

KURSMATERIALE

KONTRAKTSRETT

FEMTE SEMSTER, HØSTEN 2013

INNHOOLD

Oppgave til kursdag 1 s. 3

Oppgave til kursdag 2 s. 5

Oppgave til kursdag 3 s. 7

Oppgave til kursdag 4 s. 18

Oppgave til kursdag 5 s. 20

Oppgave til kursdag 6 s. 22

Oppgave til kursdag 7 s. 24

Oppgave til kursdag 8 s. 25

Oppgave til kursdag 9 s. 28

Kursoppgave (levering i Fronter, senest kursdag 9) s. 32

Viktig!

Til første kursdag forberedes oppgaven som er angitt til kursdag 1, på s. 3-4 i dette kursmaterialet

Oppgave til kursdag 1

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 personlig datamaskin (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 i 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 loven 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 bekreftes følgende:

Fra 1.6.1984 blir maskiner som leveres i ditt distrikt fakturert på ditt firma med 25 prosent rabatt. Markedsføringsomkostningene 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 avviklet sitt eget firma.

Holm sendte nå på eget initiativ 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 foretalt 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 en 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» også 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, ansees 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. Ås forlangte videre erstatning for sitt tap ved at Tastad hadde solgt til kunder i det distrikt som var reservert for Ås. Erstatningskravet var prinsipielt rettet mot Maximum, subsidiært mot Holm og mot Tastad.

Vold hevdet på vegne av Maximum at avtalene mellom Holm og Ås ikke var bindende for Maximum. Vold viste til at Holm aldri hadde nevnt avtalene for ham, og at han derfor måtte regne med at slike avtaler ikke forelå. Ialffall hadde Vold ingen grunn til å regne med at det forelå avtaler om enerett innenfor bestemte distrikter. Subsidiært hevdet Vold at avtalene mellom Holm og Ås ikke hadde gitt Ås noen enerett til salg i distriktet. Maximum kunne således verken være forpliktet til å frata Tastad salget av PC-er eller til å betale erstatning til Ås. Atter subsidiært hevdet Maximum at en avtale med Ås under enhver omstendighet måtte være oppsigelig, slik at Maximum ikke kunne ha forpliktelser ut over en rimelig oppsigelsestid. Dessuten måtte det tas hensyn til at uten Tastads innsats ville det ikke ha blitt solgt så mange PC-er i Utbygda.

Holm og Tastad hevdet begge at det ikke forelå grunnlag for det erstatningskrav som Ås hadde gjort gjeldende mot dem.

Herover forfattes en betenkning, hvor så vel de subsidiære som de prinsipielle spørsmål drøftes og avgjøres.

Oppgave til kursdag 2

Peder Ås driver reisebyrå i Lillevik og er en driftig herremann - byrået går godt og nyter høy anseelse i bransjen og blant kundene. Han har spesialisert seg på forretningsreiser.

I juni 1994 får Peder tilbud å bli franchisetager i reisebyråkjeden Ryk og Reis. Peder anså dette som en mulighet til å forøke sin omsetning slik at han kunne drive enda bedre, og han aksepterte derfor franchiseavtalen. Ryk og Reis hadde allerede etablert et nett med "underliggende" reisebyråer rundt omkring i Norge som alle var franchisetagere i kjeden. Peder krevde og oppnådde, i likhet med de andre franchisetagerne, eksklusivitet for forretningsreiser og feriereiser innenfor sitt område (Lillevik). Peder skulle altså slippe at kjeden etablerte seg med en "konkurrent" innenfor hans område. Dette ble kontraktsfestet i franchiseavtalen som ble inngått i juli 1994. Kontrakten skulle løpe ett år av gangen, etter en minimumsperiode på 2 år, dersom oppsigelse ikke gis skriftlig med 9 måneders varsel. Oppsigelse skulle etter kontrakten bare kunne skje på saklig grunnlag og det var spesielt nevnt at det ikke regnes som saklig grunnlag at "franchisegiveren ønsker å overta virksomheten i en franchisetagers territorium, dersom franchisetagerne har overholdt avtalen og vist tilfredsstillende markedsutvikling".

Peders forventninger ble innfridd ettersom kjeden Ryk og Reis slo godt an i markedet, og Peders omsetning økte ytterligere, særlig innenfor hans spesialområde forretningsreiser. Ledelsen i kjeden var godt fornøyd med ham.

Peder var likevel litt usikker med hensyn til hva fremtiden måtte bringe. Han inngikk derfor avtale i april 1997 med Ryk og Reis om at han "kjøper eneretten til bruken av navnet Ryk og Reis, samt eneretten til å være medlem av Ryk og Reiskjeden i Lillevik". Dette var egentlig ikke nødvendig, fordi disse rettighetene var tilsagt ham i franchiseavtalen.. Han ville imidlertid gardere seg mot sanne ting som at Ryk og Reis gikk konkurs o l.

I juli 1997 ble det fattet en "strategisk" beslutning av styret i Ryk og reis sentralt om at kjeden skulle selges til konkurrenten Gullivers reiser. Man hadde først vurdert både salg av aksjene i Ryk og Reis og fusjon med Gullivers, men ble stående ved at "innmaten" i Ryk og Reis, dvs alle aktiva, herunder franchiseavtalene, skulle selges. Deretter skulle Ryk og Reis likvideres (oppløses). [Legg til grunn at Ryk og Reis, Gullivers og Peders selskap er forskjellige selskaper som hver for seg er selvstendige rettssubjekter som kan ha partsstatus i avtaleforhold]

Peder mottok et tilbud om å bli franchisetager i den nye kjeden. Han fant imidlertid fort ut at avtaleutkastet var ufordelaktig for ham, idet han måtte avse sitt hovedområde forretningsreiser til en annen franchisetager, som allerede var etablert i Lillevik i kjeden Gullivers reiser. Til gjengjeld skulle han overta dennes portefølje innenfor fritidsreiser, men porteføljen utgjorde økonomisk sett bare halvparten av Peders omsetning innenfor forretningsreiser. Han avsto derfor tilbudet. Partene forsøkte å løse tvisten seg i mellom ved forhandlinger, men Peder lot seg ikke rokke. Han ble særlig oppbrakt over at Gullivers franchisetager i Lillevik av Ryk og Reis/Gulliver i fremtiden fikk bruke navnet Ryk og Reis for forretningsreisedelen av sin virksomhet (Ryk og Reis/Gullivers reiser). Da han ikke kom noen vei med Ryk og Reis/Gullivers, hevet han avtalen med Ryk og Reis og gikk inn i et tredje franchisesystem, Forretningsreiser, hvor han fikk eksklusivitet i Lillevik.

Ryk og Reis og Gullivers reiser mente at Peder hadde misligholdt avtalen med Ryk og Reis og krevde at han skulle fortsette som franchisetager nå for Gullivers, som lovet å oppfylle Ryk og Reis sine forpliktelser, bortsett fra endringen vedrørende forretningsreiser / feriereiser.

Peder hevdet at det ikke forelå noe mislighold fra hans side. Han måtte stå fritt til å inngå franchiseavtale med ny kjede, fordi Gullivers reiser etter hans mening ikke uten hans samtykke kunne være berettiget til å overta som franchisegiver i kontraktsforholdet med ham.

Han hevdet subsidiært at det innebærer et hevningsberettiget mislighold av avtaleforholdet med ham, at han måtte bytte portefølje med den følge at omsetningen hans ville synke så betydelig som foran nevnt.

Peder krevde erstatning for tap han hadde lidt ved å måtte gå over til en ny kjede. Tapet var uomstridt kr 500 000 og var basert på en periode fem år fremover hvor han ville ha lavere omsetning/fortjeneste i den nye kjeden. Ryk og Reis/Gullivers avviste kravet.

Peder hevdet at han uansett måtte ha eneretten til å bruke Ryk og Reis navnet i Lillevik, og at det således ville være mislighold fra Ryk og Reis/Gullivers at representanten for Gullivers i Lillevik fikk rett til å bruke Ryk og Reis navnet for sin forretningsreisedel. Han krevde erstatning for dette kr 200 000 - som var basert på en tapsperiode fem år fremover, og mente seg berettiget til dette helt uavhengig av utfallet av sakens øvrige tvistepunkter.

Herover forfattes en betenkning hvor både prinsipale og subsidiære rettsspørsmål drøftes og avgjøres.

Faktiske tilleggsopplysninger om franchising:

Legg til grunn følgende faktaopplysninger om franchising og franchisingavtaler: Franchising innebærer at et foretak utarbeider et helhetlig, detaljert konsept for hvordan varer og/ eller tjenester skal føres ut til kundene (privatpersoner, bedrifter eller andre) og deretter med kontrakt knytter til seg andre foretak, som er eiermessig selvstendige, men som i et tett, langsiktig samarbeid får rett og plikt til å gjøre bruk av forretningskonseptet i eget navn, for egen regning og risiko mot vederlag til konseptets "eier". Sistnevnte betegnes franchisegiver, mens medkontrahenten kalles franchisetager. Franchisetagers bruk av forretningsideen baseres på at foretaket får en utnyttelsesrett til franchisen: Et konsist og planmessig utformet sett av regler eller retningslinjer for hvordan franchisetager skal drive sin virksomhet hvis anvendelse er forbundet med rett og plikt til utnyttelse av visse immaterialrettigheter / forretningskjennetegn/know-how. Franchisegiver styrer systemet strengt og kontrollerer at alle franchise-tagere utnytter franchisen på samme måte, slik at det oppnås en markedsmessig identitet mellom deltagerne. Utad vil franchisesystemet fremstå som en enhet, fordi deltagerne opptrer med samme navn og kjennetegn, samme forretningsprofil, tilnærmet samme sortiment, priser, markedsføring osv.

Oppgave til kursdag 3

Analyser, vurder og drøft rekkevidden av dommen i Rt. 2013 s. 865.

