

GWA ARTIKELSERIE

Titel: Juridik som säljfrämjande argument

Rättsområde: Köprätt

Författare: Jur. dr. Jon Kihlman

I en tidigare artikel, *Riskfördelning av avtal*, behandlade jag frågor om riskfördelning, prissättning och den felaktiga uppfattningen att villkor kan vara säljar- eller köparvänliga. I förlängningen av den diskussionen ligger möjligheten att använda juridiska villkor som säljfrämjande argument. Det kan ske genom att en säljare i sina försäljningsvillkor ökar det egna risktagandet. En sådan strategi förutsätter att det säljande företaget har en god organisation, bra produkter och god kännedom om sin organisation och sina produkter. En ytterligare förutsättning är att avtalen med underleverantörer anpassas till riskökningen, så att eventuella kostnader på grund av en underleverantörs avtalsbrott faktiskt bärs av underleverantören.

När avtal skall ingås mellan kommersiella parter är det vanligt att de i något skede hänvisar till olika standardavtal. Jag skall i det följande diskutera några situationer där det kan finnas anledning att som säljare överväga om man inte borde hålla sig med mer ”köparvänliga” villkor än vad som är brukligt. Fördelarna med sådana är åtminstone två: Dels får man – åtminstone initialt – en konkurrensfördel framför sina konkurrenter, dels bör förhandlingen med köparen underlättas av att säljarens villkor på punkt efter punkt är bättre anpassade till köparens behov än vad köparens egna villkor är.



Sena leveranser

Tiden har blivit allt viktigare och därmed rimligtvis allt mer värdefull. Det avspeglas emellertid inte på något sätt i de vanligaste standardvillkoren. Som exempel kan nämnas det inom verkstadsindustrin vanligt förekommande standardavtalet NL 01 – som i första hand är tänkt för leverans av större maskiner, men som i stor utsträckning används även för annat och som därtill i än större utsträckning har varit förebild för andra standardvillkor – där kostnaden för en veckas dröjsmål uppgår till högst en halv procent av det avtalade priset. Priset på tid har inte förändrats under det senaste halvsekle: Föregångaren ECE 188, som är från år 1953, värderade tiden på exakt samma sätt. Inte minst på grund av den låga värderingen av tiden betraktar många köpare NL 01 som ett ”säljarvänligt” standardavtal. Många inköpsvillkor har därför något högre viten som påföljd vid säljarens dröjsmål. I exemplet i föregående artikel var vitet i inköpsvillkoren två procent per vecka. I förhållande till de skador som en köpare kan åsamkas vid ett dröjsmål är emellertid även det en tämligen låg ersättning. Om priset för avtalsföremålet är 1 miljon kr är förmodligen den ekonomiska skadan vid en veckas dröjsmål inte bara större än 5 000 kr (0,5 %) utan även än 20 000 kr (2 %). Även köparens egna villkor ger således många gånger säljaren en ”rabatt” i förhållande till den skada som är en direkt följd av hans avtalsbrott och som han i allmänhet skulle ha fått ersätta om avtalet inte särskilt hade reglerat frågan. Eftersom avtalen i allmänhet begränsar säljarens ansvar till vitet, får köparen i stället själv bära återstoden av skadan. Antag nu att säljarens villkor i stället angav att vite vid dröjsmål skulle utgå med *tre procent* per vecka. Vilka signaler sänder det till köparen? Rimligtvis ger det köparen en ökad känsla av trygghet och säkerhet: Här är en säljare som – till skillnad från andra säljare – är så säker på att kunna leverera i tid att han lovar mer än vad jag begär! En säljare med sådana villkor måste ha en så bra organisation att han i realiteten inte tar någon egentlig risk, eftersom han kommer att leverera i tid.



