

# Udviklingen af kommercielle kontrakter i Danmark: Historisk kompleksitet og visualisering

AF PETER DUE YDING

Denne artikel udforsker udviklingen af kompleksitet i kommercielle kontrakter i Danmark siden slutningen af det 19. århundrede. Den undersøger, hvordan og hvorfor disse kontrakter er blevet stadig mere detaljerede gennem en historisk analyse af mutationer i Force Majeure-klausuler. Ved at trække på ny teori om kontraktuel evolution og forskning fra både jura og erhvervshistorie, sporer undersøgelsen, hvordan kommercielle aftaler har tilpasset sig samfunds-, forretnings- og juridiske ændringer over tid ved at analysere kontrakter fra store virksomheder, der findes i danske historiske arkiver. Forskningen fremhæver, at den gradvise forlængelse af kontrakter skyldes en stigning i juristernes udviklende bevidsthed om tendenser og tidligere erfaringer med kontraktudformning samt ændringer i markedsdynamik, globalisering og skiftende relationer mellem kontraherende parter. Endelig diskuterer artiklen potentialet for visualisering som et redskab til kontraktstyring i et moderne erhvervsmiljø og foreslår, at mens kontraktkompleksiteten forventes at fortsætte med at stige baseret på den historiske udvikling, kan visuelle kontrakter tilbyde en lovende tilgang til at forenkle og forbedre kontraktstyring, afhængigt af yderligere empirisk validering.

## Indledning

Kommercielle kontrakter er en essentiel del af vores handelssamfund. De sikrer, at parterne i en aftale holder det, de lover. De giver handelssamfundet den nødvendige tillid til at indgå i handler, hvor der kan medfølge større risici. Kommercielle kontrakter har sin oprindelse i de tidligste civilisationer, og med udviklingen i samfundet kom flere juridiske normer, regler og længere kontrakter. Kontrakterne afspejler handelssamfundet, og med blandt andet globalisering og den teknologiske udvikling er de blevet komplekse som aldrig før.

Denne artikel kigger nærmere på, hvordan kompleksiteten i kommercielle kontrakter har udviklet sig i Danmark siden industrialiseringen i anden halvdel af 1800-tallet, hvor kontraktpraksis og handelssamfundet indledte en udvikling, der førte til mere udviklede kommercielle aftaler, og derudover hvilke faktorer der lagde til grund for den udvikling. Slutteligt diskuterer jeg visualisering af kontrakter som en mulig løsning på kompleksitetsproblemet ved kommercielle kontrakter i det 21. århundrede.

Udviklingen af kommercielle kontrakter i Danmark har rødder i industrialiseringens ekspansion, hvor behovet for standardisering blev fremtrædende i takt med den stigende internationale handel og komplekse forsyningskæder. Denne artikel vil undersøge, hvordan kontraktpraksis har udviklet sig, og hvordan forskellige socioøkonomiske faktorer har formet kontraktens indhold gennem tiden, med særligt fokus på shippingkontrakter, der repræsenterer den generelle udvikling på tværs af brancherne.

## Forskningsoversigt

Den kommercielle kontrakts historiske udvikling i Danmark har ikke været behandlet som selvstændigt emne i forskningen indtil nu. Derfor kæder jeg den relevante forskning inden for kontraktjura sammen med erhvervshistorie, men også den nyere forskning inden for kontraktstyring og visualisering for at sætte rammerne for denne artikel.

Karakteristisk for de historiske perspektiver i de juridiske værker er, at der er mangel på præcisering. Der er i stedet taget et valg om at beskrive de store træk i udviklingen bredt dog med få undtagelser, hvor skælsættende love eller formularer har haft betydning. Det er især Stig Jørgensens udgivelser om obligationsret og kontraktret i henholdsvis 1965 og 1972, hvor sådanne historiske perspektiver inddrages. Mere detaljeret nedslag i den historiske udvikling findes i Thøger Niensens "Studier over ældre dansk formuepraksis" fra 1951.<sup>1</sup> Ifølge Nielsen er det vanskeligt at finde historisk kildemateriale på privatrettens område før 1800-tallet. I tiden før må man oftest nøjes med nedslag i lovtekster som f.eks. Danske Lov fra 1683.

Henrik Ussing dykker primært ned i relevante love og retspraksis vedrørende aftaler i det 20. århundrede i "Aftaler paa Formuerettens Omraade" fra 1986, og kommer ind på emner omkring en aftales gyldig- eller ugyldighed.<sup>2</sup> Ligesom litteraturen inden for jura kan berette om den kommercielle kontrakts udvikling, så kan litteraturen inden for erhvervshistorie også give et indblik i de omstændigheder, der var omkring udarbejdelsen af disse kontrakter. Der er skrevet utallige værker inden for dette felt, men det er især følgende, der relaterer sig til problemstillingen.

Per Boje har forfattet en række bøger, der beskæftiger sig med udviklingen i dansk handel i perioden 1850-2000, herunder hvordan den internationaliseres, ledes og organiseres, samt forholdet mellem virksomheder og staten. Martin Jes Iversen dykker især ned i Danmarks store virksomheder og kigger blandt andet på, hvordan strategien udviklede sig og globaliseringens rolle. Dertil findes også en række overbliksværker som f.eks. bindene om "Danmarks Økonomiske Historie".<sup>3</sup>

Selvom der ikke er omfattende værker i Danmark, som har behandlet en lignende problemstilling som denne afhandling, findes der udenlandsk litteratur, som har fokuseret mere på kontraktens udvikling og historie globalt set. F.eks. E. Allan Farnsworths "The Past of Promise: An Historical Introduction to Contract" fra 1969, der skaber overblik over, hvordan kontrakter opstod i de tidligste civilisationer frem til det 20. århundrede.<sup>4</sup>

Artiklens diskussionsemne, visuelle kontrakter, er et område som især har været behandlet de seneste femten år, og har sine rødder i Finland. Nogle af de vigtige forfattere på dette område er Stefania Passera, Helena Haapio og Michael Curtotti, som siden 2000'erne har udgivet en række afhandlinger om, hvordan visualisering bidrager positivt til kontraktprocesser.

Kommercielle kontraktens udvikling som historisk forskningsemne har ikke været behandlet før, og den begrænsede litteratur inden for juraen, der beskæftiger sig med kontrakter, fokuserer primært på udviklingen af reguleringen af disse. Denne artikels præsentation af udvalgte kontrakter og deres udvikling over tid, vil altså kunne bidrage til at lukke et hul i forskningen.

## Kontraktevolution

Matthew Jennejohn et al. præsenterer en teori i artiklen *Contract Evolution*, der kan forklare, hvordan indholdet i kontrakter udvikler sig over tid. Deres model viser, hvilke faktorer, der afgør, hvorledes en mutation, f.eks. til- eller fravalg af en klausul eller formulering i en kontrakt, udbredes. Med udgangspunkt i perioden 2000-2020 analyserer de udviklingen i Mergers and acquisitions (M&A) kontrakter, der bruges ved f.eks. opkøb af virksomheder.

De påpeger, at det er juristerne, som udarbejder kontrakterne. Kun priser bestemmes af køberen og sælgeren. Disse jurister går fra aftale til aftale, og er dermed aktørerne for udviklingen

af kontraktindholdet. Deres arbejde er styret af tendenser, erfaringer og information om aftalerne. Nye mutationer bliver enten imødekommet eller forkastet på baggrund af disse faktorer for vurdering af risiko.<sup>5</sup>

Juristen kan ikke vide med sikkerhed, om aftalen vil drage fordel ved en mutation, men drager konklusionen ud fra bl.a. egne erfaringer om tidligere behandlet aftaler.<sup>6</sup> I begyndelsen vil et flertal af jurister altså fravælge mutationen selvom den vil skabe værdi i majoriteten af aftaler. Fordi den er ny, vil den i de fleste tilfælde fravælges. Når en mutation bliver ældre, vil juristerne få bedre erfaring med dens værdi og dermed er chancerne større for at den vil indgå i fremtidige aftaler.<sup>7</sup>

Hver aftale er unik. Juristerne vurderer ud fra den konkrete aftale om mutationen vil skabe værdi for parterne. De analyserer de operationelle forhold og forhandler hvilken part, der skal have risikoen på sig.<sup>8</sup> Jo mere juristerne ved om aftalens forhold, desto bedre kan de vurdere, om nye mutationer skaber værdi. Paradoksalt nok har juristerne oftest meget begrænset kendskab til den konkrete aftale og virksomhederne bag den. Det begrænsede kendskab om informationen om forholdene i aftalen spiller dog stadig en rolle i vurderingen.<sup>9</sup>

Sammen med erfaringer og information om aftalen, vurderer jurister også en mutations chance for at give værdi ud fra, hvor mange aftaler, der tager mutationen i brug, og hvor ofte aftalerne får værdi af mutationen. Disse overvejelser - sammen med juristernes erfaringer fra tidligere aftaler - er de vigtigste faktorer til at bestemme om en mutation bliver en del af konventionen. Juristerne giver dog oftest erfaringer og tendenser for aftaler mere betydning end informationen i selve aftalen, fordi disse signaler er mere tydelige.

Udviklingen påvirkes også af eksterne faktorer. Det kan f.eks. være nye love, afgørelser i retssager vedrørende fortolkningen af en klausul, udviklinger i samfundet, der har betydning for risikovurderingen, samt ny viden i form af f.eks. akademiske artikler. Disse eksterne faktorer påvirker på udviklingen kalder Jennejohn et al. *regimechok*.<sup>10</sup> Disse chok er især relevante at fokusere på, når man kigger på kontrakter historisk, fordi de samfundsmæssige omstændigheder omkring kontraktudformningen vil kunne ses direkte påvirke kontrakternes indhold.

Kontrakternes historiske udvikling vil derfor være præget af en blanding af juristernes agens, typiske handlingsmønstre samt eksterne faktorer.

## Metode

Denne artikel adskiller sig metodisk fra de eksisterende juridiske afhandlinger, hvor der især har været fokus på rettens udvikling og sekundære kilder, da der her først og fremmest arbejdes med kontrakterne som de primære kilder til at forstå udviklingen.

Analysen af kontrakterne understøttes med teorien om kontraktevolution, der på trods af den generaliserende forståelse af kontraktens udvikling, giver en værdifuld ramme til at forstå juristerne handlingsmønstre. Der trækkes derudover tråde til rets- og erhvervshistorie, ved at lave nedslag i perioden 1850-2000 i kontrakter fra virksomheder, som har haft en betydelig status og rolle i sin tid. Formålet er at kunne sige noget om de lange linjer i de kommercielle kontraktens udvikling i Danmark. Slutteligt vil jeg forsøge at vurdere; i hvilket omfang udviklingen har medført et kommunikationsproblem, og hvorvidt man vil se ændringer i udviklingen i fremtiden.

Denne afhandling benytter sig af en række begreber, som bruges inden for jura og i håndteringen af kontrakter. Derudover vil jeg gå i dybden med kompleksitetsbegrebet, der kræver præcisering.

*Kommercielle kontrakter* omfavner i denne afhandling kontrakter, som bruges i handelsaftaler mellem virksomheder, hvor formålet for 'kontrahenterne' (person som indgår i kontrakt eller aftale) er at tjene penge. *Kontraktstyring* (oftest bruges det engelske udtryk: *Contract Management*) dækker over alle de processer, der finder sted fra opstart til kontrakt dannelse og håndtering. Med

*håndtering* menes det, at kontrakten, post underskrift, bliver overvåget og forsøgt opfyldt af virksomhederne. Håndteringsfasen varer helt indtil aftalen er opfyldt, f.eks. ved levering af et produkt eller en serviceperiode ophører. Det varierer, men typisk varer fasen mellem to til otte år i større aftaler i dag.

Hvornår er noget komplekst? Komplexitetsbegrebet bruges især i relation til virksomhedsledelse og ses som en af de største udfordringer for større virksomheder. Det er denne formulering, jeg henviser til:<sup>11</sup>

Complexity = the number of components in a system + the variety of relationships among these components + the pace of change of both the components and the relationships.

Ifølge regnestykket vil kompleksitetsniveauet være styret af antallet af komponenter, variationen mellem komponenterne og hvor hurtigt disse komponenter og forhold ændrer sig.

Jeg kigger kun på større handelsaftaler i store danske virksomheder. Jeg har valgt netop disse aftaler, fordi de repræsenterer de innovative og internationale virksomheder, der gik forrest i udviklingen - både i forhold til kontrakterne og handel.

Jeg analyserer kun én type klausul i kontrakterne, force majeure. Denne klausul frigør sælgeren (altså kontrahenten som skylder en ydelse eller produkt til køberen i aftalen) ansvar for opfyldelse i en aftale, når denne hindres af begivenheder, der karakteriseres som uforudsigelig og ekstraordinær, og derfor gør aftalen umulig at opfylde.<sup>12</sup> Klausulen er interessant i forhold til kommercielle kontraktens udvikling, fordi dens indhold både kan siges at være styret af forhold inden for kontraktpraksis, men samtidig beskriver udviklinger i samtidens handelsforhold og samfund.

Kontrakttyperne, der undersøges, er 'certepartier' (en kontrakt, der etableres mellem en skibsreder og en befragter, når en aftale om søtransport af varer er blevet indgået), og kontrakter om bestilling af skibe og motorer inden for shippingbranchen, med få undtagelser, herunder et par entreprisekontrakter og købsaftaler. Dette skyldes, at det hovedsageligt er disse kommercielle kontrakter, som er bevaret i arkiverne.

Sidst men ikke mindst, har jeg valgt en relativt bred tidsafgrænsning, der strækker sig fra 1850-2000. Dette har jeg ikke kun gjort med formålet om at kunne sige om de lange linjer i udviklingen, men også fordi de kontrakter, som vi bruger i nutidens store handelsaftaler, er et produkt af den udvikling, der især er sket i denne periode. Jeg har valgt at stoppe tidsafgrænsningen omkring årtusindskiftet, da kontrakter af nyere dato ofte er fortrolige, og jeg vil derfor diskutere, hvorledes nutidens kontrakter kan sige noget om udviklingen frem til 2024.

