



JURIDISKA FAKULTETEN  
vid Lunds universitet

Aron Skogman

Garantier i olika skeden av en  
företagsförvärvsprocess och  
köparens vetskap om  
garantibrister

– en kartläggning av rättsläget och  
en kommentar om avtalsregleringen

Examensarbete  
30 högskolepoäng

Professor Lars Gorton

Förmögenhetsrätt

VT 2008

# Innehåll

<b>SUMMARY</b>	<b>1</b>
<b>SAMMANFATTNING</b>	<b>3</b>
<b>FÖRORD</b>	<b>5</b>
<b>FÖRKORTNINGAR</b>	<b>6</b>
<b>1 INLEDNING</b>	<b>7</b>
1.1 Bakgrund	7
1.2 Syfte och frågeställning	8
1.3 Metod och material	8
1.4 Avgränsning	9
1.5 Begrepp	9
1.6 Disposition	9
<b>2 TILLÄMPLIG LAG</b>	<b>11</b>
2.1 Inledning	11
2.2 ”Vad spelar det för roll vilken lag som är tillämplig?”	11
2.3 Utgångspunkt	12
2.4 Domstolsavgöranden och skiljedom	13
2.5 Ståndpunkter i doktrin	14
2.6 Slutsats	17
<b>3 GARANTIerna OCH GARANTIBRISTER I KÖPRÄTTSLIG KONTEXT</b>	<b>18</b>
3.1 Allmänt om garantier i det skriftliga överlåtelseavtalet	18
3.2 Garantibrister i köprättslig kontext	19
3.2.1 Skriftliga garantier i överlåtelseavtalet	19
3.2.2 Brott mot prekontraktuella garantier	19
<b>4 KÖPARENS VETSKAP OCH UNDERSÖKNINGSPLIKT</b>	<b>22</b>
4.1 Faktisk vetskap	22

<b>4.2</b>	<b>Undersökningspliktens omfattning eller ”vad borde köparen ha märkt?”</b>	<b>23</b>
4.2.1	När aktualiseras KöpL 20 § 2 st.?	23
4.2.2	Förhållanden i den enskilda förvärvsprocessen som påverkar bedömningen	24
4.2.2.1	Vem köparen är	24
4.2.2.2	Andra omständigheter som påverkar bedömningen	25
4.2.3	Objektiva krav på due diligence – har undersökningsförfarandet uppnått status som sedvänja?	26
4.2.3.1	Vad krävs för att ett förfarande ska anses utgöra sedvänja?	26
4.2.3.2	Ska undersökning överhuvudtaget genomföras?	26
4.2.3.3	Ska undersökningen generellt sett genomföras i en viss utsträckning?	28
4.2.4	De prekontraktuella garantiernas inverkan på undersökningsplikten	31
4.2.5	Prekontraktuell garanti och uppmaning avseende samma område	33
<b>5</b>	<b>ÖVERLÅTELSEAVTAL</b>	<b>37</b>
5.1	Några exempel på avtalslösningar beträffande garantier och köparens vetskap	37
5.2	Trender i avtalsskrivningen	39
<b>6</b>	<b>SLUTSATSER OCH DISKUSSION</b>	<b>41</b>
6.1	Tillämplig lag	41
6.2	Olika typer av garantier som köprättsliga fel	42
6.3	Köparens vetskap	44
6.4	Avslutande kommentarer	47
	<b>KÄLL- OCH LITTERATURFÖRTECKNING</b>	<b>48</b>
	<b>RÄTTSFALLSFÖRTECKNING</b>	<b>52</b>

# Summary

This paper deals with questions regarding the meaning of warranties (or pre-contractual warranties) which the seller has presented to the purchaser in an early stage in the process of selling a company. Furthermore, the paper contains a discussion about the consequences of the buyer becoming aware of certain facts before the acquisition has been completed – facts which had otherwise lead to the possibility of the buyer claiming that the seller was in breach of the warranties. The purpose is to discuss how these questions have been solved in law, and more importantly, why and how they should be solved in the share purchase agreement (SPA), to serve the purchaser's or the seller's best interest.

The question of which non-mandatory statute that is applicable to share purchases is of great importance, taking into consideration that the SPA is seldom or never fully exhaustive. A boiler plate integration clause or a general sign-away of the non-mandatory statute does not eliminate the fact that the statute will fill the gaps in the SPA. The applicable law in this case is the Swedish Sale of Goods Act (1990:931).

A breach against the warranties in the SPA constitutes a defect according to the Sale of Goods Act, Article 17 (1) and (3). Breaches against pre-contractual warranties also constitute defects under certain circumstances. Firstly, the pre-contractual warranties can, by means of interpretation, form a part of the agreement. In such a case a breach would constitute a defect according to Article 17 (1) and (3), provided that the SPA does not contain an integration clause. In the case that the pre-contractual warranty has not become a part of the agreement, it can still constitute a defect according to Article 18 (1) or Article 19 (1) provided that the purchaser can prove that the warranty had an impact on the purchase. Furthermore, the pre-contractual warranty can also constitute a defect according to Article 17 (3) if the warranty led the purchaser to make incorrect but legitimate assumptions about the company. However, breaches against pre-contractual warranties do not constitute defects if the seller corrects the false warranty before closing the deal.

If the seller can prove that the purchaser had actual knowledge about a fact that constitutes a defect, the purchaser is prevented to base a claim on that fact. The same goes for facts which the purchaser *should have noticed*, provided that 1) the seller either requested the buyer to do an examination of the company or made such an investigation possible, 2) the purchaser conducted an investigation on his own initiative or 3) the purchaser is obliged to carry out the examination according to customary law. When deciding what the purchaser should have noticed the court shall take into consideration how much time the purchaser had to carry out the examination, the costs of examining the company, if the company was difficult to examine, which knowledge the purchaser possesses, the

behaviour of the seller and if a certain extent of examination is required by customary law. The answer to the question regarding which requirement one can impose on the purchaser's examination due to customary law is uncertain. Probably such customary law will not be developed through case law, considering that disputes regarding acquisitions of companies are often subject to arbitration rather than litigation and that the conception of a "normal" due diligence test changes over time.

An important conclusion is that the parties to the SPA should solve the matters discussed in the written agreement in order to prevent costly disputes. This often requires a more specific sign-away of the aimed at Articles, in the Sale of Goods Act, than usually seen in SPAs. In order to look after the client's best interest, it is of utmost importance that the legal representatives for the purchaser or the seller are aware of 1) the contents of the Sale of Goods Act, and 2) how different clauses affect the allocation of the risk.

# Sammanfattning

Denna framställning behandlar rättsläget beträffande frågor om prekontraktuella garantiers köprättsliga betydelse och köparens vetskap om garantibrister vid överlåtelse av aktiebolag. Med utgångspunkt i rättsläget diskuteras hur frågor om prekontraktuella garantier och köparens vetskap kan regleras i ett överlåtelseavtal. Framställningen berör såväl frågan om varför ett visst förhållande bör regleras som vilken reglering som kan anses vara mest fördelaktig för respektive part.

Den dispositiva rätt som kompletterar överlåtelseavtalet är av stor betydelse då överlåtelseavtalen sällan eller aldrig utgör en fullständig riskfördelning mellan köpare och säljare. Förekomsten av allmänt formulerade integrationsklausuler eller svepande bortskrivningar förtar enligt författarens slutsats inte betydelsen av den dispositiva rätten. Tillämplig dispositiv lag för överlåtelse av aktiebolag är enligt författarens mening köplagen. Gränsen mot skuldebrevslagens tillämpningsområde bör här dras med analogi till koncerndefinitionen i ABL 1 § 11.

Brott mot garantier i det skriftliga överlåtelseavtalet medför att fel anses föreligga enligt KöpL 17 § 1 och 3 st. Även prekontraktuella garantibrister kan utgöra köprättsliga fel under vissa förutsättningar. För det första kan den prekontraktuella garantin, förutsatt att avtalet inte innehåller en integrationsklausul, tolkningsvis bli en del av avtalet varvid fel föreligger enligt 17 § 1 och 3 st. Om den prekontraktuella garantin inte blivit en del av avtalet kan brott mot densamma ändå utgöra fel enligt 18 § 1 st. eller 19 § 1 st. 1p. om köparen kan visa att garantin inverkat på köpet och avtalet inte innehåller en preciserad bortskrivning av de aktuella reglerna. Köprättsligt fel kan även föreligga enligt 17 § 3 st. om den prekontraktuella garantin medfört att köparen fått befogad anledning att förutsätta att bolaget haft en viss egenskap som sedan visat sig vara felaktig. Köprättsligt fel enligt 17 § 3 st., 18 § 1 st. och 19 § 1 st. 1p. anses dock inte föreligga om säljaren vidtagit rättelse av den felaktiga prekontraktuella garantin.