HR-2013-1261-A – Rt-2013-865

INSTANS:	Norges Høyesterett – Dom.
DATO:	2013-06-13
DOKNR/PUBLISERT:	HR-2013-1261-A – Rt-2013-865
STIKKORD:	Forbrukerkjøp. Reklamasjon. Foreldelse.
SAMMENDRAG:	Selger av en bruktbil hadde foretatt en mislykket utbedring av en rustskade. Kjøperen reklamerte over nye utslag av den samme rustskaden seks år etter kjøpet. Høyesterett kom til at den opprinnelige, absolutte reklamasjonsfristen på fem år i forbrukerkjøpsloven § 27 andre ledd ikke gjelder for mangelsinnsigelser mot selgers utbedringsarbeid, når disse er knyttet til mangler som det allerede er reklamert over innen fristen. Slike mangelsinnsigelser må imidlertid fremsettes innen rimelig tid fra det tidspunkt kjøperen blir kjent med eller burde ha blitt kjent med at mangelen ikke var utbedret på tilfredsstillende måte. At kjøperen allerede forut for den første, mislykkede reparasjonen var blitt kjent med at bilen hadde en mangel som selgeren var ansvarlig for, medførte ikke at tilleggsfristen i foreldelsesloven § 10 nr. 1 ikke fikk anvendelse.
SAKSGANG:	Forbrukertvistutvalget FTU-2010-833 - Oslo tingrett TOSLO-2010-204944 - Borgarting lagmannsrett LB-2011-143546 - Høyesterett HR-2013-1261-A, (sak nr. 2012/2190), sivil sak, anke over dom.
PARTER:	Star Autoco Lørenskog AS (advokat Stephan L. Jervell), Norges Bilbransjeforbund (partshjelper) (advokat Nicolay Skarning) mot Bror Terje Steiner, Norges Automobil-Forbund (partshjelper) (advokat Jens Christian Riege – til prøve).
FORFATTER:	Endresen, Bårdsen, Noer, Webster, Schei.

Premisser

- (1) Dommer **Endresen:** Saken gjelder krav til reklamasjon etter mislykket utbedring av mangel og foreldelse av utbedringskravet.
 - (2) Bror Terje Steiner (Steiner) kjøpte den 29. november 2003 en brukt Mercedes-Benz C180T 2000-modell fra Star Autoco Lørenskog AS (Star Autoco).
 - (3)
-

I 2005 oppdaget Steiner rust på bilens dører, to bakskjermer og bakluken. Steiner reklamerte, og rustskadene ble utbedret av Star Autoco i juni 2006. I juli 2009 oppdaget Steiner at rust var kommet tilbake på dørene. Steiner henvendte seg til Star Autoco samme måned, og reklamerte skriftlig den 11. august 2009.

(4)

Det er enighet mellom partene om at rustskadene som ble konstatert i 2009 var et utslag av den mangel som ble søkt utbedret i 2006. Det nye rustutslaget var av en slik art og et slikt omfang at utbedringsforsøket må anses utilstrekkelig slik at bilen fortsatt var beheftet med en mangel.

(5)

Partene er enige om at Star Autoco ikke har opptrådt grovt uaktsomt eller for øvrig i strid med redelighet og god tro, og forbrukerkjøpsloven § 27 siste ledd kommer ikke til anvendelse. Star Autoco avviste imidlertid reklamasjonen med den begrunnelse at den absolutte reklamasjonsfrist i forbrukerkjøpsloven § 27 var utløpt.

(6)

Steiner brakte saken inn for Forbrukertvistutvalget, som i vedtak 29. november 2010 [FTU-2010-833] ga ham medhold i at utbedringskravet ikke var bortfalt på grunn av for sen reklamasjon. Star Autoco brakte saken inn for Oslo tingrett, som 9. juni 2011 avsa dom [TOSLO-2010-204944] med slik domsslutning:

- « 1. Star Autoco Lørenskog AS plikter å utbedre rust på alle fire dører på Mercedes C180 med reg nr LH-90754.
2. Sakskostnader tilkjennes ikke. »

(7)

Star Autoco anket tingrettens dom til Borgarting lagmannsrett. For lagmannsretten ble det som ny anførsel gjort gjeldende at Steiners krav var foreldet. Borgarting lagmannsrett avsa 1. november 2012 dom [LB-2011-143546] med slik domsslutning:

- « 1. Anken forkastes.
2. Sakskostnader tilkjennes verken for tingrett eller lagmannsrett. »

(8)

Star Autoco har anket lagmannsrettens dom til Høyesterett. Anken er begrenset til lagmannsrettens rettsanvendelse, og partene har for Høyesterett fremlagt en omforenet sammenfatning av det faktiske saksforholdet. For Høyesterett har Norsk Bilbransjeforbund opptrådt som partshjelper for den ankende part, og Norges Automobil-Forbund (NAF) har opptrådt som partshjelper for ankemotparten. For øvrig står saken i samme stilling for Høyesterett som for lagmannsretten.

(9)

Den ankende part, *Star Autoco Lørenskog AS*, har i det vesentlige gjort gjeldende:

(10)

Det oppstilles i forbrukerkjøpsloven § 27 en absolutt reklamasjonsfrist på 5 år. Dette er resultatet av lovgivers bevisste avveining av selgers innrettelsesbehov og kjøpers krav på å motta en vare uten mangler. Den valgte løsning samsvarer med tilsvarende

bestemmelser i øvrige lovbestemmelser som er gitt til vern for forbrukernes interesser; reklamasjonsbestemmelsen i forbrukerkjøpsloven er et utslag av et uniformt system.

(11)

Norsk lovgivning er på dette punkt blant de mest forbrukervennlige i Europa. Dette illustreres konkret ved at reklamasjonsbestemmelsene i Danmark og Sverige ville ha ført til bortfall av ankemotpartens utbedringskrav om en tilsvarende sak var blitt reist i et av disse landene.

(12)

Ordlyden er klar for så vidt som bestemmelsen ikke angir noen forlengelse av reklamasjonsfristen for de tilfellene at en mangel er påberopt av kjøper og dernest utbedret av selger. Problemstillingen reguleres imidlertid ikke eksplisitt i lovteksten. At det ikke gjelder noen utvidet reklamasjonsfrist i disse tilfellene følger imidlertid av forarbeidene til forbrukerkjøpsloven når disse sees i sammenheng med tidligere lovarbeid. Særlig klar blir lovgiverviljen når det også sees hen til lovforarbeidene til kjøpsloven og de øvrige lover som tar sikte på beskyttelse av forbrukerinteressene.

(13)

Reelle hensyn trekker med styrke i samme retning. En nærmest ubegrenset reklamasjonsadgang vil medføre så vidt betydelig usikkerhet for selgerne at resultatet kan bli gjennomgripende endringer i bruktbilmarkedet slik vi kjenner det. Den utvikling man kan se for seg, vil kunne få negative konsekvenser for forbrukerne både som bruktbilkjøpere og som selgere av bruktbiler. En slik løsning vil også kunne bli konfliktskapende ved at forhandlerne blir mindre tilbøyelige til å akseptere at det forhold kjøper påberoper seg representerer en mangel.

(14)

Rettskildebildet for øvrig gir liten veiledning. Juridisk teori er uklar og ubestemt, og i den utstrekning det tas standpunkt, mangler det en egentlig begrunnelse. Fremmed rett har interesse i den forstand at en gjennomgang av de løsninger som er valgt i andre europeiske land, viser at det allerede med en absolutt reklamasjonsfrist på 5 år, er en svært vid reklamasjonsadgang i Norge. Løsninger av enkeltspørsmål i Danmark og Sverige må sees på bakgrunn av at den absolutte reklamasjonsfrist er vesentlig kortere i de to landene enn i Norge.

(15)

Under enhver omstendighet er ankemotpartens krav foreldet. Det er her tale om en opprinnelig mangel, og foreldelsesfristen begynte da å løpe ved levering i 2003. Det er sikker rett at dette gjelder for skjulte mangler, mangler som kjøperen ikke kjente eller burde ha kjent til. Det er uttrykkelig uttalt i forarbeidene til foreldelsesloven, jf. Ot.prp.nr.38 (1977-78) side 53 , og det er samstemmighet i teorien om dette. Lagmannsretten bygger på at det løper en ny foreldelsesfrist når en påberopt mangel er utbedret, men dette synspunktet savner rettslig grunnlag. Det løper ingen ny foreldelsesfrist fra utbedringen.

(16)

En utbedring kan etter omstendighetene sees som en erkjennelse av kravet, jf. foreldelsesloven § 14 og § 20 , men det var ikke tilfellet i saken her. Utbedringen var et resultat av kulanse fra selgers side. Det er for øvrig ikke påberopt fra

ankemotpartens side at det foreligger erkjennelse, og Høyesterett er derved også prosessuelt avskåret fra å bygge på dette.

(17)

Foreldelsesloven § 10 kan ikke føre til et annet resultat. Mangelen var kjent for kjøper allerede i 2005, og kravet ble da foreldet i 2006.

(18)

Star Autoco Lørenskog AS har nedlagt slik påstand:

« Star Autoco Lørenskog AS frifinnes. »

(19)

Partshjelperen, *Norges Bilbransjeforbund*, har i hovedsak henholdt seg til den ankende parts anførsler, og har for øvrig sterkt understreket betydningen av selgers interesse i å kunne endelig avslutte en handel, og behovet for en absolutt frist.

(20)

Partshjelperen har nedlagt likelydende påstand som den ankende part.

(21)

Ankemotparten, *Bror Terje Steiner*, har i det vesentlige henholdt seg til lagmannsrettens dom, som anføres å være riktig i begrunnelse og resultat. Ankemotparten har særlig fremhevet:

(22)

Rettingsbeføyelsen i forbrukerkjøpsloven § 29 og § 30 er knyttet til at varen ikke er i kontraktsmessig stand. Siktemålet med rettsinstituttet er at kjøper skal sikres kontraktsmessig vare. Når utbedringen mislykkes er målet ikke nådd, og kjøper må ha sine beføyelser i behold.

(23)

Når selger har gjort et utbedringsforsøk, oppstår en helt ny situasjon, og reklamasjonsspørsmålet kommer i et nytt lys. Det er selger som alene har kontroll over at utbedringen resulterer i kontraktsmessig ytelse, og dersom reklamasjonsadgang avskjæres vil kjøpslovgivningens viktigste sanksjonsmiddel undergraves.

(24)

Prosessøkonomisk ville det være høyst utjenlig om den som har fått utført en reklamasjonsjobb av betydning ikke kan basere seg på at det gjelder en ny reklamasjonsfrist for reparasjonsarbeidene. Det ville da bli nødvendig, før utløpet av den opprinnelige femårsfrist, å få utbedringen vurdert av sakkyndig for å sikre seg at den er utført på en tilfredsstillende måte.

(25)

Det er noe ulike oppfatninger i teorien, men det synes å være enstemmighet om at kjøpers krav på utbedring etter et mislykket utbedringskrav, ikke faller bort ved utløpet av den opprinnelige reklamasjonsfrist. Selv om det ikke er nordisk rettsenhet, har det interesse at utbedringskravet etter et mislykket utbedringsforsøk, hverken i Danmark eller Sverige faller bort ved utløpet av den opprinnelige absolutte reklamasjonsfrist.

