



**Lunds Universitet**

Ekonomihögskolan  
Institutionen för Handelsrätt  
HAR 333 Självständigt arbete  
Kandidatuppsats

HT 2006

# **Allmänna bestämmelser Avtal 90 version 2004**

**En undersökning av enskilda villkor och skapandet av ett tilläggsavtal**

**Handledare: Peter Gerhard**

**Författare: Maria Arvidsson**  
**780505-4041**

# *Innehållsförteckning*

|   |             |
|---|-------------|
| <i>Förord</i>                                       | <i>V</i>    |
| <i>Förkortningar</i>                                | <i>VI</i>   |
| <i>Sammanfattning</i>                               | <i>VII</i>  |
| <i>Abstract</i>                                     | <i>VIII</i> |
| <b>1 Inledning</b>                                  | <b>1</b>    |
| 1.1 Bakgrund  | 1           |
| 1.2 Syfte   | 1           |
| 1.3 Målgrupp  | 1           |
| 1.4 Metod   | 2           |
| 1.5 Disposition                                     | 2           |
| 1.6 Avgränsningar                                   | 2           |
| 1.7 Källkritik                                      | 2           |
| 1.8 Referenser                                      | 3           |
| 1.9 Ordlista  | 3           |
| <b>2 Generellt om standard avtal</b>                | <b>4</b>    |
| 2.1 Vad är ett standardavtal?                       | 4           |
| 2.1.1 Fördelar                                      | 4           |
| 2.1.2 Nackdelar                                     | 4           |
| 2.2 Giltiga standardavtal                           | 5           |
| 2.3 Historik om Avtal 90                            | 5           |
| 2.3.1 Vem har skapat Avtal 90?                      | 6           |
| <b>3 IT-branschen och Avtal 90</b>                  | <b>7</b>    |
| 3.1 Allmänt   | 7           |
| 3.1.1 Exempel på antal samarbetspartners            | 7           |
| 3.2 Avtalsproblematik                               | 8           |
| <b>4 Vilka är de kritiska punkterna i Avtal 90?</b> | <b>9</b>    |
| 4.1 Dokumentation (punkt 2)                         | 9           |
| 4.1.1 Förslag på ny formulering av punkt 2          | 10          |
| 4.2 Leveransdagar och leveranskontroll (punkt 4.4)  | 10          |

|  |           |
|--|-----------|
| 4.2.1 Exempel på leveransgodkännande                                 | 11        |
| 4.2.2 Förslag på ny formulering av punkt 4.4                         | 12        |
| <b>4.3 Ägarförbehåll för maskinprodukt (punkt 9)</b>                 | <b>12</b> |
| 4.3.1 Förslag på ny formulering av punkt 9                           | 13        |
| <b>4.4 Underhåll (punkt 11)</b>                                      | <b>13</b> |
| 4.4.1 Förslag på ny formulering av punkt 11                          | 14        |
| <b>4.5 Ansvar för fel (punkt 12.8)</b>                               | <b>14</b> |
| 4.5.1 Förslag på ny formulering av punkt 12.8                        | 16        |
| <b>4.6 Avhjälpan av fel i programvara (punkt 12.9)</b>               | <b>16</b> |
| 4.6.1 Exempel på annan åtgärd för att avhjälpa fel                   | 17        |
| 4.6.2 Förslag på ny formulering av punkt 12.9                        | 18        |
| 4.6.3 Exempel på kringgående av fel                                  | 18        |
| <b>5 Jämförelse mot Köplagen</b>                                     | <b>19</b> |
| <b>5.1 Historik</b>  | <b>19</b> |
| <b>5.2 Reklamation</b>   | <b>20</b> |
| 5.2.1 Köplagen (1990:931) med avseende på reklamation                | 20        |
| 5.2.2 Avtal 90 med avseende på reklamation                           | 20        |
| 5.2.3 Likheter och olikheter med avseende på reklamation             | 20        |
| <b>5.3 Vite och dröjsmålsränta</b>                                   | <b>22</b> |
| 5.3.1 Köplagen (1990:931) med avseende på vite och dröjsmålsränta    | 22        |
| 5.3.2 Avtal 90 med avseende på vite och dröjsmålsränta               | 22        |
| 5.3.3 Likheter och olikheter med avseende på vite och dröjsmålsränta | 23        |
| <b>5.4 Prisavdrag</b>  | <b>24</b> |
| 5.4.1 Köplagen (1990:931) med avseende på prisavdrag                 | 24        |
| 5.4.2 Avtal 90 med avseende på prisavdrag                            | 24        |
| 5.4.3 Likheter och olikheter med avseende på prisavdrag              | 25        |
| <b>5.5 Hävning</b>   | <b>25</b> |
| 5.5.1 Köplagen (1990:931) med avseende på hävning                    | 25        |
| 5.5.2 Avtal 90 med avseende på hävning                               | 26        |
| 5.5.3 Likheter och olikheter med avseende på hävning                 | 27        |
| <b>5.6 Skadestånd</b>  | <b>29</b> |
| 5.6.1 Köplagen (1990:931) med avseende på skadestånd                 | 29        |
| 5.6.2 Avtal 90 med avseende på skadestånd                            | 30        |
| 5.6.3 Likheter och olikheter med avseende på skadestånd              | 30        |
| <b>5.7 Öppet köp</b>   | <b>31</b> |
| 5.7.1 Köplagen (1990:931) med avseende på öppet köp                  | 31        |
| 5.7.2 Likheter och olikheter med avseende på öppet köp               | 31        |
| <b>5.8 Avhjälpan av fel</b>  | <b>32</b> |
| 5.8.1 Köplagen (1990:931) med avseende på avhjälpan av fel           | 32        |
| 5.8.2 Avtal 90 med avseende på avhjälpan av fel                      | 33        |
| 5.8.3 Likheter och olikheter med avseende på avhjälpan av fel        | 33        |

### **Bilagor**

Bilaga 1: Referensförteckning

Bilaga 2: Ordlista

Bilaga 3: Allmänna bestämmelser Avtal 90 version 2004

Bilaga 4: Tilläggsavtal till Avtal 90

# Förord

Standardavtal är idag ett utbrett sätt att ingå avtal. Det finns gott om olika slags standardiserade avtal avseende olika branscher. Fördelarna med ett standardiserat avtal är att det, framför allt, skapar en trygghet mellan parterna då avtalet oftast är välkänt och väl genomarbetat. Dess nyansrikedom och anpassningsbarhet är två av de större fördelarna i en expansiv bransch så som IT-branschen. IT-branschen har under ett par år varit på stark framfart och detta innebär hårdare krav på bland annat flexibilitet särskilt när det kommer till reglering av avtalsparternas rättigheter och skyldigheter i en affärsförbindelse.

Det finns en del nackdelar med ett standardiserat avtal. Dessa ger sig till känna främst då parter blivit oense och söker vägledning i avtalet. Här kan konstateras att parterna, som är olika insatta i teknik och kommunikation, kan ha vissa svårigheter att veta när vilka villkor skall tillämpas dem emellan. Idén till att studera på vilket sätt ett standardavtal, Avtal 90, kan förenklas i det enskilda fallet kommer ifrån ett Malmöbaserat IT-företag. På företaget har man upptäckt att kunderna ibland har svårt att förstå i vilka lägen vilka villkor kan tillämpas mellan parterna. Det finns t.ex. villkor som enbart reglerar maskinvara. Om leverantören inte har försålt någon maskinvara till kunden utan enbart programvara kan klausulen rimligen inte tillämpas mellan parterna. För att göra avtalet ännu tydligare kan parterna avtala bort en sådan paragraf. Detta är en av grundtankarna till uppsatsarbetet. Kan Avtal 90 förändras till det bättre utan att bli ensidigt och i så fall på vilket sätt? Vitsen med uppsatsen är att ta fram nya alternativ för de villkor som anses skapa problem. Dessa kommer sedan att läggas samman i ett tilläggsavtal som skall utgöra komplement till Avtal 90.

Innan du som läsare tar del av uppsatsen vill jag passa på att tacka flertalet personer som varit engagerade under arbetets gång. Bland annat vill jag tacka mina kollegor och medarbetare på Esecosystem AB som har bistått mig med tekniska kunskaper, frågeställningar, inspiration och exempel på verkliga tvister. Jag vill även tacka min handledare Peter Gerhard för inspiration och ett aldrig sinande intresse för teknik och verklighetsanknutna avtalsproblem. Sist men inte minst vill jag tacka min chef Kurt för att jag har fått möjlighet att göra en intressant utredning för företagets del samtidigt som jag har fått möjligheten att studera ett ämne som ligger mig varmt om hjärtat.

Lund, December 2006

Maria Arvidsson

# Förkortningar

*Avtal 90*

Allmänna bestämmelser Avtal 90 version 2004

*AvtL*

Lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område.

*DF*

Dataföreningen i Sverige

*IT-företagen*

Svenska IT-företagens Organisation

*KöpL*

Köplag (1990:931)

*LKD*

Leverantörföreningen Kontor och Data

*Silf*

Sveriges inköps- och logistikförbund

*SITO*

Svenska IT-företagens Organisation (tidigare namnet)

# Sammanfattning

IT-branschen är idag ett snabbväxande affärsområde. Denna expansiva bransch ställer nya och hårdare krav på flexibilitet både ekonomiskt och juridiskt. Det är av stor vikt att man har goda kunskaper inom sitt affärsområde när det rör sig om nya avtalsingåenden. Lagstiftning har sällan ansetts som ett flexibelt eller anpassningsbart verktyg, detta beror på att det tar tid att genomföra nya lagar och att det, framför allt, tar tid att skapa lagar som får rätt avsedd effekt. Det är här standardavtal kommer in i bilden. Genom att skapa avtal som reglerar vissa slags köp inom en viss bransch kan de verksamma företagen skapa en trygghet för sig och sina tilltänkta kunder. Ett väl fungerande standardavtal får oftast en stor genomslagskraft och vinner erkännande inom branschen. Detta innebär att både köpare och säljare kan känna sig trygga vid affärsuppställningar med ett sådant avtal i ryggen. Fördelen med standardavtal är att de oftast är s.k. agreed documents. Detta innebär att de har förhandlats fram av båda parter, dvs. både säljare och köpare har varit delaktiga vid utformningen. Här har köparen en större trygghet än om denne ingått avtal där avtalet varit helt och hållet skrivet av säljaren själv. Det finns givetvis möjligheter för parterna att göra tillägg och ändringar till avtalet. Vad de bör ha i åtanke är att de måste vara tydliga vid infogandet av nya eller andra villkor. Detta är för att minimera risken för att villkor krockar eller blir oklara och därmed ställer till det tolkningsmässigt vid en eventuell tvist. Det finns även vissa nackdelar med standardavtal, bland annat blir en tillämpning av ett standardavtal i det enskilda fallet sällan tillfredställande. Eftersom ett standardavtal är generellt utformat för att passa ett flertal olika företag i en gemensam bransch innehåller ofta avtalen villkor som på detaljnivå i ett visst avtalsförhållande kan uppfattas som klumpiga eller missvisande. Detta hör även ihop med att säljaren oftast har större tekniska kunskaper och därför har lättare för att tolka en del villkor. Här tycks det finnas utrymme för att undersöka huruvida man kan underlätta avtalstolkningen för både kund och leverantör. Genom att ha uttrönt vilka villkor i Avtal 90 som skapar problem, hos ett enskilt IT-företag, har författaren utvecklat ett tilläggsavtal med förslag på villkor som skall motverka dessa problem. Andledningen till detta är att författaren vill minimera riskerna för att det uppstår friktion mellan kund och leverantör när de söker stöd i avtalet.

I uppsatsen görs även en jämförelse mellan KöpL och Avtal 90. Detta är för att understryka de likheter och olikheter som finns dem emellan. Avtal 90 är till stora delar baserad på KöpL men har gjort vissa avsteg därifrån. Det framträder mer och mer tydligt att Avtal 90 är skrivet för en viss sorts köp, den sortens köp som är så pass avancerade att KöpL inte längre blir tillräcklig. Det är dessutom ingen tvekan om att Avtal 90's främsta syfte är att ett ingånget avtal skall hållas. Detta indikerar på att man eftersträvar kontinuerliga affärsrelationer och att man vill främja affärsmässigheten samt stimulera den marknad på vilken Avtal 90 verkar.

# Abstract

The IT- business is a fast growing business trade. This expansive line of business continuously demands flexibility both economically and legally. It is, today, of great importance to have knowledge about your own trade especially when it comes to new agreements. Laws and regulations are seldom flexible and adaptable tools, this is due to the fact it takes time to create new laws and, above all, it takes time to create laws with the right effect. This is where standard agreements enter the scene. By creating a standardised agreement applicable on a certain line of business and certain transactions the active companies create a safety for themselves and their clients. A functional agreement often wins assurance within the business. This means that both seller and buyer can feel comfortable dealing with this kind of agreement between them. The upsides of these agreements are that they mostly are so called agreed documents. This means both sellers and buyers have had the possibility to participate when creating the agreement. The buyer has more security in these kind of agreements compared to an agreement stated only by the seller. There are possibilities for the buyer and seller to agree on other terms than the ones in the agreement. If they decide to do so they must be careful and make sure the new or different terms are clear and easy to understand. This is to minimise the risk for battling contract terms and problems when applying the terms for settling a dispute. There are, however, some downsides to standard agreements especially when applying the agreement in a certain business settlement. In these cases the standard terms may not be satisfying for the regulation of the contract parties obligations. The standard agreement is created to fit several types of agreements with in the same line of business. Due to this the agreement may contain a number of terms that, when used in a single case, seem misleading. This have some connection to the fact the seller usually has more technical knowledge then the buyer and there for have less problems with reading and interpreting the contract. It seems there is a need for examining, for a separate company selling software, if there are any possibilities for cleaning up and simplifying the standard agreements. By examining which terms causes problems, seen through the perspective of a single company, I have created an additional agreement. This is to minimize the risk for smaller disputes between the customer/buyer and the distributor/seller when they search for guidance in the agreement.

In the project a comparison is made between KöpL and Avtal 90. This is to underline the similarities and the differences between them. Avtal 90 is based on KöpL but has made some restrictions regarding some of the terms. It becomes more and more obvious that Avtal 90 is created for a certain type of purchase where the law no longer is detailed enough to be satisfying. There is no doubt about the spirit of Avtal 90. It's purpose is to strive for long running business relationships and to promote the professionalism and further more stimulate the market for which the agreement is used upon.



# 1 Inledning

---

## 1.1 Bakgrund

Författaren har sedan ett par år tillbaka jobbat med bland annat licensavtal på ett IT-företag i Malmö. IT-företaget arbetar med utveckling och försäljning av mjukvara till företag som befinner sig i distanshandelsbranschen. Företaget har sedan utvecklingen av Avtal 90 använt detta som standardavtal då avtal ingåtts mellan dem och deras kunder. Avtalet har fungerat mycket väl men efter att ha använt sig av avtalet i ett par år har man på företaget upptäckt att vissa villkor är svårförståeliga och vilseledande för kunderna. På företaget ställde man sig frågan hur detta skulle kunna förebyggas. Till sist bad man författaren att utreda huruvida det finns möjligheter att göra något åt problemet med tolkningen av vissa villkor. Här med påbörjades ett projekt som sedan har lett fram till skapandet av denna uppsats.

## 1.2 Syfte

Denna uppsats har två huvudsakliga syften. För det första handlar det om att, rent praktiskt, skapa nya användbara avtalsvillkor till Avtal 90. Detta för att strama upp och effektivisera användningen av Avtal 90 å ett IT-företags vägnar. Företaget har påpekat att vissa avtalsvillkor ibland har en förvirrande effekt på kunderna när de söker stöd i avtalet. Detta kan till viss del bero på att det juridiska arbetet hos kunden inte sköts av någon som är juridiskt utbildad. Här uppstår då vissa problem med avgränsningar och tolkning av villkor. Önskemålet från IT-företaget är att i första hand konstatera vilka problem som föreligger och att sedan undanröja dem i den mån det är möjligt. Detta kan då ske antingen i form av alternativa villkor eller genom att man avtalar bort de villkor som kan tänkas vara överflödiga. Det första praktiska syftet ligger i att skapa ett tilläggsavtal där problematiska villkor får en tydligare utformning eller alternativt avtalar bort. Uppsatsen har sedan ett annat mer teoretiskt syfte. Det handlar om att studera Avtal 90 ur ett köprättsligt perspektiv för att se vad Avtal 90 har exkluderat samt inkluderat från KöpL. I Avtal 90 används ofta samma begrepp som KöpL men till vissa delar har det gjorts vissa inskränkningar av olika rättigheter. Som exempel kan nämnas att reklamerationsfristen har begränsats till ett år i Avtal 90 istället för två år som följer av 32 § KöpL.

