

Inkorporering af standardvilkår i internationale kontrakter om handel med løsøre

Incorporation of Standard Terms in International Contracts regarding Trading of Goods

Kandidatafhandling

Udarbejdet af:

Jonas Boesen – 20176797

Navjan Thaneshwaran – 20176741

Mette Jeppesen – 20176751



Vejleder: Thomas Neumann

Aalborg Universitet

Maj 2022



Abstract

As international trade has become even more widespread over time, companies have needed to reduce the complicated processes associated with transactions with other companies, while reducing companies' own risk. This has led companies to take advantage of standard terms that help facilitate the process and protect the company itself. This master thesis attempts to examine the conditions for incorporation of a company's standard terms as well as the legal status and solutions of the Battle of Forms conflict.

To examine the above, this thesis is based on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), which through legislation seeks to create modern and uniform regulation in international trade of goods between parties. The Convention does not contain special rules on incorporation of standard terms, as the issue is intended to be solved through part II of the Convention. In this regard, the provisions of Article 14 regarding *offer*, Article 18 regarding *acceptance* and Article 19 regarding *acceptance with modifications* are of the greatest relevance to the conclusion of a contract. In addition, the *parties' practices* and *usages* may also affect the parties' contractual relationship with regards to Article 9. Article 8 is important for interpreting the parties' agreement, including the parties' intention and knowledge in assessing what the parties have agreed upon.

It has been established from case law that before standard terms are considered incorporated, the offeror's intention to incorporate standard terms must be clear to the offeree. The most obvious method of expressing one's intention is through an unambiguous reference, which is visually clear and in an understandable language to the offeree. However, a reference is not required, as the practice of the parties or an international usage may also result in the condition being met. In addition to the condition of intention, it is also a condition that the standard terms have been made sufficiently available to the offeree. This condition can be met by submitting the standard terms together with the offer to the offeree. It is also possible to make the standard terms and conditions available in other ways such as through a website or during prior negotiations. In addition to the conditions of intention and availability, it is also a condition that the offeree must have had a possibility to obtain knowledge of the content of the standard terms. In this regard, it is important that the standard terms and conditions are formulated in the contracting or negotiation language, or in a language with which the offeree is familiar.

When both parties want to incorporate their inconsistent standard terms, there is a Battle of Forms conflict. Therefore, it is necessary to find out which standard terms apply to the parties'

contractual relationship. To resolve this conflict, there are three possible solutions under the CISG; first shot rule, last shot rule and knock out rule. Regarding the first shot rule, the first submitted standard terms apply to the parties' contractual relationship. However, there is only one decision that uses this solution, which is why it is generally agreed that the first shot rule is not a correct option under the CISG. Regarding the last shot rule, this solution prescribes that the most recently submitted standard terms apply to the parties' contractual relationship. This approach is based on a strict interpretation of Article 19 and is therefore widely used and accepted under the CISG. Regarding the knock out rule, the parts of the standard terms that are not conflicting apply to the parties' contract, while the conflicting standard terms are replaced by the provisions of the CISG. This solution is based on the parties' autonomy in Article 6 and is also widely used under the CISG. Thus, there is no agreement on one specific solution that should apply under the CISG. Generally, it is understood that the first shot rule should not be applied, but there is no agreement on whether the last shot rule or the knock out rule is preferred. Through an analysis of the views of the legal literature, it is clear that this matter is a question of legal certainty versus reasonableness, with some authors preferring the legally correct last shot solution, while others prefer the pragmatic and practical knock out solution.

Indholdsfortegnelse

1. Indledning	1
2. Problemformulering	3
3. Metode og kilder	3
3.1 Afgrænsning	6
4. Inkorporering af standardvilkår og Battle of Forms	8
4.1 Parternes aftale under CISG	8
4.2 Betingelser for inkorporering af standardvilkår	15
4.2.1 Intention om at inkorporere standardvilkår gennem henvisning	18
4.2.2 Intention om at inkorporere standardvilkår gennem andre metoder	23
4.2.3 Tilgængelighedskravet	28
4.2.4 Standardvilkårenes sprog	33
4.3 Battle of Forms	37
4.3.1 First Shot Rule	39
4.3.2 Last Shot Rule	40
4.3.3 Knock Out Rule	44
4.3.4 Powdered Milk Case	49
4.3.5 Rimelighed eller retssikkerhed?	56
5. Konklusion	63
6. Litteraturliste	66

1. Indledning

Bag den forretningsmæssige udvikling som foregår i verden, må køb og salg af løsøre anses for at være den vigtigste handelstransaktion. Netop på grund af udviklingen inden for handelstransaktioner har det fra begyndelsen af 1900-tallet været nødvendigt at have fokus på at skabe *uniformity*. Forskelligheder blandt lande blev dog anset som en hindring for international handel og blev tilmed betragtet som en trussel for verdensfreden. Derfor blev *United Nations Commission on International Trade Law* (herefter ”UNCITRAL”) oprettet i 1966 med netop det formål at skabe fred gennem handel.¹ Det mest succesrige forsøg på at forene et bredt område af handelsretten på internationalt plan er til dato *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (herefter ”CISG”). Formålet med CISG var at skabe mere ensartede internationale handelsregler, eftersom de to dagældende konventioner, *Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods* (herefter ”ULF”) og *Convention relating to a Uniform Law for the International Sale of Goods* (herefter ”ULIS”), ikke havde særlig stor succes. ULF og ULIS trådte i kraft i 1972, men havde kun succes i ni lande, som valgte at implementere konventionerne. Den færdige udgave af CISG er produktet af en diplomatisk konference, som blev afholdt i Wien i 1980. CISG findes på seks officielle sprog og trådte i kraft i 11 oprindelige kontraherende stater den 1. januar 1988,^{2 3} mens der i skrivende stund er 94 lande, som har implementeret CISG.⁴ Overordnet regulerer CISG internationale kontrakter om handel med løsøre mellem parter, som har deres respektive forretningssted i mindst én medlemsstat, jf. artikel 1. CISG regulerer dog ikke alle forhold, jf. artikel 4, hvorfor visse problemstillinger endnu skal søges besvaret i national ret. Aftaleindgåelse er dog reguleret i CISG og findes i konventionens anden del, hvor bestemmelser vedrørende tilbud og accept fremgår. Gennem disse bestemmelser illustreres konventionens brug af den traditionelle tilbuds- og accept-tilgang.⁵ Bestemmelserne om aftaleindgåelse skal sammenholdes med artikel 8, som er en fortolkningsregel, der knytter sig til parternes fælles aftaleforhold. Det er dog muligt for parterne, efter aftale, at fravige næsten enhver bestemmelse, som er reguleret i CISG, ligesom de kan udelukke CISG i sin helhed, jf. artikel 6.

¹ Bridge, M. *The International Sale of Goods, Law and Practice*, s. 40 og 41

² M. Flechtner, H. *The United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods*, s. 1

³ Bridge, M. *The International Sale of Goods, Law and Practice*, s. 40 og 41

⁴ https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status

⁵ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. *The battle of forms: a comparative analysis*, s. 217

Som følge af udbredelsen af international handel har virksomheder fået behov for at lette de komplicerede processer, der ligger bag international handel. Et led i at lette denne byrde for virksomhederne er at benytte standardiserede forretningsvilkår, der samtidig tilsigter at beskytte virksomheden selv. Derfor vil virksomheder typisk forsøge at inkorporere sine standardvilkår i ethvert aftaleforhold. Idet begge parter ofte ønsker at inkorporere hver deres standardvilkår, kan der foreligge uoverensstemmelser om, hvilke standardvilkår der finder anvendelse i parternes aftaleforhold. Problemet opstår ofte, da parterne sjældent har enslydende standardvilkår, hvorfor en part oftest henviser til sine egne vilkår og forsøger at få disse vedtaget i kontrakten. Dette scenarie kaldes populært *Battle of Forms*. Ofte er det svært at løse konflikten, da ingen af parterne ønsker at udelade deres respektive standardvilkår ved aftaleindgåelsen, hvilket naturligt rejser spørgsmålet om, hvordan sådan en konflikt løses.⁶ CISG indeholder ikke særskilte regler, der regulerer inkorporeringen af standardvilkår eller Battle of Forms-konflikten, men konventionens regler om aftaleindgåelse samt artiklerne 8 og 9 finder anvendelse på problemstillingen.^{7 8} Under udarbejdelse af konventionen, blev det drøftet, om der skulle indføres en bestemmelse til brug for løsning af Battle of Forms-konflikten, hvilket dog ikke blev vedtaget, da medlemslandene ikke fandt nogen acceptabel tilgang til problemet.⁹ Da der ikke findes nogen specifik bestemmelse herom i CISG har inkorporering af standardvilkår samt Battle of Forms-konflikten gennem tiden været genstand for megen omtale, idet betingelserne for inkorporering af standardvilkår samt løsningen på Battle of Forms-konflikten er udefineret.¹⁰

⁶ Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 347

⁷ UNCITRAL. Digest of Case Law on the United Nations Convention on CISG, s. 80, punkt 11

⁸ Eiselen, S. The Requirements for the Inclusion of Standard terms in International Sales of Goods, s. 3

⁹ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 217

¹⁰ Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 348

2. Problemformulering

Hvilke betingelser gælder der for inkorporering af standardvilkår i internationale købekontrakter om handel med løsøre under CISG, og hvad er retstilstanden ved Battle of Forms-konflikten?

3. Metode og kilder

Afhandlingens videnskabelige grundlag tager udgangspunkt i den retsdogmatiske metode, hvor gældende ret fortolkes, analyseres og systematiseres.¹¹ Formålet med afhandlingen er at beskrive gældende ret i forhold til inkorporering af standardvilkår i internationale løsørekontrakter. Afhandlingen har ikke nødvendigvis som formål at skabe ny viden, men snarere at formidle viden på en hensigtsmæssig måde. Afhandlingens forskellige emner er systematiseret ud fra, hvad der vurderes mest hensigtsmæssigt i forhold til at beskrive gældende ret så fyldestgørende og forståeligt som muligt for en udenforstående juridisk kyndig læser. Når afhandlingen er inddelt i kapitler og underkapitler, er dette således udtryk for en systematisering af gældende ret. Afhandlingen er inddelt i seks kapitler, hvor kapitel 4 behandler en række kilder til brug for besvarelsen af problemformuleringen. Kapitel 4 er inddelt i underkapitler for at udspecificere og behandle visse emner særligt dybdegående. Kapitel 4.1 beskriver og fortolker CISGs regler om aftaleindgåelse, hvilket danner grundlag for kapitel 4.2 og 4.3. I kapitel 4.2 behandles hvilke betingelser, der gælder, for at standardvilkår inkorporeres korrekt. Efter betingelserne for inkorporering af standardvilkår er behandlet, undersøges retstilstanden for Battle of Forms-konflikten i kapitel 4.3, hvilket udmunder i en diskussion af, hvilken løsningsmodel under Battle of Forms, der bør anvendes. Det bemærkes, at i kapitel 4.1 og 4.2 anvendes termene “tilbudsgiver” og “tilbudsmodtager”, da det giver mulighed for at udlede noget generelt om retstilstanden. I kapitel 4.3 anvendes termene “køber” og “sælger”, idet Battle of Forms-konflikten medfører, at tilbudsgiver og tilbudsmodtager bytter roller undervejs i sagsforløbet.

Kapitel 4 tager i sin helhed udgangspunkt i en både bred og dybdegående kildesøgning, idet afhandlingen søger at afdække hele retsområdet inden for problemfeltet. Afhandlingen tager udgangspunkt i CISGs bestemmelser til besvarelse af problemformuleringen. Hertil er forarbejderne også inddraget i et vist omfang, idet de betragtes for at være udtryk for medlemslandenes fælles forståelse af, hvordan bestemmelserne i CISG skal anvendes. Dog beskrives forarbejderne i visse

¹¹ Munk-Hansen, C. 2018. Retsvidenskabsteori, s. 204

tilfælde for at være tvetydige, hvorfor parter og domstole kan foretage en *cherry-picking* i forarbejderne ved alene at udvælge de forhold, de finder hensigtsmæssige, hvilket efter alt at dømme må svække retskildeværdien.¹² Forarbejderne kan endvidere ikke anvendes til at forstå, hvad der tænkt bag udarbejdelsen af de enkelte bestemmelser i CISG,¹³ hvorfor de formentlig ikke kan anvendes som fortolkningsmateriale. Derfor inddrages forarbejderne kun i mindre omfang i afhandlingen. Da forarbejderne i CISG dermed umiddelbart ikke har betydelig værdi i forhold til fortolkning af reglerne, anvendes fortolkningsreglen i artikel 7 gennemgående til forståelse af konventionens bestemmelser. Da CISG anvendes af forskellige jurisdiktioner, er det efter artikel 7 nødvendigt, at medlemslandene følger en fælles forståelse og fortolkning af CISGs bestemmelser, så anvendelsen af konventionen ikke præges af medlemsstaternes nationale ret. Idet der ikke er en "CISG-domstol", anses fortolkningsreglen i artikel 7 for at være den mest essentielle bestemmelse i CISG.^{14 15} Ifølge artikel 7(1) skal der ved fortolkningen af CISG lægges vægt på konventionens internationale karakter, ensartethed i anvendelsen og *good faith* i international handel. For at følge betingelserne om at iagttage konventionens internationale karakter og fremme ensartethed, er det nødvendigt at fortolke reglerne i CISG selvstændigt, og uden at fortolkningen præges af jurisdiktionernes nationale ret.^{16 17} Derfor skal domstolene ved anvendelse af CISGs regler iagttage betingelserne i artikel 7(1). Det er derfor nødvendigt, at domstolene iagttager fremmed retspraksis, da dette bidrager til en international retssikkerhed. Det er dog ikke en betingelse, at domstolene følger fremmed retspraksis, men derimod bør denne praksis inddrages i domstolernes overvejelser og argumenter i en konkret sag.¹⁸ Idet retspraksis således tillægges vægt ved fortolkning af CISGs regler, er det nødvendigt at inddrage retspraksis i afhandlingen for at skabe transparens omkring, hvad der er gældende ret. I denne henseende benyttes *UNCITRAL Digest on Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods* (herefter "UNCITRAL Case Law Digest") sammen med retslitteraturen til at søge efter afgørelser, der er relevante i forhold til besvarelsen af afhandlingens problemformulering. UNCITRAL Case Law Digest indeholder kommentarer til retspraksis, men fremstiller dog ikke bemærkninger

¹² Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 40 og 41

¹³ Lookofsky, J. 2017. Understanding the CISG, s. 31

¹⁴ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 91 og 92

¹⁵ Schlechtriem & Schwenzer. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 122

¹⁶ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 93

¹⁷ Schlechtriem & Schwenzer. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 123

¹⁸ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 93 og 94

til domstolens fortolkning af CISGs bestemmelser. Da UNCITRAL dermed forholder sig neutralt til retspraksis, må UNCITRAL Case Law Digest betragtes som en pålidelig kilde. Ulempen ved anvendelse af UNCITRAL Case Law Digest er, at der ikke er garanti for, at samtlige domme er samlet heri, idet UNCITRAL udvælger, hvilke domme der skal være en del heraf. Dommene er endvidere indsamlet hos Pace University Law School Albert H. Kritzer CISG Database, der publicerer afgørelser afsagt med relevans til CISG.¹⁹ Det er vigtigt at bemærke, at hovedparten af dommene, der er fremsøgt i denne database, har været genstand for redaktionel behandling, herunder oversættelse fra originalsprog til engelsk, hvilket kan afstedkomme visse sproglige og indholdsmæssige nuancer. I afhandlingen bliver dommene genstand for kritik, hvilket alene er et udtryk for, at afhandlingen ikke blot har udvalgt de domme, som er hensigtsmæssige ud fra eventuelle forudindtagede eller ønskværdige konklusioner, men i særdeleshed er udtryk for en videnskabelig transparens, hvor så meget som muligt inden for problemfeltet ønskes belyst og behandlet. Selvom afhandlingen søger at skabe en både bred og dybdegående analyse ud fra et synspunkt om, at hele retsområdet skal afdækkes, er dette ikke sket ved at behandle samtlige domme inden for problemfeltet. Alle relevante domme er iagttaget, hvorefter de domme, der er givtige i forhold til at besvare afhandlingens problemformulering, er nøje udvalgt. Dette betyder også, at hvis nogle domme er fravalgt efter at have været iagttaget, er dette fravalg sket med henblik på ikke at opnå en for betydelig gentagelseeffekt. Visse domme, der tiltræder hinandens perspektiver, resultater og/eller argumentationsmønstre, er dog behandlet sammen for at skabe en større værdi for afhandlingens konklusioner. Dette er gjort ud fra et synspunkt om, at et vist antal domme med samme resultat nødvendigvis skaber mere pålidelige konklusioner.²⁰ Til trods for dette kræver Powdered Milk Case en selvstændig behandling, idet dommen beskrives som en banebrydende afgørelse inden for Battle of Forms-konflikten.²¹ Det er herudover en dom, som hyppigt beskrives i retslitteraturen, og som øvrige domstole ofte henviser til. Det bemærkes i øvrigt, at de anvendte domme er navngivet ud fra, hvad der findes mest hensigtsmæssigt. Dommens officielle navne fremgår af litteraturlisten. Udover retspraksis anvendes retslitteraturen i afhandlingen som et værdifuldt middel til fortolkning af CISG, idet retslitteraturen ofte indeholder forskellige perspektiver på fortolkningen af bestemmelserne i konventionen. Gennem anvendelsen af retslitteraturen forholder afhandlingen sig dermed kritisk til de behandlede afgørelser, eftersom de fortolkningsmæssige problemstillinger, som opstår i forbindelse med konventionens bestemmelser, bliver

¹⁹ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 95

²⁰ Munk-Hansen, C. 2018. Retsvidenskabsteori, s. 323

²¹ P. Van Alstine, M. The Unified Field Solution to the Battle of the Forms Under the U.N. Sales Convention, s. 244

genstand for diskussion. Visse medlemslandes retsinstanter anvender også retslitteratur i afgørelser, hvilket ligeledes indikerer, at retslitteraturen kan betragtes som et værdifuldt fortolkningsmiddel.²² Domstolene er dog ikke bundet af retslitteraturen, men det vil være givtigt i forhold til idéen om, at CISG skal fortolkes ensartet af alle jurisdiktioner, jf. artikel 7(1), hvis domstolene skeler til, hvordan retslitteraturens opfattelser af konventionens bestemmelser skal fortolkes.²³ Som en del af den juridiske litteratur er CISG Advisory Councils *Opinions* inddraget, eftersom rådet består af anerkendte og højtstående juraprofessorer, hvorfor det må anses for at være en overbevisende kilde.²⁴ CISG Advisory Council er blevet sammensat for at fremstille en ensartet løsning og fortolkning af omdiskuterede problemstillinger inden for CISG, hvorfor rådet dermed forsøger at fremme ensartetheden i CISG efter artikel 7(1).²⁵ *CISG-AC Opinion No. 13 Inclusion of Standard Terms under the CISG* (herefter ”Black letter rules”) vedrørende inkorporering af standardvilkår er derfor inddraget i afhandlingen. I og med retslitteraturen inden for CISGs område tilsyneladende tillægges stor værdi ved fortolkning af konventionen, tillægges retslitteraturen større værdi i afhandlingen, end det havde været tilfældet, hvis afhandlingen alene havde beskæftiget sig med dansk lovgivning. Ved grundig anvendelse af de ovenfor beskrevne kilder, er det dermed muligt at beskrive, fortolke og systematisere gældende ret.

3.1 Afgrænsning

I forhold til afhandlingens overordnede emne, beskæftiger afhandlingen sig kun med anliggender inden for CISGs anvendelsesområde. Dermed tager afhandlingen ikke stilling til nationale retskilder og domme, der vedrører nationale anliggender. Afhandlingen behandler blot de dele af CISG, der er relevante til besvarelse af problemformuleringen; derfor er konventionsartiklerne 6, 7, 8, 9 samt 14, 18 og 19 behandlet. Konventionens øvrige bestemmelser samt *good faith* er kun inddraget i yderst begrænset omfang, hvor det findes relevant. Afhandlingen behandler kun de forhold, hvor både CISG finder anvendelse og regulerer problemstillingen. CISGs underliggende principper efter artikel 7(2) behandles derfor ikke nærmere end i det omfang, det findes relevant. Det er endvidere udelukkende aftaleparternes standardvilkår, der inddrages og behandles i afhandlingen. Parternes øvrige aftaleforhold, som domstolenes afgørelser eventuelt også behandler

²² Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. *International købelov (CISG)*, s. 95 og 96

²³ Steensgaard, K. 2010. *Standardbetingelser i internationale kontrakter*, s. 44 og 45

²⁴ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. *International købelov (CISG)*, s. 96

²⁵ Schlechtriem & Schwenzler. Third Edition. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, s. 125

i samme ombæring som de uoverensstemmende standardvilkår, behandles derfor ikke. Afhandlingen afgrænser sig som udgangspunkt fra standardvilkårenes klausuler, hvorfor klausulernes indhold kun inddrages i mindre omfang. Derfor behandles forhold som INCOTERMS ikke dybdegående, men nævnes i begrænset omfang i forbindelse med behandlingen af visse af afhandlingens domme.

4. Inkorporering af standardvilkår og Battle of Forms

Under dette kapitel undersøges retsregler, retspraksis og retslitteratur for at besvare problemformuleringen. Kapitlet indledes med en generel undersøgelse af betingelserne, der gælder for kontraktindgåelse under CISG, hvilket danner grundlag for en undersøgelse af, hvilke betingelser der gælder for inkorporering af standardvilkår. Afslutningsvist undersøges løsningsmodeller inden for Battle of Forms-konflikten, hvilket leder videre til en undersøgelse af, hvilken løsningsmodel der bør anvendes.

4.1 Parternes aftale under CISG

Når der indgås aftaler mellem kontraktsparter, kan der i praksis opstå uenigheder om aftalens indgåelse og indhold, hvilket besværliggør international handel mellem parterne. Nogle af de mest gængse problemstillinger, der udspringer af parternes uenighed, er blandt andet kravene til tilbud og accept. I CISG opstilles der derfor bestemmelser om, hvornår en aftale anses for at være vedtaget mellem parterne. Under udfærdigelsen af konventionen foreslog en medlemsstat at indføre særskilte regler om inkorporering af standardvilkår i CISG, hvilket blev nedstemt med stemmetallet seks mod 30,²⁶ hvorfor der ikke gælder særlige regler om standardvilkår i CISG. I retspraksis er der dog bred enighed om, at inkorporering af standardvilkår behandles i overensstemmelse konventionens anden del, som omhandler *formation of contract*, sammenholdt med artiklerne 8 og 9.^{27 28} Idet standardvilkår dermed er omfattet af de generelle bestemmelser om aftaleindgåelse, afdækker nærværende kapitel anvendelsesområdet for de i afhandlingen relevante bestemmelser herom; artikel 14 i relation til afgivelse af tilbud, artikel 18 i relation til accept af tilbud og artikel 19 i relation til uoverensstemmende accept. Til trods for reglerne om aftaleindgåelse, kan der fortsat opstå tvivl om indholdet i parternes aftale, hvorfor nærværende kapitel ligeledes afdækker anvendelsesområdet for artikel 8 om fortolkning af aftalen samt artikel 9 om muligheden for inkorporering af praksis og sædvane, som parterne ikke udtrykkeligt har indgået aftale om.