(26)

Det må i relasjon til foreldelsesreglene være riktig å se det slik at grunnlaget for ankemotpartens aktuelle krav på utbedring, er det mislighold av utbedringsplikten som fant sted i 2006. Før det ble klart at utbedringen var mislykket, var det ikke noe krav å forfølge. At det i disse tilfellene løper en selvstendig ny foreldelsesfrist, er uttrykkelig forutsatt i Rt-2006-1705 avsnitt 50 . Det er imidlertid ikke nødvendig å ta stilling til dette spørsmålet. Det følger under enhver omstendighet direkte av foreldelsesloven § 10 at kravet ikke er foreldet. Ankemotparten var frem til august 2009 uvitende om at utbedringen var mangelfull, og at det forelå et krav mot selger. Fristen ble avbrutt ved henvendelsen til Forbrukerrådet den 7. mars 2010. At § 10 får direkte anvendelse også når det har vært gjort et utbedringsforsøk, har fått tilslutning i en samstemmig teori, og ingen reelle hensyn tilsier en annen løsning.

(27)

Bror Terje Steiner har nedlagt slik påstand:

« Anken forkastes. »

(28)

Partshjelperen, *Norges Automobil-forbund (NAF)*, har sluttet seg til den ankende parts anførsler, og har nedlagt sammenfallende påstand.

(29)

Jeg er kommet til samme resultat som lagmannsretten, men med en annen begrunnelse.

(30)

Bestemmelsen om en absolutt reklamasjonsfrist er i forbrukerkjøpsloven inntatt i § 27 andre ledd:

« Reklamasjon må senest skje to år etter at forbrukeren overtok tingen. Dersom tingen eller deler av den ved vanlig bruk er ment å vare vesentlig lengre, er fristen for å reklamere fem år. Dette gjelder ikke så langt selgeren ved garanti eller annen avtale har påtatt seg ansvar for mangler i lengre tid. Fristene etter første og annet punktum gjelder heller ikke dersom det foreligger en mangel etter § 15 annet ledd bokstav g. »

(31)

Som det vil fremgå av det jeg har gjengitt av partenes anførsler, har begge parter, som lagmannsretten, bygget sin argumentasjon på den forutsetning at det etter reklamasjon og et mislykket utbedringsforsøk fortsatt gjelder en absolutt reklamasjonsfrist. Den ankende parts syn er at den opprinnelige reklamasjonsfrist gjelder uendret, mens ankemotparten har anført at det løper en ny frist fra den mislykkede utbedringen, og at det, om den ankende parts syn legges til grunn, i hvert fall må være tilstrekkelig at det reklameres innen rimelig tid etter at den opprinnelige reklamasjonsfrist er utløpt.

(32)

Hovedproblemstillingen i saken er etter mitt syn en noe annen. Spørsmålet er om det i disse tilfellene fortsatt gjelder noen absolutt reklamasjonsfrist for den aktuelle mangel overhodet, eller om den opprinnelige reklamasjonen er tilstrekkelig i denne relasjon.

(33)

Rent språklig er det nærliggende å forstå § 27 slik at det ikke er nødvendig å reklamere mer enn en gang over den samme mangel. Sammenhengen mellom kjøpers rett til å kreve utbedring og de øvrige misligholdsbeføyelser, trekker i samme retning. Kjøper taper ikke sin betingede rett til å fremme alternative misligholdskrav, ved at selger gjør et mislykket forsøk på å sette tingen i kontraktsrettslig stand.

(34)

Det er heller ikke noe i forarbeidene til forbrukerkjøpsloven som tilsier at den absolutte reklamasjonsfrist fortsatt skal gjelde når det viser seg at et utbedringsforsøk ikke har eliminert mangelen.

(35)

Det er ikke påberopt noen dom vedrørende forbrukerkjøpsloven § 27 . Det synes heller ikke å foreligge noen rettsavgjørelse, hverken fra Høyesterett eller fra domstolene ellers, som bygger på at det på andre områder der det av hensyn til forbrukerne er gitt særlover, fortsatt gjelder en absolutt reklamasjonsfrist for den opprinnelige mangel etter et mislykket utbedringsforsøk. I Hålogaland lagmannsretts dom av 22. mai 2012, i sak LH-2011-170736 , bygger retten på at kjøperen må reklamere « innen rimelig tid » om han er misfornøyd med utbedringsforsøket, men det fremgår av omstendighetene i saken at det der var tale om en relativ reklamasjonsfrist.

(36)

Problemstillingen er berørt i flere teoretiske fremstillinger. Tilnærmingen er ulik, men jeg kan ikke se at noen av fremstillingene finner grunnlag for at det gjelder en absolutt reklamasjonsfrist etter et mislykket utbedringsforsøk med den følge at misligholdsbeføyelsene tapes ved utløpet av denne.

(37)

Erik Monsen drøfter problemstillingen i artikkelen « Om reklamasjonsregler, passivitetsprinsipper og realitetsdrøftelser » i Jussens Venner nr. 3/2010 [JV-2010-147]. Han påpeker på side 172 at ordlyden i forbrukerkjøpsloven § 27 tilsier at det er tilstrekkelig at det reklameres over mangelen én gang. Hans drøftelse er dernest begrenset til om det er grunnlag for å oppstille en *relativ* reklamasjonsfrist når kjøper har innvendinger mot utbedringsforsøket, eller om en her er henvist til å bygge på alminnelige passivitetsbetraktninger. Dette samsvarer godt med at han på side 184 i artikkelen generelt uttaler:

« Det er antatt at domstolene ikke har kompetanse til å etablere regler om absolutt reklamasjonsfrist på ulovfestet grunnlag, f.eks. på basis av analogisk anvendelse av regelen i kjl. § 32 annet ledd, eller på basis av induksjon fra flere relevante lovsteder. »

(38)

Den dom Monsen påberoper til støtte for dette synspunktet, Rt-1981-445 , der Høyesterett unnlot å anvende den absolutte reklamasjonsfristen i kjøpsloven § 54 ved et salg av fast eiendom, er klart relevant, men om dommen kan bære en så generell tese som den Monsen oppstiller, er det ingen foranledning til å ta stilling til her. Det sentrale moment er under enhver omstendighet at det her er tale om en positivrettslig regulering, som det i hvert fall normalt vil være en lovgiveroppgave å oppstille.

(39)

I Tverberg, Forbrukerkjøpsloven med kommentarer, side 476, holdes spørsmålet mer åpent:

« Det kan være tvilsomt hvilke regler som gjelder for forbrukerens plikt til å reklamere etter at selgerens første forsøk på avhjelp har vært mislykket. Reguleres spørsmålet direkte av § 27 (eventuelt via henvisningen i § 26 tredje ledd), eller må en eventuell plikt utledes på ulovfestet grunnlag? Spørsmålet gjelder både den relative og absolutte fristen. Det er ikke gitt at spørsmålet må løses på samme måten i begge relasjoner. Verken kjøpslovens eller forbrukerkjøpslovens forarbeider drøfter spørsmålet. »

(40)

Rettsoppfatningen innenfor entreprisområdet for tiden forut for den eksplisitte regulering av reklamasjonsfristen etter mislykket utbedring i de ulike utgaver av Norsk Standard, trekker også i retning av at det ikke etter et mislykket utbedringsforsøk kan oppstilles noen ny absolutt reklamasjonsfrist. I Sandvik, Entreprenørrisikoen, side 430, heter det:

« Når byggherren har reklamert i tide over en mangel, kan han også etter at garantitiden er utløpet, påberope seg at entreprenørens utbedring av vedkommende mangel er utført på en utilfredsstillende måte. »

(41)

Da spørsmålet ble regulert i NS 3401, ble løsningen at det ble innført en ny absolutt reklamasjonsfrist over utbedringsarbeidene. I kommentarutgaven til standarden skriver Sandvik på side 243:

« For arbeid utført etter overtakelsen, f.eks. kompletterings- eller utbedringsarbeider, skal fristen likevel regnes fra utførelsen av arbeidet. Dette leder da til at reklamasjonsadgangen kan holdes åpen nærmest på ubestemt tid hvor entreprenøren gjør gjentatte, mislykkete utbedringsforsøk. Det er tilstrekkelig at mangelen opprinnelig er rettidig reklamert, og at en deretter påberoper svikten innen ett år etter hvert reparasjonsforsøk. »

(42)

Ved NS 3430 ble den absolutte reklamasjonsfristen forlenget til 3 år, og i standardene NS 8405 og NS 8407 er den absolutte reklamasjonsfristen ytterligere forlenget til 5 år. Fortsatt løper den samme fristen ved mislykket utbedring fra det tidspunkt utbedringen fant sted, men nå med den modifikasjon at reklamasjonsfristen etter en mislykket utbedring likevel ikke skal løpe i mer enn ett år utover den opprinnelige fristen. I kommentarutgavene til disse standardene skriver Marthinussen mfl. (i kommentarutgaven til NS 8407, side 687):

« Dette synes strengt og vil kunne åpne for urimelige løsninger. Byggherren bør derfor følge nøye med på at totalentreprenøren foretar en reell utbedring. »

(43)

Poenget i vår sammenheng er likevel at slike absolutte frister vel etter omstendighetene kan avtales, men vanskelig kan oppstilles av domstolene på fritt grunnlag.

(44)

Den ankende part og dennes partshjelper har i denne sammenheng sterkt betont den eksponering forhandlerne vil ha, særlig ved salg av eldre bruktbiler, om det ikke skulle gjelde en absolutt reklamasjonsfrist også når en mangel tidligere er søkt utbedret. Jeg understreker imidlertid i denne sammenheng at det klart ikke er rom for en varierende forståelse av forbrukerkjøpsloven § 27 andre ledd. Det er da heller ikke reklamasjonsbestemmelsene som reiser særlige spørsmål i denne sammenheng, men spørsmålet om det i det hele tatt foreligger noen mangel som selgeren svarer for. I Ot.prp.nr.44 (2001-2002) om forbrukerkjøp, side 181 fremheves betydningen av at det er tale om bruktsalg slik:

« Ved salg av brukte varer må man i større grad også trekke inn den konkrete salgsgjenstandens tilstand, og vurderingen må skje på grunnlag av varens tilstand på det tidspunktet den selges. Ved salg av bruktbiler kan det ofte være aktuelt å si at bilen er ment å vare vesentlig lengre enn to år. En annen sak er at kjøperen i større grad må være forberedt på at mindre deler og lignende svikter uten at dette kjøpsrettslig sett utgjør en mangel. Ved kjøp av bruktbiler må en i noen grad være forberedt på større utgifter til reparasjoner, vedlikehold mv. »

(45)

Så langt er det ikke noe som tilsier at det i forbrukerkjøp skulle gjelde en absolutt reklamasjonsfrist etter at selger har foretatt en mislykket utbedring av en mangel.