Kilderne i denne afhandling er udvalgt ud fra et spørgsmål om repræsentativitet. Jeg har udvalgt de virksomheder og kontrakter, som bedst besvarer min problemformulering og repræsenterer forholdene i den tid, de er nedskrevet. De vil blive fremstillet kronologisk i analysen så der nemmere kan tegnes en rød tråd i udviklingen frem til det 21. århundrede. Jeg har valgt kun at se på præskriptive kilder, herunder kontrakterne og love, da jeg i min problemformulering er interesseret i, hvordan kontraktindholdet har udviklet sig. Denne afgrænsning betyder, at jeg har undladt korrespondancer og mødereferater, hvor kontrakterne diskuteres og forhandles, hvilket kunne have tilføjet værdifulde nuancer til forståelsen af kontrakternes udvikling.

Der skal nævnes en række udfordringer og forbehold i kildearbejdet med kontrakter. Kontrakter går ofte tabt, og der er derfor kun en begrænset mængde på arkiverne. De som er bevaret, kan dog være ganske gode til at repræsentere kontrakttendenserne i den givne periode, fordi jurister typisk er meget opmærksomme på at følge tidligere erfaringer og tendenser for at

minimere risici. I spørgsmålet om de lange linjers udvikling inden for kontraktpraksis, vurderer jeg altså kildegrundlaget til at være tilstrækkelig repræsentativt.

I perioden 1850-1900 har jeg fundet frem til en mindre antal kommercielle kontrakter, hvis formuleringer ofte fremstår uklare. Disse kontrakter omhandler bygning af skibe eller togvogne i virksomheder som Østasiatisk Kompagni A/S (Ø.K.) og Burmeister & Wein Maskin- og Skibsbyggeri A/S (B&W).

I perioden 1900-1950 lykkedes det at finde frem til et større udvalg af kontrakter, især inden for certeparti-kontrakter, hvor jeg har haft adgang til A.P. Møller-Mærskes kontrakter, der strækker sig fra virksomhedens grundlæggelse i 1904 frem til slutningen af 1900-tallet. Jeg har også fået indblik i Odense Staatskibsværft kommercielle kontrakter, der også befinder sig i arkivet. Der er dog nogle særregler for henvisninger til dokumenterne, hvor jeg har været begrænset til kun at referere til arkivmapperne. Derudover har jeg fundet kommercielle kontrakter fra entreprisvirksomheden Christiani og Nielsen A/S, samt Kryolith Mine og Handels Selskabet A/S i Rigsarkivet.

I perioden efter 1950 har jeg også fundet et relativt stort kildemateriale, dog begrænset af fortrolighed jo tættere, jeg nærmede mig år 2000. I Ø.K.s kontraktmapper i Rigsarkivet var den seneste kontrakt fra 1969, men i Mærsk-arkivet lykkedes det mig at finde kontrakter helt op til 1980'erne.

Udover de kommercielle kontrakter har det også været relevant at inddrage ny kontraktretlig lovgivning og retningslinjer i perioderne, der relaterer sig til kontrakterne.

I det følgende afsnit fremstår hovedtrækkene i den viden som jura- og historieforskningen har bidraget med om kontrakternes udvikling, samt en erhvervshistoriske fremstilling af perioden, der skal understøtte artiklens analyse.

### Fra lertavler til PDF-filer

I dette afsnit rammesætter jeg analysen ved at give en meget overordnet redegørelse over kontraktens historie i verden og i Danmark. Til slut beskrives den danske erhvervshistories udvikling siden industrialiseringen frem mod det 21. århundrede, eftersom kontrakterne udviklede sig i takt med samfundet.



Salgskontrakt  
Mesopotamien ca. 2600  
f.Kr., Louvre Museum, af  
Paris. Wikipedia.  
Public Domain.

### Kontraktret og kommercielle kontrakters historiske udvikling

Kommercielle kontrakter opstod med udviklingen af handelssamfundet. Når en handel mellem to parter ikke blot var en samtidig udveksling, men i stedet et løfte om en fremtidig udveksling varer eller ydelser, så krævede det en kontrakt.<sup>13</sup>

De tidligste skriftlige kommercielle kontrakter stammer fra Mesopotamien og Egypten. Disse kontrakter var simple sammenlignet med nutidens, men viste avancerede handelsaftaler, der var essentielle for parterne. Et eksempel på dette findes i en kontrakt fra omkring 1900 f.Kr. mellem en handelsmand og flere investorer, der investerede penge til handel over en ti år lang periode.<sup>14</sup> Her skrev parterne på en lertavle (oversat til engelsk af forfatteren): "Tractators to book in Assur x gold in his joint-stock fund in the investor's name".<sup>15</sup> Dermed var kontrakterne simple i udformning, men reflekterede et avanceret handelssamfund, hvor der var behov for at bevise et løfte i forbindelse med en fremtidig udveksling.

Kontrakterne og reguleringen af kontrakter udviklede sig især i antikkens Rom. På trods af dette, var der kun få skriftlige kontrakter, fordi man i romerretten kunne opnå retsbeskyttelse ved

kontrakter indgået på andre måder. Herunder f.eks. de mundtlige verbalkontrakter.<sup>16</sup> De mundtlige kontrakter blev indgået ved at anvende bestemte ord og vendinger, eller ved overdragelse af bestemte ting. Omkring år 500 e.Kr. så man udviklingen af uformelle udførelseskontrakter (hvor aftalen først blev indfriet på et senere aftalt tidspunkt), og anerkendelsen af disse i romerretten.<sup>17</sup> Måden kontrakter blev reguleret på i romerretten og udviklingen i udformningerne kom til at spille en stor rolle i den senere europæiske kontraktret.<sup>18</sup>



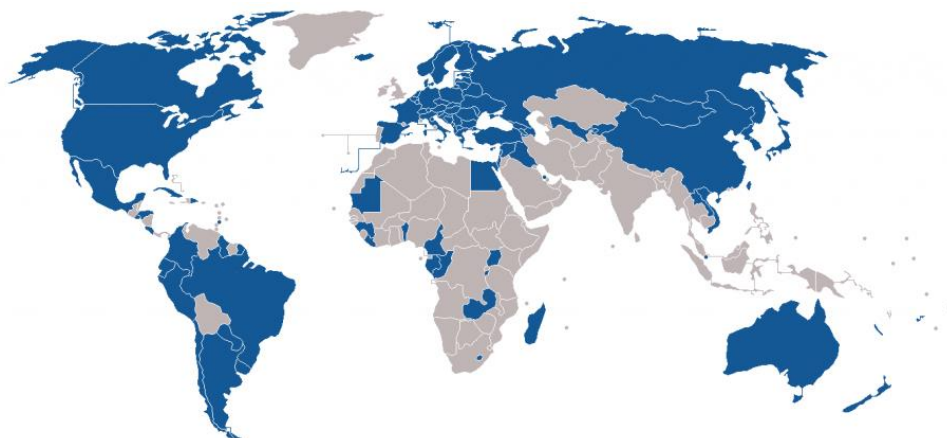
*Villaen ved Nilen, nær Leptis Magna i Libyen. 2. århundrede e.Kr. I dag i Jamahiriya-museet i Tripoli. Wikipedia. Public Domain.*

Romerrigets fald førte til en tilbagegang i kontraktkompleksitet, men middelalderens handelsudvikling genoplivede behovet for en mere avanceret kontraktret, hvilket førte til Common Law i England og Civil Law i Kontinentaleuropa.<sup>19</sup>

Kontraktretten i Common Law udviklede sig blandt andet ud fra arabisk lov, pga. handel mellem den arabiske verden, der strakte sig til den Iberiske halvø, og de europæiske handelssamfund i løbet af middelalderen. Her blev kontraktretten forstået ud fra en bilateral forståelse, hvilket vil sige at begge parter i kontrakten havde rettigheder og forpligtelser i aftalen. Dette står i modsætning til romernes forståelse, som var unilateral, hvilket gav muligheden for at kun den ene part havde forpligtelser.<sup>20</sup> I løbet af det 15. og 16. århundrede, pga. stigende udvikling i handel og teknologi, skabte retten love, der håndhævede uformelle kontrakter mellem handlende. Det betød at alle handlende parter var forpligtet til at opfylde aftaler.<sup>21</sup>

Civil Law udviklede sig på kontinentet efter romersk lov, der ikke håndhævede uformelle kontrakter. Men med naturloven, der byggede på fornuftprincipper, begyndte man i løbet af 1700-tallet også at håndhæve uformelle kontrakter mellem handlende. Disse retssystemer blev udbredt globalt med den senere europæiske kolonisering af lande uden for Europa.

I det 19. århundrede, hvor industrialiseringen og liberaliseringen kom til at præge handlen, begyndte den moderne udvikling inden for kommercielle kontrakter.<sup>22</sup> Det 20. århundrede kom til at udvikle sig på fundamentet af det forrige århundrede. Med globalisering og udviklingen inden for teknologi, især inden for kommunikation, blev der i højere grad brug for standarder på tværs af landegrænser. Derfor kom der i 1955 Haagkonventionen, med retsregler der gjaldt i internationale kommercielle kontrakter,<sup>23</sup> og i 1980 vedtog FN's kommission for International Handelsret CISG (The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods).<sup>24</sup>

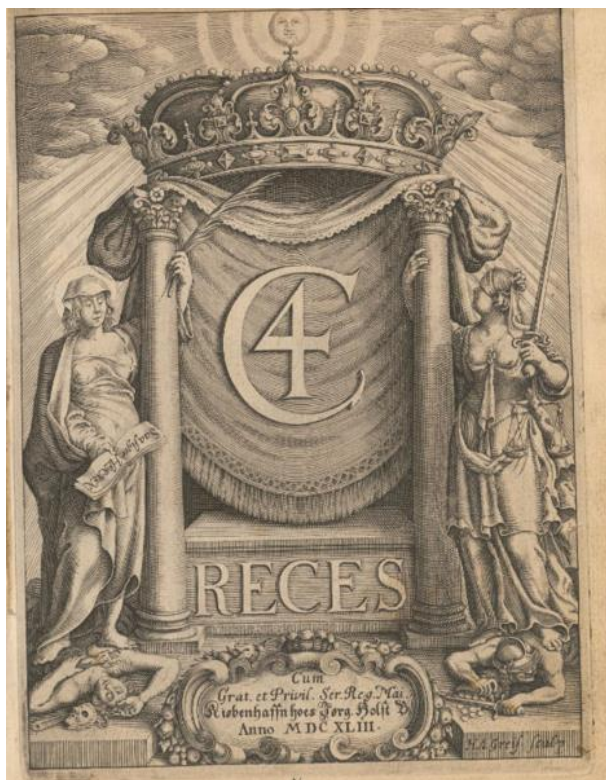


*Deltagerstater i CISG. Wikipedia. Public Domain.*

Der er som tidligere omtalt, kun begrænset forskning om de kommercielle kontrakters udviklingshistorie i Danmark. Forskningen siger mere om reguleringen af kontrakterne, som afspejler udviklingen ud fra det behov, som er opstået løbende inden for handelssamfundet.

De kommercielle kontrakter og kontraktretten i den danske middelalder reflekterede et hovedsageligt selvforsynende bondesamfund. Der fandtes f.eks. ingen anerkendelse, af at alle aftaler skulle håndhæves. Landskabslovene fra den tidlige middelalder, der betegner en række love som var resultatet af forhandlinger mellem kirke, konge og landsting i 1200-tallet i Danmark, overlod problemer i forhold til overholdelse af aftaler til aftaleparterne.<sup>25</sup>

Skriftlige kontrakter begyndte tilsyneladende at blive mere udbredte omkring Christian 4. Store Reces fra 1643, eftersom der heri fastsattes at skriftlige kontrakter skulle holdes og efterkommes.<sup>26</sup> Med Danske Lov i 1683 blev det tydeligt, at gennemtvungelse af aftaler var inspireret af ideen om naturretten, hvor aftaler håndhævedes ud fra spørgsmål om moral og etik.



*Christian 4. Store Reces fra 1643, Titelblad. Netbiblioteket. Nasjonalbiblioteket. Public Domain.*

Det 19. århundrede var præget af fri handel, og selvom der kom flere retslige reguleringer vedrørende kontrakterne, så var den grundlæggende ide, at kontrahenterne selv måtte se sig for i aftalen. I denne periode blev aftaler vigtigere end nogensinde før på grund af den voldsomme stigning i omsætning i de voksende virksomheder. Det krævede, at kontraktfriheden blev indskrænket for at beskytte virksomhederne.<sup>27</sup> Det var især den retslærde Anders Sandøe Ørsted, ligesom hans indflydelse på mange andre juridiske danske forhold, der kom til at formulere kontrakter og aftalers praktiske forhold.<sup>28</sup>

På baggrund af det 19. århundredes udvikling i handel og jura kom der love, som byggede på et fælles skandinavisk tiltag, der skulle begrænse og sikre kontrahenterne. I 1906 kom Købeloven og i 1917 Aftaleloven.<sup>29</sup> Aftaleloven står næsten uændret i løbet af det 20. århundrede, hvor man i sidste halvdel i højere grad brugte de internationale handelslove, især CISG, som pejlemærke. Med nye kommunikationsformer og digitalisering, samt en mere avanceret og globaliseret handel, kan aftaleparter i dag, hurtigere end nogensinde før, underskrive kontrakter på tværs af kontinenter uden at være i samme rum. Optakten til disse erhvervshistoriske samfundsudviklinger redegøres der for i det følgende afsnit.

### *Den erhvervshistoriske udvikling i Danmark 1850-2000*

Jeg vil inddele dette afsnit op i tre perioder. I disse perioder vil jeg især fokusere på omstændighederne omkring de store virksomheder, hvis kommercielle kontrakter jeg undersøger, herunder industrialisering, globalisering og samfund. Derudover vil jeg komme ind på en nogle af de store, danske, innovative virksomheder, hvis kontrakter jeg undersøger i den senere analyse. Redegørelsen skal give en baggrundsforståelse for den udvikling, der kan ses i klausulerne fra de forskellige perioder.

