



OSLO TINGRETT

Avsagt: i Oslo tingrett,
Saksnr.: 10-105495TVI-OTIR/05
Dommer: Tingrettsdommer Ina Strømstad
Saken gjelder: Gyldighet av muntlig avtale om internettjenester

Lars Knotterud Elling

Advokat Peter Simonsen
v/advokatfullmektig Pål Brudvik

mot

Yellow Register Online AS

Advokat Sten Øivind Nornes

DOM

Saken gjelder tvist om gyldigheten av en muntlig inngått avtale om levering av internettjenester.

1. Framstilling av saken

Lars Knotterud Elling (Elling) er billedkunstner, illustratør og forfatter som utøver sin virksomhet gjennom et enkeltmannsforetak. Den 18. juni 2009 ble han oppringt av selger Daniel Casiraghi fra Yellow Register Online AS (Yellow), som tilbød ham en ”internettpakke” bestående av bl.a. produksjon og drifting av en hjemmeside. Elling aksepterte tilbudet. Den avsluttende delen av samtalen, der avtaleinngåelsen ble bekreftet, ble tatt opp på bånd.

Etter samtalen fikk Elling opplysninger om at også andre hadde fått det samme tilbudet. Da han få dager etter, den 22. juni, mottok en skriftlig avtalebekreftelse fra Yellow, henvendte han seg pr e-post til selgeren og uttalte:

Du sier at jeg er plukket spesielt og at dere skal lage en hjemmeside for meg for å promotere Yellow overfor andre kunder og at det derfor er gratis. Jeg tror da, naturlig nok, at min virksomhet som billedkunstner er årsaken til henvendelse og dette tilsynelatende generøse tilbudet. Men en kontrolltelefon til fire tilfeldige kolleger viser at dere har ringt ALLE. Og en rask undersøkelse av prisnivået på drifting og domene viser at det er faktisk DETTE dere lever av. [...] Dette er en temmelig tvilsom metode som har mer tilfelles med et nigeriabrev enn med det det fremstilles som – en skryteside som Yellow lager gratis for å tiltrekke seg kunder.

Elling mottok deretter faktura på 12 måneders abonnement, kr 8 850, som Elling bestred skriftlig. Etter ytterligere korrespondanse mellom partene, der begge fastholdt sitt syn, tok Yellow ut forliksklage for Oslo forliksråd.

Forliksrådet avsa dom den 20. mai 2010, der Elling ble dømt til å betale kr 10 734,28 med tillegg av forsinkelsesrenter av hovedkravet og inndrivningskostnadene.

Elling tok deretter ut stevning for Oslo tingrett den 24. juni 2010. Yellow innga rettidig tilsvar. Saken er behandlet etter tvistelovens regler om småkrav. Sluttbehandling ble holdt den 2. november 2010. Elling møtte og avga forklaring. Yellow var ikke til stede med partsrepresentant. Retten mottok forklaring fra fire vitner. For øvrig dokumentasjon vises det til rettsboken.

2. Påstand og påstandsgrunnlag

2.1 Lars Elling

Den muntlige avtalen av 18. juni 2009 er ugyldig etter avtaleloven § 33/§ 36. Det ble gitt gale opplysninger i telefonsamtalen. Yellow opplyste at Elling var plukket ut spesielt som referansekunde og derfor ble gitt et ekstraordinært godt tilbud. Disse forutsetningene var motiverende for at Elling aksepterte tilbudet. Yellow driver imidlertid oppsøkende salg i stor skala, der nevnte avtalevilkår er standard.

Påstand:

1. Lars Knotterud Elling frifinnes.
2. Saksøkte dekker Lars Knotterud Ellings fulle saksomkostninger.

2.2 Yellow Register Online AS

Den muntlige avtale er gyldig. Det hefter ingen tilblivelses- eller innholdsmessige mangler ved den. Det er ikke bevis for at Yellow har gitt feilaktige løfter, og selgers uttalelser må ses på som ”reklameuttalelser”, der selger snakker varmt om produktet. Dette er ikke uredelig eller i sted med god forretningsskikk.

Påstand:

1. Lars Knotterud Elling dømmes til å betale kr 10 734,28 til Yellow Register Online AS med tillegg av lovens forsinkelsesrente av hovedstolen fra opprinnelig forfall til betaling skjer.
2. Yellow Register Online AS tilkjennes sakens omkostninger.

3. Rettens vurdering

3.1 Ugyldig avtale

Saken gjelder tvist om en muntlig inngått avtale om levering av internettjenester er ugyldig i medhold av avtaleloven § 33/§36.