Om köparen haft faktisk vetskap om en garantibrist prekluderas det köprättsliga felet. Även fel som köparen *bort märka* prekluderas om säljaren uppmanat köparen att undersöka bolaget, förevisat eller hållit det tillgängligt för undersökning, om köparen på eget initiativ genomfört en undersökning eller om själva utförandet av en undersökning följer av sedvänja. Rättsläget beträffande frågan om själva genomförandet av due diligence uppnått sedvanestatus är oklart. Sådana förhållanden som ryms inom vad köparen bort märka kan sägas utgöra köparens undersökningsplikt. Vid en bedömning av vad undersökningsplikten omfattar ska domstolen beakta omständigheter såsom den tid köparen haft till förfogande, kostnaderna för en undersökning, huruvida målbolaget varit svårundersökt, vilken sakkunskap köparen har, hur säljaren agerat och om en viss grad av noggrannhet kan anses följa av sedvänja. Även rättsläget, vad gäller frågan

om due diligence ska ha en viss omfattning på grund av föreliggande sedvänja, är oklart. Förmodligen kommer någon sådan praxis inte heller att utvecklas då tvister med anledning av företagsförvärv sällan avgörs i allmän domstol och då due diligence-undersökningens ”normala omfattning” förändras kontinuerligt.

En viktig slutsats i detta arbete är att parterna bör reglera de områden som med en tillämpning av köplagens regler medför svåra och dyra bedömningsfrågor. Ofta krävs det, för att uppnå en sådan ordning, mer specificerade skrivningar än de som ofta förekommer i företagsöverlåtelseavtal. Som ombud för köpar- respektive säljarparten vid en förhandling om ett företagsförvärv är det av största vikt att känna till rättsläget enligt dispositiv rätt, och hur rättsförhållandet mellan parterna påverkas av olika avtalsregleringar, för att på bästa sätt tillgodose klientens intresse.

# Förord

Efter att ha studerat juridik vid Lunds universitet under nio terminer kan jag nu blicka tillbaka på en i alla avseenden givande och lärorik tid. Jag kan med glädje konstatera att utbildningen hållit en hög nivå och motsvarat det mesta av vad jag förväntat mig och hoppats på. Den formella, juridiska kunskapen är dock bara en del av vad Lund som studentstad erbjuder i form av erfarenheter och lärdomar.

Jag skulle därför vilja passa på att tacka alla mina kollegor på Lunicore Studentkonsult, med vilka jag hade privilegiet att bygga upp och driva en mycket spännande konsultverksamhet under studietiden. Idag har Lunicore växt sig ur barackerna på Ideon och blickar mot nya mål, men organisationen bygger fortfarande på det framgångsrika koncept som gav mig viktiga insikter om hur juridiken kan användas i praktiska sammanhang och om hur man skapar team spirit på en arbetsplats. Stort tack till er alla för allt ni lärt mig och för den inspiration ni tillförde, till gagn för min juridiska utbildning!

Slutligen skulle jag vilja tacka min familj, min flickvän, mina vänner och kursare som outtröttligt stöttat och uppmuntrat mig på min väg till en jur kand!

Lund den 30 maj 2008

*Aron Skogman*



# Förkortningar

ABL	Aktiebolagslagen (2005:551)
DD	Due diligence
FAR	Föreningen Auktoriserade Revisorer
HD	Högsta domstolen
HovR	Hovrätten
KöpL	Köplagen (1990:931)
Prop.	Proposition
SkbrL	Skuldebrevslagen (1936:81)
SPA	Share Purchase Agreement

# 1 Inledning

## 1.1 Bakgrund

En företagsförvärvsprocess består av ett antal för denna framställning viktiga moment. Ett av de viktigaste momenten är undersökningen av det företag som ska säljas. I detta sammanhang brukar det företag som ska säljas benämnas *målbolaget* och undersökningen kallas *due diligence*, *due diligence-undersökningen* eller kort och gott *DD:n*. Innan överlåtelsen sker hålls naturligtvis fortlöpande *förhandlingar* om köpets villkor under mer eller mindre formella omständigheter då parterna utväxlar information av olika slag.

Företaget är i flera avseenden en speciell typ av överlåtelseobjekt och man kan ställa sig frågan om ett företag överhuvudtaget kan kategoriseras som *en typ* av överlåtelseobjekt. Det faktum att det ena företaget aldrig är det andra likt, i fråga om verksamhetsområden, företagskultur, strategi, inkråm m.m., är en betydande orsak till att det finns anledning att skriva ett arbete såsom det läsaren nu har framför sig.

Framställningen behandlar i huvudsak fel i det sålda företaget på grund av brott mot garantier och köparens vetskap om garantibristerna. Begreppet ”garanti” används i denna framställning i vid mening såtillvida att samtliga uttalanden eller skrivningar från säljarens sida (under olika skeden av förvärvsprocessen) som enligt vanligt språkbruk kan anses utgöra en garanti åsyftas.

Idén till att skriva detta arbete föddes under specialkursen om företagsöverlåtelser då jag genom samtal med diverse yrkesverksamma advokater blev varse om att det råder viss osäkerhet i frågan om under vilka förutsättningar en köpare är förhindrad att göra gällande garantibrister p.g.a. att denne på förhand blivit eller bort bli varse om garantibristen. Frågan kan även formuleras ”under vilka förutsättningar har köparen uppfyllt sin *undersökningsplikt*?” eftersom de omständigheter en köpare bort märka sägs utgöra köparens undersökningsplikt. Frågor om när undersökningsplikten aktualiseras och vad den omfattar är alltså centrala för framställningen. Eftersom säljarens beteende före avtalsslutet är viktigt för bedömningen av vad undersökningsplikten omfattar väcktes under arbetets gång även frågan om vilken självständig betydelse säljarens uttalanden kan tillmätas. Sådana uttalanden, som dessutom kan anses utgöra garantier, har jag i denna framställning valt att kalla *prekontraktuella garantier*<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Begreppet ”prekontraktuell garanti” är inte allmänt vedertaget utan introduceras här som ett försök till ett bidrag till begreppsutvecklingen inom området. Se vidare avsnitt 1.5.

## 1.2 Syfte och frågeställning

Det grundläggande syftet med denna framställning har varit att kartlägga rättsläget enligt dispositiv rätt beträffande frågorna om prekontraktuella garantier och köparens vetskap om garantibrister. Med utgångspunkt i nämnda rättsläge, oavsett om detta fortfarande framstår som oklart, har syftet vidare varit att diskutera hur frågor om prekontraktuella garantier och köparens vetskap lämpligen bör regleras i ett överlåtelseavtal. Det är min förhoppning att resultatet av detta arbete ska ge läsaren viss insikt i den problematik som avtalsförfattaren ställs inför, vad avtalsregleringen bör täcka för att uppnå förutsägbarhet i rättsförhållandet mellan parterna samt vilken reglering avtalsförhandlaren bör eftersträva som ombud för en köpar- respektive säljart. Syftet har vidare varit att kunna bedöma exempel på olika avtalslösningar och att diskutera vilken följd en konkret reglering får med beaktande av det aktuella rättsläget.

För att kunna diskutera avtalsregleringen av de nu nämnda frågorna har jag sökt besvara följande centrala frågor:

- Vilken betydelse kan den dispositiva rätten tillmätas med tanke på att företagsöverlåtelseavtalen oftast innehåller en utförlig reglering av rättsförhållandet mellan parterna?
- Vilken dispositiv lagtext är tillämplig och varför?
- Under vilka förutsättningar utgör olika sorters garantibrister köprättsliga fel?
- Under vilka förutsättningar aktualiseras köparens undersökningsplikt?
- Vilka faktorer ska beaktas vid en bedömning av om köparen uppfyllt sin undersökningsplikt?

## 1.3 Metod och material

I den inledande deskriptiva delen av framställningen kan metoden beskrivas som klassisk rättsdogmatisk då rättsläget kartläggs för det fall avtalsreglering saknas. I den del av framställningen som analyserar den huvudsakliga frågeställningen tillämpas snarare kritisk rättsdogmatisk metod. I något fall kommer dock slutsatser att redovisas redan i anslutning till redogörelsen för gällande rättsläge för att underlätta läsarens förståelse för den fortsatta framställningens utformning och upplägg.

Som en kommentar till innehållet i materialsamlingen till denna framställning kan man citera Carl Svernlöv, advokat och delägare vid Baker McKenzie, då han i en artikel från 2006 skriver att due diligence-undersökningen kan ses som något av en ”främmande fågel” i Sverige.<sup>2</sup> Undersökningsförfarandet etablerades nämligen i Sverige först någon gång

---

<sup>2</sup> Svernlöv Legala Affärer nr 3, s. 26.

under 1990-talet och bland annat av denna anledning saknas i stort praxis angående frågor om t.ex. köparens vetskap om garantibrister och hur vetskapsbedömningen förhåller sig till due diligence m.m. Större delen av materialet består därför av doktrin och artiklar från juridisk periodika.

På något ställe redovisas avgöranden från HovR och skiljenämnd varvid man bör erinra om att dessa saknar prejudikatvärde. Avgörandena kan ändå vara relevanta då de visar hur rättsliga problem bedöms av kvalificerade rättstillämpare.