Fundamentet for den danske industrialisering og de liberalistiske ideer var allerede lagt under enevælden, men blomstrede først op i anden halvdel af det 19. århundrede. Tiden var præget af en demokratisk kapitalisme i provinserne med fremkomsten af andelsbevægelsen, nye handelsmuligheder med Næringsfrihedsloven i 1857 og et mere storkapitalistisk København med store virksomheder, der var opbygget som aktieselskaber med internationalt udsyn.<sup>30</sup> Samtidigt med denne anden industrialiseringsbølge, som så stor udvikling inden for kemi, industrifødevarer, kommunikationsteknologi og motorer til skibsfart, så oplevede Danmark også den første globaliseringsbølge i slutningen af det 19. århundrede. Her fik danske storvirksomheder investeringer fra udlandet, viden inden for teknologi og markedsføring samt viden om organisationen og ledelse i begyndelsen af det 20. århundrede.<sup>31</sup> Inden for tertiære erhverv og især skibsfart var der vækst og innovation, hvor virksomheder som Ø.K., grundlagt 1897, og Det Forenede Dampskibs-Selskab (DFDS), grundlagt 1866, voksede sig store. En lignende udvikling var også at finde i de sekundære erhverv, hvor B&W, grundlagt i 1865, var Danmarks største industrivirksomhed omkring århundredeskiftet og innoverede især med fremstillingen af dieselmotorer.<sup>32</sup> Disse innovative virksomheder fulgte udlandet tæt, især fordi lederne ofte havde direkte erfaring fra arbejde i udlandet eller ved studieophold.<sup>33</sup>

Periode 1900-1950 er præget af mere statslig indgriben, konflikter mellem arbejdere og virksomheder, økonomiske kriser og verdenskrige. I det 20. århundredes første årti, betød flere konflikter i form af strejker og lockouts, at staten blev nødsaget til at gribe ind, på trods af den liberale politik. Det betød oprettelsen af Voldgiftsretten i 1910, hvor staten kunne tvinge parterne til en løsning. Under 1. verdenskrig begyndte staten at blande sig yderligere for at undgå panik under de nye omstændigheder i verdenshandlen. På trods af forandringerne, fortsatte de store virksomheder med at vækste - også under krigen, hvor Danmark havde en gunstig position i den globale handel som neutralt land i konflikten.<sup>34</sup> 1920'erne var derimod præget af økonomisk krise, hvor banker





*"Fra Københavns Børs" af P.S. Krøyer fra 1895. Wikipedia. Public Domain.*

krakkede, arbejdsløsheden steg og industrieksporten faldt. Med den Store Depressionen i 1930, stod det klart at det liberale samfund ikke var i stand til at beskytte økonomien, og staten greb i langt i højere grad ind.<sup>35</sup>

Reguleringen af importen gennem Valutacentralen i 1930'erne betød, at dansk industri overtog hjemmemarkedet fra 56 procent i 1930 til 70 procent efter 1933. Dette gav dog ikke noget stort skub til de danske virksomheder, hvor de fleste var små eller mellemstore og var præget af lav produktivitet. Disse forhold blev værre i 1940'erne og især under besættelsen.<sup>36</sup>

Den amerikanske støttepakke Marshallplanen tvang Danmark til at ophæve nogle af de nævnte importreguleringer. Store ændringer skete først i perioden 1958-61, hvor industrien vækstede voldsomt på grund af en række gunstige sammenfald af omstændigheder for dansk handel. Udbuds faktorer, som blandt andet kom fra den 3. industrialiseringsbølge, begyndte at bære frugt, og der var overskudsarbejdskraft fra landbruget. Derudover kom der bedre efterspørgselsfaktorer, såsom vækst i forbrug, mere boligbyggeri med offentlig støtte og general vækst i Europa. Disse faktorer blev fornuftigt udnyttet af en finanspolitik, som sikrede efterspørgsel, social og geografisk mobilitet samt ny teknologi. Ligeledes liberaliseredes den internationale handel i disse år i højere grad.<sup>37</sup> Landbruget blev mindre og servicesektoren voksede, og Danmark fik en mere effektiv industri samt deltagelse i internationale handelsaftaler. Således voksede eksporten.

1970erne var præget af økonomiske kriser, heriblandt oliekriserne i 1973 og 1979. Dertil indså man, at velfærdsstaten var svær at finansiere. Samtidig fortsatte internationaliseringen i handlen med at vokse.<sup>38</sup> Det krævede derfor fornyelse i 1980'erne, hvor der politisk blev satset på private initiativer. Det betød bedre forhold for danske virksomheder og handel. Resultaterne kom i 1990'erne, hvor Danmark oplevede økonomisk opsving, samtidig med en ny globaliseringsbølge indtraf. Med nedbrydelsen af handelsbarrierer mellem europæiske lande og politiske initiativer blev

Danmark mere åben og internationaliseret.<sup>39</sup> Det var igen de store virksomheder med fokus på eksport, der vækstede og blev store spillere internationalt. Herunder skibsfarten, hvor 94 % af fragtindtægterne kom fra sejlads i udlandet, der især blev ledet af A.P. Møller - Mærsk.<sup>40</sup>

Det er blandt andet A.P. Møller-Mærskts kontrakter den følgende analyse behandler, hvor denne redegørelse for den erhvervshistoriske udvikling i Danmark har sat rammerne for de forhold kontrakter blev udarbejdet under.

## Udviklingen af kommercielle kontrakter i Danmark

Denne analyse vil undersøge kompleksitetsudviklingen i kommercielle kontrakter i Danmark i perioden 1850-2000. Dette gøres ved at sammenligne force majeure-klausulers udvikling i kontrakterne, da disse både afspejlede den historiske samfundsudvikling, men også reflekterede udviklingen i kontraktpraksis. Klausulen er derfor særlig eksemplarisk for kontrakternes udvikling. Jeg vil i disse klausuler fokusere på, hvordan formuleringerne har ændret sig over tid, samt hvilke bagvedliggende årsager der kan forklare ændringerne. Dertil vil klausulerne belyses med teorien om kontraktrevolution for at give analysen en dybere forståelse af omstændighederne omkring juristernes arbejde. Jeg undersøger flere typer kontrakter, men især brancheledende virksomheders shippingkontrakter, der også repræsenterede den generelle udvikling på tværs af brancher. Det skyldes at shippingbranchen var helt central i dansk erhvervshistorie i denne periode, og man kan se lignende tendenser i f.eks. byggebranchens større aftaler.

### *Force majeure og lignende større begivenheder*

Perioden fra omkring Grundloven til år 1900 var, som nævnt, præget af liberalisering og store forandringer - både hvad angik handlen og juraen. Et testamente til den juridiske udvikling inden for kontraktlige retningslinjer var Anders Sandøe Ørstedts kontraktformularbog fra 1855, der indeholdt kontraktskabeloner og teoretiske betragtninger inden for kontraktpraksis. Ørsted kritiserede naturloven, hvad angik mislighold og umulighed, herunder, at naturlovens princip om, at alle uforudsete hændelser kunne gøre en aftale ugyldig, gjorde al kontraktmæssig forpligtigelse usikker. Han pålagde i stedet kontrahenterne et ansvar for selv at se sig for i aftalen og inddragede sådanne undtagelser for opfyldninger af aftalen i kontrakten i form af en klausul.<sup>41</sup> Der kom på denne måde, i kraft af tidens liberalisering, et eget ansvar i kontraktindgåelsen, hvor man ikke længere kunne fralægge sig sit ansvar i tilfælde af eksterne omstændigheder, medmindre de blev nævnt i kontrakten.

Udover den juridiske udvikling betød industrialisering og globalisering øget omsætning og større aftaler for voksende danske virksomheder, der også fik øget internationalt udsyn. Disse juridiske og samfundsmæssige faktorer afspejlede sig i udformningen af periodens kommercielle aftaler. Det kunne bl.a. ses i en kontrakt om leveringen af en jernbaneblokvogn fra B&W i 1874: "Dog bortfalder denne Forpligtning (...) den Forsinkelse Skibets Fuldførelse er følge af Ildsvaade, Arbejdsnedlæggelse i Fabrikkens (...) (...) (...) Krig eller Naturbegivenheder."<sup>42</sup>

Klausulen beskrev kortfattet, hvilke bestemte tilfælde, der gav leverandøren mulighed for at fraskrive sig sine leveringsforpligtelser i aftalen. Herunder i tilfælde af "ildsuaade" (ildebrand), "arbejdsnedlæggelse", "krig" og "naturbegivenheder". Mens ildebrand, arbejdsnedlæggelse er mere konkrete tilfælde, var betegnelsen "naturbegivenheder" mere generaliserende.

De konkrete force majeure-begivenheder i klausulen beretter om et samfund i 1874, hvor ildebrande stadig var et fænomen, som var meget omfattende og kunne skabe store problemer for leveringen. Arbejdsnedlæggelse, der kom med den nye og organiserede arbejderklasse, kunne have

store konsekvenser for produktionen, og var en af de nyere udfordringer for arbejdsgiveren under industrialiseringen. Med den 2. Slesvigske Krig kun ti år inden denne aftale, var krig også en reel fare og gennemgribende begivenhed.

Naturbegivenheder har dengang, ligesom i det 20. og 21. århundrede, været problematisk for virksomhedsdriften, der kunne være påvirket af vejrfænomener og naturkatastrofer. Denne generaliserende formulering vidner dog om to ting. For det første, at leveringskæderne til bygningen af skibet på værftet ikke har været så globale, som den senere udvikling i det 20. århundrede resulterede i, hvor en øget internationalisering gjorde begivenheder til fare for logistik langt fra danske grænser til nævneværdige force majeure-begivenheder. For det andet, at udviklingen inden for juristernes arbejde i formuleringen af kontrakter stadig var på et tidligt stadie. Her var force majeure-klausulen stadig en relativ ny tilføjelse i kommercielle kontrakter, der blandt andet kom på baggrund af de nye liberalistiske tanker, der krævede, at man måtte opremse ansvarsfraskrivende begivenheder. Set i lyset af teorien om kontraktevolution, må man forstå klausulens eksistens og formulering som en del af en udvikling. En kontraktevolutionær udvikling, der var i fuld gang på daværende tidspunkt. Juristen formulerede sig ikke blot med ”force majeure begivenheder” men har - på baggrund af enten erfaring med eventuelle konflikter i andre aftaler eller tendenser inden for formuleringen af kontrakter – set, at der kunne sås tvivl om, i hvilken grad bestemte begivenheder kunne regnes som force majeure-begivenheder. For at sikre at disse gik ind under kategorien, blev det altså nødvendigt for juristen at indskrive eksemplerne.

Nitten år senere i 1893 blev der underskrevet en aftale mellem B&W og Generaldirektoratet for de Danske Statsbaner om levering af en isbrydende dampfærge. Her ses en ændring i formulering og i antallet af force majeure-begivenheder, som nævnes:<sup>43</sup>

Har Levering ikke fundet Sted til denne Tid, og Forsinkelsen ikke bevislig skyldes Fabrikantens utilregnelige Forhold, saasom Naturbegivenheder, Arbejdsnedlæggelse og lignende, hvorom Fabrikanten strax ved disses Fremkomst er pligtig at underrette Generaldirektoratet, forpligter Fabrikanten sig til at betale en Bøde af 1000 Kroner ugentlig for de først 4 Uger og 2000 Kroner ugentlig for de påfølgende Uger, så længe indtil Levering finder Sted.

Formuleringen i 1893 adskiller sig fra 1874 ved ikke at nævne krig eller ildebrand, hvilket må have øget sælgerens risiko i aftalen. På andre parametre var klausulen mere præcis, især hvad angik kommunikationsprocessen i force majeure-tilfælde, hvor sælgeren var forpligtet til at meddele køberen hurtigst muligt. Denne korte tilføjelse om processen i tilfælde af force majeure var begyndelsen på en udvikling, der skulle vise sig at blive meget mere omfattende i løbet af det 20. århundrede.

I sammenligningen med klausulen fra 1874 er det tydeligt at se, at der var en betydelig forskel på de jurister, der udarbejdede kontrakterne. Måden force majeure indgik i leveringsbestemmelserne – og dens udformning i henhold til både opremsningen af begivenheder og kommunikationsprocessen – viser, at der enten ikke har været meget viden om tendenserne inden for kontraktudarbejdelse, eller også har de haft meget viden om den pågældende aftale og har, som i det sidste tilfælde, ikke medtaget ildebrand og krig. Det er dog usandsynligt, eftersom risikoen for ildebrande og krige må have været nogenlunde de samme i 1874 som i 1893. I stedet er det mere plausibelt at force majeure-tilføjelsen til kontrakter stadig var i sit spæde stadie, hvor der endnu ikke var strømlinet tendenser for klausulens indhold.

I en Ø.K. kontrakt fra 1898 observeres lignende kortfattet og generaliserende formulering om force majeure forhold, men formuleringen har igen ændret sig - og her nævnes force majeure-begrebet ved ord:<sup>44</sup>

Krig, Force Majeure og lignende større Begivenheder, Lockouts på Flensborg Skibsværft og andre Hindringer som er en direkte følge af de forankret ved Bygningen, og Leveringen af Materialet forsinket fritages Flensburger Schiffsbau.

Klausulen bekræfter tidens variationer i juristernes udformning og beskrivelse af force majeure, der samtidig generaliserede og nævnte få udvalgte begivenheder for at undgå tvivl og minimere risiko i tilfælde af tvister. Force majeure-begrebet nævnes ved ord, både fordi begrebet udbredtes omkring århundredeskiftet, men også for bedre at kunne definere, hvilken type begivenheder, der blev henvist til. Begrebet omfavner nemlig en række begivenheder, som følger den juridiske definition på force-majeure. Formuleringen refererer dermed direkte til en række bestemte begivenheder, der dækkes ind under definitionen, i modsætning til formuleringen ”utilregnelige forhold,” som optrådte i kontrakten fra 1893.

Lockouts – arbejdsgiverens våben i konflikter med arbejderne og betød udelukkelse fra arbejde og løn til de ansatte – var en nyere force majeure-begivenhed. En begivenhed, som var mere udbredt i denne periode i erhvervshistorien i sammenligning med perioden efter 1950.<sup>45</sup> Den pegede således direkte på tidens samfundsudviklinger. Med introduktionen af det juridiske force majeure-begreb, der kom fra udlandet, må juristerne have været mere opmærksomme på tendenserne inden for kontraktpraksis end tidligere.

