

Det dynamiska avtalet
– ändringsmekanismer i bestående avtal

Sektionsmöte

Torsdagen den 18. augusti 2005 kl. 15:30

Sektionsmöte

Det dynamiska avtalet – ändringsmekanismer i bestående avtal (sektionsmöte)

(Se sidorna 37–54 i Bind I)

Debattledare: Professor, dr.jur. *Knut Kaasen* (Norge)

Referent: Jur.lic. ekon. dr. *Vesa Annola* (Finland)

Korreferent: Professor, dr.jur. *Christina Ramberg* (Sverige)

Debattledaren, professor, dr.jur. *Knut Kaasen*, Norge, hälsade alla välkomna och inledde med en kort presentation av debattämnet, varefter han redogjorde för mötesordningen och lämnade ordet till referenten:

Vi har som vanlig to innledere; en referent og en co-referent. De skal ta oss inn i et emne som berører vår barnelærdom som jurister. Allerede da vi var små lærte vi at avtaler skal holdes. Kjøper man en sekk poteter, er dette en ganske grei holdning. Hvis man gjør noe litt mer komplisert ved hjelp av avtalemekanismen, kan det tenkes at den betraktningen at avtaler skal holdes ikke er det som leder partene helt frem til det mål de sammen har. Og har de ikke engang målet felles, så blir det jo riktig komplisert. Den dynamikken det avstedkommer, skaper naturligvis utfordringer også for oss som jurister. Heri ligger også den innledende betraktning at vårt emne ikke er så ensomt i årets Nordiske Juristmøte som man kanskje skulle tro. Ser man nærmere etter i programmet, vil man se at svært mange av årets emner har tilknytning til nettopp endrede forhold og juristers svar på dem metodisk og materielt. Så vi føyer oss pent inn i en kanskje litt overordnet, men dog nokså utpreget tendens i årets program.

Kanskje bør vi som gode håndverkere bruke litt mer avansert kontrakts-teknikk når vi skal hjelpe våre parter med å få til det de prøver å få til. Vi kan lage mekanismer som både prosessuelt og materielt er i stand til å hjelpe dem til å håndtere noe som de kanskje aner kommer, men ikke helt overskuer. Det klare klassiske eksempel på noe slikt er naturligvis entrepriser – alle vet at grunnforholdene viser seg å være andre enn man tenkte seg, at byggherrens behov endrer seg, at myndighetene kommer inn og krever noe annet enn man har kontrahert, og alt dette her. Entreprisekontraktene inneholder mekanismer som kan være til hjelp. Det gjør også en del andre spesialkontrakter, for eksempel finansieringsavtaler, datakontrakter osv. Men er ikke temaet mer generelt? Burde det

ikke ha krav på interesse å utvikle slike dynamiske mekanismer som et generelt virkemiddel – til bruk også utenfor de spesielle kontraktsområdene der de ofte brukes? Dette bare som en refleksjon innimellom fra møteleders side.

Referent, jur.lic. ekon. dr. *Vesa Annola*, Finland:

Med dynamisk avtal forstås her ett avtal, som inte fixerar alla förpliktelser vid avtalets uppkomst. Innehållet ska fastställas först senare i avtalsrelationen.

Dynamisk avtal är inte ett nytt fenomen. Man har alltid använt dynamik i avtalsrelationerna. Man har alltid använt avtal, vars slutliga innehåll är på något sätt öppet. Någoting har i alla fall hänt. Avtalets användningssätt har förändrats. Avtalet ses inte mera som en lika allomfattande reglerare av avtalsrelationen. Omgivningens betydelse har ökat.

Teserna behandlar de här frågorna. Tesernas (4) huvudinnehåll är följande.

1. Avtalsrelationen – Från slott till torg. Ett dynamisk avtal måste vara som ett torg. Avtalet skapar ett forum som möjliggör samarbetet och letandet av optimala lösningar i avtalsrelationen. Avtalet öppnas till omgivningens dynamik.
2. Avtalsklausulen – Från norm till filter. I dynamiska avtal används avtalsklausulerna inte bara för att skapa förpliktelser utan för att styra filtreringen av avtalets yttre material in i avtalet. I avtalstexten skapar man medel för att finna faktamaterial för det nya innehållet.
3. Doktrinen. Dynamiken i avtalet ökar oförutsebarheten. I doktrinen måste man utveckla metoder för att kunna behandla luckorna och tvetydigheterna på ett konsekvent sätt. Förutsebarheten kan ökas genom att öka förutsebarheten i interaktionen mellan avtalet och omgivningen.
4. Juristen – Från tillskärare till sömmare. I dynamiska avtal måste juristen kunna skapa förbindelser som ökar tilliten mellan parterna och förutsebarheten i förändringsprocessen. Det förutsätter ökad kunskap om avtalsrelationens materiella innehåll.

