISG del II om indgåelse af aftaler sådan, at CISG finder anvendelse i sin helhed.⁴

CISG er en konvention udarbejdet i FN-regi, og den findes derfor på de seks autentiske FN sprog. Konventionen blev i 1988 indarbejdet i dansk ret ved lov og med loven fulgte en oversættelse af konventionen til dansk.⁵ Man bør dog holde sig for øje, at den danske

¹ Jf. CISG art. 1(1)(a). Se uncitral.org for en aktuell liste over CISG kontraherende stater.

² Jf. CISG art. 1(1)(b). Joseph Lookofsky, *Understanding the CISG* (4. udg. DJØF Publishing, København 2012), side 11ff.

³ CISG skal dermed anvendes, hvis parterne har aftalt anvendelse af '*dansk ret*' jf. Lookofsky, *Understanding the CISG*, side 25-26.

⁴ Camilla B. Andersen, *Recent Removals of Reservations under the International Sales Law: Winds of Change Herald a Greater Unity of the CISG*, *Journal of Business Law* 2012 nr. 8, side 698-711 og Thomas Neumann, *De nordiske landes tilbagekaldelse af forbeholdet mod CISG del II*, *Juristen* nr. 4, 2012, side 186-190.

⁵ LOV nr. 733 af 07-12-1988.

oversættelse ikke har til hensigt at ændre indholdet i konventionen, og at man folkeretligt bør holde sig til meningen i de seks autentiske sprogversioner.⁶ Parterne kan dog aftale, at en bestemt sprogversion af CISG skal findes anvendelse.

Baggrunden for indførelsen af CISG og årsagen til at FN overhovedet interesserer sig for køberetlige regler er, at det udgør en handelsbarriere, når virksomheder, der handler på tværs af grænser, skal forholde sig til flere lokale regelsæt. Handelsbarrieren opstår som følge af, at virksomhederne vil have øgede omkostninger til rådgivning om deres samhandelspartners hjemlands regelsæt. For at reducere disse omkostninger og derved lette den internationale handel med løsøre er der nu indført ensartede regler i 80 lande.

Hvis formålet med CISG skal gennemføres i praksis, kræver det, at konventionens regler fortolkes og anvendes ensartet af domstolene. Da der ikke eksisterer en særlig international domstol for handel reguleret af CISG, er denne opgave overladt til de CISG-kontraherende staters indenlandske domstole. Dette er i sig selv næsten en garanti for en uensartet anvendelse af CISG. Domstolene er dog forpligtet til at anvende konventionens regler i lyset af etableret international retspraksis og på en måde som vil fremme en ensartet anvendelse af reglerne i praksis.⁷

Lavpraktisk betyder dette, at domstolene i de CISG-kontraherende stater (inklusive Danmark)⁸ skal gøre brug af den retspraksis, der er til rådighed via forskellige initiativer og i deres afgørelser være opmærksomme på, at den enkelte sag senere skal bidrage til en konstant mere ensartet anvendelse af konventionen.⁹ Når domstolene i de 80 lande således tager hinandens velbegrundede afgørelser i betragtning ved egne afgørelser, vil anvendelsen af CISG til stadighed blive mere ensartet til glæde for de internationalt handlende.

1.1. Anvendelsesområde og afhængigheden af national ret

CISG er i princippet et ensartet regelsæt til fremme af international løsørehandel mellem erhvervsdrivende. Konventionen kan være et partsneutralt udgangspunkt i forhandlinger om lovvalg og vil naturligvis finde automatisk anvendelse i mangel af eksisterende lovvalgsaftaler jf. ovenstående.

⁶ Wienerkonventionen af 1969 om traktatretten art. 33(2) modsætningsvis, Mark E. Villiger, *Commentary On The 1969 Vienna Convention on The Law of Treaties* (Martinus Nijhoff, Leiden 2009), side 457-458 og Højesteretsdommer Børge Dahls kommentar til CISG i Karnov (tilgået online d. 8. marts 2013, karnovgroup.dk).

⁷ Jf. CISG art. 7(1).

⁸ Joseph Lookofsky, *De danske domstoles håndtering af CISG*, UfR.2012B.281.

⁹ Camilla Andersen, *The Global Jurisconsultorium of the CISG Revisited*, *Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration*, nr. 1 2009 side 43-70. Tusinder af kilder (retspraksis, forarbejder, litteratur m.m.) kan fremfindes via Kritzer Database (csg.law.pace.edu), UNCITRALs sammendrag af retspraksis i overskuelige digests (http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law.html) m.fl..

Regelsættet regulerer dog ikke alle (relevante) aspekter af grænseoverskridende løsørehandel. Løsørekontraktens potentielle problemområder reguleres derfor altid også af indenlandsk ret, og selv om der er gjort endeligt op med behovet for et lovvalg ved indførelsen af CISG, så gælder dette dog kun for de problemstillinger, der reguleres af CISG.

Konventionen skal anvendes på internationale løsørekøb mellem erhvervsdrivende, når konflikten omhandler indgåelse af aftalen (del II) eller opfyldelsen af aftalen (del III). Selv om konventionen også omfatter blandede kontrakter, hvor den overvejende del angår løsøre og bestillingskøb, hvor sælger skal fremskaffe den overvejende del af materialet er der dog undtagelser baseret på købets form eller genstand.¹⁰ Således er køb på auktion og visse former for genstande så som skibe, fly, fordringer, aktier m.m. undtaget til trods for deres tilknytning til løsørebegrebet.¹¹ For disse tilfælde må den relevante lov findes ved anvendelse af lovvalgsreglerne.

Yderligere findes der ikke i CISG egentlige regler om ugyldighed. Konventionen regulerer kun aftaleindgåelsen for så vidt angår tilbud og accept, men man har bevidst undladt at adressere problemer om for eksempel svig eller tvang. Også her må en løsning basere sig på den relevante indenlandske lov. Heller ikke relevante områder som fuldmagsregler, produktansvar eller modregning findes reguleret i CISG.

Således ses det, at konventionen på den ene side nedsætter transaktionsomkostninger for virksomheder engageret i international løsørehandel, men på den anden side er konventionen dybt afhængig af en udfyldende indenlandsk ret. Dermed er vi tilbage ved behovet for *forum shopping*, da parterne har mulighed for at vedtage hvilket lands indenlandske regler, der skal finde udfyldende anvendelse, hvilket igen kræver (købt) viden og dermed forøgede transaktionsomkostninger. Af den grund er der stillet forslag til FN om en revidering af CISG og dens anvendelsesområde.¹² Da en eventuel revidering har lange udsigter, anbefales det af Det internationale handelskammer (ICC) i deres standard løsørekontrakt, at parterne aftaler, hvilket lands regler, der skal udfylde sådanne huller i konventionen.¹³

Som nævnt tidligere er der ikke etableret en egentlig international domstol til afgørelse af CISG sager. Spørgsmålet om værneting opstår derfor også i tilfælde, hvor det er tydeligt, at CISG skal finde anvendelse, og afgørelsen af spørgsmålet afhænger af de gældende værnetingsregler. At føre sag i udlandet vil ofte have højere omkostninger, og valget af

¹⁰ Jf. CISG art. 3.

¹¹ Jf. CISG art. 2.