Kontraktevolutionært lader det tilsyneladende til, at den begrebslige udskiftning fra ”Arbejdsnedlæggelse” til ”Lockouts” og fra ”Utilregnelige forhold” til ”Force Majeure og lignende større Begivenheder” har været på grund af samfundsmæssige faktorer, begrebsliggjort af Jennejohn et al. som regimechok. Det lader dog til, at juristerne i nogen grad var opmærksomme på tendenserne i udformningen af force majeure-klausuler, eftersom samtlige eksempler også har ligheder. F.eks., at det var accepteret at være generaliserende i formuleringen af, hvad der regnedes som force majeure, og samtidigt var der ikke altid en forventning om, at tilføje udvidet forklaringer om processerne i anledning af et force majeure-tilfælde.

Det var formodentligt resultatet af en omstillingsperiode, hvor juristernes kontraktudarbejdelse udviklede sig langsomt hen mod at imødekomme den stigende kompleksitet i tidens aftaler. Dog viser eksemplerne også en opmærksomhed på det omkringliggende samfunds hurtige udvikling, hvor force majeure-begivenhederne skiftedes ud eller tilføjedes til at passe med tidens udfordringer for opfyldelsen af aftalen. De skiftende formuleringer var også et resultat af, at juristerne skrev kontrakten i hånden uden at bruge standardkontrakter, hvilket i stigende grad blev brugt efter år 1900. Det betød, at formuleringerne i langt højere grad varierede, og at tidligere brugte force majeure-begivenheder ikke altid kom med i den næste. Juristens arbejdsproces var således ikke en revision af standardkontrakter, men i stedet en vurdering af, hvad der var nødvendig at nedskrive til den pågældende aftale. Juristernes arbejde kan antages at have være mere aftalenært i perioden, end efter indførelsen af standardisering, men også mindre opmærksom på tendenser.

De korte opremsninger kunne også være et tegn på, at køberen i denne periode generelt havde en større forhandlingskraft end sælgeren, og sælgeren kunne derfor ikke i samme grad, som i de senere perioder, forhandle sig frem til en omfattende ansvarsfraskrivelse i tilfælde af forsinkelser. Det skyldes, at udbuddet voksede under industrialiseringen, pga. den øgede produktion forårsaget bl.a. af den teknologiske udvikling, de forbedrede transportmuligheder og specialisering. Da sælgeren lå i hård konkurrence med mange andre aktører på markedet.<sup>46</sup> Derudover var handlen i perioden stadig karakteriseret ved meget personlige forhold, hvor tilliden mellem de forhandlende parter var større end i de følgende perioder, der var præget af flere ukendte underleverandører.<sup>47</sup>

Ørsteds liberalistiske, juridiske retningslinjer satte en udvikling i gang i begyndelsen af perioden, hvor det blev rådgivet at inkorporere force majeure-begivenheder. Dette blev indlemmet i leveringsbestemmelserne, og de opremsende begivenheder tilpassede sig udviklingen i det

omkringliggende samfund, der i høj grad var præget af industrialiseringens voksende aftaler og arbejdsgiverens frygt for arbejdsnedlæggelse. Force majeure-afsnittet var kort og generaliserende, hvilket tyder på, at juristerne endnu ikke havde meget erfaring med den. Samtidigt brugte man endnu ikke standardkontrakter, hvilket betød mere variation i de opremsede begivenheder. Derudover lader det til, at køberen havde større forhandlingskraft end sælgeren i perioden pga. industrialiseringens forhold, og samtidigt var relationerne ofte mere tillidsfulde, hvilket betød en mindre ansvarsfraskrivelse.

### *Standardkontrakter og kontraktjuridiske udviklinger i krise- og krigstid*

Perioden 1900-1950 var præget af øget juridisk og økonomisk regulering, herunder Købeloven (1906) og Aftaleloven (1917), samt statslig indgriben under økonomiske kriser og verdenskrige, der førte til planøkonomi for at sikre produktion, beskæftigelse og retfærdig fordeling.<sup>48</sup> Dette påvirkede også de store danske virksomheder, der gik ind i en mindre liberal periode, hvor markedet blev tøjlet.

Købeloven illustrerede, hvordan aftaleparterne nu kun delvist selv skulle se sig for i aftalen, idet den angav nogle grundlæggende juridiske rettigheder til parterne i aftalen, hvis ikke andet var aftalt. Herunder også i tilfælde af force majeure, hvor sælgeren var fritaget at opfylde aftalen:<sup>49</sup>

... ved Omstændigheder, der ikke er af sådan Beskaffenhed, at Sælgeren ved Købets Afslutning burde have taget dem i Betragtning, såsom ved Hændelig Undergang af alle Genstande af den Art eller det Parti, Købet angår, ved Krig, Indførselsforbud eller lignende.

Dens brugbarhed havde dog sine begrænsninger, idet den kun gav begrænset vejledning for aftaleparterne.<sup>50</sup> Her opremses kun krig og indførselsforbud, hvilket stadig gjorde en force majeure-klausul relevant i tidens aftaler.

Periodens kommercielle kontrakter blev mere standardiseret - især inden for shippingbranchen - for at forkorte forhandlingsprocesserne og reducere udgifterne til juristarbejde. Standarderne varierede dog afhængigt af produktet, der skulle fragtes, og aftaleparternes lande. Flere certeparti-standardkontrakter indgået af A.P. Møller i 1910'erne indeholdt længere og mere internationalt orienterede force majeure-klausuler. I en aftale med et spansk mineselskab i 1914 fremstod force majeure-klausulen således:<sup>51</sup>

The Act of God, Perils of the Sea, Fire on Board, in Hulk or Craft, or on Shore, Barratry of the Master and Crew, Enemies, Pirates, and Thieves, Arrests and Restraints of Princes, Rulers and People, Collisions, Strandings and other Accidents of Navigation excepted, even when occasioned by negligence, default, or error in judgment of the Pilot, Master, Mariners, or other servants of the Shipowners. Not answerable for any loss or damage arising from Explosion, Bursting of Boilers, Breakage of Shafts, or any latent defect in the machinery or hull, not resulting from want of due diligence by the Owners of the Ship, or any of them, nor by the Ship's Husband or Manager.

Standardkontrakterne skulle være mere alsidige, da de skulle kunne bruges på en række aftaler på tværs af forskellige landegrænser. De var altså, af gode grunde, ikke særlig aftalespecifikke. Det betød en mere omfattende klausul, rettet mod forhold, som var gældende i flere forskellige lande og særlige farer ved skibsfart. "Act of God" var generaliserende for naturkatastrofer, såsom jordskælv eller oversvømmelser, "Perils of the Sea" dækkede over de naturlige farer, der var ved skibsfart på havet, herunder f.eks. storm og tåge. Derudover ildebrande, svigagtige handlinger af besætningen, handlinger af krigsførende nationer, pirater eller tyve, handlinger af regeringer (f.eks. embargoer) og uheld i forbindelse med navigation. Mekaniske fejl på skibet, der ikke var forårsaget af mislighold

af ejeren, skulle også medregnes. Sælgeren forsikrede sig dermed også mod begivenheder, der ikke var under den juridiske definition af force majeure.

Den nævnedes langt flere eksempler end i den forrige periodes kontrakter, og samtidigt var det tydeligt, at der var sket en juridisk udvikling, hvor man forsøgte at minimere risikoen yderligere for sælgeren. Dette skyldtes sandsynligvis de gunstige forhold som danske rederier havde i perioden, hvor krigsmobilisering op til og under 1. Verdenskrig betød øget efterspørgsel og stigende priser i den internationale handel.<sup>52</sup> Rederierne havde derfor forhandlingsfordele i aftalerne, og kunne derfor slippe afsted med en risikofordeling, som ikke var til køberens fordel.

Kigger man på en række andre certeparti-aftaler indgået samme år, observeres det, at næsten samtlige aftaler baserede sig på engelskskrevet standardaftaler forfattet på konferencer, hvor brancherne mødtes og forhandlede standarder, og hvor force majeure-klausulerne var nogenlunde identiske. F.eks. nævnes også begivenheder forårsaget af "The King's Enemies" i en standardkontrakt forfattet af The Baltic and White Sea Conference Coal Charter 1908, vedtaget mellem A.P. Møller og et britisk fragtselskab,<sup>53</sup> hvilket henviste til fjender af den britiske stat, og var relevant i aftaler, hvor britiske virksomheder var en af aftalparterne. Certeparti-aftalerne i 1920'erne benyttede sig af de samme standarder som i 1910'erne. F.eks. benyttede A.P. Møller sig stadig af den ovennævnte standardkontrakt fra 1908, helt fremme i 1920.<sup>54</sup> Standarderne blev også brugt mellem kun danske aftalparter, hvor f.eks. en aftale mellem A.P. Møller og et dansk internationalt handelsselskab i 1928 brugte helt samme standardkontrakt som den, der blev brugt mellem A.P. Møller og det spanske mineselskab i 1914.<sup>55</sup>

Standardkontrakterne skulle omfavne forskellige aftalescenarier og risikopunkter mere bredt. Force majeure-klausulerne viste handelssamfundets påvirkning af globaliseringen og juristernes fokus på at beskytte sælgeren, som havde mere forhandlingskraft i en tid med øget efterspørgsel. Komplexiteten steg dog kun ved vedtagelse af nye standarder, og derudover var certeparti-kontrakterne designet til hurtig handel med få rettelser.

Lidt anderledes så det ud i 1920'ernes større kommercielle kontrakter om køb af varer, der ikke i samme grad som certeparti-aftalerne brugte standardkontrakter, da disse aftaler krævede større variationer. I en aftale mellem DFDS og Det Forenede Oliekompagni A/S i 1925, var det nemmere at få øje på samtidens påvirkning på aftalen. Her fremhæves "the imposition or restrictions or onerous regulations on the production" og "epidemics" som force majeure-begivenheder.<sup>56</sup> Den førstnævnte hentyder til tidens omfattende statslige reguleringer på markedet, produktionskæderne og virksomhederne, der både kom efter 1. Verdenskrig og efter bl.a. krakket på Landsmandsbanken i 1922, hvor det blev tydeligt for staten, at markedet skulle reguleres betydeligt.<sup>57</sup> Epidemier var formentligt inkorporeret i aftalen på baggrund af den spanske syge (1918-20), der slog 20-40 millioner mennesker ihjel på verdensplan - herunder 15-18.000 danskere - og som også kunne påvirke forhold omkring handlen.<sup>58</sup> Derudover er det bemærkelsesværdigt at se, hvorledes klausulen også anvendte formuleringer gengivet, næsten ordret, som i de internationalt orienterede certeparti-kontrakter. F.eks. "restraints or restrictions of Princes, of Governments or of Peoples,"<sup>59</sup> som henviste til den politiske risici for investeringen, der i tiden kunne være indgribende pga. statens reguleringer i markedet. En gengivelse, som illustrerer, hvor stor en rolle tendenserne i kontraktpraksis på tværs af lande og brancher påvirkede, hvordan klausulen skulle strikkes sammen.

Klausulen viser på denne måde, at periodens mere aftalespecifikke kontrakter i høj grad var påvirket af den omkringliggende samfundsudviklings risici og de kontraktevolutionære regimechok. Samtidigt var juristerne i højere grad, end i den første periode, opmærksomme på tidens kontraktlige tendenser.

En vigtig pointe viser sig i to identiske force majeure-klausuler i kontrakter fra Kryolith Handels- og Mineselskab i 1928 og 1935, der kun nævnte syv begivenheder, i modsætning til

DFDS-aftalen fra 1925, der nævnte 23 eksempler.<sup>60</sup> Dette viser, at der stadig kunne være stor forskel på juristernes tilgang til risiko i aftalerne.



*Sjælland, Falster og den mellemliggende Masnedø er forbundet med Masnedøbroen samt Storstrømsbroen, som åbnede i 1937. Ukendt fotograf og årstal. Danmarks Nationalleksikon. Lex.dk.*

Et lignende eksempel på en kort force majeure-klausul findes i en kontrakt om bygningen af Storstrømsbroen i 1932 af entreprisevirksomheden Christiani & Nielsen. En virksomhed, der voksede sig stor i perioden, i modsætning til de fleste andre virksomheder under de økonomiske kriser. Her blev der kun nævnt begivenheder, som kunne betegnes som: "... indgribende Forstyrrelser i Arbejdets (leverandørens) gang (...) ved Forhold, over hvilke han ikke er Herre, F.eks. Krig, Ildsvaade, Striker eller Lock-outer, usædvanlige Naturbegivenheder e.l."<sup>61</sup>

På trods af klausulens korte opremsning var kontraktens yderligere klausuler meget omfattende, og i højere grad passende til det komplekse byggeprojekt. Det viser, at force majeure-klausulen ikke altid repræsenterede hele kontrakten. Derudover foregik byggeriet i et stabilt miljø mellem to danske aftaleparter om et byggeri i Danmark, hvor forsyningskæderne ikke nødvendigvis strakte sig langt, hvilket betød mindre risici forbundet med leveringen.

De kommercielle kontrakter fra Odense Staalskibsværft, der var ejet af A.P. Møller, antyder overordnet, at force majeure-klausulerne forsat udviklede sig længere i 1930'erne og 1940'erne. Det illustreres i en kontrakt om leveringen af en enkeltskruet-skibsdieselmotoranlæg i 1930. Opremsningen af force majeure-begivenheder blev efterfulgt af et uddybende tekststykke om kommunikationsprocessen, der skulle sættes i gang i tilfælde af begivenhedernes indtræffen, samt forsinkelsestidens effekt på leveringen. Slutteligt beskriver klausulen at forsinkelsen ikke medførte ophævelse af kontrakten.<sup>62</sup> Denne uddybning gjorde klausulen betydeligt længere og mere kompleks, end hvad tilfældet var i denne periodes ældre aftaler, da det i højere grad blev et projektstyringsværktøj med procedurer, hvor tidsfrister og krav skulle følges. Denne udvikling

sandsynliggør, at juristernes erfaringer med disse aftaler var blevet større, og det var således ikke længere nok blot at indfange force majeure-begivenheder for at minimere risiko. Juristerne var blevet opmærksomme på, at når sådanne begivenheder indtraf, var der mangel på procedurer, som skulle sikre kommunikation omkring leveringen. Årsagen har formentlig også været en så småt begyndende afbalancering i forhandlingskraft mellem køber og sælger, der kom som et resultat af planøkonomiens indvirkning på de frie markeds kræfter, hvor erhvervslivet gennemgik en strukturændring, som gav det evnen til bedre at tilpasse udbud efter efterspørgsel.<sup>63</sup>

2. Verdenskrig havde naturligvis også en effekt på kontrakterne – både under og efter krigen. Under krigen byggede Odense Staalskibsværft skibe for tyske virksomheder, hvor de underskrev kontrakter på tysk, ud fra tyske standarder, hvor force majeure-klausulens udformning var let sammenlignelige med de danske, hvilket illustrerede, hvordan de juridiske tendenser gik på tværs af landegrænser. I en aftale med et tysk befragtningsvirksomhed i 1943 om levering af et skib, beskrives de sædvanlige force majeure-begivenheder, så som naturbegivenheder, strejker og ulykker. Derudover var der også et afsnit om kommunikationsprocessen, som var let sammenlignelig med det ovennævnte danske eksempel. Unik for denne standardkontrakt var opremsningen af begivenheder, der relaterede sig direkte til krigen:<sup>64</sup>

Gleichzuachten sind vorstehenden Vorkommissen Auflagen von Behörden oder anderen Stellen, kriegswichtige Arbeiten bevorzugt auszuführen, sofern hierdurch ein Ausfall an Arbeitskräften, Lohnstunden u. a. m. für die Durchführung des vorliegenden Neubaues eintreten sollte.