Det første problem, der vil opstå mellem parterne, er, hvorvidt der er tale om et tilbud fra tilbudsgiver. Herom bestemmer artikel 14, at en henvendelse udgør et tilbud, hvis tilbudsgivers

²⁶ Vienna, 10 March. Official Records. Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings, s. 96

²⁷ UNCITRAL. Digest of Case Law on the United Nations Convention on CISG, s. 80 (11)

²⁸ Eiselen, S. The Requirements for the Inclusion of Standard terms in International Sales of Goods, s. 3

henvendelse udtrykker en viljeserklæring om at blive bundet af tilbuddet, og hvis tilbuddet er tilstrækkeligt bestemt. Den fulde ordlyd af artikel 14(1) lyder som følger:

*”A proposal for concluding a contract addressed to one or more specific persons constitutes an offer if it is sufficiently definite and indicates the intention of the offeror to be bound in case of acceptance. A proposal is sufficiently definite if it indicates the goods and expressly or implicitly fixes or makes provision for determining the quantity and the price.”*²⁹

Bestemmelsens 1. pkt. indeholder således tre betingelser, førend der foreligger et tilbud i endelig form. Tilbuddet skal 1) være kommunikeret til én eller flere bestemte personer, 2) være tilstrækkeligt bestemt og 3) være udtryk for en erklæring med et viljesindhold.³⁰ Disse tre elementer er dermed som udgangspunkt udtryk for *essentialia negotii*.³¹ ³² Bestemmelsens 2. pkt. udtrykker, hvornår bestemthedskravet, jf. 1. pkt., er opfyldt. Tilbuddet skal udtrykkeligt indeholde varens art. Herudover skal tilbuddet, enten udtrykkeligt eller stiltiende, indikere varens mængde og pris.³³ Baggrunden for dette er, at en dommer skal kunne afgøre, om aftalen er misligholdt.³⁴ Det faktum, at tilbuddet skal have et viljesindhold, indebærer tilbudsgivers intention om at blive bundet af tilbuddet. I denne henseende skal tilbuddets ordlyd tillægges betydelig vægt, hvilket sammenholdes med artikel 8, i det omfang der er tvivl om tilbudsgivers intention om at forpligte sig.³⁵ Selvom bestemmelsens 2. pkt. indeholder en betingelse om, at tilbuddet skal indeholde en pris, førend der kan være tale om et tilbud, er der i artikel 55 mulighed for at indgå en aftale, uden der foreligger et tilbud efter artikel 14. Artikel 55 bestemmer, at når parterne har indgået en gyldig aftale uden at fastsætte købsprisen i kontrakten, vil parterne i en sådan situation anses for at have aftalt den købesum, der er sædvanlig for en tilsvarende vare under tilsvarende omstændigheder.³⁶ Set i lyset af aftaleparternes mulighed for at fravige artikel 14, er artikel 55 formentlig et resultat af parternes aftalefrihed opnået gennem artikel 6, hvilket svækker forståelsen af, at prisfastsættelseskravet hører til *essentialia negotii*.³⁷ I de tilfælde hvor parterne ikke har bestemt prisen i

²⁹ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods. (CISG)

³⁰ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 143

³¹ Aftaleelementer, der skal være enighed om

³² Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 80

³³ Hedegaard Kristensen, L., Bruun Nielsen, A-D & Iversen, T. 2017. Lærebog i dansk og international køberet, s. 267

³⁴ Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 84

³⁵ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 132 og 133

³⁶ Hedegaard Kristensen, L., Bruun Nielsen, A-D & Iversen, T. 2017. Lærebog i dansk og international køberet, s. 268

³⁷ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 85

aftalen, er artikel 14 ikke længere relevant. Idet CISG hviler på *konsensusprincippet*,³⁸ er det ikke et krav, at alle aftaler indgås på traditionel vis gennem tilbud og accept i henhold til artikel 14.³⁹ Artikel 14 behøver derfor ikke danne grundlag for enhver aftaleindgåelse, idet bestemmelsen kun regulerer kravene til tilbud, mens artikel 55 imidlertid finder anvendelse på aftaleindgåelser, hvor der ikke foreligger et tilbud.⁴⁰

Førend der foreligger en aftale mellem parterne, stilles der krav til tilbudsmottagers accept af tilbuddet, hvilket reguleres i artikel 18, hvor artikel 18(1) bestemmer:

*“A statement made by or other conduct of the offeree indicating assent to an offer is an acceptance. Silence or inactivity does not in itself amount to acceptance.”*⁴¹

Det bekræftes ligeledes i retspraksis, at tilbudsmottagers passivitet isoleret set ikke kan udgøre en accept af tilbuddet, men hvis tilbudsmottagers adfærd medfører en udøvelse af kontrakten, kan dette føre til accept af tilbuddet.⁴² Hovedtrækkene i artikel 18(2) og 18(3) drejer sig om, hvornår en antagende erklæring eller en handling får virkning som accept. I forhold til artikel 18 er det vigtigt at have for øje, at artiklen ikke kun omhandler accept af tilbud, men også finder anvendelse på accept i forbindelse med et modtilbud, jf. artikel 19, men også forslag om at ændre eller bringe aftalen til ophør, jf. artikel 29.⁴³ Da artikel 18(1) bestemmer, at tilbudsmottageren skal acceptere tilbuddet, er det vigtigt, at selve accepten fra tilbudsmottageren udtrykker, at der er taget en beslutning, førend der foreligger en aftale. Tilbudsmottageren skal således blot vise, at hensigten er at acceptere tilbuddet, idet der ikke er særlige formkrav til accepten, jf. artikel 11. Accepten får dermed retsvirkning på det tidspunkt, den er kommet frem til tilbudsgiveren, hvilket skal ske inden for bestemte frister eller rimelig tid, jf. artikel 18(2) og artikel 20. Endvidere fremgår det af artikel 18(2), at mundtlige tilbud skal accepteres straks efter afgivelsen af tilbuddet. Dermed følger det, at en accept, som er afgivet for sent, ikke får virkning som accept.⁴⁴ Der kan opstå situationer, hvor tilbudsmottageren accepterer et tilbud, uden at give sin direkte accept til tilbudsgiveren, men derimod accepterer tilbuddet ved at udføre en handling. Dette kan ske under betingelse af, at 1) parterne udtrykkeligt har aftalt, at en bestemt handling fører til accept af

³⁸ Løfter bærer ingen forpligtelse i sig selv, da forpligtelser opstår gennem enighed mellem parterne

³⁹ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 86

⁴⁰ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 86 og 87

⁴¹ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods. (CISG)

⁴² Tantalum Powder Case II, 2005.

⁴³ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 141

⁴⁴ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 141 og 142

tilbuddet, 2) der er skabt en praksis mellem parterne, eller 3) der er sædvane herfor, jf. artikel 18(3). Dermed vil accepten få virkning fra det øjeblik, hvor en retsstiftende handling udføres, hvilket betyder, at en handling kan være udtryk for et antagende svar, jf. artikel 18(3).⁴⁵ Der opstår dermed tvivl om, hvorvidt artikel 18(1) skal læses i sammenhæng med artikel 18(3), idet begge bestemmelser omhandler parternes adfærd. Se til støtte herfor Kasper Steensgaards fremstilling.⁴⁶ Artikel 18(3) opstiller tilsyneladende yderligere betingelser for retsstiftende adfærd, end dem, der er nævnt i artikel 18(1). Af UNCITRAL Case Law Digest følger det, at domstolene ofte anvender artikel 18(3) frem for artikel 18(1) som hjemmel til, at en aftalepart har accepteret et tilbud gennem handling.⁴⁷ Det tyder dog på, at domstolene benytter artikel 18(3) til trods for, at betingelserne i bestemmelsen ikke er opfyldte. Dette støttes op af Steensgaard, der angiver, at domstolene ofte fejlagtigt anvender artikel 18(3) i sager, som egentlig burde angå artikel 18(1).⁴⁸

Selv når tilbudsmottager har accepteret tilbuddet i overensstemmelse med artikel 18, kan der opstå situationer, hvor tilbudsmottagers accept alligevel ikke anses for at være gyldig. Dette er blandt andet tilfældet ved uoverensstemmende accept, der behandles i artikel 19. Artikel 19(1), der er udtryk for en *spejlregel*⁴⁹ eller *Mirror Shot Rule*, bestemmer:

*“A reply to an offer which purports to be an acceptance but contains additions, limitations or other modifications is a rejection of the offer and constitutes a counter-offer.”*⁵⁰

Der foreligger dermed en uoverensstemmende accept, når accepten indeholder tilføjelser, begrænsninger eller andre ændringer. Da en uoverensstemmende accept udgør et afslag på tilbuddet, afstedkommer dette, at det oprindelige tilbud bortfalder, jf. artikel 17. Da en uoverensstemmende accept udgør et modtilbud, medfører dette, at modtageren af det oprindelige tilbud nu bliver tilbudsgiver, mens den oprindelige tilbudsgiver bliver modtager af et nyt tilbud. Der stilles ikke krav om, at acceptens formulering skal være identisk med tilbuddets formulering, men det kræves dog, at acceptens formulering ikke ændrer tilbuddets indhold i henhold til parternes forpligtelser. Det følger endvidere af retspraksis, at tilfælde, hvor tilbudsmottageren stiller spørgsmål eller forslag, ikke altid skal anses som en uoverensstemmende accept, men snarere som et forsøg fra

⁴⁵ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 143

⁴⁶ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 176

⁴⁷ UNCITRAL. Digest of Case Law on the United Nations Convention on CISG, s. 95 (11)

⁴⁸ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 176

⁴⁹ Neumann, T. 2021. Internationale løsoeraftaler. (CISG del II), s. 62

⁵⁰ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods. (CISG)

tilbudsmottager på at undersøge mulighederne for at indgå aftalen på andre vilkår.⁵¹ Af artikel 19(2) fremgår en undtagelse til artikel 19(1), idet artikel 19(2) bestemmer, at accept af tilbud, der indeholder yderligere eller andre vilkår, men som ikke ændrer tilbuddet væsentligt, anses for at være en accept af det oprindelige tilbud.⁵² Det er dog en betingelse, at tilbudsgiveren uden ugrundet ophold ikke modsiger sig de uvæsentlige ændringer i forhold til det oprindelige tilbud. Retsvirkningen af dette er, at der er indgået en aftale mellem parterne, som indeholder vilkårene i det oprindelige tilbud med tilføjelse af de uvæsentlige ændringer, som fremgår af tilbudsmottagers accept.⁵³ Der foreligger dog en praktisk udfordring for parterne i en forhandlingsproces, da parterne skal vurdere, hvornår ændringerne og modifikationerne udgør væsentlige eller uvæsentlige ændringer. Artikel 19(3) indeholder en ikke-udtømmende liste over ændringer, som anses for at være væsentlige.⁵⁴ Omstændighederne, herunder forudgående forhandlinger,⁵⁵ parternes praksis eller sædvane, kan dog alligevel medføre, at de angivne ændringer i artikel 19(3) ikke anses for at være væsentlige.⁵⁶ Vurderingen af, om en ændring er væsentlig, skal dermed tilsyneladende foretages i overensstemmelse med artiklerne 8 og 9.

Efter parterne har indgået en aftale, kan der opstå tvivl om indholdet i aftalen, hvilket kan have store økonomiske konsekvenser for den enkelte aftalepart. Hvor der i dansk ret ikke findes regler om fortolkning af aftaler i lov, hviler fortolkningen af parternes aftale i internationale løsøre på artikel 8, i det omfang CISG finder anvendelse. At der findes en fortolkningsregel i CISG bidrager til, at hver aftalepart i videst muligt omfang er sikret, at aftalen mellem parterne udøves i den henseende, som aftalen oprindeligt var tænkt. I bestemmelsen opstilles fortolknings teorier, der tager udgangspunkt i parternes erklæringer. I en aftale kan det dog være vanskeligt at adskille de enkelte parters erklæringer, hvorfor den enkelte parts erklæring antageligvis må anses for at udgøre den samlede aftale.⁵⁷ Artikel 8(1) bestemmer:

⁵¹ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 145

⁵² Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 95

⁵³ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 146

⁵⁴ Neumann, T. 2021. Internationale løsøre aftaler. (CISG del II), s. 62

⁵⁵ Schlechtriem & Schwenzler. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 356

⁵⁶ Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 95

⁵⁷ Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 119

*“For the purposes of this Convention statements made by and other conduct of a party are to be interpreted according to his intent where the other party knew or could not have been unaware what that intent was.”*⁵⁸

Denne bestemmelse tager dermed udgangspunkt i den subjektive fortolkning mellem parterne, idet bestemmelsen lægger tilbudsgivers intention til grund. Dog kan tilbudsgivers intention kun lægges til grund, såfremt tilbudsmodtager var bekendt med, eller ikke kunne have undgået at være bekendt med tilbudsgivers intention, hvilket er udtryk for en objektiv fortolkning af tilbudsmotagers viden.⁵⁹ ⁶⁰ Den objektive fortolkning af tilbudsmotagers viden om tilbudsgivers intention beskytter dermed tilbudsgiver i de tilfælde, hvor tilbudsmodtager påstår ikke at have været bekendt med intentionen, men burde have været det.⁶¹ Dermed består artikel 8(1) af en subjektiv fortolkning, men hvor der også indgår et objektivt fortolkningselement til vurderingen af parternes aftale. Såfremt artikel 8(1) ikke er anvendelig til fortolkning af parternes aftale, skal artikel 8(2) anvendes. Denne bestemmelse bygger på, at aftalen alene skal fortolkes ud fra en objektiv vurdering, hvor aftalen fortolkes i overensstemmelse med, hvad en fornuftig person, i samme situation og under tilsvarende omstændigheder som tilbudsmodtager, ville have forstået aftalen.⁶² Til vurdering af tilbudsgivers intention efter både artikel 8(1) og 8(2) anvendes artikel 8(3), hvor det bestemmes:

*“In determining the intent of a party or the understanding a reasonable person would have had, due consideration is to be given to all relevant circumstances of the case including the negotiations, any practices which the parties have established between themselves, usages and any subsequent conduct of the parties.”*⁶³

Dermed skal alle relevante omstændigheder inddrages i vurderingen af, hvorvidt tilbudsmodtager er bekendt med tilbudsgivers intention. De i bestemmelsen nævnte omstændigheder er udtryk for eksempler og er derfor ikke en udtømmende liste, hvorfor der kan inddrages andre

⁵⁸ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods. (CISG)

⁵⁹ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 144

⁶⁰ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 103

⁶¹ Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 119

⁶² Schlechtriem & Schwenzer. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 153

⁶³ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods. (CISG)

omstændigheder.⁶⁴ Et af de relevante forhold, der kan inddrages, er praksis mellem parterne. Hvis parterne tidligere har tillagt en lignende klausul en vis betydning, kan dette være med til at danne en praksis mellem parterne.⁶⁵ Et andet relevant forhold, der kan indgå i vurderingen, er sædvane. Begrebet *sædvane* skal under denne bestemmelse ikke anvendes i samme udstrækning som i artikel 9(2), da sædvane, under artikel 8(3), anvendes til fortolkning af *intentionen*, mens artikel 9(2) opstiller muligheden for at tilføje sædvane som et element i kontraktens indhold, se nedenfor om artikel 9. Der er endvidere ikke lige så strenge krav til anvendelse af en sædvane under artikel 8(3), da sædvanen ikke *skal* anvendes i international handel i modsætning til betingelsen i artikel 9(2).⁶⁶ ⁶⁷ Efter ordlyden tillader bestemmelsen endvidere, at parternes efterfølgende adfærd ligeledes kan indgå i vurderingen af tilbudsmotagers viden om tilbudsgivers intention. Under denne bestemmelse kan parternes efterfølgende adfærd ikke anvendes til fortolkning af, hvad aftalen senere udvikler sig til, idet adfærden snarere bidrager til bestemmelse af, hvad parterne på tidspunktet for aftaleindgåelsen forstod ved aftalen.⁶⁸ ⁶⁹ Dette betyder, at hvis en part gennem sin efterfølgende adfærd indikerer at have fortolket et kontraktforhold til ugunst for sig selv, kan parten ikke senere fravige denne fortolkning.⁷⁰

Udover de aftaleelementer, der er nedfældet i parternes kontrakt, bestemmer artikel 9, at praksis og sædvane kan inkorporeres i parternes aftale uden udtrykkelig aftale herom. Ifølge artikel 9(1) fremgår det blandt andet, at parterne er bundet af sædvaner, som de er blevet enige om skal finde anvendelse. Denne del af artikel 9(1) tjener formentlig ikke et praktisk formål, idet parterne, uagtet denne del af bestemmelsen, alligevel ville have været bundet af sædvanen, såfremt denne var aftalt i parternes kontrakt.⁷¹ Endvidere fremgår det af artikel 9(1), at parterne også er bundet af den praksis, der er etableret mellem dem. Det er almindeligt antaget, at denne praksis tillægges betydelig vægt i parternes aftaleforhold. Idet praksis mellem parterne bliver en inkorporeret del af aftalen, vægtes en etableret praksis højere end bestemmelserne i CISG. Af samme årsag tillægges den etablerede praksis mellem parterne højere vægt end parternes

⁶⁴ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 106

⁶⁵ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 166

⁶⁶ Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 119

⁶⁷ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 167

⁶⁸ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 147

⁶⁹ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 170

⁷⁰ Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 119 og 120

⁷¹ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 184

oprindelige aftale, herunder sædvane efter artikel 9(1), samt sædvane efter artikel 9(2).⁷² Artikel 9(2) bestemmer følgende:

*“The parties are considered, unless otherwise agreed, to have impliedly made applicable to their contract or its formation a usage of which the parties knew or ought to have known and which in international trade is widely known to, and regularly observed by, parties to contracts of the type involved in the particular trade concerned.”*⁷³

Det kan udledes af bestemmelsen, at betingelserne for inkorporering gennem sædvane er 1) at parterne var bekendt med eller burde have været bekendt med sædvanen og 2) at sædvanen er almindelig kendt i international handel og sædvanligvis anvendt af parter i tilsvarende typer af kontrakter i samme branche.⁷⁴ Når disse betingelser er opfyldte, kan en sædvane dermed inkorporeres i parternes aftale uden parternes stillingtagen herom. Således ses der bort fra, hvad parternes kontrakt indeholdt ved aftaleindgåelsen, i det omfang det kunne forventes, at parterne var bekendt med sædvanen. Bestemmelsen er udtryk for, at der skal anvendes en objektiv vurdering frem for parternes subjektive forventninger.⁷⁵ Artikel 9 kan dermed udvide parternes aftale, således at aftaleforholdet også omfatter sædvane eller praksis, som parterne ikke udtrykkeligt er nået til enighed om.

4.2 Betingelser for inkorporering af standardvilkår

Som angivet i kapitel 4.1, bliver standardvilkårene en del af parternes aftale, hvis inkorporeringen er sket i overensstemmelse med bestemmelserne i CISG del II og artikel 9, og når tilbudsmotager var bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene efter artikel 8. Derfor skal det fastlægges, hvordan tilbudsgiver kan gøre tilbudsmotager bekendt med sin intention om at inkorporere standardvilkårene, samt hvilke alternative metoder der er for inkorporering af standardvilkår. I *Spacers for Insulation Glass Case* udtaler domstolen følgende til betingelsen om intention:

⁷² Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. *International købelov (CISG)*, s. 109

⁷³ United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods. (CISG)

⁷⁴ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. *International købelov (CISG)*, s. 107 og 110

⁷⁵ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. *International købelov (CISG)*, s. 110

*”This might be accomplished impliedly or by a corresponding reference, or could occur through the negotiations between the parties or from a practice established between them in the sense of Art. 9(1) CISG. [...] Whether this is the case depends on the circumstances of the particular situation. A party which desires to contract only according to its own standard terms and conditions requires an unambiguous declaration of that intent.”*⁷⁶

Derved angiver domstolen, at intentionen skal fremstå klar og utvetydig, og at det pålægges tilbudsgiver, at intentionen fremstår som sådan. Standardvilkår forhandles imidlertid ikke altid mellem parterne, som det er tilfældet ved aftalens øvrige vilkår. Derfor kan vurderingen af standardvilkårenes inkorporering i aftalen ikke altid udelukkende afgøres ud fra, hvorvidt tilbudsmottager var bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere vilkårene i parternes aftale. Det følger derfor, at det er nødvendigt at benytte andre fortolkningsdata end blot intentionen.⁷⁷ Dette bekræftes i Machinery Case, der anses for at være den førende dom, der klarlagde betingelserne for inkorporering af en parts standardvilkår.⁷⁸ I sagen opstillede den tyske domstol følgende betingelser til inkorporering af standardvilkår:

*“An effective inclusion of general terms and conditions thus first requires that the intention of the offeror that he wants to include his terms and conditions into the contract be apparent to the recipient of the offer. In addition [...] the Uniform Sales Law requires the user of general terms and conditions to transmit the text or make it available in another way”*⁷⁹

Dermed er der i tillæg til tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkår i tilbuddet et yderligere krav om, at standardvilkår skal være gjort tilgængelige for tilbudsmottageren. Domstolens begrundelse til den yderligere betingelse om tilgængelighed tager udgangspunkt i, at forhandling af standardvilkår i parternes forhandlingsfase typisk medfører forhaling af aftaleindgåelsen, hvilket ingen af parterne er interesserede i. Det anføres endvidere, at standardvilkår ofte indebærer fordele til den part, der ønsker vilkårene inkorporeret. I tillæg hertil angiver domstolen, at det vil være imod *good faith*, under artikel 7, og hertil *”the general obligation of cooperation*

⁷⁶ Spacers for Insulation Glass Case, 2005, 8. August og Spacers for Insulation Glass Case, Supreme Court, 2005. 29. November

⁷⁷ Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 120

⁷⁸ Schlechtriem & Schwenzler. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 295

⁷⁹ Machinery Case, 2001

and information of the parties”⁸⁰ at pålægge tilbudsmotageren risikoen og ulemperne ved standardvilkår, der ikke er gjort tilgængelige for tilbudsmotager. På baggrund af dette må det derfor anføres, at der, ved inkorporering af standardvilkår, stilles større krav til tilbudsgiveren, der ønsker at inkorporere vilkårene, hvilket betingelsen om tilgængelighed tilsyneladende er udtryk for. Blandt domstolene og den juridiske litteratur er der ikke fuldkommen enighed om, hvorvidt tilgængeliggørelse af standardvilkår udgør en egentlig betingelse for inkorporering af vilkårene i parternes aftale. Størstedelen af domstolene og den juridiske litteratur er dog enige med den tyske domstol i Machinery Case, således at tilbudsgiver skal gøre standardvilkårene tilgængelige for tilbudsmotager.⁸¹ CISG Advisory Council er ligeledes enige i denne tilgang, eftersom rådet finder betingelsen kontroversiel, men korrekt.⁸² Der foreligger ingen tvivl om, hvorvidt betingelsen om tilbudsmotagers kendskab til tilbudsgivers intention har hjemmel i artikel 8, men der kan stilles spørgsmålstejn ved, hvorvidt der er hjemmel i CISG til betingelsen om tilgængelighed. Schroeter er imidlertid af den opfattelse, at artikel 8 indeholder en hjemmel til at pålægge tilbudsgiver at tilgængeliggøre standardvilkårene for tilbudsmotager, eftersom tilbudsmotager skal være bekendt med standardvilkårenes indhold.⁸³ Da tilbudsmotager skal være bekendt med indholdet i standardvilkårene, er det afgørende, at tilbudsmotager forstår det sprog, som standardvilkårene er udformet på.⁸⁴ Dette kommenterer domstolen på i Spacers for Insulation Glass Case, hvor følgende fremgår:

*“In any event, the addressee must be capable of understanding the content of the standard terms, since a "reasonable person" "of the same kind as the other party" must have understood the statements "in the same circumstances": thus, he must have had a possibility to have knowledge of them, and therefore to understand them. What one cannot reasonably know, one can also not understand and interpret. Hereby can the language that the standard terms are formulated in [...] be of importance.”*⁸⁵

⁸⁰ Machinery Case, 2001

⁸¹ Schlechtriem & Schwenzer. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 294, 295 og 47

⁸² CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 2.3

⁸³ Schlechtriem & Schwenzer. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 294

⁸⁴ Schlechtriem & Schwenzer. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 305

⁸⁵ Spacers for Insulation Glass Case, 2005, 8. August og Spacers for Insulation Glass Case, Supreme Court, 2005. 29. November

Domstolen begrundet tilsyneladende dette i artikel 8(2), idet der ses en stor sproglig afsmitning fra denne bestemmelse i begrundelsen. På den baggrund gælder der formentlig en yderligere betingelse til *standardvilkårenes sprog*.