¹² Jf. Schweitz forslag til FN A/CN.9/758 og diskussionen ved UNCITRAL 45. møde V.12-55154.

¹³ International Chamber of Commerce (ICC), *ICC Model International Sale Contract – Manufactured Goods Intended for Resale* (Publication #556 ICC Services, Paris 2008), klausul A-14.

værneting må afhænge af, hvorvidt man prioriterer en sagsgang tæt på sit eget forretningssted og ved domstole man deler sprog og kultur med, eller om man vil have en dom over sagsøgte i et land, hvor denne også har midler, der kan forfølges.¹⁴

Værnetinget følger typisk af EU-Domsforordningen, såfremt parterne har forretningssted i to forskellige EU lande og ellers af reglerne i Retsplejeloven.¹⁵ I forsimplet form kan det siges, at i mangel af en aftale, vil der i en sag om køb af løsøre mellem en dansk og en ikke-dansk virksomhed typisk være værneting, der hvor sagsøgte virksomhed har sit forretningssted jf. RPL § 235, § 238 og EU-Domsforordningens artikel 2(1). Supplerende er der typisk også værneting der hvor den omstridte del af kontrakten skal opfyldes jf. RPL § 242 og EU-Domsforordningen artikel 5(1)(a), hvilket ikke nødvendigvis er hverken i købers eller sælgers land.

Angår sagen et forhold mellem en dansk virksomhed og en virksomhed i Norge, Schweiz eller Island, følger en lignende retsstilling af den reviderede (parallelkonvention) Luganokonventions artikel 2 og artikel 5(1)(a).¹⁶

Når betingelserne for anvendelsen af CISG er opfyldt, følger en række rettigheder og pligter af konventionens regler. Disse gennemgås på udvalgte punkter i nedenstående fire hovedpunkter. For det første, købers pligter. For det andet, sælgers pligter. For det tredje, misligholdelsesbeføjelserne. For det fjerde gøres en kort bemærkning om de sproglige udfordringer, der kan opstå i forbindelse med internationale kontrakter.

2. Købers pligter

Købers pligter er at betale det rette beløb til rette tid og på rette sted. Undlader køberen at modtage varen, indtræder der efter KBL fordringshavermora. Fordringshavermora er ikke i sig selv misligholdelse, og sælgeren vinder ikke misligholdelsesbeføjelser i samme omfang som ellers. Dette er anderledes i internationale køb, hvor køberen i CISG artikel 60 er pålagt en pligt til at modtage varen. Undlader en køber således at modtage varen, indtræder der i en international løsørekontrakt misligholdelse med de traditionelle beføjelser som følge (naturalopfyldelse, ophævelse og erstatning) jf. CISG artikel 61.¹⁷

¹⁴ Mads Bryde Andersen, *Praktisk Aftaleret* (3. udg. Gjellerup, København 2009) side 433 ff.

¹⁵ Rådets forordning (EF) Nr. 44/2001 af 22. december 2000 om retternes kompetence og om anerkendelse og fuldbyrdelse af retsafgørelser på det civil- og handelsretlige område, hvilken er tiltrådt af Danmark ved parallelaftalen Aftale mellem Det Europæiske Fællesskab og Kongeriget Danmark om retternes kompetence og om anerkendelse og fuldbyrdelse af retsafgørelser på det civil- og handelsretlige område, Den Europæiske Unions Tidende L 299/62 indarbejdet i dansk ret ved LOV nr. 1563 af 20/12/2006.

¹⁶ Konvention om anerkendelse og fuldbyrdelse af retsafgørelser på det civil- og handelsretlige område, Den Europæiske Unions Tidende L 147/5.

¹⁷ Thomas Neumann, *Fordringshavermora i internationale løsørekøb*, Erhvervsjuridisk Tidsskrift nr. 4 2012, side 343 ff.

2.1. Købesummens størrelse

Idet nærværende artikel tager sigte på samhandel mellem professionelle aktører, redegøres der ikke for den situation, at der ikke er aftalt en pris for ydelsen der leveres. Derimod henledes opmærksomheden på, at der gælder en særlig reklamationspligt for køber over for sælgers prisangivelser i fakturaer eller andre kommercielle dokumenter.

Såfremt køber modtager en faktura, og ikke gør indsigelse mod den oplyste pris, må han betale det, der forlanges jf. KBL § 6, medmindre køber kan dokumentere, at der er aftalt en lavere pris, eller at regningen er åbenbar urimelig. Køber skal straks reklamere ved modtagelsen af fakturaen, medmindre det ikke er muligt at vurdere prisen førend, varen er modtaget.

Der ses en stigende tendens til, at leverandører opkræver forskellige former for gebyrer for eksempel miljø, energi, affald, returvarer, og at disse opkræves ud over købesummen, men at dette ikke umiddelbart kan konstateres, før fakturaen modtages. Købere indsætter derfor gerne bestemmelser om, at priserne er inklusiv alle sådanne gebyrer mv. med det formål at kunne afvise gebyrer, der først fremgår ved fakturering.

I internationale løsørekøb indebærer det en stor risiko ikke at fastlægge prisen. CISG udviser indre modstrid mellem to regler. På den ene side vil et forslag om at indgå aftale ikke kunne udgøre et tilbud, hvis det ikke er muligt at fastlægge prisen jf. artikel 14(1) og dermed risikeres, at aftalen aldrig er kommet i stand. På den anden side bestemmes det i artikel 55, at i en ellers gyldig aftale, hvor parterne ikke har truffet aftale om prisen, kan sælger forlange hvad, der er sædvanligt for lignende varer. Loftet er derved sat lavere end under købeloven, hvor sælger kan forlange, hvad der ikke er åbenbart urimeligt jf. KBL § 6.

Når en købesum og en betalingsdato er aftalt i et international løsørekøb, er køber forpligtet til at betale uden yderligere påkrav, faktura, notifikation eller lignende fra sælger jf. artikel 59¹⁸, og der eksisterer ikke en særlig pligt til at reklamere over for yderligere prisstigninger i en evt. udstedt faktura, hvis ellers køber kan bevise sin påstand om, at en anden pris er aftalt.

2.2. Tiden for betalingen

Selve betalingstiden ses dog ofte som en væsentlig parameter i samhandelsforhold, hvorfor det er afgørende at få klart fastlagt, hvornår forfaldstidspunktet foreligger.

I de tilfælde hvor der ikke er aftalt en betalingsdato på forhånd, er køberen i et internationalt løsørekøb forpligtet til at betale, når varen eller konnossementet stilles til rådighed jf. CISG artikel 58(1) og princippet om samtidighed i udvekslingen af ydelser. Dette er umiddelbart forskelligt fra den indenlandske retsstilling, hvor køber kan afvente

¹⁸ Ingeborg Schwenzer (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)* (3. udg. Oxford University Press, Oxford 2010), side 858-859.

at sælgeren fremsætter påkrav jf. KBL § 12, men hvor dog samtidighedsprincippet også her bevirker, at ingen af parterne er forpligtet til at præstere før end den anden parts ydelse kan stilles til rådighed.¹⁹

2.3. Stedet for betaling

Køber skal som udgangspunkt betale sælger på dennes forretningssted. Det følger af den obligationsretlige grundsætning udtrykt i Gældsbrevsloven (GBL) § 3, stk. 2 at pengegæld er bringegæld. Betalingen skal, for at være rettidig, være kommet frem til sælger senest på forfaldsdagen, og fremsendelse sker derfor også på købers regning og risiko.

