

Køberet: Overblik og noter

Rasmus A. K. Bogetoft*

Flere noter på www.bogetoft.org

Indhold

1 Indledning og overordnet struktur	3
1.1 Formålet med denne note	3
1.2 Den grundlæggende navigationsøvelse	3
1.3 Købeloven som baggrundsret	4
1.4 Sådan er køberetten struktureret	5
2 Sælgers ydelse	7
2.1 Problemet	7
2.2 Rette tid og rette sted	7
2.2.1 Problemet	7
2.2.2 Underkasser og navigation	8
2.2.3 Tid	8
2.2.4 Sted	9
2.2.5 Kan Køber altid påberåbe sig forsinkelse?	10
2.2.6 Samtidighedsgrundsætningen (§§ 14–16)	11
2.2.7 Risikoens (og gevinstens) overgang	12
2.3 Rette indhold (mangelsvurdering)	15
2.3.1 Problemet	15
2.3.2 Grundlæggende spørgsmål: Hvornår skal manglen foreligge?	15

*Disse noter er under løbende udvikling. Kommentarer modtages gerne på rasmus@bogetoft.org. Se også [En note om mine noter](#).

2.3.3	Underkasser og navigation	16
2.3.4	Faktiske mangler: Princippet	16
2.3.5	Informationskilder: Fra aftale til kontekst	17
2.4	Case: Fatima og Yusuf	21

1 Indledning og overordnet struktur

1.1 Formålet med denne note

Køberetten handler om, hvad der sker, når en aftale om køb af en vare ikke forløber som forventet. Formålet med denne note er det samme som for aftaleretsnoten: at hjælpe jer med at *navigere* i reglerne. Vi fokuserer på struktur, sondringer og tests. De præcise detaljer lærer I på seminarerne.

Vi bruger simple formuleringer. Køber = hun. Sælger = han.

1.2 Den grundlæggende navigationsøvelse

I køberetten er der to typer konflikter:

1. **Køber er utilfreds.** Sælger har ikke leveret det rigtige produkt, til rette tid eller til rette sted. Det er langt den mest almindelige konflikt, og den fylder mest i denne note.
2. **Sælger er utilfreds.** Køber betaler ikke eller betaler for sent. Fordi Købers ydelse er penge, kan Købers misligholdelse kun gå på *tid* og *sted* (ikke kvalitet).

I begge tilfælde er navigationsøvelsen den samme: Vi starter med en konflikt, finder ud af om der er sket en misligholdelse, og fastslår konsekvensen. Vi ender i ét af to udfald:

1. **Misligholdelse.** Den utilfredse part kan gøre beføjelser gældende:

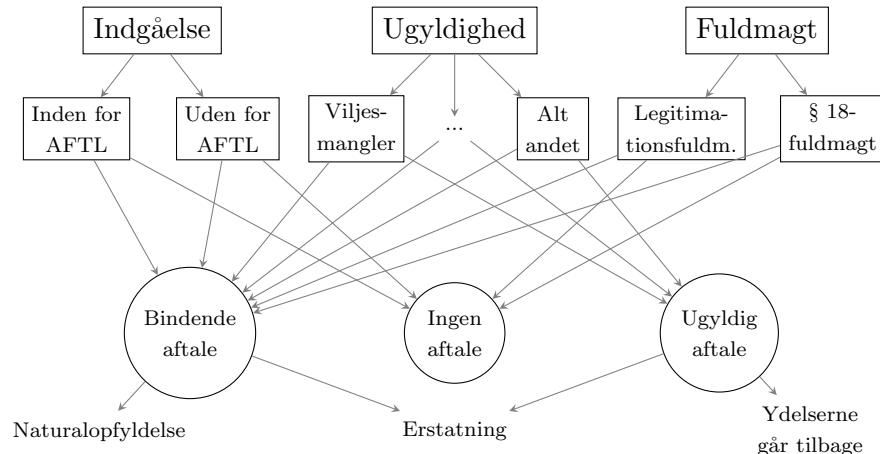
- Naturalopfyldelse (omlevering eller afhjælpning).
- Erstatning (positiv opfyldelsesinteresse eller forholdsmaessigt afslag).
- Ophævelse (ydelserne går tilbage).

2. **Ingen misligholdelse.** Aftalen fastholdes.