Den första tesen ”från slott till torg” hänvisar till dynamiska avtalet som helhet. Den skildrar den allmänna inställningen gentemot avtalsrelationen: man använder dynamisk avtal inte för att bygga murar mellan avtalsparterna och omgivningen. Det bästa möjliga avtalsinnehållet kan finnas kanske efter att man har börjat jobba tillsammans i avtalsrelationen. Då behöver man att den nya informationen kan påverka och förbättra avtalsinnehållet. Det dynamiska avtalet är som ett torg, som är öppet för optimala lösningar.

Den andra tesen behandlar avtalsklausulernas betydelse. Den lyder: Från norm till filter. Om man vill möjliggöra utvecklingen av avtalsinnehållet, måste det tas hänsyn till redan i avtalsklausulerna. Deras uppgift förändras. Avtalets enda uppgift är alltså inte att fastställa normer. De ska också vara till hjälp, när

man letar efter det nya, optimala avtalsinnehållet. De ska vara till hjälp, när man letar efter nya normer i avtalsrelationen. Avtalsklausulerna måste då fungera som skyltar till det material som man ska använda för utfyllningen eller utvecklingen av avtalet. Klausulerna borde också kunna sätta kriterier, hur ska man kunna finna det bästa möjliga innehållet.

Dynamiken i avtalet minskar förutsebarheten. Man kan inte helt och hållet undvika den, om man vill möjliggöra utvecklingen i avtalsrelationen. Den tredje tesen hänvisar till doktrinen uppgift. Den behövs för att skapa förändringsprocessen förutsebar. Om avtalsparterna vill ta hand om dynamiken, är doktrinen uppgift inte att definiera det nya avtalsinnehållet. Det är parternas uppgift i dynamiska avtalsrelationerna. Doktrinen uppgift är i stället att ta hand om den juridiska processens förutsebarhet. Om processen är förutsebar, producerar den konsekventa resultat också i enstaka fall.

Juristens roll i byggandet av dynamiska avtalsrelation är inte att dra skilje-linjer mellan parterna. Den fjärde tesen lyder därför: ”från tillskärare till söm-mare”. Avtalets dynamik ökar oförutsebarheten. Juristen måste kunna minska oförutsebarheten genom att skapa förbindelser mellan parterna. Juristen måste finna, skapa och skriva ut de förbindelser som man kan använda för att finna det nya materialet för det nya avtalsinnehållet.

Korreferent, professor, dr.jur. *Christina Ramberg*, Sverige:

1. Jag inledde med några anmärkningar om den vrångbild som ofta ges av avtalsrätten. Principen om pacta sunt servanda har aldrig i historien varit något annat än en utgångspunkt med väldigt många undantag (jfr *clausa rebus sic stantibus* och förutsättningsläran).
2. Därefter talade jag om behovet av stor dynamik och hur det kan tillgodoses inom ramen för associationsrätten. I det sammanhanget pekade jag på faran med att de dynamiska elementen riskerar att ”smitta” av sig på sådana avtal där det föreligger ett stort behov av förutsebarhet och klara på förhand fastlagda spelregler. Det ”torg” som Annola omnämner i slutet är egentligen ett bolag och ”slottet” är ett avtal. I mellanrummet finner vi herrgårdar och bondgårdar som får representera avtal med hardshipklausuler och avtal med indexklausuler och liknande.
3. Jag ställde mig frågande till vad Annola avser när han säger att avtalsklausulen går från norm till filter. Jag anser att det är missvisande att inte se avtalet som en samling av ömsesidiga förpliktelser eller som en form av norm för parterna. Annola säger att det är fråga om ”att finna faktamaterial för det nya innehållet”. Exempel på ett sådana fakta kan vara ett index som skall påverka priset eller väderleksförhållanden som kan påverka datum för färdigställande. Det är fortfarande fråga om klausuler som handlar om förpliktelser och om normer.