Et lignende princip om at pengegæld som udgangspunkt er bringegæld findes i CISG artikel 57(1)(a). Transaktionsrisikoen og dens omkostninger bæres ligeledes af køberen. Retspraksis har således afvist, at en køber havde opfyldt sin betalingsforpligtigelse i et tilfælde, hvor pengene var bortkommet, formentlig fordi køber havde valgt at betale med kontanter i en kuffert, som skulle transporteres med en fragtmand til sælgeren.²⁰

Internationale køb vil dog typisk involvere transport af en selvstændig virkende transportør. Skal der derfor ske udlevering af varen eller konnossement et andet sted end ved sælgers forretningssted, er dette sted betalingsstedet jf. artikel 57(1)(b) og princippet om samtidighed i udvekslingen af ydelser. Sælgeren kan i dette tilfælde gardere sig mod, at varen overgives uden betaling ved at instruere fragtføreren.²¹

2.4. Valuta

I internationale køb opstår spørgsmålet om i hvilken valuta køberen skal betale. Dette bør fremgå direkte af parternes aftale. Er dette ikke tilfældet kan valutaen evt. fremgå af branchesædvane, og der skal for eksempel således betales i US\$ ved international handel med råvarer (*commodities*).²²

Fremgår valutaen hverken direkte af parternes aftale eller af branchesædvane findes der ikke en harmoniseret regel, og parterne bør derfor tage stilling til dette spørgsmål. Flere løsninger på problemet har være foreslået. Én er, at valutaen dikteres af leveringsstedet. En anden at den dikteres af sælgerens forretningssted. En tredje at valutaen må afgøres af den udfyldende national ret, der følger af den internationale privatret.²³

¹⁹ Lars Hedegaard Kristensen, Anne-Dorte Bruun Nielsen og Torsten Iversen, *Lærebog i dansk og international køberet* (4. udg. Jurist- og Økonomforbundets Forlag, København 2011), side 51 og side 161.

²⁰ Oberlandesgericht München, Tyskland 9. juli 1997.

²¹ 'Cash on delivery' eller 'cash against documents'. Se Jan Ramberg, *International Commercial Transactions* (4. udg. Norstedts Juridik AB, Stockholm 2011), side 42 ff.

²² Schwenzler (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, side 794.

²³ *Ibid.*, side 794-796.

Når spørgsmålet om typen af valuta er besvaret, for eksempel ved parternes aftale, er det værd at bemærke, at man dermed også har taget stilling til kursrisikoen. Det deklaratoriske udgangspunkt er, at køber skal betale det aftalte beløb i den aftalte valuta uanset, hvordan valutakursen udvikler sig fra aftaleindgåelsen til betalingstidspunktet. Undlader køber at betale pga. ugunstig valutakurs ifalder denne misligholdelse.²⁴ Ligeledes vil en sælger ikke kunne forlange en højere pris med begrundelsen, at kursen på den aftalte valuta forringer købesummen.²⁵

3. Sælgers pligter

Sælgers pligter består i at levere den rette vare (kvalitet og mængde) på det rette sted på det rette tidspunkt. Naturligvis beror det specifikke indhold af pligterne også her på indholdet og fortolkningen af den enkelte købsaftale. Både købeloven og CISG indeholder en lang række deklaratoriske bestemmelser, som finder udfyldende anvendelse.

3.1. Levering og risiko

Leveringen er i køberetlig forstand et juridisk begreb, der er forbundet med en række retsvirkninger. Leveringen er blandt andet afgørende for risikoens overgang, om salgsgenstanden er behæftet med mangler samt om der foreligger forsinkelse. Det skal særligt bemærkes, at det er den fysiske faktiske overgivelse til køber, der er afgørende i relation til sælgers muligheder for at udøve standsningsret og hæveadgang jf. KBL § 28, stk. 2 og §§ 39-41.

Sælgeren bærer ifølge Købelovens §§ 9-11 jf. § 17 risikoen for salgsgenstandens hændelige undergang eller forringelse indtil, levering har fundet sted. Herefter er det køber, der bærer risikoen. Til ovenstående udgangspunktet bør opmærksomheden henledes på en lang række undtagelser, blandt andet, hvis der i det konkrete aftaleforhold er aftalt en særlig leveringsklausul jf. KBL §§ 62-65 eller INCOTERMS.

Også under CISG knyttes levering og risikoens overgang, hvilket er reguleret i artiklerne 66-70. Den praktiske hovedregel er, at risikoen for varens hændelige undergang eller skade overtages af køber når varen er givet til første selvstændige fragtfører, og varen er individualiseret enten ved markering direkte på varen eller ved besked til køber jf. artikel 67.

²⁴ Jf. Oberlandesgericht München, Tyskland 8 February 1995 hvor en italiensk køber af biler uberettiget nægtede at modtage bilerne, da valutakursen havde fordyret købet.

²⁵ CISG indeholder ikke en hardship regel som for eksempel UNIDROIT Principles 2010 art. 6.2.1 til 6.2.3. Se også Joseph Lookofsky, *Impediments and Hardship in International Sales: A Commentary on Catherine Kessedjian's "Competing Approaches to Force Majeure and Hardship"*, International Review of Law and Economics nr. 25 2005, side 434-445.

INCOTERMS spiller en særlig stor rolle i internationale køb, hvor klausulerne med fordel kan anvendes som supplement til de sparsomme regler om fordeling af risiko og omkostninger i CISG. INCOTERMS giver parterne mulighed for at tage deres individuelle forhold i betragtning, så som hvem, der har adgang til de bedste forsikringsaftaler, fragtaftaler m.m., men også andre betragtninger kan være afgørende for parternes valg af leveringsklausul. Således vil en køber med fordel kunne foreslå CIF klausulen, hvis denne ønsker at kende de samlede omkostninger for varen allerede på tidspunktet for aftalens indgåelse sådan, at prisen for videresalg kan beregnes straks. Det bør dog fremhæves, at INCOTERMS kun finder anvendelse, såfremt parterne har indgået aftale herom.

3.2. Stedet for levering

Leveringsstedet forekommer som et af de punkter, der stort set altid er aftalt, men i mangel på sådan aftale, er udgangspunktet, at køberen må hente det solgte hos sælgeren jf. købelovens § 9. stk. 1 og CISG artikel 31(c). I internationale køb vil der dog oftest være en form for forsendelse involveret, men også i det tilfælde er der lighed mellem retsstillingen efter KBL og CISG, da sælgerens forpligtelse vil være at overgive varen til den fragtfører, der skal fragte varen fra sælgerens plads til køberen jf. KBL § 10 og CISG artikel 31(a).

3.3. Varens kvalitet

Sælger skal, hvis der ikke fremgår en udtrykkelig beskrivelse af ydelsen, levere en almindelig god handelsvare i overensstemmelse med gængs kvalitet.²⁶ En påfaldende forskel mellem KBL og CISG er her, at sidstnævnte indeholder en udtrykkelig regel i art. 35 om varens kontraktsmæssighed i handelskøb.