I de følgende kapitler, 4.2.1, 4.2.2, 4.2.3 og 4.2.4, undersøges derfor henholdsvis, hvordan tilbudsgiver kan gøre tilbudsmotager bekendt med sin intention om at inkorporere standardvilkårene i parternes aftale gennem *henvisning til standardvilkårene*, hvilke *andre metoder* standardvilkår kan inkorporeres gennem, hvilke krav der er til betingelsen *tilgængelighed*, samt hvilke krav der stilles til *standardvilkårenes sprog*.

4.2.1 Intention om at inkorporere standardvilkår gennem henvisning

Af retspraksis fremgår det, at det ikke er et krav, at standardvilkårene er en del af tilbuddet eller parternes kontrakt, for at standardvilkårene anses for vedtaget.⁸⁶ Det følger heraf, at standardvilkår kan være inkorporeret i parternes kontrakt under betingelse af, at der er tilstrækkelig henvisning til standardvilkårene.⁸⁷ I Airbag Parts Case af den 11. juni 2007, fremgår det, at henvisningen til standardvilkår skal være identificerbar for modparten, således at modparten med rimelighed kan forvente, at standardvilkårene er en del af kontrakten som helhed. Modparten kan med rimelighed forvente dette, når henvisningen er tilstrækkelig bestemt i overensstemmelse med artikel 14(1), samt når henvisningen er tilstrækkelig tydelig til, at en fornuftig person i modtagerens situation ligeledes vil opfatte standardvilkårene som omfattet af kontrakten, jf. artikel 8(2).⁸⁸ Af retspraksis kan det tilsyneladende udledes, at de momenter, der er relevante ved henvisninger til standardvilkår er *utvetydighed*, *visuelt tydelig* og *sprog*.⁸⁹ For at få en forståelse for, hvad disse begreber afdækker, er det nødvendigt at undersøge retspraksis, hvilket vil blive gjort i det nærværende kapitel.

Efter artikel 14 skal tilbud, som bekendt, være tilstrækkeligt bestemt. Dette indebærer blandt andet, at henvisninger til standardvilkår, som anses for at være en del af tilbuddet, skal være formuleret klart og *utvetydigt*. Dette kan udledes af Vine Wax Case, hvor følgende fremgår:

⁸⁶ Tantalum Powder Case II, 2005 & Equipment for Silo System Case, 2021

⁸⁷ Schlechtriem & Schwenzer. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 277

⁸⁸ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 273 og 275

⁸⁹ Tantalum Powder Case II, 2005, Equipment for Silo System Case, 2021 og Airbag Parts Case, 2007

“The offeror's reference must define the applicable set of rules of its standard terms in a clear and unambiguous manner so that the recipient have the possibility to become aware of it”⁹⁰

I *Antenna v. Amphenol Case* omhandler tvisten blandt andet, hvorvidt henvisningen til standardvilkårenes formulering var tilstrækkelig tydelig. I sagen undersøges det derfor, hvorvidt tilbudsmottager, i overensstemmelse med artikel 8, er bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene i aftalen. Henvisningen til tilbudsgivers standardvilkår fremgår af ordrebekræftelsen og lyder som følger:

“May we point out that for all deliveries and services only the known general conditions of supply and delivery for products and services of the electrical industry (ZVEI) in their latest editions are valid.”⁹¹

Denne henvisning vurderes at være tvetydig, hvor domstolen især lægger vægt på ordvalget *“May we point out [...]”*.⁹² Denne formulering anses for hverken klart eller specifikt at illustrere tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene. Det er utvivlsomt, at tilbudsgiver har henvist til sine standardvilkår i tilbuddet, men der kan dog stilles spørgsmål ved, om der er tilstrækkelig sikkerhed bag ordvalget i henvisningen, idet ordet “may” benyttes. Det rejser et naturligt spørgsmål om, hvorvidt henvisningen havde været tvetydig ved et andet ordvalg, der var mere specifikt. Hvis formuleringen af henvisningen havde været *“We point out...”*, der antageligvis er mere klar og specifik, havde domstolen muligvis fundet henvisningen tvetydig. Dette ville formentlig have medført, at det kunne forventes at tilbudsmottager var bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene. Domstolen sammenholder endvidere henvisningens formulering med ordlyden i den resterende del af ordrebekræftelsen, som konstateres at være klar og tvetydig. Da tilbudsgiver således er i stand til at formulere sig klart og tvetydigt i kontrakten, burde tilbudsgiver ligeledes have formuleret henvisningen til standardvilkårene klart og tvetydigt. På baggrund af dette vurderes tilbudsmottageren ikke at være bekendt med eller forventes at være bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene. For at henvisningen er tvetydig skal formuleringen af henvisningen dermed være udtrykkelig og må ikke give anledning til tvivl sammenlignet med de øvrige formuleringer i kontrakten. I en

⁹⁰ *Vine Wax Case*, 1998

⁹¹ *Antenna v. Amphenol Case*, 2011

⁹² *Antenna v. Amphenol Case*, 2011

situation, hvor kontrakten gennemgående bærer præg af uklare og uspecifikke formuleringer, rejser det spørgsmålet om, hvorvidt en tilbudsmotager anses for at være bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene, hvis henvisningen på samme vis som den øvrige del af kontrakten er formuleret uklart. Denne problemstilling er tilsyneladende ikke prøvet ved domstolene endnu, hvorfor der endnu ikke kan gives et korrekt svar på dette. Dog vil svaret formentlig være at tilbuddet, og herunder henvisningen, skal fortolkes imod tilbudsgiver, eftersom det i Machinery Case er anført, at det er imod *good faith* i artikel 7(1) og “*the general obligation of cooperation and information of the parties,*”⁹³ at bebyrde tilbudsmotageren med de risici og ulemper, der er forbundet med tilbudsgivers uklare standardvilkår. I en afgørelse afsagt af en byret i delstaten Pennsylvania, Isostatic Press Case, tager retten ligeledes stilling til, om henvisningen til standardvilkårene er formuleret klart og utvetydigt. I sagen har tilbudsgiver henvist til sine standardvilkår på følgende måde:

*"According to our standard conditions of sale to be found under www.csnmetals.de, we have pleasure in quoting without engagement as follows"*⁹⁴

Domstolen finder, at denne formulering ikke er tilstrækkelig utvetydig til, at tilbudsmotager kan forventes at være bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene. Det er ikke yderligere begrundet, hvorfor formuleringen ikke er utvetydig, men ud fra ovenstående citat, er det formentlig begrundet i, at det i henvisningen ikke er direkte angivet, at standardvilkårene finder anvendelse på aftalen, idet der blot refereres til standardvilkårene gennem et weblink. Der er således henvist til standardvilkårene, men formuleringen “*According to [...]*”⁹⁵ giver anledning til tvivl om, hvorvidt tilbudsmotager har til hensigt at gøre standardvilkårene til en del af aftalen. Henvisning til standardvilkår er yderligere behandlet i den tyske dom, Generators and Motors Case, hvor tilbudsgivers standardvilkår fremgår på tilbuddets bagside. Tilbuddets forside indeholder en henvisning, der angiver, at tilbudsmotageren skal fremsende accepten af kontrakten til den på bagsiden angivne adresse med følgende formulering; “*send back to: see overleaf*”.⁹⁶ Problemstillingen angår derfor, om der er en implicit henvisning til standardvilkårene på bagsiden. Det fremgår ikke af henvisningens formulering, at tilbudsgiver har til intention at inkorporere

⁹³ Machinery Case, 2001

⁹⁴ Isostatic Press Case, 2022

⁹⁵ Isostatic Press Case, 2022

⁹⁶ Generators and Motors Case, 2004

standardvilkårene, som var trykt på bagsiden. Idet henvisningen refererer til adressen på bagsiden af kontrakten og ikke til de specifikke standardvilkår, konstaterer domstolen, at henvisningen er for tvetydig. Derfor skal henvisninger tilsyneladende relatere sig *specifikt* til standardvilkårene, førend der foreligger en utvetydig henvisning, som vil medføre, at standardvilkårene bliver en del af tilbuddet.

Udover betingelsen om, at standardvilkårene skal formuleres utvetydigt, er henvisningens *visuelle tydelighed* blevet anfægtet i dommen, *Industrial Machinery Case*. I kontrakten henvises der til standardvilkår vedrørende handel med maskiner, som tilbudsmottager anfægter anvendeligheden af. Det fremgår, at henvisningen til de omhandlede standardvilkår er angivet med fed skrifttype. Dette forhold tillægger den belgiske domstol vægt, hvor domstolen anfører, at tilbudsmottager burde have bemærket henvisningen til standardvilkårene samt burde have været bekendt med tilbudsgivers intention, jf. artikel 8(1), jf. artikel 8(3). På baggrund af dette udfald opstår spørgsmålet, om det er nødvendigt at fremhæve henvisningen i tilbuddet, førend tilbudsgivers intention om at inkorporere sine standardvilkår er tydelig. Det følger af *Euroflash Impression S.A.S. v. Arconvert S.p.A.*, at det ikke er påkrævet, at henvisningen til standardvilkår er fremhævet i kontrakten.⁹⁷ Dog vil en fed markering af bogstaverne i henvisningen afstedkomme en øget forventning om, at tilbudsmottager er bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene.

Visuel tydelighed bliver yderligere behandlet i *Vacuum Cleaners Case*, hvor henvisningens *sprog* også behandles. Her anfører tilbudsmottager, at tilbudsgivers ordrebekræftelse indeholder henvisning til standardvilkårene, men at henvisningen er skrevet med lille skriftstørrelse og på et sprog, der ikke var det samme som kontrakt- og forhandlingssproget. Domstolen behandler ikke henvisningens skriftstørrelse i samme omfang som henvisningens sprog. I nærværende sag er kontrakt- og forhandlingssproget tysk, mens henvisningen til standardvilkårene er udformet på hollandsk. Dette afføder en problemstilling, hvor det skal vurderes, om henvisningens sprog alene er til hinder for vedtagelse af standardvilkårene. Det faktum, at henvisningen er skrevet på hollandsk, forhindrer ikke selvstændigt, at tilbudsmottager indirekte accepterer standardvilkårene. Dog konstaterer domstolen, at når kontrakt- eller forhandlingssproget er på et givent sprog, er det en betingelse, at henvisningens sprog er sammenfaldende med enten kontrakt- eller forhandlingssproget. På baggrund af ovenstående finder domstolen, at standardvilkårene ikke er vedtaget i

⁹⁷ Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 278, fodnote 187

parternes aftale. Det angives, at tilbudsmottager skal gives en rimelig mulighed for at orientere sig om tilbudsgivers intention, inden aftalen indgås mellem parterne, hvorfor parternes aftale dermed fortolkes i overensstemmelse med artikel 8(1). Det er således ikke muligt for tilbudsmottager at være bekendt med tilbudsgivers intention, når sproget i henvisningen afviger fra kontrakt- og forhandlingssproget. Der er dog en vis usikkerhed forbundet med denne fremstilling, idet domstolen nævner skriftstørrelse som et element, der indgår i vurderingen, men domstolen tillægger tilsyneladende ikke skriftstørrelsen vægt i samme omfang som sproget i henvisningen. Det må dog formodes, at skriftstørrelsen skal være af en vis størrelse, før den opfylder betingelsen om at være visuel tydelig. Sprog og visuel tydelighed bliver yderligere behandlet i Mobile Car Phone Case, hvor tvisten angår, hvorvidt tilbudsgivers standardvilkår anses for vedtaget mellem parterne. Tvisten omhandler blandt andet, hvorvidt tilbudsgivers ordrebekræftelse, der indeholder henvisning til tilbudsgivers standardvilkår, medfører væsentlige ændringer fra det oprindelige tilbud og dermed skal anses for at udgøre et nyt tilbud i henhold til artikel 19(1). Standardvilkårene opstiller en særlig *nachfrist* og fraviger dermed den lovregulerede *nachfrist* i artikel 49(1)(b). Idet artikel 19(3) bestemmer, at ændringer vedrørende levering udgør væsentlige ændringer, anses den særlige *nachfrist* for at udgøre en væsentlig ændring. Eftersom tilbudsmottager giver udtryk for, at denne ønsker hurtig levering, indikerer dette, at tilbudsmottager umiddelbart accepterer tilbudet gennem adfærd, jf. artikel 18. Det undersøges derfor, hvorvidt tilbudsgivers standardvilkår kan betragtes som en del af det fremsatte tilbud. I forlængelse heraf vurderes det, hvorvidt henvisningen er tilstrækkelig bestemt i overensstemmelse med artikel 14(1), samt hvorvidt tilbudsmottager er bekendt med tilbudsgivers intention efter artikel 8(1). Det angives, at henvisningen til standardvilkårene er skrevet med lille skriftstørrelse og på tysk, mens kontraktssproget er engelsk, hvilket fører til, at standardvilkårene ikke er inkorporeret i aftalen. Dommen angiver, at det ikke fremgår klart af retspraksis, hvilket sprog henvisninger til standardvilkår skal være skrevet på. Hertil fremkommer forskellige synspunkter, hvor et af synspunkterne lægger vægt på, at henvisningens sprog er af mindre betydning, hvorimod standardvilkårenes sprog er det afgørende. Et andet synspunkt angiver derimod, at såfremt henvisningen er på et verdenssprog, herunder engelsk, er dette tilstrækkeligt til at standardvilkårene anses for inkorporeret i aftalen til trods for, at standardvilkårene er udformet på et for tilbudsmottager ukendt sprog. Hvorvidt “verdenssprog” er et internationalt anerkendt begreb, er omdiskuteret i retspraksis og den juridiske litteratur, se hertil kapitel 4.2.4. På baggrund af ovenstående er den væsentligste problemstilling, hvorvidt tilbudsmottager kan forstå, at henvisningen medfører inkorporering af standardvilkårene. Til

bedømmelse af dette angiver domstolen, at kontrakten ved tvivlstilfælde, herunder henvisningen til standardvilkår, skal fortolkes til skade for tilbudsgiver, hvilket er i overensstemmelse med domstolens vurdering i Machinery Case. Domstolen opstiller dog i Mobile Car Phone Case en mulighed for, at standardvilkår kan anses som vedtaget, når henvisningen er skrevet på et andet sprog end kontrakt- og forhandlingssproget. Det følger således:

“The General Terms and Conditions would have been effectively included if the assistants, who executed the contract would have been able to speak German.”⁹⁸

Det anføres yderligere, at hensigten bag kravet om tydelig henvisning er at beskytte tilbudsmotager mod vilkår, som denne er ubekendt med. Dog angiver domstolen, at tilbudsmotager ikke kan påberåbe sig at være ubekendt med standardvilkårenes inkorporering, når tilbudsmotagers ansatte, som er en del af forhandlingsprocessen, kan forstå henvisningens sprog. Ovenstående mulighed er dog ikke anvendelig i nærværende sag, da det ikke kan påvises, at tilbudsmotagers ansatte forstår tysk. Til trods for at domstolen ikke finder standardvilkårene inkorporeret i aftalen, opstilles der i nærværende sag således en mulighed for at inkorporere standardvilkår, selvom henvisningen er udformet på et andet sprog end kontrakt- og forhandlingssproget. Se til støtte herfor Schroeters fremstilling.⁹⁹ Dette er nævneværdigt, idet domstolene tilsyneladende ikke opstiller samme mulighed i andre lignende sager, hvorfor der opstår tvivl om, hvorvidt domstolen i denne sag har fulgt artikel 7 om *uniformity* og taget tidligere retspraksis i betragtning ved afsigelse af afgørelsen. Det kan dog ikke med sikkerhed konstateres, hvorvidt artikel 7 er fulgt i nærværende dom, idet der formentlig er forskel på, i hvilket omfang domstolene i de forskellige medlemslande begrunder deres afgørelse. Dette betyder, at ovenstående mulighed kan være inddraget i vurderingen i tidligere retspraksis, men umiddelbart ikke beskrevet lige så grundigt som i nærværende dom.

4.2.2 Intention om at inkorporere standardvilkår gennem andre metoder

Det fremgår af retspraksis, at en parts intention om at inkorporere standardvilkår kan komme til udtryk på forskellig vis. Der er således ikke krav om, at der *skal* være henvist til standardvilkårene i tilbuddet, førend standardvilkårene anses for inkorporeret i parternes aftale, idet inkorporering

⁹⁸ Mobile Car Phone Case, 2004

⁹⁹ Schlechtriem & Schwenzer. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 307

af standardvilkår vurderes med baggrund i artikel 8.¹⁰⁰ Som beskrevet i kapitel 4.1 foreligger der alternative metoder til aftaleindgåelse i CISG. Aftalen kan således komme i stand gennem blandt andet *parternes forudgående forhandlinger* i artikel 8(3), samt *praksis mellem parterne og sæd-vane* i artikel 9. Nærværende kapitel behandler derfor, hvordan tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkår kan fremføres gennem disse alternative metoder.

Parternes forudgående forhandlinger behandles i Ceramic Tiles Case, hvor parterne indgår en aftale ud fra mundtlige korrespondancer, hvorefter aftalen nedfældes på et kontraktudkast fremsat af tilbudsgiver. Neden under parternes signaturer fremgår en henvisning til tilbudsgivers standardvilkår, som fremgår af kontraktudkastets bagside. Til vurdering af hvorvidt standardvilkårene er inkorporeret i aftalen, tillægges tilbudsmottagers viden betydelig vægt, hvor domstolen anfører:

*“The CISG's language [...] requires courts to consider evidence of a party's subjective intent when signing a contract if the other party to the contract was aware of that intent at the time.”*¹⁰¹

Domstolen konstaterer, at tilbudsmottager utvivlsomt har bevist, som det ses påkrævet i citatet ovenfor, at denne ikke er bekendt med sælgers ønske om at inkorporere standardvilkårene. Her lægges det til grund, at parterne ikke har forhandlet eller nævnt standardvilkårene i løbet af de forudgående forhandlinger. Dermed kan parternes forudgående forhandlinger være til hinder for at standardvilkårene kan inkorporeres i aftalen, selvom der er henvist til vilkårene. Domstolen fortolker således aftalen i overensstemmelse med artikel 8(1), hvorunder parternes forudgående forhandlinger bliver inddraget i overensstemmelse med artikel 8(3).

En østrigsk domstol har yderligere behandlet forudgående forhandlinger og *parternes praksis* i dommen, Spacers for Insulation Glass Case. Under de forudgående forhandlinger overleverer tilbudsgiver sine standardvilkår til tilbudsmottager og påpeger i den forbindelse vigtigheden af disse over for tilbudsmottager. Det faktum, at tilbudsgiver har påpeget vigtigheden af standardvilkårene, er en omstændighed, som domstolene tillægger vægt i vurderingen af, om tilbudsmottager er bekendt med tilbudsgivers intention efter artikel 8. Parternes praksis drejer sig om, at tilbudsgiver over en årrække, efter aftaleindgåelse, kontinuerligt har fremsendt ordrebekræftelser

¹⁰⁰ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 275

¹⁰¹ Ceramic Tiles Case, 1998

indeholdende henvisninger til sine standardvilkår. Det anføres på baggrund af parternes forudgående forhandlinger sammenholdt med parternes praksis, at der ikke kan være berettiget tvivl hos tilbudsmotager, om tilbudsgivers intention om at inkorporere sine standardvilkår i parternes aftale. Endvidere klargør domstolen, at tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene i aftalen *“was unmistakably expressed.”*¹⁰² Dermed anvender domstolen parternes forudgående forhandlinger under artikel 8(3) sammen med parternes praksis under artikel 9(1) til at fastslå, at tilbudsmotager er bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere sine standardvilkår. Til betydningen af disse forhold må det af dommen konstateres, at tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene er tydelig, når tilbudsgiver, under de forudgående forhandlinger, påpeger vigtigheden af standardvilkårene og i den efterfølgende praksis gentagne gange henviser til standardvilkårene. I relation til praksis mellem parterne angiver domstolen i Tantalum Powder Case II, at parternes forudgående forhandlinger, under artikel 8(3), indgår som et element, ligesom det var tilfældet i førnævnte dom, Spacers for Insulation Glass Case. Det må derfor konstateres, at parternes forudgående forhandlinger indgår som et væsentligt element i forbindelse med praksis mellem parterne. Det undersøges endvidere, hvorvidt en praksis mellem parterne kan etableres på baggrund af en stiltiende accept fra tilbudsmotager. Til dette anfører domstolen, at det beror på en konkret vurdering af forholdene i hver enkelt sag, hvorfor der ikke kan angives en generel regel eller betingelse vedrørende dette. I nærværende sag underskriver tilbudsmotager en ordre fra tilbudsgiver, der indeholder en utvetydig henvisning til tilbudsgivers standardvilkår. Ved de efterfølgende ordrer underskriver tilbudsmotager ikke længere ordrerne, men gennemfører fortsat levering på baggrund af tilbudsgivers ordre. Hertil anføres det:

*“If the [Seller], despite the unambiguous and clear reference to the general terms and conditions, silently performs the contract without protest, then in the sense of Art. 8(3) CISG from the [Buyer]’s point of view such silence could only be interpreted as agreement.”*¹⁰³

Domstolen anfører endvidere, at der, på baggrund af de gentagne leveringer fra tilbudsmotager, er etableret en praksis mellem parterne. Dermed inkorporeres tilbudsgivers standardvilkår i aftalen med afsæt i artiklerne 9(1) og 8(3). En praksis mellem parterne kan dermed ligeledes etableres

¹⁰² Spacers for Insulation Glass Case, 2005, 8. August & Spacers for Insulation Glass Case, Supreme Court, 2005. 29. November

¹⁰³ Tantalum Powder Case II, 2005

gennem stiltiende accept fra tilbudsmottager. Der er ikke nogen konkret regel i CISG, der behandler, hvornår der er dannet praksis mellem parterne, men domstolen anfører dog følgende:

*“Contrary to usages, which must be observed in at least one branch of industry, practices within the meaning of Art. 9 CISG are established only between the parties. Practices are conduct that occurs with a certain frequency and during a certain period of time set by the parties, which the parties can then assume in good faith will be observed again in a similar instance.”*¹⁰⁴

Ud fra ovenstående citat kan der ikke opstilles en generel antagelse om, hvor mange gange parterne skal have handlet med hinanden, førend der er dannet praksis. Under forudsætning af at der etableres en praksis inden for en *“certain frequency and during a certain period of time set by the parties”*,¹⁰⁵ vil det derfor ikke være tilstrækkeligt, hvis adfærden kun er fulgt få gange i en meget kort periode. Det kræves derimod, at adfærden er gentaget i et større omfang og over en længere periode, førend der foreligger en praksis mellem parterne.¹⁰⁶ Det vil formentlig være fejlagtigt at antage, at der skal foreligge flere kontraktforhold mellem parterne, førend der er etableret praksis mellem dem.¹⁰⁷ Hvorvidt der er dannet praksis mellem parterne må derfor bero på de konkrete omstændigheder i sagen, herunder varighed og hyppighed. Se til støtte herfor Schmidt-Kessels fremstilling.¹⁰⁸