4. Vidare frågade jag om vad Annola egentligen anser att doktrinen roll är. Jag ser det inte som att doktrinen har en väsentligen ny roll. Så som jag ser det handlar det för doktrinen del endast om att förfina de redan väl utvecklade metoderna för avtalsstolkning. Härvidlag kan det vara värt att påpeka att det inte är meningsfullt att, som Annola gör, skilja mellan avtalsstolkning och avtalsutfyllnad.
5. Slutligen anmälde jag en avvikande uppfattning om juristens roll. Annola anser att juristens roll kommer att förändras från att ”dra klara skiljelinjer mellan parterna” till att ”skapa förbindelser som ökar tilliten mellan parterna och förutsebarheten i förändringsprocessen”. För mig är detta inte två olika roller utan två sidor av samma mynt. Jag håller dock med Annola om att en viktig uppgift för jurister är att förstå den affärsmässiga kontexten eftersom rättsregler inte kan tillämpas fristående från det sammanhang som de är avsedda att fungera i.
6. Som avslutning avrundade jag med att det ämne som Annola tar upp är högaktuellt och att det är en svår utmaning för avtalsrätten att finna ändamålsenliga ansvarsfördelningar för de nya problem som uppkommer till följd av vårt moderna affärsliv där avtalsrelationer blir mer långvariga, mer skraddarsydd och involverar fler avtalsparter än vad det klassiska one-off-köpet av spannmål eller av häst gjorde.

Advokat *Olav Willadsen*, Danmark:

Vesa Annola har berørt et utrolig vigtigt emne.

Nemlig at dynamikken ikke bare skabes af parterne, men også af omgivelserne.

Det første kan være forudsebart, det andet ikke, men er lige så vigtigt.

F. eks. inflation, kan man kræve en større betaling p.g.a. valutaens værditab?

Kan betaleren regne med, at prisen ikke siger?

Hvem har inflationsrisikoen?

Hvem har fordelene af det solgtes værdistigning?

Hver har ulempen af det solgtes værdifald?

Hvem har markedsforandrings risici OG fordele?

Udgangspunktet er stadig: Pacta sunt servanda.

Gode aftaler giver gode forretningsforhold – for så skændes man ikke.

Centralt i aftalen er

- 1) Ånden i aftalen,
- 2) Retsforudsebarhed,
- 3) Hverken misbrug af dynamik eller ikke-dynamik.

NR. 1) ÅNDEN er det centrale.

(et kort finsk referat)

Tak.

Lektor, jur. dr. *Torbjörn Ingvarsson*, Sverige:

Många av de problem som förefaller motivera dynamik i avtalet uppkommer som en biprodukt av att avtalet inte borde ha slutits för så lång tid. Inför resan funderade jag med utgångspunkt i referatet på hur ett dynamiskt avtal om transporter från Stockholm till Reykjavík skulle gestalta sig. Antag att avtalet skulle ha slutits 1905. Kan man, ens med den kunskap vi har 2005 om hur möjligheterna att transportera har förändrats under 1900-talet, konstruera ett avtal så som det borde ha skrivits 1905?

Transportsättet kan inte anges bestämt, eftersom det i början av 1900-talet var självklart att transporten skulle ske på sjön, medan lufttransport är ett föredra idag. Tiden som resan skall ta kan inte heller anges på ett mer bestämt sätt. Priset är kanske det som är enklast att reglera, eftersom vi på detta område har en mångfald välbeprövade klausuler för att säkerställa att priset varken blir orimligt högt eller alltför lågt. Samtidigt måste denna prisklausul knytas till en tillräckligt väldefinierad huvudprestation, det vill säga i mitt exempel själva transporten mellan Stockholm och Reykjavík. Eftersom det i det exempel jag valt är svårt att ens dynamiskt ange transportsättet, blir frågan om de beprövade prisklausulerna kommer att ge rimliga resultat.

Kanske är ett transportavtal ett dåligt valt exempel för att pröva vad dynamiska avtal kan innebära. Jag frågar mig ändå om inte teorin om det dynamiska avtalet öppnar avgrunden mot icke-avtalet. I sin extrem ställs den som skall tolka ett dynamiskt avtal inför problemet att knappt något mer är säkert än att det föreligger ett bindande avtal. I det exempel jag valt skulle kanske inte mer framgå än att ett avtal slutits om transport av människor mellan Stockholm och Reykjavík och att betalning skall utges för transporten.