I internationale løsørekøb tages der, som i dansk indenlandsk ret, udgangspunkt i en konkret mangelsvurdering, dvs. aftalen, når det skal vurderes, om den leverede vare lider af en mangel.²⁷

Den konkrete vurdering suppleres yderligere af en abstrakt mangelsvurdering efter artikel 35(2)(a). Ifølge denne regel skal en vare opfylde de krav, der sædvanligvis kan stilles til varer af samme betegnelse og som er nødvendige for sædvanlig brug.

Hverken KBL eller CISG skelner skarpt imellem de to typer mangelsvurderinger²⁸, og varen skal derfor opfylde en række individuelle krav, så som at svare til den betegnelse

²⁶ Bemærkninger til forslag til lov om køb, LFF1904-1905.1.T1 vedrørende § 42.

²⁷ Jf. CISG art. 35(1).

²⁸ Hedegaard Kristensen, Bruun Nielsen og Iversen, *Lærebog i dansk og international køberet*, side 107-108 samt Thomas Neumann, *Features of Article 35 in the Vienna Convention; Equivalence, Burden of Proof and Awareness*, *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, nr. 1 2007, side 81-98.

den er solgt under samt leve op til aftalte specifikationer og udleverede vareprøver.²⁹ Køberens tilkendegivelser over for sælger har betydning for mangelsvurderingen under begge regelsæt, da sælger derved kan forpligtes til at levere en vare der lever op til køberens særlige formål, frem for varens almindelige formål.³⁰ Selv om det særlige formål kan fremgå implicit jf. artikel 35(2)(b), må det sikreste dog være, at køber tydeligt fremhæver sit særlige formål over for sælger, da det er køber, der bærer byrden for at bevise, at sælger burde kende købers særlige hensigter.

Et særligt problem opstår, når varen er underlagt offentligretlige kvalitets- og normkrav. Hvor man i danske indenlandske køb formoder, at en vare der ikke opfylder sådanne krav er mangelfuld³¹, kan der i internationale køb være flere forskellige standarder i spil. Man kan således forestille sig, at et produkt er godkendt til fødevarerbrug i sælgers land, men ikke i købers land. Herved opstår paradokset, at produktet lever op til standarderne for sædvanlig brug i sælgers land, men ikke i købers land. Problemet er ikke direkte reguleret i CISG, og derfor bør parterne aftale hvilket lands standarder, varen skal opfylde.

I retspraksis har det været afvist, at sælger alene ud fra sin viden om destinationen er forpligtet til at levere en vare, der lovligt kan omsættes eller anvendes i destinationslandet. Et ledende eksempel fra retspraksis angik en tysk købers køb af muslinger hos en schweizisk sælger.³² Muslingerne havde oprindelse i New Zealand. Da muslingerne havde et indhold af cadmium, der lå over den tilladte grænse fastsat af fødevarermyndighederne i den tyske delstat, hvor køber ville omsætte muslingerne, var de uegnet til videresalg, da dette ville være ulovligt. Køber påstod derfor at varen var mangelfuld, da den var uegnet til almindelig brug – altså som menneskeføde.

Den tyske højesteret fandt, at sælger som udgangspunkt ikke var forpligtet til at levere i overensstemmelse med de tyske fødevarermyndigheders standarder, også selv om leveringen skulle ske til et lager i Tyskland. Retten fortsatte dog sin begrundelse og angav, at formodningen kan tilbagevises, hvis køber for eksempel beviser, at en lignende standard også gælder i sælgers land eller at køber har tilkendegivet sin forventning om, at varen opfylder en bestemt standard over for sælger. Da dette ikke var tilfældet i den pågældende sag, vandt køber ingen beføjelser, da sælger havde opfyldt sine pligter.

Den internationale løsøre-køber bør derfor sikre sig at forventningen om, at sælger leverer varer, der lovligt kan anvendes eller omsættes på et bestemt marked, også er tydeliggjort for sælger. Alternativt kan køber sikre sig, at en lignende standard gælder i sælgers land,

²⁹ Vedrørende vareprøver, se CISG art. 35(2)(c).

³⁰ Bemærkninger til forslag til lov om køb, LFF1904-1905.1.T1 vedrørende § 42 og CISG art. 35(2)(c).

³¹ Professor lic. jur. Susanne Karstoft, Karnovs Lovkommentar til Købeloven, note 220 pkt. 12 (tilgået online d. 8. marts 2013, karnovgroup.dk).

³² Bundesgerichtshof, Tyskland 8. marts 1995.

for eksempel fordi også sælger har forretningssted i et EU land, hvor der eventuelt eksisterer en harmoniseret standard.³³

3.4. Tidspunkt for levering

Købeloven indeholder en række nærmere regler for, hvornår sælger skal levere. I mangel af nærmere aftale er sælger forpligtet til at levere, når køber fremsætter påkrav jf. KBL § 12. Denne regel er forskellig fra reglen i internationale løsøre køb, hvorefter sælger skal levere inden rimelig tid efter aftalen er indgået jf. CISG art. 33(c). Fristen på rimelig tid løber automatisk fra tidspunktet for aftaleindgåelsen, og kun omstændigheder, der var kendelige inden dette tidspunkt, er afgørende for vurderingen af, hvor lang leveringsfristen er.³⁴ Dette betyder, at en vare, som normalt lagerføres, men som er i restordre ved aftaleindgåelsen, skal leveres inden den tid, det normalt tager at sende det lagerførte produkt, med mindre at sælgeren inden aftaleindgåelsen gjorde opmærksom på omstændighederne. Hvis der er tale om køb af varer der normalt først skal fremstilles indrømmes en længere frist end ved varer der lagerføres.

I praksis vil man oftest aftale et nærmere leveringstidspunkt, eller tidspunktet vil fremgå af aftalens omstændigheder i øvrigt, for eksempel 'snarest muligt', hvilket må forstås efter den pågældende branches sædvaner.

Har parterne aftalt levering i et tidsrum, er det udgangspunktet for både KBL og CISG at tidsperioden er fastsat i sælgers interesse, således at han kan erlægge sin ydelse på et hvilket som helst tidspunkt i perioden jf. KBL § 13 og CISG art. 33(b). Den samme fravigelse af udgangspunktet gælder under begge regelsæt, nemlig hvor perioden er fastsat i køberens interesse. Det typiske eksempel er, hvor det er aftalt, at køberen skal arrangere transporten af varen, for eksempel fordi leveringsklausulen FOB jf. KBL § 62 eller FOB, FAS, FCA jf. INCOTERMS er aftalt. Udgangspunktet kan dog tilbagevises, såfremt sælgeren i tillæg til leveringsklausulerne FCA og FOB har påtaget sig at arrangere transporten.³⁵

Det bemærkes yderligere, at selv om det er køber, der principielt skal arrangere transporten i afhentningskøb (Ex Works jf. INCOTERMS), så er en evt. leveringsperiode her fastsat i sælgers interesse.³⁶

³³ Schwenzer (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, side 578-579.

³⁴ Ibid., side 557-558.

³⁵ Ibid., side 553.

³⁶ International Chamber of Commerce, *INCOTERMS 2012* (ICC Services, Paris 2010) side 15-21; Schwenzer (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, side 553.

