



STOCKHOLM GÖTEBORG BORÅS JÖNKÖPING HELSINGBORG



Seminarie i avtalsrätt

Juridiska frågor betraktas många gånger som just juridiska och därför som något som är skilt från den egentliga affären. I avtalsförhållanden handlar emellertid de flesta juridiska frågor om hur risker och värden skall fördelas mellan parterna. Och fördelningen av risk och värde är onekligen en väsentlig del av varje affär. Det går därför inte att skilja juridiken från affären. Det går därför inte heller att bestämma priset förrän alla andra avtalsvillkor är på plats. Den som bestämmer priset innan hela avtalet är färdigt, avstår från möjligheten att optimera avtalets värde. Det är sällan gott affärsmannaskap.

Advokat, jur. dr Jon Kihlman har under mer än 20 år arbetat med och undervisat i avtalsrätt med särskild tonvikt på köprätt. Gärde Wesslau Advokatbyrå arrangerar under Jon Kihlmans ledning en seminariserie i avtalsrätt för företagsledare, försäljare, inköpare, jurister och andra som hanterar avtal. Seminarierna behandlar vanligt förekommande affärsmässiga frågor ur ett juridiskt perspektiv. Seriens syfte är att öka förståelsen för att juridiken är en del av varje affär som görs och att alternativet att låta juridiken aktivt stödja affären är bättre än andra alternativ, liksom, naturligtvis, att öka deltagarnas kunskaper i avtalsrätt.

Välkommen!



Seminarier	Lunch	Frukost
1. Förhandla om juridik.	17 mars	18 mars
2. Ramavtal – verktyg för en effektiv relation.	24 mars	25 mars
3. Internationella avtal. Är "svensk rätt" ett bra val?	31 mars	1 april
4. Lean law – juridik och logistik.	28 april	29 april
5. Konsulttjänster, IT-licenser och begagnade bilar.	5 maj	6 maj
6. Garantier, köplagstiftningens felregler och reklamationer.	12 maj	13 maj
7. Skadestånd och vite.	19 maj	20 maj
8. Att sälja och köpa med juridik som verktyg.	26 maj	27 maj

Tid

Frukostserien hålls kl. 8-9. Frukost serveras från kl. 07.30.

Lunchserien hålls kl. 12.30-13.30. Lunch serveras från kl. 12.00.

Plats

Gärde Wesslau Advokatbyrå, Malmskillnadsgatan 46 i Stockholm.

Pris

Lunchserien

- Ett tillfälle 1 450 kr
- Fem valfria tillfällen 5 700 kr
- Hela serien om åtta tillfällen 7 700 kr

Frukostserien

- Ett tillfälle 1 350 kr
- Fem valfria tillfällen 5 200 kr
- Hela serien om åtta tillfällen 6 900 kr

Frågor? Ring Nils Lundgren på 08-440 39 31.

Anmäl dig till nils.lundgren@effso.se

Ange namn, lunch eller frukost, faktureringsadress och (om du väljer ett enstaka tillfälle) vilket tillfälle.



Presentation av seminarierna

1. Förhandla om juridik

Förhandlingar rör främst två frågor: Skall avtal slutas? Vilket innehåll skall avtalet ha? Avtalsinnehållet uttrycks genom avtalsvillkoren. Förhandlingar rör därför i stor utsträckning juridiska konstruktioner.

- Avtalsvillkors funktion och pris.
- Värdet av att möjliggöra avtalsbrott.
- Uppkomst av avtalsbundenhet.
- Letters of Intent.
- Möjligheten att återkomma till färdigförhandlade frågor.

2. Ramavtal – Verktyg för en effektiv relation

Ramavtal styr formerna för hur avtal sluts mellan dess parter. Ett ramavtal innebär därför många gånger att parterna avtalar om avvikelser från lagregleringen av hur avtal sluts. Det syftar framför allt till att rationalisera den delen av parternas framtida mellanhavanden.

- Möjligheten att avvika från avtalslagens reglering.
- Anbud, accept och passivitet.
- Partsanpassade former för slutande av avtal.
- Värdet av att vara bunden jämfört med värdet av att vara fri.
- Nyttan av att begränsa motpartens åtaganden.

3. Internationella avtal. Är ”svensk rätt” ett bra val?

Vid internationella avtal tillkommer en juridisk komplikation som i princip saknas i nationella avtal: Behovet av att välja tillämplig lag. Den kan inte undvikas, varför det är bättre att göra ett aktivt val än att inte ta ställning till frågan. Valet av regelverk är i första hand en ordningsfråga, där parterna inte har motstående intressen. Det är således inte självklart att en svensk gynnas av att svensk rätt skall tillämpas.