Enligt mitt sätt att se på saken skiljer sig denna situation sig principiellt inte från när avtalet fylls ut med dispositiv rätt; materialet som kommer till användning är detsamma som vid avtalsutläggning i allmänhet och metoden för utfyllnad skiljer sig inte heller på något avgörande sätt. Den skillnad som måhända ändå föreligger är mycket svår att upptäcka.

Dr. *Jakob Heidbrink*, Sverige:

Man måste skilja mellan å ena sidan dynamiska avtal som tillskapats av parterna genom hardshipklausuler och andra dylika villkor, och å andra sidan avtal där vid förändrade omständigheter juridiken ingriper som en tvistlösningsmekanism. Ser man på de sociologiska undersökningar som gjorts beträffande när avtal åberopas i en affärsrelation ser man att jurister blandas in i en partsrelation i kanske två procent av fallen. I alla andra fall hanterar parterna de förändrade omständigheterna på ett kooperativt sätt inom det bestående avtalsförhållandet. Detta innebär att vi har att göra med två situationer, som båda förutsätter att

parterna inte längre kan samarbeta. I den ena har parterna byggt in en förändringsmekanism i sitt avtal: denna mekanisme skall av juristerna tillämpas så långt det är möjligt. Om parterna däremot inte försett avtalet med en förändringsmekanism finns inga hållpunkter för en juridisk sanktionsmekanism för att tvinga parterna att anpassa sitt avtal till de förändrade förhållandena. Man kan fråga sig i vilken mån juridiska regler på ett pålitligt träffsäkert sätt kan åstadkomma någon sådan anpassning. I båda de nämnda situationerna är det nämligen viktigt att minnas att jurister och juridiska regler inte kan skapa det förtroendeförhållande som en gång fanns mellan parterna och som var förutsättningen för att samarbetet skulle fungera. När jurister – som endast utgör en ekonomisk kostnadspunkt och inte tillför avtalsförhållandet något positivt – kallas in har relationen typiskt sett kommit till vägs ände. Vi bör acceptera att jurister kan hjälpa parterna att fördela risker och kostnader när deras relation väl brutit samman; jurister kan däremot inte skapa ett gott affärsklimat. Vi borde i detta sammanhang ta den engelska rätten med sin strikta kommersiella tillämpning och sin beredskap att acceptera att avtal är bortom räddning som förebild.

Høyesteretsadvokat *Gunnar Nerdrum*, Norge:

Foregående innlegg har reist spørsmål om hva som skjer dersom det i et bestående avtaleforhold er forutsatt at partene skal bli enige om endringer og de da ikke blir enige, hva så? – Svaret er enkelt, som også angis av Vesa Annola i hans rapport: Da er det domstolene som må til pers, og partene er over på det rettslige plan.

Det var interessant å lese Vesa Annolas liknelse om avtalene som henholdvis festninger og torg. Der hadde imidlertid koreferenten Christina Ramberg en tilsvarende interessant observasjon, når hun påpekte at „torget“ lettest kunne oppfylles gjennom et selskap.

Men ellers må jeg tilstå å ha problemer med å se at man med begrepet „dynamisk avtale“ egentlig oppnår å skape en konstruksjon som er mer fruktbar enn det man alltid har hatt, nemlig at i langsiktige avtaleforhold er det behov for muligheter for korrigeringer. Her er jeg på linje med koreferenten.

Det sier seg selv at man i avtaleforhold av noen varighet har behov for å kunne foreta endringer. Oftest inneholder avtalene også klausuler i denne retning. Man kan tenke på noe så banalt som en indekstklausul i en leiekontrakt. I entreprisforhold har man behov for å prissette, helst på forhånd, vederlaget for tilleggsarbeider, endringer eller reduksjoner i anbudsgrunnlaget. Man kan tenke seg leveranseavtaler for naturgass med tilhørende investeringer og finansiering. Det er avtaler som går over flere tiår, og alt mulig kan skje underveis med hensyn til priser, produksjonsforhold, leveringsforhold og markedsforhold.

