



WHITE PAPER

Hantering av 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 HANTERA EN TVIST

Olika former av tvistelösning

Förhandlingslösningar

Det första man bör göra när en tvist uppstått är att undersöka möjligheterna till en förhandlingslösning. Det är i de allra flesta fall den bästa och billigaste lösningen, även om den kanske innebär att man inte fullt ut får det man anser sig ha rätt till.

För att i så stor utsträckning som möjligt ha framgång i en tvisteförhandling är det viktigt att ta reda på hur man skulle stå sig i en domstolsförhandling. Man bör alltså ta reda på vad som gäller juridiskt, men man bör också undersöka hur man står sig bevismässigt. De allra flesta tvister avgörs nämligen på bevisfrågor, dvs. parterna har olika uppfattningar om vad som hänt och den vinner som kan bevisa sitt påstående. Här gäller det också att ta reda på vad som händer om ingen av parterna kan bevisa sin uppfattning. En domstol avgör då tvisten utifrån s.k. bevisregler, dvs. regler om vem som vinner om ingenting kan bevisas.

För att förbereda en tvisteförhandling behöver man alltså (i) ta reda på vad som gäller juridiskt (enligt lag eller avtal), (ii) ta reda på vilka bevisregler som gäller och (iii) undersöka vad man har för möjligheter att bevisa sin uppfattning. Om man gör detta ordentligt har man ett gott underlag för att bedöma hur stark man är i förhandlingen.

I tvisteförhandlingen kommer båda parter att redovisa vad man anser har hänt och vad det ska leda till. Detta är naturliga diskussioner när man inte är överens, men det är viktigt att inte låsa sig och glömma bort att diskutera andra parametrar som kan hjälpa till att lösa tvisten, t.ex. andra eller fortsatta affärer mellan parterna, hur tvisten påverkar anseendet på marknaden m.m. Om sådana frågor övervägs seriöst och tas upp till seriös diskussion mellan parterna så underlättar det många gånger möjligheterna att hitta lösningar på tvister som annars lätt låser sig i ett skyttegravskrig.

Medling

Medling innebär att man anlitar en utomstående som hjälp för att försöka hitta en förhandlingslösning på tvisten. Medling kan ske helt genom parternas överenskommelse om medling eller inom ramen för ett domstolsförfarande. Många skiljedomsinstitut (se nedan) har också medlingsprocesser i sin verksamhet. Medling utanför rättegång, vilket är det vanligaste, kan ske antingen helt formlost eller efter en viss procedur, men det utmärkande för en medling till skillnad från en rättegång i domstol eller inför skiljenämnd är att medlaren och parterna kan ta andra hänsyn än de rent rättsliga som rör tvisten för att försöka hitta en lösning. Precis som vid en förhandlingslösning direkt mellan parterna kan man alltså ta kommersiella hänsyn i allmänhet, liksom hänsyn till andra affärer mellan parterna och vad som är lämpligt för parternas relationer i framtiden. En skillnad är dock dels att medlaren, som ju är utomstående, kan ha lättare både att identifiera det rättsliga läget, alltså hur en tvist faktiskt skulle komma att sluta om den gick till domstol, dels att han eller hon utan de mentala låsningar som parterna lätt hamnar i kan hitta alternativa lösningar som löser upp knutar i parternas relationer. Medling förutsätter att parterna är överens om att anlita medlare.

Domstol

Om parterna inte kan komma överens kan någon av parterna ta tvisten till domstol för att få ett tvångsavgörande av tvisten. Inför domstolen får båda parter redogöra i detalj för vad de vill åstadkomma (kallas yrkande) och varför (kallas grund). Eftersom domstolens avgörande, domen, kommer att baseras på yrkandet och grunden är det väldigt viktigt att dessa utformas på rätt sätt. Domstolsförfarandet är också starkt formellt och det är lätt att göra fel. Man bör därför alltid anlita ett duktigt rättegångsombud som hjälp. I Sverige behöver inte ombudet vara advokat, men de duktigaste rättegångsombuden är oftast advokater. I de flesta andra länder måste man anlita advokat för att driva en process i domstol.

En sak som är viktig att tänka på i internationella tvister är att domstolars domar är nationella, dvs. de gäller som huvudregel bara i domstolens land. Inom EU finns det regler som gör att en dom från ett EU-land gäller i andra EU-länder, men utanför EU kan man normalt inte använda en dom i ett annat land än det där domstolen finns.

Skiljeförfarande

Skiljeförfarande kan enklast beskrivas som en privat domstol vars avgörande erkänns av samhället. Skiljeförfarande kan användas i de flesta kommersiella tvister och många avtal innehåller bestämmelser om att tvister om avtalet ska avgöras genom skiljeförfarande.

Skiljeförfarande har ett antal fördelar jämfört med domstol. För det första kan parterna påverka vilka som ska vara domare i tvisten och kan alltså se till att tvisten avgörs av kompetenta personer som kanske också har erfarenhet från den bransch som parterna i tvisten är verksamma inom. Ett skiljeförfarande går oftast snabbare än ett domstolsförfarande, dels därför att de flesta skiljedomslagar och skiljedomsreglementen (se nedan) innehåller ett krav på skyndsam handläggning, dels därför att en skiljedom normalt inte kan överklagas. Det finns också större möjligheter att hålla tvisten och det som tvisten handlar om hemliga i ett skiljeförfarande. I en domstol är i princip allt som avhandlas offentligt. Naturligtvis finns det också nackdelar. Den största nackdelen är att det är dyrare än domstol, ofta mycket dyrare. Anledningen till det är att det är parterna som betalar skiljemännens arvoden (till skillnad från domstol där staten betalar domarnas löner).

En stor fördel med skiljeförfarande i internationella affärer är att det finns internationella överenskommelser mellan länder som gör att en skiljedom är giltig i stort sett över hela världen. Till skillnad från en domstolsdom kan man alltså ta en svensk skiljedom till USA och få den verkställd där.

Förutom genom lagstiftning om skiljedomsförfarande så finns det ett antal erkända s.k. skiljedomsinstitut. Det är institut, ofta inom ramen för en handelskammare eller annan näringslivsorganisation, som ställer upp regler för hur skiljeförfaranden ska hanteras (kallas "skiljedomsreglementen") och som också hanterar den praktiska hanteringen kring förfarandet. Det finns inget tvång att använda sig av ett skiljedomsinstitut men det är ofta praktiskt. Ett exempel på ett välkänt skiljedomsinstitut är Internationella Handelskammaren ICC:s skiljedomsinstitut i Paris. I Sverige finns Stockholms Handelskammares Skiljedomsinstitut som har ett mycket gott internationellt rykte. Det finns också andra varianter såsom de s.k. Göteborgsreglerna från Västsvenska Handelskammaren.

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