4. Misligholdelsesbeføjelser

I både dansk indenlandsk og international køberet er der valgfrihed for den forurettede part mellem beføjelserne, som falder i grupperne naturalopfyldelse, ophævelse og erstatning. Der skelnes mellem anticiperet og aktuel misligholdelse. Misligholdelsesbeføjelser kan som hovedregel kun gøres gældende, hvor misligholdelsen er aktuel, eller hvor der er en vis sandsynlighed for, at der vil indtræde misligholdelse.

4.1. Naturalopfyldelse

Ved at kræve naturalopfyldelse ønsker køber at blive stillet som om, kontrakten var blevet opfyldt som aftalt. Kravet om naturalopfyldelse kan fremsættes både, hvor sælger ikke har leveret, ikke er begyndt at levere eller ikke har leveret kontraktsmæssigt.

Naturalopfyldelsen er udgangspunktet i købeloven og i CISG. I andre, særligt *common law*, lande må særlige betingelser være opfyldt for, at man kan vinde adgang til naturalopfyldelse. Her er erstatning prioriteret som udgangspunkt i stedet. På grund af denne forskel måtte man af frygt for, at CISG ikke ville vinde indpas, i visse lande indføre en undtagelsesbestemmelse i CISG. Undtagelsen findes i artikel 28 og bestemmer, at et lands domstole ikke er forpligtet til at give dom om naturalopfyldelse, hvis ikke domstolen ville have gjort sådan under dens indenlandske regler.

Bestemmelsen er naturligvis i strid med intentionerne om at indføre et ensartet regelsæt på tværs af de lande, der har tiltrådt konventionen og da den ikke kan fraviges ved parternes aftale, er den eneste mulighed for proaktivt at afbøde virkningerne af reglen at aftale et værneting, der er venlig stemt over for naturalopfyldelsen under *lex fori*.³⁷

I tilfælde af faktiske mangler kan naturalopfyldelse bestå af omlevering eller efterlevering jf. købelovens § 43 og § 50. De omkostninger, der er forbundet med naturalopfyldelse, eksempelvis ved omlevering, skal sælger afholde uanset, om sælger er ansvarlig for misligholdelsen. Med mindre det vil medføre en væsentlig forsinkelse, har sælger en ret til at afhjælpe eller omlevere ydelsen. Det giver sælger mulighed for at begrænse misligholdelsen samt købers misligholdelsesbeføjelser.

Der eksisterer ikke efter KBL en afhjælpningspligt³⁸, og det er dermed ikke muligt for en køber at forlange naturalopfyldelse i form af afhjælpning, hvis ikke sælger vil acceptere et sådant krav. I kontrast hertil eksisterer netop en sådan afhjælpningspligt under CISG, hvor det i artikel 46(3) fremgår, at såfremt det er rimeligt, har køber krav på afhjælpning af den faktiske mangel. Afhjælpningspligten under CISG er ikke underlagt et krav om væsentlighed, hvilket beføjelsen om levering er i både indenlandske og internationale køb jf. KBL § 43, stk. 2 og CISG artikel 46(2).

³⁷ Schwenger (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, side 470.

³⁸ Joseph Lookofsky, *Køb – Dansk indenlandsk køberet* (3. udg. Jurist- og Økonomforbundets Forlag, København 2008) side 144-145.

En køber kan have en interesse i, at sælger er forpligtet til at omlevere eller afhjælpe mangler ved ydelsen. Det gælder især i tilfælde, hvor køber er afhængig af sælgerens ydelse. Derfor ses sælgers ret og pligt ved misligholdelse ofte reguleret i kontrakten, som eksempelvis kan forpligte en sælger til at ombytte en ydelse vederlagsfrit inden for en angivet kort frist. Sådanne aftaler hvor køber på forhånd sikrer sig retten til omlevering uanset graden af væsentlighed er mulige at indgå også under CISG.³⁹

Som alternativ til omlevering kan køber vælge at beholde eller få leveret ydelsen med manglen mod at få et forholdsmæssigt afslag i købesummen jf. købelovens §§ 42 og 43. Denne beføjelse kan være en fordel, hvor køber ikke ønsker ophævelse, og hvor sælger ikke åbenlyst er ansvarlig for misligholdelsen. Et forholdsmæssigt afslag beregnes som udgangspunkt som en reduktion af den aftalte købesum ud fra værdien af mangelfuld ydelse og værdien af mangelfri ydelse.⁴⁰

Ligeledes kan køber fordre et forholdsmæssigt afslag i købesummen, såfremt det leverede lider af en værdiforringende mangel jf. CISG artikel 50. Der gælder dog den begrænsning under CISG, at såfremt sælger har gjort retmæssigt brug af sin afhjælpningsret jf. artikel 37 og artikel 48, eller sælgers tilbud om afhjælpning er blevet uberettiget afvist af køber, så bortfalder retten til forholdsmæssigt afslag.

Sælger har ifølge artikel 37 et ret til at afhjælpe mangler, hvis det kan ske inden sidste rettidige leveringsdato og uden urimelig ulempe for køberen. Ifølge artikel 48 udvides afhjælpningsretten markant og omfatter således også tilfælde, hvor leveringsdatoen er overskredet. Afhjælpningen skal i det tilfælde ske uden ulempe for køber og uden at køber dermed pålægges en økonomisk risiko. Er disse betingelser opfyldt, eller afviser køber uberettiget sælgers tilbud om afhjælpning, bortfalder retten til afslag i købesummen. Dog bibeholdes muligheden for at kræve erstatning.

Det ses i flere leverandørers salgs- og leveringsbetingelser, at der er indbygget bestemmelser, der udtømmende regulerer sælgers pligter ved misligholdelse. Her ses det til tider, at muligheden for afslag i købesummen er ekskluderet, eventuelt til fordel for en ret til omlevering. Flere leverandører begrundet dette med, at de ikke vil have mangelbehæftede varer i omsætning og en lignende klausul er mulig at aftale også under CISG.⁴¹

³⁹ Schwenzer (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, side 722-723.

⁴⁰ Hedegaard Kristensen, Bruun Nielsen og Iversen, *Lærebog i dansk og international køberet*, side 122-123.

⁴¹ Schwenzer (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, side 780.

4.2. Ophævelse

Ved ophævelse forstås, at køber ansvarsfrit bringer parternes forpligtelse til ophør, og at allerede erlagte ydelser skal leveres tilbage. Både under KBL og CISG betragter man ophævelse som en byrdefuld beføjelse, og derfor må misligholdelsen være væsentlig før end den forurettede part har adgang til at hæve kontrakten jf. KBL § 21, stk. 2, § 28, stk. 1, § 42, stk. 1, § 43, stk. 2 og CISG art. 49(1)(a) og art. 64(1)(a). Adgangen til at hæve kræver erklæring, og en sådan erklæring om ophævelse er både et afkald på en ret til opfyldelse af købsaftalen, samt påbud om at sælger ikke må levere.

Idet det følger direkte af købeloven, at en misligholdelse skal være væsentlig, førend køber kan hæve en aftale, er der en udbredt tendens til, at køber ønsker en mere minutiøs regulering af, hvad denne anser som væsentlig. En væsentlig misligholdelse kan derved fastsættes til, at en leverance maksimalt må være forsinket et antal dage, eller at summen af flere små fejl tilsammen udgør en væsentlig hævebegrundende mangel.