Når det gjelder endringsmekanismene, som omtales i rapporten, kan disse

være mange, men jeg vil spesielt påpeke én mekanisme som brukes ofte i internasjonale entrepriseravtaler. Kontrakten omfatter f.eks. å bygge et sykehus i den arabiske ørken. Det kan lett bli problemer og diskusjon under arbeidets gang. Da har det ofte vært henvist til en „referee“, som skal være en upartisk tredjemann og som bare avgjør om et konkret arbeid skal utføres og i tilfelle på hvilken måte. Så får partene, dersom de ikke blir enige, behandle dette rettslig senere. Det vil da gjerne være voldgift. Men poenget er altså at partene på stedet og straks får en autoritativ bestemmelse om hvordan selve utførelsen skal være.

Koreferenten Christina Ramberg var inne på at dommerne forsto seg så lite på business. De måtte belæres av advokatene, sa hun. Og det er sant nok. Vi må belære dommerne om alle livs- og virksomhetsområder som ligger utenfor dagliglivets vanlige erfaringer. Det gjelder ikke bare business, men jordbruk, fiske, sjøfart, bygningsvesen, reindrift, behandling på sykehus osv. Problemet er kanskje først og fremst at advokatene ikke alltid kan så mye om dette, de heller. Dessuten kan det skorte på både den pedagogiske evnen hos advokaten og mottakeligheten hos dommeren. – Men behovet for dette og rollefordelingen er i og for seg klar.

Debattledaren, professor, dr.jur. *Knut Kaasen*, Norge:

Det slår meg, slik enkelte debattanter har vært innom, at det vel er en grunnleggende forskjell mellom den dynamikk som kommer uforutsett på kontraktspartene og den som kommer forberedt. Er den uforutsett, forestiller jeg meg at vi er rett inne i problemstillingen som Christina Ramberg tok opp med *pacta sunt servanda*, med alle dens modaliteter – modifikasjoner er det vel riktiger å si – hvor rettsordenen kan tilby enkelte mekanismer for å hjelpe partene i den situasjon de nå er kommet i. Men hva med den utvikling som – i hvert fall i noen grad – er ventet av partene? Enkelte debattanter har vært innom det. Det har vært påpekt at man jo i selve kontraktene kan bruke teknikker som forbereder håndteringen av en mer eller mindre forutsatt utvikling som man dog ikke kan forutse i detalj. Hardship-klausuler er en enkel form av dette. Noe mer komplisert kan man bruke opsjoner. Men ulempen med opsjonene er at de er så veldig stive – de forutsetter at man vet litt hva som er aktuelle alternativer og hvilke virkninger det er aktuelt å knytte til dem. Skulle andre situasjoner oppstå, har man liten hjelp av slike klausuler. På den annen side har man prisreguleringsklausulene, som i sin helt åpne form ikke tar annet enn noen ganske enkle forutsetninger. Men de blir jo – i likhet med hardship-klausulene – tilsvarende lite hjelpsomme når det røyner på.

Adjunkt *Henrik Udsen*, Danmark:

Som anført af Christina Ramberg, er problemet om ændringer i bestående aftaleforhold i princippet uløseligt. Det er det fordi, der altid vil være en af aftaleparterne, som må bære risikoen for de ændrede forhold, uanset at ingen af parterne kan bebrejdes den opståede situation. Når det er sagt, er det dog værd at være opmærksom på, at denne risiko i de fleste situationer kan kapitaliseres. Det behøver derfor ikke at være et spørgsmål om, at det skal være enten den ene eller den anden aftalepart, der skal påtage sig risikoen for de ændrede forhold. Når risikoen kan opgøres til en økonomisk værdi, vil det være muligt at dele risikoen, og at gøre dette til en del af de kommercielle forhandlinger, herunder forhandlingerne vedrørende prisen for den leverede ydelse.

Det er endvidere værd at være opmærksom på, at den bedste løsning oftest findes ved at kombinere flere af de værktøjer, der er til rådighed. Fordelingen af den økonomiske risiko kan fx kombineres med en mulighed for førtidig opsigelse. I den nye danske standardkontrakt for it-leverancer, K01, er der anvendt en sådan model, hvor kunden frem til et givent tidspunkt har mulighed for at opsiges aftalen mod betaling af leverandørens omkostninger frem til dette tidspunkt, hvis parterne ikke kan opnå enighed om det endelige indhold af den løsning, som skal leveres. Det er min opfattelse, at markedet har taget godt imod denne model.