Kort sagt, beskrev klausulen, at det var pålagt af de tyske myndigheder at prioritere krigsvigtigt arbejde, hvilket kunne have betydning for den tilgængelig arbejdskraft. Krigens påvirkning var også illustreret i en kontrakt indgået umiddelbart efter krigen i 1946 mellem skibsværftet og A.P. Møller. Her nævnedes ”Uroligheder i Landet, Mobilisering, eller anden Indkaldelse af særlig Mandskab til Hær og Marine osv.”,<sup>65</sup> som både hentydede til de særlige tilstande, der var efter krigen, og erfaringer om mangel på arbejdskraft på grund af indkaldelse af mandskab til militæret.

Eksemplerne viser, at juristerne var opmærksomme på de udefrakommende risici som var gældende i perioden for kontrakternes indgåelse, der kom på baggrund af juristernes erfaringer med aftalerne i perioden, hvor f.eks. epidemier, kriser og krige havde betydning for aftalernes risikovurdering. Derudover kom der i løbet af perioden en mere omfattende tilføjelse om kommunikationsprocessen, der skulle følge i tilfælde af en force majeure-begivenhed, hvilket i slutningen af perioden endte med at udvikle sig længere end selve opremsningen af begivenheder i f.eks. kontrakterne fra Odense Staalskibsværft. Det stammede både fra de voksende erfaringer, som juristerne fik med de større aftaler, men også fra de ændringer i udbud og efterspørgsel, der blev mere balanceret mod slutningen af perioden. Slutteligt var juristerne i høj grad påvirket af de tendenser, som man så i udformningerne af force majeure-klausulerne på tværs af brancher og landegrænser. Herunder formuleringer, begivenheder og endda rækkefølgen i de opremsede begivenheder. Udbredelsen af standardkontrakter, som var nødvendige pga. den øgede handelsaktivitet og omsætning, betød både, at klausulen skulle favne bredt på flere aftaler, men også at udviklingen i mutationer ikke altid var eksponentiel, men i stedet kom i ryk, når en ny standard blev indført. Periodens skiftende samfundsforhold, der medførte forskellige risici og påvirkede aftaleparternes forhandlingskraft, den kontraktpraktiske udvikling og standardisering, betød altså en mere kompleks kontrakt, der indeholdt flere komponenter - herunder en længere opremsning af begivenheder og udviklede processer. Disse mutationer skulle vise sig at udvikle sig forskelligt i den følgende periode.



### *Globalisering og juridiske finter*

Overordnet var perioden 1950-2000 præget af mindre regulering, og især efter kriserne i 1970'erne satses der politisk i endnu højere grad på at præge dansk handel positivt. Slutningen af perioden var præget af endnu en globaliseringsbølge, der betød at danske virksomheder i højere grad gik væk fra blot at eksportere til udlandet, men i højere grad begyndte at outsource produktion og ekspandere ud over landets grænser.<sup>66</sup> Periodens udvikling betød endnu større og komplekse aftaler, der også påvirkede de kommercielle kontrakters indhold.

Kontraktevolutionen fortsatte sin udvikling fra 1930'erne og 1940'erne, med den øgede opmærksomhed på processerne, i tilfælde af, at force majeure-klausulen skulle blive aktiveret. Odense Staalskibsværfts nye standardkontrakter i 1950'erne indebar en betydelig længere klausul med mere udpenslet procedurer og risici-opmærksomme formuleringer, men kun en begrænset udvikling i forhold til opremsningerne af force majeure-begivenheder. Det er tydeligt, at kontrakterne baserede sig på de tendenser og erfaringer, som havde sin begyndelse helt tilbage i anden halvdel af det 19. århundrede, både hvad angik klausulens opbygning og de begivenheder, der nævnedes. Herunder de typiske gengangere som strejker, lockouter, ildebrande og naturbegivenheder, men uden de mere tidsbestemte begivenheder, som relaterede sig til f.eks. 2. Verdenskrig.<sup>67</sup> Grundlæggende havde mængden af begivenhederne, der opremses, ikke udviklet sig synderligt meget siden standardkontrakterne fra begyndelsen af 1910'erne. Kontrakterne adskilte sig dog med et øget fokus på nye juridiske formuleringer og uddybende processer. Herunder sproglige finter, der sørgede for at begivenhederne kunne fortolkes i det bredest mulige omfang, f.eks. "directly or indirectly",<sup>68</sup> og beskrivelser om tidsfristforlængelser samt opsigelses- og kommunikationsprocessen i tilfælde af force majeure. Samme udvikling af procesbeskrivelser kunne ses i standardkontrakterne fra B&W i 1951:<sup>69</sup>

Sælgeren skal give Køberen Underretning om den bevislig stedfundne Forsinkelse, når denne indtræffer, og har Ret til at forlange Leveringstiden forlænget med et Tidsrum svarende til den Forsinkelse, de stedfundne Kalamiteter har medført, selv om Forsinkelsen indtræffer efter Udløbet af den ovenfor angivne Leveringstid. Forsinket Levering kan under ingen Omstændigheder berettige til at annullere eller hæve Kontrakten.

Årsagen til denne udvikling skyldes formentlig den naturlige kontraktevolutionære udvikling, hvor juristernes erfaringer fra tidligere aftaler betød nye tilføjelser, og samtidigt var dette blevet en tendens på tværs af virksomheder, hvilket også var grund til at tilføje afsnittet, set i lystet af Jennejohn et al. teori om udviklinger af klausuler:<sup>70</sup>

...lawyers do not know for certain whether the population of deals, on balance, benefits from the new mutation or not. Facing such uncertainty, the first (and most logical) starting point for them is their underlying prior belief about the population's characteristics.

Juristerne havde formodentligt aflæst tendenserne og erfaret på egen hånd den værdi, disse formuleringer og procesforklaringer gav aftalerne.

De nye afsnit var et indspark til fordel for køberen, som svar til den risiko, der medfulgte at acceptere de lange opremsninger af force majeure-begivenheder. Juristerne kunne forhandle sig frem til bedre rammer for køberen, hvilket antageligt skyldtes et mere afbalanceret forhold mellem udbud og efterspørgsel, som kom med mere stabile tider i 1950-60'ernes stigende økonomiske fremgang uden store kriser og krige, som ellers var tilfældet i den forrige periode.<sup>71</sup>

De ovenstående formuleringer og processer forblev derved i kontrakterne fremadrettet og udviklede sig med få tilføjelser fra hvert af de følgende årtier. F.eks. tilføjes det i en kontrakt fra

Odense Staalskibsværft i 1960, at, hvis ikke sælgeren meddelte køberen om force majeure inden tidsfristen, så frafaldt han sig retten til at udskyde leveringsdatoen.<sup>72</sup> I 1972 tilføjes der endnu skrappe regler for leverandørens tidsfrister for notifikationer til køberen.<sup>73</sup>

Hvis der indtræffer omstændigheder, som efter værftets mening vil medføre forsinkelse, skal værftet snarest muligt, og senest inden 10 dage, skriftligt varsle rederiet derom, og værftet skal i denne notits også angive forsinkelsens sandsynlige varighed. Værftet skal ligeledes, når disse omstændigheder ophører, inden 10 dage notificere rederiet herom og angive, med hvilket tidsrum værftet på basis af de pågældende omstændigheder anser sig for berettiget til at kræve leveringstiden udsat, og kan ikke påberåbe sig force majeure, medmindre det nøje har overholdt bestemmelserne i denne paragraf om notifikationer.

Efter udviklingen 1900-1950, hvor opremsningen af force majeure-begivenheder og andre leveringsbremsende begivenheder blev længere – som gav leverandøren fordele på grund af den lavere risiko – antyder denne periode i højere grad en mere balanceret fordeling af risiko mellem køberen og leverandøren. Det samme gjorde sig også gældende i en Ø.K.-kontrakt fra 1969, som også var skrappe mod sælgeren, men samtidigt illustrerede den, at fordelingen var mere lige, idet den også angiv tidsfrister for køberens modsvar, der uden et svar inden for tidsfristen automatisk accepterede sælgerens indberetning.<sup>74</sup>

Certepartikontrakterne fra A.P. Møller i 1980'erne var stadig i høj grad standardiseret, men med flere tilføjelser og vedlæg end i perioden 1900-1950. Standardkontrakten var også blevet længere, og flere klausuler var kommet til. De opremsede begivenheder i force majeure-klausulen var nogenlunde de samme som i 1910'erne, men der var kommet en del flere specialiseret klausuler rettet mod forhold i befragtning til søs og større fordeling af risiko mellem aftaleparterne. Herunder relativt lange klausuler angående risikofordelingen, samt omfattende procedurer, der omhandlede krigshandlinger, fordeling af udgifter på aktører (hvis skibet bliver involveret i ulykker), begrænsninger af skibsejeren ansvar og retten til at afvige fra den planlagte rute i nødstilfælde.<sup>75</sup>

Her var også en ændring i balancen mellem køber og sælger, hvor risikoen i højere grad, end i de tidligere perioder, blev fordelt på begge aftaleparter. Udviklingen fandt altså sted på tværs af aftaletyper.

Samtidigt er det interessant at de opremsede force majeure-begivenheder ikke har ændret sig i nogen særlig grad siden certepartikontrakterne i begyndelsen af det 20. århundrede. Det skyldtes formodentligt, at der var nogenlunde de samme risici ved levering til søs i begge perioder, og at man allerede i begyndelsen havde sørget for helgardering med indførelsens af standardkontrakter. I perioden 1900-1950 var handlen allerede globaliseret, og handelsruterne til søs strakte sig på tværs af kontinenter. Dette ændrede sig ikke synderligt i perioden 1950-2000. Men kontraktpraksis udviklede sig eksponentielt i hele det 20. århundrede, hvor erfaringer og tendenser betød længere udviklede formuleringer om processer og ansvar, hvor det har været mindre risikabelt at "bygge ovenpå" end at erstatte elementer i kontrakterne.

Slutningen af perioden, fra begyndelsen af 1980'erne, var præget af en ny begyndende bølge af globalisering, der for alvor ramte Danmark i begyndelsen af 1990'erne. Her gik de store danske virksomheder væk fra kun at eksportere fra Danmark, for i stedet at bevæge sig mod global ekspansion gennem opkøb, investeringer og outsourcing.<sup>76</sup> F.eks. blev A.P. Møller verdens største containerrederi gennem denne proces. Dette skyldtes blandt andet, at Danmark var et lille land, og de store virksomheder var tvunget til at bevæge sig ud over landets grænser, hvor øget specialisering var nødvendigt.<sup>77</sup> Konsekvensen i disse store internationaliserede virksomheder var også øget kompleksitet, hvilket betød yderligere tilføjelser i kontrakterne for at minimere risikoen i aftalerne. Dermed fortsatte og intensiveres den kontraktrevolutionære udvikling fra det 20. århundrede ind i det 21. århundrede.

Force majeure-klausulens udvikling i perioden afspejlede de kommercielle kontrakters tilpasning i et samfund, der på trods af oliekriserne i 1970'erne, havde en relativ lige risikofordeling pga. tidens mere afbalancerede udbud og efterspørgsel og gik mod en udvikling med øget internationalisering, og som kulminerede i en ny globaliseringsbølge. Udviklingen i kontraktpraksis betød tilføjelser af flere tidsfrister og processer i klausulen og samtidigt forblev opremsningerne af force majeure-begivenheder næsten uændret fra den forrige periode.

Produktet af denne udvikling var endnu længere kontrakter, hvilket den følgende diskussion illustrerer. Dette har skabt nye udfordringer, som kræver nye innovationer.

## Det 21. århundredes komplekse kommercielle kontrakter

I dette afsnit fremstilles og diskuteres forskningsfeltet vedrørende kontraktvisualisering, sammenholdt med analysens konklusioner. Dette skal give en forståelse af, hvordan den historiske udvikling inden for samfundet og kontraktpraksis har skabt et problem, som resulterer i store værditab i de store danske virksomheder. Samtidigt undersøges det, hvorvidt visualisering vil blive en del af fremtidens kontraktpraksis.