## 1.4 Avgränsning

Denna framställning behandlar de frågeställningar för vilka redogjorts ovan i förhållande till privata, förhandlade aktieöverlåtelser. Frågeställningarna behandlas därför inte i förhållande till s.k. inkråmsöverlåtelser eller offentliga förvärv.

En annan viktig begränsning i jämförelse med ett antal liknande examensarbeten är att framställningen inte behandlar köprättsliga fel som inte är att beteckna som garantibrister. S.k. abstrakta fel som grundar sig på köparens förväntningar på ett överlåtelseobjekt, men som inte uppstått som direkt följd av en garanti, lämnas därför utanför framställningen. Även andra köprättsliga felgrunder är här undantagna.

Vidare begränsas framställningen till att behandla svenska förhållanden. Dock kommer utländska förhållanden att kommenteras för det fall att de kan anses ha påverkat förhållanden på den svenska marknaden.

## 1.5 Begrepp

Begreppet prekontraktuell garanti används i detta arbete som en beteckning på sådana uttalanden från säljarens sida under förhandlingsstadiet som enligt vanligt språkbruk kan anses utgöra garantier. Här åsyftas även sådana uttalandet som i efterhand, genom avtalstolkning vid en domstolsbedömning, anses ha blivit en del av avtalet. Man kan här invända att uttalandet då snarare utgör en ”kontraktuell garanti” än en ”prekontraktuell garanti”, men eftersom uttalandet avgivits på ett tidigare stadium än vid författandet av det skriftliga avtalet och då det förenklar språkhanteringen i denna framställning används uttrycket även i detta fall.

## 1.6 Disposition

Framställningen inleds med att behandla frågan om vilken rättskälla som kompletterar överlåtelseavtalet vad gäller frågan om garantibrister och

köparens vetskap, samt vad den dispositiva rätten har för betydelse när det gäller företagsöverlåtelser (se kap. 2). I följande avsnitt behandlas främst garantiernas status enligt den dispositiva rätten och under vilka förutsättningar olika typer av garantibrister kan anses utgöra köprättsliga fel (kap. 3). Därefter följer en redogörelse för när köparens undersökningsplikt aktualiseras, vilka faktorer som spelar in i bedömningen av densamma samt vilken betydelse dessa faktorer kan tillmätas när det gäller företagsöverlåtelser (kap. 4). Avslutningsvis diskuteras några typer av avtalslösningar i exempelavtal samt trender i avtalsregleringen (kap. 5) följt av en analys av rättsläget de lege lata och de lege ferenda, vad som bör regleras med hänsyn till båda parternas intresse av att skapa ett förutsägbart avtalsförhållande samt hur de aktuella frågorna bör regleras utifrån ett köpar- respektive säljarperspektiv (kap. 6).

## 2 Tillämplig lag

### 2.1 Inledning

Detta kapitel behandlar i huvudsak frågan om vilken dispositiv rättskälla som är tillämplig när det gäller frågor om olika garantibristers självständiga status och köparens vetskap om garantibrister. En hel del har skrivits om vilken rättskälla som i allmänhet är tillämplig på köp av aktier och i anslutning till frågeställningen har Robert Sevenius framhållit att frågan ”i bästa fall är ovidkommande” i praktiken eftersom parternas rättsförhållande regleras av omfattande avtal.<sup>3</sup> De lagar som diskussionen gäller, d.v.s. köplagen och skuldebrevslagen, ersätts ju på grund av sin dispositiva karaktär av vad parterna avtalat. Sevenius har i flera avseenden rätt – överlåtelseavtalen är ofta omfattande dokument som utförligt behandlar parternas rättsförhållande. Beträffande frågor om prekontraktuella garantiers självständiga status och köparens vetskap om garantibrister kan dock konstateras att regleringen i överlåtelseavtalet i många fall är ofullständig.

### 2.2 ”Vad spelar det för roll vilken lag som är tillämplig?”

En kursare som opponerade på en uppsats jag skrev under vårterminen 2007 i fördjupningskursen ”företagsöverlåtelser”, som i huvudsak behandlade samma ämne som i förevarande avhandling, ställde en fråga som gav upphov till ett förtydligande som här ska återges och utvecklas. Frågan gällde varför jag ägnat så stor plats åt att återge innehållet i den dispositiva rättskällan, trots att jag framhållit att överlåtelseavtalen ofta innehåller klausuler som avtalar bort den dispositiva lagen. ”Det står ju parterna fritt att avtala bort vad de vill”, menade kursaren. Svaret på frågan står att finna i principerna om avtalstolkning. För det fall att parterna inte ens tolkningsvis kan anses ha reglerat en viss specifik fråga kommer domstolen att utfylla avtalet med ledning i partsbruk, handelsbruk, sedvänja, dispositiva rättsregler i lag eller praxis och allmänna rättsprinciper.<sup>4</sup> När det gäller företagsförvärv finns mycket sällan partsbruk eller något säkerställd sedvänja som löser specifika frågor. Om parterna avtalat bort den dispositiva lagen i sin helhet, med en klausul i stil med ”köplagen gäller inte för detta avtal” så kommer domstolen följaktligen främst att söka ledning i allmänna rättsprinciper. Eftersom de allmänna rättsprinciperna på ett visst område ofta är kodifierade i den för området gällande dispositiva rättskällan, kommer den dispositiva lagen alltså att spela en avgörande roll även då parterna gjort en svepande, allmänt formulerad bortskrivning.

<sup>3</sup> Sevenius Företagsförvärv, s. 155.

<sup>4</sup> Se Adlercreutz, s. 104-105 angående avtalstolkning.

Erik Sjöman har diskuterat vilken effekt en *integrationsklausul* får för den nu aktuella frågan och synes komma till slutsatsen att en integrationsklausul av standardlydelse<sup>5</sup> (*boiler plate*-klausul) inte ens får samma effekt som en svepande bortskrivning.<sup>6</sup> Praktiker lever ofta med föreställningen att en integrationsklausul utesluter all betydelse av sådant som inte införts i avtalstexten (däribland dispositiv lag). I likhet med Sjöman finner jag en sådan ordning såväl osannolik som olämplig. Syftet med en integrationsklausul är ju främst att det är avtalstexten, och inte parternas övriga mellanhavanden, som ska utgöra tolkningsdata för att fastställa vad avtalet innefattar. Däremot kan en integrationsklausul av standardlydelse inte anses utesluta tillämpning av regler i den dispositiva lagtexten som inte tar sikte på sådant som parterna avtalat om. I detta fall behöver domstolen alltså inte ens ”gå en omväg” och sätta etiketten ”allmänna rättsprinciper” på de normer i dispositiv rätt som i själva verket tillämpas, utan den dispositiva rättskällan är enligt mitt synsätt direkt tillämplig.

Resultatet av det nu sagda blir att parterna måste reglera det specifika problem för vilket de vill undvika även en indirekt tillämpning av den dispositiva rättskällan. Av denna anledning, och då det inte sällan saknas en fullständig reglering av frågor som uppstår kring prekontraktuella garantiers självständiga status och köparens vetskap om garantibrister, är frågan om vilken dispositiv rättskälla som gäller av stor betydelse – dels för att beskriva rättsläget då reglering saknas och dels då jag ämnar diskutera hur frågorna kan regleras.<sup>7</sup> Rent praktiskt kan man inte heller utesluta att parterna i en tvist skulle kunna ha olika åsikter om vilken rättskälla som bör vara tillämplig på en överlåtelse och frågor som har anslutning till garantibrister. Anledningen därtill är att de två rättskällor som diskuterats i doktrin, köplagen och skuldebrevslagen, skiljer sig åt när det gäller ansvaret för det överlåtna objektets standard. En säljare vill ju av naturliga skäl inte åläggas något ansvar för eventuella fel i det försålda bolaget varför denne kan argumentera för att skuldebrevslagen, som inte ålägger säljaren något ansvar för överlåtelseobjektets standard, är tillämplig. Köparen kan istället tänkas argumentera för att köplagen är tillämplig då denne eftersträvar motsatsen.

## 2.3 Utgångspunkt

Som utgångspunkt i diskussionen kan nämnas att köplagen är tillämplig på köp av ”lös egendom”<sup>8</sup> och att aktier anses omfattas av begreppet. Formellt sett är alltså köplagen tillämplig på aktieöverlåtelser och därmed även för

---

<sup>5</sup> Se Sjöman s. 935. Som exempel använder Sjöman klausulen ”*Detta avtal utgör parternas fullständiga reglering av de frågor som avtalet berör. Alla muntliga eller skriftliga åtaganden eller utfästelser som föregått avtalet ersätts härav.*”.

<sup>6</sup> Sjöman, s. 935-941.

<sup>7</sup> Vid avtalsförfattandet förhåller man sig ju just till den dispositiva rätten då man ska konstruera en alternativ lösning.

