

Dag 8**Emner:**

- **Tolking av avtaler**
 - Hva er tolking og hvorfor må avtaler tolkes?
 - Forholdet mellom tolkning og utfylling
 - Forholdet mellom tolkning og kontraktsbrudd (Rt. 1983 s. 205)
 - Målet for tolkningen (finne det "riktige"/relevante tolkningsalternativet blant to eller flere mulige alternativer) (Rt. 1987 s. 1022)
 - Rettskildene i tolkningslæren
 - Tolkningsprinsippene: Subjektivt og objektivt tolkningsprinsipp
 - Tolkningsmomenter/tolkningsdata
 - Tolkningsregler
 - Særlig om utfylling
 - Særlig om tolkning og utfylling av standardkontrakter
 - Avtaletolkning og lovtolkning

For detaljerte domshenvisninger, se Hovs og Woxholths lærebøker

Relevante sider i hovedlitteraturen:

Woxholth: Del IV s. 431-467

Hov: Kapittel 6 s. 143-179

Oppgaver dag 8Oppgave 16

Peder Ås hadde i noen år drevet radio- og tv-forretning i Strandvik. I mai 1983 ble han oppsøkt av Lars Holm som drev agenturforretning i Storby, og som Ås i et par år hadde kjøpt videospillere gjennom. Holm opplyste at han hadde fått generalagenturet for Norge for en japansk-produsert PC, "Supra", som han nå ville innarbeide på det norske marked som "hjernen til bruk i hjem og skole". Ås ble tilbudt å være forhandler for "Supra" i Strandvik og nabokommunen Utbygda. Han skulle forhandle maskinen i eget navn og for egen regning, og få godtgjørelse i form av rabatt. Ås påtok seg å forsøke, og de ble enige om at det etter en prøveperiode på ett år skulle settes opp en skriftlig avtale som grunnlag for forhandlerforholdet.

Det viste seg at salget i prøveperioden ble beskjedent. Holm henvendte seg derfor til Ås, og foreslo at man skulle prøve å få øket salget ved at det for Holms regning ble avertert i flere aviser og ved at Ås holdt demonstrasjoner på skolene i Strandvik og Utbygda. Dette var Ås villig til, under forutsetning av at han fikk en skriftlig avtale som anga hans rettigheter og plikter som forhandler. Holm lovet å komme tilbake til saken så snart som mulig.

En uke senere, den 25. mai 1984, kom det følgende brev fra Holm til Ås:

"Vedrørende salg av SUPRA PC for hjem og skole:

Under henvisning til samtale bekrefte følgende:

Fra 1.6.1984 blir maskiner som leveres i ditt distrikt fakturert på ditt firma med 25 prosent rabatt. Markedsføringskostningene vil bli dekket av mitt firma."

Ås hadde ventet seg et avtaledokument, men fant etter en viss betenkning Holms brev tilstrekkelig som grunnlag for forhandlerforholdet. Annonsekampanjen og demonstrasjonene førte til en betydelig salgsøkning. Den japanske leverandøren, som også produserte andre elektroniske apparater, var imidlertid av forskjellige grunner ikke fornøyd med Holm som generalagent for Norge. Japaneren innledet derfor forhandlinger med et annet firma, A/S Maximum, som så pr. 1. april 1986 overtok generalagenturet for Norge for alle produkter fra den japanske leverandøren. Mellom Maximums hovedaksjonær og direktør, Ole Vold, og Lars Holm ble det inngått avtale om at Holm skulle få overta en mindre aksjepost i Maximum og få stillingen som salgsdirektør i selskapet. Holm tiltrådte straks stillingen som salgsdirektør, og avvirket sitt eget firma.

Holm sendte nå på eget initiativ et brev til alle dem som hadde vært hans "Supra"-forhandlere, deriblant Peder Ås, der han redegjorde for forandringen på importørplanet og ba dem fortsette som forhandlere, nå for Maximum. Ås svarte straks skriftlig at han var villig til å fortsette.

Ole Volds fetter, Hans Tastad, drev et mindre verksted for skipselektronikk i Utbygda. Han hadde ved et par anledninger foretatt retting av feil på "Supra"-maskiner. Da han fikk høre at Maximum hadde overtatt generalagenturet, henvendte han seg til sin fetter og sa seg interessert i å drive salg av "Supra" som bigeskjeft. De maskinene han hadde rettet feil på, hadde vært levert av Peder Ås, og Tastad pekte på at det måtte være ugreit at folk var nødt til å ta båten helt inn til Strandvik hvis de skulle se på PC. Ole Vold, som ikke hadde satt seg nærmere inn i hva Ås' forhandleroppdrag omfattet, gav Tastad anledning til å ta opp bestillinger på "Supra". Tastad skulle ha en provisjon på 20 prosent. Avtalen mellom Vold og Tastad var muntlig, og verken Holm eller Ås ble underrettet om den.

I løpet av et par måneder ble det solgt i alt 12 PC'er gjennom Tastads verksted. Lars Holm ble oppmerksom på forholdet allerede da de første bestillingene kom inn. Han tenkte straks på at han måtte ta dette opp med Vold, men Vold var da i Tokyo, og Holm – som hadde mye å stå i som salgsdirektør – glemte å nevne saken for ham da han kom tilbake til Storby. Holm kom først på saken igjen da Ås etter en tid ringte og beklaget seg over at han hadde fått en konkurrent i sitt eget distrikt.

Ås viste til Holms brev av 25. mai 1984 der Ås' forhandleroppdrag var nærmere bekreftet. Han hevdet videre at han hadde fått eneretten til å forhandle "Supra" i Utbygda. Selv om brevet ikke hadde brukt ordet enerett, var, hevdet han, eneretten iallfall fastlagt i den forutgående muntlige avtale. Brevet måtte, fremholdt Ås, anses som en bekreftelse på den muntlige avtale i sin helhet, ikke bare på de punkter som var særskilt nevnt. Han gjorde gjeldende at avtalen i sin helhet gjaldt for Maximum slik den var inngått av Holm. Under henvisning til dette krevde Ås at Maximum snarest skulle sørge for at Tastads salg av "Supra"-maskiner opphørte.

Vold bestred ikke at Holm hadde hatt fullmakt til å la Ås' forhandleravtale bli videreført med Maximum som avtalepart. Men Vold hevdet at avtalene mellom Holm og Ås ikke hadde gitt Ås noen enerett til salg i distriktet. Maximum kunne således ikke være forpliktet til å frata Tastad salget av PC-er.

- 1) Hvilke tolkningsalternativer foreligger her?
- 2) Hvilket tolkningsalternativ bør legges til grunn?
- 3) Redegjør for de tolkningsmomentene du tar i betraktning for å nå frem til dette