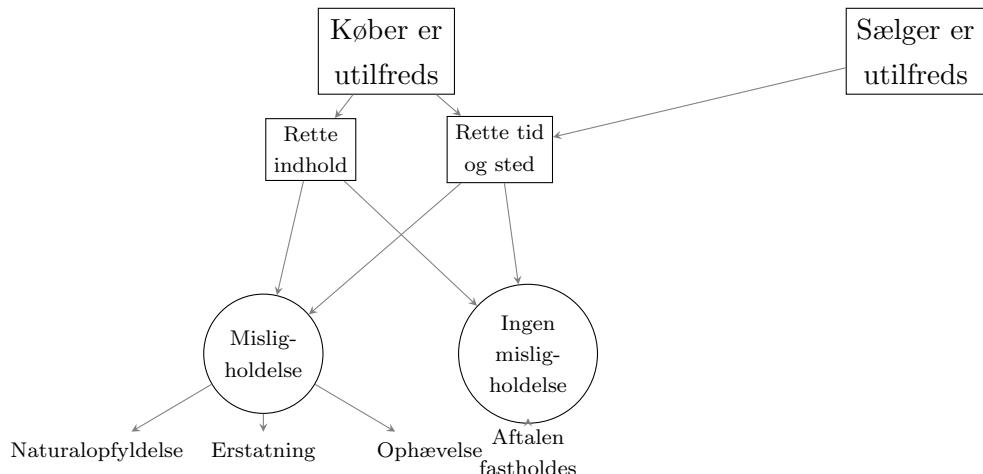
Sammenlign med aftaleretten. Strukturen er den samme: konflikt, underkasser,

konklusion, retsvirkning. Køberetten har blot flere detaljer om, hvad de enkelte retsmidler indebærer.

Figur 1: Fra emne til retsvirkning i aftaleretten (fra aftaleretsnoten)



Figur 2: Fra konflikt til retsvirkning i køberetten



1.3 Købeloven som baggrundsret

Købeloven (KBL) er **baggrundsret**. Den gælder, når parterne ikke selv har aftalt noget. Men KBL udfylder på flere niveauer:

1. **Parterne har slet ikke aftalt noget.** KBL leverer hele rammen. Fx: Hvis

intet er aftalt om leveringssted, er det et afhentningskøb (§ 9). Hvis intet er aftalt om leveringstid, sker levering ved påkrav (§ 12).

2. **Parterne har aftalt lidt, men ikke alt.** KBL udfylder hullerne. Fx: Parterne har aftalt, at varen skal sendes, men ikke hvornår. Så gælder § 12 for tidspunktet, mens leveringsstedet følger af aftalen.

Hvad siger KBL, hvis parterne slet ikke har aftalt noget?

Tabel 1: KBL's udgangspunkt: Hvis intet er aftalt

Spørgsmål	KBL's svar	Hjemmel
Hvor?	Afhentningskøb. Køber henter varen hos Sælger.	§ 9
Hvornår?	Ved Købers påkrav.	§ 12
Kvalitet?	Som Køber med rimelighed kan forvente.	principperne i §§ 75b–c

1.4 Sådan er køberetten struktureret

Vi vil gerne have en fast struktur at navigere efter. Lad os bygge den op trin for trin, så I kan se, *hvorfor* trinene kommer i netop denne rækkefølge.

Trin 1: Er der en bindende, gyldig aftale? Det er aftaleretten. Uden aftale, ingen køberetlig tvist.

Trin 2–3: Inden for KBL? Og hvilken type køb? Udgangspunktet er aftalefrihed: Parterne kan aftale, hvad de vil. Men KBL indeholder også beskyttelsespræceptive regler, navnlig i forbrugerkøb. Og parternes forpligtelser afhænger af, hvilken type køb vi er i. Derfor skal vi vide, om vi overhovedet er inden for KBL, og hvilken type køb der er tale om (genus/species, handels-/civil-/forbrugerkøb), før vi kan vurdere, hvad parterne har aftalt.

Trin 4: Har parterne afveget fra KBL? Først nu kan vi vurdere dette. Vi kender spillereglerne (trin 2–3) og kan afgøre, om parternes aftale fraviger dem.

Trin 5: Hvad er Sælgers forpligtelser? Sælger skal leve rette tid, rette sted

og rette kvalitet. Reglerne om tid og sted er de samme uanset købstype, men grænserne for, hvornår forsinkelse udgør en misligholdelse, varierer. Rette kvalitet afhænger også af købstypen.

Trin 6: Er der sket en misligholdelse? Når vi kender forpligtelserne, kan vi spørge: Er de opfyldt? Hvis ikke, er den manglende opfyldelse tilstrækkelig til at udgøre en misligholdelse? Husk at overveje fordringshavermora og samtidighedsgrundsætningen.

Trin 7: Hvilke beføjelser? Hvis der er sket en misligholdelse, kan Køber gøre beføjelser gældende: naturalopfyldelse, erstatning eller ophævelse.

Trin 8: Har Køber opfyldt sine forpligtelser? Til sidst: Har Køber gjort det, hun skal, for at kunne påberåbe sig sine beføjelser? Det er ikke nok bare at have ret. Køber har også pligter:

- **Reklamation.** Har hun reklameret korrekt og rettidigt?
- **Undersøgelsespligt.** I handelskøb skal Køber undersøge varen straks (§ 51). I civilkøb er der ingen lovfæstet pligt, men en vis opmærksomhed forventes.
- **Omsorgspligt ved ophævelse.** Hvis Køber hæver købet, skal hun passe på varen, indtil Sælger kan hente den (§§ 55–56).