Førstelagsmann *Nils Erik Lie*, Norge:

Gjennom et etter hvert langt liv som dommer har en sett ganske mange kontrakter som har avstedkommet uenighet mellom de parter som i sin tid har inngått de samme avtalene. Det kan være avtaler på 1/2 side som dreier seg om betydelige verdier. Mange spørsmål er uløst i avtaleteksten, men det er rene bagateller i det totale avtaleforløpet som har avstedkommet uenigheten. På den annen side kan uenigheten ha sin bakgrunn i avtaler på hundrevis av sider hvor en har forsøkt å fange opp alle mulige fremtidige konstallasjoner. Det greier de allikevel ikke, uansett hvor sofistikerte mekanismer for løsning av mulige fremtidige konflikter som måtte være bygget inn. Og vi ser jo at etter hvert som advokatfirmaenes databaser på kontraktssiden blir mer og mer utviklet, så har også kontraktene blitt mer og mer komplekse uten at dette har bidratt til å redusere antallet konflikter, vil jeg tro. Og dette bringer meg frem til en refleksjon: Jeg tror ikke vi kommer noen vei med å etablere forskjellige kontrakts- eller avtalemødeller på forskjellige nivåer. Dette står og faller med klimaet mellom partene i den enkelte avtalen. Hvis viljen er til stede, greier de å løse konfliktpotensialet eller svært meget av det, før konflikten havner i domstolene. Det må jo være målet med alle slike konfliktløsningsmodeller. Hvis det skjærer seg, går det galt, uansett hvor sofistikert og omfattende den kontrakten de har inngått, måtte være. Jeg tror problemet kanskje er så enkelt som det.

En annen problemstilling som har vært tatt opp her tidligere, handler om dommere og deres angivelige manglende forståelse for denne type problemer når vi får dem forelagt. Denne forståelsen er avhengig av manuduksjon. Skal jeg kunne løse en tvist på fornuftig vis, må jeg forstå det regelverk som er relevant i forhold til den aktuelle avtaleteksten. Og skal jeg forstå og anvende regelverket ordentlig, må jeg også forstå den dynamikk og den virkelighet som ligger bak avtalen. Og i retten er det en person eller en rolle som har hovedansvaret for å tilføre meg denne forståelsen. Det er advokatene. Så det er advokatenes oppgave å se til at vi dommere får den nødvendige manuduksjon i de faktiske og forretningsmessige forhold som ligger bak de tvister vi skal løse.

Referent, jur.lic. ekon. dr. *Vesa Annola*, Finland:

En mycket viktig fråga kom upp i diskussionen. Where is the steak med dynamiska avtalet? Vad är skillanden mellan det dynamiska avtalet och det gamla statiska avtalet, om man i alla fall utfyller innehållet med dispositiva lagregler. Vad är skillnanden? Om parterna vill, finns det ingen skillnad. Men just därför att det är fråga om dispositiva lagregler, kan parterna skapa skillnaden. Om parterna ska ta hand om utfyllningens innehåll, kontrollera och styra den, måste de skapa skillanden med avtalsvillkor. Parterna kan alltså skapa skillnaden, om de vill. Men det ska parterna bestämma om.

Dessutom gjorde chefsjurist, ekon.dr. Max Oker-Blom, Finland, advokat Halvor Bjerke, Norge, och landsdommer Marianne Selchau Levy, Danmark, inlägg på sektionmötet.

Debattledaren, professor, dr.jur. *Knut Kaasen*, Norge:

Det er fristende i den nordiske samarbeids ånd å sitere en svensk professor – Kurt Grönfors – som i sin bok om „Avtal och omförhandling“ har en betraktning som har vært meget sitert og som jeg synes kan passe som en avslutning på det vi har vært innom nå. Han drøfter situasjonen der de avtalte rettigheter og plikter ikke bringer partene dit de vil med sitt kontraktsforhold, og påpeker at „(i) själva verket förstärks ’avtal skall hållas’ til ’avtal skall genomföras’.“ Det er vel stadig en relevant observasjon.

For øvrig konstaterer jeg at vi slapp å gjøre det som av og til er et problem ved Universitetet i Oslo, nemlig å passe på at doktorander som holder sin prøveforelesning for doktorgraden avslutter før Rådhusklokken slår annet slag ved hel time. Takk for i dag.