

# En byretsdom om regningsarbejde og indkøbsrabatter

*Af advokat, lic.jur. John Peter Andersen, Aalborg*

Tilbudsarbejde og regningsarbejde er to velkendte figurer fra entrepriseretten. Ved et tilbudsarbejde har entreprenøren forpligtet sig til at udføre arbejdet og levere de hertil fornødne materialer for en på forhånd aftalt pris. Risikoen for, at han har forregnet sig på opgaven og må tage et tab, hvis prisen viser sig for lav, er hans egen. I særlige tilfælde kan der dog være tale om, at det afgivne tilbud er så åbenbart ved siden af, at bygherren indser eller må kunne indse dette, således at entreprenøren ikke kan fastholdes på tilbuddet. Men ellers må der leveres til tilbudt pris.

Byggeriets anden velkendte prisform er regningsarbejdet. Her er intet aftalt om prisen, men bygherren har blot anmodet entreprenøren om at udføre arbejdet. Regningsarbejde bruges hyppigt, når der er tale om opgaver, hvis omfang og indhold ikke på forhånd kan fastlægges med tilstrækkelig klarhed til at udmåles i en fast pris.

Den traditionelle definition af regningsarbejde går ud på, at når arbejdet udføres i regning skal entreprenøren have betaling for de faktisk afholdte udgifter (materialer og arbejds løn) med tillæg af en fortjeneste. Risikoen for at arbejdets omfang viser sig større end antaget er her bygherrens. Han må betale for det faktisk udførte arbejde.

Entreprisearbejde omfattes som sådant ikke af købeloven, jf. dennes § 2, stk. 2, men ved sammensatte opgaver, hvor ydelsen kan spaltes op i en løsøreleverance og en montage o.l., vil købelovens regler efter omstændighederne kunne komme til anvendelse på løsøreleverancen. Da købeloven i vidt omfang er udtryk for brede deklaratoriske regler, kan det imidlertid antages, at bestemmelserne om pris i købelovens § 5 og § 72 også kan tjene som principiel rettesnor ved tvister om pris i entrepriseforhold. § 5 siger, at hvis intet er aftalt om købesummens størrelse, så har køberen at betale, hvad sælgeren fordrer, for så vidt det ikke kan anses for ubilligt. § 72, der finder anvendelse ved forbrugerkøb, og som i øvrigt ikke er beskyttelsespræceptiv, bestemmer, at køberen, hvis pris ikke er aftalt eller fastsat, skal betale, hvad der må anses for rimeligt under hensyn til salgsgenstandens art og beskaffenhed, gængs pris ved aftalens indgåelse samt omstændighederne i øvrigt.

Er AB 92 vedtaget mellem parterne, må situationen antages at være den samme. AB 92 indeholder ikke særskilte regler om regningsarbejde, og i vejledningen til AB 92 fra Bygge- og Boligstyrelsen fra 1994 hedder det noget forenklet, at »ved regningsarbejde skal bygherren betale, hvad det koster entreprenøren at udføre den aftale ydelse«. Entreprenøren vil dog næppe nøjes med sine kostpriser, hvis forretningen skal løbe rundt.

Den sædvanlige formel for regningsarbejde siger ikke meget om, til hvilke priser, arbejdet skal afregnes. Når det handler om materialer, siger formelen kun, at entreprenøren skal vederlægges for de »faktisk afholdte udgifter«, men intet om, hvorledes disse nærmere skal udmåles.

Konkurrencen på byggematerialemarkedet har bevirket en prisspredning, som indimellem kan gøre det fordelagtigt for en bygherre selv at tage sig af visse leverancer frem for at overlade dette til entreprenøren. Bygherren vil herved kunne opnå nogle rabatter på listepriiserne, navnlig naturligvis hvis leverancerne antager et større omfang. Ønsker bygherren imidlertid ikke at have besvær med, og selv påtage sig mangelshæftelsen for materialerne, kan han blot overlade både materialer og udførelse til entreprenøren. Herved bærer entreprenøren mangelshæftelsen for materialerne, ligesom han har det sædvanlige professionsansvar for det af ham udførte arbejde.

Det rejser imidlertid et spørgsmål om prisgrundlaget for materialerne, som fra tid til anden giver anledning til tvist. Hvis bygherren uden større anstrengelse selv kunne få følelige rabatter på materialeindkøbene, kan han nemt komme på den tanke, at de rabatter, som entreprenøren opnår ved at købe ind til opgaven, bør videregives til bygherren. Tanken synes at parre sig vel med den traditionelle karakteristik af regningsarbejde, hvorefter entreprenøren skal afregne over for sin kunde med de »faktisk afholdte udgifter«, naturligvis med tillæg af en fortjeneste, men altså også med behørigt fradrag for de rabatter, som han fik på indkøbet af materialerne. Ellers stryger han jo dér en skjult avance.