Opsummeret:

1. Bindende og gyldig aftale? (Aftaleretten.)
2. Inden for KBL?
3. Hvilken type køb? (Genus/species. Handels-, civil- eller forbrugerkøb.)
4. Har parterne afveget fra KBL?
5. Hvad er Sælgers forpligtelser? (Tid, sted, kvalitet.)
6. Er det en misligholdelse?
7. Hvilke beføjelser?

8. Har Køber opfyldt sine forpligtelser? (Reklamation, undersøgelse, omsorg.)
9. Konklusion og retsvirkninger.

2 Sælgers ydelse

2.1 Problemet

Køber er utilfreds med det, Sælger har leveret. Spørgsmålet er, om Sælger har misligholdt. Vi skal finde ud af, hvad Sælger skulle levere, og om han har gjort det.

Sælger skal levere det rigtige produkt, på det rigtige tidspunkt, til det rigtige sted. Det giver to underkasser:

1. **Rette tid og rette sted** (afsnit 2.2). Har Sælger leveret, hvornår og hvor han skulle?
2. **Rette indhold** (afsnit 2.3). Er varen, som Køber med rette kunne forvente?

2.2 Rette tid og rette sted

2.2.1 Problemet

Reglerne om tid og sted handler om to forskellige problemer:

1. **Forsinkelse.** Har Sælger leveret til tiden og til det rigtige sted? Hvis ikke, kan Sælger være i misligholdelse, og Køber kan gøre beføjelser gældende.
2. **Risikoens overgang.** Hvem bærer risikoen, hvis varen går i stykker undervejs? Sig fx, at jeg køber en flaske vin, som går i stykker under leveringen. Hvem skal det være træls for? Mig, som Køber, så jeg har tabt mine penge? Eller Sælger, så han skal sende en ny flaske? Svaret afhænger af, om risikoen allerede er overgået til Køber.

2.2.2 Underkasser og navigation

Vi behandler tid og sted i fire trin:

1. **Tid:** Hvornår skal Sælger levere? Fire situationer med hver sin test.
2. **Sted:** Hvor skal Sælger levere? Tre købstyper med hver sin test.
3. **Kan Køber altid påberåbe sig forsinkelse?** Nej. Fordringshavermora og samtidighedsgrundsætningen kan forhindre det.
4. **Risikoens overgang:** Hvornår overgår risikoen fra Sælger til Køber?

2.2.3 Tid

Hvornår skal Sælger levere? Der er fire situationer, som hver indebærer sin egen test. **Konsekvensen** er den samme uanset situation: Hvis Sælger ikke leverer inden for den gældende frist, er han i **forsinkelse**. Men husk altid at overveje fordringshavermora og samtidighedsgrundsætningen, før I konkluderer (se trin 3 nedenfor).

Tabel 2: Hvornår skal Sælger levere?

Situation	Frist	Hjemmel
Aftalt tidspunkt	På det aftalte tidspunkt	Aftalen
Aftalt tidsrum	I løbet af tidsrummet [†]	§ 13
Omstændighederne tilsiger snarest muligt	Snarest muligt	§ 12
Intet aftalt	Ved Købers påkrav [‡]	§ 12

[†]UP: Sælger vælger tidspunkt. U: Hvis tidsrummet er i Købers interesse (fx Køber skal afhente), vælger Køber. [‡]Se kriterier for påkrav nedenfor.

Test: Medfører påkravet forsinkelse? Når intet leveringstidspunkt er aftalt, skal levering ske ved påkrav. Køber kræver levering, og hvis Sælger ikke leverer, er han i forsinkelse. Men det gælder kun, hvis påkravet opfylder tre betingelser:

Tabel 3: Test: Medfører påkravet forsinkelse?

Betingelse	Spørgsmål	Konsekvens hvis nej
Kommet frem	Er påkravet kommet frem til Sælger?	Intet påkrav. Sælger er ikke forsinket.
Betaling	Har Køber betalt eller tilbuddt betaling?	Sælger kan påberåbe sig samtidighedsgrundsætningen (§§ 14–15).
Nødvendig frist	Kan Sælger nå at foretage nødvendige forberedelser?	Fristen udskydes, til Sælger har haft nødvendig frist.

Alle tre betingelser skal være opfyldt. Ellers kan man ikke sige, at Sælger har leveret for sent.

2.2.4 Sted

Hvor skal Sælger leverer? I skal kunne to sondringer:

Sondring 1: Afhentningskøb eller leveringskøb? Skal Køber hente varen, eller skal Sælger bringe den? Hvis parterne ikke har aftalt noget, er det et afhentningskøb (§ 9). Køber skal selv hente varen hos Sælger.

Sondring 2: Pladskøb eller forsendelseskøb? Hvis det er et leveringskøb, skal I afgøre, om Sælger leverer inden for eller uden for “pladsens grænser”. Testen er: Udbringer Sælgers **a)** egne folk **b)** regelmæssigt **c)** varer af den pågældende art **d)** inden for det pågældende område? Hvis ja: pladskøb. Hvis nej: forsendelseskøb.