Till grund för denna uppsats ligger ett projekt vari det har utrett, för IT-företaget som försäljer mjukvara, vilka villkor som ansågs vara mindre passande för deras räkning. Dessa används i uppsatsen och utgör basen för den vidare undersökningen.

## 1.3 Målgrupp

Denna uppsats riktar sig till två olika målgrupper. Först och främst riktar den sig till de som arbetar och verkar inom IT-branschen och som dagligen kommer i kontakt med Avtal 90 samt använder detta som underlag för avtalsingåenden. Eftersom många av dessa personer inte har någon juridisk bakgrund kommer uppsatsen att belysa Avtal 90's släktskap med KöpL. Detta kan skapa en ny dimension av förståelse för varför avtalet har fått sin utformning. Vidare vänder sig uppsatsen till de personer som har juridiska kunskaper men som inte tidigare har haft någon större kontakt med IT-branschen. Det är av stor vikt att göra en generell

beskrivning av branschen och dess snabba tillväxt eftersom det i många fall ställer höga krav på att både lagstiftning och avtalskrivande moderniseras för att följa med utvecklingen. Meningen är att denna uppsats skall kunna läsas och tillgodogöras av tekniskt utbildade personer samt juridiskt utbildade personer.

## **1.4 Metod**

I uppsatsen kommer bland annat en traditionell juridisk metod att tillämpas. Förutom Avtal 90, som utgör kärnan i arbetet, kommer även lagtext samt doktrin att användas för att skapa skäliga avtalsvillkor. För att de nya villkoren skall få en bra utformning kommer förarbetena till KöpL att studeras. Då Avtal 90 är baserat på KöpL är det av vikt att bakgrunden till denna redovisas. Det är, dessutom, av stort intresse att ha goda kunskaper i vad som avsetts med KöpL då den skapades.

Det är av vikt att understryka att uppsatsen har sin utgångspunkt i verkligheten. Genom att använda verklighetsbaserade problem, ur avtalssynpunkt, söker uppsatsen efter förklaringar och möjliga lösningar genom att studera avtalsvillkoren ytterligare samt lagtext.

## **1.5 Disposition**

Uppsatsen kommer att delas upp i ett antal olika kapitel. I det först kapitlet kommer det att göras en generell beskrivning av uppsatsens upplägg och syfte. Här efter, i kapitel två, är det viktigt att belysa vad ett standardavtal är då Avtal 90, som uppsatsen är fokuserad på, är just ett standardavtal. Kapitel tre behandlar allmänna fakta om IT-branschen, detta för att ge läsaren en förståelse om dess utformning. Uppsatsen kommer sedan, i kapitel fyra, att ta upp de villkor som författaren i ett tidigare projekt har funnit problematiska. Dessa kommer att få en genomgång och det kommer att skapas nya formuleringar samt nya villkor för att åtgärda problematiken. I det femte kapitlet, kommer det att göras en jämförelse mellan Avtal 90 och KöpL. De nya avtalsvillkoren kommer att utvecklas utifrån lagtextmaterial och utifrån Avtal 90. Det är av stor vikt att affärsmässigheten behålls trots att man gör tillägg till Avtal 90 som kan vara till fördel för IT-företaget. Det sjätte och sista kapitlet är en avslutande kommentar till uppsatsen.

## **1.6 Avgränsningar**

Projektet kommer enbart att fokusera på Avtal 90 och det handlar främst om ett fåtal avtalsvillkor. Därmed kommer inte hela Avtal 90 att få någon genomgång. Utgångspunkten för studeringen av Avtal 90's villkor ligger i de verkliga problem som har framställts av det enskilda IT-företaget. Detta innebär att uppsatsen enbart tar hänsyn till dessa och att inga andra företag inom IT-branschen har tillfrågats eller studerats.

När det gäller jämförelserna mellan Avtal 90 och KöpL kommer enbart ett fåtal villkor att jämföras. Författaren kommer inte heller att göra några jämförelser till andra liknande standardavtal varken inom eller utanför IT-branschen. Projektet kommer inte att gå in på den Lex Mercatoria som kan tänkas ligga till grund för avtalets utformning.

## **1.7 Källkritik**

Böckerna som använts för uppsatsskrivandet är skrivna av organisationer som är verksamma inom IT-branschen. Detta torde innebära att de har goda kunskaper i hur avtalet används och hur det är tänkt att tillämpas. Vad man bör ha i åtanke är att dessa organisationer ser avtalen ur en mer ekonomisk synvinkel än juridisk vilket är förstaeligt. Ur företagssynpunkt är alla

avtal ett led i en ekonomisk investering. Med detta i åtanke kommer uppsatsen att försöka hålla sig ifrån ett allt för ekonomiskt tänkande.

Det finns dock ingen anledning till att vara tveksam till kunskaperna som förmedlas i böckerna, trots deras ålder. Inte heller råder det några tvivel kring den information som insamlats genom efterforskning i förarbetena till KöpL. Vad man däremot bör vara uppmärksam på är i de fall Internetkällor har använts i arbetet. Dessa är dock få till antalet och dess information rör sig enbart om en organisations uppbyggnad vilket inte påverkar uppsatsens trovärdighet när det gäller rena fakta.

## **1.8 Referenser**

I uppsatsen kommer författaren att använda sig av fotnoter för att läsaren lätt skall kunna ta del av vilka källor som har använts. Detta är för att texten skall löpa smidigt och läsaren inte skall känna sig avbruten av att läsa en referens mitt i texten. De källor som har använts under uppsatsens framskridande återfinns i Bilaga 1.

## **1.9 Ordlista**

I uppsatsen kommer flertalet ord och begrepp att användas frekvent. I Bilaga 2 kan läsaren finna alla de ord som är ovanliga eller behöver en närmre presentation för att läsaren skall kunna tillgodogöra sig uppsatsen på bästa sätt. Då uppsatsen är riktad till två skilda målgrupper kommer en del, till synes, enkla juridiska begrepp att få en kort presentation. Detta är för att de som är tekniskt kunniga skall få en god bild av den juridiska terminologin. Likaså kommer flertalet tekniska begrepp att få en genomgång eftersom de läsare som är juridiskt bevandrade kanske inte är invigda i det tekniska området.

## 2 Generellt om standard avtal

---

### 2.1 Vad är ett standardavtal?

På de flesta företag sköts det juridiska arbetet inte av jurister<sup>1</sup> Utifrån företagets erfarenhet sköts arbetet istället av erfarna anställda alternativt av ägarna själva. I dessa fall fungerar standardavtal mycket praktiskt. Det krävs inte att den anställde skall kunna formulera ett avtal eller att denne har mycket goda juridiska kunskaper. Ett av de viktigaste skälen till att använda ett standardavtal är att det reglerar olika åtgärder vid olika händelser och dessutom tar hänsyn till båda parterna i ett avtalsförhållande<sup>2</sup>.

Vad är ett standardavtal? Ett standardavtal är ett avtal med, i förväg, helt eller delvis uppställda avtalsvillkor. Vitsen med ett standardavtal är att villkoren är avsedda att tillämpas inom ett visst affärsområde och på likartade situationer. Detta innebär att man kan använda sig av samma avtal flertalet gånger på samma slags affärstransaktioner. Ett standardavtal består vanligen av allmänna bestämmelser.<sup>3</sup> Dock kan ett standard avtal även innehålla särskilda bestämmelser, som i Avtal 90 punkt 17.

#### 2.1.1 Fördelar

Ett standardavtal är ofta utformat på ett visst vis vilket innebär att det tar hänsyn till praxis och förändrade förhållanden inom den aktuella branschen. Som med alla andra avtal finns det både fördelar och nackdelar när ett avtal är standardiserat. Fördelarna är att avtalet ofta är nyanserat, anpassningsbart, har goda utvecklingsmöjligheter och kan arbetas om allt eftersom både ekonomiska och politiska förändringar äger rum. Det blir ofta lättare att jämföra offerter och komplettera avtalet på de punkter man anser att avtalet är svagt. Inte att förglömma är avtalets förutsägbarhet.<sup>4</sup> Några andra fördelar är att avtalet ofta är väl genomarbetat och därför håller en god kvalitet. Detta innebär bl.a. att någon större detaljkontroll inte behöver göras. Eftersom avtalet är väl dokumenterat föreligger det inte någon större risk för missuppfattning vilket utgör en stor trygghet för de inblandade parterna. Genom detta har man en större möjlighet att delegera avtalsingåendet inom den egna organisationen.<sup>5</sup>

#### 2.1.2 Nackdelar

Nackdelen med ett standardiserat avtal är främst att det kan ha skett en riskförskjutning vilket innebär att den starkare parten i avtalsförhållandet har fler fördelar genom användning av avtalet än motparten. Det finns dessutom en risk att parternas intressen får stå tillbaka för uppställda normer. Den generella utformningen kan ibland vara svår att använda sig av om avtalsförhållandet kräver en mer specifik reglering. Ibland missar dessutom parterna att de kan söka stöd i avtalet vid en tvist.<sup>6</sup> Leverantören har oftast dominerande kunskaper jämfört med kunden vilket många gånger syns i standardavtalen då de är aningen leverantörs/säljarvänligt utformade. Utjämning har skett i viss mån men man bör ha i åtanke

---

<sup>1</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s. 15

<sup>2</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s. 15

<sup>3</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s. 15

<sup>4</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s. 15-16

<sup>5</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s. 13

<sup>6</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 13.

att de flesta agreed documents trots allt är något ensidiga.<sup>7</sup> I de fall ett villkor kan anses vara så pass ensidigt att det är oskäligt har den som är missgynnad av villkoret möjlighet att, genom rättslig prövning, få villkoret jämkat. Det är visserligen långt ifrån säkert att man kan få villkoret jämkat enligt 36 § AvtL. Huruvida villkoret kan anses vara oskäligt beror på omständigheterna i kring avtalets ingående t.ex. om en av parterna hade en överlägsen ställning eller liknande.<sup>8</sup>

## **2.2 Giltiga standardavtal**

För att ett standardavtal skall bli gällande mellan parterna, i ett avtalsförhållande, måste det tillkännages antingen muntligt eller skriftligt genom huvudavtalet innan avtalets ingående. Detta är för att standardavtalet skall bli en del utav avtalet. Detta sker genom att man till en offert bifogar själva standardavtalet. I de flesta fall bifogas dock inte standardavtalet utan man använder sig istället av en referensklausul i huvudavtalet. Detta innebär bland annat att motparten skall ha haft tillfälle att, utan svårighet, ta del utav standardavtalet. Vad man bör vara uppmärksam på är att parterna ibland refererar till olika standardavtal och att de då kolliderar. Vilket avtal som skall ha företräde beror på avtalets tillkomst från början.<sup>9</sup> Vid tolkning av standardavtal burkar man se till ett par olika punkter som den gemensamma partsviljan, omständigheter kring avtalets tillkomst och handelsbruk etc. Vid en objektiv tolkning analyserar man texten med avseende på dess tekniska termer, branschtermer och övrigt språk. Det finns en regel som kallas oklarhetsregeln, den innebär att ett villkor som är otydligt till sin formulering tolkas till nackdel för den som har formulerat villkoret. Detta gäller särskilt vid ensidigt formulerade standardavtal men även för s.k. agreed documents.<sup>10</sup>

I vissa standardavtal föreskriver man att ändringar och tillägg måste göras skriftligen för att äga giltighet och därmed bli gällande mellan parterna. Detta kommer sig av att det är lättare att bevisa vad som överenskommit om man har det på papper jämfört med om man muntligen bestämt något som avviker från avtalet. Om man önskar göra ändringar eller tillägg till ett standardavtal bör man vara noggrann och vid större upphandlingar bör man rådfråga sakkunnig.<sup>11</sup>

## **2.3 Historik om Avtal 90**

Avtal 90 är, som tidigare nämnt, ett standardavtal. Standardavtal innehåller delar som är generaliserbara för parterna och skall egentligen ses som ett extra hjälpmedel till det huvudavtal som träffas mellan parterna. Idag använder dock många standardavtalen i sig som huvudavtal då de, trots allt, är detaljerade.<sup>12</sup> Avtal 90 reglerar avtalsförhållandet vid försäljning av produkter och tjänster som används för lagring, bearbetning och spridning av information. De produkter man avser är främst datasystem, kontorsmaskiner och telesystem. Avtal 90 används inte för enkla eller enskilda leveranser då det är för komplext uppbyggt. Här rekommenderas att man istället använder andra standardavtal som är bättre lämpade för ändamålet.<sup>13</sup> Avtal 90 avser inte leveranser till utlandet eller till konsument utan är enbart gällande mellan näringsidkare inom Sverige. Avtalet innehåller både allmänna bestämmelser och särskilda bestämmelser vilket ger avtalsparterna en möjlighet att välja vilka bestämmelser

---

<sup>7</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s. 15-16

<sup>8</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s. 17

<sup>9</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s. 17

<sup>10</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s. 18

<sup>11</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s. 19

<sup>12</sup> [www.itforetagen.se](http://www.itforetagen.se) 2006-10-11 kl 08.39

<sup>13</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 15

som skall vara gällande för just deras avtalsförhållande. Om man väljer att de särskilda bestämmelserna skall appliceras i avtalet innebär detta att de allmänna bestämmelserna ersätts av dessa.<sup>14</sup>

Avtal 90 är ett standardavtal framtaget av IT-företagen. Syftet med avtalet är att förse både kunder och leverantörer med ett avtal som är specifikt för den bransch de tillhör. Fördelarna med detta är att avtalet brukas av flertalet parter och därmed är välkänt och tryggt för de inblandade. Avtalet är skapat för att tillgodose både kundens och leverantörens rättigheter/skyldigheter. Avtal 90 är bland annat främst utformat för t.ex. system som tillämpar standardprodukter.<sup>15</sup> Vid utformningen av Avtal 90 har KöpL's förändringar i kombination med branschens utveckling och framfart varit de stora påverkande faktorerna.<sup>16</sup> Avtal 90 kombineras ofta med både ett huvudavtal och ett tilläggsavtal. Här bör man observera att hänvisning mellan avtalen kan ge olika följder. Som exempel på effekten av hänvisningar kan nämnas att en hänvisning i ett tilläggs avtal, till ett tidigare träffat avtal, innebär att kommande leverans är en egen separat leverans. Om inte detta uppmärksammats skulle det ha inneburit att den kommande leveransen istället tillhört ursprungsleveransen och därmed det ursprungliga avtalet. Detta kan ge oönskade konsekvenser.<sup>17</sup>

Det finns ett antal olika frågor som inte är reglerade i Avtal 90, bland annat exportkontroll, leasing och förvaring av källkod. Här finns utrymme för avtalsparterna att ytterligare reglera om de anser att det behövs. En del frågor är delvis reglerade, om parterna vill kan de göra ytterligare tillägg för att komplettera även dessa. Som exempel på delvis reglerade punkter i Avtal 90 kan nämnas kundens förberedelser inför implementerandet av leveransen samt sekretess avseende källkod och företagshemligheter. En eventuell utfyllnad av avtalet behöver inte innebära en påverkan på resten av avtalsinnehållet. Parterna har möjlighet att avtala om avvikelser, till exempel leveranstidpunkt och var tvist skall avgöras. Det bör observeras att det är svårt att avtala bort ansvarsfrågor eftersom det finns risk för att avtalet då blir otydligt.<sup>18</sup> Om man önskar avtala bort något ur Avtal 90 alternativt göra en avvikelse kan man göra detta både muntligen eller skriftligen. Det är att rekommendera att göra det skriftligt eftersom det då blir lättare för den som har bevisbörda att styrka sitt påstående.<sup>19</sup>

### 2.3.1 Vem har skapat Avtal 90?

Avtal 90 har utvecklats av Svenska IT-företagens Organisation, tidigare kallat SITO. SITO bestod av tidigare av LKD, DF och SILF. Idag är IT-företagens Organisation, numera kallat IT-företagen, en branschorganisation för företag som utvecklar, tillverkar och säljer It-produkter och It-tjänster. I dagsläget har IT-företagen ca 500 medlemmar och utgör ett stöd till de företag som arbetar och utvecklar inom den växande IT-branschen. Främst arbetar organisationen för att befrämja samarbete, undanröja hinder och förmedla service till medlemmarna.<sup>20</sup> Som exempel på service kan nämnas de antal standardavtal som har utarbetats i IT-företagens regi, bland annat Avtal 90.<sup>21</sup>

---

<sup>14</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s. 20

<sup>15</sup> [www.itforetagen.se](http://www.itforetagen.se) 2006-10-11 kl 08.39

<sup>16</sup> Kommentar till IT-branschens standard avtal s. 1

<sup>17</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s. 32

<sup>18</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 21

<sup>19</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s. 31

<sup>20</sup> [www.itforetagen.se](http://www.itforetagen.se) 2006-10-11 kl 08.39

<sup>21</sup> [www.itforetagen.se](http://www.itforetagen.se) 2006-10-11 kl 08.39

## 3 IT-branschen och Avtal 90

---

### 3.1 Allmänt

IT-branschen består av olika slags företag, det är allt från leverantörer, tillverkare och tjänsteföretag till importörer, grossister och enskilda återförsäljare. Företagen levererar produkter och tjänster som används för insamling, hantering, lagring och bearbetning av information. Hitintills har branschen präglats av snabb utveckling och stor mångfald vilket i sin tur innebär att det saknas tradition och informella regler.<sup>22</sup> Eftersom branschen är i ständig förändring blir de flesta regler relativt kortlivade, istället råder ny och omtänkande. Avtal inom IT-branschen återger en komplex verklighet. Det är det av vikt att förstå att produkt, tjänst, utbildning, nyttjanderätt och sekretess är områden som kan ingå i en leverans och att de i sin tur ger upphov till flertalet regleringar i ett avtal.<sup>23</sup>

Företaget har upptäckt att de största svårigheterna med att träffa avtal inom IT-branschen är t.ex. när en produkt går från att vara en standard produkt till en skräddarsydd produkt. Detta ställer höga krav på att leverantören har goda kunskaper om kundens behov samtidigt som det ställer krav på att kunden, i sin tur, kan avgöra vad som är relevant för honom själv<sup>24</sup>. Ofta innebär köp och försäljning inom IT-branschen att det skapas ett samarbete som fortlöper en viss tid. Dessutom har en kund oftast ett flertal olika IT-leverantörer. För att, på ett överskådligt sätt, visa hur många samarbetspartners en kund kan ha och vad detta kan tänkas innebära rent affärsmässigt redovisas ett exempel nedan.