(46)

Den ankende part har imidlertid sterkt fremhevet at det samlet sett meget klart fremgår av forarbeidene til de lover som er gitt til vern av forbrukernes interesser, at den fastsatte absolutte reklamasjonsfrist løper fra leveringstidspunktet også for den mangel som det er reklamert over, og som så er søkt utbedret. Sammenhengen i regelverket kan føre til at uttalelser i forarbeidene til andre lover gitt til vern av forbrukerinteressene, får betydning for tolkingen av reklamasjonsbestemmelsene i forbrukerkjøpsloven § 27, men lovgiverviljen måtte da både ha kommet klart til uttrykk, og fremstå som et utslag av mer prinsipielle overveielser knyttet til vernet av forbrukerinteressene. Jeg kan ikke se at de påberopte uttalelser i forarbeidene til forbrukerlovgivningen ellers er av en slik karakter.

(47)

Når kjøper har reklamert over en mangel, og denne er utbedret, må det fortsatt tas stilling til hvilke reklamasjonsfrister som skal gjelde for andre feil. Lovgiver har her gjennomgående valgt den løsning at ved omlevering eller ved levering av en ny hovedkomponent, gjelder den absolutte reklamasjonsfrist fra omlevering. Den nye fristen gjelder ikke bare for den feil som førte til omlevering, men gjelder for alle feil, både opprinnelige og nye. Ved mindre utbedringer gjelder fortsatt det opprinnelige leveringstidspunkt som utgangspunkt for den absolutte reklamasjonsfrist.

(48)

Når denne ulikheten angis, gjøres det oftest uten at det uttrykkelig tas stilling til om det fortsatt gjelder en absolutt reklamasjonsfrist for mangler som det allerede er

reklamert over. Jeg kan imidlertid ikke se at det er grunnlag for å trekke noen slutning fra dette. I NOU 1992:9, side 77, fremheves det dessuten uttrykkelig at den opprinnelige reklamasjon fortsatt gjelder om mangelen fremdeles er til stede.

(49)

Den ankende parts vektlegging av uttalelsene i forarbeidene bygger på den forutsetning at det også etter et mislykket utbedringsforsøk gjelder en absolutt reklamasjonsfrist. Når problemstillingen i stedet finnes å være om det gjelder en slik absolutt reklamasjonsfrist, mister de påberopte uttalelsene fra forarbeidene til dels både relevans og vekt.

(50)

Samlet sett er det mitt syn at hverken forarbeidene til forbrukerkjøpsloven eller forarbeidene til de andre lover til vern for forbrukerne, gir tilstrekkelig holdepunkt for at lovgiver har forutsatt at den opprinnelige absolutte reklamasjonsfrist skal fortsette å gjelde for mangelsinnsigelser mot selgers utbedringsarbeid knyttet til mangler som det allerede er reklamert over.

(51)

Jeg kan heller ikke se at reelle grunner tilsier at det også etter utbedring skal gjelde en absolutt reklamasjonsfrist. Det at det ikke gjelder noen slik absolutt frist innebærer ikke at kjøper kan unnlate å reklamere uten at dette kan få konsekvenser. I Ot.prp.nr.80 (1986-1987), sidene 81 -82, uttrykkes dette slik:

« Dette innebærer likevel ikke at kjøperen kan vente i det uendelige med å reklamere. Kjøperen må i alle tilfelle reklamere innen rimelig tid etter at han oppdaget eller burde oppdaget mangelen, jf. første ledd. »

(52)

I Ot.prp.nr.29 (1988-1989) side 87 sies det samme direkte i tilknytning til mangelfull utbedring:

« Justisdepartementet legger til grunn at det følger uten videre av lovutk § 22 (1) at forbrukeren også må si i fra innen rimelig tid etter at han oppdaget eller burde ha oppdaget at det fortsatt er mangel etter utført retting. »

(53)

For forbrukerkjøp synes det nærliggende at forbrukerkjøpsloven § 27 første ledd får tilsvarende anvendelse når kjøper vil fremme krav basert på at den foretatte utbedring ikke er kontraktsmessig.

(54)

For Høyesterett er det ikke gjort gjeldende at mangelsinnsigelsen er tapt som følge av at kjøper ikke har reklamert innen rimelig tid fra han ble kjent med eller burde ha blitt kjent med at utbedringsforsøket hadde vært mislykket, og jeg konkluderer da at ankemotpartens krav ikke er tapt som følge av manglende reklamasjon.

(55)

Jeg kan heller ikke se at ankemotpartens krav er bortfalt som foreldet.

(56)

Normalt vil spørsmålet om anvendelse av tilleggsfristen i foreldelsesloven § 10 ikke komme på spissen når en selger har påtatt seg å utbedre en mangel. Dette vil, om det ikke er konkrete holdepunkter for en annen forståelse av selgers handlemåte, måtte sees som en erkjennelse av kravet, jf. foreldelsesloven § 14 og § 20 . Dette er ikke gjort gjeldende i vår sak, og jeg ser følgelig bort fra dette i det følgende.

(57)

Kjøper ble høsten 2005 oppmerksom på rustskader på bilen, og reklamerte overfor selger, som utbedret manglene i juni måned 2006. Når utbedringen viste seg å være mangelfull – uegnet til å stoppe videre rustangrep – kan det reises spørsmål om dette må regnes som et eget mislighold som utløser en ny foreldelsesfrist for å gjøre gjeldende ytterligere krav på utbedring. Jeg tar ikke stilling til det. Dersom vi tar utgangspunkt i at foreldelsesfristen begynte å løpe ved levering, utløp foreldelsesfristen 29. november 2006. På dette tidspunkt var ankemotparten ikke kjent med at bilen fremdeles var beheftet med en mangel; kjøperen manglet nødvendig kunnskap om kravet. Det følger da av foreldelsesloven § 10 nr. 1 at fordringen først foreldes 1 år etter at kjøperen fikk eller burde skaffet seg kunnskap om grunnlaget for kravet. Det er ikke for Høyesterett gjort gjeldende at ankemotparten hadde eller burde ha skaffet seg slik kunnskap tidligere enn sommeren 2009. Det er også enighet om at foreldelse ble avbrutt ved at Steiner sendte klage til Forbrukerrådet 7. mars 2010.

(58)

Spørsmålet i saken er om tilleggsfristen i § 10 likevel ikke kommer til anvendelse fordi Steiner i 2005 ble kjent med at bilen hadde en mangel som selger var ansvarlig for. En slik forståelse har ingen støtte i lovens ordlyd, og det er heller ikke påberopt andre relevante rettskilder som tilsier en slik løsning. Dersom foreldelse her skulle skje på tross av at kjøper legger til grunn at selgers utbedring er kontraktsmessig, ville foreldelsesreglene kunne virke som en felle for kjøper, som ikke hadde noen foranledning til eller grunnlag for å fremme noe krav mot selger.

(59)

Jeg er på denne bakgrunn kommet til at anken må forkastes.

(60)

Sakskostnader er ikke påstått, og tilkjennes ikke.

(61)

Jeg stemmer for denne

dom:

Anken forkastes.

(62)

Dommer **Bårdsen**: Jeg er i det vesentlige og i resultatet enig med førstvoterende.

(63)

Dommer **Noer**: Likeså.

(64)

Dommer **Webster:** Likeså.

(65)

Justitiarius **Schei:** Likeså.

(66)

Etter stemmegivningen avsa Høyesterett denne

dom:

Anken forkastes.

Oppgave til kursdag 4

Peder Ås drev en rørleggerbedrift. Han trengte flere parkeringsplasser for egne biler og for kunder utenfor bedriftens lokaler, og planla derfor å etablere et nytt Parkeringsareal. Det ville være nødvendig å jevne ut terrenget, og Peder ville ha en asfaltert parkeringsplass med plass til minst seks biler. Da Peder selv skulle reise bort på en fire ukers velfortjent ferie, ba han sin lærling Hans Tastad om å finne en entreprenør og inngå avtale med denne om arbeidet. Det ville være fint om arbeidet kunne utføres straks, og gjerne være ferdig når Peder kom tilbake fra ferie. Peder sa til Hans at arbeidet måtte ligge innenfor en økonomisk ramme på 300.000 kroner. Han sa videre at Hans måtte sørge for en skriftlig kontrakt med entreprenøren, hvor det bl. a. måtte settes en frist for ferdigstillelse av arbeidene, og med klausul om dagmulkt dersom det ble forsinkelse. Det ble ikke utarbeidet noen skriftlig fullmakt til Tastad.

Etter at Peder hadde reist, tok Hans kontakt med flere lokale entreprenører, uten at han fant noen som var villig til å gjøre det beskrevne arbeidet for 300.000 kroner. Lavest i pris var Lars Holm Graveentreprenør SS, som — etter å ha vært på befaring på stedet — ga et tilbud på 340.000 kroner. Hans Tastad aksepterte dette tilbudet, siden han ikke fikk noen til å gjøre arbeidet innenfor rammen på 300.000 kroner. Hans Tastad fortalte Lars Holm at Peder Ås hadde gift ham fullmakt til å inngå avtalen, uten at Holm ba om noen dokumentasjon på fullmakten. Under befaringen spurte Holm om grunnforholdene. Tastad svarte da at han ikke visste noe om dette.

Kontrakt ble inngått og undertegnet av Tastad på vegne av Ås 17. september 2012. Ifølge kontrakten skulle den nye parkeringsplassen ha plass til seks biler. Kontrakten inneholdt en bestemmelse om dagmulkt på 5.000 kroner pr dag ved forsinkelse. Arbeidet skulle starte straks, og skulle være ferdig senest 12. oktober 2012.

Da Peder kom tilbake fra ferie 13. oktober 2012, var arbeidet ennå ikke ferdig. Holm hadde støtt på uventede vansker med jevningen av terrenget, da det hadde vist seg å være fjell på et sted hvor Holm hadde gått ut fra at det var løsmasser som lett kunne fjernes. Det måtte utføres sprengninger, og det hadde ført til forsinkelse og fordyrelse av arbeidet.