<sup>8</sup> KöpL 1 § 1 st.

frågorna som behandlas i denna framställning. I propositionen till köplagen har lagstiftaren dock framhållit att det kan finnas skäl till att göra undantag beträffande vissa köpeobjekt p.g.a. deras karaktär. Som anledning därtill anges det faktum att lagens regler egentligen är bäst anpassade till köp av lösa ”saker” samt att det formella tillämpningsområdet är mycket brett p.g.a. att begreppet lös egendom har definierats negativt i förhållande till begreppet ”fast egendom”. Som exempel på alternativa lagregler som torde kunna vara att föredra i vissa situationer nämns SkbrL 9 §. Förarbetena ger ingen egentlig ledning i frågan om när skuldebrevslagen skulle vara mer lämplig än köplagen. I doktrin har skuldebrevslagen ansetts kunna vara tillämplig under förutsättning att man kan jämföra en aktie med en fordringsrätt gentemot bolaget.<sup>9</sup> Av dessa anledningar har diskussionen om tillämplig lag för fel vid aktieköp och därtill anknutna frågeställningar kretsat kring köplagens respektive skuldebrevslagens felregleringar.<sup>10</sup>

## 2.4 Domstolsavgöranden och skiljedom

Några få domstolsavgöranden kan nämnas i anslutning till den nu aktuella frågan. I NJA 1976 s 341 prövades förvisso inte frågan om vilka regler om prekontraktuella garantier eller köparens vetskap om garantibrister (eller ens fel i allmänhet) som skulle tillämpas, men väl vilka reklamations- och preskriptionsregler som skulle anses vara tillämpliga vid en överlåtelse av samtliga aktier i ett bolag. Majoriteten i HD menade att det kunde anses vara avtalat att köplagen skulle gälla för fel och att därför även köplagens reklamations- och preskriptionsregler borde gälla för överlåtelsen. I detta fall hade dock parterna inte uttryckligen avtalat om att köplagen skulle vara tillämplig, utan HD har istället snarare menat att partsviljan kunde tolkas så eftersom reglering saknades. Man kan alltså konstatera HD:s praxis innebär att köplagen är tillämplig på transaktioner då samtliga aktier i ett bolag överläts.

Eftersom tvister med anledning av företagsöverlåtelser ofta hamnar i skiljedomstol kan en skiljedom från Stockholms handelskammare nämnas i sammanhanget. I skiljemålet hade ett säljarbolag överlåtitt en del av sin verksamhet till ett bolag vars aktier sedan överläts till köparen. Då tvist uppstod angående fel i en del av verksamheten invände säljarbolaget mot att köplagen skulle tillämpas. Enligt säljaren borde istället SkbrL 9 § 2 st. tillämpas eftersom transaktionen i sin helhet var att se som en aktieöverlåtelse. I domskälen framhåller skiljemännen att ”*oavsett förfaringssättet har föremålet för överlåtelsen gällt inte en eller flera aktier utan en rörelse*” och att ”*de principer som ligger till grund för 9 § 2 st skuldebrevslagen inte är tillämpliga på denna transaktion*”.<sup>11</sup> Min tolkning av skiljenämndens uttalande är att nämnden ansett att det avgörande för huruvida felansvar enligt köplagen kan utkrävas är huruvida en viss

---

<sup>9</sup> Se t.ex. Hultmark, s. 80.

<sup>10</sup> Prop, s. 61.

<sup>11</sup> 1986 års skiljedom, s. 47 ff.



aktietransaktion kan likställas med en överlåtelse av en *rörelse*. Däremot uttalar sig skiljemännen inte om varför de till synes har utgått ifrån att skuldebrevslagen är tillämplig på aktier istället för köplagen, som ju är formellt tillämplig. Enligt min mening kan dock uttalandet ”...*inte en eller flera aktier...*” tolkas som att överlåtelser av ett mindre (men obestämt) antal aktier kan vara att bedöma enligt skuldebrevslagen enligt skiljenämndens uppfattning.

I RH 1999:138 diskuterades huruvida reglerna för fel i fast egendom skulle tillämpas analogt på ett köp av samtliga aktier i ett bolag eftersom aktierna enligt bolagsordningen var knutna till en nyttjanderätt av en bostadslägenhet. Domstolen konstaterade i detta fall kortfattat att det inte fanns någon praxis rörande lagvalsfrågan, att aktier är lös egendom samt att domstolen inte fann ”*några sakliga skäl för annat*” än att köplagen skulle tillämpas. Detta är ytterligare ett fall då en kvalificerad domstol tillämpat köplagen då samtliga aktier överlåtits (dock utan att på ett tillfredsställande sätt motivera ett sådant ställningstagande).

## 2.5 Ståndpunkter i doktrin

Karnell har utgått ifrån att skuldebrevslagen generellt är tillämplig på aktieöverlåtelser med undantag för det fall då samtliga aktier överläts av en enda säljare, eller av flera säljare som i praktiken uppträder som en och samma aktör. Karnell har menat att det endast då kan anses vara motiverat med det utvidgade ansvar som följer med en tillämpning av köplagen. Som stöd för sin ståndpunkt framhåller Karnell att en säljare som inte innehaft samtliga aktier i bolaget inte haft en sådan kontroll att denne kan ge upplysningar av sådan betydelse att ett köprättsligt ansvar kan vara motiverat.<sup>12</sup>

Johansson har framhållit att köplagen visserligen är formellt tillämplig på köp av aktier, men att det finns anledning att diskutera huruvida fel även i det sålda bolaget (som aktierna representerar) ska omfattas av köplagens bestämmelser. Johansson konstaterar att köplagen ansetts vara tillämplig i skiljemål<sup>13</sup> och rättsfall<sup>14</sup> även beträffande fel i själva bolaget men framhåller att det i båda fallen rört sig om överlåtelser av samtliga aktier av en enda säljare, varför man svårligen kan dra generella slutsatser utan vidare reflektioner. Ur skiljeavgörandet från Stockholms handelskammare anser Johansson att man kan utläsa att det avgörande för skiljemännens ställningstagande varit att förvärvet i princip kunde likställas med en rörelseöverlåtelse. Av den anledningen ansågs det inte rimligt att säljaren i det aktuella fallet skulle åtnjuta det begränsade ansvar som följer av en tillämpning av skuldebrevslagens 9 §. I likhet med vad som gäller vid rörelseöverlåtelser har alltså skiljemännen enligt Johansson menat att

<sup>12</sup> Karnell, s. 288-292.

<sup>13</sup> 1986 års skiljedom, s. 47 ff. Se kap. 2.4.

<sup>14</sup> NJA 1976 s. 341. Se kap. 2.4.

säljaren bör få svara även för bolagets ”godhet”. Johansson ansluter sig till ståndpunkten att köplagen bör vara tillämplig vid en överlåtelse av samtliga aktierna men tillägger att motiveringen för resultatet varit minst sagt bristfällig i skiljedomen. Johansson diskuterar vidare aktieägarens ansvar vid en försäljning ur ett associationsrättsligt perspektiv och framhåller att varje aktieägare knappast kan åläggas att ha sådan insyn i ett bolag att denne bör ansvara för eventuella fel i enlighet med köplagen. Däremot anser Johansson att en aktieägare som kontrollerar ett stort antal aktier i ett bolag har en position som kan motivera detta mer långtgående ansvar. Johansson föreslår därför att gränsdragningen mot skuldebrevslagens tillämpningsområde bör dras med analogi till koncerndefinitionen i ABL 1 kap. 11 §<sup>15</sup>. En sådan lösning skulle innebära att en säljare ansvarar enligt köplagen såvida denne kontrollerat mer än 50 % av rösterna i aktiebolaget före överlåtelsen. Det är alltså enligt Johansson antalet röster som ska avgöra hur långtgående säljarens ansvar ska vara eftersom möjligheten att utöva kontroll är anknutet till rösträtten och inte antalet aktier.<sup>16</sup>

Åhman har framfört ett liknande resonemang och menar att det avgörande för gränsdragningen bör vara huruvida den faktiska bestämmanderätten förändrats genom aktieöverlåtelsen. Vid en sådan bedömning anser Åhman att det inte räcker att se till antalet överlåtna aktier eller vilka dispositionsmöjligheter säljaren har i förhållande till bolaget. Åhman menar att man även bör jämföra aktieöverlåtelsen med en rörelseöverlåtelse. De kriterier som bör vara avgörande för en sådan jämförelse är enligt Åhman huruvida överlåtelsen medför ett ägarbyte av större delen av ”i företaget insatt kapital” och huruvida köparen uppnår ett bestämmande inflytande i företaget genom förvärvet. Åhman menar att likabehandlingsprincipen bör vara det starkaste argumentet, d.v.s. att vare sig det handlar om en rörelseöverlåtelse eller en aktieöverlåtelse bör lika fall behandlas lika. Av samma anledning anser Åhman att man även bör kräva att köparen uppnår ett faktiskt bestämmande inflytande i bolaget, då detta är fallet vid en rörelseöverlåtelse.<sup>17</sup> Åhman menar även att man kan anses ha haft ett bestämmande inflytande även om man har en mindre aktiepost för det fall att det råder osämja mellan de övriga aktieägarna.<sup>18</sup> Åhman tillägger att man kanske kan tillmäta köparens syfte betydelse, då syftet vid en rörelseöverlåtelse är att komma i kontroll över företaget och dess tillgångar. Om köpet enbart kan ses som en ”finansinvestering”, då köparen endast är ute efter avkastning, ska överlåtelsen enligt Åhmans synsätt istället ses som en ren aktieöverlåtelse för vilken skuldebrevslagen bör tillämpas.<sup>19</sup>

Sacklén har menat att en diskussion om gränsdragningen mellan skuldebrevslagens och köplagens tillämplighet endast är av intresse beträffande icke-förhandlade aktieöverlåtelser. Beträffande privata köp som denna framställning behandlar anser Sacklén att praxis pekat ut köplagen

---

<sup>15</sup> Dåvarande ABL 1 kap. 2 §.