Hvorvidt standardvilkår kan inkorporeres mellem parterne uden udtrykkelig aftale, er ligeledes et forhold, der er behandlet i retspraksis. Problemstillingen angår, hvorvidt *international sædvane* kan føre til, at standardvilkår, herunder INCOTERMS, anses for at være inkorporeret i parternes kontrakt. I Magnetic Resonance Imaging System Case fremgår “CIF” i parternes kontrakt uden en udtrykkelig angivelse af, at INCOTERMS finder anvendelse. Derfor opstår et spørgsmål om, hvorvidt vilkårene finder anvendelse, når der alene er nævnt en INCOTERMS-kategori i kontrakten. Til dette anfører domstolen, at:

¹⁰⁴ Tantalum Powder Case II, 2005

¹⁰⁵ Tantalum Powder Case II, 2005

¹⁰⁶ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 108 og 109

¹⁰⁷ Lookofsky, J. 2017. Understanding the CISG, s. 45

¹⁰⁸ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 185

“The use of the "CIF" term in the contract demonstrates that the parties "agreed to the detailed oriented [INCOTERMS] in order to enhance the Convention.””¹⁰⁹

Dermed finder domstolen, at brugen af INCOTERMS-kategorier i en kontrakt, er tilstrækkelig til at vilkårene anses for inkorporeret i kontrakten. Ydermere angiver domstolen, at INCOTERMS-vilkårene generelt er inkorporeret i CISG gennem artikel 9(2), hvilket også fremføres i Explosive Boosters Case og Gasoline Case, hvor domstolene med samme begrundelse kommer frem til det samme resultat. I sidstnævnte dom angiver domstolen, at til trods for, at INCOTERMS ikke anvendes i alle lande, er vilkårene internationalt velkendte blandt erhvervsdrivende, hvorfor de som udgangspunkt er inkorporeret gennem sædvane, jf. artikel 9(2). Man kan undre sig over denne udtalelse fra domstolen, da artikel 9(2) angiver, at sædvaner kan inkorporeres i parternes *konkrete* aftale og ikke i CISG som helhed. Det må derfor anfægtes, hvorvidt domstolene har hjemmel i artikel 9(2) til at bestemme, at sædvaner generelt kan være inkorporeret i CISG. Bernhard Gomard er imidlertid af den opfattelse, at domstolene foretager en udvidet fortolkning af artikel 9(2), idet INCOTERMS, efter hans opfattelse, ikke kan klassificeres som sædvane efter artikel 9(2), men derimod kan anvendes som fortolkningsmateriale efter artikel 8(3).¹¹⁰ I Propane Case opstilles der en yderligere betingelse for, at vilkår kan være inkorporeret gennem international sædvane. Af dommen fremgår det:

“It is true that the usual requirements for the formation of a contract can be modified by industry usages [...], if the parties refer to such usages upon conclusion of the contract (Art. 9(2) CISG)”¹¹¹

Domstolen opstiller således en betingelse om, at der skal henvises til den internationale sædvane, såfremt sædvanen, og dertilhørende vilkår, skal finde anvendelse i parternes aftale med henvisning til artikel 9(2). Betingelsen om henvisning er tilsyneladende udtryk for, at parterne skal have intention om at inkorporere sædvanen i aftalen. På den baggrund kan der stilles spørgsmålstegn ved denne fortolkning af artikel 9(2), da det ud fra en ordlydsfortolkning af bestemmelsen ikke kan udledes, at parterne udtrykkeligt skal henvide til sædvanen og dermed have intention om at inkorporere denne. Dette er på baggrund af, at sædvane, efter bestemmelsen, implicit er

¹⁰⁹ Magnetic Resonance Imaging System Case, 2002

¹¹⁰ Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. International købelov (CISG), s. 111

¹¹¹ Propane Case, 1996

inkorporeret i parternes aftale, såfremt 1) parterne er bekendt med sædvanen og 2) sædvanen typisk følges af erhvervsdrivende inden for samme branche, jf. i øvrigt kapitel 4.1. Denne udlægning støttes op af Schmidt-Kessel, idet det angives, at det er unødvendigt at fastslå parternes intention vedrørende den internationale sædvane under artikel 9(2).¹¹²

4.2.3 Tilgængelighedskravet

I det ovenstående kapitel er det fastlagt, at tilbudsmotager skal være bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene. Som anført i indledningen til kapitel 4.2 fastslår Machinery Case en yderligere betingelse om, at standardvilkårene skal være tilgængelige for tilbudsmotager. Ved brug af retspraksis og juridisk litteratur er det muligt at definere, hvad *tilgængelighedskravet* indebærer. Gennem disse kilder kan det udledes, at standardvilkårene kan gøres tilgængelige på forskellige måder.

Tilgængelighedskravets indhold behandles i Industrial Tools Case og Sesame Seeds Case, hvor domstolene foretager en fortolkning af begrebet. I begge domme har tilbudsgiver henvist til sine standardvilkår i tilbuddet og dermed gjort tilbudsmotager bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene i aftalen. Dog anser domstolene ikke standardvilkårene for inkorporeret, idet standardvilkårene ikke er blevet gjort tilgængelige for tilbudsmotager. I Industrial Tools Case angiver domstolen følgende:

*“As a conclusion to this, the Court assumes that [Buyer] may not rely on the choice of forum clause contained in its standard terms because these terms have not been actually presented to [Seller] at the time of the conclusion of the contract.”*¹¹³

Dermed lægger domstolen tilsyneladende vægt på, at standardvilkårene ikke er blevet præsenteret for tilbudsmotager ved kontraktindgåelsen. I Sesame Seeds Case fremgår det af sagsforløbet, at standardvilkårene ikke var overleveret til tilbudsmotager, hvilket domstolen tillægger vægt, idet den finder, at standardvilkårene ej heller i denne sag er gjort tilgængelige for tilbudsmotager og dermed ikke inkorporeret i parternes aftale. På baggrund af ovenstående afgørelser, lader det til, at standardvilkår skal være præsenteret eller overleveret til tilbudsmotager, førend de er gjort tilgængelige. Denne fortolkning synes dog at være stringent, idet domstolene tilsyneladende

¹¹² Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 188

¹¹³ Industrial Tools Case, 2007

indskrænker muligheden for at gøre standardvilkår tilgængelige sammenlignet med den tyske domstols fortolkning i Machinery Case, hvor følgende fremgår:

*“In addition, as the Court of Appeals correctly assumed, the Uniform Sales Law requires the user of general terms and conditions to transmit the text or make it available in another way”*¹¹⁴

Dermed illustrerer ovenstående undersøgelse sammenholdt med citatet fra Machinery Case, at domstolen i henholdsvis Industrials Tools Case og Sesame Seeds Case formentlig blot har fokuseret på *“transmit the text”*,¹¹⁵ mens de tilsyneladende ikke undersøger, hvorvidt standardvilkårene bliver gjort tilgængelige *“in another way”*.¹¹⁶ Man kan undre sig over, at de to domstole på den måde indskrænker tilgængelighedskravet, som er præsenteret i Machinery Case. CISG Advisory Council har ligeledes kommenteret på denne fortolkning af tilgængelighedskravet, hvor rådet kommer frem til samme konklusion, se herunder:

*“The decision in the German Machinery case has been interpreted by some lower courts in Germany[...] and courts in the Netherlands[...] to mean that the terms themselves should be handed over or sent to the offeree at the time of contracting. This sets too strict a standard.”*¹¹⁷

Ovenfor er det blevet undersøgt, hvad begrebet “tilgængelighed” indeholder. I det følgende behandles retspraksis, med inddragelse af juridisk litteratur, for at fastlægge, *hvornår* standardvilkårene er gjort tilgængelige. Ifølge Schroeter er standardvilkårene gjort tilgængelige for tilbudsmotager, når standardvilkårene er *fremsendt sammen med tilbuddet*.¹¹⁸ I Italian Shoes Case er standardvilkårene trykt på bagsiden af tilbuddet, hvor domstolen anfører følgende:

“The [seller]’s standard terms were validly incorporated into the contract under Art. 14 CISG. The terms are printed on the back of the order form in both the Italian and the German

¹¹⁴ Machinery Case, 2001

¹¹⁵ Machinery Case, 2001

¹¹⁶ Machinery Case, 2001

¹¹⁷ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 2.5

¹¹⁸ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 298

*language. It is undisputed that the front side of the order form refers to the standard terms. This is sufficient to make the standard terms an effective part of the contract.”*¹¹⁹

Idet standardvilkårene er printet på bagsiden af tilbuddet, finder domstolen, at standardvilkårene er gjort tilstrækkeligt tilgængelige. Da tilbudsmottager på baggrund af tilbudsgivers henvisning endvidere er bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene, finder domstolen derfor at standardvilkårene er en del af parternes aftale. Dermed er betingelserne om både *intention* og *tilgængelighed* opfyldt. Det må dermed konstateres, at standardvilkår er gjort tilstrækkeligt tilgængelige, når de er fremsendt sammen med tilbuddet, hvilket er i overensstemmelse med Schroeters udlægning, som er anført ovenfor. På den baggrund kan der stilles spørgsmålstegn ved, hvorvidt tilgængeliggørelse af standardvilkårene isoleret set er tilstrækkelig til at inkorporere standardvilkårene i aftalen. Dette forhold behandles i Packaging for Biscuits Case, hvor tilbudsgiver ikke har henvist til standardvilkårene, der ligeledes er printet på bagsiden af tilbuddet. Til besvarelse af hvorvidt standardvilkårenes forekomst på bagsiden alene kan føre til en inkorporering af standardvilkårene, anføres det:

*“Bearing in mind the absence, on the reverse side of that form, of an express reference to the general terms of sale appearing on the back, the [Seller] cannot be considered to have accepted the latter.”*¹²⁰

Domstolen kommer således frem til, at når ikke der er henvist til standardvilkårene på forsiden af kontrakten, kan det ikke forventes, at modparten er bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene i aftalen. Den tyske domstol i Generators and Motors Case følger samme tilgang som den franske domstol i Packaging for Biscuits Case, idet den tyske domstol anfører, at en henvisning til standardvilkårene er påkrævet, når standardvilkårene er sendt sammen med tilbuddet. Som kommentar til Packaging for Biscuits Case anfører CISG Advisory Council følgende:

“There is no indication or analysis by the court whether the writing on the back of the order form was conspicuous or not or whether a reasonable person in the position of the seller would

¹¹⁹ Italian Shoes Case, 1994

¹²⁰ Packaging for Biscuits Case, 1995

have noticed such terms on the back of this document. The court, taking a strict approach, simply decided that the lack of an incorporation clause on the front part of the document was enough to deny the standard terms on the reverse side any legal relevance."¹²¹

CISG Advisory Council finder tilsyneladende, at den franske domstol har en stringent tilgang til inkorporeringen af standardvilkårene, idet domstolen tilsyneladende er af den overbevisning, at allerede fordi der mangler en henvisning til standardvilkårene på bagsiden af dokumentet, kan standardvilkårene ikke inkorporeres. Domstolens tilgang kan formentlig begrundes i, at betingelserne om inkorporering af standardvilkår tilsyneladende skal opfattes som kumulative betingelser. En amerikansk domstol følger i afgørelsen, *Golden Valley Grape Juice and Wine Case*, tilsyneladende ikke samme tilgang som førnævnte retspraksis. I denne dom fremsender tilbudsgiver tilbuddet via e-mail til tilbudsmotager. E-mailen indeholder tilbuddet og dertil flere vedhæftede dokumenter, hvoraf standardvilkårene er et af dem, hvorfor standardvilkårene er gjort tilstrækkeligt tilgængelige. I tilbuddet henvises der ikke til de øvrige vedhæftede dokumenter i e-mailen. Det fremgår, at tilbudsmotager i hvert fald har læst ét af de i e-mailen vedhæftede dokumenter, hvorfor tilbudsmotager efter artikel 8(1) forventes at være bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere standardvilkårene i aftalen. Dette tillægges tilsyneladende betydelig vægt i afgørelsen, eftersom domstolene benytter dette argument til at konstatere, at standardvilkårene er inkorporeret i parternes aftale. Dermed fastslår domstolen, at når tilbudsmotager er bekendt med en del af det samlede tilbud, bør denne ligeledes være bekendt med det samlede indhold i tilbuddet. Det vækker undren, at domstolen i nærværende sag tilsyneladende ikke stiller samme krav til intentionen hos tilbudsgiver, som det er tilfældet i tidligere behandlet retspraksis. Den amerikanske domstol vægter tilsyneladende tilgængeligheden af standardvilkårene højere end betingelsen om, at tilbudsgiver skal udvise intention om at inkorporere standardvilkårene. På den baggrund kan det ligeledes anfægtes, hvorvidt *good faith* efter artikel 7(1) og "*the general obligation of cooperation and information of the parties*"¹²² er iagttaget, idet domstolen i nærværende sag øjensynligt bebyrder tilbudsmotager med risiciene og ulemperne forbundet med standardvilkårene. CISG Advisory Council under Black Letter Rules 2.11 har ligeledes taget stilling til denne afvigende retspraksis i *Golden Valley Grape Juice and Wine Case*. Det er af CISG Advisory Councils opfattelse, at dommen medfører en ændring af retstilstanden således, at standardvilkår, kan

¹²¹ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 2.10

¹²² *Machinery Case*, 2001

inkorporeres i parternes aftale uden en henvisning, når standardvilkårene, der er fremsendt sammen med tilbuddet, er så iøjnefaldende, at tilbudsmodtageren ikke kan ignorere dem, uanset om de er vedhæftet sammen med tilbuddet eller fremgår på bagsiden af tilbuddet.¹²³ Rådet finder, at ændringen af retstilstanden medfører en mere erhvervsvenlig tilgang til inkorporering af standardvilkår, når standardvilkårene er fremsendt sammen med tilbuddet.¹²⁴ Det fremgår imidlertid af juridisk litteratur, at det ikke er påkrævet, at standardvilkårene er fremsendt sammen med tilbuddet, førend de kan inkorporeres i parternes aftale. Hvis parterne indgår kontrakten over internettet, herunder e-mail, anses standardvilkårene for at være tilgængelige, når et weblink til standardvilkårene er en del af e-mailen.¹²⁵ ¹²⁶ I retslitteraturen er der dog ikke henvist til retspraksis, der bekræfter denne udlægning, hvorfor den ikke uden videre kan tillægges betydelig vægt. Er kontrakten derimod ikke indgået over internettet, kan tilbudsgiver ikke gøre sine standardvilkår tilgængelige gennem en henvisning til sin hjemmeside.¹²⁷ I Copper Molding Plates Case behandler domstolen standardvilkårenes tilgængelighed på tilbudsgivers hjemmeside, hvor tilbudsgiver henviser til sin hjemmeside, der indeholder tilbudsgivers standardvilkår. Domstolen anser ikke standardvilkårene for at være inkorporeret med baggrund i følgende begrundelse:

*“The language included on the order confirmations was ambiguous at best, as the language merely directs the other party to a website which needs to be navigated in order for the standard conditions to be located”*¹²⁸

Dermed må det antages at være en betingelse, at tilbudsgivers weblink skal henvide direkte til standardvilkårene, så tilbudsmodtager ikke skal navigere rundt på hjemmesiden, førend standardvilkårene anses for at være tilstrækkeligt tilgængelige. Til denne vurdering inddrages artikel 8(2) sandsynligvis, idet vurderingen tager udgangspunkt i, hvorvidt en fornuftig person, i samme situation og under tilsvarende omstændigheder som tilbudsmodtager, ville have været i stand til at lokalisere standardvilkårene.¹²⁹ Der skal herunder ligeledes tages hensyn til, at tilbudsmodtager i

¹²³ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 2.11

¹²⁴ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 2.12

¹²⁵ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 299

¹²⁶ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 2.5

¹²⁷ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 300

¹²⁸ Copper Molding Plates Case, 2013

¹²⁹ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 299

visse tilfælde ikke i samme omfang har adgang til internettet, som tilbudsgiver kan have.¹³⁰ Dette er formentlig et udtryk for, at tilbudsgiver forpligtes til at tage hensyn til tilbudsmotagers omstændigheder ved vurderingen af, om standardvilkårene er gjort tilgængelige for tilbudsmotager. Det følger endvidere af den juridiske litteratur, at i de tilfælde parterne har haft forudgående forhandlinger, anses standardvilkår for at være tilstrækkeligt tilgængelige for tilbudsmotager, hvis standardvilkårene under forhandlingerne enten overleveres til eller forevises tilbudsmotager. Dette er dog under betingelse af, at tilbudsmotageren enten har haft rimelig mulighed for at gøre sig bekendt med indholdet af standardvilkårene eller har modtaget en kopi af vilkårene.¹³¹

4.2.4 Standardvilkårenes sprog

Som angivet i indledningen til kapitel 4.2 fremgår det, at tilbudsmotager skal kunne gøre sig bekendt med indholdet af standardvilkårene, før vilkårene kan anses for inkorporeret i parternes aftale. Som det fremgår i *Spacers for Insulation Glass Case*, kan en part ikke fortolke på det, som parten ikke gives mulighed for at forstå. Derfor stilles der krav til det sprog, som standardvilkårene er udformet på. Den sidste betingelse vedrørende inkorporering af standardvilkår, som afhandlingen behandler, er derfor betingelsen om *standardvilkårenes sprog*. Til vurdering af, hvorvidt standardvilkårene er udformet på et sprog, som tilbudsmotager forstår, indgår blandt andet forholdene *kontrakt- og forhandlingssprog, tilbudsmotagers kendskab til andre sprog og verdenssprog*.

Tilbudsmotager kan tilsyneladende gøre sig bekendt med standardvilkårene, når de er udformet på enten *kontrakt- eller forhandlingssproget*.¹³² Dette kommer til udtryk i *Tantalum Powder Case I*, hvor følgende uddrag fremgår:

*“In principle, this implied that the standard terms had to be formulated in the language in which the negotiations had been conducted and in which the contract was concluded.”*¹³³

¹³⁰ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 300

¹³¹ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 299

¹³² Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 305 og 306

¹³³ Tantalum Powder Case I, 2003

At der således stilles et sådant krav, illustreres endvidere i Vacuum Cleaners Case, hvor det fremgår, at hvis kontrakt- og forhandlingsproget er på et givent sprog, skal standardvilkårene ligeledes være udformet på dette sprog, før det kan forventes, at tilbudsmottager gør sig bekendt med indholdet i standardvilkårene. Det synes logisk, at tilbudsmottager er bekendt med standardvilkårenes sprog, når det ud fra kontrakt- og forhandlingsprocessen er givet, at tilbudsmottager forstår sproget. Man kan undre sig over, at dommene ikke berører, *hvornår* noget er et forhandlingsprog. Dette belyses dog i Plastic Filter Plates Case, hvor standardvilkårene er på tysk, mens sproget i forhandlingsfasen i det væsentligste er på engelsk. Parterne har imidlertid i enkelte tilfælde kommunikeret på tysk, hvorfor spørgsmålet angår, om tysk ligeledes opfattes som forhandlingsprog. Det anføres hertil af domstolen, at enkelte mindre korrespondancer på tysk ikke kan medføre, at tysk ligeledes anses som forhandlingsprog, hvorfor forhandlingsproget alene anses for at være engelsk. Dette rejser et spørgsmål om, hvorvidt der er mulighed for, at flere forskellige sprog kan anses for at være forhandlingsprog, hvis de benyttes i et ikke uvæsentligt omfang under forhandlingsprocessen. Det faktum, at domstolen undersøger muligheden for, om tysk også kan betragtes som et forhandlingsprog i den konkrete sag, er formentlig et vidnesbyrd om, at der under andre omstændigheder godt kan være flere sprog, der betragtes som forhandlingsprog.

Det vækker dog undren, at *tilbudsmottagers kendskab til andre sprog* tilsyneladende ikke tillægges vægt, idet domstolen finder, at de tyske standardvilkår ikke er inkorporeret, selvom tilbudsmottager forstår tysk. Da det fremgår af dommen, at tilbudsmottager forstår tysk, må det med afsæt i artikel 8(1) konstateres, at tilbudsmottager kan forventes at være i stand til at gøre sig bekendt med indholdet i standardvilkårene. Der opstår derfor tvivl om, hvorvidt domstolen i nærværende sag har iagttaget artikel 8(1) i tilstrækkeligt omfang. Hertil angives det i retslitteraturen, at det forventes, at tilbudsmottager er bekendt med indholdet i standardvilkårene, når vilkårene er udformet på et sprog, der er tilstrækkeligt kendt for tilbudsmottager.¹³⁴ Om denne betingelse angives følgende i Spacers for Insulation Glass Case:

“Criteria for cases in which the addressee might be expected to have knowledge and understanding of standard terms written in a foreign language are: length, intensity and economic

¹³⁴ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 306 og 307

importance of the business relations between the parties, as well as the breadth and use of the language within their society."¹³⁵

Domstolen anfører endvidere, at når intensiteten og vigtigheden af parternes forretnings samarbejde er betydelig, foreligger der en større forventning om, at tilbudsmotageren foretager de nødvendige foranstaltninger til at gøre sig bekendt med indholdet af standardvilkårene. Da tilbudsmotager dermed pålægges at foretage handlinger, der ikke sædvanligvis pålægges denne, kan det anfægtes, om domstolen har iagttaget *good faith* efter artikel 7(1) og "*the general obligation of cooperation and information of the parties*",¹³⁶ idet tilbudsmotager, som tidligere fastslået, ikke skal pålægges risici og ulemper forbundet med standardvilkårene. Dog udtaler den amerikanske domstol i Ceramic Tiles Case følgende:

*"We find it nothing short of astounding that an individual, purportedly experienced in commercial matters, would sign a contract in a foreign language and expect not to be bound simply because he could not comprehend its terms. We find nothing in the CISG that might counsel this type of reckless behavior and nothing that signals any retreat from the proposition that parties who sign contracts will be bound by them regardless of whether they have read them or understood them."*¹³⁷

Dermed har domstolen en mere stringent tilgang til dette, end domstolen har i Machinery Case, da det i Ceramic Tiles Case udtrykkeligt er angivet, at standardvilkårene er inkorporeret til trods for, at tilbudsmotager hverken har læst eller forstået indholdet af vilkårene. Dette må dog anses for at være en både kontroversiel og kritisabel tilgang, da det efter artikel 8 kræves, at parternes forståelse af aftalen inddrages i fortolkningen. Idet domstolen i Machinery Case udtrykkeligt iagttager artikel 8 og endvidere *good faith* under artikel 7(1) og "*the general obligation of cooperation and information of the parties*"¹³⁸ bør denne domstols tilgang anses for at være den korrekte tilgang. På baggrund af de ovenstående overvejelser må det dermed konstateres, at det er kritisabelt at pålægge tilbudsmotager risici og ulemper forbundet med standardvilkårene.