Arbeidet var ferdig to uker for sent. Parkeringsplassen hadde bare plass til fire biler, fordi Holm hadde måttet snerve inn området som følge av vansker med grunnen.

Peder Ås mente seg helt eller delvis ubundet av avtalen med Lars Holm, slik at han i alle fall ikke pliktet å betale mer enn 300.000 kroner, som var den økonomiske rammen han hadde sau for Hans Tastad. Hvis han var bundet av avtalen, mente han å ha krav på reduksjon av vederlaget fordi den ferdige parkeringsplassen bare hadde plass til fire biler. Reduksjonen kunne ifølge Ås passende settes til 100.000 kroner.

Ås krevde også dagmulkt med 70.000 kroner.

Videre krevde Ås erstatning av Holm for tap en stor kunde, som hadde oppsøkt ham en uke etter at Holm skulle ha vært ferdig med arbeidene etter avtalen, men som hadde snudd da han ikke fikk parkert bilen sin der. Kunden dro til en konkurrent i stedet. Ås mente å ha tapt en fortjeneste på 50.000 kroner ved at han mistet denne kunden.

Holm mente på sin side å ha krav på 340.000 kroner i henhold til kontrakten. Holm viste til at han ikke kunne vite at Ås hadde satt en økonomisk ramme på 300.000 kroner for Tastad, idet

Tastad ikke hadde sagt noe om dette. Holm krevde dessuten økt vederlag med 60.000 kroner pga. vansker med grunnen, noe som hadde fordyret arbeidet. Grunnens beskaffenhet kunne ikke være Holms risiko, slik han selv så det. Ås avviste kravet på tilleggsbetaling, men hadde ikke noe å bemerke til beløpets størrelse.

Av samme årsak — at den uventede forekomsten av fjell ikke kunne være Holms risiko — avviste Holm å være ansvarlig for dagmulkt, og at Ås kunne kreve reduksjon av vederlaget pga. færre parkeringsplasser enn avtalt. Holm hadde ingen innsigelser mot størrelsen på dagmulkt og reduksjon av vederlaget, dersom Ås skulle ha rett til dette. Holm erkjente også at Ås hadde tapt en fortjeneste på 50.000 kroner på kunden som ble borte, men han mente at dette tapet ikke kunne være hans ansvar, i hvert fall ikke dersom Ås hadde krav på dagmulkt etter kontrakten.

Holm hadde funnet ut at Peder Ås selv måtte ha vært klar over at en del av grunnen besto av fjell, fordi dette var blitt avdekket i forbindelse med et tidligere byggeprosjekt på eiendommen som var blitt skrinlagt nettopp på grunn av dette. Holm mente at han skulle ha fått opplysning om fjellgrunnen før avtale ble inngått. Ås nektet ikke å ha hatt kjennskap til fjellgrunnen, men hevdet at Holm selv som profesjonell entreprenør måtte ha risikoen for å undersøke forholdene på stedet før han påtok seg arbeidet til fast pris. Dessuten viste Ås til at det var Hans Tastad som hadde inngått avtalen på vegne av Ås. Tastad hadde ingen forutsetninger for å vite noe om grunnens beskaffenhet.

Det var enighet mellom partene om at ingen standardkontrakt er relevant for løsningen av noen del av tvisten.

Drøft og avgjør prinsipale og subsidiære spørsmål som oppgaven reiser.

Oppgave til kursdag 5

Advokat Ole Vold drev det største forretningsadvokatfirmaet i Lillevik. Han var kjent for sin dyktighet og sine store evner som forhandler.

Advokatfirmaet ville fylle runde år i februar 2010. For å markere jubileet hadde Ole Vold bestilt en stor bronsefigur av en hest fra kunstneren Hans Tastad. Arbeidet skulle leveres fra atelieret til støping 10. januar 2010, og det var avtalt fast pris. Imidlertid ble det en uvanlig sprengkulde noen dager i forveien, og det ble så kaldt at varmen på atelieret ble borte i weekenden. Dette skyldtes at strømmen i området ble borte pga belastningene på nettet. Strømbortfallet førte til at leirfiguren det skulle støpes etter, brøt helt i sammen. Det var ingen annen utvei for Hans Tastad enn å begynne fra bunnen igjen. Dette ville innebære en tidsforskyvning på tre måneder. Hans Tastad ba om fristforlengelse og betaling for det merarbeid uhellet medførte. Til dette svarte Ole Vold at ettersom skulpturen nå ikke kunne leveres til advokatfirmaets jubileum, ville han heve. Det var uansett ikke tale om å betale noe ekstra til kunstneren.

Ole Vold hadde lenge vært aktiv investor i en rekke markeder.

I kunst hadde han i 2008, uten å besitte videre kunnskaper, investert NOK 30 millioner, alt med formål å tjene penger samt få en viss sosial ferniss. Innkjøp av nærmere 100 objekter var gjort i en og samme handel gjennom kunsthandler Peder Ås, som Ole Vold hadde et særlig tillitsforhold til. Vold bygget på at ettersom han hadde bare kjente navn i sin samling, hadde han fått tak i høykvalitetskunst. Peder hadde understreket at bildene var av landets fremste malere. Ole Vold var imidlertid nervøs for kvaliteten, og hadde gang på gang nevnt dette for Peder Ås, som ikke hadde svart noe videre.

Etter hvert som han fikk tilbakemeldinger på en del av det han hadde kjøpt, begynte Ole Vold å miste troen på Peder Ås. Da Ole Vold skulle realisere samlingen sommeren 2010 gikk han ikke til Peder Ås med oppdraget, men til den velrenommerte gamle auksjonsforretningen Blom & Qvist. Der var man nokså sjokkert over hva Ole Vold kunne vise frem; det var uten unntak tale om svake og uinteressante arbeider i høyden verdt NOK 2 million, og ikke nærmere NOK 40 millioner som Ole Vold hadde bygget på. Da Ole Vold ble kjent med dette, gjorde han øyeblikkelig hevningskrav gjeldede overfor Peder Ås. Han hadde lurt ham trill rundt.

Peder Ås på sin side viste til at kunstmarkedet var spesielt risikabelt, og at vurderinger av kvalitet var noe høyst skjønnsmessig og individuelt. En kunsthandler kunne ikke innestå for slike vurderinger. Ole Vold hadde handlet for å tjene penger på spekulativ virksomhet og måtte ta konsekvensene av det. Uansett kunne ikke Peder Ås ha risikoen for et utrenet blikk og dårlig smak hos Ole Vold. Peder Ås viste også til at enkelte av objektene hadde steget kraftig i verdi. Peder Ås hevdet at hvis man kjøper ett kunstverk har man klarligvis selv risikoen for kvaliteten; hvorfor skulle dette stille seg annerledes når man kjøpte 100? Ole Vold viste til den store verdidifferansen som forelå og som var et objektivt faktum. Ole Vold gjorde også gjeldende erstatningskrav for den gevinst han mente å ha gått glipp av.

Ole Vold hadde investert et betydelig beløp, NOK 20 millioner, i eierparter i ulike utbyggingsprosjekter i den norske fjellheimen. Eierselskapet til disse gikk konkurs. "Project manager" for utbyggingselskapene var advokat Marte Kirkerud. Marte Kirkerud skulle etter prospektet "arbeide for optimalisering av eiers verdier og en realisering av prosjektene".

Oppgaven var ”å sørge for at prosjektene ble inntektsbringende”. Vold mente hun måtte innestå for at prosjektene ble realisert som planlagt, og gjorde erstatningsansvar gjeldende. Marte bestred at hun kunne innestå for noe slikt. Hun hadde gjort en god innsats, noe Ole Vold ikke bestred.

I Lillevik forretningsbank hadde Ole Vold tatt opp et lån på NOK 20 millioner for kjøp av sterkt risikable amerikanske verdipapirer gjennom Den norske Bank. Banken hadde ikke godtatt verdipapirene som sikkerhet for lånet. Etter å ha sittet med instrumentene noen tid, hadde Ole Vold et urealisert tap på NOK 15 millioner. Han hevdet da at Lillevik forretningsbank hadde sviktet i sin rådgivning, og slik pådratt seg et ansvar for det inntrufne tapet. Banken bestred at den hadde noen plikt til å etterprøve låneformålet. Banken hadde ikke drevet rådgivning og stod som långiver helt utenfor transaksjonen. Ole Vold måtte dessuten bedømmes som en profesjonell aktør. Ole Vold hevdet han i denne sammenheng måtte bedømmes som forbruker og ha det vern som følger av finansavtaleloven § 47.

Etter å ha kommet opp i alle disse problemene følte Ole Vold behov for et avbrekk, og han tok inn på Grand Hotell i Storevik. Ole Vold fant etter kort tid veien til hotellets spa-senter. Han tok her en dags behandling til NOK 1.000 som bl.a. skulle være skjønnhetsbehandling. Da Ole Vold ved dagens slutt, så seg selv i speilet, krevde han betalingen tilbake. Han hadde fått store flekker på huden. Hotellet viste til dette var en hudinflammasjon som fra tid til annen inntreder som følge av bruken av de ulike urtene, og som uansett ville forsvinne natten over. Ole Vold bestred i og for seg ikke dette, men mente han måtte ha rett til pengene tilbake. Hotellet viste til at Ole Vold i realiteten gjorde gjeldende et hevningskrav etter at han hadde forbrukt hotellets tjenester, og at han ikke hadde noe å restituere.

Ole Vold hadde gitt fra seg nøklene til den fine bilen sin i resepsjonen på hotellet. Han ble ikke i bedre humør da han ble kjent med at en snekker på hotellet, som var innleiet arbeidskraft og holdt på med ombygging av noen rom, hadde tatt nøklene til bilen, tyvlånt den og kjørt den til vrak. Ole Vold mente hotellet måtte innestå for dette, mens hotellet bestred ethvert ansvar.

Drøft og ta stilling til de prinsipale og subsidiære rettsspørsmål oppgaven reiser.

Oppgave til kursdag 6

Din advokatpraksis blir en dag oppsøkt av Peder Ås, innehaver av Lillevik Mekaniske verksted. Han kan fortelle at han nettopp har fått tilbud om levering av 50 spesialtilvirkete dreiebenker til verftet Værnet ASA i Storevik. Værner har forelagt ham selskapets standard innkjøpsvilkår, og Ås lurer på hvordan disse vilkårene fremstår sammenholdt med bakgrunnsretten. Han ber deg derfor foreta en analyse av vilkårene og gi ham en redegjørelse for hvilke rettigheter og plikter vilkårene vil gi ham i forhold til den aktuelle bakgrunnsretten.