<sup>16</sup> Johansson, s. 90-92.

<sup>17</sup> Åhman, s. 480-483.

<sup>18</sup> Åhman, s. 480.

<sup>19</sup> Åhman, s. 482.

eller i vart fall köprättsliga principer som rättskälla. Sacklén uppmärksammar det faktum att de rättsfall som behandlat ämnet i allmänhet gällt överlåtelser av samtliga aktier eller andelar i ett företag, men kommenterar dessvärre inte hur läget skulle bli för det fall att mindre än 100 % av aktierna överläts vid ett privat förvärv.<sup>20</sup>

Håstad har framhållit att skuldebrevslagen bör kunna tillämpas som lex specialis vid överlåtelser av enstaka fordringar som en mindre aktiepost kan anses utgöra. Detta framgår enligt Håstad direkt ur skuldebrevslagens 9 §. Håstad erinrar också om att det i köplagens proposition<sup>21</sup> framhålls att man bör vara öppen för reduktionsslut, trots att aktier faktiskt ryms inom definitionen av lös egendom.<sup>22</sup>

Enligt Hultmark kan skuldebrevslagens tillämplighet på aktieköp endast diskuteras om man anser att aktien kan jämföras med en fordringsrätt gentemot bolaget.<sup>23</sup> Hultmark kritiserar dock en sådan ordning eftersom avtalsförhållandet mellan borgenär (eller borgenärskollektivet när aktieägarna åsyftas) och gäldenär är väsentligt olika beträffande en fordran och en aktie. När det gäller en fordran kan avtalsvillkoren endast förändras om båda parterna enas om det, medan aktieägarna i ett bolag kan ändra villkoren utan bolagets (gäldenärens) samtycke. Hultmark pekar vidare på det faktum att värdet av en aktie varierar till skillnad från vad som vanligen är fallet med en fordran, samt att en aktieägare (i vart fall en mindre sådan) inte kan likvidera bolaget såsom en borgenär kan realisera sin fordringsrätt. Hultmark öppnar dock för en analog tillämpning av skuldebrevslagen i de fall då dess bestämmelser ger uttryck för allmänna rättsprinciper.<sup>24</sup>

Hultmark kommenterar även Johanssons och Åhmans uppfattning att kontrollen över företaget bör vara av avgörande betydelse. Hultmark påpekar här att köplagen tillämpas vid köp av ”fysiska ting” även i de fall då säljaren inte har bättre möjlighet än köparen att känna till köpeobjektet och dess eventuella brister. Som exempel nämner Hultmark det fall då säljaren endast vidareförsäljer gods som aldrig funnits i dennes besittning och som är under transport. Hultmark menar att Johansson och Åhman här använt sig av ett rimlighetsresonemang som oavsett dess rimlighet inte har något stöd i vare sig förarbeten eller praxis.<sup>25</sup> Hultmark diskuterar också om skuldebrevslagen inte bör vara tillämplig på köp av samtliga aktier i ett bolag. Utgångspunkten för ett sådant resonemang skulle vara att aktierna då ofta är olika mycket värda för olika köpare, precis som ett skuldebrev. Om en köpare bjudit 900 kr per aktie och förlitat sig på en värderingsmetod, och en annan bjudit 1000 kr säljer ju säljaren till den som bjudit högst. Pondera att det visar sig att någon förutsättning, som varit av betydelse för värderingen enligt den metod som den högst bjudande köparen använt sig

---

<sup>20</sup> Sacklén, s. 815-816.

<sup>21</sup> Prop., s. 61.

<sup>22</sup> Håstad, s. 30.

<sup>23</sup> Hultmark, s. 80.

<sup>24</sup> Hultmark, s. 82-83.

<sup>25</sup> Hultmark, s. 86.

av, varit felaktig och att priset enligt denna egentligen skulle ha varit 500 kr. Eftersom säljaren ändå kunnat sälja till 900 kr så menar Hultmark att det inte skett någon obehörig vinst. Eftersom Hultmark anser att köplagen är lämpligast vid köp av samtliga aktier och att aktierna främst värderas olika då samtliga aktier säljs, konstaterar Hultmark att resonemanget ovan knappast heller kan få genomslag beträffande överlåtelse av mindre aktieposter.<sup>26</sup> Hultmarks slutsats är därför att köplagen är tillämplig på samtliga aktieöverlåtelse.<sup>27</sup>

## 2.6 Slutsats

Enligt min mening bör en domstol se till huruvida den faktiska kontrollen lämnar säljaren vid bedömningen av vilken lag som ska vara tillämplig på ett företagsförvärv. Felreglerna är strängare mot säljaren enligt köplagen än enligt skuldebrevslagen och man bör kunna ställa dessa strängare krav på säljaren i det fall denne haft faktisk kontroll över det sålda bolaget.<sup>28</sup> När man på affärsjuridiska byråer talar om ett ”företagsförvärv”, som denna framställning är avsedd att behandla, menar man oftast överlåtelse av den typ då säljaren haft faktisk kontroll över målbolaget.<sup>29</sup> Med anledning av de av de här anförda skälen kommer jag fortsättningsvis att behandla huvudfrågan om avtalsreglering av prekontraktuella garantiers självständiga betydelse och köparens vetskap i överlåtelseavtalet i förhållande till köplagen som kompletterande rättskälla.

---

<sup>26</sup> Hultmark, s. 87-88.

<sup>27</sup> Hultmark, s. 89.

<sup>28</sup> Detta resonemang utvecklas i kap. 6.1.

<sup>29</sup> Det kan dock nämnas att begreppet inte har någon exakt eller generell definition. Se t.ex. Sevenius Företagsförvärv, s. 17.

# 3 Garantierna och garantibrister i köprättslig kontext

## 3.1 Allmänt om garantier i det skriftliga överlåtelseavtalet

Garantikatalogen i ett överlåtelseavtal ser olika ut från fall till fall, men avser vanligtvis bland annat aktiekapital, varulager, immateriella rättigheter, väsentliga avtal, årsredovisning, kundfordringar, anläggningstillgångar, försäkringar och tvister.<sup>30</sup> Vanligen finner man mer allmänt formulerade garantier avseende de nu nämnda områdena under rubriken ”Warranties”. Om parterna vill att vissa garantier ska vara mer specificerade till sin lydelse eller avse mer avgränsade områden brukar dessa istället listas under rubriken ”Indemnifications”. Jag har inte lyckats finna någon bra översättning av dessa begrepp eftersom överlåtelseavtalen nästan uteslutningsvis författas på engelska (även då både säljare och köpare är svenska aktörer). I svensk doktrin har några författare talat om ”allmänt hållna” respektive ”specificerade” eller ”preciserade” garantier men i övrigt använt sig av de engelska termerna.<sup>31</sup>

Sevenius har delat upp garantierna i överlåtelseavtalet i följande kategorier: *Substansgarantierna* som avser det bokförda värdet på de förvärvade balansposterna, *avkastningsgarantierna* som avser bolagets framtida avkastning, *tillståndsgarantierna* som avser för bolagets verksamhet nödvändiga tillstånd, *hemulsgarantierna* som avser säljarens rätt att sälja målbolaget, samt *driftsgarantierna* som avser hur företaget sköts under den tid förvärvsprocessen pågår. Sevenius nämner även *miljö- och skattegarantier* som centrala delar av garantikatalogen.<sup>32</sup>

Vad gäller garantiernas utformning kan det nämnas att de normalt är av tillbakablickande karaktär, men att de också kan gälla för en tid efter förvärvet då en viss omständighet garanteras bestå.<sup>33</sup> Vanligtvis tar förhandlandet av garantierna en mycket stor del av den totala förhandlingstiden och garantikatalogen får definitivt anses utgöra en central del av ett SPA då den anger standarden på det sålda bolaget.<sup>34</sup>

Denna tämligen summariska beskrivning av garantierna i överlåtelseavtal får tjäna som en introduktion som läsaren kan hålla in mine under den

---

<sup>30</sup> Sevenius Balans, s. 16.

<sup>31</sup> Se bl.a. Johansson s. 96-98.

<sup>32</sup> Sevenius Företagsförvärv, s. 168.