- Lagstadgade lagvalsregler.
- Den internationella köplagens tillämplighet.
- Ligger Danmark längre bort än Kina?
- Det nordiska undantaget.



- Internationella avtal om andra nyttigheter än varor.
- Att bygga avtal på solid och känd grund.

4. Lean law – juridik och logistik

Utän juridiskt stöd kan väl så smarta logistiska lösningar visa sig vara papperstigrar. Lämpligt utformade avtalsvillkor kan å andra sidan skapa goda logistiska lösningar. Lika lite som juridiken, lever logistiken i en egen bubbla.

- Tiden och platsen för avlämnande och riskövergång – Den enda tidpunkten och den enda platsen.
- Vad kostar tiden? Hur viktigt är det att få leverans i tid?
- Kan man outsourca mottagningskontrollen till säljaren?
- Vad betyder "just in time"?

5. Konsulttjänster, IT-licenser och begagnade bilar.

Många anser – eller snarare tror – att det finns goda skäl att skilja mellan köp av varor och tjänster, mellan köp av mjölk och upplåtelse av IT-licenser, liksom mellan köp av fastigheter och köp av begagnade bilar. Och visst finns det skillnader. Faktum är emellertid att likheterna – åtminstone vad gäller juridiken – är många fler och nästan alltid mycket viktigare.

- Värdet av att möjliggöra avtalsbrott.
- Den stora vattendelaren – Resultat eller "best efforts".
- Objektsbeskrivningens grundläggande betydelse.
- Undersökningsplikt vid köp av fast egendom – ingen undersökningsplikt vid köp av lös egendom. Är det så?
- Kan licenser ramla av lastbilsflak?
- Incoterms och funktionsupphandlingar.

6. Garantier, köplagstiftningens felregler och reklamationer

Vad är en garanti? Tillför en garanti värde eller upprepar den bara vad som ändå gäller? Garantier i olika former har funnits ungefär lika länge som det har funnits avtal. En gång i tiden var en köpare i princip rättslös om säljaren inte hade lämnat garantier. Undan för undan började domstolar laborera med fingerade eller underförstådda garantier. Numera är en vara felaktig bl.a. om den inte går att använda för sådana ändamål som liknande varor i allmänhet används för. Det innebär emellertid inte att garantier saknar betydelse.



- Köplagstiftningens felregler.
- Garanti och felbedömningen.
- Vad innebär det att något säljs "utan garanti"?
- Garanti och bevisbörda.
- Garantitid och riskövergång.
- Garantitid, reklamation och preskription.
- Garanti och skadestånd.

7. Skadestånd, vite och försäkring

En fråga som aktualiseras vid varje avtalsbrott och som därför måste beaktas vid varje avtalsslut är hur de ekonomiska konsekvenserna av ett avtalsbrott skall hanteras. Den som blundar för frågan eller som behandlar den på ett felaktigt sätt gör sig själv en stor otjänst. Faktum är att all skada på grund av ett avtalsbrott som inte skall bäras av en avtalspart måste bäras av övriga avtalsparter. Faktum är också att lagstiftningens utgångspunkt är att all skada skall bäras av den avtalsbrytande parten. Lagstiftningens utgångspunkt är logisk. Den är emellertid många gånger inte särskilt rationell för avtalets parter, inte minst eftersom den ofta kostar mer än vad den smakar för köparen.

- All skada skall ersättas.
- Kontrollansvar, Force Majeure och Acts of God.
- Direkta och indirekta förluster.
- Skadeståndsberäkning.
- Vite begränsar säljarens ansvar.
- Vite och hävningsrätt.
- Konstruktion av en vitesklausul.
- Skadestånd, vite och försäkring.

8. Att sälja och köpa med juridik som verktyg

En röd tråd genom seminarieriet är att avtalskonstruktioner och avtalsvillkor kan tillföra en affär värde eller dränera den på värde. I bästa fall kan konstruktionerna därtill skapa affärer genom att göra säljarens erbjudande mer attraktivt. I sämsta fall kan de villkor som den ena parten kräver skall vara en del av avtalet hindra affären, eftersom de inte är acceptabla för motparten. Det avslutande seminariet sammanfattar seminarieriet och ger konkreta tips om



hur säljare skall använda juridiken för att öka attraktionen i sitt erbjudande och hur köparen skall använda den för att få större värde för sina pengar.

- Köparens behov som utgångspunkt för avtalskonstruktionen.
- Säljarens förmåga som begränsande faktor.
- Markera säljarens starka sidor och köparens starka behov.
- Fördela risker och värden på ett rationellt sätt.
- Det finns få dealbreakers – Nästan allt är en fråga om pris. Därför går det nästan alltid att komma överens.