En lignende aftale er principielt mulig at indgå under CISG, og ellers følger væsentlighedsvurderingen af artikel 25. Man må dog være opmærksom på, at gyldigheden af udvidelser og indskrænkninger af væsentlighedsbegrebet i internationale løsørekontrakter følger af national ret, og at man kan risikere, at de udfyldende nationale gyldighedsbetingelser ikke er opfyldt, og at den aftalte klausul derfor ikke får den ønskede virkning.⁴²

Væsentlighedsvurderingen i CISG artikel 25 ligner for så vidt den væsentlighedstest, man kender fra KBL. Så for at undgå at en kontraktsklausul om væsentlighed kendes ugyldig, kan man i stedet sørge for at oplyse sin kontraktspartner om betydningen af kontraktmæssig opfyldelse. Det er nemlig sådan, at væsentlighedskravet er opfyldt, hvis for det første at misligholdelsen i betydelig grad fratager den forurettede part, hvad han berettiget kunne forvente, og for det andet at den misligholdende part burde indse dette.⁴³ På baggrund af denne test og henset til, at varer, der ikke lever op til specifikationer i kontrakten, udgør en væsentlig mangel,⁴⁴ kan parterne påvirke væsentlighedsbedømmelsen ved at være specifikke i deres kontraktskoncipering frem for at forsøge sig med en generalklausul.

I købeloven operer man med en formodning om, at forsinkelser altid er væsentlige i handelskøb jf. KBL § 21, stk. 3 og 28, stk. 1. I CISG findes ikke en tilsvarende formodning, og der opstår derfor en yderligere standpunktsrisiko, hvis den forurettede part antager, at enhver forsinkelse i internationale løsørekøb er væsentlig. Til gengæld er der netop indført såkaldte *nachfrist* regler i CISG, der kan hjælpe den forurettede part

⁴² Ibid., side 410-411.

⁴³ Lookofsky, *Understanding the CISG*, side 109-110.

⁴⁴ Ibid., side 110.

med at sikre sig, at forsinkelsen også kan lede til ophævelse af kontrakten – præcis som det kendes fra danske forbruger køb jf. KBL § 74, stk. 1, 2. punktum.⁴⁵

Reglerne om *nachfrist* i artikel 47 og artikel 63 bestemmer, at i tilfælde af betalings- eller leveringsforsinkelse kan den forurettede part fastsætte en yderligere frist for aftalens opfyldelse. Overholdes denne yderligere frist ikke, har den forurettede part adgang til at hæve aftalen som om, forsinkelsen er væsentlig jf. art. 49(1)(b) og art. 64(1)(b). Den yderligere frist, som fastsættes til opfyldelse af aftalen, skal blot være rimelig, og den forurettede part har ikke adgang til at påberåbe sig yderligere beføjelser i perioden indtil den nye frist. Effekten af at der leveres inden for den nye frist er, at muligheden for at hæve aftalen bortfalder. Hæveerklæringen og den yderligere frist kan afgives samtidigt sådan, at kontrakten ophører i det tilfælde, at den yderligere frist ikke overholdes.⁴⁶

4.3. Erstatning

En sælger, som er ansvarlig for misligholdelsen af sine forpligtelser, er som udgangspunkt forpligtet til at erstatte købers tab. Ansvarsgrundlaget i KBL er afhængig af typen af misligholdelse⁴⁷, hvorimod den i CISG oftest er objektiv forstået på den måde, at den misligholdende sælger er erstatningsansvarlig for manglende opfyldelse af sine pligter uanset graden af uagtsomhed.⁴⁸ Dog begrænses ansvaret i både KBL og CISG af en række yderligere faktorer som gennemgås i det følgende.

Når det er konstateret, at ansvarsgrundlaget er opfyldt, er udgangspunktet under KBL, at den forurettede part kan få erstattet alt tab, der beviseligt er forårsaget af misligholdelsen. CISG følger samme model og bygger på et princip om fuld kompensation jf. artikel 74. Under begge regelsæt er udgangspunktet, at den forurettede part kan beregne sit tab ud fra den positive opfyldelsesinteresse.⁴⁹

Det er dog altid vigtigt at være opmærksom på, at der eksisterer en række begrænsende faktorer. For det første tabsbegrænsningspligten, som betyder, at den forurettede part ikke kan kræve erstatning for tab, som han kunne have undgået ved at foretage sædvanlige og rimelige dispositioner. I CISG findes en generelt formuleret regel om tabsbegrænsningspligt i artikel 77. I tilfælde hvor den forurettede parts tabsbegrænsende

⁴⁵ Jacob Nørager-Nielsen, Søren Theigaard, Michael Bjerg Hansen og Martin Hørmann Pallesen, *Købeloven* (3. udg. Forlaget Thomson, København 2008), side 1231ff.

⁴⁶ Schwenzer (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, side 756.

⁴⁷ Eksempelvis: objektivt ansvar for forsinkelse af genusydelse jf. KBL § 24 contra præsumptionsansvar for forsinkelse af speciesydelse jf. KBL § 23.

⁴⁸ CISG art. 45(1)(b) og art. 61(1)(b) vedrørende henholdsvis sælger og købers ansvar.

⁴⁹ Schwenzer (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, side 1000-1001.

handling eller undladelse kunne reducere tabet fuldstændigt, vil den misligholdende parts ansvar kunne bortfalde helt.⁵⁰

For det andet er det almindeligt, at parterne aftaler en begrænsning i ansvaret. Omfanget af erstatningsansvaret er, som ved misligholdelsesbeføjelserne, et af de afsnit i en kontrakt, der er interessante at diskutere for henholdsvis sælger og køber. Af mere generelle betragtninger synes der for sælgers vedkommende at være en udbredt brug af ansvarsfraskrivelser, beløbsmæssige begrænsninger og endelig, at visse former for tab ikke er et forhold, som dækkes ved eventuel misligholdelse af en aftale.

Således ses det for eksempel i både Dansk Erhvervs standard løsørekontrakt og i Det Internationale Handelskammers internationale løsørekontrakt, at ansvaret er begrænset. Begrænsningen i Dansk Erhvervs løsørekontrakt for indenlandske køb er sat til købesummens størrelse, og i øvrigt omfatter ansvaret slet ikke driftstab, avancetab og indirekte tab.⁵¹ Til sammenligning foreslår Det Internationale Handelskammer, at tab begrænses til købesummen med et yderligere tillæg på 10%.⁵² Sådanne begrænsninger er mulige at aftale også under CISG, da denne er deklatorisk jf. artikel 6.⁵³

For det tredje begrænses ansvaret i det omfang, misligholdelsen skyldes force majeure. Sælgere forsøger at forbedre deres retsstilling ved at udvide force majeure begrebet, idet de mere klassiske eksempler, der umuliggør kontraktens opfyldelse, såsom krig, uroligheder, naturkatastrofer og terror udgør ganske snævre undtagelsestilfælde. I CISG er force majeure undtagelsen optaget i artikel 79, og også her ses at være opstillet så mange betingelser, at undtagelse fra erstatningsansvaret er indsnævret til meget få ganske ekstraordinære tilfælde.