¹³⁵ Spacers for Insulation Glass Case, 2005, 8. August & Spacers for Insulation Glass Case, Supreme Court, 2005. 29. November

¹³⁶ Machinery Case, 2001

¹³⁷ Ceramic Tiles Case, 1998

¹³⁸ Machinery Case, 2001

I Spacers for Insulation Glass Case behandles endvidere forholdet *verdenssprog*. Her angiver domstolen følgende:

*“For international businesses which provide standard terms in an international language [Weltsprache], the addressee must immediately notify the other party of his lack of understanding if knowledge of this international language is to be presumed. English, French and even German may be viewed as international languages.”*¹³⁹

Såfremt standardvilkårene er udformet på et verdenssprog, antages det således, at tilbudsmottager som udgangspunkt er bekendt med standardvilkårenes indhold. Hvis tilbudsmottager ikke forstår standardvilkårenes sprog, pålægges denne uden videre ansvaret for at gøre indsigelse herom. Problematikken omkring *verdenssprog* bliver dog først aktuel i en situation, hvor standardvilkårene hverken er udformet på kontrakt- eller forhandlingssproget eller når tilbudsmottager ikke er bekendt med vilkårenes sprog.¹⁴⁰ På samme måde som anført ovenfor er det tvivlsomt, hvorvidt *good faith* og *“the general obligation of cooperation and information of the parties”*¹⁴¹ er iagttaget ved domstolens udtalelse om verdenssprog. Når domstolen således pålægger enhver tilbudsmottager at være bekendt med det, som domstolen omtaler som verdenssprog, rejser dette også spørgsmålet om, hvorvidt domstolen ser bort fra artikel 8. Som beskrevet i kapitel 4.1, skal domstolene ved fortolkning af parternes aftale tage hensyn til, hvad den enkelte part forstår ved aftalen. Det forekommer dermed mærkværdigt, at domstolen opstiller en generel antagelse om, at enhver tilbudsmottager uden videre er bekendt med begrebet *verdenssprog*. Med en sådan generel antagelse tages der dermed ikke hensyn til den enkelte parts forståelse af aftalen, hvilket må være i strid med artikel 8. At dette strider mod artikel 8, kommer ligeledes til udtryk i Italian Socks Case, hvor domstolen anfører:

“A reasonable person cannot be allowed to totally ignore a legally relevant declaration which is not drafted in the negotiation language, nor can a businessman necessarily be expected to

¹³⁹ Spacers for Insulation Glass Case, 2005, 8. August & Spacers for Insulation Glass Case, Supreme Court, 2005. 29. November

¹⁴⁰ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 307

¹⁴¹ Machinery Case, 2001

have knowledge of the world language English or an opportunity for translation. Rather, one has to consider the circumstances of each case."¹⁴²

Det kan således udledes af citatet, at der ikke kan opstilles en generel betingelse om, at det forventes af tilbudsmotager at være bekendt med et verdenssprog, men at tilbudsmotagers forståelse under de konkrete omstændigheder skal tillægges vægt, hvilket er i overensstemmelse med artikel 8. Se til støtte herfor CISG Advisory Council:

*"The context of a particular transaction should determine what languages could be regarded as sufficiently well known to the parties concerned"*¹⁴³

Hvad begrebet *verdenssprog* dækker over, er imidlertid ikke klart defineret i Spacers for Insulation Glass Case, da domstolens anvendelse af ordet "may" ikke klarlægger, hvorvidt det netop er disse sprog, der kategoriseres som verdenssprog, eller om dette blot er domstolens eksempler på, hvad de anser for at være verdenssprog. Dermed skaber domstolen snarere tvivl end egentlig klarhed omkring definitionen af begrebet *verdenssprog*. Denne tvivl kommer endvidere til udtryk i retspraksis samt i retslitteraturen,¹⁴⁴ hvortil CISG Advisory Council anfører:

*"There is also no clarity on what constitutes a world language."*¹⁴⁵

På baggrund af ovenstående må det derfor konstateres, at begrebet *verdenssprog* tilsyneladende ikke er foreneligt med CISG, idet specifikke sprog ikke bør favoriseres over andre.^{146 147}

4.3 Battle of Forms

Når betingelserne for inkorporering af standardvilkår, som beskrevet i kapitel 4.2, er opfyldt, kan der herefter opstå en *Battle of Forms*-situation. Battle of Forms opstår gennem parternes forhandlingsfase, hvor begge parter ofte ønsker at inkorporere sine egne standardvilkår i aftalen. I løbet

¹⁴² Italian Socks Case, 1995

¹⁴³ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 6.6

¹⁴⁴ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), 308

¹⁴⁵ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 6.6

¹⁴⁶ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 6.6

¹⁴⁷ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 307

af denne fase henviser parterne derfor til deres egne standardvilkår uden at gøre dette tydeligt over for modparten. Dette betyder, at parterne ved kontraktindgåelsen ikke er enige om, hvilke af parternes standardvilkår der er en del af aftalen, når parterne begynder at udføre kontrakten.¹⁴⁸ Derved foreligger en Battle of Forms-konflikt. I den juridiske litteratur er det et omdiskuteret emne, om CISG regulerer og løser Battle of Forms, idet nogle forfattere er af den opfattelse, at situationen er et validitetsspørgsmål.¹⁴⁹ Ifølge denne opfattelse finder CISG slet ikke anvendelse, idet problemstillinger vedrørende gyldighed falder uden for CISGs anvendelsesområde, jf. artikel 4(a). Da CISG dermed ikke finder anvendelse, skal problemstillingen løses gennem national lovgivning. Dette synes dog ikke korrekt, idet artiklerne 18 og 19 tilsyneladende danner hjemmel til en løsning af Battle of Forms.¹⁵⁰ Andre forfattere er da også af den overbevisning, at Battle of Forms-konflikten falder inden for CISGs anvendelsesområde,¹⁵¹ men at konventionen ikke indeholder bestemmelser til brug for løsningen af konflikten. Disse forfattere mener således, at selve Battle of Forms-konflikten rummes i CISG, men at løsningen til problemstillingen må findes uden for CISGs bestemmelser, hvilket betyder, at konventionens underliggende principper må skulle anvendes til at løse problemstillingen, jf. artikel 7(2).¹⁵² Disse forfattere begrundet deres opfattelse i, at en foreslået bestemmelse til løsning af Battle of Forms-konflikten, ved udarbejdelsen af konventionen, aktivt blev valgt fra. Forfatterne opfatter dermed det aktive fravalg af en Battle of Forms-bestemmelse som indikator for, at konventionens bestemmelser ikke kan fortolkes til at løse Battle of Forms-konflikten. Dette synspunkt må nødvendigvis være forkert, idet fravalget af den foreslåede bestemmelse blot skal betragtes som et udtryk for, at løsningen på Battle of Forms-konflikten findes i artikel 19,¹⁵³ hvorfor det må forstås, at CISG indirekte løser Battle of Forms-konflikten. Metoden bag denne løsning består af en to-leddet test. I det første led undersøges det, om der er indgået en kontrakt mellem parterne. I denne undersøgelse indgår *mirror shot rule*, idet vurderingen bygger på, om parternes uoverensstemmende standardvilkår er til hinder for indgåelse af kontrakten. Herudover indgår parternes intention ved kontraktindgåelsen samt deres efterfølgende adfærd.¹⁵⁴ ¹⁵⁵ Det andet led består i at undersøge, hvilke standardvilkår der gælder

¹⁴⁸ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 89

¹⁴⁹ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 223

¹⁵⁰ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 219 og 220

¹⁵¹ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 223

¹⁵² Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 222 og 223

¹⁵³ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 223

¹⁵⁴ Fejös, A. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution?, s. 114-117

¹⁵⁵ Felemegas, J. 2007. An international Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law, s. 318

mellem parterne, hvorfor løsningsmodellerne til Battle of Forms inddrages. Der er i retspraksis og retslitteraturen ikke enighed om, hvilken løsningsmodel der bør anvendes i Battle of Forms-konflikten,¹⁵⁶ men det følger heraf, at der tilsyneladende er tre løsningsmodeller, der anvendes i forbindelse med problemstillinger inden for CISG; *first shot rule*, *last shot rule* og *knock out rule*.

I kapitlerne 4.3.1, 4.3.2 og 4.3.3 undersøges det nærmere, hvad de enkelte løsningsmodeller indebærer, og hvordan domstolene anvender disse til løsning af Battle of Forms-konflikten gennem CISG. Herefter behandles den tyske højesterets anvendelse af knock out rule og last shot rule i *Powdered Milk Case*. Da afgørelsen omhandler flere løsningsmodeller og er blevet kommenteret i betydeligt omfang i retslitteraturen, behandles *Powdered Milk Case* derfor selvstændigt i kapitel 4.3.4. Afslutningsvist behandles løsningsmodellerne i kapitel 4.3.5 med en undersøgelse af, hvilken løsningsmodel der er den *korrekte* kontra den *pragmatiske*, hvorunder disse bliver genstand for kritik.

4.3.1 First Shot Rule

Ifølge *first shot rule* bliver standardvilkårene i det først fremsendte tilbud inkorporeret i parternes aftale. De først fremsendte standardvilkår lægges således til grund i aftaleforholdet, hvor det skal vurderes, om tilbudsmottageren accepterer vilkårene. Denne løsningsmodel anvendes kun i indenlandsk ret i Holland og er dermed ikke særlig udbredt.¹⁵⁷ *Computer Software Case*, afsagt af en hollandsk domstol, er formentlig den eneste afgørelse, hvor en domstol anvender *first shot rule*. Sagen omhandler i hovedtræk, at der mellem en tysk køber og en hollandsk sælger er indgået en mundtlig aftale om køb af computersoftware. Herefter modtager sælger en ordre fra køber, der indeholder købers standardvilkår. Sælger reagerer ved at fremsende en ordrebekræftelse, der indeholder sælgers egne standardvilkår, hvorefter køber betaler en del af købesummen. Den hollandske domstol anser sælgers ordrebekræftelse for at udgøre en accept af købers ordre. Dette medfører, at sælger accepterer købers standardvilkår, hvilket er udtryk for, at sælger ekskluderer sine egne standardvilkår.¹⁵⁸ Da det vurderes, at sælger accepterer købers standardvilkår, finder domstolen, at artikel 19(1) og 19(3) ikke finder anvendelse på parternes aftaleforhold, idet sælgers ordrebekræftelse ikke udgør en ændring af købers standardvilkår. Da parternes standardvilkår

¹⁵⁶ Fejös, A. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution?, s. 123

¹⁵⁷ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 245

¹⁵⁸ Fejös, A. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution?, s. 122 og 123

indeholder modstridende klausuler om værneting, hvilket nødvendigvis må udgøre en ændring af købers tilbud, kan man undre sig over, at domstolen ikke finder artiklerne 19(1) og 19(3) relevante. Da domstolen finder, at de først fremsendte standardvilkår er gældende mellem parterne, er dette udtryk for, at domstolen anvender en first shot-løsning.¹⁵⁹ Det fremgår dog ikke tydeligt, hvorfor domstolen anvender denne løsningsmodel i nærværende sag. En af begrundelserne kan være, at den hollandske domstol fortolker parternes intention i henhold til artikel 8 og finder, at sælger har intention om at acceptere købers standardvilkår. Denne fortolkning må dog anses for at være yderst tvivlsom, idet sælgers intention om at inkorporere sine standardvilkår udtrykkeligt fremgår af ordrebekræftelsen. En mere sandsynlig årsag til, at den hollandske domstol anvender first shot-løsningen, er formentlig, at den har fundet inspiration i national lovgivning. I hollandsk ret gælder en særlig regulering af Battle of Forms, hvor first shot rule er den foretrukne løsning. For at denne løsningsmodel, efter hollandsk ret, ikke skal finde anvendelse, skal acceptanten af tilbuddet udtrykkeligt angive, at tilbudsgiverens standardvilkår ikke ønskes inkorporeret i parternes aftale. Dermed bærer acceptanten risikoen.¹⁶⁰ Ved anvendelse af den hollandske tilgang virker domstolens afgørelse i Computer Software Case at være velbegrundet, idet sælger tilsyneladende ikke udtrykkeligt afviser købers standardvilkår, men blot giver udtryk for et ønske om at inkorporere sine egne standardvilkår. Da det efter CISG artikel 7(1) er angivet, at domstolene ved fortolkning af CISG skal tage hensyn til konventionens internationale karakter og behovet for en ensartet anvendelse af denne, må en begrundelse i hollandsk ret dog anses for at være forkert. Da det ikke er et krav efter artikel 19(1), at en part udtrykkeligt skal afvise et tilbud, førend det anses for at udgøre et afslag, må first shot-løsningen endvidere betragtes som uforenelig med CISG som helhed. Efter artikel 19(1) er det tilstrækkeligt, at partens svar på et tilbud indeholder ændringer, førend der foreligger et afslag og dermed et modtilbud, jf. kapitel 4.1. Idet first shot rule er uforenelig med CISG må den allerede på nuværende tidspunkt udelukkes som gangbar løsningsmodel, hvorfor den ikke bliver genstand for yderligere behandling i afhandlingen.

4.3.2 Last Shot Rule

Hvor first shot rule ikke er hjemlet i CISG, er der i et vist omfang tvivl om, hvorvidt *last shot rule* er direkte hjemlet i CISG. Dette er blandt andet illustreret i Diverse Toiletry Items Case, hvor domstolen anfører følgende:

¹⁵⁹ Fejös, A. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution?, s. 123

¹⁶⁰ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 195 og 196

*“It follows that it may remain undecided whether, in light of Art. 19(2) CISG, there should be made a step towards the “theory of the last word” [...]”*¹⁶¹

Den østrigske domstol stiller dermed spørgsmålstegn ved, om CISG hjemler en direkte anvendelse af løsningsmodellen *last shot rule*.¹⁶² Hovedparten af domstolene og den juridiske litteratur er af den opfattelse, at Battle of Forms er reguleret i CISG. Idet artikel 19 indeholder teorien om *mirror shot rule*, jf. kapitel 4.1, fører dette til, at et antagende svar på et tilbud skal være i overensstemmelse med tilbuddet, og såfremt det antagende svar indeholder modifikationer til tilbuddet, anses det antagende svar for at udgøre et nyt tilbud, mens det oprindelige tilbud bortfalder. Det vil således alene være det senest fremsendte tilbud, der er gældende mellem parterne. Når den nye tilbudsmodtager derefter udfører en retsstiftende handling, fører dette til, at den nye tilbudsgivers standardvilkår inkorporeres i aftalen, jf. artikel 18. Således kommer *last shot rule* til udtryk, da det er de senest fremsendte standardvilkår, der inkorporeres i parternes aftale. Idet en ordlydsfortolkning af artikel 19 sammenholdt med artikel 18, fører til *last shot rule*, hvor *“the winner-takes-all”*,¹⁶³ er *last shot rule* dermed formentlig en udvidelse af *mirror shot rule*.¹⁶⁴ Det undersøges derfor i nærværende kapitel, hvordan domstolene anvender *last shot rule*; hertil bliver domstolenes argumentation og anvendelse af denne løsningsmodel genstand for kritik.

Som eksempel på, hvordan domstolene anvender *last shot rule*, undersøges Cashmere Sweaters Case, hvor en tysk køber fremsender en ordre, der indeholder den tyske tekstilbranches standardvilkår. Sælger fremsender herefter en ordrebekræftelse, hvorefter køber indbetaler købesummen. Sælgers ordrebekræftelse indeholder den tyske tekstilbranches standardvilkår og dertil sælgers egne standardvilkår. Sælgers ordrebekræftelse indeholder således modifikationer til købers oprindelige tilbud, hvorfor den tyske domstol finder, at ordrebekræftelsen udgør et nyt tilbud, jf. artikel 19. Domstolen finder i tillæg hertil, at den tyske købers betaling og modtagelse af produkterne udgør en accept af de senest fremsendte standardvilkår, hvorfor sælgers standardvilkår anses for inkorporeret i parternes aftale. Domstolen begrundet ikke afgørelsen udtrykkeligt i *last shot rule*, men da det er de senest fremsendte standardvilkår, der inkorporeres i aftalen, er der en til

¹⁶¹ Diverse Toiletry Items Case, 2001

¹⁶² Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 349, fodnote 119

¹⁶³ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 91

¹⁶⁴ P. Van Alstine, M. The Unified Field Solution to the Battle of the Forms Under the U.N. Sales Convention, s. 241 og 242

vished grænsende sandsynlighed for, at afgørelsen er i overensstemmelse med denne løsningsmodel. At domstolen anvender last shot rule bekræftes da også i UNCITRAL Case Law Digest,¹⁶⁵ samt i retslitteraturen,^{166 167} der inddrager Cashmere Sweaters Case i forbindelse med analyser af last shot rule. Domstolen i nærværende sag synes endvidere at være meget konsekvent i sin anvendelse af last shot rule, eftersom den ikke overvejer alternative muligheder i forbindelse med løsningen af Battle of Forms. Det er dog ikke et enkeltstående tilfælde, at domstolene synes at være konsekvente i deres brug af last shot rule, da dette som eksempel ligeledes er tilfældet i Locomotives Case. Det fremgår yderligere af en østrigsk dom, Conveyors Bands Case, at køber i sit tilbud henviser til sine standardvilkår. Herefter henleder sælger i samtlige korrespondancer købers opmærksomhed på sine standardvilkår, hvor sælger endvidere udtrykkeligt afviser købers standardvilkår. Dermed udgør sælgers svar et modtilbud i overensstemmelse med mirror shot rule. Om parternes korrespondancer angiver domstolen endvidere følgende:

*“There has not been any opposing reaction by [Buyer] against the exclusion of its standard terms. Instead, it is remarkable that, after this exclusion of [Buyer]’s standard terms, [Buyer] has not pointed to the validity of its own standard terms anymore.”*¹⁶⁸

Dermed tillægger domstolen tilsyneladende vægt på, at køber ikke forsøger at inkorporere sine standardvilkår, efter sælger udtrykkeligt har ekskluderet købers standardvilkår. Dette er formentlig udtryk for, at domstolen iagttager artikel 8 i forbindelse med anvendelsen af last shot rule, idet domstolen lægger vægt på, at køber ikke udviser nogen intention om at inkorporere sine standardvilkår. Da køber efterfølgende betaler en del af købsprisen, og dermed handler i henhold til sælgers modtilbud, finder domstolen, at dette er udtryk for en retsstiftende handling, hvorfor sælgers standardvilkår inkorporeres i parternes aftale. Hvis en part således ønsker sine standardvilkår inkorporeret, skal denne være den seneste, der aktivt udviser en intention om at ville inkorporere sine standardvilkår, hvilket følger logikken bag løsningsmodellen, last shot rule. I tråd med Conveyors Bands Case bliver det også slået fast i Concrete Slabs Case, at en part aktivt skal gøre en indsats for at inkorporere sine standardvilkår. Her fremsender sælger sit tilbud til køber, hvorefter

¹⁶⁵ UNCITRAL. Digest of Case Law on the United Nations Convention on CISG, s. 99 (6), fodnote 30

¹⁶⁶ Sy Manh, V. In the Formation of Contracts under the CISG, how does article 19 solve the Battle of Forms Issue?, s. 23

¹⁶⁷ Fejös, A. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution?, s. 120

¹⁶⁸ Conveyors Bands Case, 2005

køber fremsender en ordre, der indeholder dennes standardvilkår. Af købers standardvilkår fremgår det, at transportomkostninger skal afholdes af sælger. Denne ordre anses for at udgøre et modtilbud, hvilket medfører, at sælgers oprindelige tilbud bortfalder, jf. artikel 19(1). Herefter reagerer sælger ved at fremsende en ordrebekræftelse, som ikke indeholder købers standardvilkår. Således bekræfter sælgeren en del af aftalegrundlaget, men udelukker den del, som omhandler købers standardvilkår. Til dette anfører domstolen følgende:

“[...] the contract came into existence according to Art. 19(2) CISG containing the items of the confirmation and thus without the clause "free on building site". [...] If he does not so object, the terms of the contract are the terms of the offer with the modifications contained in the acceptance.”¹⁶⁹

Ved anvendelsen af artikel 19(2) finder domstolen, at sælgers ordrebekræftelse dermed ikke udgør et modtilbud efter artikel 19(1), men derimod en accept med uvæsentlige ændringer. Som det fremgår af citatet, skal køber derfor gøre indsigelse, hvis denne ikke ønsker ændringerne inkorporeret. Køber indbetaler dog beløbet og modtager varerne, hvilket anses for at være en accept af sælgers ordrebekræftelse. Da købers standardvilkår dermed ikke er de senest fremsendte, bliver standardvilkårene ikke inkorporeret i parternes aftale, hvilket er udtryk for, at domstolen i den konkrete sag anvender last shot-løsningen. Idet køber og sælger henholdsvis inkluderer og ekskluderer købers standardvilkår, er der ikke *per se* forskel på omfanget af parternes ændringer til de respektive tilbud, hvorfor det vækker undren, at domstolen anvender to forskellige bestemmelser i forbindelse med henholdsvis købers ordre og sælgers ordrebekræftelse. Da der ikke er forskel på omfanget af parternes ændringer i tilbuddene, må det dermed konstateres, at domstolens anvendelse af artikel 19 er inkonsekvent, eftersom domstolen anvender artikel 19(1) på købers ordre og artikel 19(2) på sælgers ordrebekræftelse. Af artikel 19(3) fremgår det, at ændringer med hensyn til blandt andet priser er væsentlige, hvorfor disse ændringer udgør et nyt tilbud i henhold til artikel 19(1). Idet transportomkostninger drejer sig om pris, foreligger der således væsentlige ændringer, når parterne modificerer bestemmelserne om transportomkostninger i standardvilkårene, jf. artikel 19(3). Derfor bør domstolen formentlig have anvendt artikel 19 på en sådan måde, at både købers ordre og sælgers ordrebekræftelse bliver anset for at udgøre modtilbud efter artikel 19(1). Med afsæt i last shot rule fører denne anvendelse af artikel 19 formentlig til samme resultat

¹⁶⁹ Concrete Slabs Case, 2002

som nærværende dom, selvom domstolen, på baggrund af ovenstående analyse, øjensynligt anvender en uortodoks argumentation, hvilket må anses som kritisabelt. Last shot-løsningen ses også anvendt i Copper Molding Plates Case, hvor den amerikanske domstol anfører følgende:

*“Thus, with respect to the battle of the forms, the determinative factor under the CISG is when the contract was formed. The terms of the contract are those embodied in the last offer (or counteroffer) made prior to a contract being formed.”*¹⁷⁰

Domstolen er således yderst konsekvent, da den udtrykkeligt angiver, at last shot rule er løsningen på Battle of Forms efter CISG. Grunden til, at domstolen anvender denne løsningsmodel på en så konsekvent måde, er, fordi domstolen forinden har iagttaget juridisk litteratur samt både amerikansk og tysk retspraksis. Om tysk retspraksis angiver den amerikanske domstol, med henvisning til blandt andet Powdered Milk Case, at tyske domstole er af den opfattelse, at artikel 19 indeholder en *“mirror image rule”*.¹⁷¹ Den amerikanske domstol kommenterer dog ikke på knock out-løsningen, som den tyske domstol benytter i Powdered Milk Case, jf. kapitel 4.3.4. Det kan derfor tyde på, at den amerikanske domstol foretager en vis *cherry-picking*, da den undlader at indtage et helhedsorienteret perspektiv i sagen, fordi domstolen kun benytter sig af de dele af tysk retspraksis, som den finder givtig til støtte for amerikansk retspraksis. Det faktum, at den amerikanske domstol iagttager tysk retspraksis, tyder dog på, at artikel 7 er fulgt. Modsat undlader den amerikanske domstol at iagttage en essentiel del af det tilgrundliggende i Powdered Milk Case og øvrig tysk retspraksis, hvilket efter alt at dømme er kritisabelt.