#### 3.1.1 Exempel på antal samarbetspartners

[Filmgurun.se](http://Filmgurun.se) är ett företag som säljer dvd-film via internet. För att hantera sin verksamhet har företaget en hemsida dit kunden loggar in och gör sina filmköp. Kunden lägger en order på hemsidan genom att markera vilka filmer kunden önskar köpa och fyller sedan i kunddata i form av namn, adress och väljer betalningssätt. Hemsidan är skapad av företaget Webcreators och de har enbart levererat webblösningen och dess utformning. För att [Filmgurun.se](http://Filmgurun.se) skall kunna processa sina kunders order och skicka ut deras filmer måste informationen från hemsidan behandlas någonstans. Därför har [Filmgurun.se](http://Filmgurun.se) även ett affärssystem som hanterar allt från kunddata, order, fakturor, kravbrev och reklamationer samt återbetalningar. Affärssystemet är skapat av ett IT-företag, EscSystems, som enbart tillhandahåller standardaffärssystem för distanshandel.

[Filmgurun.se](http://Filmgurun.se) eftersträvar givetvis att ha en väl fungerande organisation. Därför måste hemsidan kunna kommunicera med affärssystemet. Vanligen görs detta genom att EscSystems specificerar vilken information de behöver och sedan skapar Webcreators en fil som skall föra över informationen från hemsidan till affärssystemet. Detta måste göras för att [Filmgurun.se](http://Filmgurun.se), via affärssystemet, skall kunna fakturera och behandla de order som inkommit på hemsidan. När varan väl har lämnat [Filmgurun.se](http://Filmgurun.se) kommer det så småningom betalningar för varan, från kunden, till deras bank. Från banken hämtar [Filmgurun.se](http://Filmgurun.se) en fil som läses in i

---

<sup>22</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s. 11

<sup>23</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s. 12

<sup>24</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s. 12

affärssystemet. Genom en bokföringsapplikation kan ett bokförningsunderlag plockas ut ur affärssystemet och sedan föras in i ekonomisystemet. [Filmgurun.se](http://Filmgurun.se) har alltså även ett ekonomisystem som används för bokföring av fakturor och skapande av verifikationer. Ekonomisystemet är skapat av AccounTeam och de specificerar i sin tur hur en eventuell fil från affärssystemet skall se ut för att försäljningssiffrorna därifrån skall kunna infogas i bokföringen.

I exemplet finns tre olika samarbetspartners, härrörande till IT-branschen, vilkas system i mångt och mycket måste kunna kommunicera med varandra. Detta innebär att leverantörerna måste vara på det klara med hur de på bästa sätt skapar en fungerande lösning för sin gemensamma kund. Det är inte sällan så att kunden har många, många fler samarbetspartners än ovan angivna men för att göra exemplet överblickbart utelämnas dessa. Vad exemplet även har visat, är en leverantör ofta beroende av en annan leverantör. Detta innebär att ett avtal med en It-leverantör kan ge upphov till att det träffas fler avtal med andra It-leverantörer. IT-branschen har en stark internationell prägel då många företag har utländska ägare<sup>25</sup>. Det är därför av stor vikt att avtalen som träffas representerar de förhållanden som råder i det land som avtalet ingås<sup>26</sup>.

### **3.2 Avtalsproblematik**

Vid en första anblick tycks Avtal 90 täcka in stora områden som kan tänkas beröra både kund och leverantör men vid en noggrann genomläsning inses snart att det, precis som med alla andra standardavtal, finns en del punkter som är svårtillämpbara i det enskilda fallet. Då Avtal 90 används vid både försäljning av hårdvara och mjukvara finner författaren att det är skrivet på ett mer generellt sätt. Låt säga att leverantören enbart säljer hårdvara, det innebär att punkter som berör mjukvara inte är användbara för leverantörens del dock utgör de en möjlig källa till förvirring för kunden. Likaså gäller det omvända förhållandet för den leverantör som enbart säljer mjukvara.

Av erfarenhet från företaget påpekas att kunden många gånger inte kan skilja på vad som härrör till mjukvara respektive hårdvara. Ett enkelt exempel är att skrivaren till en dator skriver ut texten snett på ett papper. Detta är en typisk hårdvarufråga, det handlar om hur skrivaren drar pappret genom valsarna. Om däremot texten på pappret och texten på skärmen i utskriftsprogrammet inte stämmer överens med texten som kunden lagt in, t.ex. att bokstäverna är 10ggr större på pappret eller har hamnat huller om buller, kan det röra sig om en mjukvarufråga. Kanske har man inte installerat rätt fonter, typsnitt, för skrivaren. För en kund är dessa problem så likartade att de inte kan skilja dem åt. Det är därför väldigt viktigt att man i avtalet inte har villkor eller punkter som innebär förvirring för kunden så att denne tror att leverantören ansvarar för hårdvaran trots att leverantören enbart sålt och ansvarar för mjukvara. Detta blir sällan ett rättsligt problem däremot utgör det källor till irritation och kan skada den affärsmässiga relationen mellan kund och leverantör.

Frågan som uppkommer är hur man skall gå till väga för att undvika att dessa problem uppstår. Författaren föreslår att man först och främst bör se till avtalet, är villkoren verkligen ett rättsligt problem mellan kund och leverantör eller är det rent affärsmässiga problem? Kan man begränsa de affärsmässiga problemen genom avtalet utan att det blir oskäligt? Dessa frågor bör man ha i åtanke vid vidare utredning av nya villkor eller tilläggsvillkor.

---

<sup>25</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s. 13

<sup>26</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s. 13



## 4 Vilka är de kritiska punkterna i Avtal 90?

---

I ett tidigare projekt gjordes en utredning av vilka villkor i Avtal 90 som kunde tänkas vara i behov av viss omarbetning. Utgångspunkten för lokaliseringen av de mer problematiska villkoren och omarbetningen av dessa har varit erfarenheter från det enskilda IT-företaget. Oftast är det rent affärsmässiga problem som uppstår, framför allt kan det uppstå förvirring och sedan irritation mellan parterna då de tolkar punkterna olika. Men man bör vara uppmärksam på att en rent affärsmässig problematik kan sluta som en rättslig tvist om parterna inte kan enas eller komma fram till en kompromiss. Nedan redovisas vilka villkor som har ansetts otydliga.

### 4.1 Dokumentation (punkt 2)

”I leveransen ingår erforderlig dokumentationen i form av handböcker eller andra anvisningar i minst en uppsättning. Användardokumentationen skall vara avfattad på svenska eller engelska”.<sup>27</sup>

Enligt avtalet skall dokumentation ingå i leveransen. Här anges dokumentationens omfattning, (om inget annat har angivits i huvudavtal eller dylikt), på vilka språk de är avfattade samt i vilken form de finns. Det framgår dessutom i hur många exemplar som dokumentationen minst måste bifogas. En ”normal” användare skall kunna använda sig av produkten med hjälp utav dokumentationen.<sup>28</sup> För att leveransen skall anses vara komplett/fullgjord måste dokumentationen vara överlämnad och följa kraven enligt upprättad specifikation.<sup>29</sup> När det gäller upphovsrätten till dokumentationen tillhör den upphovsmannen. Därför har kunden begränsade rättigheter när det gäller spridning och kopiering av dokumentationen. Om kunden är i behov av flertalet exemplar bör dessa beställas av leverantören.<sup>30</sup>

Punkt 2 är mycket klar och tydlig men författaren finner den aningen förlegad när det gäller dokumentation i form av handböcker. Idag är det inte ovanligt med digital dokumentation och det kan därför vara bra att inkorporera detta i klausulen. Visserligen nämns det i villkoret att dokumentation kan ge i form av andra anvisningar. Det bör vara möjligt att specificera detta lite ytterligare. Många gånger kan kunden själv hämta information och instruktioner genom nerladdning från leverantörens hemsida. I leveransen kan det istället ingå instruktioner om *hur* och *var* man hämtar dokumentation och erforderliga instruktioner. Avseende på vilket språk dokumentationen är avfattad på bör det observeras ifall leverantören enbart säljer inom Sverige eller även utomlands. Om man enbart säljer inom landet torde en svensk dokumentation vara fullt tillräcklig. Om leverantören däremot säljer utanför Sverige kan man lika gärna ange exakt på vilka språk dokumentationen finns tillgänglig på. Något som man bör uppmärksamma är om kunden använder ett system som är installerat i Sverige men om kunden har flertalet samarbetspartners från andra länder som i sin tur kopplar upp och använder sig av systemet. Här uppkommer ett behov från kundens sida att det finns

---

<sup>27</sup> Avtal 90 punkt 2

<sup>28</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s. 39

<sup>29</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 39

<sup>30</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s 45

dokumentation på mer än svenska. Om leverantören erbjuder dokumentation på svenska och engelska men kunden behöver en manual/dokumentation på tyska bör kunden bekosta översättningen. Detta eftersom leverantören kanske inte har någon större nytta av att investera i en tysk översättning i övrigt. Genom att skriva in detta villkor i klausulen slipper man framtida tvister om på vilka språk dokumentation skall finnas och vem som skall bekosta en eventuell översättning.

#### **4.1.1 Förslag på ny formulering av punkt 2**

Nedan följer ett förslag på hur man istället skulle kunna formulera sig i punkt 2. Förhoppningen är att ge klausulen en tydligare formulering och därmed en bättre förståelse för vad den innehåller.

*I leveransen ingår erforderlig användardokumentation för produkten. Dokumentationen kan förekomma i form av handböcker men även i form av anvisningar och instruktioner för nerladdning av dokumentation via Internet eller i annan digital lagringsform. Leverantören har upphovsrätten till dokumentationen och kunden skall be om leverantörens godkännande i de fall dokumentation behövs i mer än ett exemplar. Dokumentationen finns avfattad på svenska och engelska. I de fall leverantören innehar dokumentationen på flertalet språk bifogas dessa på en lista. Önskar kunden dokumentation på annat språk än de angivna måste han lämna leverantören meddelande härom. Kunden får stå kostnaderna för tillkommande översättning.*

Annan digital lagringsform kan innebära t.ex. band, cd-skiva, dvd-skiva, webbsida, hårddisk, minneskort, blueray, HD-dvd, ftp-server mm. Det bör påpekas att det inte finns någon vits med att specificera exakt vilka digitala lagringsmedier som finns att välja på då dessa snabbt blir föråldrade pga. den snabba tekniska utveckling som råder. Det svåraste med att utge dokumentation på digitalt lagringsmedia är att man förlorar kontrollen över hur många exemplar som framställs. Det blir här, för leverantören, omöjligt att kontrollera t.ex. hur många gånger kunden skriver ut en manual eller anvisningar till produkten. I villkoret ovan har det angetts exakt vilka språk dokumentationen finns på. Om det rör sig om en liten leverantör kanske dokumentationen enbart finns på ett språk och det finns då ingen mening med att skriva att dokumentationen finns på svenska eller engelska som i originalvillkoret. I de fall en leverantör har sin dokumentation på flertalet språk anser författaren att en bifogad lista utgör det ultimata redovisningsmedlet.

#### **4.2 Leveransdagar och leveranskontroll (punkt 4.4)**

”Under leveranskontroll perioden får kunden på egen risk använda leveransen för avsett ändamål. Om kunden därefter utan att effektiv leveransdag har inträtt, använder leveransen eller del av denna i sin verksamhet utan leverantörens skriftliga medgivande, inträder effektiv leverans dag för den del av leveransen som använts.”<sup>31</sup>

Till ovanstående text bör nämnas att det i punkten 4.1 och 4.2 anvisas hur en leverans godkänns och när effektiv leveransdag anses ha inträtt. Det bör klargöras vad som avses med begreppen avtalad leveransdag och effektiv leveransdag. Avtalad leveransdag är den dag då leveransen skall uppfylla avtalad specifikation<sup>32</sup>. Här bortser man dock från sådana avvikelser som kan anses vara utan betydelse för leveransen och som inte innebär olägenhet

---

<sup>31</sup> Avtal 90 punkt 4.4

<sup>32</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 42

för kunden.<sup>33</sup> Effektiv leveransdag inträder då kunden har godkänt leveransen. Normalt erhålls godkännande från kunden då leveransen anses uppfylla avtalad specifikation.<sup>34</sup> Det finns flera olika sätt för hur ett godkännande kan erhållas. Bland annat kan det ske genom avslutandet av leveranskontrollperioden, under förutsättning att kunden inte har gjort några anmärkningar mot leveransen. När godkännande har erhållits anses effektiv leveransdag ha inträtt.<sup>35</sup> Det bör uppmärksammas att avgörandet av den effektiva leveransdagen är nära förbundet med leveransförseningar, felansvar, rätten till betalning, kundens rätt att häva samt riskens övergång.<sup>36</sup> Punkt 4.4 i Avtal 90 innebär att kunden har rätt att använda leveransen, under leveranskontrollperioden, för avsett ändamål och inte bara för test eller utbildning av personal.<sup>37</sup> Leverantören har här inget ansvar för de fel eller olägenheter som kan uppstå för kunden under användningen.<sup>38</sup> Detta innebär alltså att leverantören är ansvarsfri under förutsättning att denne inte gett sitt godkännande till användandet.<sup>39</sup> Om kunden gjort en befogad anmärkning mot leveransen men trots detta väljer att använda leveransen i sin dagliga verksamhet inträder effektiv leveransdag. Detta förutsätter givetvis att leverantören inte gett sitt medgivande till användandet.<sup>40</sup> När effektiv leveransdag har inträtt betyder det att leverantörens förseningsansvar ersätts med felansvaret i punkt 12. Kundens möjligheter att kräva vite för leveransförsening (enligt 5.2) försvinner likaså möjligheten till hävning efter 90 dagars försening (enligt punkt 5.4).<sup>41</sup>

Från företagets sida har man upptäckt att denna klausul många gånger utgör ett affärsmässigt problem då den kommer i skymundan av punkt 4.2. I de flesta fall tar kunden enbart fasta på att godkännande skall ha lämnats. Man kontrollerar inte att även användandet av leveransen kan tolkas som ett godkännande för inträdandet av den effektiva leveransdagen. Något som bör observeras särskilt är att den effektiva leveransdagen nära förbunden med punkt 7.1 och 7.2 som innehåller regler om betalning. För att förtydliga vilka problem som kan tänkas uppstå följer ett exempel nedan.

