



WHITE PAPER

Förlikning – Vad är det?

Detta white paper handlar om förlikning – vad är det egentligen?

När du läst igenom dokumentet hittar du fler mallar på samma tema i DokuMeras dokumentmallsbas under:

Alla mallar > Affärsjuridik och avtal > Tvist och konkurs > Tvist i domstol > Förlikning

**www.dokumera.se
info@dokumera.se**

FÖRLIKNING — VAD ÄR DET?

Oenighet leder till tvist

Om två parter upplever oenighet i en sakfråga och de motsatta ståndpunkterna kommer till klart uttryck i form av t.ex. kritik eller tillrättavisning uppstår det en tvist. När den ömsesidiga kritiken förvandlas till krav uttrycks de ofta i rättighetstermer: Jag har rätt och du har fel, oavsett vilken part som uttrycker vad. Detta utvecklar tvisten till ett s.k. "nollsummespel" där ena partens vinst alltid är lika stor som den andra partens förlust. (Synonymer till tvist är stridighet, oenighet, tvistighet, osämja och dispyt).

3

Tvistemål

Affärstvister som drivs till rättsliga avgöranden är inte de mest frekventa. De allra flesta affärsrelationer löper utan problem. De flesta tvister som uppstår inom ramen för affärsrelationer löser parterna själva genom förhandlingar.

Om parterna inte kan lösa tvisten själva, genom förhandling, kan en domstol pröva tvisten. Det kallas då för ett tvistemål, som alltid resulterar i en verkställbar dom om förlikning ej sker, dvs. en dom som kan fullgöras genom Kronofogdemyndighetens försorg.

Ett tvistemål eller civilmål är i svensk rätt de mål där allmän domstol handlägger och avgör frågor mellan parter som inte kan komma överens. Den som ansöker om stämning mot någon i ett tvistemål kallas för kärende medan motparten kallas för svarande.

"Ofta utvecklar en tvist karaktären av 'nollsummespel', där ena partens vinst alltid är lika stor som den andra partens förlust."

Olika typer av tvistemål

Några av de vanligaste tvisterna är förmögenhetsrättsliga tvister, konsumenttvister och familjerättsliga tvister.

Tvistemålen delas in i dispositiva och indispositiva mål. I dispositiva mål är förlikning tillåten enligt lag, vilket omfattar i stort sett hela förmögenhetsrätten. Generellt kan sägas att de allra flesta typer av tvister som uppstår mellan näringsidkare är dispositiva. Motsatt är indispositiva mål sådana som inte får förlikas därför att staten anser sig ha ett sådant intresse i själva sakfrågan att en de enskilda parterna inte kan avgöra tvisten själva. Exempel kan vara mål om äktenskap eller vårdnad av barn.

Tvistelösning

När parterna lämnar över ansvaret för lösning av en tvist till utomstående, dvs. en domstol eller en skiljenämnd, kommer tvistelösningen grundas på gällande rättsregler, faktapåståenden och bevisning.

Ibland kanske den ena parten har helt rätt i sina anspråk och då kan det handla om att driva den linjen strikt. Många gånger är dock inte saken så enkel, utan anledningen till tvisten kan ofta hänföras till båda parternas ageranden. Många förlikningar innebär ofta en kompromiss mellan parternas respektive anspråk. En förlikning kan träffas närsomhelst under processens gång och det är inte ovanligt att parterna träffar en förlikning alldeles inpå huvudförhandlingen eller till och med efter den. Det är ju ofta först mot slutet, när man har alla uppgifter från respektive sidor uppe på bordet som en fullständig bedömning av tvistens möjliga lösning kan göras.

Tvisteförhandling och BATNA

En frivillig tvisteförhandling till skillnad mot en tvingande tvistelösning är en normtillämpande förhandling, där parterna är sina egna domare och dömer över händelseförloppet som har skapat tvisten.

Parter i en tvisteförhandling bedömer alltid sina alternativ till förhandling. Dessa alternativ kallas BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement), dvs. bästa alternativ till förhandlingslösning. BATNA, även kallat reservationsvärdet är den minsta ersättning en part kan tänka sig för att lösa tvisten. Om parternas BATNA i en tvisteförhandling inte nås leder tvisteförhandlingen oftast till att en domstol eller en skiljenämnd får avgöra tvisten.

”Parter i en förhandling bör alltid bedöma sina bästa alternativ till förhandlingslösning. Dessa alternativ kallas BATNA, som är den minsta ersättning en part kan tänka sig för att lösa tvisten.”

BATNA är dock inte statiska över tiden utan förändras med all ny information. En uppgift för parterna i en tvisteförhandling är följaktligen att påverka motparts BATNA med ny information och utbildning.