<sup>33</sup> Knabe, s. 86.

<sup>34</sup> Sevenius Företagsförvärv, s. 169.

följande framställningen som här närmast behandlar frågan om garantibrister i köprättslig kontext.

## 3.2 Garantibrist i köprättslig kontext

### 3.2.1 Skriftliga garantier i överlåtelseavtalet

Köplagens regler om fel utgår ifrån vad parterna avtalat angående köpeobjektets beskaffenhet.<sup>35</sup> I bedömningen om huruvida ett köprättsligt fel föreligger i ett försålt bolag kommer domstolen därför att utgå ifrån hur bolaget beskrivits i överlåtelseavtalet. Om överlåtelseobjektet i något avseende inte stämmer överens med beskrivningen i avtalet föreligger ett köprättsligt fel enligt KöpL 17 § 1 och 3 st.<sup>36</sup> Garantierna i ett företagsöverlåtelseavtal är naturligtvis av stor vikt för bedömningen av vad som anses vara avtalad standard. Det ska dock understrykas att garantierna inte intar någon särställning i köprättsligt hänseende i förhållande till övrig dokumentation i överlåtelseavtalet när det gäller det försålda bolagets standard. Begagnandet av termen ”garanti” har alltså ingen materiell köprättslig betydelse utan formar tillsammans med annan avtalsdokumentation en samlad bild av den avtalade standarden.<sup>37</sup> Skillnaden mellan att skriva exempelvis ”Säljaren garanterar att bolaget inte är inblandat i någon pågående tvist” och ”Bolaget är inte inblandat i någon pågående tvist” är alltså i det närmaste obetydlig. Den första lydelsen kan visserligen få följden att köparen vid en garantibrist enklare kan få skadestånd för indirekt förlust samt att felet presumeras ha förelegat då risken går över från säljaren till köparen enligt KöpL 21 §.<sup>38</sup> Dessa skillnader får dock anses vara av mindre intresse för denna framställning.

I propositionen till köplagen framhålls att även omständigheterna vid avtalets tillkomst kan tillmätas betydelse för vad som anses avtalad standard. Med andra ord kan även annat än vad som framgår av avtalstexten anses ha blivit en del av avtalet genom parternas förfarandesätt. I förarbetena framgår även att priset samt ”handelsbruk och annan sedvänja” kan vara av betydelse för vad som anses avtalat mellan parterna och i förlängningen vad som får anses vara garanterat av säljaren.<sup>39</sup>

### 3.2.2 Brott mot prekontraktuella garantier

Frågan är då hur man ska bedöma sådana garantier som säljaren, mer eller mindre tydligt, avger på ett tidigt stadium under förvärvsprocessen. Här åsyftas såväl skriftliga garantier som muntliga uttalanden under mer

---

<sup>35</sup> Prop., s. 84.

<sup>36</sup> Håstad, s. 74-75.

<sup>37</sup> Sevenius Balans, s. 17.

<sup>38</sup> Håstad, s. 93 och Hultmark, s. 145.

<sup>39</sup> Prop., s. 84.

informella omständigheter som ändå enligt vanligt språkbruk kan kallas för garantier. Med andra ord – under vilka förutsättningar kan prekontraktuella garantier utgöra köprättsliga fel?

För det första kan en prekontraktuell garanti naturligtvis bli en del av avtalet. Om säljaren t.ex. garanterar att en viss tvist inte kommer att kosta målbolaget mer än en viss summa, men detta avtalsvillkor av den ena eller andra anledningen inte blir en del av det slutgiltiga skriftliga överlåtelseavtalet, kan villkoret ändå tolkningsvis anses ha blivit en del av vad som avtalats.<sup>40</sup> Följden av att det intolkade avtalsvillkoret inte stämmer med de verkliga förhållandena blir således att ett köprättsligt fel föreligger, med tillämpning av KöpL 17 § 1 och 3 st. Här ska det dock framhållas att en prekontraktuell garanti knappast kan utgöra köprättsligt fel med tillämpning av 17 § 1 och 3 st. för det fall att överlåtelseavtalet innehåller en integrationsklausul. En sådan klausul får ju som tidigare framgått<sup>41</sup> följderna att endast avtalstexten får användas som tolkningsdata då en domstol tar ställning till vad som anses vara avtalat mellan parterna.

Även om en prekontraktuell garanti av den ena eller andra anledningen *inte* har blivit en del av det slutgiltiga överlåtelseavtalet kan den ändå komma att utgöra ett köprättsligt fel. Enligt KöpL 17 § 3 st. föreligger fel om varan avviker från vad köparen *med fog kunnat förutsätta*. Ett uttalande från säljaren som kan klassificeras som en prekontraktuell garanti kan enligt min mening försätta köparen i denna position, vilket alltså får följderna att ett köprättsligt fel föreligger även då garantin inte blivit en del av det slutgiltiga avtalet. Det kan tilläggas att det inte krävs att säljaren ”lurpassat” på köparen och känt till att denne haft den felaktiga föreställningen. Även om säljaren i förbifarten garanterat något förhållande men sedan glömt bort uttalandet och köparen samtidigt haft fog för sin uppfattning kan det alltså föreligga ett köprättsligt fel.<sup>42</sup>

Köparen kan även hävda att köprättsligt fel föreligger enligt 18 § 1 st. som stadgar att varan är felaktigt om den ”*inte överensstämmer med sådana uppgifter om varans egenskaper eller användning som säljaren har lämnat vid marknadsföringen av varan eller annars före köpet och som kan antas ha inverkat på köpet.*”. Detta gäller även uppgifter som representanter för säljaren, såsom ekonomiska och juridiska konsulter, lämnat till köparen.<sup>43</sup> Enligt propositionen till köplagen är det även vid bedömningen enligt 18 § utan betydelse huruvida uppgiften givits med vetskap om dess felaktighet eller om det skett p.g.a. vårdslöshet. Det är dock av betydelse om uppgiften haft viss precision eller om den kan kategoriseras som ”allmänt lovprisande”. Eftersom denna framställning behandlar uttalanden som kan anses utgöra prekontraktuella garantier torde det nu nämnda dock vara av mindre betydelse.<sup>44</sup> Undantag från felregeln i 18 § görs för det fall att

---

<sup>40</sup> Ibid.

<sup>41</sup> Se kap. 2.2.

<sup>42</sup> Håstad, s. 79.

<sup>43</sup> Prop., s. 88.

<sup>44</sup> Håstad, s. 81 och prop., s. 88.

säljaren rättar sin uppgift innan köpet skett, förutsatt att detta sker med samma grad av tydlighet som då den tidigare uppgiften framställdes. Det överläts dock till rättstillämparen att avgöra om uppgiften får anses ha blivit rättad med hänsyn till omständigheterna i fallet.<sup>45</sup> Det nu sagda är en naturlig följd av det kausalitetskrav som följer av 18 § och som i huvudsak innebär att köparen måste visa att den av säljaren givna garantin inverkat på köpet.<sup>46</sup>

Prekontraktuella garantier skulle också kunna träffas av KöpL 19 § 1 st. 1 p. som i likhet med 18 § 1 st. innebär att säljaren ansvarar för uppgifter om varan som lämnats före köpet och som kan antas ha inverkat på köpet även för det fall att uppgifterna inte blir en del av avtalet.<sup>47</sup> 19 § tar till skillnad från 18 § sikte på det fall att en vara sålts i ”befintligt skick” och skulle alltså kunna bli direkt tillämplig för det fall att t.ex. en integrationsklausul skulle kunna tolkas som en allmän friskrivning. Även för 19 § gäller att säljaren inte ansvarar för uppgifter som denne har rättat eller annars tagit avstånd ifrån.<sup>48</sup>

Sacklén har påpekat att 17, 18 och 19 §§ i det aktuella fallet ofta överlappar varandra. En skillnad torde dock vara att köparens uppfattning enligt 18 och 19 §§ inte måste ha varit *befogad* såsom krävs enligt 17 §, utan endast ha inverkat på köpet.<sup>49</sup>

Man kan fråga sig om förekomsten av en integrationsklausul förtar möjligheten för köparen att göra gällande en prekontraktuell garanti enligt KöpL 17 § 3 st. alternativt 18 och 19 §§ som inte blivit en del av avtalet enligt 17 § 1 st. Enligt Sjöman kan en integrationsklausul av modellen boiler plate exempelvis ha följande lydelse: ”*Detta avtal utgör parternas fullständiga reglering av de frågor som avtalet berör. Alla muntliga eller skriftliga åtaganden eller utfästelser som föregått avtalet ersätts härav*”. Formuleringen är svepande och även om avtalsförfattarna specificerat att det är ”*muntliga och skriftliga utfästelser som föregått avtalet*” som avtalas bort, så har parterna ju inte ersatt vad som avtalats bort med något annat. Jag kommer att återkomma till diskussionen om de fall då en prekontraktuell garanti kan utgöra ett köprättsligt fel, bland annat beroende på hur en eventuell integrationsklausul är utformad, i den avslutande analysen i kapitel 6.2.