Eksempel. En vinhandler i Odense sælger vin til en kunde 100 km væk. Vinhandler leverer selv til naboer. Det er et forsendelseskøb.

Konsekvensen af sondringen er, at hver købstype har sin egen test for, hvornår der er sket levering. Hvis levering ikke er sket, kan Sælger være i forsinkelse.

Tabel 4: Sted: Test for om der er sket levering

Type	Test: Er (hvis ja, er der sket levering)	Hjemmel
Afhentningskøb	Er varen stillet til Købers rådighed hos Sælger?	§ 9
Pladskøb	Er varen kommet i Købers besiddelse?	§ 11
Forsendelseskøb	Er varen overgivet til en selvstændig fragtfører, der forlader pladsens område?	§ 10

2.2.5 Kan Køber altid påberåbe sig forsinkelse?

Nej. Selv om Sælger ikke har leveret til rette tid og sted, er det ikke nødvendigvis Sælgers misligholdelse. To ting kan forhindre det:

Fordringshavermora. Sælger prøver at leve, men kan ikke, fordi Køber forhindrer det. Fordringshavermora er ikke en misligholdelse fra Sælgers side. Det er en tilstand, hvor Køber bærer konsekvensen af sin egen adfærd.¹

Tabel 5: Test: Fordringshavermora?

Test	Konsekvens hvis	
	Ja	Nej
Forsøger Sælger at leve rette tid og sted? + Er dette ikke muligt pga. Købers forhold?	Fordringshavermora [†]	Sælger mangler stadig at leve [‡]

[†]Enten har Sælger stadig risikoen for varen og skal leve senere, eller Sælger er i misligholdelse, og Køber kan gøre beføjelser gældende.

Fordringshavermora kan kun indtræde i vinduet mellem to tidspunkter:

¹Reglerne om fordringshavermora er et eksempel på et grundlæggende princip: Parterne skal samarbejde om at gennemføre aftalen. Når Køber ikke medvirker, skal værdien ikke gå tabt.

Figur 3: Fordringshavermora: Vinduet mellem frigørelse og forfald



Konsekvenser af fordringshavermora. Reglerne om fordringshavermora kan egentlig ses som et forsøg på at undgå værdispild. Sælger skal passe på varen, og Køber skal betale Sælgers omkostninger ved det. Men hvis det bliver meget dyrt at passe på varen, skal Sælger sælge varen til anden side (det beskytter Køber mod, at Sælger bare spilder penge). Her er en opsummering:

Tabel 6: Sælgers rettigheder ved fordringshavermora

Rettighed	Indhold	Hjemmel
Omsorgspligt	Sælger skal drage omsorg for varen, for Købers regning [†]	§ 33
Salgsret	Sælger <i>kan</i> sælge til anden side ved væsentlig omkostning/ulempe, eller hvis Køber ikke reagerer i rimelig tid [‡]	§ 34
Salgspligt	Sælger <i>skal</i> sælge ved uforholdsmaessige omkostninger eller let fordærvelige varer [‡]	§ 35
Erstatning	Sælger kan kræve erstatning for omkostninger og kan holde varen tilbage, til han får sine penge	§ 36

[†]Kun hvis der er en person, der kan varetage omsorgen. Relevant ved forsendelseskøb, hvor varen er hos fragtfører. [‡]Sælger skal handle fornuftigt.

2.2.6 Samtidighedsgrundsætningen (§§ 14–16)

Problemet. Når Sælger leverer varen, løber han en risiko: Hvad hvis Køber ikke betaler? Og omvendt: Hvis Køber betaler først, hvad hvis Sælger ikke leverer?

I principippet kan parterne gøre misligholdelsesbeføjelser gældende, men der er risici herved. Hvad hvis den anden part fx går konkurs? Og lige meget hvad er det besværligt at gå gennem domstolene for at håndhæve en aftale.²

Derfor har vi en “samtidighedsgrundsætning.” Hvis parterne ikke har aftalt andet, kan Sælger kræve, at Køber betaler samtidig med levering, og Køber kan kræve, at Sælger leverer samtidig med betaling. Det fremgår af § 14.³

Det virker jo meget intuitivt, men igen kan der være problemer. For hvad, hvis Sælger skal sende med fragtfirma osv? KBL §§ 15-16 giver os regler for forskellige situationer.

Tabel 7: Samtidighedsgrundsætningen: Ydelse mod ydelse

Type	Hvordan sikres samtidighed?	Hjemmel
Forsendelseskøb	Sælger <i>skal</i> afsende varen (han kan ikke lade være). Men han kan hindre, at den <i>overgives</i> til Køber, før Køber betaler.	§ 15
Forsendelse med konnossement [†]	Køber betaler mod udlevering af konnossement/fragtbrev (som giver rådighed over varen).	§ 16

[†]Et konnossement er et dokument, som fragtføreren udsteder, og som giver ihændehaveren ret til at få varen udleveret. Det fungerer som en slags nøgle: Uden konnossementet kan Køber ikke hente varen.