För att beräkna det bästa alternativet till rättegång i en tvist behöver man fastställa kostnaden för en rättegång. Denna kostnad bygger på subjektiva sannolikheter för utfallet, dvs. sannolikheten för vinst eller förlust. Dessutom behöver sannolikheten för motpartens betalningsförmåga fastställas. Slutligen behöver hänsyn tas till tidsaspekten, då medelsvåra tvister kan ta upp till 2 – 3 år för ett avgörande i tingsrätt. Mer komplicerade tvister som överklagas kan ta upp emot 5 – 7 år. Skillnaden mellan kärandens och svarandens reservationsvärde eller BATNA utgör det s.k. förlikningsutrymmet. Även om ekonomisk analys visar på att ett förlikningsutrymme finns kan det vara svårt för parter att nå en

överenskommelse. Detta kan bero på att ett stort antal lösningar finns eller att rent psykologiska lösningar uppstår som hämndlystnad eller prestige.

Hinder och möjligheter för förlikning

Faktorer som underlättar eller ökar förlikningsbenägenheten är att:

- parterna känner eller har kunskap om varandra
- det föreligger tidspress
- kostnaden för förlikningen ökar
- det föreligger ett stabilt styrkeförhållande mellan parterna.

Faktorer som motverkar eller minskar förlikningsbenägenheten är att:

- värdet ökar på BATNA för lösning i domstol
- riskbenägenheten ökar för part
- motsättningarna mellan parterna ökar under förhandling
- styrkebalansen mellan parterna är oklar.

5

Fördelen med förlikning

Genom en professionellt handlagd förlikningsförhandling med ett godtagbart resultat för parterna kan en tvist få en relativt snabb handläggning, samtidigt som de juridiska kostnaderna blir begränsade för parterna samt att parterna kan bibehålla sina framtida relationer. Med en "förlikning utom rätta" menas att parterna når en överenskommelse utan rättsliga åtgärder. "Förlikning inom rätta" innebär att parterna faktiskt lyckas att komma överens trots att ett mål i tingsrätten har påbörjats. Det brukar ibland sägas att en bra förlikning är en sådan där ingen part är helt igenom nöjd utan båda parter är lite missnöjda.

Förlikningsavtalet

Vid avslutad förlikning inom eller utom rätta behöver ett förlikningsavtal upprättas. Att skriva ett förlikningsavtal kan vara en tämligen svår uppgift. Ett förlikningsavtal bör innehålla en beskrivning av tvisten.

Avtalet behöver ge svar avseende på följande frågor och åtaganden som har förhandlats fram: Vem ska göra vad, var och när i tiden? I vilken omfattning eller till vilken myckenhet? Slutligen behöver eventuella villkor för avtalet specificeras och vad som händer om part inte uppfyller sina åtaganden. Det är inte ovanligt att parterna önskar hålla förlikningsavtalet hemligt och därför tar in en sekretessbestämmelse i förlikningsavtalet.

Om förlikning nås i anslutning till en muntlig förberedelse kan domaren efter den muntliga förberedelsen stadfästa förlikningsavtalet genom dom, om båda parter så önskar. Den stadfästa förlikningen ger då upphov till en exekutionstitel, vilket innebär att den kan begäras verkställd hos Kronofogdemyndigheten.

Sammanfattande tips och råd

- Upprättande av skriftliga välformulerade avtal och kontrakt med tvisteförebyggande innehåll.
- Dokumentera tillägg och förändringar av avtal i protokoll och/eller avtalstillägg.
- Använd Dig av allmänt accepterade villkor såsom branschens standardvillkor.
- Beräkna Ditt BATNA och försök påverka motpartens BATNA.
- Ha inte för stort avstånd mellan ditt absolut sista bud och det för dig acceptabla.
- Använd dig inte av ultimatum.
- Se till att vara fri från prestige och fixeringar.
- Målet är inte millimeterrättvisa utan ett för dig godtagbart utfall.
- Skilj på sak och person.
- Var trovärdig och ha hög integritet i ditt agerande.

Med ovan nämnda råd har du stor chans att avsevärt förbättra ditt förhandlingsutfall vid förlikningsförhandling.

Om DokuMera

Hos alla företag – stora som små – finns möjligheten att arbeta effektivare genom att använda sig av färdiga mallar. Avancerade dokument är tidsödande att upprätta samtidigt som de kräver expertkunskap för framtagandet. Och som vi alla vet: Experter kostar pengar – mycket pengar.

DokuMera är ett B2B-företag som hjälper människor i svenska företag till en lönsammare och bekvämare tillvaro genom att tillhandahålla digitala dokument via internet. Tillsammans med sakkunniga experter har vi under åren tagit fram tusentals mallar för bland annat juridiska och ekonomiska dokument som säljs både via e-handel och genom personlig försäljning.

Under åren har DokuMera utvecklat Sveriges största databas av digitala, exempelbaserade dokumentmallar, riktade mot företag och organisationer. Produkterna laddas enkelt ned från Internet av våra kunder – företag och organisationer – och kan köpas styckvis eller genom att teckna ett årsabonnemang.

www.dokumera.se

info@dokumera.se