

Mundtlige aftaler – er de virkelig så gyldige, som folk går og tror?

Når en klient retter henvendelse til os, ønsker vi altid først at se de dokumenter, som kundens problem vedrører. Det kan være en aftale, en kontrakt, eventuel korrespondance mellem parterne eller andet.

Oftentimes er der tale om en konflikt mellem en forbruger og en erhvervsdrivende omkring indholdet af en mellem dem indgåede aftale. Når advokaten kommer ind i sagen, har den erhvervsdrivende ofte fremsendt en faktura til forbrugeren, som helt eller delvist har tilbageholdt betalingen - og nu er en retssag næste skridt.

Parterne er kun sjældent uenige om, hvilke arbejdsopgaver der er udført. Problemet er som regel, at arbejdet ikke er udført ordentligt eller ikke i overensstemmelse med de aftaler, som parterne har indgået undervejs, herunder om eventuelle ekstraarbejder.

Når vi så anmoder om at se parternes aftale, er dette tit ikke muligt, fordi aftalen blev indgået mundtligt. Det faktum følger klienten som regel op med, at "mundtlige aftaler jo er lige så bindende som skriftlige". Det er som udgangspunkt rigtigt, mundtlige aftaler er lige så bindende som skriftlige.....de er bare pokkers svære at bevise!

En retssag omkring en mundtlig aftale er en kamp "op ad bakke", idet det er den part, der vil støtte ret på den mundtlige aftale, der skal bevise aftalens indhold. Det er ikke noget problem, fortæller klienten så, for han har et vidne, som kan bekræfte hans opfattelse af aftalen – hans kone. Men det er bare sådan, at et vidneudsagn fra et nærtstående familiemedlem (eller fra en ansat for den sags skyld) ikke har nogen videre bevislig vægt under en retssag. Desuden handler sagen om parternes opfattelse af aftalen og ægtefællerne har lige i den sammenhæng ikke meget at bidrage med, som retten vil høre på.

Henset til de omfattende omkostninger, der følger med at føre en retssag, vil vores anbefaling derfor ofte være at søge at indgå forlig i sagen. Risikoen ved at føre sagen er stor, og bevisbyrden for svær at løfte, da udfaldet af sagen vil være baseret på "ord mod ord". Hvis ikke der er noget, der støtter ens egen opfattelse af aftalen, står man til at tabe og afholde alle omkostninger ved sagen.

Har man rent faktisk indgået en skriftlig aftale og er der efterfølgende opstået uenighed omkring enten kvaliteten af den leverede ydelse eller prisen herfor, er det lige så vigtigt, at man også her husker at fremsætte sine indsigelser skriftligt – igen er der ingen formkrav – et brev eller en e-mail er tilstrækkeligt. Så kan man senere dokumentere, at man har reklameret, klaget eller måske bekræftet ændring af en tidligere indgået aftale.

Moralen er derfor – uanset hvem du indgår aftale med: Sørg for at få rammerne nedskrevet og bekræftet af modparten - også de ændringer, som sker løbende. Ti minutter brugt til at skrive en simpel e-mail kan gøre den store forskel, når uenigheden pludselig opstår. Og lad dig ikke lulle i søvn af, at det er en aftalepartner, du har fået anbefalet af andre, eller som du tidligere har samarbejdet med.

En anden fordel er, at man ved at skrive aftalen ned også får muligheden for allerede på det tidspunkt at blive klar over det, hvis man har opfattet den indgåede aftale forskelligt. Så kan man nå at diskutere ændringer, inden konflikten opstår.

De fleste konflikter løses heldigvis uden for retssystemet og uden medvirken af advokater, men et godt og fyldestgørende skriftligt aftalegrundlag er et vigtigt element i denne proces. Så husk det nu: Skriv aftalen ned - ganske vist skal vi passe på regnskoven, men vi skal også passe på os selv og vores pengepung!