2.2.7 Risikoens (og gevinstens) overgang

Problemet. Over tid kan ting ændre sig. De kan gå galt, og de kan gå godt. Hvis fx en flaske vin går i stykker, efter Sælger har sendt den afsted, men før Køber får den, vil det uanset hvad være træls for én af parterne. Enten skal Sælger sende en

²Et tredje problem er, at efter § 28, stk. 2, kan Sælger *ikke* kræve varen tilbage, når den først er overgivet til Køber, medmindre misligholdelsen er væsentlig, eller Sælger har taget ejendomsforbehold.

³§ 14 bruger ordet ”henstand.” Det betyder at en part har givet den anden lov til at vente med sin ydelse. Fx 14 dages kredit: Køber får varen nu, men betaler først om 14 dage. Henstand kræver altid hjemmel i aftale. Er intet aftalt, foreligger kontantkøb, og samtidighedsgrundsætningen gælder.

ekstra flaske gratis. Eller også skal Køber betale dobbelt. Spørgsmålet er: Hvem bærer risikoen for hændelige begivenheder, og hvem nyder gevinsten, hvis varen stiger i værdi?

Den grundlæggende idé. Risikoen og gevinsten følges ad og overgår ved levering. Før levering er det Sælgers problem, hvis varen går til grunde, men det er også Sælgers gevinst, hvis den stiger i værdi. Efter levering er det Købers.⁴

Så længe risikoen er Sælgers, skal han leve en ny vare eller tilbagebetale, hvis den oprindelige går til grunde. Når risikoen er overgået til Køber, er det Købers tab.

Eksempel. Køber bestiller en vaskemaskine, der sendes med fragtfirma (forsendelseskøb). Under transporten vælter lastbilen, og maskinen ødelægges. Risikoen overgik til Køber, da vaskemaskinen blev overgivet til fragtfirmaet. Køber må selv bære tabet.

Hvornår overgår risikoen? Som udgangspunkt ved levering (§ 17). Men hvornår præcist afhænger af købstypen:

⁴Denne kobling af risiko og gevinst hos samme part er økonomisk elegant. Når den, der bærer risikoen, også høster gevinsten, har vedkommende det rette incitament til at passe på varen. Farnsworth kalder det et “single owner”-problem: Hvis samme person ejede begge virksomheder, ville hun minimere det samlede tab og maksimere den samlede gevinst. Køberettens regler forsøger at efterligne denne logik. Se Farnsworth, *The Legal Analyst* (2007), kap. 4.

Tabel 8: Risikoens overgang

Situation	Risikoen overgår når...	Hjemmel
Afhentningskøb	Varen er stillet til Købers rådighed, men <i>kun</i> for speciesgenstande [†]	§ 17, stk. 2, jf. § 9
Pladskøb	Varen er i Købers besiddelse	§ 17, jf. § 11
Forsendelseskøb	Varen er overgivet til fragtfører <i>og</i> udskilt (fx ved underretning)	§ 17, jf. § 10
Fordringshavermora	Sælger har forsøgt levering, og varen er ud- skilt	§ 37

[†]Ved genuskøb (fx “10 flasker rødvin”) overgår risikoen først, når varen er udskilt til Køber. En speciesgenstand er en bestemt, individualiseret ting.

Hvornår overgår gevinsten? Princippet er det samme: Udbytte, der falder inden leveringstiden, tilkommer Sælger. Udbytte, der falder efter leveringstiden, tilkommer Køber. Men loven tager højde for, at parterne kan have haft en anden forventning:

Tabel 9: Gevinstens overgang (§§ 18–20)

Situation	Gevinst går til		
	Sælger, når...	Køber, når...	Hjemmel
Almindeligt køb	Udbyttet falder <i>før</i> levering [†]	Udbyttet falder <i>efter</i> levering [†]	§ 18
Aktier	Udbytte er udbetalt <i>før</i> aftaleindgåelse	Udbytte udbetales <i>ef- ter</i> aftaleindgåelse + ret til at tegne ny ak- tie	§ 19
Rentebærende fordringer	Renter er udbetalt <i>før</i> aftaleindgåelse	Renter udbetales <i>efter</i> aftaleindgåelse	§ 20

[†]Undtagelse: Hvis udbyttet med grund kunne påregnes at falde på et andet tidspunkt, følger gevinsten denne forventning snarere end leveringstidspunktet.

2.3 Rette indhold (mangelsvurdering)

Bemærk: Vi behandler her kun handels- og civilkøb. Forbrugerkøb har særregler, som vi vender tilbage til. Men principperne i forbrugerkøbsreglerne (§§ 75b–c) bruges ofte som rettesnor også i handels- og civilkøb.

2.3.1 Problemet

Køber har modtaget varen. Nu er spørgsmålet: Er den, som Køber med rette kunne forvente? Bare fordi varen ikke er perfekt, er det dog ikke nødvendigvis en misligholdelse. Der er grænser. Helt bagatelagtige afvigelser udgør ikke en mangel i juridisk forstand. Og selv når der *er* en mangel, afhænger det af manglens karakter og alvor, hvilke beføjelser Køber kan gøre gældende. Fx kræver ophævelse typisk, at manglen er *væsentlig*.