Alminnelige kontraktsvilkår for leveranser til Værner ASA

Bestilling

1. Kun skriftlige bestillinger er bindende for Værner ASA

Ordrebekreftelse

2. Værners ordrebekreftelsesformular skal undertegnes og returneres senest 14 dager etter mottak. I motsatt fall forbeholder Værner seg retten til å kansellere bestillingen.

Levering og forsinkelse

3. Leveransen skal være forsvarlig emballert og merket, og leveres til den fastsatte leveringstid på det avtalte leveringssted.

Dersom det er avtalt at Selger skal utføre montasje eller at det i forbindelse med levering skal foretas funksjonsprøver, anses levering først foretatt når prøvene eller monteringen er ferdig utført, og Kjøper skriftlig har bekreftet at leveransen er akseptert.

Selger er forpliktet til umiddelbart å underrette Værner skriftlig dersom det er grunn til å anta at den avtalte leveringstiden ikke kan overholdes. Meddelelsen skal angi grunnen til forsinkelsen og den sannsynlige overskridelse av leveringstiden. Selger er ansvarlig for direkte og indirekte tap som Værner lider, og som kunne ha vært unngått dersom Selger hadde gitt Værner slik meddelelse i rett tid.

Hvis levering ikke har funnet sted til avtalt tid, har Værner rett til å heve eller opprettholde bestillingen. For leveranser som Selger skal tilvirke særskilt for Værner etter dets oppgaver og ønsker, og som Selger ikke kan disponere på annen måte uten vesentlig tap, kan Værner heve bare dersom forsinkelsen medfører vesentlig kontraktsbrudd. Når maksimalt konvensjonalbotbeløp er nådd, kan Værner alltid heve uansett kjøpets art. Har leveransen slike mangler at den ikke kan benyttes til sitt formål, likestilles dette med forsinkelse.

Ved forsinkelse påløper konvensjonalbot med 0,2 % av den totale bestillingssummen pr kalenderdag inntil levering finner sted eller Værner hever. Konvensjonalboten skal likevel ikke overstige 10 % av den totale bestillingssummen. Krav på konvensjonalbot bortfaller i den utstrekning Selger kan påvise at forsinkelsen skyldes force majeure.

Dersom Selger eller noen han svarer for har utvist uaktsomhet, kan Værner, i stedet for konvensjonalbot, kreve erstatning for det direkte og indirekte tapet det lider ved forsinkelsen.

Mangler, reklamasjon og følger av mangler.

4. Leveringen skal oppfylle Værners spesifikasjoner og skal ikke ha mangler av noen art. Den tekniske utførelsen skal stemme med de krav som man etter moderne teknikk kan stille til konstruksjon og førsteklasses utført arbeide. Anvendelse og eventuelt videresalg av leveransen skal ikke komme i konflikt med offentligrettslige regler eller tredjemanns rettigheter. Dersom Selger før levering har sendt tegninger, varer eller prøver til gjennomsyn begrenser ikke dette Selgers ansvar for at leveransen er kontraktsmessig.

5. Reklamasjonsfristen er 3 år fra levering. Hvis det innen denne fristen avdekkes mangler, skal Værner innen rimelig tid melde fra om dette til Selger.

6. Dersom det innen reklamasjonsfristen oppstår mangler, skal Selger omgående rette mangelen uten utgift for Værner.

7. Dersom manglene ikke utbedres innen rimelig tid, kan Værner selv eller ved andre rette mangelen for Selgers regning.

8. Dersom leveransen har mangler som ikke fullt ut utbedres etter bestemmelsene ovenfor, kan Værner kreve prisavslag.

9. Viser det seg at leveransen har vesentlige mangler, har Værner rett til å heve kjøpet og kreve sitt direkte tap erstattet.

Betalingsbetingelser

10. Dersom ikke annet er avtalt, skal betaling skje 30 dager etter utløpet av den måned hvor kontraktsmessig levering har funnet sted.

Ved tilvirkningskjøp skal Selger stille ubetinget bankgaranti på 10 % av den totale bestillingssum. Bankgarantien skal utstedes av bank godkjent av Værner og gjelde inntil reklamasjonsfristen er utløpt.

Oppgave til kursdag 7

Grosserer Lars Holm lot i 1989 oppføre et større lagerbygg til bruk for sin forretning. Planene var utarbeidet av et arkitektfirma som også utarbeidet anbudsinnbydelse. Holm antok tilbud fra AS Husbygg. Bygget hadde flatt tak som etter arkitektens beskrivelse skulle isoleres med en type skumplast og tekkes med papp og asfalt. Disse arbeider overlot Husbygg til AS Tak-Tekk. I avtalen med Tak-Tekk spesifiserte Husbygg hvilke materialtyper som skulle nyttes i henhold til beskrivelsen i anbudsinnbydelsen. Tak-Tekk fullførte arbeidet i september 1989 til en pris på kr 300 000,-. I august 1991 oppsto det lekkasjer i taket. Holm henvendte seg til Husbygg, som opplyste at Tak-Tekk hadde utført arbeidet. Tak-Tekk foretok etter henvendelse fra Holm reparasjon av lekkasjen. I det påfølgende år oppsto det stadig lekkasjer, som hver gang omgående ble reparert av Tak-Tekk etter henvendelse fra Holm.

Holm, som mente at tekkingen måtte være mangelfull, fikk i januar 1993 en sakkyndig til å se på taket. Denne uttalte at den tekkingsmetode som var benyttet, ikke var egnet for flate tak. Man måtte i tilfelle ha brukt papp av kunststoff, ikke av organisk materiale slik det her var gjort. Dette var noe man var blitt klar over i de senere år. Da taket ble lagt i 1989, var metode og materialvalg ikke uvanlig, selv om det i et par artikler i fagpressen var nevnt at papp av organisk materiale muligens ikke var egnet.

Holm krevde etter dette at Tak-Tekk skulle foreta ny tekking av taket, og da firmaet avsto, lot Holm arbeidet utføre av et annet firma og krevde at Tak-Tekk skulle dekke utgiftene som var kr 600 000,-. Det hadde ingen hensikt å reise krav mot Husbygg, som i mellomtiden var gått konkurs.

Tak-Tekk avviste kravet, og anførte prinsipielt at de sto i kontraktsforhold med Husbygg og at Holm derfor ikke hadde noe krav direkte mot Tak-Tekk. De reparasjoner som var foretatt, var foretatt av velvillighet og av hensyn til firmaets renommé. Selv om Holm kunne gå direkte på Tak-Tekk, kunne det ikke kreves mer enn at Tak-Tekk fortsatte å reparere lekkasjene etter hvert som de oppsto. Tak-Tekk erkjente imidlertid at lekkasjene var så hyppige at det fra huseierens synspunkt var det eneste fornuftig å legge taket om, men dette ville føre til så store omkostninger for Tak-Tekk at de ikke hadde noen plikt til dette.

Holm avviste innsigelsene og anførte på sin side subsidiært at Tak-Tekk uansett måtte være erstatningsansvarlig. Som fagkyndige burde firmaet ha vært klar over den tvil som var reist om tekkingsmetoden alt i 1989 og ha brakt dette videre Husbygg og Holm. Tak-Tekk avviste dette subsidiære ansvarsgrunnlag.

Løs de spørsmål oppgaven reiser. Partene var enige om at de avtaler de hadde inngått ikke inneholdt noen klausuler som løste de tvister som oppsto (partene hadde ikke benyttet seg av NS 3430, NS 8405 eller andre standardkontrakter, men utformet individuelle avtaler i det enkelte kontraktsforhold).

Oppgave til kursdag 8

I

I 2003 utviklet bildeleprodusenten, Alubildeler AS (heretter Alubildeler), og bilprodusenten, Raskbil AS (heretter Raskbil), i fellesskap en bilramme i aluminium. Bilrammen var basert på innovativ teknologi og design. Bilrammen skulle benyttes i Raskbils nye bilmodell, som var planlagt presentert på en internasjonal bilmesse i september 2005. I februar 2004 inngikk Alubildeler og Raskbil en kontrakt for leveranse av 10.000 slike rammer i året over en femårsperiode. I henhold til denne avtalen skulle Alubildeler produsere rammene etter de spesifikasjonene som var utviklet i samarbeid med Raskbil. Leveringstiden var regulert i kontrakten, og tok hensyn til Raskbils produksjonstid, lagringskapasitet og salgsprognoser. En særskilt tidsplan i kontrakten regulerte leveringen av 500 rammer i perioden mai 2005 til september 2005. Denne tidsplanen skulle muliggjøre lanseringen av den nye modellen på den internasjonale bilmessen. Lanseringen på messen ble ansett som vesentlig ved markedsføringen av den nye bilmodellen.

Bilrammen var ment å skulle tåle spenningene som fulgte av den nye designen. Det var derfor nødvendig med aluminium av høy kvalitet. Raskbil og Alubildeler valgte en legering som kun tre metallprodusenter på verdensbasis kunne tilby. Produksjonen av denne legeringen forutsatte en avansert teknologi og omfattende investeringer. Ingen av de tre metallprodusentene hadde gjennomført slike investeringer i mer enn kun deler av sine produksjonsanlegg. Av denne grunn var produksjonskapasiteten relativt begrenset på verdensbasis.

Etter en vurdering av de tre metallprodusentene, valgte Alubildeler å inngå kontrakt med en av dem, Alutech AS (heretter Alutech). Dette firmaet ble av Alubildeler antatt å sikre en mer pålitelig forsyning på lang sikt enn de øvrige konkurrentene. Kontrakten ga Alutech eksklusiv rett og plikt til levering av aluminium til Alubildeler. I kontrakten ble kvaliteten på aluminiumen, leveransens volum og leveringstidspunktet nærmere spesifisert. Leveringstidspunktet ble tilpasset Alubidellers produksjonstid, lagringskapasitet og forpliktelser overfor Raskbil. De første leveransene var ment som en pilotproduksjon av den nye bilmodellen, og skulle leveres i perioden desember 2004 til februar 2005. Kontrakten forutsatte deretter produksjon av 500 rammer øremerket for lanseringen av bilen på bilmessen, med levering fra mars 2005.