---

<sup>45</sup> Prop., s. 90.

<sup>46</sup> Se Hultmark, s. 134 som framhåller att beviskravet i detta fall är lågt ställt.

<sup>47</sup> Sacklén, s. 823.

<sup>48</sup> Prop., s. 92.

<sup>49</sup> Sacklén, s. 824.



# 4 Köparens vetskap och undersökningsplikt

## 4.1 Faktisk vetskap

Enligt KöpL 20 § 1 st. får köparen inte åberopa fel som denne ”*måste antas ha känt till vid köpet*”. Köparens vetskap får följderna att det köprättsliga felet prekluderas vilket i princip innebär att det inte längre anses föreligga fel enligt KöpL 17-19 §§. Härvid bortser man naturligtvis från sådana förhållanden, i företagsöverlåtelsesammanhang kallade *conditions precedent*, som parterna bestämt att säljaren ska avhjälpa före överlåtelsen.<sup>50</sup> Som exempel på en sådan situation använder Ramberg exemplet då en säljare garanterat att en bil ska ha en stereo som dock inte har installerats då bilen visas för köparen.<sup>51</sup> Även om köparen haft vetskap om att bilen inte har någon stereo är han alltså inte, om bilen levereras utan att stereon installerats, förhindrad att åberopa bristen på grund av sin vetskap. Följaktligen gäller bestämmelsen inte heller då säljaren enligt vad som avtalats eller förutsatts, ska avhjälpa felet efter överlåtelsen.<sup>52</sup>

Enligt förarbetena till köplagen anses köparen ha haft vetskap om ett fel om denne insett den faktiska omständighet som felet hänför sig till samt omständighetens betydelse. Med andra ord ska köparen ha förstått att omständigheten tyder på ett fel samt att det finns ett samband mellan omständigheten och felet.<sup>53</sup>

I doktrin har man varit överens om att fel enligt 17 § 3 st.<sup>54</sup>, 18 och 19 §§ prekluderas då faktisk vetskap kan konstateras.<sup>55</sup> Detta får närmast anses som en självklarhet då dessa felregler tar sikte på en viss uppfattning hos köparen. När det gäller garantibrister mot bakgrund av konkreta utfästelser i överlåtelseavtalet, har Ramberg menat att det är oklart vilken betydelse köparens vetskap bör tillmätas.

Som regleringen beskrivits i propositionen till köplagen anser jag att även avtalad standard prekluderas om köparen haft vetskap om ett fel på förhand.<sup>56</sup> Även Grauers har fastnat för en sådan ordning och framhåller att köparen, då denne blir varse om en omständighet som tyder på ett fel, har en plikt att söka klarlägga förhållandet med risk för att felet annars prekluderas.<sup>57</sup> Johansson ansluter sig också till denna uppfattning, d.v.s. att

---

<sup>50</sup> Håstad, s. 89.

<sup>51</sup> Ramberg, s. 291.

<sup>52</sup> Prop., s. 94.

<sup>53</sup> Prop., s. 93-94.

<sup>54</sup> Då varan avviker från vad köparen med fog kunnat förutsätta.

<sup>55</sup> Se bl.a. Håstad, s. 89 och Ramberg, s. 291-292.

<sup>56</sup> Se prop., s. 93-94.

<sup>57</sup> Grauers, s. 219.

felet prekluderas trots en garanti förts in i det slutgiltiga överlåtelseavtalet.<sup>58</sup> Därmed anser jag att det kan konstateras att principen om att ”garantierna i överlåtelseavtalet gäller fullt ut”, som hävdas av en del praktiker<sup>59</sup>, är felaktig.

Om köparen är osäker på om ett visst förhållande kan tänkas utgöra eller tyda på ett fel kan denne inte enligt vanligt språkbruk sägas ha haft faktisk vetskap, för det fall att ett fel sedermera kan konstateras. Men köparen har i vart fall faktisk vetskap om en omständighet som *skulle kunna* tyda på ett fel. Beträffande denna situation har det antytts att köparen skulle vara förhindrad att åberopa felet enligt förutsättningsläran.<sup>60</sup> Enligt min mening är dock redan kravet på faktisk vetskap enligt den köprättsliga regleringen uppfyllt, då köparen insett att en viss omständighet föreligger, som i sin tur tyder på att ett fel kan föreligga.

## 4.2 Undersökningspliktens omfattning eller ”vad borde köparen ha märkt?”

### 4.2.1 När aktualiseras KöpL 20 § 2 st.?

Det är av förklarliga skäl svårt att påvisa faktisk vetskap enligt de krav som framgått ovan. Av den anledningen är det av särskilt stort intresse att diskutera regleringen i KöpL 20 § 2 st. som stadgar att om köparen ”undersökt varan eller utan godtagbar anledning underlåtit att följa säljarens uppmaning att undersöka varan” så prekluderas sådana fel som köparen ”borde ha märkt” (såvida säljaren inte handlat i strid mot tro och heder). Fel som bort märkas prekluderas vidare om säljaren förevisat eller hållit varan (målbolaget) tillgänglig för undersökning men köparen avstått från att genomföra undersökningen. Köparen kan dessutom löpa risk att fel prekluderas även om säljaren varken uppmanat köparen att undersöka godset, förevisat eller hållit det tillgängligt, för det fall att själva utförandet av en undersökning kan anses följa av handelsbruk eller annan sedvänja.<sup>61</sup> Frågan om 20 § 2 st. vid företagsförvärv aktualiseras av denna anledning kommer att behandlas i kap. 4.2.3.2. Vid sidan av dessa fall aktualiseras köparens undersökningsplikt även då denne helt självständigt tar initiativ till en undersökning.<sup>62</sup>

Den självklara följdfrågan när det konstaterats i vilka fall undersökningsplikten aktualiseras, är vad som omfattas av vad köparen enligt regleringen i köplagen ”bort märka”. I propositionen finner man,

---

<sup>58</sup> Johansson, s. 98.

<sup>59</sup> Se bl.a. Johansson, s. 96.

<sup>60</sup> Hultmark, s. 177.

<sup>61</sup> Prop., s. 93-94. Domstolen ska här ta hänsyn till om sedvänjan kan anses vara bindande för parterna. En oskäligen sedvänja kan åsidosättas eller jämkas i en bedömning som för tankarna till avtalslagens 36 §. Se vidare Håstad, s. 33.

<sup>62</sup> Prop., s. 94.

vilket kan förklaras av att köplagen gäller köp för ett närmast oöverskådligt antal olika varuslag, i princip ingen annan ledning än att det är en bedömningsfråga. Såväl subjektiva omständigheter på köparens sida som objektiva aspekter, såsom vilka krav som i allmänhet kan ställas på genomförandet av undersökningen genom sedvänja blir här av betydelse.<sup>63</sup> Frågan om vad köparen bort märka blir föremål för diskussion i de följande avsnitten.

## 4.2.2 Förhållanden i den enskilda förvärvsprocessen som påverkar bedömningen

### 4.2.2.1 Vem köparen är

Enligt förarbetena till köplagen ska domstolen utgå ifrån ”den grad av omsorg som kan krävas av en person i köparens ställning”. Här åsyftas framförallt köparens sakkunskaper.<sup>64</sup> Utgångspunkten synes alltså vara att köpare med begränsad sakkunskap om ett visst varuslag ska kunna utföra undersökningen ”slarvigare” utan att fel som en mer kunnig köpare hade upptäckt prekluderas. Beträffande företagsöverlåtelser har detta synsätt dock kritiserats.

Håstad har i anslutning till frågan framhållit att en köpare som inte är själv är sakkunnig enligt NJA 1975 s 545 i princip är förpliktad att anlita någon som är sakkunnig för att utföra undersökningen.<sup>65</sup> Även Johansson har menat att man bör kunna ställa krav på att köparen har viss branschkännedom och nödvändig sakkunskap som krävs för att bedöma målbolaget.<sup>66</sup> Hultmark har framhållit att då aktieköpet får ses som ett kommersiellt köp, krav bör kunna ställas på att sakkunskap anlitas i de fall det kan anses vara nödvändigt. Dock får det sagda enligt Hultmark vägas mot storleken på köpeskillingen, då anlitaandet av sakkunnig inte får kosta oproportionerligt mycket i förhållande till priset på företaget. Hultmarks slutsats angående de krav som subjektivt kan ställas på köparen är att kravet på anlitaande av sakkunnig är överordnat kravet enligt 20 § 2 st. som innebär att köparen ska ha insett att omständigheten tyder på ett fel.<sup>67</sup>

Det sagda innebär enligt min mening att det i princip inte finns något utrymme för att ta hänsyn till subjektiva omständigheter på köparens sida, i vart fall inte om man åsyftar köparens person eller den kompetens som finns i köparbolaget. I det följande kapitlet diskuteras istället vilka krav som kan

---

<sup>63</sup> Ramberg, s. 294. Se även t.ex. NJA 1996 s 598 där HD diskuterar vilken undersökning som rimligen bort vidtas vid köp av en begagnad husbil.