### *Kontrakter i det 21. århundrede*

Ifølge en undersøgelse med over 1200 organisationer fra World Commerce and Contracting Association (WorldCC), en nonprofit organisation, der promoverer kontraktstyring, oplevede aftaleparterne i kommercielle kontrakter i gennemsnit et værditab på 8,6% i forhold til den forventede værdi, hvor de mest omkostningsfulde tilfælde oplyste et værditab på 20% i perioden 2021-22.<sup>78</sup> Nogle af grundene til værditabet skyldtes blandt andet, at kontrakterne var svære at forstå, man oplevede dårlig implementering af kontrakterne og fandt det svært at engagere interessenter i aftalerne.<sup>79</sup> Problemet med længere kontrakter trækker tråde tilbage til industrialiseringen, men det har især taget fart siden 1990'ernes teknologiske udvikling og globalisering, samt de udviklede produktionsforhold, som i større grad er blevet knyttet til underleverandører, hvilket har skabt flere handelstransaktioner med hvert færdigt produkt. Derudover har kapitalismen udviklet sig til at blive mere kompliceret og specialiseret i jagten på økonomiske fordele.<sup>80</sup> Dette er også reflekteret i 2020'ernes force majeure-klausuler i shippingbranchen, som udover de udviklinger, man så i slutningen af det 20. århundrede, også indeholder samarbejdsmodeller, betalingsbetingelser og en række nye force majeure-begivenheder f.eks. forureningsulykker og hacker-angreb.<sup>81</sup> Det ses i brancheorganisationen BIMCOs standard force majeure-klausul fra 2022, der er med til at sætte standarderne inden for shippingkontrakter over hele verden, men også for danske shippingvirksomheder.<sup>82</sup>

- (a) **Definitions** - "Force Majeure" means the occurrence of an event or circumstance as defined in (b) below ("Force Majeure Event") that prevents a party from performing one or more of its contractual obligations ("the Affected Party"), provided that such party proves:
- (i) the existence of a Force Majeure Event;
  - (ii) that such Force Majeure Event is beyond its reasonable control;
  - (iii) that the Force Majeure Event could not reasonably have been foreseen at the time of the conclusion of the contract; and
  - (iv) that the effects of the Force Majeure Event could not reasonably have been avoided or overcome by the Affected Party.
- (b) **Force Majeure Events** – For the purpose of this Clause the following shall be Force Majeure Events:

- (i) actual, threatened or reported war, act of war, civil war or hostilities; revolution; rebellion; civil commotion; warlike operations; laying of mines;
  - (ii) act of piracy and/or violent robbery and/or capture/seizure; act of terrorists; act of hostility or malicious damage;
  - (iii) blockade, generally imposed trade restriction, embargo;
  - (iv) act of government or public authority whether lawful or unlawful, compliance with any law or governmental order, expropriation, seizure of works, requisition, nationalisation;
  - (v) plague, epidemic, pandemic;
  - (vi) act of God, natural disaster or extreme natural event such as earthquake, landslide, flood, or extraordinary weather condition;
  - (vii) explosion; fire; destruction of equipment; destruction of port facilities; obstruction of waterways; cyber security incident; break-down of transport, communication, information system or power supply; in each case unless caused by negligence of the Affected Party;
  - (viii) ionising radiation or contamination by radioactivity, chemical or biological contamination;
  - (ix) general labour disturbance such as boycott, strike and lock-out, occupation of factories and premises; in each case unless limited to the employees of the Affected Party or a third party engaged by it; or
  - (x) any other similar event or circumstance unless caused by negligence of the Affected Party.
- (c) **Notices and Mitigation** – The Affected Party shall:
- (i) give written notice of the Force Majeure without delay to the other party identifying the relevant Force Majeure Event and its anticipated effect on the performance of one or more of its contractual obligations;
  - (ii) exercise reasonable endeavours to minimise the effect of the Force Majeure Event upon its performance of the contract and provide any relevant information and documentation to the other party in relation to the Force Majeure and the measures taken; and
  - (iii) notify the other party as soon as the Force Majeure Event ceases to prevent performance of its contractual obligations.
- (d) **Cooperation** – The parties shall cooperate to minimise the effects of the Force Majeure on performance of the contract and shall discuss in good faith alternative ways in which the contract can be performed and/or the effect of the Force Majeure can be minimised.
- (e) **Non-liability for breach** – Neither party shall be considered in breach of contract nor liable in damages for delay in or for non-performance of one or more of its contractual obligations to the extent caused by the Force Majeure from the time a valid notice under subclause (c)(i) was given.
- (f) **Continuing payment obligations** – Nothing in this Clause shall impact on either party's payment obligations under the contract unless those payment obligations are directly affected by the Force Majeure.
- (g) **Termination** – Where a valid notice has been given in accordance with subclause (c)(i) above and the Force Majeure has the effect of:
- (i) rendering the performance of the contract impossible, illegal or radically different from what was intended at the time of the conclusion of the contract; or
  - (ii) substantially affecting the performance of the contract as a whole and the duration of the Force Majeure exceeds [ ... ] days from the time notice was given (if this space is left blank then this subclause (g)(ii) shall not apply),
- either party has the right to terminate the contract by written notification within a reasonable period to the other party.
- Where a party terminates under this subclause (g) both parties shall be discharged from future obligations only and neither may claim damages for the other's future non-performance. The parties must perform all obligations not affected by Force Majeure up to the date of the termination with any sums paid in advance and not earned or due being refunded, save where the contract or applicable law provides otherwise. Nothing in this Clause shall impact on any separate rights of termination under this contract or at law.

Eksemplet illustrerer de mange forskellige områder klausulen dækker over, der er et resultat af den tidligere beskrevet juridiske udvikling, men også den udvikling handelssamfundet har været igennem siden industrialiseringen, men især inden for de seneste 40 år siden den anden globaliseringsbølge. Dette kompleksitetsproblem er også problematisk i byggebranchens store projekter, hvor kontrakterne paradoksalt bruges til at illustrere rammerne for byggeriet, men i mange tilfælde ikke forstås eller læses af de relevante interessenter. Dette medfører omkostningsfulde fejl, forsinkelser og tvister.<sup>83</sup> Overordnet set er den udbredte holdning, at kontrakter er for indviklet til at skabe en klar forståelse af aftalen, når den skal læses og forstås i det daglige arbejde.<sup>84</sup>

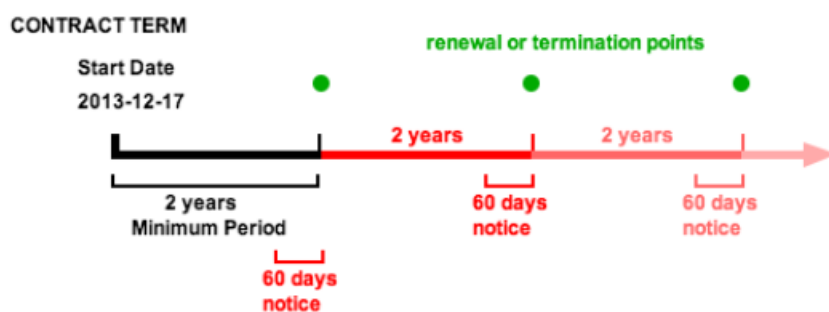
Modsvaret til udfordringerne har været et stigende fokus på styringen og håndteringen af de kommercielle kontrakter. Det har skabt en efterspørgsel efter undervisning i kontraktstyring, implementering af kontraktovervågningssoftwares samt andre innovative løsninger - herunder også kontraktvisualisering.

### Visuelle kontrakter

Kontraktvisualisering begyndte som forskningsfelt i løbet af start 2000'erne i Finland, med professor i erhvervsjura, Helena Haapio som ledende figur. Sammen med blandt andre Stefania Passera og Michael Curtotti har hun forsket i innovative, visuelle løsninger for at imødekomme det stigende kompleksitetsproblem ved kommercielle kontrakter, herunder et problem med forståelsen af kontrakterne for dem, som arbejder med dem til hverdag, eller på andre måder er påvirket af dem. Hun påpeger, at der er et problem med kommunikationen af indholdet og overleveringen til implementeringsaktører, der ikke er jurister og derfor ikke forstår jurasproget – herunder, f.eks. projektledere.<sup>85</sup> ”While we still need enforceable legal protection in contracts, we also need to make contracts functional in all everyday business-as-usual implementation scenarios outside of the courtroom.”<sup>86</sup>

Ifølge Haapio et al. er løsningen visuel formidling af bestemte kontrakt punkter for at undgå miskommunikation, manglende overholdelse af aftalen og tvister, men også for at øge sandsynligheden for et succesfuldt forretningsresultat og et bedre forhold mellem aftaleparterne.<sup>87</sup>

Forskningsgruppen lavede af den grund forsøg, hvor de arbejdede med kontrakterne som et datasæt, der skulle visualiseres ud fra grafiske designprincipper, og som skulle være relevante i det daglige arbejde med kontrakterne.<sup>88</sup> De kom frem til seks visuelle modeller, som de mente var effektive visuelle værktøjer i forbindelse med formidlingen af kontrakter: Tidslinjer, flowdiagrammer, tabeller, svømmebaner, ledsagende ikoner og leveringsdiagrammer.<sup>89</sup>



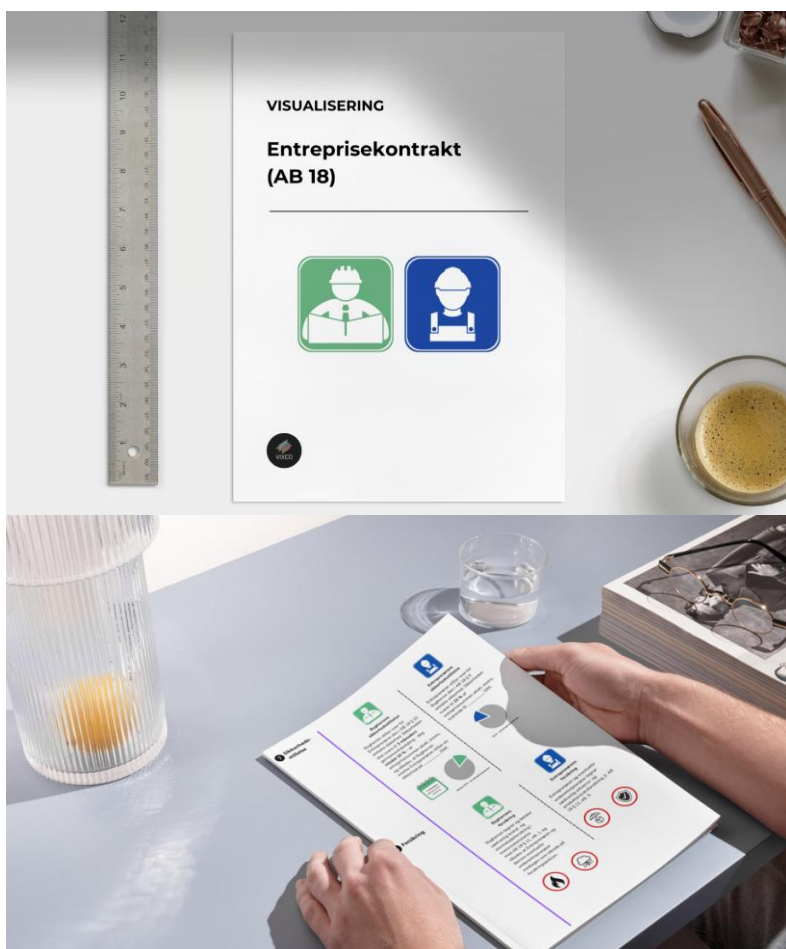
Fra "Making the Meaning of Contracts Visible" (Passera et al. 2014.)

Forskningen gav dermed konkrete værktøjer til at gøre juraen mere tilgængelig for at undgå store værditab. Bolden var kastet og flere aktører rundt i verden, inklusiv i Danmark, anerkendte problemet og så værdi i løsningen. Dette affødte små virksomheder og konsulentpraksisser rundt omkring i verden, især i Holland. I Danmark blev visualiseringen af kontrakter også undersøgt nærmere. Brancheorganisationen Værdibyg lavede i 2018 en vejledning for visualisering i byggebranchen, ”Brugervenlige kontrakter”, i samarbejde med arkitekten Frederik Schou-Hansen, som havde eksperimenteret med visuelle resuméer af kommercielle kontrakter.<sup>90</sup>

Selvom forskningen og vejledningerne har vakt interesse fra virksomhederne, så findes der ingen eksempler, hvor virksomheder har implementeret de visuelle metoder i et større omfang i det daglige arbejde med kontrakterne.

### *Diskussion af kompleksitetsniveauets udvikling i kommercielle kontrakter og værdien af visuelle kontrakter*

I det følgende vil jeg diskutere den historiske analyses resultater og drage paralleller til samfundet i det 21. århundrede. Ligeledes vil jeg vurdere, hvorvidt visualisering vil blive inddraget i kontraktpraksis i fremtiden og hvorfor der er en modstand blandt jurister i forhold til at implementere visualiseringer i praksis.



*Eksempler på visuelle kontrakter i byggebranchen. VIXCO.*

Kompleksitetsniveauet i kontrakter har været stigende siden industrialiseringen.

Globaliseringsbølger, teknologisk udvikling, regimechok i form af f.eks. krige og kriser samt juristernes øgede opmærksomhed på juridiske tendenser og voksende erfaringer med de større aftaler, der kom med udviklingen, havde alt sammen en effekt på, hvordan indholdet ændrede sig fra simple, generaliserende kontrakter til mere omfangsrige og detaljerede kontrakter.

Kigger man på det 21. århundredes kompleksitet i kontrakter er det tydeligt, at udviklingen har været stigende siden slutningen af det 20. århundrede på grund af nye samfundsudfordringer, der har påvirket aftalerne, og en udvikling inden for kontraktpraksis, hvor det lader til, at man i højere grad tilføjede nye processer, fremfor at fjerne de gamle. Det bekræfter bl.a. nyere forskning inden for kompleksitet i kontrakter, efterspørgslen af løsninger på problemet i de store danske virksomheder og sammenligningen af force majeure-klausuler i kommercielle kontrakter i det 19., 20. og 21. århundrede.