Spørgsmålet er altså: Hvad er den deklaratoriske regel ved regningsarbejde, når parterne intet (som det typisk er tilfældet i forbrugerforhold) har aftalt om beregningen? Skal de oppebårne rabatter på materialeindkøbet tilfalde bygherren, eller kan de beholdes af entreprenøren som en del af hans forretningsmæssige indtjening på opgaven?

Såvidt ses er der ikke mange bidrag i den juridiske litteratur om spørgsmålet. Hos Vagner: »Entrepriseseret« (4. udg. ved Torsten Iversen 2005) s. 38 er den traditionelle definition af regningsarbejde forladt til fordel for en henvisning til købeloven, sådan at bygherren blot må betale, hvad entreprenøren forlanger, når det ikke er urimeligt. Det kan så aftales, anføres det, at prisen skal beregnes på grundlag af de afholdte udgifter med tillæg af et honorar, men udgifterne opgøres sjældent til en ren nettopris, idet entreprenøren i stedet anvender den bruttopris, som bygherren selv skulle have betalt ved køb af materialerne, og ikke den nettopris, som entreprenøren (som følge af rabataftaler) kan nøjes med at betale.

Hørlyck henholder sig i »Entreprise og licitation« (5. udg. 1998) s. 188 f. til et responsum fra Grosserer-Societetet fra 1968 (U 1969.628) og skriver, at i det omfang entreprenøren har opnået rabatter ved sine indkøb, må disse skulle medtages ved opgørelsen af regningen, men dette gælder ikke rabatter, der er opnået ved entreprenørens indkøb til brug for andre arbejder. Responsummet fra 1968 drejede sig om beregning af procenter på materialer i forbindelse med et tømmer- og snedkerarbejde i regning. Societetet udtalte her, at en bygherre ikke ville have krav på at få afregnet materialer til en særlig billig pris, hvis årsagen til den særlige indkøbspris var håndværksmesterens indkøb af materialer til brug for andre arbejder. I udtalelsen ligger naturligt, at det så må forholde sig modsat, hvis rabatten er opnået alene ved indkøbet af materialerne netop til det pågældende arbejde.

Mest indtryk af problemstillingens relevans får man ved at gå tilbage i tiden, til før den nyere konkurrencelovgivning fik bugt med de mange brancheaftaler om ensartede avanceprocenter og lignende afstemt adfærd for brancheaktører.

Den daværende brancheforening »Entreprenørforeningen i Danmark« (som i 2003 blev til Dansk Byggeri ved sammenlægning med BYG) udarbejdede i 1988 en publikation til sine medlemmer med vejledende retningslinjer for regningsarbejde.

Vejledningen tog stilling til rabatspørgsmålet, idet det i et afsnit om avancetillæg hed:

»Materialer, forbrugsgods etc. indkøbes bedst muligt af entreprenøren, eventuelt i samråd med bygherren, og debiteres arbejdet med fakturapriser. Eventuelle rabatter på prislistepriser tilfalder bygherren, medens kontantrabatter, årsbonus og cementbonus tilfalder entreprenøren. Leverer entreprenøren nye materialer fra eget lager, betales disse med almindelig dagspris fra lager. Leverer entreprenøren brugte materialer fra eget lager, træffes særlig aftale om betalingen for disse«.

Som det ses, er der her tale om en regel, hvor rabatter, som opnås på den almindelige listepriis, tilfalder bygherren, medens andre rabatter, som typisk knytter sig til entreprenørens egen forretning, tilfalder entreprenøren.

Vejledningen fra 1988 blev ophævet efter et påbud i 2000 fra Konkurrencestyrelsen, som fandt, at de i vejledningen indeholdte procentvise bruttoavancetillæg var i strid med konkurrencelovgivningen. Efter Konkurrencestyrelsens opfattelse var problemet, at den enkelte virksomhed ville være tilbøjelig til at følge »...den branchekutyme, som opstår af, at reglerne for regningsarbejde indebærer, at alle medlemmerne med en vis grad af sikkerhed kan forudsige, hvilken prispolitik deres konkurrenter vil følge«. Vejledningens procentvise bruttoavancetillæg ville dermed medføre en tendens til, at medlemmerne uniformerede deres kalkulationsadfærd.

Den ophævede vejledning er erstattet af en efterfølger fra juli 2000, hvor de faste procentsatser er udgået. Reglen om rabatter har derimod overlevet, idet den med nogle små justeringer er gentaget.

Det fremgår således fortsat, at eventuelle rabatter på prislistepriser tilfalder bygherren, medens kontantrabatter og årsbonus tilfalder entreprenøren.