Bestemmelsen kræver således, at den misligholdende part beviser, at misligholdelsen skyldes en opfyldeshindring, som var ude af parternes kontrol, at den ikke kunne forudses senest ved aftaleindgåelsen og endnu strengere – at hindringens konsekvenser ikke kunne være undgået eller overvundet. Således vil for eksempel naturligt forekommende hindringer, som fejlslagen høst, ikke kunne fritage den misligholdene sælger fra sit erstatningsansvar, hverken under KBL eller CISG.⁵⁴

Da force majeure begrebet kun byder på sparsomme undtagelsestilfælde, ses begrebet ofte udvidet i kontrakten til at omfatte interne strejker hos sælgeren, vareknaphed af mere

⁵⁰ Landgericht Darmstadt, Tyskland, 9 May 2000.

⁵¹ Dansk Erhverv, *Modelforslag: salgs- og leveringsbetingelser ved salg af løsøre mellem erhvervsdrivende i Danmark*, klausul 12.1 og 12.2.

⁵² *ICC Model International Sale Contract – Manufactured Goods Intended for Resale*, klausulerne A-10 og A-11.

⁵³ Med enkelte undtagelser som for eksempel den omtalte artikel 28.

⁵⁴ Schwenzer (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, side 1070-1071 og Hedegaard Kristensen, Bruun Nielsen og Iversen, *Lærebog i dansk og international køberet*, side 92-93.

generel karakter hos en underleverandør, prisstigning på råvarer m.m.⁵⁵ En køber kan som modtræk indsætte en frist for den maksimale varighed af force majeure situationen, hvorefter køber kan frigøre sig af aftalen uden krav fra sælger. I Det Internationale Handelskammers standard løsørekontrakt opfordres parterne ligefrem til at overveje at fastsætte en sådan frist for efterlevering og dermed en ret til at hæve aftalen uden hensyntagen til eventuel force majeure.⁵⁶

Afslutningsvist skal kort nævnes produktansvar, og sælgers forsøg på at fraskrive sig dette ansvar. Der ses en del forsøg herpå, der dog ikke forekommer at være i overensstemmelse med produktansvarslovens regler, hvorfor disse i sig selv kan være ugyldige. Sådanne fraskrivelser er slet ikke reguleret i CISG, da spørgsmål om produktansvar falder uden for konventionens anvendelsesområde. Derfor henvises spørgsmålet til den relevante indenlandske ret jf. den internationale privatret.

4.4. Standsningsret

Der gælder i både indenlandske og internationale køb en samtidighedsgrundsætning, hvorefter at hver part i en gensidig bebyrdende aftale kun har pligt til henholdsvis at betale og levere ydelsen, såfremt varen leveres og ydelsen betales samtidig.⁵⁷ I praksis er udgangspunktet dog ofte, at sælger fremsender ydelsen til køber, der herefter er indrømmet en kortere eller længere betalingsfrist.

Er dette ikke tilfældet giver samtidighedsgrundsætningen sælgeren mulighed for at udøve standsningsret, det vil sige ret til enten at undlade at afsende ydelsen, at standse ydelsen undervejs og på leveringsstedet at hindre overgivelsen af ydelsen til køberen eller dennes repræsentant, såfremt denne ikke vil erlægge sin ydelse.⁵⁸

Når først ydelsen er overgivet til køberen, er der ikke længere mulighed for at udøve standsningsret, og ophævelse af kontrakten er oftest udelukket jf. KBL § 28, stk. 2. For sælger betyder dette, at dennes muligheder for at kræve salgsgenstanden tilbage er afskåret, medmindre han har taget et gyldigt ejendomsforbehold. Overgivelse skal forstås som den fysiske faktiske overgivelse til køberen eller til personer, som optræder på købers vegne. En lignende begrænsning findes ikke i CISG, hvor sælgers adgang til at hæve aftalen udelukkende kræver væsentlighed i betalingsforsinkelsen eller i køberens fordringshavermora.⁵⁹

⁵⁵ Se for eksempel Dansk Erhverv, *Modelforslag: salgs- og leveringsbetingelser ved salg af løsøre mellem erhvervsdrivende i Danmark*, klausul 12.3.

⁵⁶ *ICC Model International Sale Contract – Manufactured Goods Intended for Resale*, klausul A-9.

⁵⁷ Jf. KBL § 14 og CISG art. 58(1).

⁵⁸ Nørager-Nielsen, Theigaard, Hansen og Pallesen, *Købeloven*, side 596-601.

⁵⁹ CISG art. 64 og Schwenzler (red.), *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, side 864-865.

Sælger kan udøve standsningsret selvom, køber har arrangeret og betalt for transporten. Standsningsretten ophører først, når køber, eller den til hvem køber har videresolgt ydelsen, har fået varen i sin besiddelse – herefter må den ubetalte sælger på lige fod med køberens eventuelle øvrige kreditorer konkurrere på lige fod, med mindre sælger har taget gyldigt ejendomsforbehold, eller overgivelsen er sket ved en fejl.⁶⁰

De nærmere regler om standsningsret følger bl.a. af Købelovens § 39, hvorefter det er en betingelse, at den manglende betalingsevne først aktualiseres efter, at købsaftalen er indgået. Det tilfælde, der typisk medfører, at sælger udøver sin standsningsret, er konkurs, men også ændringer i købers formueforhold kan bevirke, at køber må antages at være ude af stand til at betale, når købesummen forfalder. Det bør bemærkes, at den blotte formodning om manglende betalingsevne ikke er tilstrækkelig til at udøve standsningsret.⁶¹

Samtidighedsgrundsætningen eksisterer også på internationalt plan, og sælgeren har også jf. CISG ret til at tilbageholde ydelsen eller at forhindre dens overgivelse fra fragtføreren, hvis der er begrundet tvivl om købers evne til at opfylde sine pligter jf. artikel 71. Det er dog et krav, at sælger skal give køber meddelelse om, at retten til at tilbageholde ydelsen vil blive anvendt.

Stiller køber betryggende sikkerhed for betalingen, bortfalder sælgers standsningsret jf. artikel 71(3). En lignende regel findes i Købelovens § 39.

I de fleste samhandelsforhold vurderes det, at samtidighedsgrundsætningen ikke efterleves i praksis, idet der i mange aftaler sker levering inden, betalingen finder sted. Som et modtræk til den i praksis manglende samtidighedsgrundsætning, indarbejder sælger ofte en bestemmelse om ejendomsforbehold i sine salgs- og leveringsbestemmelser. Opmærksomheden skal imidlertid henledes på, at dette i praksis ikke er tilstrækkeligt til at sikre, at der er aftalt et gyldigt ejendomsforbehold. Gyldigheden af et ejendomsforbehold i kontrakter, der reguleres af CISG, afgøres efter indenlandsk ret jf. den internationale privatret, da CISG ikke behandler spørgsmål om ejendomsrettens overgang.⁶²

Henset til at det kan være særligt byrdefuldt at forfølge krav mod udenlandske virksomheder ved fremmede domstole og på et fremmed sprog, bør man nøje overveje, om kontraktens værdi er sådan, at man tør indlade sig på at fravige samtidighedsgrundsætningen ved at give kredit eller at betale forud.

⁶⁰ Nørager-Nielsen, Theigaard, Hansen og Pallesen, *Købeloven*, side 601-602.

⁶¹ *Ibid.*, side 730-731.

⁶² CISG art. 4(b).