2.3.2 Grundlæggende spørgsmål: Hvornår skal manglen foreligge?

Udgangspunktet er, at manglen skal foreligge ved **risikoens overgang**. Det er det tidspunkt, hvor vi fryser billedet og spørger: Var varen i orden? Mangler, der opstår *efter* risikoens overgang, er Købers eget problem. Det gør det særligt relevant, om en mangel er *skjult*: En fejl, der allerede var til stede ved risikoens overgang, men som først viser sig senere, er stadig en mangel.

Undtagelse: Hvis Sælger culpøst ødelægger varen efter risikoens overgang (fx under montering), kan der stadig foreligge en mangel.

Bevisbyrde:

- Har Køber modtaget varen: **Køber** har bevisbyrden for, at manglen var til stede ved risikoens overgang.
- Har Køber *ikke* modtaget varen: **Sælger** har bevisbyrden for, at manglen ikke var til stede.

2.3.3 Underkasser og navigation

Vi kan sondre mellem **retlige mangler** (fx tredjemands rettigheder over varen) og **faktiske mangler** (fejl ved selve varen). Faktiske mangler er langt det mest relevante og kan opdeles i **mængdemangler** (forkert antal) og **kvalitetsmangler** (varen er ikke som forventet). Kvalitetsmangler er det mest interessante.

I alle tilfælde er strukturen den samme:

1. **Hvad siger aftalen?** (Konkret vurdering.) Vi starter altid med, hvad parterne faktisk har aftalt. Her er et særligt problem: Sælger siger mange ting om sin vare. Vi skal kunne skelne mellem tilskringer, urigtige oplysninger, fortelse og lovlige anprisninger. Disse underkasser uddybes nedenfor.
2. **Hvad kan Køber med rimelighed forvente?** (Generel vurdering.) Hvis aftalen ikke giver et klart svar, udfylder vi med mere generelle betragtninger: Hvad kan Køber forvente af en vare af denne type, til denne pris, til dette formål? Også dette uddybes nedenfor.

2.3.4 Faktiske mangler: Princippet

Som vi lærte i aftaleretsnoten vil to fornuftige parter kun indgå en aftale, hvis Køber hellere vil have varen end pengene, den koster, og Sælger heller vil have pengene end varen. Vi talte også om, at aftalen skaber mere værdi. Men hvordan gør den det? Ved at varen bliver placeret hos den part, der har størst værdi ved varen.⁵

For at dette skal fungere, kræver det altså, at Køber faktisk ved, hvad det er hun køber. Hvis Køber fx tror hun køber en mejetærsker, men får en knallert, er det ikke sikkert, at knallerten lander hos den person, der har størst værdi ved knallerten.

For at vi skal kunne stole på at en handel skaber mere værdi, skal Køber altså have korret viden om varens egenskaber: Virker den? Holder den? Er den, som den

⁵Vi ved, at dette sker, for ellers ville parterne ikke kunne blive enige om en pris. Hvis Sælger har større værdi ved varen end Køber, er der ikke nogen pris, som Køber er villig til at betale, som Sælger er villig til at acceptere.

ser ud til at være? Hvis dette billede er forvrænget – fordi Sælger har sagt noget forkert, fortæt noget relevant, eller fordi varen simpelthen ikke lever op til, hvad en fornuftig Køber ville forvente – risikerer vi en destruktiv aftale: Varen ender hos en, der ikke har gavn af den. Det ødelægger værdi.

Men Køber kan ikke kræve viden om alt. Sælger behøver fx ikke oplyse, hvad han selv gav for varen, eller at han har et stort overskud på salget. Det er spørgsmål om *fordelingen* af den værdi, handlen skaber – ikke om, *hvor meget* værdi den skaber. Fordelingen er et forhandlingsspørgsmål, ikke et oplysningsspørgsmål.

Mangelslæren afspejler denne sondring. Det grundlæggende spørgsmål er altid det samme: *Skaber varen lavere værdi for Køber, end en rimeligt fornuftig Køber ville have forventet, givet den information hun havde?* Hvis ja, er der tale om en mangel. Tre ting er vigtige:

1. **Målestokken er den fornuftige Køber.** Vi spørger ikke, hvad denne konkrete Køber forventede, men hvad en rimeligt fornuftig Køber i samme situation ville have forventet.
2. **Informationsomkostninger spiller ind.** Hvis Køber lige så billigt som Sælger kunne have skaffet den relevante information, kan det ikke komme Sælger til last, at han ikke oplyste om den.
3. **Vi beskytter Købers nytte ved varen – ikke hendes subjektive præferencer.** Information om varens egenskaber er beskyttet. Information om, hvad andre synes om varen, eller om prisen er “god”, er det ikke.