Nu kan man spørge, om vejledningens regel om rabatter udtrykker en deklatorisk regel inden for branchen, en branchekutyme, som må antages også at være almindelig uden for denne brancheforenings medlemsskare. Har reglen denne karakter, vil en bygherre under en tvist med entreprenøren i så fald kunne hævde, at der uanset principperne i købelovens § 5 og § 72 må ske fradrag for de opnåede prislisterabatter, eftersom en branchekutyme herom er en sådan »handelsbrug eller anden sædvane«, der ifølge købelovens § 1 går forud for loven. Mener bygherren, at sådanne rabatter er opnået af entreprenøren, kan han afæske denne oplysning om rabatterne, og vil entreprenøren ikke efterkomme det, må man - forudsat branchekutymen er virkelig og ikke blot en særregel for brancheforeningen Dansk Byggeris medlemmer - give fradrag for de rabatter, som efter sagkyndig vurdering ville kunne opnås i markedet for de pågældende materialeindkøb.

Problemstillingen har været genstand for en upåanket dom fra Byretten i Aalborg (BS 76-10-474/2006) afsagt den 23.10.2007.

Entreprenøren, som ikke var medlem af Dansk Byggeri, havde her efter aftale med en kunde støbt en sokkel til dennes nye helårshus. Aftalen var indgået med kundens rådgivende ingeniør, som var fortrolig med materialepriser. Der blev ikke aftalt pris eller givet overslag, men entreprenøren fik blot besked på at gå i gang. Efter at regningen fremkom, mente kunden og rådgiveren, at arbejdet var alt for dyrt. Man forhørte sig hos de materialeleverandører, som entreprenøren havde brugt og fik bekræftet, at der kunne opnås ret betydelige rabatter på bl.a. indkøb af betonen. Entreprenøren afviste opfordringen til at oplyse, hvilke rabatter han rent faktisk havde fået på indkøbet, idet han holdt fast på, at rabatterne var hans egen sag og ikke skulle videregives til kunden. Under retssagen påstod kunden regningskravet nedsat med de rabatter, som entreprenøren havde fået, eller som rimeligvis kunne opnås på prislistepriserne. Entreprenøren fastholdt regningskravet.

Under sagen blev der afholdt syn og skøn ved en ingeniør med mange års erfaring fra bygge- og anlægsbranchen. De stillede spørgsmål til skønsmanden drejede sig direkte om spørgsmålet om forståelsen af regningsarbejde og virkningen af opnåede rabatter.

Om selve begrebsbestemmelsen af tilbudsarbejde og regningsarbejde holdt skønsmanden sig til den klassiske forståelse. Tilbudsarbejde indebar, at entreprenøren havde afgivet et bindende pristilbud på arbejdet. Regningsarbejde indebar, at det udførte arbejde skulle faktureres efter medgået tid og forbrug.

Om rabatspørgsmålet svarede skønsmanden, at prisaftaler mellem en entreprenør og en materialeleverandør var et anliggende alene mellem disse to parter. Rabatter opnået ved entreprenørens materialeindkøb tilfaldt sædvanligvis entreprenøren. Det var sædvanligt, at en entreprenør fakturerede med sine salgspriser, idet avancer af enhver art var entreprenørens egne og en del af det forretningsmæssige grundlag for virksomhedens drift. Ønskede man ved regningsarbejde en anden ordning med hensyn til salgspriser for materialerne eller prisberegning for de respektive ydelser, så måtte kunden sørge for at aftale dette med entreprenøren inden arbejdets igangsætning.

Som det ses, underkendte skønsmanden dermed hele tanken om, at rabatter opnået på prislistepriser på materialer skulle videregives til kunden, også selvom kunden, hvis han selv havde stået for materialeindkøbet, ville have opnået disse rabatter. Under afhjemlingen i retten blev skønsmanden spurgt om vejledningen for regningsarbejde fra Dansk Byggeri. Skønsmanden medgav, at det af vejledningen fremgik, at rabatter på prislistepriser skulle tilfalde bygherren, hvis entreprenøren som medlem af denne forening fulgte vejledningen. Han mente dog ikke, at der fandtes kutyper eller fast sædvane for en bestemt fordeling af rabatter, hverken for entreprenører inden for Dansk Byggeri eller udenfor. Det var salgsprisen i form af listeprisen, som var gældende, når der ikke var noget særskilt aftalt.

På denne baggrund fandt byretten, at bygherren ikke havde ført bevis for, at der forelå en kutyme, hvorefter de rabatter, som en entreprenør opnår, uden særskilt aftale herom skal komme bygherren til gode. Bygherren måtte derfor betale det af entreprenøren krævede regningsbeløb, jf. princippet i købelovens § 5 og § 72.