#### 4.2.1 Exempel på leveransgodkännande

En kund har använt sig av leveransen utan leverantörens godkännande, det uppkommer ett fel vid användandet som innebär en extra kostnad för kunden. Kunden anser att felet föreligger i leveransen, den uppfyller inte avtalad specifikation, och då kunden enligt punkt 4.2 inte har lämnat något leveransgodkännande tänker de hålla inne med betalning tills det att leverantören har rättat det uppkomna felet samt kommer de att yrka på ersättning för den merkostnad som felet medförde. Leverantören hävdar att leveransgodkännande har erhållits genom att kunden använt leveransen i sin dagliga verksamhet och påpekar att de gjort så utan leverantörens medgivande. Leverantören har fakturerat kunden för leveransen och kräver betalning enligt 7.2, alltså inom 30 dagar från fakturans utställande alternativt 30 dagar från effektiv leveransdag.<sup>42</sup>

---

<sup>33</sup> Avtal 90 punkt 4.3

<sup>34</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 44

<sup>35</sup> Avtal 90 punkt 4.1 och 4.2

<sup>36</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 42

<sup>37</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s 52

<sup>38</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 46

<sup>39</sup> Avtal 90 punkt 4.4

<sup>40</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s 53

<sup>41</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s 53

<sup>42</sup> Avtal 90 punkt 7.1 och 7.2

Egentligen kan punkt 4.4 göras ännu tydligare genom att finnas med under 4.2 som behandlar leveransgodkännande och inträdandet av effektiv leveransdag. På så vis skulle den inte "glömmas" lika enkelt som är fallet idag. Rent rättsligt uppstår problem först då betalningsanspråket riktas. Ersättningskravet kommer först från kunden mot leverantören, (för liden skada), och sedan betalningskravet från leverantören mot kunden, (för användandet av den levererade och godkända varan). Den springande punkten här är att förtydliga när godkännandet inträffar från kundens sida.

#### 4.2.2 Förslag på ny formulering av punkt 4.4

För att förtydliga hur man alternativt skulle kunna uttrycka sig kommer det nedan att redovisas ett exempel som kan använda istället för den ordinarie formuleringen.

*På egen risk får kunden använda Leveransen för avsett ändamål under leveranskontrollperioden. Om kunden, efter att leveranskontrollperiod har upphört men effektiv leveransdag fortfarande ej har inträtt, använder leveransen eller del av denna i sin dagliga verksamhet kommer effektiv leveransdag att inträda för den del av leveransen som har använts. Detta under förutsättning att leverantören inte har lämnat sitt skriftliga godkännande till användandet.*

Här har författaren valt att använda fetstil för att understryka vad som sker i villkoret. På detta tämligen enkla vis önskar författaren understryka att ett leveransgodkännande sker i denna klausul. Det nya villkoret börjar med att stipulera på vem risken löper om leveransen används. Detta är för att förtydliga ansvarsfördelningen mellan parterna i villkoret.

#### 4.3 Ägarförbehåll för maskinprodukt (punkt 9)

"Maskinprodukterna förblir leverantörens egendom till dess de till fullo betalats."<sup>43</sup>

"Till dess äganderätten övergått till kunden, förbinder sig kunden att väl vårda maskinprodukterna och att inte utan leverantörens skriftliga medgivande vidtaga ändringar i dessa."<sup>44</sup>

Avtalspunkten ovan handlar om att produkterna förblir leverantörens egendom till dess att de har blivit fullt betalda. Detta rör enbart maskinprodukter och har därför, enligt författaren, ingen tillämpning i fråga om mjukvaruprodukter. Vitsen med ägarförbehållet är att leverantören skall ha en säkerhet för sin fordran genom produkterna<sup>45</sup>. Enligt svensk rätt krävs ett ägarförbehåll för att leverantören skall ha rätt att återtaga varan efter det att den faktiskt har överlämnats till kunden. Utan ett ägarförbehåll har leverantören enbart möjlighet att kräva betalning och dröjsmålsränta.<sup>46</sup> Utan förbehållet saknar alltså leverantören skydd då det inte finns något lagstadgat sådant. Givetvis finns det andra typer av säkerhet som kan väljas istället, det avgör parterna sinsemellan. Det finns ett antal olika kriterier som skall uppfyllas för att ägarförbehåll skall få avsedd effekt. Detta innebär att de allmänna bestämmelserna bör bli en del av avtalet samtidigt som produkterna måste vara identifierbara. Om det är möjligt bör produkterna märkas för att på ett lättare sätt kunna identifieras. Det finns vissa problem med ägarförbehåll bland annat när det gäller produkter som ska säljas

---

<sup>43</sup> Avtal 90 punkt 9.1

<sup>44</sup> Avtal 90 punkt 9.2

<sup>45</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 57

<sup>46</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s 66

vidare t.ex. genom återförsäljare. Det fungerar inte heller att ha ett ägarförbehåll om produkten skall användas, av kunden, för ett sammanfogande i en annan enhet. Ett giltigt ägarförbehåll innebär att leverantören har rätt att återtaga produkten i det fall kunden är i dröjsmål med betalning alternativt oförmögen att betala.<sup>47</sup> Så länge kunden innehar produkterna och dessa inte är till fullo betalda är kunden ålagd vårdnadsplikt. Detta innebär även att kunden inte får göra några ändringar av produkten utan leverantörens godkännande. Kunden blir troligtvis skadeståndsskyldig om vårdplikten åsidosätts.<sup>48</sup>

I de fall leverantören enbart försäljer mjukvara finner författaren att ett ägarförbehåll avseende maskinprodukter blir överflödigt. För tydlighetens skull bör man avtala bort denna klausul om man befävar att den kommer att orsaka förvirring för kunden. Rent rättsligt har den ingen effekt i de fall då leverantören inte har försett kunden med maskinvara. Ser man till de affärsmässiga problemen är de egentligen inte heller överhängande. Det rör sig främst om ett förtydligande för att både kund och leverantör med lätthet skall kunna avgöra vem som ansvarar för vad. Detta kan vara av särskild vikt om leverantören har för vana att hjälpa kunden och bistå med råd i fråga om problem med maskinvarorna. Det är inte ovanligt att en mjukvaruleverantör får frågor som är direkt relaterade till hårdvara. Många gånger besitter mjukvaruleverantören tillräckligt med kunskaper om hårdvara för att kunna bistå kunden med expertis. Detta är en bidragande faktor till att kunden ofta uppfattar att mjukvaruleverantören även ansvarar för hårdvaran.

#### **4.3.1 Förslag på ny formulering av punkt 9**

Enligt ovan förda resonemang vore det lämpligt att avtala bort villkoret mellan parterna. Nedan följer ett förslag på hur en sådan formulering skulle kunna se ut.

*Punkt 9.1 och 9.2 i Avtal 90 version 2004 är inte tillämpliga mellan parterna då ingen försäljning av maskinprodukt har skett dem mellan.*

Det man bör ta hänsyn till här är att Avtal 90 revideras med jämna mellanrum och detta innebär att även villkoret måste uppdateras eftersom det refererar till en viss version av avtalet.

#### **4.4 Underhåll (punkt 11)**

”Leverantören garanterar tillgång till underhåll och reservdelar under 3 år samt underhåll av levererade programprodukter under 2 år från effektiv leveransdag. Leverantörens underhåll utförs till leverantörens vid varje tillfälle gällande normer och priser.”<sup>49</sup>

Punkten ovan är uppdelad och reglerar underhåll för både maskinprodukt och programvaruprodukt.<sup>50</sup> Här bör man uppmärksamma att det rör sig om en garanti av *tillgång* till underhåll och reservdelar.<sup>51</sup> Underhållet innebär att leverantören avhjälpes uppkomna fel i produkten men det innebär inte i sig att leverantören har en skyldighet att uppdatera eller förbättra produkten. Gällande maskinprodukt åtar sig leverantören att garantera underhåll samt reservdelar under tre år från det att produkten köpts. När det däremot gäller programprodukter garanterar leverantören underhåll i två år från effektiv leveransdag. Här

<sup>47</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 57

<sup>48</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 57

<sup>49</sup> Avtal 90 punkt 11

<sup>50</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 61

<sup>51</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s 72

sägs ingenting om vad för slags underhåll det rör sig om men vanligen rör det sig om avhjälpande av fel i programvara. Inte heller här föreligger någon skyldighet för leverantören att genomföra ändringar i programvaran för att anpassa den till ändrad lagstiftning eller på grund av andra förändrade omständigheter. Leverantören är inte skyldig att förbättra produkten med ny funktionalitet om inte leverantören brukar göra det i underhållet. Allt underhåll görs till gällande normer och priser eftersom det inte är möjligt att hänvisa till exakta priser i avtalet.<sup>52</sup>

Punkt 11 innehåller, som konstaterat ovan, underhållsregler som avser både mjukvara och hårdvara. När det gäller just underhåll är det stor skillnad på programvara och maskinvara. I fallet där programvara ska underhållas rör det sig oftast om felrättningar och eventuellt inkorporering av nya funktioner i det befintliga systemet. Trots att det, för det mesta, rör sig om en standardprodukt finns det alltid en viss grad av modifiering. Ett företag/kund som köper ett nytt standardsystem är nästan alltid i behov av viss ny funktionalitet som inte finns i den inköpta produkten. Man avtalar därför om att köpa till extra timmar för omarbetning av vissa moduler samt skapande av helt nya program.

För en mjukvaruleverantör kan det vara av intresse att avtala bort delen som rör hårdvara. Vad som även kan vara av vikt att stipulera i detta skede är att underhåll inte i sig innebär att kunden uppgraderas till den senaste funktionaliteten. Underhåll innebär att den produkt de har i dagsläget, även i fortsättningen, kan användas samt att mindre fel avhjälpas. Författaren kan inte se att punkten i sig utgör något större rättsligt problem utan det rör sig främst om att skapa ett avtal som är tydligt för både kund och leverantör.

#### **4.4.1 Förslag på ny formulering av punkt 11**

För att på ett tydligt sätt redogöra för vad underhållsklausulen innebär har författaren gjort en omformulering av den. I mångt och mycket är den snarlik det gällande villkoret men det har gjorts försök att förenkla den så gott det går.

*Leverantören garanterar tillgång till underhåll under 2 år från effektiv leveransdag. Leverantörens underhåll sker till leverantörens vid tillfället rådande normer och prislistor. Underhållet innebär inte att ny funktionalitet kommer att bli tillgängligt för kunden utan att befintlig programvara bibehåller sitt skick.*

Här har lagts till en mening i det nya villkoret ovan och det rör främst vad underhåll faktiskt innebär. Av erfarenhet från företaget påpekas att vissa kunder förväntar sig att det ska få nya funktioner även om det handlar om att underhålla de funktioner som de redan har. Ibland uppstår irritation från kundens sida då de förstår att de inte får några nya applikationer utan extra kostnad.

#### **4.5 Ansvar för fel (punkt 12.8)**

”Felavhjälpande skall ske hos kunden såvida inte leverantören finner det mera lämpligt att berörda delar av leveransen sänds till leverantören eller av denna anvisat serviceställe i Sverige för avhjälpande. I sådant fall skall leverantören ombesörja och bekosta transporten. Har kunden flyttat berörd del av leveransen från ursprunglig installationsadress står kunden för därav föranledd merkostnad. Väljer kunden att anlita transportör står dock kunden risken och kostnaden för transporten. Vid avhjälpande av fel hos kunden skall berörda delar ställas till leverantörens förfogande under därför erforderlig tid. Tid för sådana åtgärder skall

---

<sup>52</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 61

förläggas till leverantörens ordinarie arbetstid. På leverantörens begäran skall representant från kunden närvara under leverantörens arbete.”<sup>53</sup>

Innan en genomgång av vad 12.8 innebär kan det vara på sin plats att nämna vad punkt 12 behandlar över huvudtaget. Här återfinns nämligen regleringen av en leverantörs ansvar vid fel. Om en leverans innehåller ett fel betyder det att den inte uppfyller avtalad specifikation. Rättigheter och skyldigheter till följd av fel i leveransen regleras i punkt 12.2 i Avtal 90. När det gäller leverantörens ansvar vid fel har man gjort vissa avsteg från KöpL<sup>54</sup>. Kunden kan inte via Avtal 90 kräva omleverans men om leverantören inte avhjälpit felet inom skälig tid kan kunden utsätta en sista frist för avhjälpandet. Skulle inte heller denna frist hållas av leverantören har kunden rätt att få prisavdrag motsvarande felet. Kunden har även här en möjlighet att häva köpet efter fristens utgång.<sup>55</sup>

Författaren vill dock påpeka att det rent tekniskt är möjligt att göra omleverans av en programvara. I detta fall handlar det om att göra en ominstallation av programmet i sig. Det finns en mängd olika moment under en programvaruinstallation som kan gå fel och ibland kan man få bukt med dessa genom att avinstallera programmet för att sedan göra en ny installation.

Var och hur ett fel skall avhjälpas regleras under punkt 12.8. Här finner man dessutom reglering för hur kostnaderna skall fördelas vid transport. Villkoret föreskriver dessutom att avhjälpande skall ske med sådan skyndsamhet omständigheterna kräver. Frågan uppkommer här vad som menas med skälig tid. I KöpL är detta ett begrepp som är vanligt förekommande och via förarbetena till lagen avgörs skälighet genom ett hänsynstagande till förutsättningarna i det enskilda fallet. Många gånger kan en komplicerad leverans ha lång intrimningsperiod vilket kan leda till att felavhjälpande kan dra ut på tiden. Ett fel av enklare karaktär torde dock kunna avhjälpas omgående. Det finns flertalet faktorer som spelar in på hur snabbt och effektivt avhjälpandet kan ske, bland annat kundens behov och intresse samt kapaciteten hos leverantören. När det gäller standardprogramprodukter sker avhjälpandet vanligtvis vid nästkommande uppdatering. Normalt sett sker avhjälpande hos kunden men leverantören har rätt att anvisa kunden till ett serviceställe eller alternativt transport till leverantör för att avhjälpandet skall kunna ske smidigt. Om varan skall sändas till leverantören sker detta på dennes bekostnad. Kunden kan påskynda felavhjälpandet genom att på egen hand anlita en transportör som transporterar varan till leverantören. Dock står kunden i detta fall själv för både risk och kostnad.<sup>56</sup> Den rättade leveransen sänder dock leverantören åter på sin risk och bekostnad.<sup>57</sup> Om ett fel inte rimligen kan avhjälpas genom att sända leveransen åter till leverantören är leverantören istället skyldig att åtgärda felet på plats. I de fall leverantören önskar få betalt för restid och reskostnader bör detta ha angivits i avtalet från början. Om kunden däremot har flyttat leveransen från det ursprungliga leveransstället står kunden merkostnaden som detta kan tänkas innebära för leverantören. Kunden är skyldig att se till att de berörda produkterna står till leverantörens förfogande. Kunden bör kunna vara utan produkterna under den tid som leverantören kan tänkas behöva tillgång till dem för att undanröja felet. Denna tidpunkt förläggs lämpligen till leverantörens arbetstid.<sup>58</sup>

---

<sup>53</sup> Avtal 90 punkt 12.8

<sup>54</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 62

<sup>55</sup> Avtal 90 p 12.11 sista stycket

<sup>56</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 67

<sup>57</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 68

<sup>58</sup> Kommentarer till IT-branschens standardavtal s 68

Enligt författarens uppfattning reglerar punkt 12.8 helt och hållet en leverantörs ansvar vid avhjälpande av fel som härrör till maskinvara. Detta framgår tydligt trots att det inte uttryckligen står maskinvara eftersom det handlar om transport av leveransen och avhjälpande på plats. När det gäller mjukvaror vet författaren av erfarenhet att leverantören sällan behöver transportera något eller ens besöka kunden för att avhjälpa felet. Idag har mjukvaruleverantörer i de flesta fall en fast uppkoppling via VPN och fjärrskrivbord till kundernas databaser och kan därför rätta felet direkt, under arbetstid, genom ett fåtal knapptryckningar.

#### **4.5.1 Förslag på ny formulering av punkt 12.8**

Författaren anser att en klausul som innehåller regler för maskinvara kan avtals bort i de fallen avtalet reglerar försäljning av mjukvara mellan parterna. Förslaget som följer nedan innebär att en sådan klausul inte blir tillämplig.

*Punkt 12.8 i Avtal 90 version 2004 utgår mellan parterna då det inte skett någon försäljning av maskinvara dem emellan och därmed inte kommer att ske något underhåll av den samma.*

Här refereras, åter igen, till en viss version av Avtal 90. Detta innebär att när Avtal 90 revideras och utkommer i by version skall villkoret ovan uppdateras för att bli tillämplig. Detta är viktigt att hålla reda på och det är bra eftersom villkoret kanske har blivit förlegat och därmed behöver revideras ytterligare. På så vis skapar man en kontroll och uppföljning av villkoren.