2.3.5 Informationskilder: Fra aftale til kontekst

Vi starter altid med aftalen. Hvis parterne har aftalt noget klart, er det dét, Køber kan forvente – hverken mere eller mindre. Det er helt konsistent med princippet ovenfor: En klar aftale *er* den stærkeste information, Køber kan have. Hvis Køber aftaler at købe en brugt cykel “som beset”, kan hun ikke bagefter klage over rust.

Men aftaler er sjældent fuldstændige. Derfor trækker vi på flere informationskilder for at fastlægge, hvad Køber med rimelighed kunne forvente. Vi kan ordne dem

efter styrke:

1. **Aftalen direkte.** Hvad er eksplisit aftalt om varens egenskaber?
2. **Sælgers udsagn.** Hvad har Sælger sagt om varen – i annoncer, samtaler, på emballagen?
3. **Sælgers tavshed.** Har Sælger fortalt noget, han burde have oplyst?
4. **Varens kontekst.** Hvad kan en fornuftig Køber slutte ud fra varens type, pris, alder, formål og omstændighederne i øvrigt?

De fire kilder besvarer alle *samme* spørgsmål: Hvad kunne Køber med rimelighed inferere om varens værdi? Aftalen er den mest direkte kilde. Varens kontekst er den mest generelle. I praksis kombinerer vi dem.

Kilde 1: Aftalen direkte. Hvis aftalen eksplisit beskriver varens egenskaber, er det udgangspunktet. En aftale om levering af “500 liter økologisk mælk” er klar: Køber kan forvente 500 liter, og den skal være økologisk. Afvigelser er mangler. Her er der sjældent tvivl.

Kilde 2: Sælgers udsagn. Sælger siger mange ting om sin vare. Ikke alt er lige bindende. Der er et spektrum fra vague anprisninger til egentlige garantier. Jo mere konkret og bindende udsagnet er, jo mere kan en fornuftig Køber stole på det – og jo lettere er det at gøre et mangelskrav gældende:

Tabel 10: Sælgers udsagn: Fra anprisning til garanti

Type udsagn	Eksempel	Mangel?
Almindelig anprisning	“Fantastisk kvalitet!”	Nej. For vagt til, at en fornuftig Køber kan stole på det.
Værdiladen anprisning	“Cyklen er i rigtig god stand”	Gråzone. Afhænger af, om Køber konkret kunne opfatte det som en tilkendegivelse om faktiske egenskaber.
Konkret urigtig oplysning	“Bilen har kørt 50.000 km” (den har kørt 120.000)	Ja. Køber har stolet på noget specifikt, som var forkert (§ 76, stk. 1, nr. 1).
Tilsikring/garanti	“Alle vores cykler er i rustfrit stål”	Ja, og stærkere. Sælger har påtaget sig risikoen. Egenskaben mangler, og det er nok.

Forskellen mellem urigtig oplysning og tilsikring er ikke art, men grad. Ved urigtig oplysning skal Køber vise, at oplysningen har haft betydning for hendes beslutning. Ved tilsikring er vurderingen objektiv: Egenskaben er enten der eller ej.

Kilde 3: Sælgers tavshed (loyal oplysningspligt). Fortielse er spejlbilledet af urigtig oplysning: I stedet for at sige noget forkert har Sælger undladt at sige noget rigtigt. Sælger har en loyal oplysningspligt. Han må ikke fortie fejl eller forhold, som han kendte eller burde kende, og som er relevante for Købers vurdering af varens nytte.

Test: Kendte eller burde Sælger kende til forholdet? Og ville det have haft betydning for en fornuftig Købers beslutning? Hvis ja til begge: Mangel (§ 76, stk. 1, nr. 2–3).

Bemærk: Oplysningspligten handler om varens egenskaber – ikke om prisen. Sælger

behøver ikke oplyse, at naboen sælger det samme billigere.

Kilde 4: Varens kontekst (generel mangelsvurdering). Når hverken aftalen, Sælgers udsagn eller Sælgers tavshed giver et klart svar, falder vi tilbage på en generel vurdering: Lever varen op til, hvad en fornuftig Køber ville forvente af en vare af *denne type*, til *denne pris*, til *dette formål*? Princippet fremgår af §§ 75b–c (formelt kun forbrugerkøb, men bruges som rettesnor i alle køb).

Tabel 11: Generel mangelsvurdering: Relevante faktorer

Faktor	Spørgsmål
Art og mængde	Svarer varen til den type og mængde, der er aftalt?
Formål	Kan varen bruges til det formål, som varer af denne type sædvanligvis bruges til? Eller til det særlige formål, Køber har oplyst?
Holdbarhed og ydeevne	Er varens kvalitet og ydeevne, som Køber med rimelighed kan forvente?
Pris	Køber kan forvente mere af en dyr vare end af en billig.

Logikken er den samme som ved de øvrige kilder: En fornuftig Køber bruger al tilgængelig information – herunder prisen, varens alder, og hvad varer af denne type normalt kan – til at danne sig en forventning om varens værdi. Hvis varen falder under den forventning, er der en mangel.