Virksomheder står i dag over for nye udfordringer og risici, når de indgår aftaler. Øget specialisering har betydet flere underleverandører, der med internettets hurtige kommunikationsveje kan sidde på den anden side af Jorden og indgå aftaler uden at trykke hinanden i hænderne. Derudover har danske virksomheder vokset sig store og globale på grund af de gunstige forhold i 1980-90'erne, hvor der kom færre handelsbarrierer, hvilket også betød mange flere aftaler i kulturelt og politisk anderledes lande.<sup>91</sup> Virksomhederne i slutningen af 1800-tallet stod over for en lignende omvæltning med større aftaler og mere samhandel med udlandet, hvilket krævede innovationer i kontrakterne. Især i begyndelsen af 1900-tallet kunne betydningen af den første globaliseringsbølge aflæses i kontrakterne, f.eks. med de mange force majeure-begivenheder inden for søfart. Opremsninger af begivenheder, der gav ansvarsfraskrivelse, har ikke ændret sig i noget stort omfang de følgende hundrede år, da dette handelssamfund delte mange ligheder med handelssamfundet i dag, eftersom virksomheder som Ø.K. og A.P. Møller også havde risikofyldte aftaler med virksomheder på andre kontinenter. Den helt store forskel, som kom med den senere udvikling, har dog været det stigende behov for procesbeskrivelser i kontrakterne, der både kom på baggrund af de naturlige kontraktevolutionære fremskridt, herunder juristernes stigende erfaringer med aftalerne, men især på baggrund af samfundsudviklingen efter 1960. I denne periode voksede de danske industrier voldsomt – og dermed også behovet for kontrakter, som var sikre i samhandelen med det stigende antal af specialiserede underleverandører. Disse samhandelspartnere var længere fra Danmarks grænser, og procesbeskrivelserne skulle altså imødekomme den mindre tillid mellem aftaleparterne.<sup>92</sup> Kontrakterne blev af den grund længere, hvilket krævede nye innovationer.

Innovationer inden for kontraktpraksis er ikke noget nyt fænomen. Indførelsen af standardkontrakter i begyndelsen af 1900-tallet effektiviserede processer og reducerede forhandlingsomkostningerne for aftaleparterne. Værdien af denne innovation betød, at juristerne, som var blevet mere opmærksomme på tendenser i et globaliseret handelssamfund, hurtigt begyndte at implementere disse standarder i samtlige brancher. Ligeledes kan innovationer i form af visualisering ændre på praksis, forudsat, at produktet giver aftaleparterne tilstrækkeligt med værdi.

De få eksempler på brug af visualisering i praksis, viser, at der er en del modstand hos juristerne. Modstanden kan formentlig skyldes to ting, hvilket jeg baserer på en række interviews med kontraktafdelinger hos danske offentlige og private virksomheder samt brancheorganisationer, og min egen deltagelse i juridiske netværker med repræsentanter for ledende virksomheder inden for byggeriet og shipping.

På den ene side lader det til, at mange virksomheder enten har deres egne løsninger eller ikke regner udfordringerne som et reelt problem, men i stedet som en forudsætning for at drive virksomhed i en kompleks verden. Derudover, at mange ser kontraktovervågnings-software som en tilstrækkelig løsning. Der er hos mange en accept af forholdene, hvor man regner med, at

kontrakterne ikke skaber den aftalte værdi på grund af fremtidens uforudsigeligheder. Udgifterne til advokater, konsulenter eller voldgiftssager i tilfælde af f.eks. tvister i projekter, er for nogle aktører, især byggebranchen, accepteret betingelser.

På den anden side er visuelle kontrakter ikke testet nok af i praksis, til at man kan komme med overbevisende evidens på effekten. På et teoretisk niveau er visualisering dog den naturlige løsning. Stefania Passera har endda lavet forsøg, som viser, at visuelle kontrakter forstås hurtigere og mere korrekt end de skriftlige kontrakter i et forsøg med en gruppe respondenter på 122 mennesker fra 24 forskellige lande, som arbejder med kontrakter til dagligt.<sup>93</sup> Derudover findes der talrige eksempler på, at visualisering har fungeret i praksis til at løse kompleksitetsproblemer i samfundet - f.eks. symboler i trafikken. På trods af det fornuftige teoretiske grundlag findes der kun meget få praktiske eksempler på virksomheder, der har forsøgt sig med visualisering af kontrakter. I byggebranchen i Danmark har man, som sagt, forsøgt sig med vejledninger til visualisering i entreprisekontrakter, men virksomhederne i branchen har ikke på egen hånd implementeret disse tiltag.

Sammenligningen af force majeure-klausuler siden industrialisering frem til i dag viser, at kontraktens funktion har ændret sig. Mens de i perioden 1850-1950 i højere grad var et juridisk værktøj, som skulle skabe sikkerhed og fordele risici, der ofte var et udtryk for parternes forhandlingskraft, har kontrakterne gradvist, i løbet af især anden halvdel af 1900-tallet frem til i dag, udviklet sig til i højere grad at skulle bruges som projektstyringsværktøjer, der skal sikre et bedre samarbejde og en mere lige fordeling af risiko. Derfor bakker den historiske tidslinje også op om den udvikling Haapio henviser til, når hun taler om et behov for mere funktionelle kontrakter.

Skal man komme et svar nærmere, kræver det en inkorporering af visuelle kontrakter i praksis f.eks. i byggebranchens store projekter for at observere, hvor, hvornår og hvordan de visuelle kontrakter kan mindske værditab. Hvis effekten bare i en lille grad kan sammenlignes med de innovative standardkontrakter fra begyndelsen af 1900-tallet, vil det uden tvivl påvirke tendenserne inden for kontraktpraksis.

Viser det sig på den anden side, at visualisering ikke skaber tilstrækkeligt med værdi i de større projekter, betyder det enten, at løsningen ikke er den rigtige til problemet, eller også er problemet ikke stort nok. Spørgsmålet bliver i dette tilfælde, om kontrakter forsat vil udvikle sig med samme fart som nu, hvor visualisering så først bliver relevant på et senere tidspunkt, eller om kontraktpraksis når til et punkt, hvor udviklingen stagnerer, og visualisering således aldrig bliver relevant. En stagnation i udviklingen af kontrakter kunne både skyldes en stagnation af kompleksiteten i samfundet, men også på grund af en mulig stagnation i den nærmest eksponentielle udvikling, der har været inden for den kontraktpraksis, som startede med Ørsted i midten af 1800-tallet.

En udgivelse af positive resultater fra en større aftale, hvor visualisering har været implementeret, vil antageligt ændre holdningen til visualisering blandt juristerne, eftersom forskning med rod i praksis ifølge Jennehohn et al. kan fungere som regimechok inden for kontraktevolution, som den historiske udvikling også illustrerede.<sup>94</sup> Fremtiden vil i givet fald resultere i mere visuelle kontrakter.

På baggrund af analysen af kommercielle kontrakters udvikling samt diskussionen af status i 2024, er der overvejende beviser for at kompleksiteten i kommercielle kontrakter er stigende. På trods af teoretisk forskning inden for feltet og forsøg i praksis, er der dog tvivlsomt om visualisering skaber tilstrækkeligt værdi i kontraktstyring til, at juristerne og virksomhederne vil implementere disse metoder i fremtiden. En sådanne ændring ville kræve mere omfattende eksperimenter i praksis.



## Konklusion

I denne artikel har jeg undersøgt, hvordan kommercielle kontrakter har udviklet sig i Danmark siden industrialiseringen, og de faktorer, der lå til grund for den udvikling. Derudover har jeg med udgangspunkt i forskning inden for visualisering af kontrakter, diskuteret kompleksitetsproblemet i 2024, mulige løsninger og den fremtidige udvikling.

Force majeure-klausuler i danske kommercielle kontrakter skulle under industrialiseringen udvikle sig for at afspejle nye risici som følge af globalisering og teknologisk udvikling. Klausulerne var generaliserende, relativt korte og omskiftelige, hvilket tilsyneladende var et udtryk for den kontraktpraksis, der startede med Ørsted liberalistiske betragtninger, og som reflekterede den samfundsmæssige udvikling. Kontrakterne var dog på dette tidlige stadie stadig skræddersyet, og forsyningskæderne var forholdsvis korte. Derudover havde sælgeren begrænset forhandlingskraft, pga. de nye forbedrede produktionsforhold, som skabte øget konkurrence. Det betød, at sælgeren fik færre muligheder for ansvarsfraskrivelse.

Efter år 1900 blev kontrakterne længere og mere standardiseret, hvilket både var en nødvendighed på grund af det stigende antal aftaler, men det var tilsyneladende også på baggrund af juristernes øgede opmærksomhed på tendenser, der kom på baggrund af globaliseringen, og derudover den større erfaring med de komplekse aftaler samt sælgerens stigende forhandlingskraft i en tid med større efterspørgsel pga. kriser og verdenskrige. I slutningen af perioden begyndte juristerne at fokusere mere på processer, der formentlig kom på baggrund af en mere lige fordeling af risiko mellem aftaleparterne, på grund af samfundsudviklingens effekt på balancen mellem udbud og efterspørgsel.

Fra 1950'erne fortsatte udviklingen af procesbeskrivelser, der voksede eksponentielt i takt med den fortsatte kontraktevolutionære udvikling i en mere stabil periode, hvilket betød en stigende afbalancering af risiko mellem køber og sælger. Det kom til udtryk ved at fastholde opremsningen af force majeure-begivenheder fra begyndelsen af 1900-tallet for at beskytte sælgeren og tilføje en længere procesbeskrivelse i tilfælde af aktivering for at minimere tabet for køberen. Udviklingen i slutningen af perioden, i kraft af den 2. globaliseringsbølge og flere aftaler forbundet med højere risici, lagde op til en intensivering af denne kontraktevolutionære udvikling.

Ud fra diskussionen af analysens resultater og kompleksitetsproblemer med kontrakter i 2024, finder jeg det plausibelt, at, mens der er ligheder mellem handelssamfundet i dag og det samfund, der påvirkede kontrakternes udvikling for over hundrede år siden, så har den stigende udvikling inden for juristernes kontraktpraksis og bl.a. den 2. globaliseringsbølges effekt betydet, at der er kommet et behov for nye innovationer. Visualisering kan være et lovende værktøj til at håndtere kompleksiteten, men det kræver flere praktiske eksempler for at vinde bred accept i virksomhederne, hvilket potentielt kan ændre kontraktpraksis i Danmark.

## Litteratur

Badr, Gamal Moursi. "Islamic Law: Its Relation to Other Legal Systems." *The American Journal of Comparative Law* 26, nr. 2, 1978: 187–198. <https://doi.org/10.2307/839667>.

Berger-Walliser, Gerlinde, Bird, Robert C., og Haapio, Helena. "Promoting Business Success Through Contract Visualization." *Journal of Law, Business & Ethics*, vol. 17, 2011. <https://ssrn.com/abstract=1744096>

Boje, Per. "Vejen til velstand - marked, stat og utopi: om dansk kapitalismes mange former gennem 300 år," 1. oplag., Syddansk Universitetsforlag, 2014.

Boje, Per. "Vejen til velstand - marked, stat og utopi: om dansk kapitalismes mange former gennem 300 år Tiden 1850-1930," Syddansk Universitetsforlag, 2020.

Bolifraud, S., et al. "How a Better Representation of Contractual Relations Can Help to Design Better Contracts." *Proceedings of the Design Society: DESIGN Conference*, vol. 1, 2020: 531-540.  
<https://doi.org/10.1017/dsd.2020.30>.

Christoffersen, Henrik. "Danmarks økonomiske historie efter 1960." Systime, 1999.

Collinson, S., og M. Jay. "The Causes and Consequences of Complexity." *From Complexity to Simplicity*. London: Palgrave Macmillan, 2012.

Curtotti, Michael, Haapio, Helena, og Passera, Stefania. "Interdisciplinary Cooperation in Legal Design and Communication." I E. Schweighofer et al. (red.), *Co-operation. Proceedings of the 18th International Legal Informatics Symposium IRIS 2015*, 455-462. Østrig: Österreichische Computer Gesellschaft, 2015:  
<https://ssrn.com/abstract=2630953>

Farnsworth, E. Allan. "The Past of Promise: An Historical Introduction to Contract." *Columbia Law Review*, vol. 69, no. 4, 1969, s. 576–607, <https://doi.org/10.2307/1121118>.

Horwitz, Morton J. "The Historical Foundations of Modern Contract Law." *Harvard Law Review* 87, no. 5, 1974: 917–56. <https://doi.org/10.2307/1340045>.

Hyltdoft, O. "Danmarks økonomiske historie [2]: 1840-1910". 1. udgave, 1. oplag, Systime, 1999.

Iversen, M. J. "Danmark – landet med de store virksomheder," *Økonomi og Politik* 95, no. 3-4, 2022: 16-26.  
<https://doi.org/10.7146/okonomi-og-politik.v95i3-4.135543>

Iversen, M. J. "Globaliseringens baggrundskulisse: Markedsformer i dansk erhvervshistorie." *Økonomi & Politik* 90, no. 2, 2017: 71-80. [https://www.djoef-forlag.dk/openaccess/oep/files/2017/2\\_2017/2\\_2017\\_9.pdf](https://www.djoef-forlag.dk/openaccess/oep/files/2017/2_2017/2_2017_9.pdf)

Iversen, M. J. og Andersen, S. "Co-operative Liberalism: Denmark from 1857 to 2007." In S. Fellman, M. J. Iversen, H. Sjögren, & L. Thue (Eds.), *Creating Nordic Capitalism: The Business History of a Competitive Periphery*, 265-334. Palgrave Macmillan, 2008.

Iversen, M.J., og Larsson, M. "Strategic Transformations in Danish and Swedish Big Business in an Era of Globalisation, 1973-2008." *Business History* 53, no. 1, 2011: 119-143.  
<https://doi.org/10.1080/00076791.2011.546670>

Jennejohn, Matthew, et al. "Contractual Evolution." *The University of Chicago Law Review*, vol. 89, no. 4, 2022, s. 901–78.

Jørgensen, Stig. "Fire obligationsretlige afhandlinger," *Juristforbundet*, 1965.

Jørgensen, Stig. "Kontraktret," *Juristforbundet*, 1972.

Kouwenberg, N. J. C. "Law and Trade in Ancient Mesopotamia and Anatolia: Selected Papers by K. R. Veenhof." 1st ed., *Sidestone Press*, 2021.

Nielsen, Thøger. "Studier over ældre dansk Formueretspraksis : et Bidrag til dansk Privatrets Historie i Tiden efter Chr. d.V's Danske Lov," *G.E.C. Gads Forlag*, 1951

Passera, Stefania. "Beyond the Wall of Contract Text - Visualizing Contracts to Foster Understanding and Collaboration Within and Across Organizations." Aalto University, 2017.

