



WHITE PAPER

Undvika tvist

Detta white paper är skrivet av Magnus Brorsson från Advokatfirman Brorsson, DokuMeras expert inom tvist.

Magnus Brorsson är advokat och har över 25 års erfarenhet av affärsjuridik. Han driver sedan 2005 Advokatfirman Brorsson. Brorsson hjälper företag och företagare att göra bättre och säkrare affärer genom att ge juridisk rådgivning och assistans kring företagande och affärer bl.a. i form av avtalsskrivning, avtalsgranskning och avtalsförhandlingar. Brorsson assisterar också företag och företagare som råkat i tvist genom att uppträda som ombud i förhandlingar och inför domstol och skiljenämnder.

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

Alla mallar > Affärsjuridik & Avtal > Tvist och konkurs > Tvist i domstol > Domstolsprocesser

magnus@brorsson.net
www.brorsson.net

ATT UNDVIKA TVIST – STRATEGIER VID AVTALSSKRIVANDE

Varför skriver vi avtal?

Det yttersta syftet med ett skrivet avtal är att undvika framtida tvister genom att avtalet dokumenterar vad parterna har kommit överens om. För att kunna fungera på avsett sätt räcker det dock inte med ett skriftligt avtal, vilket som helst. Avtalet måste spegla den affär man faktiskt gör och avtalet måste reglera de risker som finns i just den aktuella affären.

Det finns två huvudsakliga typer av avtal i en affärsverksamhet: de dagliga löpande avtalen, vanligen där man köper in och sedan säljer sina varor eller tjänster, och så de ovanliga, sällan förekommande, ofta större affärerna. Dessa två typer av affärer kräver två olika strategier. För de vardagliga affärerna bör man ta fram standardavtal, ofta kallade allmänna försäljningsvillkor eller liknande. De mer sällan förekommande affärerna behöver särskild hantering i varje enskilt fall.

Allmänna villkor

De flesta företag behöver någon form av allmänna villkor för sin försäljning. Om försäljningen sker till konsument finns det tvingande lagstiftning att ta hänsyn till (bland annat konsumentköplagen och konsumenttjänstlagen) men även då finns det ofta skäl att ta fram egna försäljningsvillkor. Det kan t.ex. handla om garantivillkor, återköp eller hur och när leverans och retur ska gå till.

Vid försäljning till andra företag finns i vissa fall också tvingande lagstiftning att ta hänsyn till (t.ex. inom vissa branscher eller för vissa produkter) men normalt finns det betydligt större frihet att reglera frågor som ansvar för fel och förseningar, leveransvillkor etc. i affärer B2B. Det gör att det ofta finns anledning att tänka igenom sina försäljningsvillkor i större utsträckning för företag som säljer till andra företag.

Börja med att undersöka om det finns något avtal som är standard i din bransch. Om det finns det så bör du nog också använda det, men innan du gör det bör du ta reda på exakt vad avtalet innebär så att du vet vilka risker du löper när du gör affärer. Ibland kanske det finns skäl att ta fram sidovillkor som på någon punkt, som är viktig just för dig, avviker från branschavtalet.

Om det inte finns något standardavtal i din bransch så bör du anlita professionell hjälp med att ta fram ett eget standardavtal. Det viktigaste är att identifiera vilka risker som finns i affären och reglera dessa på ett sätt som är bra juridiskt, utan att glömma bort den kommersiella sidan av saken, att kunderna faktiskt ska vilja köpa dina saker eller tjänster på de villkor du ställer upp.

Försäljningsvillkoren måste bli en del av avtalet

När du väl tagit fram dina försäljningsvillkor så är det viktigt att se till att de blir en del av avtalet med din kund. Detta gör du genom att lämna över villkoren till kunden innan avtalet ingås och med en tydlig hänvisning att villkoren är en del av avtalet. Det kan ske tillsammans med en offert eller liknande. Det viktiga är att det sker före avtalet och att

kunden förstår att villkoren kommer att bli en del av avtalet. Du kan inte trycka villkoren på baksidan av fakturan eller liknande och tro att de blir en del av avtalet. När avtalet blivit bindande så är det för sent att ensidigt föra in nya villkor. Av det skälet är det också för sent att i fakturan skriva in räntebestämmelser, vilket man ofta ser. Sådana räntebestämmelser är normalt inte giltiga eftersom det är för sent att föra in nya villkor i fakturan.

Sällan förekommande avtal

De mer sällan förekommande avtalen kan vara av vitt skild karaktär. Det kan röra sig om små inköp som kanske inte innebär några större risker. I dessa fall har ofta säljaren sina egna allmänna försäljningsvillkor och om affären inte innebär några större risker så kanske dessa villkor kan accepteras utan vidare. Innan du gör det bör du dock åtminstone ställa dig frågan om affären innebär några särskilda risker som behöver täckas upp i avtalet.

Vid större affärer ökar normalt riskerna och det är då viktigt att tänka igenom vilka risker som finns i affären: Vad kan gå snett? Vilka konsekvenser skulle det få? Om säljaren vill att affären ska regleras av hans eller hennes allmänna villkor så måste dessa analyseras så att man förstår hur de risker man identifierat i föregående steg skulle lösas enligt villkoren. Om den föreslagna lösningen är bra så kan villkoret accepteras på den punkten, om inte så behöver villkoret diskuteras och förhandlas. Detsamma gäller om man får ett specialskrivet avtalsförslag från motparten.

När man har gått igenom de risker som behandlas i villkoren så är det dags att gå tillbaka till sin lista med risker och se vilka som inte är reglerade i de föreslagna villkoren. För varje sådan risk måste man ställa sig frågan: "Vad händer om vi inte skriver något i avtalet?" Svaret på den frågan ges ibland av lag, ibland av prejudikat från Högsta domstolen, men ofta finns svaret i den juridiska litteraturen och det kan krävas en jurist för att ta fram svaret. Naturligtvis kan inte alla företag anlita en jurist i alla affärer, men om det rör sig om en stor affär och en stor risk, så är kostnaden för en juridisk konsultation liten jämfört med kostnaden om risken skulle realiseras på fel sätt. Det är alltid billigare att göra rätt från början än att hamna i en tvist i efterhand.

När man vet vad som händer om man inte skriver något i avtalet så ska man ställa sig frågan om den lösningen är bra eller inte. Om lösningen är bra så kan man låta bli att reglera frågan i avtalet, men om lösningen är dålig så måste man föreslå en reglering i avtalet som täcker in den lösning man vill ha.

Några generella råd

- Glöm inte avtalets basala bestämmelser: vad, hur mycket, när, hur och till vilket pris.
- Skaffa ett bra standardavtal för dina löpande avtal i verksamheten.
- Identifiera så många risker med affären som möjligt.
- Undersök hur de identifierade riskerna skulle lösas enligt lag och/eller avtalsförslag.
- Var tydlig i förhandlingen kring risker och undvik aldrig att diskutera risker med motparten.
- Reglera riskerna ordentligt i avtalet: Vem bär risken? Vad innebär det att bära risken?
- Skriv klart och tydligt.
- Undvik att försöka vara "smart" genom otydliga formuleringar eller genom att "mörka" fakta eller risker. Du riskerar att det slår tillbaka på dig själv.
- Undersök om det finns alternativa sätt att göra hela eller delar av affären som

minimerar riskerna. Flexibilitet och win/win är alltid bättre än en dragkamp.

- Undersök om det går att försäkra risker och om det går, vem av parterna som kan försäkra risken billigast.
- Tänk igenom hur eventuella tvister ska lösas på bästa och billigaste sätt.

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