Sagen illustrerer, at selvom regningsarbejde typisk iværksættes på en kort arbejdsbeskrivelse og oftest uden drøftelse om priser, kan der være god fornuft i for bygherren at gøre overvejelser om prissætningen på de materialer, som arbejdet kræver. Når der som i byretssagen var tale om et komplet sokkelarbejde med en forholdsvis stor mængde beton, vil der efter omstændighederne

kunne opnås ikke ubetydelige rabatter på materialeindkøbet. Skønsmanden mente i sagen, at der nok ville kunne opnås mellem 10 og 20 %, medens bygherrens rådgivende ingeniør mente, at betonindkøbet ville have givet en rabat på 35 %, et tal han havde fået telefonisk oplyst hos betonleverandøren. Men i mangel af særskilt aftale med entreprenøren blev virkningen altså, at entreprenøren kunne beholde de af ham uoplyste, men givetvis opnåede rabatter på betonindkøbet.

Med den skærpede priskonkurrence på byggematerialer i kraft af de i de senere års fremkomne store byggemarkeder, som sælger både til erhvervsdrivende og til forbrugere, bør såvel bygherre som entreprenør have en interesse i at forebygge konflikter om prissætningen. Det er selvsagt helt rimeligt, at entreprenøren tager avance på materialerne, eftersom han påtager sig en hæftelse for disse, når han medleverer dem som led i entreprisen, jf. herved købelovens § 54, stk. 2 om det 5-årige mangelsansvar ved byggematerialer, og AB 92 §§ 30-36 om mangler ved arbejdet. Fejl ved materialerne og den dermed forbundne risiko for at blive ramt af et krav fra bygherren er dermed en faktor, som entreprenøren skal indkalkulere i sin pris og have afdækket som led i driften. Hvis han ikke kunne oppebære en fortjeneste på selve materialerne, men desuagtet skulle hæfte for dem i 5 år, ville risikoafdækningen blot skulle hentes på prisen for arbejdets udførelse.

Det traditionelle synspunkt om, at regningsarbejde for så vidt angår materialeindkøbet skal afregnes med de »faktiske indkøbspriser«, og herunder altså også med fradrag for opnåede rabatter på prislisten, jf. Grosserer-Societetets responsum fra 1968, er desuden behæftet med alvorlige dunkelheder. Hvis rabatsynspunktet skal forstås som beskrevet af Grosserer-Societetet alene som kun vedrørende rabatter ydet ved køb af materialer til den konkrete entreprise, vil der skulle ske en opdeling, således at bygherren ikke får andel i de kvantumsrabatter, som beror på entreprenørens øvrige indkøb; men i praksis er størrelsen af rabatter jo et rent kommercielt anliggende i kundeforholdet som helhed mellem entreprenøren og hans materialeleverandør. Det er derfor i det mindste ikke oplagt, hvorledes de rabatstyrende faktorer nærmere skal vægtes, således at der kan ske udskilning af den rabat, som efter det traditionelle synspunkt skal godskrives bygherren. Da Grosserer-Societetet tilbage i 1968 afgav sit responsum, var det lovbundne mangelsansvar desuden kun på 1 år, medens det nu, både efter AB 92 og efter Købelovens § 54, stk. 2, er på 5 år for byggematerialer. Priskonkurrencen var desuden dengang mindre, idet byggematerialer i videre omfang distribueredes gennem branchens egne forsyningskanaler med mere uelastiske prissystemer, og uden det udbud til det private massepublikum, som findes nu til dags med de store byggemarkeder.

Alligevel kan det støde den private kunde, hvis han i ethvert byggemarked stort set kan erhverve de samme materialer med så væsentlige rabatter, at han føler at have gjort en påfaldende dårlig handel ved at overlade indkøbet til entreprenøren. Tvister fødes af dårlig kommunikation, så regningsarbejde har samme nytte af en klar aftale som tilbudsarbejde. Der findes på markedet flere lettilgængelige standardaftaler, herunder en »Forbrugeraftale til brug ved indgåelse af aftale om håndværkerarbejde«, udarbejdet i et samarbejde mellem Dansk Byggeri og Forbrugerrådet m.fl.

Også her henholder man sig imidlertid blot til den traditionelle beskrivelse af regningsarbejde som en opgave, der skal betales efter tid og materialer. Ved småopgaver er det tilforladeligt, men ved lidt større arbejder, såsom større murerentrepriser og tagarbejder, eller ved reovering af køkkener og badeværelser, hvor hårde hvidevarer og sanitet udgør væsentlige andele af materialeindkøbet, tilsiger prisspredningen på markedet, at man går tættere ind i indkøbsprisen, så man ikke lægger kimen til en for begge parter brydsom retssag.