#### **4.6 Avhjälpande av fel i programvara (punkt 12.9)**

”Avhjälpande av fel i Programprodukt sker genom rättelse, där så är möjligt för leverantören eller genom anvisningar om kringgåendet av felet och som inte innebär en icke oväsentlig olägenhet för kunden.”<sup>59</sup>

Första stycket i punkten 12.9 reglerar hur ett avhjälpande av programfel skall gå tillväga. Vitsen med avhjälpande från leverantörens sida är att leveransen skall uppfylla avtalad specifikation. Det finns här en möjlighet för leverantören att välja på vilket sätt avhjälpandet skall ske, antingen genom rättelse eller genom instruktioner till kunden om hur denne kan kringgå felet utan att det innebär en allt för stor olägenhet.<sup>60</sup> Med olägenhet för kunden avses besvär som är mer än marginella och innebär en merkostnad för kunden, sett ur ett objektivt perspektiv.<sup>61</sup> Arbetet skall sedan utföras med omsorg och på ett fackmannamässigt sätt.<sup>62</sup>

För att rättelse skall ha ägt rum måste felet ha lokaliserats och eliminerats. Vid kringgående av felet elimineras inte detta utan felet kan finnas kvar i produkten. Kunden får istället instruktioner som innebär att felet kan undvikas och inte påverkar resultatet i övrigt. Leverantören har även andra möjligheter att föreslå åtgärder för att avhjälpa felet. Rättelse är vanligen det smidigaste sättet för kunden, om det är rimligt borde kunden kunna kräva att felet rättas. Leverantören har att ta hänsyn till att felet skall rättas med skyndsamhet, detta anges under punkt 12.1 i Avtal 90. Om felet är av karaktären att programmet utför många tidsödande procedurer, innan ett svar på en ställd fråga återkommer, kan leverantören installera mer minne för att snabba på processen.<sup>63</sup> I de fall leverantören inte har tillgång till

---

<sup>59</sup> Avtal 90 punkt 12.9

<sup>60</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s 82

<sup>61</sup> Kommentar till IT-branschens standardavtal s 68

<sup>62</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s 82

<sup>63</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s 83



källkod finns det inga möjligheter för honom att rätta felet. Leverantören får istället anvisa hur kunden på ett smidigt sätt kan kringgå problemet. Till exempel kan leverantören föreslå användande av en annan funktionsdel i programmet för att åstadkomma samma resultat. Vanligen rättas fel i standardprodukter genom att tillverkaren utger en ny version av programmet. I de fall leverantören trots allt har tillgång till källkoden kan det ändå, i vissa fall, vara enklare att anvisa om kringgående av felet.<sup>64</sup>

I de fall varken rättelse eller kringgående fungerar kan leverantören ge förslag på andra åtgärder så som byte av produkt eller förändring av omgivande åtgärder som installation av kyla etc.<sup>65</sup>

För att förtydliga hur installation av kyla kan vara en åtgärd för att avhjälpa fel beskrivs en inträffad incident nedan.

#### **4.6.1 Exempel på annan åtgärd för att avhjälpa fel**

En kund ringde till sin mjukvaruleverantör och berättade att programmet ”crashade” med jämna mellanrum och under den tiden programmet var igång och man arbetade i det gick det oerhört långsamt. De nya uppgifter som kunden lagt in i programmet för en timme sedan var försvunna och ingenting verkade fungera riktigt som vanligt. Kunden undrade nu om leverantören lagt upp en ny version med rättningar där man kanske av misstag fått med en bugg som nu ställde till det för kunden. Leverantören meddelade att några uppdateringar inte gjorts på 3 veckor och därför inte torde ha med programvaran att göra. För att undersöka saken åtog sig leverantören att koppla upp sig mot kundens servrar och deras databaser för att leta efter diverse låsningar och eventuella fel. Leverantören upptäckte dock att de hade svårigheter med uppkopplingen till servern och när det väl gick att logga in gick kopplingen ner med ett par minuters mellanrum. Eftersom kunden och leverantören satt i samma stad bestämde sig leverantören för att åka till kunden och titta närmre på vad som var fel. På plats konstaterades det att kylanläggningen i serverrummet hade gått i sönder. Där var nu 35 grader varmt och detta innebar att serverna, för att förhindra överhettning och skadade diskar, stängde ner sig ett kort tag för kyla ner diskarna. Serverna startade sedan upp sig igen tills det att termostaten i servern noterade för hög värme och stängde ner servern igen. Denna procedur upprepades om och om igen tills det att man upptäckte att serverrummet var för varmt. Leverantören rekommenderade kunden att ha öppet fönster och dörr till serverrummet tills det att kylanläggningen var lagad. På så vis sjönk temperaturen i rummet och servernas aktivitet stabiliserades. Efter detta återupptog kunden sitt arbete i programmet, som nu fungerade som vanligt.

Det har i uppsatsen har, flertalet gånger, nämnts att kunden ofta har svårt att avgöra när det föreligger mjukvarufel eller hårdvarufel men det är inte heller lätt för leverantören till programvaran att avgöra vad för slags fel som föreligger. Inte sällan har kunden sina servrar ståendes hos en tredje part som handhar underhållet av dessa. Om leverantören av mjukvaran inte kan konstatera fel i sin produkt får han istället hänvisa kunden att kontakta sin hårdvaruleverantör alternativt till tredje part som underhåller hårdvaran.

Vid en första genomläsning av punkt 12.9 fick författaren uppfattningen att den är onödigt krångligt formulerad och då en förenkling samt uppstramning, av Avtal 90, eftersträvas bör även få en ny formulering.

---

<sup>64</sup> Kommentar till It-branschens standardavtal s 68

<sup>65</sup> Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal, 1992 s 83

#### 4.6.2 Förslag på ny formulering av punkt 12.9

Förändringarna i det nya villkoret är små men förhoppningen är att göra den mer lättfattlig. Nedan följer förslaget på det nya villkoret:

*Fel i programprodukt avhjälpas genom rättelse, kringgående av felet eller genom andra åtgärder. I de fall leverantören inte har möjlighet till rättelse har han rätt att anvisa kunden hur denne kringgår felet utan att detta medför oskälig olägenhet för kunden.*

I originalvillkoret fann författaren att formuleringen ”..icke oväsentlig olägenhet..” var tämligen klumpig. Detta är en onödigt krånglig svenska där man egentligen vill uttrycka att kunden inte ska drabbas på ett oskäligt sätt. Därför valde författaren att skiva rätt ut att ett kringgående inte ska innebära en oskälig olägenhet för kunden. Med oskälighet avses, liksom tidigare, besvär som är mer än marginella för kunden sett ur ett objektiva perspektiv. Med andra åtgärder avses t.ex. installation av kyla i rum där produkt befinner sig.

Det händer ofta att en mjukvaruleverantör gör en hårdvarurekommendation för att avhjälpa ett fel. Nedan följer en verklighetsbaserat incident.

#### 4.6.3 Exempel på kringgående av fel

Det finns olika sätt för ett företag att ta fram sina fakturor till slutkund. En del företag väljer att outsourca sin fakturaprintning till ett tryckeri som sköter hela fakturatricket. Andra väljer att själva printa sina fakturor, som t.ex. [Filmgurun.se](http://Filmgurun.se), för att spara pengar.

I detta fall kan det uppstå ett problem då kunden ska printa ett inbetalningskort längst ner på fakturan. Eftersom inbetalningskortet innehåller streckkoder som skall skjutas av med streckodsläsare hos Posten krävs det att inbetalningskortet är printat exakt enligt den mall som programmet anvisar. Mallen i programmet bygger på de anvisningar som Posten i sin tur har som föreskrifter för godkända streckkoder. I de fall streckkoden inte stämmer exakt och därmed inte kan skjutas av hos Posten debiteras kunden extra för varje felaktig försändelse. Detta är en mycket onödig kostnad och för att slippa denna är det viktigt att man vet vilken slags printer man ska använda sig av. Det ligger nämligen en viss teknik i själva printern som garanterar att printern inte drar pappret snett och därmed inte heller förskjuter någon av streckkoderna. Låt säga att [Filmgurun.se](http://Filmgurun.se) hade en egen printer som de använt till sina fakturor. Denna printer förskjuter streckkoderna och Posten meddelar att deras felprocent på streckkoderna överstiger 6% och därmed kommer att debiteras extra. [Filmgurun.se](http://Filmgurun.se) vänder sig nu till EscSystem för att kräva rättning av programmet, det måste väl ändå vara fel i utskriften till programmet? Eftersom EscSystem har erfarenhet av detta problem sedan tidigare rekommenderar de [Filmgurun.se](http://Filmgurun.se) att inköpa en viss slags printer. Denna printer använder övriga kunder till EscSystem och deras felprocent hos Posten ligger på ca 2 % och debiteras därför inte extra.

## 5 Jämförelse mot Köplagen

---

Under detta avsnitt kommer författaren att i första hand beskriva bakgrunden till KöpL. Sedan kommer uppsatsen att gå in på de villkor i Avtal 90 som är av intresse att jämföra med KöpL. Det är främst villkoren rörande reklamation, prisavdrag, vite, hävning och skadestånd som är av intresse. I avdelningarna nedan följer ett antal paragrafer från Köplagen (1990:931) och villkor från Avtal 90. Dessa tas upp citatmässigt för att läsaren ska få en god bild av hur de ser ut. Senare, under en egen avdelning, görs en jämförelse mellan dessa paragrafer och villkor med avseende på dess likheter och olikheter. Resonemanget i jämförelsen är helt och hållet författarens eget och därför torde man läsa detta på ett lätt kritiskt sätt. Författaren vill även be läsaren observera att Avtal 90 punkt 3 inte redovisas trots att den till viss del nämns.

### 5.1 Historik

Under 1900-talets början tillsattes en nordisk beredningsgrupp vars arbete senare utmynnade i en köplag som i stort sett var gemensam för de tre länder som suttit med i gruppen. Sverige var först ut med att antaga den nya KöpL 1905, därefter följde Danmark som antog sin köplag 1907 och sist ut var Norge som antog sin köplag 1908. Finland var i detta skede inte med och utarbetade någon ny köplag däremot antog Island en köplag 1922 som inte skilde sig mycket från de tre övriga nordiska ländernas köplagar. I början av 1980-talet tillsattes en ny samordningsgrupp. Det ansågs att KöpL behövde förnyas samt integreras med den nya internationella köplagen som länderna antagit via Förenta Nationernas konvention 1980.<sup>66</sup> De främsta skälen till att köplagen behövde modifieras låg i det faktum att de varor som såldes väsentligt hade ändrat karaktär. Förut rörde sig köp om jordbruksprodukter och råvaror medan det nu hade blivit allt vanligare med köp av varor som var industriellt massproducerade.<sup>67</sup> Det hade även blivit mer och mer vanligt med beställningsvaror vilket ställde nya och andra krav på möjligheter att bland annat reklamera och häva köp. Tidigare, i köplagen från 1905, gjordes en distinkt skillnad mellan specieköp och genusköp. Detta har man numera frångått helt och hållet. Samordningsgruppens arbete ledde så småningom fram till ett förslag om att antaga en ny köplag. I Sverige antogs den nya Köplagen 1990 dess syfte var bland annat att modernisera köprätten samt att den skulle vara anpassad till den internationella utvecklingen.<sup>68</sup>

I nya köplagen har man infört regler för bedömning huruvida en vara är felaktig, att köparens rätt att kräva avhjälpande utan merkostnad, rätten för köparen att kräva omleverans, säljarens rätt att få avhjälpas för att undvika eller minimera riskerna för påföljd och rätten till hävning då motparten gjort sig skyldig till avtalsbrott som är av väsentlig betydelse och denne insåg eller bort inse detta. Det har även skapats nya regler om skadestånd och fel i vara. Utgångspunkten här är att säljaren ansvarar för det som ligger innanför hans kontrollsfär. Säljaren ansvarar enbart för indirekta förluster vid vållande. Här återfinns dessutom regler för hur reklamation och hävning av beställningsvaror skall göras. I nya köplagen införs dessutom en bestämning av hur pris skall bestämmas.<sup>69</sup>

---

<sup>66</sup> Prop. 1989/90:76 s 20

<sup>67</sup> Prop. 1989/90:76 s 21

<sup>68</sup> Prop. 1989/90:76 s 1

<sup>69</sup> Prop. 1989/90:76 s 1

## **5.2 Reklamation**

### **5.2.1 Köplagen (1990:931) med avseende på reklamation**

32 §

”Köparen får inte åberopa att varan är felaktig, om han inte lämnar säljaren meddelande om felet inom skälig tid efter det att han märkt eller borde ha märkt felet (reklamationen).”

”Reklamerar köparen inte inom två år från det att han har tagit emot varan, förlorar han rätten att åberopa felet, om inte annat följer av en garanti eller liknande utfästelse.”

33 §

”Utan hinder av 31 och 32 §§ får köparen åberopa att varan är felaktig, om säljaren har handlat grovt vårdslöst eller i strid mot tro och heder.”

### **5.2.2 Avtal 90 med avseende på reklamation**

*Punkt 12.6*

”För att få åberopa att Leveransen är felaktig skall kunden anmäla felet till leverantören inom skälig tid efter det att han märkt felet. Kunden skall ange och vid behov visa hur felet yttrar sig.”

*Punkt 12.7*

”Leverantören ansvarar endast för fel som påtalas inom 1 år från effektiv leveransdag”.

*Punkt 12.12*

”Leverantörens ansvar för fel är begränsat till det ovan sagda såvida inte uppsåt eller grov vårdslöshet föreligger och kunden kan inte rikta andra anspråk mot leverantören i anledning av fel.”

### **5.2.3 Likheter och olikheter med avseende på reklamation**

32 § KöpL och punkt 12.6 i Avtal 90 har många likheter. Båda anger att köpare/kund måste reklamera inom en viss tid från det att fel har upptäckts. KöpL anger inom två år från det att varan avlämnats och Avtal 90 anger att reklamation skall ske inom ett år från effektiv leveransdag. Tidsbegränsningen är till för att begränsa säljarens ansvar. Det vore orimligt att kunna reklamera en vara fem år efter det att varan tagits emot eller effektiv leveransdag inträtt eftersom det då är sannolikt att felet uppkommit genom slitage. Meningen med att ha en reklamationsfrist är att kunden/köparen skall ha möjlighet att upptäcka om det förelåg fel i varan redan vid köpet. Ibland tar det tid att upptäcka ett fel t.ex. om man inte använder varans alla funktioner redan från den dag man mottager den.

Skillnaden mellan de ovanstående paragraferna ligger i att KöpL även tar hänsyn till när köparen borde ha märkt felet. Detta är något som man helt har exkluderat i Avtal 90 och det torde hänga ihop med att man i Avtal 90 värnar om kunden genom att man enbart tar hänsyn till när felet verkligen har upptäckts. Den formulering som finns i 32 § KöpL är på detta vis till nackdel för kunden i de fall man kan konstatera att reklamationen skett i skälig tid från det

att felet har upptäckts men då det är uppenbart att köparen borde ha upptäckt felet långt tidigare. Det som är till nackdel för en part är till fördel för en annan, i detta fall för säljaren som här finner en ansvarsbegränsning för sina skyldigheter. Vad som bör uppmärksammas är dock att om säljaren har agerat grovt vårdslöst eller i strid mot tro och heder har köparen, trots för sen reklamation, rätt att reklamera. Detta finnes uttryckt i 33 § KöpL. En liknande bestämmelse finns med i Avtal 90 under punkt 12.12. Detta är en friskrivning som förutom begränsar leverantörens ansvar dessutom anger att om leverantören agerat uppsåtligt eller i strid mot tro och heder har kunden rätta att göra gällande fel. Här torde en reklamation som inte gjorts inom rätt tid trots allt bli aktuell på nytt. Noteras bör att begreppen skiljer sig åt i de båda reglerna, KöpL använder sig av grov vårdslöshet och i strid mot tro och heder medan Avtal 90 istället anger uppsåt och i strid mot tro och heder. Skillnaden här emellan torde ligga i att uppsåt är en medveten negativ handling medan grov vårdslöshet är en ogenomtänkt handling med negativa konsekvenser för den andra avtalsparten.

Vad som förefaller uppenbart vid jämförelser mellan KöpL (1990:931) och Avtal 90 är att Avtal 90 till stora delar har lånat KöpL's paragrafer men anpassat och omarbetat dem. Bland annat har 32-33 §§ i KöpL tagits med i Avtal 90 men de har delats upp i tre punkter för att skapa en överskådlighet. Genom detta framgår Avtal 90's avsteg från den tvååriga reklamationsfristen tydligt. Avtal 90 har här valt att begränsa reklamationsfrister till ett år från effektiv leveransdag. Den effektiva leveransdagen är även den ett avsteg från KöpL som anger att reklamationsfristen skall beräknas från det att varan tagits emot. Avtal 90's annorlunda formulering beror säkerligen på att den är anpassad till köp av specifika varor. En programvara kan vara emottagen och installerad utan att effektiv leveransdag har inträtt. Den effektiva leveransdagen inträder inte förrän t.ex. när kunden har godkänt leveransen, se punkt 4 i Avtal 90. Om emottagandet av programvaran skulle utgöra startpunkten för reklamationsfristen finns risken att kunden inte hinner ta produkten i bruk innan fristen löpt ut. Detta kan komma utav att leveransen inte uppfyller avtalad specifikation och att kunden därför inte tar programvaran i bruk förrän leverantören har kompletterat leveransen. Effektiv leveransdag inträder först då kunden godkänner leveransen och skulle detta dra ut på tiden kan reklamationsfristen hinna löpa ut utan att kunden har hunnit köra systemet tillräckligt länge för att upptäcka ifall den är behäftad med fel. Leveranser av detta slag är komplicerade och ibland tar det tid innan ett fel upptäcks. Ett sådant fel som det åsyftas i ovan nämnda resonemang kan vara t.ex. en konverteringsfil med information som överförs från det gamla datasystemet till det nya där en av posterna är felaktiga. Denna post kan vara en sådan som används sällan och därför upptäcks felet inte förrän informationen efterfrågas. Detta kan vara en av anledningarna till att Avtal 90 har valt att använda effektiv leveransdag som starten på reklamationsfristen.