Utgangspunktet for den rettslige vurderingen er prinsippet om at inngåtte avtaler skal holdes, jf. NL 5-1-2. Avtalelovens §§ 33 og 36 er unntaksregler fra dette prinsippet. Avtaleloven § 36 overlapper § 33, slik at det er ofte en smaksak om ugyldigheten vurderes etter den ene eller den andre bestemmelsen.

Etter bestemmelsen i § 36 kan en avtale helt eller delvis settes til side eller endres dersom det ville virke urimelig å gjøre den gjeldende, grunnet forhold som forelå da avtalen ble inngått eller av etterfølgende omstendigheter, og som den som påberoper seg § 36 ikke står nærmest til å bære risikoen for. Dette beror på en konkret helhetsvurdering, der mest sannsynlig faktum legges til grunn.

Retten er kommet til at avtalen mellom Elling og Yellow om levering av internettjenester i sin helhet må settes til side som ugyldig. Slik retten ser det, har Yellow opptrådt i strid med god forretningsskikk, ved at selskapet i det oppsøkende salget ga feilaktige opplysninger, som var motiverende for at Elling aksepterte tilbudet.

Det er på det rene at Yellow driver oppsøkende salg pr telefon overfor små enkeltmannsforetak. Salget, som ikke er rettet mot forbrukere, omfattes ikke av lov om angrerett (lov av 21.12.2000 nr 105), og kunden blir derfor bundet ved den umiddelbare muntlige aksepten. Denne strategien fremstår for retten som et bevist grep, for å dra nytte av en salgssituasjonen der kjøperen normalt er uforberedt og salgspåvirkningen derfor større.

Slik saken er opplyst, legger retten til grunn at selgeren følger en fast salgsstrategi. Yellow presenterer seg som et relativt ungt firma, som utvikler og drifter hjemmesider. Selskapet trenger i denne fasen referansekunder innen en gitt bransje, og derfor er denne kunden plukket ut spesielt. Yellow tilbyr å utvikle kundes hjemmeside, uten produksjonskostnader, mot at Yellow får bruke hjemmesiden i promotering av selskapet overfor andre kunder i samme bransje. Den eneste utgiften som påløper, er kr 590 pr måned i abonnementskostnad til IT-operatøren, for å reservere plass på en server.

Etter bevisførselen er det derimot ingen holdepunkter for at den oppringte kunden er ”spesielt plukket ut” eller at Yellow gir særlig gunstige betingelser til ham. Tvert imot er det overvekt av indikasjoner for at Yellow driver direkte salg i stor skala innenfor en rekke bransjer, der de tilbudte vilkår er standard. Eksklusivitetsløftet er derfor villendene og uriktig.

Retten peker i den forbindelse på at en rekke kunder har reagert på salgsmetoden. I Sverige har om lag 100 enkeltmannsforetak samlet seg i foreningen ”Småföretagare mot Yellow Register online” for å stoppe Yellow's virksomhet. De har inngitt et gruppesøksmål mot Markedsdomstolen. Saken er foreløpig ikke berammet. I Norge er det startet et blogg for å samle erfaring om selskapet.

Yellow's oppsøkende salg, i kombinasjon med de feilaktige opplysningene, er egnet til å motivere kunden til å fatte en beslutning på feil grunnlag, og salgsmetoden strider derfor mot god forretnings- og markedsføringskikk. I Ellings tilfelle førte det til at han besluttet et kjøp han ellers ikke ville foretatt. Avtalen må derfor settes til side som ugyldig.

Lars Knotterud Elling blir etter dette å frifinne.

3.2 Sakskostnader

Elling har vunnet saken fullstendig, og har krav på erstatning for sine sakskostnader, jf tvisteloven § 20-2 (1). Han har krevd sakskostnader i medhold av tvisteloven § 10-5 (2),

med kr 2 500 i tillegg av rettsgebyret på kr 2 150, til sammen kr 5 275 inkl. mva. Det er ikke kommet innsigelser til kravet, og retten legger det til grunn som nødvendige kostnader.

Yellow dømmes etter dette til å erstatte Ellings sakskostnader med kr 5 275.

Dommen er avsagt innen lovens frist.

SLUTNING

1. Lars Knotterud Elling frifinnes.
2. Yellow Register Online AS dømmes til å erstatte Lars Knotterud Ellings sakskostnader med kr 5 275 – kronerfemtusentohundreogsyttifem – innen 2 – to – uker fra dommens forkynning.

Retten hevet

Ina Strømstad

Rettledning om ankeadgangen i sivile saker vedlegges.