4.3.3 Knock Out Rule

Selvom artikel 19 tilsyneladende favoriserer last shot-løsningen, er andre af den opfattelse, at løsningsmodellen ikke er egnet til at løse Battle of Forms-konflikten.¹⁷² Disse er typisk af den overbevisning, at knock out-løsningen er den korrekte. Knock out rule efter CISG har formentlig sit ophav i Tyskland, hvor løsningsmodellen kaldes *“Die Restgültigkeitstheorie”*.¹⁷³ Dette betyder i hovedtræk, at de af parternes vilkår, der er uoverensstemmende frasorteres, hvor den

¹⁷⁰ Copper Molding Plates Case, 2013

¹⁷¹ Copper Molding Plates Case, 2013

¹⁷² Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 96

¹⁷³ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 246, fodnote 288

resterende del af kontrakten fortsat gælder mellem parterne.¹⁷⁴ ¹⁷⁵ De standardvilkår, som er blevet frasorteret, erstattes i stedet med bestemmelserne i CISG.¹⁷⁶ Den største udfordring ved denne løsningsmodel er, at der er tvivl om, hvordan domstolene finder frem til anvendelsen af knock out rule. Der antages at være to momenter, der lægges til grund i vurderingen af, om det er knock out-løsningen, der skal anvendes; *essentialia negotii* samt parternes efterfølgende udførelse af kontrakten. Disse momenter anses for at udtrykke parternes interesse i at indgå kontrakten til trods for de uoverensstemmende standardvilkår. Dette er udtryk for, at parterne gennem partsautonomien i artikel 6 fravælger artikel 19. Dermed må det teoretiske udgangspunkt til knock out rule bero på, at parterne anvender artikel 6.¹⁷⁷ Parterne anses dermed for at være enige om de essentielle termer i aftalen, mens de ligeledes er enige i, at alle standardvilkår, der ikke er uoverensstemmende, skal inkorporeres i aftalen.¹⁷⁸ I nærværende kapitel undersøges det derfor, hvordan domstolene følger løsningsmodellen *knock out rule*, og herunder hvordan domstolene anvender og argumenterer for denne løsningsmodel. I samme ombæring bliver domstolenes anvendelse og argumentation genstand for kritik.

Knitwear Sweaters Case er tilsyneladende den første dom, hvor knock out-løsningen anvendes i forbindelse med internationale købekontraktens indgåelse.¹⁷⁹ Køber fremsender en ordre til sælger, der indeholder købers standardvilkår, hvorefter sælger fremsender en ordrebekræftelse, der indeholder sælgers standardvilkår. Da disse to sæt standardvilkår indeholder uoverensstemmende vilkår, giver det anledning til en Battle of Forms-konflikt. Domstolen undersøger derfor, hvorvidt de uoverensstemmende standardvilkår forhindrer, at parterne har indgået en aftale. Til dette anfører domstolen, at sælgers ordrebekræftelse, med henvisning til artikel 19(1), umiddelbart bør anses for at udgøre et modtilbud, idet ordrebekræftelsen ikke er overensstemmende med købers ordre. Domstolen tilføjer dog følgende:

“However, it follows from the performance of the contract that both parties were in agreement about the essentialia negotii. Thus, it must be assumed that they waived the enforcement of their conflicting Standard Terms or that they derogated from the application of Article 19, taking

¹⁷⁴ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 246, fodnote 288

¹⁷⁵ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 90

¹⁷⁶ Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 349

¹⁷⁷ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 224 og 225

¹⁷⁸ CISG Advisory Council Opinion no. 13, s. punkt 10.5 b

¹⁷⁹ Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 349, fodnote 123

*advantage of their party autonomy under Art. 6 CISG. In this case, the contract would have been entered into in accordance with the terms of the CISG [...]”*¹⁸⁰

Det angives dermed, at parternes udførelse af kontrakten indikerer, at parterne er enige om enten at have fraskrevet sig de uoverensstemmende standardvilkår eller at have anvendt partsautonomien i artikel 6 til at fravælge fra artikel 19. Det er interessant, at domstolen ikke udtrykkeligt angiver, hvilken af de to muligheder parterne anvender, men derimod holder begge muligheder åbne. Årsagen til, at domstolen ikke vælger mellem en af disse, er formentlig, at begge muligheder fører til, at CISGs bestemmelser skal erstatte de uoverensstemmende vilkår. Hvis parterne er enige om at fraskrive sig deres uoverensstemmende standardvilkår, er der formentlig ikke tale om en Battle of Forms-konflikt, idet der herved ikke foreligger kolliderende standardvilkår i aftaleforholdet. Idet der således ikke er tale om en Battle of Forms-konflikt, er der ikke behov for anvendelse af en løsningsmodel. Den anden af de to muligheder, domstolen præsenterer, indebærer, at parternes uoverensstemmende standardvilkår stadig er til stede, idet parterne blot antages at have fravalgt artikel 19. Der foreligger i den situation en Battle of Forms-konflikt, hvor der er behov for, at domstolen benytter en løsningsmodel. Eftersom artikel 19 fravælges af parterne, kan domstolen formentlig ikke anvende last shot-løsningen, da denne løsningsmodel er hjemlet i netop artikel 19, jf. kapitel 4.3.2. Domstolen angiver ikke, hvilken løsningsmodel der i så fald skal benyttes, men idet det angives, at bestemmelserne i CISG substituerer parternes uoverensstemmende vilkår, indikerer dette, at knock out-løsningen formentlig bør anvendes.^{181 182} Hvorvidt uoverensstemmende standardvilkår forhindrer kontraktindgåelse mellem parterne undersøges ligeledes af den tyske domstol i Rubber Sealing Parts Case, hvor køber indledningsvist fremsender sine standardvilkår til sælger. Sælger bekræfter herefter købers ordre med fakturaer, hvor sælger henviser til sine standardvilkår, der i et vist omfang er uoverensstemmende med købers standardvilkår. Domstolen angiver, at artiklerne 19(1) og 19(3) kun forhindrer kontraktindgåelsen, såfremt parterne anser uoverensstemmelserne for at være væsentlige. Domstolen anfører i forlængelse heraf, at parternes udførelse af kontrakten er udtryk for, at parterne ikke anser uoverensstemmelserne for at være væsentlige. Denne anvendelse af artikel 19 er dog problematisk, idet domstolen i forbindelse med løsningen af Battle of Forms-konflikten anfører følgende:

¹⁸⁰ Knitwear Sweaters Case, 1995

¹⁸¹ UNCITRAL. Digest of Case Law on the United Nations Convention on CISG, s. 99 (6), fodnote 29

¹⁸² Sy Manh, V. In the Formation of Contracts under the CISG, how does article 19 solve the Battle of Forms Issue?, s.

“According to the leading doctrine, which is followed by the court, if namely -- as is the case here - where standard business terms collide, within the sphere of application of the CISG, this leads to standard business terms of the contractual parties only becoming a part of the contract to the extent that they do not contradict each other, whil[e] the legal rules apply to the remainder (so-called knock-out theory) [...]”¹⁸³

Dermed anvender domstolen knock out-løsningen til at løse Battle of Forms-konflikten, mens den i forbindelse med vurderingen af, om der er indgået en kontrakt, anvender artikel 19. Domstolen angiver ikke hjemlen til knock out-løsningen, men blot at den følger denne løsningsmodel. Da knock out-løsningen ikke er forenelig med artikel 19,^{184 185 186} kan man derfor undre sig over domstolens anvendelse af denne bestemmelse i vurderingen af, om der er indgået en kontrakt. Som det følger af Knitwear Sweaters Case er anvendelsen af knock out rule formentlig begrundet i, at parterne fravælger artikel 19 gennem partsautonomien i artikel 6. Da artikel 19 endvidere hjemler last shot rule, jf. kapitel 4.3.2, forekommer det mærkværdigt, at domstolen anvender denne bestemmelse, når den ligeledes anvender knock out rule. I domstolens argumentation henviser den til Powdered Milk Case, hvor den tyske højesteret ligeledes kombinerer elementer fra begge løsningsmodeller. Den tyske højesterets argumentation i Powdered Milk Case har derfor ligeledes været genstand for kritik, jf. kapitel 4.3.4. I Diverse Toiletry Items Case anvender domstolen ikke artikel 19 i forbindelse med vurderingen af, om der er indgået en kontrakt, hvilket står i modsætning til Rubber Sealing Parts Case. I Diverse Toiletry Items Case har parterne over en årrække forhandlet med hinanden, hvorfor der er etableret praksis mellem dem. Domstolen angiver, at denne praksis indikerer, at parterne har intention om at indgå aftalen til trods for mindre uoverensstemmelser i aftalen. Da domstolen dermed iagttager parternes intention og praksis, er dette formentlig udtryk for, at domstolen anvender artikel 8 sammen med artikel 9(1) til at fastslå, at parterne har indgået en aftale. Idet domstolen ikke nævner artikel 19 i forbindelse med aftaleindgåelsen, men derimod lægger vægt på artiklerne 8 og 9, indikerer dette, at domstolen er af den overbevisning, at parterne gennem deres intention og praksis endvidere anvender

¹⁸³ Rubber Sealing Parts Case, 2003

¹⁸⁴ Schlechtriem & Schwenzler. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 350 ff

¹⁸⁵ Fejös, A. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution?, s. 121

¹⁸⁶ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 90

partsautonomien i artikel 6 til at fravælge artikel 19 på deres aftale. Dette kommer tilsyneladende også til udtryk ved, at domstolen anfører følgende til løsningen af Battle of Forms-konflikten:

*“Usually, parties consider a contract to be concluded at the time of positive response by the seller. In that case, only the conflicting standard term provisions will not have become part of the contract.”*¹⁸⁷

Det angives ikke direkte, at domstolen anvender knock out rule, men domstolens angivelse af, at de modstridende standardvilkår ikke inkorporeres i kontrakten, må være udtryk for, at det er knock out-løsningen, der anvendes. Domstolens anvendelse af knock out-løsningen er i tråd med antagelsen om, at parterne ved aftaleindgåelsen har fravalgt artikel 19. Efter at have konstateret, at knock out rule finder anvendelse, undersøger domstolen, hvilke klausuler i parternes standardvilkår, der er modstridende. Til dette angiver domstolen følgende:

*“As regards a retention of title, [Seller]’s standard terms do not conflict with [Buyer]’s standard terms of purchase which do not contain any corresponding provision and do not even deal with the question of title at all. Therefore, [Seller]’s standard terms constitute a mere amendment to the terms of the contract.”*¹⁸⁸

Det angives dermed, at parternes standardvilkår ikke er modstridende, når det kun er den ene af parternes standardvilkår, der regulerer et bestemt forhold, mens modpartens vilkår tier om forholdet. Domstolen angiver endvidere, at idet købers standardvilkår, hverken regulerer forholdet, som sælgers standardvilkår regulerer, eller afviser sælgers standardvilkår, må sælgers vilkår alene betragtes som en mindre ændring i parternes aftaleforhold. Domstolen betragter dermed ikke parternes standardvilkår for at være modstridende. Man kan undre sig over, at domstolen angiver, at et forhold i standardvilkårene ikke anses for at være modstridende, når en af parternes standardvilkår tier omkring forholdet, mens den anden parts vilkår regulerer forholdet. Tages det i betragtning, at standardvilkår oftest ikke er genstand for forhandling mellem parterne,¹⁸⁹ virker denne fremstilling noget vidtgående. Denne tilgang synes der dog også at være taget afstand til, eftersom den tyske højesteret i Powdered Milk Case kommer med en anden fremstilling, jf. kapitel 4.3.4.

¹⁸⁷ Diverse Toiletry Items Case, 2001

¹⁸⁸ Diverse Toiletry Items Case, 2001

¹⁸⁹ Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 120

4.3.4 Powdered Milk Case

I retslitteraturen er der bred enighed om, at Powdered Milk Case, afsagt af den tyske højesteret, er den førende dom inden for knock out rule.^{190 191} Sagen omhandler i sin helhed, at en tysk sælger leverer pulvermælk til en hollandsk køber. Købers ordre indeholder købers standardvilkår, og disse indeholder en for sælger favorabel ansvarsbegrænsning, idet vilkårene angiver, at sælgers erstatningsansvar begrænses sig til det på fakturaen angivne beløb. Sælger reagerer på købers ordre ved at fremsende en ordrebekræftelse, der indeholder sælgers standardvilkår, som angiver, at sælgers standardvilkår er de gældende, mens købers eventuelle uoverensstemmende vilkår bortfalder. Sælgers standardvilkår regulerer ikke omfanget af dennes erstatningsansvar i henhold til aftalen. Da der efterfølgende opstår en tvist vedrørende pulvermælkens kvalitet, søger køber erstatning hos sælger. Da dele af købers standardvilkår, som bekendt, er til gunst for sælger, påberåber sælger sig de af købers vilkår, der er gunstige for sælger. Udover at sælger påberåber sig købers gunstige vilkår, påberåber sælger sig også sine egne standardvilkår, idet sælger gør gældende, at det er dennes standardvilkår, der er fremsendt som de seneste.

Indledningsvist undersøger domstolen, hvorvidt parternes uoverensstemmende standardvilkår er til hinder for, at parterne har indgået en aftale, idet indgåelse af en aftale kræver, at der foreligger en overensstemmende accept af et tilbud, jf. artikel 19. Domstolen finder, at idet parterne begynder at udføre kontrakten, er dette en indikator for, at parterne, til trods for uoverensstemmelserne, har indgået en aftale. Domstolen begrundes dette i artikel 19, hvor der angives følgende om den tidligere retsinstans' afgørelse:

“His judicial appraisal, that the parties have indicated by the execution of the contract that they did not consider the lack of an agreement between the mutual conditions of contract as essential within the meaning of Art. 19 CISG, cannot be legally challenged and is expressly accepted by the appeal.”¹⁹²

Domstolen angiver således, at idet parterne er begyndt at udføre kontrakten, foreligger der en retsstiftende handling. Således lægger domstolen til grund, at parterne ikke anser de uoverensstemmende vilkår som væsentlige ændringer, hvilket nødvendigvis må betyde, at ændringerne er

¹⁹⁰ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 366 og 367

¹⁹¹ P. Van Alstine, M. The Unified Field Solution to the Battle of the Forms Under the U.N. Sales Convention, s. 244

¹⁹² Powdered Milk Case, 2002

uvæsentlige efter artikel 19(2). Således vurderer domstolen parternes intention og anvender dermed tilsyneladende artikel 8 til trods for, at artikel 8 ikke nævnes udtrykkeligt. Da parterne ikke gør indsigelse over for de uvæsentlige ændringer, men derimod handler i henhold til kontrakten, medfører dette, at der ikke er tale om nyt tilbud, jf. artikel 19(2). Om kontraktindgåelsen angiver domstolen ikke udtrykkeligt, om den følger last shot-tilgangen eller knock out-tilgangen. Dog må domstolens anvendelse af artikel 8 være udtryk for, at den anvender knock out-tilgangen,¹⁹³ eftersom artikel 8 formentlig ikke er et afgørende princip bag last shot-tilgangen. Man kan undre sig over, at domstolen tilsyneladende anvender artikel 19(2) i forbindelse med knock out rule, eftersom det ud fra en ordlydsfortolkning af artikel 19 er den regel, der hjemler last shot rule, jf. kapitel 4.3.2. Alene på grund af dette forhold synes det rimeligt at rette kritik mod domstolens anvendelse af artikel 19(2).¹⁹⁴ Anvendelsen af bestemmelsen i den konkrete sag vækker ligeledes undren i den juridiske litteratur, hvor domstolens ræsonnement, i forhold til at hjemle knock out rule i artikel 19(2), er genstand for kritik.¹⁹⁵ ¹⁹⁶ Se som eksempel herpå Steensgaard, som fremfører, at:

“This line of argumentation is unpersuasive, though, because Art. 19(2) already prescribes the effects of nonmaterial differences in an acceptance – namely that the offeree is bound by the terms of the acceptance unless he objects. It would be more convincing if the Bundesgerichtshof had held the parties consensus to be sufficient to establish the contract – as a means of alternative contract formation.”¹⁹⁷

Steensgaard er dermed af den opfattelse, at domstolen i stedet burde have anvendt den alternative mulighed for kontraktindgåelse. Den alternative mulighed, der henvises til, er formentlig partsautonomien i artikel 6, hvor parterne har mulighed for at fravælge artikel 19 i deres aftaleforhold. Ved at sammenholde domstolens argumentation og den juridiske litteratur er der tilsyneladende tvivl om, hvordan knock out rule skal anvendes. Da domstolen således konstaterer, at parterne har indgået en kontrakt gennem handling, indleder domstolen herefter en vurdering af, hvordan CISG løser Battle of Forms. Til dette angiver den tyske højesteret, at der ikke er ét svar på, hvilken

¹⁹³ Wildner, K. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law, s. 19

¹⁹⁴ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 231

¹⁹⁵ Fejös, A. Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution?, s. 121

¹⁹⁶ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 93

¹⁹⁷ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 93

løsningsmodel der fører til en korrekt løsning. Dog angiver domstolen i forlængelse heraf følgende:

*“According to the (probably) prevailing opinion, partially diverging general terms and conditions become an integral part of a contract (only) insofar as they do not contradict each other; the statutory provisions apply to the rest (so-called “rest validity theory” [...])”*¹⁹⁸

Da domstolen således angiver, at de vilkår, der er uoverensstemmende, skal udskiftes med lovens (CISG) regler, må det udledes, at *rest validity theory*, er knock out rule. Selvom domstolen giver udtryk for, at der ikke er én løsningsmodel, der er korrekt efter CISG, må domstolens angivelse af *“According to the (probably) prevailing opinion [...]”*¹⁹⁹ formentlig være udtryk for, at domstolen foretrækker knock out-løsningen. Idet domstolen angiver, at *“partially diverging”*²⁰⁰ (*delvist uoverensstemmende*) standardvilkår inkorporeres i parternes aftale, såfremt vilkårene ikke *“contradict each other”*²⁰¹ (*modstridende*), må dette betyde, at der er en forskel på, om vilkårene er delvist uoverensstemmende eller modstridende. Domstolen angiver ikke, hvori forskellen består mellem disse to begreber. Begreberne fremgår endvidere ikke i hverken artikel 19(2) eller 19(3); derimod indeholder disse bestemmelser begreberne *væsentlige* og *uvæsentlige ændringer*, jf. kapitel 4.1. Efter artikel 19(2) inkorporeres uvæsentlige ændringer i aftalen, medmindre tilbudsgiver gør indsigelse mod ændringerne. Mens domstolen i forbindelse med behandlingen af knock out-løsningen udtrykkeligt lægger vægt på, om standardvilkårene er *delvist uoverensstemmende*, er det efter artikel 19(2) en betingelse, for at uvæsentlige ændringer ikke inkorporeres i aftalen, at modparten gør *indsigelse* over for de uoverensstemmende vilkår. Da domstolen således lægger vægt på et moment, der ikke er direkte hjemlet i artikel 19(2), synes det rimeligt at rette kritik mod domstolens anvendelse af artikel 19(2) i den konkrete sag. Idet domstolen således foretager, hvad der fremstår som en særdeles udvidende fortolkning af artikel 19(2), kan der argumenteres for, at det formentlig ville have været mere meningsfuldt, hvis domstolen havde anvendt partsautonomien i artikel 6 til at fravælge artikel 19 som helhed, da det ikke havde krævet en udvidelse af anvendelsesområdet af CISG. Denne analyse er i øvrigt også i tråd med Steensgaards fremstilling. Da Powdered Milk Case anses for at være den førende dom inden for knock

¹⁹⁸ Powdered Milk Case, 2002

¹⁹⁹ Powdered Milk Case, 2002

²⁰⁰ Powdered Milk Case, 2002

²⁰¹ Powdered Milk Case, 2002

out rule, er den således praksisskabende og har høj retskildeværdi. Det er derfor problematisk, at den tyske højesteret tilsyneladende anvender artikel 19 forkert. Denne problematik kommer til udtryk i Rubber Sealing Parts Case, jf. kapitel 4.3.3, idet denne domstol anvender samme argumentationsmønster som domstolen i Powdered Milk Case. Det synes derfor rimeligt at rette kritik mod den tyske højesteret, fordi den tilsyneladende har anvendt CISG forkert.

Efter undersøgelsen af, om parterne anses for at have indgået en aftale, udspecificerer domstolen metoden til vurdering af, hvorvidt standardvilkår er modstridende. Hertil anfører den følgende:

*“Whether there is such a contradiction that impedes the integration, cannot be determined only by an interpretation of the wording of individual clauses, but only upon the full appraisal of all relevant provisions.”*²⁰²

Selvom der i to sæt standardvilkår er klausuler, der ud fra ordlyden synes at modstride hinanden, er det ikke nødvendigvis ensbetydende med, at disse standardvilkår *er* modstridende. Dette skyldes, at vurderingen ikke tager afsæt i en direkte sammenligning af de enkelte klausuler, men snarere er udtryk for en helhedsvurdering af alle relevante forhold i hver af parternes standardvilkår.²⁰³ Idet der skal foretages en helhedsvurdering, er det derfor både nødvendigt at fortolke ordlyden af vilkårene, men samtidig også nødvendigt at fortolke på formålet med de to sæt standardvilkår, hvilket da også må antages at være i overensstemmelse med artikel 8. I den juridiske litteratur er det fremstillet, at helhedsvurderingen indebærer, at parternes standardvilkår skal fortolkes i overensstemmelse med baggrundsretten; i dette tilfælde CISG. Dette er illustreret i sagen ved, at domstolene sammenligner standardvilkårene med CISGs bestemmelser. Hertil angives det, at sammenligningen med CISG ikke foregår ved at sammenligne samtlige standardvilkår med CISG, men alene sammenligne de vilkår, der er relevante i forhold til konventionen. Det vil sige, at kun de standardvilkår, som regulerer de samme forhold som CISG, har relevans.²⁰⁴ Ved at benytte denne metode sikrer domstolen, at der tages hensyn til begge parter interesser og skaber således balance i parternes kontraktforhold.²⁰⁵ Det følger endvidere, at hvor en af parternes standardvilkår tier om et forhold, som modpartens standardvilkår regulerer, lægges det til grund, at den anden

²⁰² Powdered Milk Case, 2002

²⁰³ Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 355

²⁰⁴ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 237

²⁰⁵ C. Stemp, K. A Comparative Analysis of the "Battle of the Forms", s. 263

parts tiende standardvilkår implicit henviser til CISGs bestemmelser om det pågældende forhold. Dette medfører også, at parternes standardvilkår teoretisk kan anses for at være modstridende, selv når det kun er den ene parts standardvilkår, der regulerer et område, hvis det viser sig, at denne parts standardvilkår er uoverensstemmende med CISGs bestemmelser herom, idet modpartens manglende vilkår substitueres af netop bestemmelserne i CISG.^{206 207} Der er i retspraksis ikke enighed om, at modpartens manglende vilkår substitueres af bestemmelserne i CISG, eftersom domstolen i *Diverse Toiletry Items Case* angiver, at når en parts standardvilkår tier om et forhold, er der ikke tale om, at CISGs regler udfylder de i standardvilkårene uregulerede forhold, jf. kapitel 4.3.3. Her må det dog tages i betragtning, at domstolen i *Diverse Toiletry Items Case* ikke har haft mulighed for at inddrage afgørelsen i *Powdered Milk Case*, eftersom *Powdered Milk Case* er afsagt et år senere end *Diverse Toiletry Items Case*.