Svig: Når det også bliver et ugyldighedsspørgsmål. Svig er ikke en selvstændig informationskilde. Det er en kvalifikation af kilde 2 og 3: Sælger har enten sagt noget forkert eller fortjet noget – og har gjort det *med forsæt*.

Det har to konsekvenser:

1. **Mangelskrav.** Svig kan medføre et mangelskrav som uriktig oplysning og fortelse.
2. **Ugyldighed.** Svig kan *også* medføre, at aftalen er ugyldig efter AFTL § 30.

Ugyldighedsreglerne og mangelreglerne kan anvendes side om side. Køber kan vælge det spor, der giver det bedste resultat.

Eksempel. Sælger ved, at bilen har været i et alvorligt uheld, men fortæller det ikke. Køber kan gøre mangelskrav gældende (fortielse, § 76). Men Køber kan også påberåbe sig AFTL § 30 og få aftalen erklæret ugyldig. Det ene udelukker ikke det andet.

2.4 Case: Fatima og Yusuf

Del 1: Det antikke bord.

Fatima driver en antikvitetsforretning. Yusuf køber et bestemt antikt bord (speciesgenstand) til 8.000 kr. Parterne aftaler ikke nærmere om levering. Yusuf siger blot, at hun “nok kommer forbi og henter det en dag i næste uge.”

Tirsdag regner det kraftigt. Fatima har stillet bordet klar i baglokalet, men taget er utæt, og bordet bliver vådt. Finéren buler, og bordets overflade er tydeligt beskadiget.

Yusuf dukker op onsdag og nægter at tage bordet med.

Spørgsmål: Hvem bærer risikoen for vandskaden?

Analyse:

1. **Hvilken type køb?** Intet er aftalt om levering. Udgangspunktet er afhentningskøb (§ 9). Yusuf skal selv hente bordet hos Fatima.
2. **Er der sket levering?** Testen for afhentningskøb: Er varen stillet til Købers rådighed? Fatima har stillet bordet klar. Men Yusuf har ikke hentet det endnu. Bordet er stillet til rådighed, men Yusuf har ikke taget imod det.
3. **Risikoens overgang?** Ved afhentningskøb overgår risikoen, når varen er stillet til Købers rådighed, men *kun for speciesgenstande* (§

17, jf. § 9). Bordet er en speciesgenstand. Risikoen er altså overgået til Yusuf, da bordet blev stillet til hendes rådighed.

4. **Konklusion:** Vandskaden er Yusufs risiko. Yusuf kan ikke nægte at betale med den begrundelse, at bordet er beskadiget. Skaden skete, efter at risikoen var overgået.

Bemærk: Havde bordet været en genusgenstand (fx “et bord af denne type”), ville risikoen *ikke* være overgået, før bordet var udskilt til Yusuf.

Del 2: Bananerne.

Fatima handler også med frugt. Hun sælger 200 kg bananer til en restaurant, som Karim driver. Fatima plejer at levele frugt til restauranter i området med sin egen varevogn (pladskøb). Levering er aftalt til torsdag.

Karim ringer torsdag morgen og siger, at restauranten er lukket pga. en vandskade, og at han ikke kan tage imod bananerne. Fatima kører hen med bananerne alligevel, men der er ingen til at modtage dem.

Spørgsmål 1: Er Karim i fordringshavermora?

Analyse:

1. **Test for pladskøb:** Udarbriker Fatimas egne folk regelmæssigt varer af denne art inden for området? Ja. Pladskøb.
2. **Test for fordringshavermora:** Forsøger Fatima at levele rette tid og sted? Ja, torsdag som aftalt, inden for pladsens grænser. Er leveringen umuliggjort af Karims forhold? Ja, restauranten er lukket. Fatima har forsøgt levering inden for vinduet (figur 3).
3. **Konklusion:** Karim er i fordringshavermora.

Spørgsmål 2: Fatima sælger bananerne til en anden køber, men markedsprisen er styrtdykket, og hun får kun 400 kr. i stedet for de aftalte 2.000 kr. Fatima kræver, at Karim dækker tabet

på 1.600 kr. Karim mener, at Fatima ikke gjorde sig umage nok med at finde en bedre pris. Hvem har ret?

Analyse:

1. **Salgspligt (§ 35):** Bananer er let fordærvelige varer. Fatima *skal* sælge til anden side. Det har hun gjort.
2. **Erstatning (§ 36):** Fatima kan kræve erstatning for sine omkostninger. Spørgsmålet er, om 400 kr. er en rimelig pris.
3. **Fornuftigt salg:** Sælger skal handle fornuftigt. Hvis markedsprisen faktisk var styrtdykket, kan Fatima ikke kritiseres for den lave pris. Karim skal bevise, at Fatima kunne have opnået en bedre pris ved at handle anderledes.
4. **Konklusion:** Hvis Fatima har handlet fornuftigt (kontaktet relevante købere, solgt til markedspris), kan hun kræve de 1.600 kr. dækket af Karim. Karims indsigelse fører kun frem, hvis han kan vise, at Fatima reelt forsømte at finde en bedre aftager.