Legeringen som ble valgt for produksjon av bilrammene, AA 7108, tilhørte 7000-serien. Innen faglitteraturen var det på avtaletidspunktet kjent at 7000-serien kunne skape korrosjonsproblemer (påvirkning av metall som følge av en kjemisk reaksjon), men denne legeringen var ny og nokså uprøvd. Alutech var klar over problemet, og var i tvil om legeringen var egnet for formålet. Men det ble antatt at så anerkjente og høykompetente bedrifter som Alubildeler og Raskbil hadde gjort de nødvendige undersøkelser av hvorvidt legeringen var egnet for produksjon av bilrammer, og Alutech tok derfor ikke opp problemstillingen. Alutech startet produksjonen i henhold til kontraktsspesifikasjonene, og leverte metallet i perioden desember 2004 til februar 2005 i henhold til tidstabellen i kontrakten med Alubildeler.

I februar 2005 oppdaget Alubildeler at legeringen korroderes hvis den er utsatt for fuktighet og at den derfor er helt ubrukelig for bilrammer. Alubildeler henvendte seg straks til Alutech med beskjed om at man anså dette som en vesentlig mangel, og at man av den grunn nektet å

betale for metallet som ble levert. Alutech avviste dette, og krevde full betaling under henvisning til at selskapet hadde oppfylt sine forpliktelser etter avtalen.

Drøft og avgjør rettsspørsmålene som tvisten reiser.

II

Alubildeler og Alutech ble etter dette enige om at det skulle brukes en annen legering for resten av kontraktstiden. Den nye legeringen var basert på AA 7108, men hadde noen forbedringer som gjorde at metallet ikke kunne korroderes. Våren 2005 gikk kraftprisen dramatisk i været. Som følge av at aluminiumsproduksjon er en meget kraftintensiv industri, økte prisen på aluminium tilsvarende. Alutech innså at den prisen som ble kontraktsfestet med Alubildeler var meget lav i forhold til aluminiumsprisen i det nye markedet. Alutech kunne nesten fordoblet prisen ved å inngå tilsvarende kontrakt i dette markedet.

På tross av dette oppfylte Alutech sine forpliktelser overfor Alubildeler i noen uker. I april 2005 økte imidlertid kraftprisen så mye at den prisen som Alutech fikk av Alubildeler for metallet bare dekket 50% av Alutech egne produksjonskostnader. Alutech valgte derfor å innstille produksjonen og opphøre med leveringen til Alubildeler. Det kom til ny tvist mellom partene.

Alutech hevdet at firmaet ikke hadde plikt til fortsatt levering. Prinsipalt ble det anført at kontrakten med Alubildeler ikke var bindende. Man henviste til en klausul i kontrakten der det var fastslått at kontrakten trer i kraft først når den er blitt godkjent av styret i Alutech. Styret i Alutech hadde aldri gitt noe slikt samtykke, idet bedriftens ledelse hadde glemt å forelegge kontrakten for styret, forut for kontraktsoppfyllelsen. Avtalen var undertegnet av administrerende direktør i Alutech. Det var på det rene at administrerende direktør hadde kompetanse til å binde selskapet. Alubildeler bestred anførselen, og hevdet at det forelå en bindende avtale mellom partene.

Subsidiært anførte Alutech at leveringsplikten etter avtalen måtte anses opphørt. Det ble vist til de dramatiske endringene i kraftprisen, og at Alutech som følge av dem ble tvunget til å selge sine produkter til en pris svarende til halvparten av produksjonskostnadene. Dette kunne man ikke være forpliktet til. Alubildeler bestred også denne anførselen.

Drøft og avgjør rettsspørsmålene som tvisten reiser.

III

Forutsett i det følgende at avtalen mellom Alutech og Alubildeler er bindende og at leveringsplikten etter avtalen ikke kan anses opphørt. Som følge av Alutechs manglende oppfyllelse av sine forpliktelser, fikk Alubildeler problemer med produksjonen av de bilrammene som skulle leveres til Raskbil. Man henvendte seg til alternative metalleverandører, men fikk beskjed om at levering først var mulig høsten 2006. Alubildeler tok derfor straks kontakt med Raskbil, og meddelte om Alutechs manglende oppfyllelse, og at leveringstidspunktet på grunn av mangelen på alternative leverandører måtte utskytes til senhøsten 2006. Dette hadde bl.a. som følge at Raskbil ikke fikk presentert sin nye bilmodell på den internasjonale bilmessen. Raskbil beklaget situasjonen sterkt. Det ble fremholdt at man

med dette gikk glipp av store inntekter, idet den internasjonale oppmerksomheten som bilmessen ville ha medført, hadde kommet til å påvirke salget betraktelig. Raskbil krevde derfor erstatning fra Alubildeler for det tap man ville lide som følge av at bilen ikke kunne presenteres på bilmessen. Alubildeler bestred kravet.

Drøft og avgjør rettsspørsmålene som tvisten reiser.

Oppgave til kursdag 9

Peder Ås arvet høsten 1999 en eldre hotelleiendom på fjellet fra sin gamle onkel Arne Ås. Onkelen hadde hatt lite kontakt med slektningene, så Peder visste knapt hvor hotellet befant seg. Kort etter arvefallet var Peder på fjellet for å besiktige eiendommen. Det var et praktfullt eldre sted med en stor utsiktstomt. Bygningene hadde vakre detaljer og inneholdt mye antikviteter både fra by og land. Hotellet bar imidlertid tydelig preg av manglende modernisering; bad fantes knapt annet enn i gangene, og kjøkkendelen var meget utidsmessig. Hotellet hadde i mange år hatt et stampublikum som mye var gamle venner av Arne Ås, og kundegrunnet var derfor begynt å forvitne. Peder bestemte seg for å satse på hoteldriften, og sa opp sin stilling som kasserer i en bank i Oslo.

Peder tok opp et lån i banken på kr. 8 millioner og startet et omfattende, men pietetsfullt ombyggingsarbeid, bl.a. for å legge inn bad og toalett til hvert værelse, samt opprusting av elektrisk anlegg, kjøkkenavdeling m.m. Arbeidene pågikk hele året 2000. Det ble tidlig klart at vannforsyningen til hotellet – som kom fra en fjellbekk et godt stykke unna - ville bli utilstrekkelig. Peder tok derfor kontakt med brønnborefirmaet Lars Holm, som holdt til i bygda. I lokalavisen hadde han festet seg ved en annonse der det bl.a. var angitt: ”Vi skaffer flott vann til en rimelig pris på beste fagmessige måte.” Lars Holm fikk en mail fra Peder Ås der han ble gitt i oppdrag å ”bore etter vann” til hotellet. Det ble boret sommeren 2000. Den første boringen tok ca. fjorten dager; det viste seg imidlertid at vannforekomsten var for liten. Lars Holm krevde kr. 150.000 for arbeidet. Peder nektet å betale fordi han mente at Lars Holm skulle skaffe ham vann av tilstrekkelig mengde. Lars Holm påpekte at det var alment kjent at det alltid var mye usikkerhet knyttet til hvorvidt tilstrekkelige vannmengder ble funnet, og at det var spesielt risikabelt å bore langt inne på fjellet. Peder Ås var ikke uenig i dette. Åpningen av hotellet nærmet seg imidlertid; for ikke å ødelegge fremdriften ble Peder enig med Lars Holm om at han fikk bore nok en brønn. Etter ytterligere boring ble det funnet vann i tilstrekkelige mengder. Lars Holm tok ingen prøver av vannet som han ellers pleide å gjøre, idet brønnen var boret inne på fjellet der hotellet lå langt fra annen bebyggelse. For det samlede arbeidet krevde Lars Holm kr. 250.000. Peder var helt uenig i at det skulle betales for annet enn brønn nr. 2. Han var imidlertid så stresset av all administrasjonen av byggearbeidene og av markedsføringen av det renoverte hotellet, at han betalte regningen. På bankgiroen skrev imidlertid Peder: ”Dette får vi komme tilbake til.” Pengene ble overført i oktober 2000, og Lars Holm merket seg påtegningen.

Hotellet ble åpnet vinteren 2000 og var en umiddelbar suksess. Gjestene stortrivdes i den vakre gamle bygningen med de flotte interiørene, og med moderne komfort. Riktignok ble enkelte av gjestene etter kort tids opphold lettere syke med kvalme og løs mave. Peder kalte dette for ”fjellsyken”; det var ikke rart at stressede byfolk ikke helt tålte overgangen til roen på fjellet. Etter et par dager gikk det gjerne over; i mellomtiden sparte Peder en del fordi gjestene, som hadde full pensjon, ikke hadde videre matlyst.

I januar 2002 fikk Peder en reservasjon fra en av onkelens mer prominente gamle gjester, fru generalkonsul Amalie Emilie Broch, som nærmet seg 90 år. Hun hadde hørt om forandringene på hotellet, der hun og hennes avdøde ektefelle hadde tilbrakt mange hyggelige vinterferier med deres eneste sønn, Jonathan Broch, som nå var en kjent juridisk professor. Hun ville

gjernge oppleve stedet på ny. Med seg skulle hun ha sin gamle husholderske, samt en ung niese, Therese Broch, som studerte juss. Selskapet ankom hotellet første uke av februar 2002. Etter et par dager ble både fru Broch og husholdersken syke, og tilstanden til fru Broch ble overraskende kritisk i løpet av natten. Hun døde om morgenen. Therese Broch fikk den tunge oppgave å ringe sin eldre fetter og fortelle om morens død. Jonathan Broch var ungar og tok tapet spesielt hardt. Samme ettermiddag ankom han hotellet. Therese måtte ikke bare ta seg av ham, men også av den aldrende husholdersken, som fortsatt var meget dårlig. Den tilkalte legen mente at de to kvinnene måtte ha blitt forgiftet, sannsynligvis av alvorlige bakterier. Therese kunne først ikke skjønne noenting; hun hadde hatt samme måltider som de eldre damene som spiste som spurver, og var ikke blitt dårlig. Etter hvert kom hun på at de nesten ikke hadde drukket noe av vinen, men nøyde seg med vann fra vannkaraffelen. Samtidig hadde Therese selv skaffet to karafler til soverommene deres slik at de skulle ha vann om natten. Amalie Emilie Broch mente nemlig at vann var nødvendig for å rense ”systemet”.

Fru Broch hadde hatt med seg en gammel toalett koffert med et omfattende reise garnityr med krystallbeholdere etc. Therese tok en av disse og fylte den med vann fra springen på hotellet. Vel kommet tilbake til Oslo, leverte hun vannprøven til Statens institutt for folkehelse. Etter en uke fikk hun beskjed fra Instituttet om at prøvene indikerte at det var betydelige mengder farlige bakterier i vannet. Imidlertid måtte det tas skikkelige prøver for å fastslå forholdet med sikkerhet.