Idet domstolen i *Powdered Milk Case* på dette tidspunkt har fastlagt, om parternes standardvilkår er modstridende, vurderer domstolen herefter parternes intention om at inkorporere standardvilkårene i aftalen. Her anfører den tyske højesteret, at det ikke kan have været købers intention at inkorporere sine standardvilkår, idet vilkårene, som tidligere nævnt, tilgodeser sælger. Det er interessant, at domstolen kommer frem til dette, når det fremstår klart, at køber i sit tilbud henviser til sine standardvilkår. Som nævnt ovenfor sammenligner domstolen dog de relevante af parternes standardvilkår med de af CISGs bestemmelser, der regulerer de i standardvilkårene omhandlede forhold. Af købers standardvilkår fremgår det, at parternes erstatningsansvar begrænses til det på fakturaen angivne beløb. Dette er imidlertid ikke i overensstemmelse med CISGs bestemmelser om erstatning, eftersom disse ikke indeholder en sådan begrænsning. Derfor er købers standardvilkår efter alt at dømme uomtvisteligt en ulempe for købers egen retsstilling, når der sammenlignes med konventionens bestemmelser om samme forhold. Da domstolen begrundes deres afgørelse i, at købers vilkår er en ulempe for køber selv, må det konstateres, at domstolen inddrager standardvilkårenes indhold i vurderingen af parternes intention om at inkorporere vilkårene. Dette indikerer, at domstolen foretager en ganske omfattende undersøgelse af parternes intention om at inkorporere specifikke vilkår efter artikel 8. Der er dog en vis usikkerhed forbundet med denne fremstilling, da det tilgrundliggende lige så vel kan være, at sælger i sin seneste ordrebekræftelse afviser alle købers uoverensstemmende standardvilkår. Selvom sælger støtter

²⁰⁶ Wildner, K. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law, s. 21

²⁰⁷ Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 355

ret på sine egne standardvilkår, forsøger sælger også at støtte ret på de af købers vilkår, der er gunstige for sælger selv. Til dette angiver Ulrich Magnus:

*“The reason for this decision is that the general conditions generally form a balanced net of rules. This balance would be disturbed if only one provision of the concerned complex of rules would be excluded while the rest would still remain applicable. A party is therefore not allowed to practi[c] cherry-picking from the general conditions of the other party when the knock out rule applies. The rule knocks out the whole complex in issue.”*²⁰⁸

Ud fra Magnus’ overvejelser om den konkrete sag, kan det formentlig antages, at domstolen ligeledes lægger vægt på, at sælger foretager en *cherry-picking* ved at udvælge de specifikke dele af købers standardvilkår, der er til fordel for sælger selv. Da knock out rule hviler på et princip om, at der skal være balance og rimelighed mellem parternes vilkår, er en sådan omtalt cherry-picking ifølge Magnus ikke forenelig med knock out rule.

Til trods for, at Powdered Milk Case anses for at være den førende dom inden for knock out-løsningen, er der i den juridiske litteratur tvivl om, hvorvidt domstolen egentlig foretrækker denne løsning, da domstolen ligeledes undersøger, om last shot-løsningen skal anvendes.²⁰⁹ I relation til dette angiver domstolen, at udfaldet af dommen ville have været det samme, uanset om last shot-løsningen var anvendt i stedet for knock out-løsningen. Den tyske højesteret argumenterer, med følgende begrundelse, for, hvordan udfaldet havde været, hvis last shot-løsningen var anvendt:

*“Certainly under the point of view of good faith and fair dealing (Art. 7(1) CISG), [seller 1] should not have assumed that the question whether certain provisions of the opposing terms and conditions contradicted its own (even insofar as it served its Terms and Conditions last) could be answered in isolation for individual clauses with the consequence that the individual provisions that were beneficial to it would apply.”*²¹⁰

Den tyske højesteret angiver med henvisning til good faith i artikel 7(1), at sælger ikke kan forvente både at påberåbe sig sælgers egne standardvilkår samt i øvrigt de af købers standardvilkår,

²⁰⁸ Magnus, U. Last Shot vs. Knock Out - Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG, s. 197

²⁰⁹ Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 349, fodnote 122

²¹⁰ Powdered Milk Case, 2002

som er til gunst for sælger selv.²¹¹ Man kan undre sig over, at domstolen anvender good faith i artikel 7(1) sammen med løsningsmodellen last shot rule, da der ved iagttagelse af domme, der anvender last shot-løsningen, tilsyneladende ikke henvises til artikel 7(1) i forbindelse med begrundelsen af deres afgørelser, se hertil kapitel 4.3.2. Domstolens anvendelse af good faith i forbindelse med last shot-løsningen kritiseres da også i den juridiske litteratur, hvor det blandt andet angives, at last shot rule ikke indebærer en vurdering af good faith.²¹² Endvidere kritiseres hele domstolens tilgang til last shot-løsningen, eftersom domstolen allerede i forbindelse med vurderingen af kontraktindgåelsen tilsyneladende fulgte principperne bag knock out rule.²¹³ Ved anvendelse af last shot rule skal der imidlertid ikke foretages en undersøgelse af de enkelte standardvilkår, herunder en vurdering af om vilkårene er uoverensstemmende, idet last shot rule alene bygger på, at de senest fremsendte standardvilkår er de gældende.²¹⁴ Det er derfor kritisabelt, at den tyske højesteret i Powdered Milk Case ved anvendelse af last shot rule anvender principperne bag knock out rule. Dette kommer til udtryk ved, at domstolen undersøger indholdet af begge parter standardvilkår, samt hvorvidt disse er modstridende. Dette er momenter, der undersøges ved anvendelse af knock out rule, og de bør derfor ikke inddrages i en vurdering, der tager afsæt i last shot rule. Domstolens tilgang og anvendelse af last shot rule i Powdered Milk Case er dermed ikke overbevisende.^{215 216}

Nogle forfattere inden for den juridiske litteratur er af den opfattelse, at domstolen i Powdered Milk Case også anvender good faith i artikel 7(1) i forbindelse med domstolens anvendelse af knock out-løsningen. I retslitteraturen argumenteres der for, at domstolen i beskrivelsen af knock out-løsningen benytter samme argumentation, som den benytter i beskrivelsen af last shot-løsningen, hvorfor domstolens anvendelse af knock out rule anses for at være påvirket af good faith i artikel 7(1), som det er tilfældet ved last shot rule. Anvendelsen af good faith i forbindelse med knock out rule anses dog ikke for at være nødvendig, eftersom principperne i knock out rule alene ville have ført til det samme resultat, idet denne løsningsmodel frasorterer de standardvilkår, parterne ikke er enige om.²¹⁷ I forbindelse med domstolens anvendelse af good faith under knock out rule, angiver Edoardo Ferrante, at domstolen i stedet burde have anvendt artikel 8 og således

²¹¹ Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. Udenrigshandelens kontrakter, s. 96-97, fodnote 5

²¹² Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 92

²¹³ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 92

²¹⁴ Wildner, K. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law, s. 26

²¹⁵ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 92

²¹⁶ Wildner, K. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law, s. 26

²¹⁷ Wildner, K. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law, s. 22 ff

undersøgt parternes intention.²¹⁸ Det synes dog rimeligt at forholde sig kritisk til disse forfatteres fortolkning af Powdered Milk Case, idet de er af den opfattelse, at domstolen inddrager good faith i forbindelse med knock out-løsningen, selvom domstolen ikke udtrykkeligt nævner eller indikerer anvendelsen af good faith efter artikel 7(1). Det fremgår endvidere af ovenstående undersøgelse af knock out rule, at domstolen tilsyneladende anvender artikel 8 og således undersøger parternes intention. Da disse forfattere kritiserer domstolen for ikke at anvende artikel 8, findes det derfor rimeligt at anfægte forfatternes fortolkning af Powdered Milk Case.

4.3.5 Rimelighed eller retssikkerhed?

I de ovenstående underkapitler er de forskellige løsningsmodeller behandlet, hvor løsningsmodellernes indhold og domstolenes anvendelse af disse er undersøgt. Med baggrund i disse analyser viser det sig, at last shot rule og knock out rule anvendes flittigt af domstolene, hvorfor det findes relevant at indlede en diskussion af, hvilke fordele og ulemper der er ved de to løsningsmodeller samt hvilken løsning, der bør anvendes set i lyset af CISG.

I Shock-Cushioning for Seat Bus Case ses det, at domstolen opstiller begge løsningsmodeller, idet domstolen angiver følgende:

*“Pursuant to the provisions of the CISG [...] the interpretation of contracts with conflicting terms leads to the application of at least those provisions which do not differ. Beyond this, the so-called "last-shot doctrine" applies, according to which the governing terms are those which were exchanged last [...]”*²¹⁹

Ved domstolens angivelse af at vilkårene, som ikke er modstridende, inkorporeres i aftalen, må dette betyde, at domstolen henviser til en knock out-løsning. Derudover nævner domstolen også last shot-løsningen, hvorfor domstolen dermed bringer begge løsninger i spil. Når domstolen således holder begge løsningsmodeller åbne, vidner dette om, at domstolen indtager en helhedsorienteret tilgang til løsningen af Battle of Forms-konflikten. Det er interessant, at domstolen ikke tager stilling til, hvilken af de to løsningsmodeller, der bør anvendes, eftersom løsningsmodellerne ikke alene resulterer i forskellige udfald, men også grundlæggende er bygget på forskellige forståelser for kontraktindgåelse.²²⁰

²¹⁸ Ferrante, E. A note on the BGH (German Supreme Court) decision of 9 January 2002, s. 980

²¹⁹ Shock-Cushioning for Seat Bus Case, 2006

²²⁰ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 91

Som tidligere beskrevet er last shot rule forenelig med artikel 19. Da last shot rule er reguleret i konventionen, er der ikke tvivl om, hvad der gælder, og der er således tydelige juridiske rammer for denne løsningsmodel. At last shot rule kan rummes inden for konventionens rammer, skaber en vis retssikkerhed, hvilket da også må betragtes som hovedargumentet for anvendelsen af last shot rule.²²¹ Af den årsag er der således færre muligheder for domstolene til at fortolke på løsningsmodellen, hvilket da også medfører, at domstolene anvender last shot rule ensartet på tværs af forskellige jurisdiktioner.^{222 223} Ved anvendelse af last shot-løsningen vil artikel 19 føre til, at alle medlemslandenes retsinstanser følger den samme regel, hvorfor konventionens internationale karakter således iagttages, jf. artikel 7(1). Da last shot rule altid fører til, at de senest fremsendte standardvilkår inkorporeres i parternes aftale, opfattes løsningen for at være praktisk, forudsigelig og nem at anvende for både parterne og domstolene²²⁴ og giver endvidere parterne kontrol over deres aftaleforhold.²²⁵ Til trods for, at løsningsmodellen er praktisk og nem at anvende, kritiseres den for at være urimelig, eftersom det kun er én af parterne, der vinder Battle of Forms-konflikten,²²⁶ hvor det således altid er den part, der senest fremsender sine standardvilkår, der vinder konflikten efter last shot rule. I et typisk handlingsforløb fremsender køber en ordre, der indeholder dennes standardvilkår, hvorefter sælger besvarer ved at fremsende en ordrebekræftelse, der indeholder sælgers standardvilkår. Dette stiller køber i en situation, hvor der er to mulige udfald. Det ene udfald er, at køber er nødsaget til, gennem handling, at acceptere ordrebekræftelsen og dermed sælgers standardvilkår. Det andet udfald er, at køber afviser sælgers ordrebekræftelse, hvilket medfører, at aftalen slet ikke kommer i stand. Det kan derfor være problematisk at følge last shot rule, eftersom løsningsmodellen således oftest tilgodeser sælger, fordi køber sjældent vil afvise en ordrebekræftelse, da det er i parternes interesse, at der etableres en aftale.^{227 228} Problemet består endvidere i, at parterne oftest ikke er bekendt med, at der foreligger uoverensstemmende standardvilkår, idet standardvilkårene sjældent er genstand for forhandling. Da parterne ikke er bekendte med uoverensstemmelserne, pålægges en urimelig byrde på den part, der i

²²¹ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 220 og 221

²²² Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 220 og 221

²²³ Wildner, K. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law, s. 6

²²⁴ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 220 og 221

²²⁵ Del Pilar Perales Viscasillas, M. Battle of the Forms Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, afsnit IV D

²²⁶ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 91

²²⁷ Del Pilar Perales Viscasillas, M. Battle of the Forms Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, afsnit IV A

²²⁸ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 221

sidste ende accepterer det senest fremsendte tilbud.²²⁹ Last shot rule kritiseres endvidere for at tilskynde en *ping-pong*-effekt, hvor hver part ihærdigt forsøger at være den sidste, der fremsender standardvilkårene. Derfor vil *ping-pong*-effekten bestå i, at parterne kontinuerligt sender deres egne standardvilkår frem og tilbage, hvilket vanskeliggør forhandlingsprocessen for parterne.^{230 231} *Ping-pong*-effekten skaber dermed en byrde for parterne, hvilket er i modstrid med et af formålene med konventionen, som er at fremme international handel, herunder gøre det lettere for internationale erhvervsdrivende at handle med hinanden.²³² Hvis en part undervejs i *ping-pong*-processen begynder at udføre kontrakten, kan det være vanskeligt for både parterne og domstolen at fastlægge præcist, hvilket tilbud der er det senest fremsendte.²³³ Dette kan få løsningsmodellen til at fremstå tilfældig og svær at forudsige for parterne.^{234 235} Et yderligere kritikpunkt til last shot rule er, at løsningsmodellen ikke inddrager artikel 8 i tilstrækkeligt omfang, hvilket skyldes, at løsningsmodellen følger logikken bag den stringente artikel 19, mens den ikke tager tilstrækkelig højde for, om en part egentlig har intention til at forpligte sig til modpartens senest fremsendte standardvilkår. Det må konstateres, at tilbudsmottager hverken ud fra den subjektive fortolkning i artikel 8(1) eller den objektive fortolkning i artikel 8(2), har intention til at forpligte sig til modpartens standardvilkår.²³⁶ Til trods for at last shot rule er forenelig med artikel 19, kritiseres løsningsmodellen i retslitteraturen for at være ufleksibel²³⁷ og mekanisk, hvilket da også synes at være en berettiget kritik. Sammenholdes ovenstående kritikpunkter af last shot rule med det faktum, at parterne typisk ikke forhandler om standardvilkårene i forhandlingsfasen, kan last shot rule opfattes som om, at den ikke er egnet til løsning af Battle of Forms-konflikten. Til trods for denne kritik er der intet i CISG, der indikerer at vilkår, der ikke er forhandlet, ikke skal tillægges vægt på samme måde som forhandlede vilkår. Idet der ikke foreligger et hierarki mellem aftalevilkårene, skal standardvilkår derfor ikke fortolkes anderledes end kontraktens øvrige forhold,²³⁸ hvorfor artikel 19 også skal finde anvendelse på Battle of Forms-konflikten.

²²⁹ Wildner, K. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law, s. 7

²³⁰ Del Pilar Perales Viscasillas, M. Battle of the Forms Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, afsnit IV D

²³¹ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 221

²³² Bridge, M. The International Sale of Goods, Law and Practice, s. 40 og 41

²³³ Moccia, C. The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the “Battle of the Forms”, s. 659

²³⁴ Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 365 og 366

²³⁵ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 10.6

²³⁶ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 222

²³⁷ Magnus, U. Last Shot vs. Knock Out - Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG, s. 192

²³⁸ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 226

Artikel 19 kan dog, som tidligere beskrevet, fravælges af parterne, hvilket fører til, at knock out rule anvendes. Ved anvendelse af knock out rule undgår domstolene at foretage et vilkårligt valg mellem parternes standardvilkår, idet knock out rule tilgodeser begge parter interesser og søger at finde en pragmatisk løsning.²³⁹ Hvis artikel 19 fravælges, kan en part ikke henvise til bestemmelsen og fremhæve, at der ikke er enighed om kontraktens vilkår og dermed fremføre, at der aldrig er indgået en kontrakt. Derfor beskrives knock out-løsningen som den eneste løsningsmodel, der modvirker, at parterne kan undgå en kontraktsforpligtelse med begrundelse i artikel 19.²⁴⁰ Man kan dog undre sig over denne beskrivelse, idet last shot-løsningen, på samme måde som knock out-løsningen, binder parterne til aftalen, eftersom acceptanten antages at have accepteret det senest fremsendte tilbud gennem en retsstiftende handling, jf. artikel 18. Tilhængere af knock out-løsningen argumenterer endvidere for, at løsningsmodellen inddrager parternes intention til løsningen af Battle of Forms-konflikten. Inddragelsen af parternes intention medvirker til, at knock out rule iagttager artikel 8,²⁴¹ hvorfor fortolkningen af parternes aftale tillægges vægt ved anvendelse af knock out rule. Det fremføres i tillæg hertil, at det ved Battle of Forms-konflikten er nødvendigt at inddrage parternes efterfølgende adfærd, jf. artikel 8(3), når parternes intention ved kontraktindgåelsen fortolkes. I tillæg hertil må parternes efterfølgende udførelse af kontrakten, til trods for de uoverensstemmende standardvilkår, indikere at parterne ønsker at fravælge artikel 19 på deres aftaleforhold, hvorfor knock out-løsningen finder anvendelse.²⁴² Dog kritiseres løsningsmodellens brug af artikel 8 i den juridiske litteratur. Kritikken består i, at parterne ved kontraktindgåelsen ikke er bevidste om, at standardvilkårene er uoverensstemmende, hvilket indikerer, at parterne ligeledes ikke ved, at de, som følge af artikel 19, ikke har indgået en kontrakt. Det kan derfor betragtes som vidtgående uden videre at konkludere, at parterne, efter artikel 8, har haft til intention at fravælge artikel 19,²⁴³ hvorfor løsningsmodellen beskrives som original, men kunstig.²⁴⁴ I modsætning til last shot-løsningen beskrives knock out-løsningen som erhvervsvenlig. Ved knock out rule pålægges de erhvervsdrivende ikke at skulle have styr på juraen, fordi artikel 19 fravælges i parternes aftaleforhold. Juraen er ikke en essentiel del i den erhvervsdrivendes faktiske virkelighed; det er snarere handel og gennemførelse af kontrakten, der

²³⁹ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 10.6

²⁴⁰ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 225

²⁴¹ Magnus, U. Last Shot vs. Knock Out - Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG, s. 192

²⁴² Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 355

²⁴³ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 230

²⁴⁴ Del Pilar Perales Viscasillas, M. Battle of the Forms Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, afsnit VI C

prioriteres.²⁴⁵ Dermed tillægger den typiske erhvervsdrivende ikke standardvilkårene betydelig vægt i deres forhandlingsfase og aftaleforhold, hvilket parternes udførsel af kontrakten, til trods for de uoverensstemmende standardvilkår, ligeledes indikerer. Det synes derfor rimeligt at påstå, at knock out rule støtter det kommercielle perspektiv i Battle of Forms-konflikten.^{246 247} Da CISG er udarbejdet med henblik på at fremme handel på tværs af lande, mener visse forfattere da også, at knock out-løsningen er den model, der bør anvendes, idet den passer bedst ind i den typiske erhvervsdrivendes reelle virkelighed.²⁴⁸ Dette er udtryk for, at knock out-løsningens praktiske og konsensusbaserede tilgang foretrækkes frem for last shot-løsningens ensidige og mekaniske tilgang.²⁴⁹

Tages parternes kommercielle identitet i betragtning er nogle forfattere af den overbevisning, at knock out-løsningen bør være parternes udgangspunkt og ikke blot en undtagelse til last shot-løsningen.^{250 251} Her lægges det til grund, at man ved fortolkning af parternes aftale skal iagttage artikel 8(2) og derfor følge tankegangen bag en fornuftig erhvervsdrivende i en tilsvarende situation og under samme omstændigheder.²⁵² Andre forfattere mener dog, at en fornuftig erhvervsdrivende altid vil iagttage artikel 19 og dermed forvente, at last shot-løsningen finder anvendelse, og at last shot-løsningen dermed bør betragtes som den rigtige løsning. Hertil skal det nævnes, at last shot-løsningen er den mest populære løsningsmodel i forskellige jurisdiktioner, hvorfor det må forventes, at en erhvervsdrivende vil kunne identificere løsningsmodellen i artikel 19. Nyere regulering af international kontraktret, der følger knock out-tilgangen, indeholder typisk en bestemmelse, der udtrykkeligt henviser til en knock out-løsning. Idet CISG ikke på samme måde har implementeret en knock out-løsning, er dette endnu en indikator for, at last shot-løsningen er den korrekte i forhold til konventionen,²⁵³ hvorfor der kræves et solidt juridisk grundlag, førend last shot-løsningen kan fraviges. Knock out-løsningens baggrund, der lægger vægt på et fravalg af artikel 19, anses ikke for at udgøre et mere sikkert juridisk grundlag end last shot-løsningen,

²⁴⁵ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 242

²⁴⁶ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 221 og 222

²⁴⁷ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 10.6

²⁴⁸ Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 350

²⁴⁹ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 226

²⁵⁰ Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 352)

²⁵¹ CISG Advisory Council Opinion no. 13, punkt 10.8

²⁵² Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG), s. 352

²⁵³ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 93 og 94

der indirekte er hjemlet i artikel 19.²⁵⁴ Anvendelsen af knock out rule kritiseres endvidere, eftersom domstole, der anvender denne løsningsmodel, ofte uden videre lægger til grund, at det er den rette, hvor de først efterfølgende retfærdiggør, hvorfor knock out rule bør anvendes. Dette vidner om, at disse domstole formentlig har en forudindtaget holdning til, at denne model bør anvendes. Den løsning, der bør anvendes, bør imidlertid ikke kræve en retfærdiggørelse, men i stedet fremstå som naturlig og åbenlys.²⁵⁵ Som anført i kapitel 4.1 blev det ved udfærdigelsen af CISG foreslået, at der skulle indføres en bestemmelse i artikel 19(4) omhandlende inkorporering af standardvilkår og Battle of Forms. Den foreslåede bestemmelse lyder som følger:

*“(4) When the offeror and the offeree have expressly (or implicitly) referred in the course of negotiations to general conditions the terms of which are mutually exclusive the conflict clauses should be considered not to form an integral part of the contract.”*²⁵⁶

Forslaget angiver dermed, at de kolliderende standardvilkår ikke skal inkorporeres i parternes aftale. Da parternes uoverensstemmende vilkår dermed udelades, indikerer det, at der blev lagt op til en bestemmelse, der skulle hjemle knock out-løsningen. Forslaget blev afvist; formentlig med den begrundelse, at løsningen i stedet skulle findes i artikel 19.²⁵⁷ ²⁵⁸ At forslaget blev afvist indikerer formentlig, at last shot rule er den tiltænkte løsningsmodel efter CISG. Se til støtte herfor Steensgaards fremstilling.²⁵⁹

Selvom last shot-løsningen kan beskrives som den tiltænkte løsningsmodel efter CISG, er det ikke alle domstole, der anvender denne løsningsmodel. Som det fremgår i kapitel 4.3.3 og 4.3.4 lader det til, at tyske domstole foretrækker at anvende knock out-løsningen. I Powdered Milk Case kan der stilles spørgsmålstegn ved, om den tyske højesteret er blevet inspireret af national lovgivning. Det angives ikke direkte i afgørelsen, om domstolen anvender tyske principper, men i retslitteraturen mistænkes domstolen for at benytte elementer fra intern ret i sin afgørelse, hvilket kan være udtryk for en *homeward trend*.²⁶⁰ Det følger endvidere af andre afgørelser afsagt af tyske domstole, at disse ligeledes foretrækker anvendelsen af knock out rule, jf. kapitel 4.3.3.

²⁵⁴ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 239

²⁵⁵ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 93

²⁵⁶ Vienna, 10 March. Official Records. Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings, s. 96

²⁵⁷ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 93

²⁵⁸ Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. The battle of forms: a comparative analysis, s. 226

²⁵⁹ Steensgaard, K. Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?, s. 93

²⁶⁰ Wildner, K. Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law, s. 19

Med udgangspunkt i kapitel 4.3.3 synes det rimeligt at mistænkeliggøre de tyske domstole for at benytte en homeward trend. Denne inspiration i national ret kan begrundes i, at domstolene formentlig anser samspillet mellem regelsættene i tysk ret og i CISG for at være tilsvarende, hvorfor domstolene vil løse problemstilling gennem en metode, som de er bekendt med.²⁶¹ Under alle omstændigheder må dette betragtes for at være problematisk ud fra en betragtning om *uniformity* i artikel 7(1), eftersom dette medfører, at domstolene i de forskellige lande, anvender forskellige løsningsmodeller. Dette afstedkommer, at det på forhånd er muligt at vide, hvilken løsningsmodel tyske domstole vil foretrække, hvilket kan påvirke parternes valg af værneting.²⁶²

²⁶¹ Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 239

²⁶² Steensgaard, K. 2010. Standardbetingelser i internationale kontrakter, s. 240

5. Konklusion

Formålet med afhandlingen er at undersøge, hvilke betingelser der gælder for inkorporering af standardvilkår, samt finde ud af hvad retstilstanden er ved Battle of Forms-konflikten.