<https://aaltodoc.aalto.fi/items/57056558-3537-4f53-81b4-a52282c7d4fb>

Passera, S., Haapio, H., Curtotti, M. (2014). Making the Meaning of Contracts Visible - Automating contract visualization. In E. Schweighofer, F. Kummer and W. Hötendorfer (Eds.), *Transparency. Proceedings of the 17th International Legal Informatics Symposium IRIS 2014* (pp. 443-450). Wien, Austria: Österreichische Computer Gesellschaft

Passera, S., Kankaanranta, A., og Louhiala-Salminen, L. "Diagrams in Contracts: Fostering Understanding in Global Business Communication." *IEEE Transactions on Professional Communication*, 60, no. 2, 2017.

<https://doi.org/10.1109/TPC.2017.2656678>

Stig Iuul, "Grundrids af den romerske Formueret." 2. opl. København: Nyt Nordisk Forlag Arnold Busck, 1944.

Ussing, Henry. "Aftaler paa Formuerettens Omraade," 3. udgave, 5. oplag., *Jurist- og Økonomforbundet*, 1986.

Værdibyg. "Visualiseringer af AB18/ABR18-bestemmelser," *Værdibyg*, 2023,

[/web/20240526103015/https://vaerdibyg.dk/case/visualiseringer-af-ab18-abr18-bestemmelser/](http://web/20240526103015/https://vaerdibyg.dk/case/visualiseringer-af-ab18-abr18-bestemmelser/)

## Kilder

### *Utrykte kilder*

(I kronologisk rækkefølge)

### *Rigsarkivet (RA)*

RA, B & Ws Maskin- og Skibsbyggeri A/S: Kontraktbog (1874-1927), 3:3 1893, 1898 m.m.

RA, B & Ws Maskin- og Skibsbyggeri A/S: Produktionsbog vedr. nybygninger (1871-1915) 591: 1871, 1889 58 - 162 m.m.

RA, Santa Fe Group A/S, Kontrakt mv., Det Østasiatiske Kompagni: Kontrakter mv. (1898-1972), Nybygninger nr. 660-665, 667-676 1940

RA, DFDS, Indenlandske Afdeling: Sager vedr. kontraktforhold, Godsekspedition (1875-1966) 792.

RA, Kryolith Mine- og Handelsselskab, Diverse korrespondance (1865-1939) 934: 1926 - 1939 mm.

RA, Christiani & Nielsen A/S, Sager vedr. projekter (1904-1990).

RA, Østasiatisk Kompagni A/S, Det Østasiatiske Kompagni: Korrespondance mv. vedr. skovdriften i Siam (1901-1933) 592: m.m.

*A.P. Møller – Mærsk (APMM)*

APMM, Pk. 219645, 3520 Bulk & Special Vessels Department

APMM, Pk. 159855, Charter Parties and Correspondence

APMM, pk. 254352, 5 Odense staalskibsværft Skibsmapper Nybygning 43-51

APMM, pk. 254363, 15 Odense staalskibsværft Skibsmapper Nybygning 107-12

APMM, pk. 254368, 20 Odense staalskibsværft Skibsmapper Nybygning 132-35

APMM, pk. 255312, 32 Odense staalskibsværft Lindø Skibsmapper Nybygning 1-3 Hull Specification 1 2 4 6 8, Machine Specification 5 7.

APMM, pk. 255332, 52 Odense stålskibsværft Lindø Skibsmapper Nybygning 56-60

APMM, pk. 160820, Certepartier Maersk Angus, Buchan mm.

### Trykte kilder

Justitsministeriet, ”Bekendtgørelse af lov om køb,” § 24, tilgået 26. maj 2024,  
[/web/20240526092732/https://www.retsinformation.dk/eli/ta/2021/1853](http://web/20240526092732/https://www.retsinformation.dk/eli/ta/2021/1853)

Ørsted, A. S., ”A. S. Ørsteds Formularbog, indeholdende Formularer til de vigtigste i det borgerlige Liv forefaldende Kontrakter og andre Dokumenter,” 6. Udg., Tildeels gjennens. af Forf., med De fornødne Forandringer., F. B. Soldenfeldt, 1855

## Noter

1 Thøger Nielsen, ”Studier over ældre dansk formuepraksis.”

2 Henry Ussing, ”Aftaler paa Formuerettens Omraade.”

3 F.eks. Ole Hyltdoft, ”Danmarks økonomiske historie 1840-1910.”

4 E. Allan Farnsworth, ”The Past of Promise: An Historical Introduction to Contract.”

5 Matthew Jennejohn et al., ”Contractual Evolution,” 922

6 Ibid, 923

7 Ibid.

8 Ibid, 924

9 Ibid.

10 Ibid, 932-936

11M. Collinson og S. Jay, ”The Causes and Consequences of Complexity,” 4, ll. 2-4

12 Ole Bent Lando et al., ”Force Majeure (retsforhold)”

[/web/20240525093948/https://denstoredanske.lex.dk/force\\_majeure - retsforhold](http://web/20240525093948/https://denstoredanske.lex.dk/force_majeure_-_retsforhold) (25.5.2024)

13 Farnsworth, 585

14 N. J. C Kouwenberg, N. J. C. *Law and Trade in Ancient Mesopotamia and Anatolia: Selected Papers by K. R. Veenhof*, 64

15 Ibid, 64, ll. 28-29

16 Stig Juul, ”Grundrids af den romerske Formueret,” 87-102

17 Arthur Taylor von Mehren, ”Contract.” [/web/20240525100557/https://www.britannica.com/money/contract-law](http://web/20240525100557/https://www.britannica.com/money/contract-law). (25.5.2024)

18Ole Bent Lando og Ditlev Tamm, ”Kontrakt.” [/web/20240525101159/https://denstoredanske.lex.dk/kontrakt](http://web/20240525101159/https://denstoredanske.lex.dk/kontrakt) (5.3.2024)

19 Taylor von Mehren, [/web/20240525100557/https://www.britannica.com/money/contract-law](http://web/20240525100557/https://www.britannica.com/money/contract-law). (25.5.2024)

20 Gamal Moursi Badr. ”Islamic Law,” 195-96

21 Farnsworth, 598

22Morton J. Horwitz, ”The Historical Foundations of Modern Contract Law,” 917.

- 
- 23 Ole Terkelsen, "Løsørelovvalgskonventionen." (25.5.2024)  
[/web/20240525102733/https://denstoredanske.lex.dk/L%C3%B8s%C3%B8relovvalgskonventionen](http://web/20240525102733/https://denstoredanske.lex.dk/L%C3%B8s%C3%B8relovvalgskonventionen)
- 24 Sonny Kristoffersen, "CISG." [/web/20240525103205/https://denstoredanske.lex.dk/CISG](http://web/20240525103205/https://denstoredanske.lex.dk/CISG) (25.5.2024)
- 25 Stig Jørgensen, "Kontraktret," 23.
- 26 Stig Jørgensen, "Fire obligationsretlige afhandlinger," 16.
- 27 Ussing, 18
- 28 A. S. Ørsted, "A. S. Ørstedes Formularbog, indeholdende Formularer til de vigtigste i det borgerlige Liv forefaldende Kontrakter og andre Dokumenter."
- 29 Jørgensen, 1972, 26
- 30 Per Boje, "Vejen til velstand - marked, stat og utopi: om dansk kapitalismes mange former gennem 300 år," 30
- 31 Ibid, 36-37
- 32 Boje, 2020, 470
- 33 Ibid, 619
- 34 Martin Jes Iversen og Steen Andersen, "Co-operative Liberalism: Denmark from 1857 to 2007," 284-87
- 35 Ibid, 291
- 36 Ibid, 300-303
- 37 Henrik Christoffersen, "Danmarks økonomiske historie efter 1960," 7-11
- 38 Iversen og Andersen, 305-313
- 39 Ibid, 318
- 40 Christoffersen, 79
- 41 Jørgensen, 1965, 122-124
- 42 RA, B & Ws Maskin- og Skibsbyggeri A/S, Kontraktbog (1874-1927), Aftale om levering af jernbaneblokvogn, København, underskrevet 1874
- 43 RA, B & Ws Maskin- og Skibsbyggeri A/S, Produktionsbog vedr. nybygninger (1871-1915), Kontrakt med specifikationer til bygning nr. 180, dampfærge "Jylland," København, underskrevet 13. juni 1893.
- 44 RA, Santa Fe Group A/S, Kontrakter mv., aftale mellem Ø.K. og Flensburger Schiffsbau-Gesellschaft, København, underskrevet 3. oktober 1898
- 45 Niels Finn Christiansen, "Strejke – historie" [/web/20240527071345/https://denstoredanske.lex.dk/strejke\\_-\\_historie](http://web/20240527071345/https://denstoredanske.lex.dk/strejke_-_historie) (27.5.2024)
- 46 Hyldtoft, 9-14
- 47 Boje, 2014, 48
- 48 Martin Jes Iversen. "Globaliseringens baggrundskulisse: Markedsformer i dansk erhvervshistorie," 71
- 49 Justitsministeriet, "Bekendtgørelse af lov om køb," § 24
- 50 Jørgensen, 1972, 160
- 51 APMM, pk. 219645, 3520 Bulk & Special Vessels Department
- 52 Boje, 2020, 342
- 53 APMM, pk. 219645, 3520 Bulk & Special Vessels Department
- 54 APMM, pk. 159855, Charter Parties and Correspondence
- 55 APMM, pk. 219645, 3520 Bulk & Special Vessels Department
- 56 RA, DFDS, Indenlandske Afdeling: Sager vedr. kontraktforhold, Godsekspedition (1875-1966) 792, aftale med Det Forenede Oliekompagni A/S, underskrevet 18. marts 1925.
- 57 Iversen og Andersen, 2008, 290
- 58 Kilderne. "Epidemier og virusser gennem tiden."  
[/web/20240526094030/https://kilderne.dk/laeringstilbud/kildekritiske-oevelser/epidemier-og-virusser/](http://web/20240526094030/https://kilderne.dk/laeringstilbud/kildekritiske-oevelser/epidemier-og-virusser/) (26.5.2024)
- 59 RA, DFDS, Indenlandske Afdeling: Sager vedr. kontraktforhold, Godsekspedition (1875-1966) 792, aftale med Det Forenede Oliekompagni A/S, underskrevet 18. marts 1925
- 60 RA, Kryolith Mine- og Handelsselskab, Diverse korrespondance (1865-1939) 934: 1926 - 1939 mm., to aftaler med Pennsylvania Salt Manufacturing Company, underskrevet i 1928 og 1936.
- 61 RA, Christiani & Nielsen A/S, Sager vedr. projekter (1904-1990), aftale med Dorman, Long & Co., Zetland Road og Generaldirektoratet for De Danske Statsbaner, underskrevet i 1932.
- 62 APMM, pk. 254352, 5 Odense staalskibsværft Skibsmapper Nybygning 43-51
- 63 Aage Trommer og Tage Kaarsted, "Vækst trods krise."  
[/web/20240531081321/https://danmarkshistorien.lex.dk/V%C3%A6kst\\_trods\\_krise](http://web/20240531081321/https://danmarkshistorien.lex.dk/V%C3%A6kst_trods_krise) (25.5.2024)
- 64 APMM, pk. 254363, 15 Odense staalskibsværft Skibsmapper Nybygning 107-12
- 65 Ibid.
- 66 Martin Jes Iversen, "Danmark – landet med de store virksomheder", 20
- 67 APMM, pk. 254368, 20 Odense staalskibsværft Skibsmapper Nybygning 132-35
- 68 Ibid.

- 
- 69 Ibid.
- 70 Jennejohn, 923, ll. 13-17
- 71 Christoffersen, 7-8
- 72 APMM, pk. 255312, 32 Odense staalskibsværft Lindø Skibsmapper Nybygning 1-3 Hull Specification 1 2 4 6 8, Machine Specification 5 7.
- 73 APMM, pk. 255332, 52 Odense stålskibsværft Lindø Skibsmapper Nybygning 56-60
- 74 RA, Ø.K., Korrespondance mv. vedr. skovdriften i Siam (1901-1933) 592: m.m., aftale med Societe Des Ateliers & Chantiers De Dunkerque & Bordeaux, underskrevet i 1969
- 75 APMM, pk. 160820, Certepartier Maersk Angus, Buchan mm.
- 76 Iversen, 2023, 20
- 77 Iversen, 2017, 79
- 78 WorldCC og Deloitte, "The ROI of contracting excellence."  
[/web/20240526095342/https://www.worldcc.com/Portals/IACCM/Resources/11560\\_0\\_ROI-of-contracting-excellence.pdf](https://www.worldcc.com/Portals/IACCM/Resources/11560_0_ROI-of-contracting-excellence.pdf) (26.5.2024)
- 79 WorldCC, "Overcoming the 10 pitfalls of contracting."  
[/web/20240526095545/https://www.worldcc.com/Portals/IACCM/Resources/10655\\_0\\_Overcoming-the-10-pitfalls.pdf](https://www.worldcc.com/Portals/IACCM/Resources/10655_0_Overcoming-the-10-pitfalls.pdf) (26.5.2024)
- 80 Martin Jes Iversen and Mats Larsson, "Strategic Transformations in Danish and Swedish Big Business in an Era of Globalisation, 1973-2008," 123
- 81 BIMCO, "Force Majeure Clause 2022." [/web/20240526100251/https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-clauses/current/force-majeure-clause-2022](https://www.bimco.org/contracts-and-clauses/bimco-clauses/current/force-majeure-clause-2022) (26.5.2024)
- <sup>82</sup> Ibid.
- 83 Sylvain Bolifraud et al. "How a Better Representation of Contractual Relations Can Help to Design Better Contracts," 531
- 84 Gerlinde Berger-Walliser, et al., "Promoting Business Success Through Contract Visualization," 1
- 85 Stefania Passera, et al. "Making the Meaning of Contracts Visible - Automating Contract Visualization," 1-2
- 86 Ibid, 2, ll. 28-30
- 87 Ibid, 3
- 88 Michael Curtotti, et al., "Interdisciplinary Cooperation in Legal Design and Communication," 4-5
- 89 Stefania Passera, "Beyond the wall of contract text - Visualizing contracts to foster understanding and collaboration within and across organizations," 153
- 90 Værdibyg, "Visualisering af AB18/ABR18-bestemmelser."
- 91 Iversen, 2011, 122-24
- 92 Ibid.
- 93 Stefania Passera, et al., "Diagrams in contracts: Fostering understanding in global business communication," figur 2 og 3
- 94 Jennejohn et al., 932-936