Etter at Therese hadde fortalt sin fetter om funnet, engasjerte han straks familieadvokatene for å avkreve vannprøver fra Peder Ås. Peder var helt skrekkslagen, og samtykket umiddelbart. Dommen kom kort tid etter: Alt vannet som viste seg å stamme fra den nye brønn nr. 2, var totalt infisert med farlige bakterier.

Professor Jonathan Broch var både ulykkelig og rasende. Han var kjent som en farlig debattant, og han skrev straks et større innlegg til avisene der han karakteriserte hotellet til Peder Ås som en ”pestbule”, iblandet sitater fra Ibsens ”En folkefiende”, der sanatoriet som er sentralt i stykket, hadde lignende egenskaper. Samtidig engasjerte han et mediebyrå for ytterligere å grave i saken. Da det kom for dagen at en rekke gjester hadde vært syke gjennom hele første driftsår, var skandalen total.

I et helt år etter hadde Peder Ås knapt en eneste gjest på hotellet. Mens belegget nærmest hadde vært 100 % i det første driftsåret, var det nå nærmest tomt. Hele inntektsgrunnlaget falt bort, samtidig som kostnadene til banklånet var store. Peder Ås var kommet i en helt desperat stilling.

Bak hotellet var det et større tomteområde. For å bedre den økonomiske stilling, besluttet Peder Ås at han fikk selge området til en investor for utbygging av hytter. Dette var en tung beslutning, fordi mye av kvalitetene til hotellet berodde på den store, usjenerte tomten. Peder Ås tok i februar 2003 kontakt med Hans Tastad som var hytteentreprenør og drev virksomhet i bygda. De ble etter kort tid enige om at Tastad skulle kjøpe et areal på omkring 30 mål i området bak hotellet for en samlet sum av kr. 8 millioner. Med disse midlene kunne Peder nedbetale det meste av gjelden. Delingsforretning ble gjennomført.

Hotellet stod fortsatt tomt. En april dag i 2003 ble Peder Ås oppsøkt av Marte Krone. Hun hadde i mange år vært gjest i hotellet, og kjente det godt. I en av salongene hang det et maleri,

et portrett av en elegant dame i sent syttenhundretallsdrakt. Maleriet hadde en plakett der det stod ”Thomas Gainsborough”, som allerede i sin levetid var en av Englands mest berømte malere, og som hadde portrettert hele samtidens aristokrati. Peder Ås forstod seg ikke noe videre på kunst; han hadde imidlertid slått opp navnet i et leksikon, og oppdaget berømmelsen. Hvordan dette kunne henge sammen, kjente han ikke til. På baksiden av lerretet var det festet en erklæring fra 1941, utferdiget av Nasjonalgalleriets mangeårige direktør, Jens Thiis. Erklæringen lød:

”Dette skjønnne dameportrett er etter min vurdering malt av Thomas Gainsborough (1727-1788). Det hele er så flott og bredt malt, at kopi etter min vurdering synes utelukket. Naturligvis væbner man sig i det lengste med tvil, når det gjelder å anta et så berømt kunstnernavn på et opdukkende, tradisjonsløst bilde. Og at Gainsborough ofte har vært kopiert og skuffende efterlignet vet vi jo. Så man må være ytterlig forsiktig med å konstatere original. Men kopisten pleier alltid på et eller annet punkt å røbe sig ved en misforstått form eller en engstelighet i strøket. I dette bilde har jeg iallfall ikke vært i stand til å opdagte slike svakhetspunkter.”

Marte Krone – som var vel kjent med erklæringen hun i det skjulte hadde skaffet seg en kopi av flere år i forveien - sa at hun var interessert i maleriet, og at hun kunne by Peder Ås kr. 250.000 på stedet for det. Peder nesten svimlet. Riktignok hadde han hørt at originalmalerier av denne kunstneren var verdt millionbeløp. Men han tenkte at en fugl i hånden er bedre enn ti på taket. Kjøpet ble gjennomført umiddelbart. Peder håpet nå at han var kommet over kneika, og at han skulle kunne konsentrere seg om vannforsyningen og Lars Holms ansvar i denne sammenheng.

Slik gikk det ikke. I mai 2003 ble Peder Ås kontaktet av en oppbrakt Hans Tastad. Under forberedelsene til å utvikle hytteområdet, var det oppdaget store forurensninger i grunnen. Dette skyldtes at Arne Ås og tidligere eiere av hotellet hadde brent og gravet ned i tomteområdet alt avfall fra hotellet gjennom nesten hundre år. Forurensningene var gått ned i grunnvannet, kilden til brønn nr. 2, og hele området var infisert. En opprensning, som var helt nødvendig for å selge ut hyttetomter, ville koste kr. 5 millioner. Hans Tastad krevde dette beløpet av Peder Ås. Peder Ås bestred kravet, selv om han aksepterte at rensekostnadene ville bli som angitt. Han hadde aldri ant hva som hadde skjedd i området; nå hadde han dessuten brakt i erfaring at søppelhåndteringen hadde vært alment kjent i bygda i en årrekke. Tastad bestred ikke at han hadde hørt hva Arne Ås hadde foretatt seg med avfallet.

Ikke lenge etter mottok Peder Ås et brev fra Marte Krone. Hun – og noen investorer Peder Ås ikke hadde vært kjent med – hadde prøvd å få maleriet opp på en auksjon hos Sothebys i London. Etter at maleriet var kommet til England, hadde eksperter uttalt at de etter beste vurdering ikke kunne fastslå at maleriet var en ekte Gainsborough, og at Sothebys derfor bare kunne selge maleriet under betegnelsen ”Gainsborough, his style”. Et slikt maleri måtte vurderes til kr. 100.000, kanskje mindre. Marte Krone krevde å få heve kjøpet. Hun ville samtidig ha erstattet kostnadene ved å bringe maleriet til London; det var over to meter høyt så transporten hadde kostet kr. 20.000. Peder Ås bestred kravet.

Peder Ås reiste i mai 2003 krav mot Lars Holm. Han mente for det første at han ikke var forpliktet til å betale for brønn nr. 1, og krevde tilbake kr. 150.000. Videre krevde han å heve avtalen om brønn nr. 2 med tilbakebetaling av kr. 100.000, og han krevde erstatning for driftstapet det infiserte vannet fra brønnen hadde påført ham. Netto driftstap var kr. 1 million. Lars Holm bestred kravene, som uansett var fremsatt for sent. Når det gjaldt forurensningen, viste han særlig til at denne skyldtes den skandaløse søppelhåndteringen Peder Ås var nærmest til å bære risikoen for. Han hadde riktignok alltid hørt om søppeltømmingen, men hadde ikke drømt om omfanget.

Herover forfattes en betenkning hvori både de prinsipale og de subsidiære spørsmål drøftes og avgjøres.

Kursoppgave

Peder Ås var en driftig sjel og hadde mange jern i ilden. En av mange forretningsideer som han nå var i ferd med å realisere, var å starte opp en serie med juskurs. Selv hadde Peder Ås ikke stort greie på jus, men han satte seg i kontakt med de to fremragende juristene Marte Kirkerud og Lars Holm. Begge sa seg villige til å holde forelesninger på kursene. Det dreide seg om to atskilte kurs, ett i selskapsrett som Marte Kirkerud skulle stå for, og ett i entrepriserett som Lars Holm var ansvarlig for. Peder Ås ble enig med de to foreleserne om å betale 25 000 kroner i honorar til dem hver.

Juskursene skulle holdes på Lillevik hotell i februar måned. Av naturlige grunner var Peder Ås svært spent på hvorledes kursene ville slå an i markedet. Det viste seg raskt at markedet responderte, og kursene ble i løpet av kort tid fulltegnede.

Kursdagen opprant med en strålende sol fra en klar, blå himmel, men det var bitende kaldt, helt ned til 20 minusgrader. Slik streng kulde hadde man ikke opplevd i Lillevik på en mannsalder. Kulden førte til store problemer i det kurslokalet som Lars Holm holdt til i. Det dreide seg om en ny fløy med store vindusflater, noe som medførte en betydelig nedkjøling av luften (såkalt kaldras) og lav temperatur i lokalet. Kursdeltakerne tok på seg yttertøyet, men det var likevel temmelig utrivelig å sitte stille og høre på foredragene en hel dag. Man besluttet å ta en lengre pause i kurset for å forsøke å få opp varmen, men uten særlig hell.

Heller ikke i det andre lokalet gikk ting som planlagt. Allerede dagen før hadde Marte Kirkerud merket at alt ikke var som det skulle med kroppen, og selve kursdagen satte influensaen inn for fullt. Etter lunsj måtte Marte Kirkerud kaste inn håndkleet og gi seg. Den resterende delen av selskapsrettskurset måtte deretter avlyses.

Det var stor misnøye blant kursdeltakerne. Gjennom e-post og sms samordnet de sine krav mot Peder Ås. Prinsipalt krevde samtlige deltakere å få kursavgiften tilbakebetalt i sin helhet, subsidiært at det ble gjort en vesentlig reduksjon i den. Dessuten ble det rettet erstatningskrav mot Peder Ås. Flere av kursdeltakerne hadde fått ekstra reiseomkostninger hjem som følge av at kurset til Lars Holm ble avsluttet senere enn planlagt. Disse ekstrakostnadene ble krevd erstattet. I tillegg krevde samtlige kursdeltakere sine ordinære utgifter til reise og diett dekket. Peder Ås bestred alle kravene fra deltakerne. I et felles skriv til kursdeltakere beklaget Peder Ås det som hadde skjedd, men noe måtte jo kursdeltakerne tåle. Uansett var han ikke noe å bebreide for tingenes tilstand.

Etter at kursdeltakerne mottok avslaget fra Peder Ås, hørte de ikke mer fra ham. Enkelte av deltakerne mente derfor at de også burde rette sine krav mot hotellet og Marte Kirkerud. Etter en del elektronisk kommunikasjon mellom deltakerne, ble kravene til slutt sendt hotellet og Marte Kirkerud i begynnelsen av juni måned. De som hadde deltatt på kurset til Lars Holm, sendte sine krav til hotellet, og de som hadde deltatt på kurset til Marte Kirkerud, sendte kravene til henne. Både hotellet og Marte Kirkerud avviste kravene fra deltakerne. De framholdt at det ikke forelå noen avtale mellom dem og kursdeltakerne, og denne type krav kunne uansett ikke rettes mot dem. Dessuten var disse kravene fremmet alt for sent.

Drøft og avgjør de prinsipale og subsidiære rettsspørsmål oppgaven reiser.