Det finns ytterligare en skillnad mellan Avtal 90 och KöpL när det gäller reklamation. Under punkt 12.6 i Avtal 90 stipuleras att kunden skall ange och vid behov visa hur felet yttrar sig. Detta utgör dels lite av en bevisfråga om det verkligen föreligger fel dessutom underlättar det för leverantören då denne på ett tämligen enkelt sätt kan sätta sig in i huruvida det rör sig om ett verkligt fel i produkten eller ett användarfel. Här framgår återigen att Avtal 90 är speciellt utformat för handel med en viss sorts varor.

## **5.3 Vite och dröjsmålsränta**

### **5.3.1 Köplagen (1990:931) med avseende på vite och dröjsmålsränta**

#### *22 §*

”Avlämnas inte varan eller avlämnas den för sent och beror det inte på köparen eller något förhållande på hans sida, får köparen enligt 23-29 §§ kräva fullgörelse eller häva köpet samt dessutom kräva skadestånd. Han får även hålla inne betalningen enligt 42 §.”

#### *42 §*

”Har köparen krav på grund av säljarens dröjsmål eller på grund av att varan är felaktig, får köparen hålla inne så mycket av betalningen som motsvarar kravet.”

#### *51 §*

”Betalar inte köparen i rätt tid eller medverkar han inte till köpet enligt 50 § 1 och beror detta inte på säljaren eller något förhållande på dennes sida, får säljaren enligt 51-59 §§ kräva betalning eller annan fullgörelse eller häva köpet samt dessutom kräva skadestånd. Han får även hålla inne varan enligt 10 § och kräva ränta enligt 71 §.”

#### *71 §*

”I fråga om ränta på priset och andra fordringar som inte betalas i tid gäller räntelagen (1975:635).

”I fall då säljaren får kräva betalning mot tillhandahållande av varan utgår dock ränta enligt 6 § räntelagen redan från den dag säljaren framställer ett sådant krav även om förfallodagen ej är bestämd i förväg. Det samma gäller i fall då säljaren får kräva betalning mot sådant dokument eller bevis som innebär att säljaren inte får förfoga över varan när det har lämnats ut till köparen.

Andra stycket gäller dock inte om säljaren ger ut varan, dokumentet eller beviset trots att betalning inte sker.”

### **5.3.2 Avtal 90 med avseende på vite och dröjsmålsränta**

#### *Punkt 5.2*

” Om leveransförsening beror på leverantören eller något förhållande på hans sida, har kunden rätt att erhålla vite. Vite skall dock inte utgå för tid som leverantören utan olägenhet för kunden ställer andra produkter till kundens förfogande. Dessa produkter skall uppfylla Avtalad specifikation.”

#### *Punkt 5.3*

”Vite skall utgå med 0.5 % av hela Kontraktssumman per påbörjad förseningsvecka. Vitet skall dock utgå med sammanlagt högst 10 % av hela Kontraktssumman. Har effektiv leveransdag inträtt enligt punkt 4.4 minskas Kontraktssumman med avtalat pris/årsavgift för de produkter för vilka effektiv leveransdag inträtt.”

### *Punkt 5.5*

”Om leveransförsening beror på kunden eller något förhållande på hans sida, får leverantören flytta fram installationsdagen och avtalad leveransdag till en med hänsyn till omständigheterna motiverad tidpunkt. Kunden skall därvid ersätta leverantören dels för dennes direkta förluster till följd av sådan försening dels med ränta på kontraktssumman efter en räntesats motsvarande vid var tid gällande referensränta med tillägg av 8 procentenheter för tiden från den ursprungliga avtalade leveransdagen till och med den nya. Om sådan leveransförsening pågår mer än sammanlagt 90 dagar får leverantören genom skriftligt meddelande enligt punkt 20 till kunden häva Avtalet i sin helhet.”

### *Punkt 8.1*

”Betalar inte kunden i rätt tid har leverantören rätt till dröjsmålsränta enligt lag och i förekommande fall innehålla leverans eller del därav.”

## **5.3.3 Likheter och olikheter med avseende på vite och dröjsmålsränta**

Författaren har här börjat med att ta upp den mer generella 22 § KöpL. Detta för att den anger vilka möjligheter köparen har då säljaren är i dröjsmål. Här framgår bl.a. att köparen här möjlighet att hålla inne betalningen för varan. 22 § KöpL hänvisar sedan till 42 § i samma lag som anger hur mycket av betalningen som köparen kan hålla inne med. Detta är ett av de påtryckningsmedel som köparen kan använda sig av för att mana säljaren till att fullgöra köpet. Köparen har fler möjligheter enligt 22 § KöpL att utöva påtryckning som är väldigt kraftfulla men där finns inga möjligheter för köparen att erhålla vite. Detta finns däremot medtaget i Avtal 90, här anges i punkt 5.2 att kunden har rätt att erhålla vite i de fall leveransförseningen beror på leverantören. Visserligen har man lagt till en begränsning avseende vitet. Detta innebär att om leverantören istället ställer motsvarande produkter till förfogande för kunden kan kunden inte kräva vite p.g.a. leveransförsening. Detta indikerar på att Avtal 90 förespråkar att avtalet skall hållas trots försening. Leverantören erhåller här en andra chans att fullgöra sin del av köpet samtidigt som denne manas att göra det så snart som möjligt. Det ligger givetvis i leverantörens intresse att fullgöra så snart som möjligt med tanke på vilka kostnader det utgående vitet skapar. Här bör poängteras den förutsägbarhet Avtal 90 har. Genom punkt 5.3 i avtalet framgår det mycket precist hur vitet skall beräknas och detta innebär att parterna, redan innan avtalet ingåtts, har haft möjlighet att beräkna vad avtalet kan komma att kosta dem ifall de, av någon anledning, inte kan uppfylla sin del.

Det är inte bara kund/köpare som har rättigheter vid ett dröjsmål utan även en säljare har vissa rättigheter. Enligt 51 § KöpL har säljaren möjlighet att kräva ränta i det fall kunden är i dröjsmål med betalningen eller inte medverkar till köpet. Säljaren har dessutom möjlighet att utöva andra påtryckningar t.ex. kräva betalning. Det tycks här, liksom i Avtal 90, att man önskar att avtal som träffats i möjligaste mån skall hållas. När det gäller huruvida säljaren kräver ränta och hur den skall beräknas hänvisar 51 § KöpL till 71 § i samma lag. Här framgår hur ränta skall beräknas och under vilka förutsättningar detta skall göras. Denna paragraf hänvisar i sin tur vidare till Räntelagen (1975:635). I Avtal 90 finns liknande bestämmelser under punkt 5.5. Här framgår det att leverantören, förutom rätten att flytta fram leveransdag, har rätt till ränta på kontraktssumman i det fall leveransförsening är beroende på kunden. Det görs dessutom en detaljerad beskrivning av hur räntan skall beräknas. Lik som i fallet med vitet är det en fördel att det framgår i avtalet med vilka satser räntan kommer att beräknas. Återigen har avtalsparterna möjlighet att beräkna hur ett eventuellt avtalsbrott kan komma att påverka och kosta dem innan avtalet ens är påskrivet.

Kundens dröjsmål med betalning regleras i punkt 8.1 i Avtal 90. Denna påminner till stora delar om 51 § KöpL. I punkt 8.1 framgår att leverantören har rätt till ränta, enligt lag, då kunden är i dröjsmål med sin betalning. Här finns en skillnad mellan punkt 8.1 i Avtal 90 och 51 § KöpL, i KöpL nämner man att även kundens ovilja att medverka till köpet utgör ett skäl för att kräva ränta. Avtal 90 har ingen motsvarighet till detta under punkt 8. 1 däremot kan man finna tydliga likheter med bl.a. punkt 3.1 som behandlar kundens förberedelser inför en installation. Man torde kunna tolka kundens ovilja att förbereda för en installation och leverans som att kunden inte vill medverka till leveransen. Begreppet medverka till, som används i KöpL, är brett och innebär att man får tolka in vad som kan tänkas ingå i begreppet. Avtal 90 har därför valt att skapa detaljerade punkter som reglerar vad som avses med förberedelse etc. Anledningen till att man har skrivit in regler om förberedelser torde ha att göra med de typer av varor som Avtal 90 reglerar köp för. Viss förberedelse måste göras för att köpen skall kunna genomföras t.ex. måste en kund som skall få ett nytt datasystem levererat se till att de har tillräckligt med utrymme på sina servrar för att installera programvaran och ibland måste de ha kunnig personal på plats under installationen. Många gånger finns det ett en specifikation över vilken hårdvara som måste användas för att en programvara skall fungera på bästa sätt. Det händer också att man stipulerar vilka slags databaser som skall användas samt vilka operativsystem som bäst fungerar ihop med programvaran.

## **5.4 Prisavdrag**

### **5.4.1 Köplagen (1990:931) med avseende på prisavdrag**

#### *37 §*

”Om avhjälpan eller omleverans inte kommer i fråga eller inte sker inom skälig tid efter reklamationen, får köparen kräva prisavdrag beräknat enligt 38 § eller häva köpet enligt 39 §. Köparen har dock inte rätt till prisavdrag vid köp av begagnade varor på auktion.”

#### *38 §*

”Kräver köparen prisavdrag, skall det beräknas så att förhållandet mellan det nedsatta och det avtalsenliga priset svarar mot förhållandet vid tidpunkten för avlämnandet mellan varans värde i felaktigt och avtalat skick.”

### **5.4.2 Avtal 90 med avseende på prisavdrag**

#### *Punkt 12.11*

”Om leverantören inte avhjälper felet med den skyndsamhet som omständigheterna kräver, får kunden ge honom en slutlig och skälig frist för avhjälpan. Är felet inte avhjälpt när fristen har gått ut, eller uppfyller inte tredje man enligt 12.2 sitt åtagande, har kunden rätt till sådant avdrag på priset/avgiften som svarar mot felet. Är felet av väsentlig betydelse för kundens användning av Leveransen och leverantören insåg eller borde ha insett detta har kunden rätt att efter fristens utgång genom skriftligt meddelande till leverantören häva Avtalet i sin helhet. Häver kunden avtalet har kunden rätt till skadestånd.”



### 5.4.3 Likheter och olikheter med avseende på prisavdrag

I de fall avhjälpande eller omleverans inte kommer på fråga inom skälig tid eller efter gjord reklamation har köparen rätt att kräva prisavdrag enligt 37 § KöpL. Avtal 90 har i mångt och mycket använt sig av samma regel men har på ett detaljerat sätt angett förutsättningarna för att prisavdrag skall komma ifråga, se punkt 12.11. KöpL har i 37 § valt en kort och koncis utformning av rättigheten och här anges dessutom ingenting om huruvida köparen har utsatt en extra tidsfrist för avhjälpande och vad som händer i dessa fall. Detta har man däremot gjort i Avtal 90. Punkt 12.11 anger att kunden får utsätta en extra frist för avhjälpande. Om säljaren inte avhjälpes inom fristen har kunden rätt till avdrag på priset/avgiften som motsvarar felet. Ännu en gång syns tendenser till att Avtal 90 vill ge den avtalspart som inte kunnat hålla sin del av avtalet en andra chans. KöpL har däremot gjort en detaljerad beskrivning av hur avdraget skall beräknas, se 38 § KöpL. I Avtal 90 har man dock nöjt sig med att ange att prisavdraget skall motsvara felet i leveransen. Troligen beror detta på att en leverans många gånger är komplex och kan innehålla flertalet delar och att avdraget därför måste kunna relateras till hur det påverkar leveransen i övrigt. KöpL beräknar avdraget genom att jämföra en vara i korrekt skick med en vara som är felaktig. Differensen mellan dessas värden blir den summa som avdraget skall baseras på. Det tas här inte någon hänsyn till vilken slags vara det rör sig om eller vilken typ av fel som kan tänkas föreligga. Om detta resonemang tillämpats på mjukvaror hade man, anser författaren, fått lite problem med att på ett rimligt sätt bedöma felets storlek och betydelse för leveransen.

## 5.5 Hävning

### 5.5.1 Köplagen (1990:931) med avseende på hävning

#### 22 §

”Avlämnas inte varan eller avlämnas den för sent och beror det inte på köparen eller något förhållande på hans sida, får köparen enligt 23-29 §§ kräva fullgörelse eller häva köpet samt dessutom kräva skadestånd. Han får även hålla inne betalningen enligt 42 §.”

#### 25 §

”Köparen får häva köpet på grund av säljarens dröjsmål, om avtalsbrottet är av väsentlig betydelse för köparen och säljaren insåg eller borde ha insett detta.

Har köparen förelagt säljaren en bestämd tilläggstid för varans avlämnande och är den inte oskäligt kort, får köparen även häva köpet om varan inte avlämnas inom tilläggstiden.

Medan tilläggstiden löper får köparen häva köpet endast om säljaren meddelar att han inte kommer att fullgöra köpet inom denna tid.”

#### 29 §

”Har varan avlämnats för sent, får köparen inte häva köpet eller kräva skadestånd på grund av dröjsmålet, om han inte inom skälig tid efter det att han fick kännedom om avlämnandet meddelar säljaren att han häver eller vill kräva skadestånd. Om köparen häver köpet, behöver han dock inte lämna särskilt meddelande om att han vill kräva skadestånd.”

#### 30 §

”Är varan felaktig och beror det inte på köparen eller något förhållande på hans sida, får köparen enligt 31-40 §§ kräva avhjälpande, omleverans eller prisavdrag eller häva köpet samt dessutom kräva skadestånd. Han får även hålla inne betalningen enligt 42 §.”

### 37 §

”Om avhjälpan eller omleverans inte kommer i fråga eller inte sker inom skälig tid efter reklamationen, får köparen kräva prisavdrag beräknat enligt 38 § eller häva köpet enligt 39 §.

Köparen har dock inte rätt till prisavdrag vid köp av begagnade varor på auktion.”

### 39 §

”Köparen får häva köpet på grund av fel, om avtalsbrottet är av väsentlig betydelse för honom och säljaren insåg eller borde ha insett detta.

Köparen får inte häva köpet på grund av felet, om han inte inom skälig tid efter det att han märkt eller borde ha märkt felet, eller efter den tid för avhjälpan eller omleverans som kan följa av 37 §, meddelar säljaren att han häver köpet. Detta gäller dock inte om säljaren har handlat grovt vårdslöst eller i strid mot tro och heder.”

### 54 §

”Säljaren får häva köpet på grund av köparens dröjsmål med betalningen, om dröjsmålet utgör ett väsentligt avtalsbrott.

Har säljaren förelagt köparen en bestämd tilläggstid för betalningen och är den inte oskäligt kort, får köpet även hävas om köparen inte betalar inom tilläggstiden”

Medan tilläggstiden löper får säljaren häva köpet endast om köparen meddelar att han inte kommer att betala inom denna tid.

Har varan kommit i köparens besittning, får säljaren häva köpet endast om han har förbehållit sig rätt till detta eller köparen avvisar varan.”

### 55 §

”Säljaren får häva köpet, om kunden inte medverkar till köpet enligt 50 § 1 och avtalsbrottet är av väsentlig betydelse för säljaren samt köparen insåg eller borde ha insett detta. Säljaren får under samma förutsättningar häva köpet, om köparen inte i rätt tid hämtar eller tar emot varan i fall då det framgår av avtalet eller omständigheterna att säljaren har ett särskilt intresse av att bli av med det som han har sålt.

Säljaren får vidare häva köpet, om köparen inte inom en bestämd tilläggstid som säljaren har förelagt köparen och som inte är oskäligt kort

1. medverkar till köpet enligt 50 § 1 eller

2. hämtar eller tar emot varan i fall då det framgår av avtalet eller omständigheterna att säljaren har ett särskilt intresse av att bli av med det som han har sålt.

Medan en tilläggstid löper får säljaren häva köpet endast om köparen meddelar att han inte kommer att fullgöra sina skyldigheter inom tilläggstiden.”

## 5.5.2 Avtal 90 med avseende på hävning

### Punkt 5.4

“Om leveransförsening beroende på leverantören eller något förhållande på hans sida pågår mer än 90 dagar får kunden genom skriftligt meddelande enligt punkt 20 till leverantören häva avtalet i sin helhet. Häver kunden avtalet har kunden även rätt till skadestånd.”