Overordnet kan det konkluderes, at det er CISG del II sammenholdt med artiklerne 8 og 9, der regulerer inkorporering af standardvilkår. Det er derfor afgørende, at betingelserne efter artikel 14 er opfyldte, hvorefter aftalen får virkning, i det øjeblik tilbuddet accepteres, jf. artikel 18. Der foreligger ikke formkrav til accepten, men det antagende svar skal være udtryk for tilbudsmottagers hensigt om at indgå en aftale med tilbudsgiver. Accepteres tilbuddet rettidigt, bestemmer *Mirror Shot Rule* i artikel 19, at accepten ikke må indeholde uoverensstemmende vilkår. Hvis accepten anses for uoverensstemmende og indeholder væsentlige ændringer fra det oprindelige tilbud, udgør accepten et afslag på det oprindelige tilbud og betragtes herefter som et nyt tilbud. Det konkluderes endvidere, at ovenstående forhold og betingelser skal fortolkes i overensstemmelse med artikel 8, der er fortolkningsreglen på parternes aftale. Det er dog ikke en betingelse, at kontrakten indgås på den traditionelle fremgangsmåde gennem tilbud og accept, idet parterne efter artikel 6 kan fravælge visse bestemmelser i CISG. Derudover bestemmer artikel 9, at parternes praksis eller en anerkendt sædvane ligeledes kan føre til kontraktindgåelse.

På baggrund af undersøgelserne i kapitlerne 4.1 og 4.2 konkluderes det, at der overordnet gælder tre betingelser for inkorporering af standardvilkår.

Den første betingelse er, at tilbudsmottager skal være bekendt med tilbudsgivers intention om at inkorporere sine standardvilkår. Dette kan gøres gennem *henvisning* til standardvilkårene, *forudgående forhandlinger*, *praksis mellem parterne* og *sædvane*. Tilbudsgiver kan som udgangspunkt gøre tilbudsmottager bekendt med sin intention ved at *henvise* til standardvilkårene i tilbuddet. En sådan henvisning skal være utvetydig for tilbudsmottager og må ikke give anledning til tvivl. Udover kravet om, at henvisningen skal være utvetydig, foreligger der et yderligere krav om, at henvisningen skal være visuelt tydelig for tilbudsmottager, hvilket indebærer, at henvisningen skal have en vis størrelse og form. Der gælder yderligere det krav til henvisningen, at henvisningens sprog som udgangspunkt skal være udformet på enten kontrakt- eller forhandlings sproget. Kravet om henvisningens sprog anses dog også for opfyldt, når tilbudsmottager eller dennes ansatte konstateres at kunne forstå sproget. Udover henvisning til standardvilkårene kan tilbudsgiver gøre tilbudsmottager bekendt med sin intention om at inkorporere standardvilkårene i aftalen gennem parternes *forudgående forhandlinger* eller gennem *praksis mellem parterne*. Der kan ikke opstilles en generel regel om, hvor mange gange parterne skal have handlet med

hinanden, førend der er etableret praksis mellem parterne, idet det afhænger af sagens konkrete omstændigheder. Derudover kan en *sædvane*, efter artikel 9(2), ligeledes medføre, at bestemte standardvilkår inkorporeres i parternes aftale. Af den undersøgte retspraksis fremgår det dog, at domstolenes fortolkning af artikel 9(2) er tvivlsom.

Den anden betingelse for inkorporering af standardvilkår er, at standardvilkårene skal gøres tilgængelige for tilbudsmotager. Der er ikke fuldkommen enighed om, at tilgængelighedskravet er en betingelse for inkorporering af standardvilkår, men størstedelen af domstolene og retslitteraturen anerkender dog betingelsen. Det kan konkluderes, at tilgængelighedskravet er opfyldt, når tilbudsgiver *fremsender standardvilkårene sammen med tilbuddet*, gør vilkårene tilgængelige gennem et *weblink*, eller *overleverer eller præsenterer* standardvilkårene for tilbudsmotager under de forudgående forhandlinger.

Den tredje betingelse for inkorporering af standardvilkår drejer sig om standardvilkårenes sprog, idet tilbudsmotager skal kunne gøre sig bekendt med indholdet i standardvilkårene. Det kan konkluderes, at det er et krav, at standardvilkårene enten er udformet på *kontrakt- eller forhandlings sproget* eller på et sprog, som *tilbudsmotager har kendskab til*, førend den tredje betingelse er opfyldt. Det kan i forlængelse heraf konkluderes, at verdenssprog er uforenelig med CISG, hvorfor dette ikke har betydning for opfyldelsen af den tredje betingelse.

Det konkluderes, at Battle of Forms-konflikten beror på en to-leddet test, hvor det fortrinsvist undersøges, om der er indgået en kontrakt, hvorefter det undersøges, hvilke standardvilkår der finder anvendelse på parternes aftale. Første led i testen besvarer domstolen oftest positivt, hvor andet led i testen ofte giver anledning til problemstillinger. Ud fra undersøgelserne i kapitel 4.3 konkluderes det, at der er tre løsningsmodeller til Battle of Forms-konflikten; *first shot rule*, *last shot rule* og *knock out rule*.

På baggrund af retspraksis og retslitteraturen kan det hurtigt fastlægges, at first shot rule ikke er forenelig med CISGs bestemmelser om aftaleindgåelse. Det kan derimod konkluderes, at last shot rule er forenelig med CISG, idet den er indirekte hjemlet i artikel 19, hvorfor løsningsmodellen ofte anvendes i retspraksis. Domstolene anvender last shot rule konsekvent, da der ved domstolenes beslutningsproces ikke tages særligt hensyn til alternative løsningsmodeller. Det er dog tilsyneladende ikke alle domstole, der anvender last shot-løsningen med den korrekte argumentation. Knock out rule er ligeledes hyppigt anvendt i retspraksis, hvor det teoretiske udgangspunkt for anvendelsen ligger i partsautonomien i artikel 6, hvorigennem artikel 19 fravælges. Dog viser retspraksis, at domstolene både anvender artikel 19 og knock out-løsningen i samme

ombæring, hvorfor anvendelsen af løsningsmodellen er tvivlsom. Årsagen bag den tvivlsomme anvendelse er tilsyneladende begrundet i, at Powdered Milk Case skabte præcedens for den uholdbare anvendelse af løsningsmodellen. Det konkluderes endvidere, at parternes standardvilkår sammenlignes som helhed ved vurderingen af, om de er uoverensstemmende.

Sammenholdes retspraksis med retslitteraturen er det tydeligt, at der ikke er enighed om, hvorvidt last shot rule eller knock out rule bør anvendes under CISG, idet konventionens bestemmelser ikke tydeligt angiver, hvordan Battle of Forms-konflikten skal løses. Da last shot-løsningen altid fører til, at det er de senest fremsendte standardvilkår, der finder anvendelse, anses løsningsmodellen for at være praktisk, forudsigelig og nem at anvende. Da løsningsmodellen ligeledes er forenelig med artikel 19, medfører anvendelsen af last shot rule en vis retssikkerhed. Dog kritiseres løsningen for at være for mekanisk og fremme en *ping-pong*-effekt, hvor køber ofte stilles ringere end sælger. Knock out-løsningen beskrives derimod for at være rimelig, idet løsningsmodellen tager hensyn til begge parter standardvilkår og finder en pragmatisk løsning. Knock out-løsningen betragtes at leve op til de erhvervsdrivendes virkelighed, da disse typisk ikke er bekendt med, om der foreligger uoverensstemmende standardvilkår. Knock out rule kritiseres dog for at være kunstig, idet løsningsmodellens teoretiske udgangspunkt anses som en for vidtgående fortolkning af parternes intention. Idet forslaget om at indføre knock out rule i CISG blev afvist, konkluderes det, at last shot rule er den tiltænkte løsningsmodel efter CISG. Det kan derudover konkluderes, at knock out rule formentlig er opstået på baggrund af en homeward trend. Diskussionen om, hvilken af de to løsningsmodeller, der skal anvendes, kan dermed ikke besvares entydigt, eftersom det er forskellige hensyn, der afvejes ved valget af løsningsmodel. Det konkluderes, at last shot-løsningen baserer sig på et hensyn til retssikkerhed, hvor knock out-løsningen baserer sig på et hensyn til rimelighed. Forskellige domstole og retslitterære forfattere har forskellige opfattelser af, hvilket hensyn der vægter tungest. Ud fra et udelukkende juridisk perspektiv må last shot-løsningen anses for at være den løsning, der bør anvendes. Dog må parternes faktiske virkelighed tages i betragtning, hvorfor vurderingen ikke alene kan foretages ud fra et juridisk perspektiv, hvilket taler for, at knock out rule er den løsningsmodel, der bør anvendes. Manglen på en specifik bestemmelse i CISG, der løser Battle of Forms-konflikten, har derfor ført til, at der ikke kan opnås en løsning, der kombinerer rimelighed og retssikkerhed. Dermed er der ikke et klart svar på, hvilken løsningsmodel der bør anvendes, idet det beror på, hvorvidt den enkelte domstol vægter hensynet til retssikkerhed eller rimelighed højest.

6. Litteraturliste

Artikler:

C. Stemp, K. *A Comparative Analysis of the "Battle of the Forms"* Transnational Law and Contemporary Problems (Fall 2005) 243-286.

Del Pilar Perales Viscasillas, M. *Battle of the Forms Under the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods: A Comparison with Section 2-207 UCC and the UNIDROIT Principles.*

Eiselen, S. *The Requirements for the Inclusion of Standard terms in International Sales of Goods.* 2011, Volume 14 No 1.

Eiselen, S. & K. Bergenthal, S. *The battle of forms: a comparative analysis.* JULY 2006, Vol. 39, No. 2 (JULY 2006), pp. 214-240.

Fejös, A. *Battle of Forms under the Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG): A Uniform Solution?* Vindobona Journal of International Commercial Law & Arbitration (1/2007) 113-129.

Ferrante, E. *A note on the BGH (German Supreme Court) decision of 9 January 2002.* Uniform Law Review, Volume 8, Issue 4, December 2003, Pages 975–981.

M. Flechtner, H. *The United Nations Convention on Contract for the International Sale of Goods.* United Nations Audiovisual Library of International Law.

Magnus, U. *Last Shot vs. Knock Out -- Still Battle over the Battle of Forms Under the CISG.* Reproduced from Ross Cranston, Jan Ramberg & Jacob Ziegel, eds., Commercial Law Challenges in the 21st Century.

Moccia, C. *The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the "Battle of the Forms"* Fordham International Law Journal. Volume 13, Issue 4. 1989. Article 8.

P. Van Alstine, M. *The Unified Field Solution to the Battle of the Forms Under the U.N. Sales Convention*. Volume 62 (2020-2021). Issue 1. William and Mary Law Review.

Steensgaard, K. *Battle of the forms under the CISG – one or more solutions?* 3/2015. S. 89–132 Juni 2015.

Sy Manh, V. *In the Formation of Contracts under the CISG, how does article 19 solve the Battle of Forms Issue?*

Wildner, K. *Art. 19 CISG: The German Approach to the Battle of the Forms in International Contract Law: The Decision of the Federal Supreme Court of Germany of 9 January 2002*. Volume 20, Issue 1, Spring 2008. April 2008.

Bøger:

Bridge, M. *The International Sale of Goods, Law and Practice*. Oxford University Press Inc., New York 1999.

Felemegas, J. 2007. *An international Approach to the Interpretation of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980) as Uniform Sales Law*. Cambridge University Press.

Gomard, B. & Franz Henschel, R. 2014. *International købelov (CISG)*. 1. udgave, 1. oplag. Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Hedegaard Kristensen, L., Bruun Nielsen, A-D & Iversen, T. 2017. *Lærebog i dansk og international køberet*. 5. udgave. Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Lando, O., Thuesen, E., Tvarnø, C & Østergaard, K. 2006. *Udenrigshandelens kontrakter*. 5. udgave. Jurist- og Økonomforbundets Forlag.

Lookofsky, J. 2017. *Understanding the CISG*. Fifth (Worldwide) Edition. Djøf Publishing Copenhagen.

Munk-Hansen, C. 2018. *Retsvidenskabsteori*. 2. udgave, 1. oplag. Djøf Forlag.

Neumann, T. 2021. *Internationale løsoveaftaler. (CISG del II)* 2. udgave. Ex Tuto Publishing A/S.

Schlechtriem & Schwenger. Third Edition. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. Edited by Schwenger, I. Oxford University Press Inc., New York.

Schlechtriem & Schwenger. Fourth Edition. *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*. Edited by Schwenger, I. Oxford University Press Inc., New York.

Steensgaard, K. 2010. *Standardbetingelser i internationale kontrakter. Særligt om vedtagelse under CISG og andre internationale regelsæt*. 1. udgave, 1. oplag. Thomson Reuters Professional A/S, København.

Dokumenter:

CISG Advisory Council Opinion no. 13 Inclusion of Standard Terms under the CISG.

UNCITRAL. Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. 2016 Edition.

Love og forarbejder:

United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods. Vienna, 10 March - 11 April 1980. OFFICIAL RECORDS. Documents of the Conference and Summary Records of the Plenary Meetings and of the Meetings of the Main Committees.

Tilgængelig på <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/a-conf-97-19-ocred-eng.pdf>

Tilgået den 2. marts 2022.

United Nations Conference on Contracts for the International Sale of Goods. (CISG)

Retspraksis

Pacific Ores Metals & Chemicals Ltd. v. Pacific Ores Metals & Chemicals Ltd. Austria. August 31, 2005 Oberster Gerichtshof.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-august-31-2005-oberster-gerichtshof-supreme-court-austrian-case-citations-do-not>

Tilgået den 3. marts 2022.

Citeret som: Tantalum Powder Case II.

EcO2 Projects B.V. et al. v. AgroSpeCom Ltd. Netherlands November 3, 2021 Rechtbank.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/netherlands-november-3-2021-rechtbank-district-court-eco2-projects-bv-et-al-v-agrospecom>

Tilgået den 3. marts 2022.

Citeret som: Equipment for Silo System Case.

Car Trim GmbH v. KeySafety Systems Srl. Germany June 11, 2007 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-147>

Tilgået den 3. marts 2022.

Citeret som: Airbag Parts Case.

Vine Wax Case. Germany March 31, 1998 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-31>

Tilgået den 3. marts 2022.

Citeret som: Vine Wax Case.

CSS Antenna, Inc. v. Amphenol-Tuchel Electronics GmbH. United States February 8, 2011.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/united-states-february-8-2011-district-court-css-antenna-inc-v-amphenol-tuchel-electronics>

Tilgået den 16. marts 2022.

Citeret som: Antenna v. Amphenol Case.

CoorsTek Korea Ltd. v. Loomis Products Company. United States February 17, 2022.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/united-states-february-17-2022-district-court-coorstek-korea-v-loomis-prods-co>

Tilgået den 16. marts 2022

Citeret som: Isostatic Press Case.

Generators and Motors Case. Germany January 30, 2004 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-138>

Tilgået den 17. marts 2022.

Citeret som: Generators and Motors Case.

S.A. Gantry v. Société de Droit Suisse, Research Consulting Marketing. Belgium September 19, 1995 Rechtbank Van Koophandel.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/belgium-rechtbank-van-koophandel-district-court-sa-gantry-v-soci%C3%A9t%C3%A9-de-droit-suisse>

Tilgået den 17. marts 2022.

Citeret som: Industrial Machinery Case.

Vacuum Cleaners Case. Germany September 2, 1998 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-september-2-1998-oberlandesgericht-court-appeal-german-case-citations-do-not#*

Tilgået den 24. marts 2022.

Citeret som: Vacuum Cleaners Case.

Mobile Car Phone Case. Germany April 21, 2004 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-140>

Tilgået den 25. marts 2022.

Citeret som: Mobile Car Phone Case.

MCC-Marble Ceramic Center, Inc. v. Ceramica Nuova D'Agostino S.p.A. United States June 29, 1998 Circuit Court.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/united-states-june-29-1998-circuit-court-mcc-marble-ceramic-center-inc-v-ceramica-nuova>

Tilgået den 13. april 2022.

Citeret som: Ceramic Tiles Case.

Spacers for Insulation Glass Case. Austria August 8, 2005 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-august-8-2005-oberlandesgericht-court-appeal-austrian-case-citations-do-not>

Tilgået den 13. april 2022.

Citeret som: Spacers for Insulation Glass Case.

Spacers for Insulation Glass Case. Austria November 29, 2005 Oberster Gerichtshof.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-ogh-oberster-gerichtshof-supreme-court-austrian-case-citations-do-not-generally-2>

Tilgået den 14. april 2022.

Citeret som: Spacers for Insulation Glass Case, Supreme Court.

Magnetic Resonance Imaging System Case. United States March 26, 2002 District Court.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/united-states-march-26-2002-district-court-st-paul-guardian-insurance-company-and>

Tilgået den 15. april 2022.

Citeret som: Magnetic Resonance Imaging System Case.

China North Chemical Industries Corporation v. Beston Chemical Corporation. United States February 7, 2006 District Court.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/united-states-state-minnesota-county-hennepin-district-court-fourth-judicial-district-6>

Tilgået den 18. april 2022.

Citeret som: Explosive Boosters Case.

BP International, Ltd. and BP Exploration & Oil, Inc. v. Empresa Estatal Petroleos de Ecuador.
United States June 11, 2003 Circuit Court.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/united-states-june-11-2003-circuit-court-bp-international-ltd-and-bp-exploration-oil-inc-v>

Tilgået den 21. april 2022.

Citeret som: Gasoline Case.

Propane Case. Austria February 6, 1996 Oberster Gerichtshof.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-ogh-oberster-gerichtshof-supreme-court-austrian-case-citations-do-not-generally-24>

Tilgået den 21. april 2022.

Citeret som: Propane Case.

Industrial Tools Case. Germany December 20, 2007 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-187>

Tilgået den 22. april 2022.

Citeret som: Industrial Tools Case.

Plaintiff v. Quote Foodproducts B.V. Netherlands January 21, 2009 Rechtbank.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/netherlands-january-21-2009-rechtbank-district-court-plaintiff-v-quote-foodproducts-by>

Tilgået den 22. april 2022.

Citeret som: Sesame Seeds Case.

Machinery Case. Germany October 31, 2001 Bundesgerichtshof.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-bger-bundesgerichtshof-federal-supreme-court-german-case-citations-do-not-ident-29>

Tilgået den 22. april 2022.

Citeret som: Machinery Case.

Italian Shoes Case. Germany June 14, 1994 Amtsgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-ag-alsfeld-ag-amtsgericht-petty-district-court-german-case-citations-do-not-14>

Tilgået den 27. april 2022.

Citeret som: Italian Shoes Case.

Sté ISEA Industrie S.p.A./Compagnie d'Assurances Generali v. Lu S.A./ et al. France December 13, 1995 Cour d'appel.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/france-ca-aix-en-provence-ca-cour-dappel-appeal-court-st%C3%A9-isea-industrie-spacompagnie>

Tilgået den 27. april 2022.

Citeret som: Packaging for Biscuits Case.

Golden Valley Grape Juice and Wine, LLC v. Centrisys Corp. et al. United States January 21, 2010 District Court.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/united-states-state-minnesota-county-hennepin-district-court-fourth-judicial-district-4>

Tilgået den 27. april 2022.

Citeret som: Golden Valley Grape Juice and Wine Case.

Roser Technologies, Inc. v. Carl Schreiber GmbH. United States September 10, 2013 District Court.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/united-states-state-minnesota-county-hennepin-district-court-fourth-judicial-district-97>

Tilgået den 28. april 2022.

Citeret som: Copper Molding Plates Case.

Tantalum powder case I. Austria December 17, 2003 Oberster Gerichtshof.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-december-17-2003-oberster-gerichtshof-supreme-court>

Tilgået den 28. april 2022.

Citeret som: Tantalum Powder Case I.

Plastic filter plates case. Germany September 13, 2000 Landgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-lg-aachen-lg-landgericht-district-court-german-case-citations-do-not-identify-166>

Tilgået den 29. april 2022.

Citeret som: Plastic Filter Plates Case.

Italian socks case I. Germany February 8, 1995 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-18>

Tilgået den 3. maj 2022.

Citeret som: Italian Socks Case.

Insolvent wholesaler case. Austria September 13, 2001 Oberster Gerichtshof.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-ogh-oberster-gerichtshof-supreme-court-austrian-case-citations-do-not-generally-36>

Tilgået den 3. maj 2022.

Citeret som: Diverse Toiletry Items Case.

Cashmere clothing case. Germany March 11, 1998 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-109>

Tilgået den 3. maj 2022.

Citeret som: Cashmere Sweaters Case.

ICT GmbH v. Princen Automatisering Oss BV. Netherlands November 19, 1996 Gerechtshof.

Tilgængelig på hollandsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/netherlands-november-19-1996-gerechtshof-appellate-court-ict-gmbh-v-princen>

Tilgået den 3. maj 2022.

Citeret som: Computer Software Case.

Norfolk Southern Railway Company v. Power Source Supply, Inc. United States July 25, 2008
District Court.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/united-states-state-minnesota-county-hennepin-district-court-fourth-judicial-district-36>

Tilgået den 4. maj 2022.

Citeret som: Locomotives Case.

Conveyor belts case. Austria March 23, 2005 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/austria-oberlandesgericht-wien-appellate-court-austrian-case-citations-do-not-generally-6>

Tilgået den 4. maj 2022.

Citeret som: Conveyors Bands Case.

Concrete slabs case. Germany October 4, 2002 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-72>

Tilgået den 4. maj 2022.

Citeret som: Concrete Slabs Case.

Italian knitwear case I. Germany October 6, 1995 Amtsgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-ag-alsfeld-ag-amtsgericht-petty-district-court-german-case-citations-do-not-9>

Tilgået den 4. maj 2022.

Citeret som: Knitwear Sweaters Case.

Rubber sealing members case. Germany July 25, 2003 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-200>

Tilgået den 5. maj 2022.

Citeret som: Rubber Sealing Parts Case.

Milk powder case. Germany January 9, 2002 Bundesgerichtshof.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-bger-bundesgerichtshof-federal-supreme-court-german-case-citations-do-not-ident-24>

Tilgået den 5. maj 2022.

Citeret som: Powdered Milk Case.

Shock-Cushioning for Seat Bus Case. Germany May 24, 2006 Oberlandesgericht.

Tilgængelig på engelsk på <https://iicl.law.pace.edu/cisg/case/germany-oberlandesgericht-hamburg-oberlandesgericht-olg-provincial-court-appeal-german-53>

Tilgået den 5. maj 2022.

Citeret som: Shock-Cushioning for Seat Bus Case.

Websider:

United Nations Commission On International Trade Law. Tilgået den 16. Maj 2022.

https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg/status

Ordoptælling



Statistik:

Sider	65
Ord	21.695
Tegn (uden mellemrum)	130.055
Tegn (med mellemrum)	151.672
Afsnit	171
Linjer	1.781

Medtag tekstfelter, fodnoter og slutnoter

Luk