I internationale køb kan købers interesse i ikke at afgive købesummen uden at modtage varer og sælgers interesse i at få betaling ved udlevering af varen sikres ved brug af remburs (*letters of credit*) eller efterkrav.⁶³

5. Kontraktens sprog

I internationale køb er det nærliggende, at de to virksomheder arbejder på to forskellige sprog, og derved opstår spørgsmålet om hvorvidt, virksomheden føler sig tryk ved at indgå en aftale på et fremmed sprog som for eksempel engelsk. Det kan vel være, at den ene part i forhandlingerne føler sig utryk ved at operere på et fremmedsprog, og det ses i praksis, at nogle falder for fristelsen til at indgå to-sprogede kontrakter. Situationen opstår typisk ikke i rent indenlandske kontrakter og der er derfor tale om en problemstilling, der knytter sig særligt til internationaliseringen af virksomhedens løsøre køb.

At tilbyde indgåelse af en bilingval kontrakt er for så vidt en fin service at tilbyde sin kontraktspart. Dog må et par faldgrupper udpeges. For det første er der ikke langt mellem at have to versioner af sprog til også at have to versioner af indhold. I tilfælde af konflikt der involverer to indholdsmæssigt forskellige sprogversioner af en kontrakt, vil domstolene være nødt til at finde parternes fælles vilje ved brug af alle relevante omstændigheder jf. CISG artikel 8(3). Her opstår problemet om, hvor vidt enighed om et bestemt indhold kan bevises særligt i lyset af to modstridende kontraktversioner. I international praksis ses at forhandlingsproget kan spille en afgørende rolle, således at det sprog, der er blevet anvendt ved forhandlingerne retfærdiggør en præference for den samme sprogversion af kontrakten.⁶⁴ Af hensyn til forhandlingsklimaet kan man forsøge at få indsat en linje i kontrakten om, at forhandlingerne er foregået på et bestemt sprog. Dette synes mindre byrdefuldt end at insistere på at give prioritet til en bestemt sprogversion, og det kan samtidigt sikre beviset for forhandlingsproget på et senere tidspunkt.

For det andet ser man desværre af og til at parterne ikke kan blive enige om at give præference til én af sprogversionerne, og derfor bliver de enige om, at begge sprogversioner skal være lige autentiske. Nogle nationale handelskamre foreslår ligefrem dette til deres medlemmer.⁶⁵ Dette stiller blot dommeren over for samme problem som

⁶³ Nørager-Nielsen, Theigaard, Hansen og Pallesen, *Købeloven*, side 250-255 og Jan Ramberg, *International Commercial Transactions* (4. udg. Norstedts Juridik AB, Stockholm 2011), side 42 ff.

⁶⁴ International Arbitration Court of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation, nr. 217/2001, afgørelse af 6/11 2002.

⁶⁵ Det Egyptiske handelskammer (Egyptian Chamber of Commerce) foreslår i deres standard internationale løsørekontrakt klausul 19.15: *'This contract is executed in the X language in X originals and in the English language in X originals. Both language versions shall be equally authentic.'*

førnævnte, og samme løsning risikeres. Også i denne situation kan man overveje at sikre sig bevis for forhandlingsproget.

6. Konklusion

På baggrund af ovenstående kan det konkluderes, at en række af de deklaratoriske regler i Købeloven og CISG ligner hinanden. Det ses dog også ud fra denne mere kursoriske sammenligning af de to regelsæt, at forventningen hos en virksomhed om at kunne overføre sin eksisterende handelspraksis til internationale køb indeholder store risici. Disse risici opstår netop på grund af forskellene mellem de to regelsæt. Særlig bemærkes følgende.

For det første at selve løsørebegrebet i indenlandske og internationale køb er forskelligt. Under sidstnævnte er aktier, negotiable gældsbreve, skibe og fly udtrykkeligt undtaget.⁶⁶ Her må den relevante indenlandske køberet finde anvendelse i stedet jf. den internationale privatret.

For det andet at internationale køb indeholder en kursrisiko, både hvis der skal modtages og erlægges betaling i en valuta forskellig fra virksomhedens egen. Der findes i CISG ikke mulighed for at genforhandle kontrakten på grund af store kursudsving.

For det tredje gælder der ikke en generel pligt for sælger i internationale løsørekøb at levere i henhold til offentligretlige krav. Dette er en fordel for sælgere, som ellers ville være nødt til at gøre sig bekendt med ethvert lands krav til det omsatte produkt. I stedet må købere være opmærksomme på behovet for at oplyse en sælger om særlige offentligretlige krav, som kan synes selvfølgelig for køber.

For det fjerde så løber den legale leveringsfrist under CISG fra aftalen indgås og ikke fra påkrav. I tilfælde af forsinkelse indeholder konventionen ikke en formodning for væsentlighed, men tilbyder i stedet, at den forurettede part kan gøre brug af en *nachfrist*. Selv om dette giver mulighed for at mindske sin standpunktsrisiko, så må man dog acceptere en yderligere forsinkelse i forhold til formodningsreglen i Købeloven.

For det femte er naturalbeføjelserne under CISG udvidet til at omfatte en afhjælpningspligt for sælger, dog således at en domstol ikke er forpligtet til at give dom om naturalopfyldelse, hvis dette ikke ville være muligt jf. *lex fori*. Sælgers ret til at forsøge afhjælpning er også udvidet og kan i visse tilfælde tillades selv efter leveringsfristens udløb.

Endelig bemærkes det, at konventionen overlader spørgsmål om gyldighed, ejendomsforbehold, m.m. til indenlandsk ret. Mange problemområder kan naturligvis foregribes i parternes kontrakt. Dette kræver dog, at virksomheden til at starte med overhovedet er klar over, at internationaliseringen af deres løsørehandel også betyder en

⁶⁶ Hvor vidt CISG undtager alle typer af skibe, altså fra små fritidsbåde til containerskibe, er usikkert, men teorien støtter, at alle typer fartøjer er omfattet.

ændring af de juridiske rammer, hvilket nok særligt kan være et problem for mindre virksomheder.

Det ses også af ovenstående, at selv om intentionen med CISG var at skabe et ensartet regelsæt, er konventionen afhængig af de nationale domstole og indenlandsk ret med den konsekvens, at en uensartet retstilling eksisterer. Virksomheder kan påvirke deres retsstilling ved aftaler om lovvalg og værneting, men sådanne aftaler kræver igen fokus på mulige problemer og løsninger samt ressourcerne til købt ekspertviden. Det kan frygtes, at små virksomheder er de, som har størst brug for en international købelov som CISG uden behov for store udgifter til yderligere rådgivning. For de virksomheder der enten ikke kan eller ikke vil bruge tid og ressourcer på at forudsige deres retsstilling vil konventionen med alle dens facetter findes anvendelse på internationale løsøre køb.

Én måde hvormed dette problem kan afhjælpes kunne være at indsamle empirisk materiale om de små virksomheders internationalisering og kontraktspraksis. Et sådant studie kan afsløre hvor vidt de små virksomheder for det første har indset de risici der eksisterer og for det andet om de allerede nu har udviklet metoder til at håndtere de risici. Et studie i universitetsregi kunne i anden omgang lede til udvikling af retningslinjer til brug i de små virksomheder hvor omkostningstung rådgivning er udelukket. For nu kan ovenstående tjene som eksemplificering af nødvendigheden af at træde varsomt når den danske virksomhed begynder at indgå løsøreaftaler med parter i udlandet.