### Punkt 5.5

”Om leveransförsening beror på kunden eller något förhållande på hans sida, får leverantören flytta fram installationsdagen och avtalad leveransdag till en med hänsyn till omständigheterna motiverad tidpunkt. Kunden skall därvid ersätta leverantören dels för dennes direkta förluster till följd av sådan försening dels med ränta på kontraktssumman efter

en räntesats motsvarande vid var tid gällande referensränta med tillägg av 8 procentenheter för tiden från den ursprungliga avtalade leveransdagen till och med den nya. Om sådan leveransförsening pågår i mer än sammanlagt 90 dagar får leverantören genom skriftligt meddelande enligt punkt 20 till kunden häva avtalet i sin helhet.”

#### *Punkt 12.11*

”Om leverantören inte avhjälpes felet med den skyndsamhet som omständigheterna kräver, får kunden ge honom en slutlig och skälig frist för avhjälpande. Är felet inte avhjälpes när fristen har gått ut, eller uppfyller inte tredje man enligt 12.2 sitt åtagande, har kunden rätt till sådant avdrag på priset/avgiften som svarar mot felet. Är felet av väsentlig betydelse för kundens användning av leveransen och leverantören insåg eller borde ha insett detta har kunden rätt att efter fristens utgång genom skriftligt meddelande till leverantören häva avtalet i sin helhet. Häver kunden avtalet har kunden rätt till skadestånd.”

#### *Punkt 8.2*

”Är kunden i dröjsmål med betalningen mer än 30 dagar efter det leverantören anmodat kunden att betala förfallet belopp, får leverantören genom skriftligt meddelande enligt punkt 20 till kunden häva Avtalet i sin helhet. Häver leverantören avtalet har leverantören rätt till ersättning för utfört arbete samt till skadestånd.”

#### *Punkt 20*

”Hävning skall ske genom ombud, rekommenderat brev, telefax eller elektroniskt meddelande till av parterna angiven adress, faxnummer respektive elektronisk adress.

Meddelande anses ha kommit andra parten till handa

a, om avlämnat med bud; vid avlämnandet eller

b, om avsänt med rekommenderat brev; 5 dagar efter avsändandet för postbefordran, eller

c, om avsänt med telefax; vid mottagandet då telefaxet kommit till mottagarens telefax under förutsättning att avsändande part även sänt telefaxet per brev samma dag, eller

d, om avsänt som elektroniskt meddelande; vid mottagande då det elektroniska meddelandet kommit till mottagarens elektroniska adress under förutsättning att avsändande part även sänt meddelande per brev samma dag.”

### **5.5.3 Likheter och olikheter med avseende på hävning**

Återigen figurerar 22 § KöpL i texten och precis som tidigare beror detta på dess generella utformning. Den anger kundens möjligheter att företaga olika aktioner som påtryckningsmedel mot säljaren då denne är i dröjsmål. Det framgår här att kunden bl. a. Har rätt att häva köpet då säljaren är i dröjsmål med avlämnandet av varan. Hur hävningen skall gå till regleras i 25 § KöpL och av denna framgår att dröjsmålet inte får bero på köparen själv. Förutom detta skall det röra sig om ett väsentligt avtalsbrott som säljaren insåg eller borde ha insett. Köparen har en möjlighet att utsätta en tilläggstid för säljaren att fullgöra sin del av avtalet och under denna extra tidsfrist får köparen inte häva köpet, bara i det fall säljaren meddelar att han inte kommer att kunna fullgöra trots den extra tidsfristen. Påpekas bör att denna extra tidsfrist påminner om den som tidigare nämndes i Avtal 90 punkt 12.11, som dock avser avhjälpande av fel.

29 § KöpL anger att köparen inte har möjlighet att häva pga. säljarens dröjsmål med avlämnandet av varan om säljaren har meddelat köparen härom och köparen inte inom skälig tid meddelat säljaren att denne ändå tänker häva köpet. Avtal 90 har ingen motsvarighet till

denna regel utan här framgår, t.ex. enligt punkt 5.4, endast att kunden har rätt att häva genom att lämna skriftligt meddelande till leverantören. Dock skall leveransförseningen ha pågått i mer än 90 dagar för att kunden skall ha rätt att häva. Detta är en av de stora skillnaderna mellan Avtal 90 och KöpL. KöpL anger inte hur länge säljaren skall ha varit i dröjsmål för att köparen skall ha rätt att häva utan istället anger man andra förutsättningar som skall vara uppfyllda för att hävning skall få äga rum. Jämförelsevis torde köparen, enligt KöpL, ha möjlighet att häva tidigare än vad kunden har enligt Avtal 90. Kunden är ju i detta fall tvingad att vänta i 30 dagar innan hävning kan ske. I vissa fall kan detta bli problematiskt t.ex. om en kund byter datasystem. Detta eftersom den förre dataleverantören oftast stänger ner det gamla systemet och om den nya leverantören är försenad med sin leverans innebär detta att kunden mer eller mindre står utan fungerande system under en viss tidsperiod. I detta fall är det tveksamt om utgående vite kan kompensera för kundens situation.

Regler som justerar vilka rättigheter och skyldigheter som föreligger när en vara är felaktig återfinns i 30 § KöpL. Denna påminner till viss del om 22 §, i samma lag, med dess generella utformning. 30 § hänvisar dock vidare till övriga paragrafer där man kan söka detaljerad information som i t.ex. 37 § KöpL. Denna ger köparens rätt att häva i de fall omleverans eller avhjälpande inte kan företas. Dock finns det en reglering i 39 § som anger att om köparen inte meddelat säljaren om hävning inom skäligt tid, från det att han upptäckt felet eller borde ha upptäckt felet, får köparen inte häva. Motsvarande regler om hävning återfinns i Avtal 90 i punkt 12.11. Det bör ännu en gång påpekas att denna punkt reglerar hävning i det fall avhjälpande inte har skett med den skyndsamhet som omständigheterna kräver. Kunden har, enligt Avtal 90, ingen rätt att häva pga. felet i sig utan kunden har enbart rätt att häva om leveransförsening pågått i mer än 90 dagar eller om avhjälpande inte har skett med skyndsamhet med hänsyn till föreliggande omständigheter. Detta tyder på att kunden har färre möjligheter att häva avtalet enligt Avtal 90 än om denne använt sig av KöpL.

Även säljaren har rättigheter när det kommer till situationer när köparen inte kan uppfylla sina skyldigheter. I 54 § KöpL framgår att säljaren har rätt att häva då köparen är i dröjsmål med betalningen. Detta gäller under förutsättning att dröjsmålet med betalningen utgör ett väsentligt avtalsbrott. Här har säljaren en möjlighet att utsätta en extra tidsfrist för att mana köparen till att betala. Inom denna extra tidsfrist får säljaren inte häva, om inte köparen meddelar att denne, trots tilläggstiden, inte kan betala. Denna regel har en direkt motsvarighet i punkt 8.2 Avtal 90. Denna punkt anger att leverantören har möjlighet att häva om denne har anmodat kunden att betala men trots detta inte betalar. Avtal 90 har dessutom angett hur lång tid som skall ha passerat för att säljaren skall ha rätt att häva. Kunden skall vara 30 dagar försenad, efter anmodan av leverantören, med sin betalning för att hävning skall bli aktuellt. Några liknande detaljerade villkor går inte att återfinna i KöpL däremot framkommer det att säljaren har ännu en hävningsmöjlighet i KöpL, nämligen via 51 §. Denna reglerar säljarens möjlighet att häva i det fall kunden inte medverkar till köpet. Som tidigare nämnt finns ingen direkt motsvarighet till denna paragraf i Avtal 90 men man kan se att den kan ha inspirerat till punkt 3.

## 5.6 Skadestånd

### 5.6.1 Köplagen (1990:931) med avseende på skadestånd

#### 22 §

”Avlämnas inte varan eller avlämnas den för sent och beror det inte på köparen eller något förhållande på hans sida, får köparen enligt 23-29 §§ kräva fullgörelse eller häva köpet samt dessutom kräva skadestånd. Han får även hålla inne betalningen enligt 42 §.”

#### 27 §

”Köparen har rätt till ersättning för den skada han lider genom säljarens dröjsmål, om inte säljaren visar att dröjsmålet beror på hinder utanför hans kontroll som han inte skäligen kunde förväntas ha räknat med vid köpet och vars följder han inte heller skäligen kunde ha undvikit eller övervunnit.

Beror dröjsmålet på någon som säljaren har anlitat för att helt eller delvis fullgöra köpet, är säljaren fri från skadeståndsskyldighet endast om också den som han har anlitat skulle vara fri enligt första stycket. Detsamma gäller om dröjsmålet beror på en leverantör som säljaren har anlitat eller någon annan i tidigare säljled.

Enligt första och andra styckena ersätts inte sådan indirekt förlust som avses i 67 § andra stycket.

Köparen har alltid rätt till ersättning, om dröjsmålet eller förlusten beror på försummelse på säljarens sida.”

#### 29 §

”Har varan avlämnats för sent, får köparen inte häva köpet eller kräva skadestånd på grund av dröjsmålet, om han inte inom skäligen tid efter det att han fick kännedom om avlämnandet meddelar säljaren att han häver eller vill kräva skadestånd. Om köparen häver köpet, behöver han dock inte lämna särskilt meddelande om att han vill kräva skadestånd.”

#### 30 §

”Är varan felaktig och beror det inte på köparen eller något förhållande på hans sida, får köparen enligt 31-40 §§ kräva avhjälpande, omleverans eller prisavdrag eller häva köpet samt dessutom kräva skadestånd. Han får även hålla inne betalningen enligt 42 §.”

#### 40 §

”Köparen har rätt till ersättning för den skada han lider genom att varan är felaktig, om inte säljaren visar att det har förelegat ett sådant hinder som avses i 27 § första eller andra stycket för att avlämna felfri vara. Vad som sägs i 28 § om säljarens skyldighet att lämna köparen meddelande om hinder att fullgöra köpet i tid gäller på motsvarande sätt, om det föreligger hinder för att avlämna felfri vara.

Enligt första stycket ersätts inte sådan indirekt förlust som avses i 67 § andra stycket.

Köparen har alltid rätt till ersättning, om felet eller förlusten beror på försummelse på säljarens sida eller om varan vid köpet avvek från vad säljaren särskilt har utfäst.”

57 §

”Säljaren har rätt till ersättning för den skada han lider genom köparens dröjsmål med betalningen, om inte köparen visar att dröjsmålet beror på lag, avbrott i den allmänna samfärdseln eller betalningsförmedlingen eller annat liknande hinder som köparen inte skäligen kunde förväntas ha räknat med vid köpet och vars följder han inte heller skäligen kunde ha undvikit eller övervunnit.

Säljaren har också rätt till ersättning för den skada han lider genom att köparen inte medverkar till köpet enligt 50 § 1 eller genom att köparen inte i rätt tid hämtar eller tar emot varan i fall då det framgår av avtalet eller omständigheterna att säljaren har ett särskilt intresse av att bli av med det som han har sålt. Rätt till ersättning i dessa fall föreligger dock inte, om köparen visar att det har funnits ett hinder av det slag som anges i 27 § första eller andra stycket för att medverka till köpet eller för att hämta eller ta emot varan.

Enligt andra stycket ersätts inte sådan indirekt förlust som avses i 67 § andra stycket.

Säljaren har alltid rätt till ersättning, om avtalsbrottet eller förlusten beror på försummelse på köparens sida.”

### **5.6.2 Avtal 90 med avseende på skadestånd**

*Punkt 5.4*

“Om leveransförsening beroende på leverantören eller något förhållande på hans sida pågår mer än 90 dagar får kunden genom skriftligt meddelande enligt punkt 20 till leverantören häva avtalet i sin helhet. Häver kunden avtalet har kunden även rätt till skadestånd.”

*Punkt 8.2*

”Är kunden i dröjsmål med betalning mer än 30 dagar efter det leverantören anmodat kunden att betala förfallet belopp, får leverantören genom skriftligt meddelande enligt punkt 20 till kunden häva avtalet i sin helhet. Häver leverantören avtalet har leverantören rätt till ersättning för utfört arbete samt till skadestånd.”

*Punkt 12.12*

”Leverantörens ansvar för fel är begränsat till det ovan sagda såvida inte uppsåt eller grov vårdslöshet föreligger och kunden kan inte rikta andra anspråk mot leverantören med anledning av fel.”

### **5.6.3 Likheter och olikheter med avseende på skadestånd**

Motivet till att återigen ta upp 22 § KöpL är detsamma som tidigare, den nämner flertalet möjligheter för köparen att mana säljaren till att uppfylla sin del av avtalet. En av möjligheterna köparen har är bland annat att häva och detta innebär att köparen dessutom har rätt till skadestånd. För att finna ytterligare regler om skadestånd kan bör man söka i 29 § KöpL. Denna reglerar under vilka förutsättningar köparen kan kräva skadestånd då varan är för sent avlämnad. Det anges dock att krav på skadestånd inte kan ske om köparen inte inom skälig tid, från det att han fick kännedom om avlämnandet, meddelat säljaren om detta. Det bör observeras att skadestånd är starkt förknippat med hävning och att skadestånd sällan kommer på fråga om inte hävning har skett.

Motsvarande regler i Avtal 90 finns i punkt 5.4 som reglerar leverantörens leveransförsening. Här framgår att kunden har rätt att häva avtalet och kräva skadestånd om leveransförsening, beroende på säljaren, pågår i mer än 90 dagar. KöpL använder sig inte av

några bestämda tidsfrister för när köparen får häva utan använder sig istället av en skälighetsbedömning av när meddelande om hävning skall göras.

På nytt tas 30 § KöpL upp här och detta är för att denna generellt anger vilka möjligheter köparen har att mana säljaren till att uppfylla sina skyldigheter då det föreligger fel i varan. Det framgår att köparen bl.a. har rätt att häva och kräva skadestånd. Rätten till ersättning återfinns i 40 § KöpL som stipulerar att köparen har rätt till ersättning för den skada han lider p.g.a. att varan är felaktig. Det som är av intresse i denna paragraf är att indirekt förlust, enligt 67 § samma lag, inte ersätts. Detta torde innebära att enbart direkt förlust kommer att ersättas dock har köparen alltid rätt till ersättning om det visar sig att felet eller förlusten beror på försummelse från säljarens sida alternativt om varan avvek från vad säljaren särskilt har utfäst. Om man eftersöker en motsvarighet till denna paragraf i Avtal 90 får man vända blicken mot punkt 12.12 som anger leverantörens begränsning för fel. Här framgår enbart att kunden har rätt att göra gällande fel om leverantören agerat uppsåtligt eller i strid mot tro och heder. Ingenting sägs om rätten till ersättning för liden skada. Troligen för att man har valt att reglera detta på ett annat sätt i avtal 90. Att det föreligger fel i varan ger inte kunden någon exklusiv rätt att häva och därmed ingen rätt till skadestånd. I Avtal 90 finns rätten till hävning och skadestånd enbart i de fall leveransförseening pågått i mer än 90 dagar eller om avhjälpande av fel inte har skett skyndsamt nog i förhållande till omständigheterna. Kunden är i detta fall mer eller mindre tvingad till att ge leverantören en extra frist för avhjälpande av felet och om rättelse inte görs inom denna frist har kunden rätt att häva samt rätt till skadestånd om felet är av väsentlig betydelse för kunden.

Säljarens rättigheter till ersättning framgår av 57 § KöpL. Den reglerar säljarens rätt att erhålla ersättning då köparen är i dröjsmål med betalningen. Detta gäller under förutsättning att köparen inte kan påvisa att dröjsmålet beror på hinder som denne inte skäligen kunde ha räknat med vid avtalets ingående eller vars följder han rimligen inte kunde ha övervunnit. Här anges även att säljaren har rätt till ersättning för skada som denne lider då köparen inte medverkar till köpet. Motsvarigheten här torde ligga i Avtal 90 punkt 8.2 som anger leverantörens rättigheter då kunden är i dröjsmål med betalning. Här sägs dock ingenting om rätten till ersättning för liden skada p.g.a. att kunden inte medverkar till köpet.

## **5.7 Öppet köp**

### **5.7.1 Köplagen (1990:931) med avseende på öppet köp**

16 §

”Har öppet köp avtalats och varan avlämnats, bär köparen risken till dess att varan lämnas tillbaka.”

### **5.7.2 Likheter och olikheter med avseende på öppet köp**

Man kan ställa sig frågan till varför författaren har valt att ta upp punkten öppet köp. Detta kommer sig av att denne en gång fick en fråga huruvida det är möjligt att köpa programvara på öppet köp.