Skyldigheten att kommunicera

Många gånger kan en stor del av de problem som uppkommer för en köpare, om säljaren inte levererar i enlighet med avtalet, undvikas om köparen får reda på att avtalsbrottet kommer att inträffa. I 28 § KöpL finns därför en särskild skadeståndsbestämmelse som innebär att säljaren skall ersätta all skada som skulle ha kunnat undvikas om meddelande om avtalsbrottet hade lämnats inom skälig tid efter det att säljaren åtminstone borde ha fått kännedom om avtalsbrottet. I standardavtal är det i stället vanligt att det inte är ”all skada” som skall ersättas utan endast ”merutgifter”. Vid en hastig genomläsning är det lätt att missa den avsevärda skillnaden i betydelse mellan de två begreppen: Merutgifterna är endast en liten del av den skada som kan uppkomma.

En köpare är inte i första hand intresserad av skadestånd, utan av att verksamheten skall fungera så bra som möjligt. Köparens behov därvidlag skall ställas mot hur enkelt det är för en säljare – åtminstone om säljaren har en väl fungerande organisation – att lämna meddelande vid den tidpunkt som anges i 28 § KöpL. Värdet för köparen i kombination med de låga krav som bestämmelsen ställer på säljaren leder till att det inte finns någon anledning för en säljare som vill framstå som seriös att ha någon annan reglering av frågan än den som följer av köplagens bestämmelse.

Avtalsföremåls livslängd

Ett tredje villkor som det finns anledning för åtskilliga säljande företag att se över är tidsbegränsningen av säljarens ansvar för avtalsföremålets skick. Av 32 § 2 st. köplagen framgår t.ex. att en säljares ansvar för en såld varas skick upphör två år efter leverans. Bestämmelsen har ingen nämnvärd betydelse för varor som ändå inte skulle fungera så länge, såsom mat och förbrukningsartiklar, och inte heller för föremål där utvecklingen är så snabb att de flesta köpare ändå kommer att köpa nya varor inom två år, såsom fallet åtminstone i stor utsträckning har varit med datorer och mobiltelefoner. Dess betydelse ökar däremot ju längre en såld vara kan förväntas fungera. Eftersom säljaren inte ansvarar för några fel som



visar sig efter mer än två år – och köparen därför får bära hela risken för fel som visar sig senare än två år från leveransen – är sådana bestämmelsers praktiska konsekvens att varans avtalade livslängd är två år. Ur ett sådant perspektiv är regleringen i åtskilliga standardavtal än värre: Enligt många av dem är säljarens ansvarsperiod – och därmed avtalsföremålets avtalade livslängd – begränsad till ett år.

Antag nu att ett säljande företag har gjort undersökningar som visar att en viss vara antingen går sönder inom sex månader, eller också kommer att hålla i åtminstone tio år. Åtminstone i förhållande till tvåårsregeln i köplagen eller ettårsregeln i åtskilliga standardavtal tar ett sådant företag ingen ytterligare risk om det säljer varan med tio års garanti. Däremot tar företaget ytterligare risker beträffande hur bevisbördan placeras vid en eventuell tvist och som en konsekvens därav även beträffande de påföljder som kan aktualiseras om ett fel i varan visar sig under garantitiden. Den köpare som väljer mellan en vara från det aktuella företaget och en liknande vara från ett annat företag, vilken inte säljs med motsvarande garanti, får emellertid starka incitament för att välja varan med den längre garantitiden.

Slutord

Avtalsvillkor fördelar risker och kan därför också signalera till en potentiell motpart att en säljare som är beredd att ta på sig en större del av ett avtals inneboende risker än sina konkurrenter är att föredra framför konkurrenterna. Om säljarens organisation – inklusive underleverantörer – är så bra att säljaren kan sälja med bättre villkor än övriga säljare utan att därigenom nämnvärt öka sitt faktiska risktagande, behöver säljaren inte ens låta villkoret avspeglas i priset. Han kan i stället skörda frukterna av villkoren genom den ökade marknadsandel som bör bli en följd av att fler köpare ser honom som ett mer attraktivt leverantörsalternativ.