

Pas på abonnementer med langvarig opsigelse

Af advokat Stig Nielsen, MachenhauerNielsen Advokater

For nylig blev jeg kontaktet af en selvstændig erhvervsdrivende - vi kan kalde ham »Kurt«. Kurt var havnet i en slem knibe, efter at han var blevet kontaktet af et firma, som lavede hjemmesider for selvstændige. Han havde købt fem abonnementer på en såkaldt 'guldaftale', som dækkede forskellige funktioner på hjemmesiden, og abonnementerne udløb efter fem år. Ud over, at abonnementet bandt Kurt for fem år, stod det 'med småt' i kontrakten, at hvis ikke den blev opsagt skriftligt mindst tre måneder inden, at de fem år var gået, ville den automatisk fortsætte yderligere fem år.

Værdiløs til 70.000 kroner

Firmaet, som havde lavet hjemmesiden, opkrævede 70.000 kroner i alt om året for 'guldaftalen', og Kurt havde betalt for de første to år. Jeg spurgte Kurt, hvor

mange kunder han fik via nettet, og han svarede, at han primært fik sine kunder gennem andres anbefalinger. Efter at have haft hjemmesiden i to år, havde Kurt ladet en uvildig it-konsulent gennemgå hjemmesiden, og gennemgangen viste, at han ikke havde fået nye kunder via den. It-konsulentens konklusion var, at firmaet havde leveret et teknisk ringe produkt, udført af en person uden tekniske kompetencer, og at hjemmesidens reelle værdi lå til omkring 1000 kr.

Utallige mangler og fejl

Hjemmesidens besøgstal var meget lavt og indikerede dermed dårlig kvalitet, og den konverterede ikke de besøgende til kunder, hvilket gjorde den stort set værdiløs. Herudover havde hjemmesiden mange link-fejl, den havde ikke fokus på målgruppe, struktur og relevant indhold, og den havde kun sitemap for søgrobotten, ikke for besøgende.

Søgekriterierne på Google levede ikke op til det, man måtte forvente, og Google registrerede hele 27 fejl på hjemmesiden, når den blev indlæst på mobiltelefoner, hvilket påvirkede placeringen i søgeresultaterne negativt. I det hele taget levede hjemmesiden ikke op til moderne krav og retningslinjer i forhold til teknik og indhold, som firmaet havde lovet Kurt. It-konsulenten udfærdigede derfor en rapport over ting, der skulle rettes og forbedres på hjemmesiden, så søgningerne kunne blive så optimale som muligt.

Påkrav og retssag

Efter at Kurt havde modtaget rapporten, kontaktede han mig for at få hjælp til eventuelt at komme ud af kontrakten eller til at kræve, at firmaet levede op til det, de havde lovet. Jeg sendte sammen med rapporten et påkrav til firmaet om, at de inden for 10 dage, og uden beregning, skulle rette op

på de funktioner, som var anmærket i it-konsulentens rapport, da det ellers ville blive betragtet som misligholdelse af kontrakten. I forlængelse af påkravet op-sagde jeg for en sikkerheds skyld kontrakten på Kurts vegne, så den ikke automatisk blev forlænget. Samtidig noterede jeg, at firmaet fremover skulle kontakte mig og ikke Kurt, hvis det havde indsigelser. Hjemmesidefirmaet afslog at ville foretage ændringer og mente ikke, at det havde lavet noget forkert. Det fastholdt i stedet sit krav om, at Kurt skulle betale, og jeg ophævede derfor aftalen på Kurts vegne, fordi firmaet havde misligholdt den.

Kan tilsidesættes

Hjemmesidefirmaet har herefter anlagt retssag, hvor kravet lyder på betaling for kontraktens tredje år, hvilket beløber sig til 70.000 kroner plus moms. Min klient og jeg mener ikke, at firmaet har leveret varen, og vi vil

Spørg Ret & Rimeligt

Ret & Rimeligt skrives i samarbejde med MachenhauerNielsen Advokater. Den skrives med udgangspunkt i spørgsmål fra læserne, sager fra advokaternes praksis og aktuelle juridiske forhold. Har du spørgsmål til advokaterne eller emner, du kunne tænke dig at få belyst, kan du skrive til dem på mail@machenhauernielsen.dk.



Stig Nielsen

machenhauernielsen



derfor ikke betale beløbet. Hertil kommer, at abonnementsbestemmelserne ikke er rimelige i forhold til aftalelovens regler på grund af abonnementsmeget lange løbetid, og fordi abonnementet automatisk bliver forlænget. Vi vil tage udgangspunkt i aftalelovens paragraf 36, der handler om urimelige forhold, og som siger, at en aftale kan tilsidesættes, hvis den er særligt urimelig. Samtidig kræver vi, at firmaet skal anerkende, at vi har ophævet kontrakten med rette. Sagen er endnu ikke afsluttet.

Endnu en sag

Jeg vil på det kraftigste advare både erhvervsdrivende og private mod at acceptere de meget lange opsigelser,

som nogle hjemmesidefirmaer benytter. Efter at jeg blev bekendt med Kurts abonnement, har jeg fået kendskab til endnu en sag med samme problematik, men hvor kunden skal betale 20.000 kroner plus moms per år. Min erfaring er, at nogle hjemmesidefirmaer binder kunderne på urimeligt lange kontrakter, at de leverer et halvdårligt produkt og lever ikke op til deres forpligtelser, og at kunderne derfor bliver hængende, fordi de ikke orker at gøre indsigelser og frigøre sig af kontrakten. Det kan vi hjælpe med.

Tak, fordi du læste med. Læserne er altid velkomne til at indsende spørgsmål om jura, som vi vil tage op i vores klumme.