16 § KöpL anger att har öppet köp avtalats och varan avlämnats, bär köparen risken till dess att den återlämnas. Detta innebär att en köpare kan köpa en produkt och ta den med sig hem

för att sedan ångra sig och lämna den åter till säljaren. I Avtal 90 finns ingen regel som berör öppet köp och detta beror med stor sannolikhet på att köp de varor som Avtal 90 reglerar är så pass komplexa att öppet köp inte blir användbart. Det finns en möjlighet att använda sig av öppet köp avseende mjukvara/programvara. Det är om varan är av den typ som säljs över disk i en plomberad förpackning. Som exempel på detta kan nämnas fotoredigeringsprogram eller ett enklare ekonomisystem. Så länge varan återlämnas i obruten förpackning föreligger inga problem med att lämna den åter eftersom säljaren kan vara tämligen säker på att den inte har använts av köparen. Om man däremot skulle tillämpa samma resonemang på ett affärssystem blir problemställningen annorlunda. Ett affärssystem är sällan så litet och enkelt att man kan sälja detta över disk med en manual som enda tillbehör. Ett datasystem är en komplicerad leverans med ingående delar som reglerar allt från kundens förberedelse ( t.ex. nya datorer och servrar), installation, utbildning och testning. Eftersom leveransen inkluderar alla dessa bitar är det ingenting som rimligen kan säljas över disk även om programvaran i sig skulle kunna läggas på en cd-skiva och plomberas. Det skulle, förutom de tekniska problemen, skapa ekonomiska problem om kunden/köparen till ett nytt affärssystem för en miljon kronor ångrar sig och vill ha pengarna tillbaka från leverantören. En medelstor mjukvaruleverantör företar en till två större installationer per år. Om en av kunderna skulle ångra sig skulle detta innebära stora ekonomiska förluster för leverantören. För att öppet köp skall fungera på kapitalintensiva varor, som datasystem, krävs att företagen har ett annat upplägg för att göra affärer på där man kan budgetera för öppet köp.

## **5.8 Avhjälpande**

### **5.8.1 Köplagen (1990:931) med avseende på avhjälpande**

#### *34 §*

Köparen har rätt att kräva att säljaren avhjälpes felet utan kostnad för köparen, om avhjälpande kan ske utan oskälig kostnad eller olägenhet för säljaren. I stället för att avhjälpas felet får säljaren företa omleverans enligt 36 §.

Köparen har rätt att kräva omleverans, om avtalsbrottet är av väsentlig betydelse för honom och säljaren insåg eller borde ha insett detta. Köparen har dock inte rätt att kräva omleverans, om det föreligger ett sådant förhållande som avses i 23 §. Köparen har inte heller rätt att kräva omleverans, om det är fråga om en vara som fanns vid köpet och som, med hänsyn till sina egenskaper och till vad parterna måste antas ha förutsatt, inte kan ersättas men någon annan vara.

Om säljaren inte fullgör sin skyldighet att avhjälpas felet, har köparen rätt till ersättning för försvarliga kostnader för att avhjälpas det.”

#### *35 §*

”Köparen får inte kräva avhjälpande av fel eller omleverans, om han inte lämnar säljaren meddelandet om kravet i samband med att han reklamerar eller inom skälig tid därefter. Detta gäller dock inte om säljaren har handlat grovt vårdslöst eller i strid mot tro och heder.”



36 §

”Även om köparen inte kräver det, har säljaren rätt att på egen bekostnad avhjälpa felet eller företa omleverans, om detta kan ske utan väsentlig olägenhet för köparen och utan risk för att köparen inte får sina egna kostnader ersatta av säljaren.

Säljaren får ej åberopa att han inte har beretts tillfälle att avhjälpa felet eller företa omleverans, om köparen har avhjälpt felet och det med hänsyn till omständigheterna inte kunde krävas att köparen skulle avvakta avhjälpande eller omleverans från säljarens sida.”

### **5.8.2 Avtal 90 med avseende på avhjälpande**

#### *Punkt 12.1*

”Leverantören är skyldig att enligt bestämmelserna nedan och med den skyndsamhet omständigheterna kräver på egen bekostnad avhjälpa fel i Leveransen som består i att Leveransen inte uppfyller Avtalad specifikation.”

### **5.8.3 Likheter och olikheter med avseende på avhjälpande**

I de fall varan är behäftad med fel finns möjligheten för köparen att kräva avhjälpande, detta framgår av 34 § KöpL. Det finns dessutom en möjlighet för köparen att kräva omleverans om avtalsbrottet är av väsentlig betydelse för denne. Om säljaren inte fullgör sina skyldigheter har köparen istället rätt till ersättning för kostnader då han själv avhjälper felet. Liknande regler går att finna i Avtal 90 under punkt 12.1. Denna punkt reglerar leverantörens skyldigheter då fel föreligger i leveransen. Det bör påpekas att formuleringen här i är annorlunda eftersom det inte ger kunden någon rätt att kräva avhjälpande utan det är istället formulerat som en skyldighet för leverantören. Detta är den främsta skillnaden när det gäller avhjälpande i Avtal 90 och KöpL. Man skulle kunna säga att KöpL lägger ett ansvar på kunden, vill kunden ha avhjälpt felet får denne kräva detta. Avtal 90, å andra sidan, har ålagt leverantören en skyldighet att avhjälpa fel som förekommer i leveransen. Det bör observeras att det i Avtal 90 inte finns några regler för de fall då kunden själv avhjälper fel och sedan önskar ersättning för detta.

KöpL, 35 §, anger att köparen inte har rätt att kräva avhjälpande eller omleverans i det fall köparen inte meddelar att han så önskar i samband med att han reklamerar till säljaren. Detta innebär att om en köpare reklamerar men glömmer att säga till att han önskar omleverans kan det resultera i att sådan omleverans inte kommer att företagas. I Avtal 90 finns inga liknande villkor utan det är återigen enbart punkt 12.1 som kan komma i fråga. Denna påminner dock en del om 36 § KöpL som stipulerar att säljaren har rätt att företaga omleverans eller avhjälpande på egen bekostnad. Detta under förutsättning att det inte innebär någon väsentlig olägenhet för kunden. Skillnaden här ligger i att KöpL har angett en rättighet för säljaren att avhjälpa medan Avtal 90 har formulerat om det till en skyldighet å leverantörens sida.

## 6 Slutsatser

---

Det här projektet började med en förfrågan från ett företag. Man undrade, från företagets sida, helt enkelt vilka möjligheter det fanns att göra tillägg alternativt ändringar till ett standard avtal som Avtal 90. Företaget har under många år använt sig av Avtal 90 vid försäljning av mjukvara till andra företag och detta har i det stora hela fungerat bra men man har sett att vissa villkor är svårare att förstå än andra. Det är långt ifrån alla kunder som har juridisk kompetens inom företaget och detta visar sig genom misstolkning av vissa lite mer svårformulerade villkor. Författaren har på uppdrag av företaget satt sig in i Avtal 90 och försökt utröna vari problemen uppstår. Redan från början fick författaren från företagets sida en fingervisning om vilka villkor som oftast diskuterades mellan dem och deras kunder. Dessa villkor har studerats närmare och ett försök att förklara varför de är svårare att ta till sig än andra har gjorts. Totalt rör det sig om sex stycken villkor som behövde ses över, dessa behandlar allt från dokumentation, leveransgodkännande till ägarförbehåll och avhjälpande av fel. Förslaget på hur man ska undkomma de problem, som företaget märkt av, är att skapa ett tilläggsavtal där man avtalar bort de villkor som inte har någon egentlig effekt mellan parterna. Alternativt formulerar man om de villkor som är svåra att tyda. Efter genomgången av vissa villkor har författaren skrivit nya förslag på hur de alternativt skulle kunna se ut istället. Vid omformulering av ett villkor har mycket energi lagts på att användningen av ett språk som är lätt att förstå samtidigt som det ska vara juridiskt gångbart. Detta är för att de som inte är juridiskt bevandrade med enkelhet skall kunna ta till sig vad villkoret innebär samtidigt som villkoret skall få avsedd effekt.

Under arbetets gång har det även gjorts en jämförelse av Avtal 90 och KöpL. Vad som tydligt framkommer när man sitter och gör en detaljerad jämförelse av ett fåtal villkor är att Avtal 90 i många fall har regler som innebär att både leverantör och kund får en andra chans att fullgöra sina förpliktelser i det fall de har brustit i sina åtagande från början. Man har även till stora delar inspirerats av KöpL och lånat villkor som sedan har modifierats för att passa i ett lite annat sammanhang. Efter dessa studier framkommer det att KöpL har en sådan utformning att det ter sig som om köparen/säljaren har lättare att lämna ett ingånget avtal jämför med om Avtal 90 hade använts i samma situation. Vidare har KöpL formulerat villkor som utgör köparens rättigheter medan Avtal 90 istället har använt samma idé fast formulerat om det till en skyldighet för leverantören. Det framträder mer och mer tydligt att Avtal 90 är skrivet för en viss sorts köp, den sortens köp som är så pass avancerade att KöpL inte längre blir tillräcklig. Det är dessutom ingen tvekan om att Avtal 90's främsta syfte är att ett ingånget avtal skall hållas. Detta indikerar på att man eftersträvar kontinuerliga affärsrelationer och att man vill främja affärsmässigheten samt stimulera den marknad på vilken Avtal 90 verkar.

Förhoppningen med denna utredning är att Avtal 90, som till stora delar fungerar mycket bra, kommer att fungera ännu lite bättre. Särskilt tillsammans med det tilläggsavtal som avtalet har inspirerat författaren till att skriva. Huruvida tilläggsavtalet uppfyller de önskemål som tidigare har angetts överläts till näste uppsatsskrivare att undersöka.

## Referenser

### Offentligt tryck

Prop. 1989/90:76 om en ny köplag

### Litteratur

SITO, Svenska IT-företagens organisation, 1995. *Kommentarer till IT-branschens standardavtal*. Sundbyberg. (Kommentarer till IT-branschens standardavtal)

Smitt, Raoul - Ossmer, Per- Lindberg, Agne – Brinnen, Martin, 1992. *Databranschens standardavtal*. Göteborg (Smitt, Raoul et al, Databranschens standardavtal)

### Internetkällor

[www.itforetagen.se](http://www.itforetagen.se) 2006-10-11 kl 08.39

### Övriga källor

Allmänna bestämmelser Avtal 90 version 2004 (Avtal 90)

## Ordlista

### *Agreed documents*

Detta är avtal, standardavtal, som har förhandlats fram gemensamt. Detta innebär att båda parter, säljare som köpare, har fått vara med vid förhandlingarna och deltagit i avtalets utformning.

### *Användarfel*

Här avses fel som uppkommit genom att användaren av programvaran eller produkten nyttjat den på ett felaktigt sätt. Detta innebär oftast att inget fel föreligger i produkten som sådan men att den, efter att ha getts felaktiga instruktioner, återkommer med ett felaktigt resultat.

### *Avtalad specifikation*

Med avtalad specifikation avser man de krav på leveransen som parterna har kommit överens om att leveransens skall uppfylla.

### *Datamedia*

Detta är all sorts media som kan användas för lagring av information i någon digital form. Exempel på detta är cd-skiva, dvd-skiva, usb-minne, e-mail, webbsida, blueray och ftp-server mm.

### *Effektiv leveransdag*

Är den dag då leveransen anses uppfylla avtalad specifikation. Detta kan inträffa på ett flertal olika sätt, antingen genom ett godkännande från kunden eller genom att kunden tar leveransen i drift utan leverantörens godkännande.

### *Genusköp*

Här avses köp av vara relaterad till ett leveransavtal.

### *Hårdvara*

Hårdvara är den fysiska produkten som du kan se och ta på till exempel din dator. Det kan även vara en tryckpress som används för fotografiskt tryck. Hårdvara kallas även ibland för maskinvara vilket på ett mer överskådligt sätt anger att det rör sig om en fysisk produkt.

### *Konverteringsfil*

Detta är en fil som innehåller data t.ex. från ett system och som skall läsas in i ett annat separat system. Låt säga att ett företag byter affärssystem och vill ha över sin kunddatabas till det nya systemet, då skapar den förre leverantören en fil som innehåller allt av intresse från databasen och översänder denna till den nya leverantören som kan läsa in den i det nya systemet.

### *Källkod*

Källkoden till ett program är dess hörnstenar och består av programmeringskod. Denna kod kan vara skriven i ett programspråk som t.ex. java, C++ eller cobol.

### *Leveranskontrollperiod*

Detta är den period som löper sju dagar före avtalad leveransdag, om inget annat har avtalats mellan parterna. Kunden har under denna period möjligheten att undersöka huruvida leveransen uppfyller avtalad specifikation.

### *Mjukvara*

Är programkod som används för att antingen starta dator/server eller för att användas i affärs transaktioner. Som exempel kan nämnas att Linux och Windows är operativsystem som används för att få hårdvaran att fungera, bland annat innebär operativsystem att datorn bereder tillgång till övrig mjukvara som finns lagrad i minnet. Exempel på mjukvara som används i affärssammanhang är Excel och Word. I dessa program kan användaren beräkna kalkyler alternativt skriva utredningar. I uppsatsen används ordet mjukvara med avseende på det affärsmässiga användandet. Mjukvara är inte alltid samma sak som programprodukt, här i ligger en produktifiering av programmet vilket innebär att den är tillgänglig för mer än en person alternativt finns till försäljning eller finns tillgänglig genom share ware.

### *Server*

En server är det samma som en dator, vilken dator som helst kan formateras om till att fungera som en server. Skillnaden dem emellan ligger främst i att en server har mer processor kraft och dedicerats till att arbeta med vissa utvalda uppgifter. I normalfallet har servern ingen ensam användare och utgör där med inte en arbetsstation. Istället utför den flertalet tyngre uppgifter på uppdrag av de användare som kopplar upp sig mot den. Som exempel kan nämnas en mailserver. Mailservern hanterar inkommande och utgående mail. En vanlig dator skulle kunna hantera mail på samma vis som en server men om flertalet användare skulle koppla upp sig mot datorn skulle arbetet till slut gå mycket långsamt. En server som däremot har detta som enda uppgift klarar en allt större belastning då den inte har en ensam användare som arbetar med annat samtidigt.

### *Specieköp*

Med specieköp avses köpa av en viss specificerad vara.

### *Vårdplikt*

Detta innebär att den som innehar en vara skall vårda varan på så vis att den bibehåller sitt ursprungliga skick.

### *Ägarförbehåll*

Ett ägarförbehåll innebär att säljaren har förbehållit sig rätten att återtaga varan från kunden i de fall kunden t.ex. är i dröjsmål med betalning för varan.

# Tilläggsavtal till Allmänna bestämmelser Avtal 90 version 2004

## 2 Dokumentation

Punkt 2 i Avtal 90 utgår och ersätts med följande:

I leveransen ingår erforderlig användardokumentation för produkten. Dokumentationen kan förekomma i form av handböcker men även i form av anvisningar och instruktioner för nerladdning av dokumentation via Internet eller i annan digital lagringsform. Leverantören har upphovsrätten till dokumentationen och kunden skall be om leverantörens godkännande i de fall dokumentation behövs i mer än ett exemplar. Dokumentationen finns avfattad på svenska och engelska. I de fall leverantören innehar dokumentationen på flertalet språk bifogas dessa på en lista. Önskar kunden dokumentation på annat språk än de angivna måste han lämna leverantören meddelande härom. Kunden får stå kostnaderna för tillkommande översättning.

## 4 Leveransdagar och leveranskontroll

Punkt 4.4 i Avtal 90 utgår och ersätts med:

På egen risk får kunden använda Leveransen för avsett ändamål under leveranskontrollperioden. Om kunden, efter att leveranskontrollperiod har upphört men effektiv leveransdag fortfarande ej har inträtt, använder leveransen eller del av denna i sin dagliga verksamhet **kommer effektiv leveransdag att inträda** för den del av leveransen som har använts. Detta under förutsättning att leverantören inte har lämnat sitt skriftliga godkännande till användandet.

## 9 Ägarförbehåll för maskinprodukt

Punkt 9.1 och 9.2 i Avtal 90 utgår då ingen försäljning av maskinprodukt har skett parterna emellan.

## 11 Underhåll

Punkt 11 i Avtal 90 utgår och ersätts med:

Leverantören garanterar tillgång till underhåll under 2 år från effektiv leveransdag. Leverantörens underhåll sker till leverantörens vid tillfället rådande normer och prislistor. Underhållet innebär inte att ny funktionalitet kommer att bli tillgängligt för kunden utan att befintlig programvara bibehåller sitt skick.

## 12 Ansvar för fel

Punkt 12.8 i Avtal 90 utgår mellan parterna då det inte skett någon försäljning av maskinvara dem emellan och därmed inte kommer att ske något underhåll av den samma.

Punkt 12.9 i Avtal 90 utgår och ersätts med:

Fel i programprodukt avhjälps genom rättelse, kringgående av felet eller genom andra åtgärder. I de fall leverantören inte har möjlighet till rättelse har han rätt att anvisa kunden hur denne kringgår felet utan att detta medför oskälig olägenhet för kunden.