<sup>64</sup> Prop., s. 94.

<sup>65</sup> Håstad, s. 91.

<sup>66</sup> Johansson, s. 104.

<sup>67</sup> Hultmark, s. 184-185.

ställas på köparens undersökning med hänsyn till de mer objektiva omständigheterna under en viss förvärvsprocess.

#### **4.2.2.2 Andra omständigheter som påverkar bedömningen**

Enligt propositionen till köplagen kan det finnas anledning att avstå ifrån eller inskränka en undersökning om en sådan kan anses vara för kostsam eller besvärlig. Som exempel anges det fall att varan befinner sig på en allt för avlägsen plats. Ett sådant förhållande skulle alltså få innebörden att eventuella fel inte prekluderas trots att köparen enligt huvudregeln bort genomföra en undersökning och därvid bort märka felen.<sup>68</sup>

Ett exempel på när en undersökning kan vara besvärlig är då målbolaget är svårt att undersöka. Som exempel kan nämnas det fall att bolagets verksamhet är beroende av ett mycket stort antal myndighetstillstånd eller myndighetsförbud som omöjligen kan analyseras i detalj. Företaget kan också vara svårundersökt på grund av att säljaren eller ledningen i målbolaget är ovilliga att samarbeta med köparen under undersökningen. Det har även diskuterats huruvida bolaget ska anses vara svårundersökt då köparen får tillgång till mycket omfattande och svåröverskådlig information.<sup>69</sup>

I vissa transaktioner måste en due diligence genomföras under mycket kort tid vilket även det får betydelse för bedömningen av vad köparen bort märka.<sup>70</sup> Hultmark har dock framhållit att detta gäller enbart då tidspressen inte uppstått på grund av köparens eget agerande.<sup>71</sup>

Några generella riktlinjer beträffande hur stor betydelse tidspressen eller kostnaden för en viss omfattning av due diligence ska tillmätas har inte utvecklats i praxis – man får alltså nöja sig med att konstatera att förhållandena ska vägas in då en domstol ska ta ställning till undersökningspliktens omfattning. Istället ställer jag nu frågan om man ändå kan hävda att due diligence i en viss omfattning kan anses utgöra sedvänja. En sådan skulle i så fall kunna utgöra grunden för bedömningen och kompletteras av de faktorer som framgått av kap. 4.2.2.

---

<sup>68</sup> Prop., s. 94.

<sup>69</sup> Hultmark, s. 180.

<sup>70</sup> Se bl.a. Johansson, s. 105.

<sup>71</sup> Hultmark, s. 181-182.

### 4.2.3 Objektiva krav på due diligence – har undersökningsförfarandet uppnått status som sedvänja?

#### 4.2.3.1 Vad krävs för att ett förfarande ska anses utgöra sedvänja?

För att ett visst förfarande ska anses ha uppnått sedvanestatus krävs det att det har en så allmän spridning att det är troligt att den ena parten utgår ifrån att det ska tillämpas.<sup>72</sup> Förekomsten av sedvänja inom ett visst område får formellt innebörden att sedvänjan tillämpas före den dispositiva rätten. Sedvänjan har dock inte företräde framför vad parterna avtalat. För att ett förfarande ska tillskrivas sedvanestatus krävs att det tillämpas med ett visst mått av ”fasthet”.<sup>73</sup> Det måste alltså kunna fastställas vad sedvänjan innehåller för att den ska tillmätas rättslig relevans. Graden av klarhet som kan ställas varierar dock beroende på frågans beskaffenhet, men det krävs att en viss regelbundenhet i handlandet i en bransch förelegat under en förhållandevis lång tid. Stockholms handelskammare har i en skrivelse uttryckt det som att *”Den i ärendet verkställda utredningen måste alltså ge för handen, att nära nog samtliga tillfrågade företag inom berörda områden regelmässigt handlar på samma sätt i en viss given situation och att de gjort detta så länge att förfarandet vunnit stadga”*.<sup>74</sup> ”Handelsbruk” skiljer sig från sedvänja bland annat genom att det inte behöver vara frågan om en allmän geografisk spridning och att det är förhållanden i en viss bransch som avses.<sup>75</sup> Huruvida företagsöverlåtelser utgör en ”bransch” i ordets rätta bemärkelse kan svårligen besvaras men principerna ovan kan i vart fall tjäna som underlag och vara en utgångspunkt för frågorna som behandlas i detta avsnitt.

#### 4.2.3.2 Ska undersökning överhuvudtaget genomföras?

Frågan om undersökningsförfarandets sedvanestatus är naturligtvis intressant för bedömningen av vad köparen bort märka, men här inledningsvis vill jag diskutera huruvida köparen på eget initiativ bör undersöka målbolaget beroende på om sedvanestatus kan tillskrivas due diligence. Frågan är med andra ord om köparen bör avstå ifrån due diligence då säljaren varken uppmanat köparen att undersöka målbolaget, förevisat eller hållit målbolaget tillgängligt för undersökning.<sup>76</sup>

Sevenius har här erinrat om att utgångspunkten i svensk köprätt är att köparen inte har någon undersökningsplikt och att risken finns för att denne blir varse om någon omständighet som sedan inte kan åberopas som fel.

---

<sup>72</sup> Kihlman, s. 29.

<sup>73</sup> Grönfors, s. 37.

<sup>74</sup> Eek m.fl., s. 163.

<sup>75</sup> Eek m.fl., s. 164.

<sup>76</sup> T.ex. genom att öppna ett datarum eller genom att själva genomföra en due diligence och redovisa resultatet för köparen.

Sevenius har dock menat att köparen här bör fundera på vad som typiskt sett ligger inom respektive parts risksfär<sup>77</sup> och utifrån denna fördelning bestämma vad som bör undersökas i målbolaget. Denna ståndpunkt kan tolkas som att Sevenius anser att det är sedvänja att köparen i vart fall utför någon slags *due diligence*.<sup>78</sup> Sevenius framhöll i en artikel författad tillsammans med Susanne Pettersson år 2000 att *due diligence*-undersökningen hade blivit en viktig del av förvärvsprocessen men att den inte fått någon fastställd standard eller generell mall.<sup>79</sup> Även detta uttalande synes peka på att själva genomförandet i sig uppnått sedvanestatus. Sevenius och Pettersson tillägger dock att köparen, för det fall anmaning ej skett, ”sett strikt juridiskt” kan avstå från att genomföra en undersökning.<sup>80</sup> Det senare uttalandet pekar på att Pettersson och Sevenius inte velat ge uttryck för att *due diligence* uppnått sedvanestatus men ingen av artiklarna behandlar explicit den nu ställda frågan.

Johansson har å sin sida menat att det generellt kan förutsättas att köparen genomför en ingående undersökning inför ett företagsförvärv och att så bör ske även på eget initiativ på grund av köpeobjektets komplexa natur.<sup>81</sup>

Hultmark konstaterar att någon undersökningsplikt inte föreligger för aktieköp men att en sådan plikt utvecklats i praxis för fastighetsöverlåtelser. Hultmark menar dock att en liknande praxis förmodligen inte kommer att utvecklas för aktieförvärv. Anledningen till detta är enligt Hultmark att aktieförvärvaren kan göra en värdering av ett företag genom att ta del dess räkenskaper till skillnad från fastighetsförvärvaren som måste undersöka den fysiska byggnaden för att kunna göra en värdering.<sup>82</sup>

Svernlöv har menat att förfarandet blivit ”standard” av den anledningen att köparen nästan undantagslöst bereds tillfälle att undersöka målbolaget. Det framgår dock inte om Svernlöv är av den uppfattningen att man kan tillmäta förfarandet sedvanestatus och ålägga köparen att undersöka bolaget även då någon anmaning ej skett.<sup>83</sup> Svernlöv framhåller dock att även att *vendor due diligence-rapporter*, som författas efter en undersökning av säljarens konsulter, blivit allt vanligare på senare år eftersom det sparar tid i auktionsförfaranden.<sup>84</sup> Detta innebär alltså att säljarens undersökning ibland ersätter köparens undersökning och att detta förfarande blir allt vanligare. I en senare artikel, som Svernlöv författat tillsammans med Stuart Hopper, påpekas det dock att säljarens undersökning sällan ersätter köparens behov av att utföra en DD. Tvärtom kan det, om rapporten identifierar större problem, innebära att köparen först måste utvärdera rapporten, för att sedan be om förtydliganden eller möjlighet att få utföra en mer omfattande

---

<sup>77</sup> Sevenius JT, s. 464-465. Sevenius är en av dem som menat att en viss abstrakt standard kan tillskrivas även en så komplex ”vara” som ett företag.

<sup>78</sup> 20 § 2 st. gäller ju även för det fall att köparen själv tar initiativ till undersökningen.

<sup>79</sup> Pettersson/Sevenius, s. 32.

<sup>80</sup> Pettersson/Sevenius, s. 31.

<sup>81</sup> Johansson, s. 104.

<sup>82</sup> Hultmark, s. 175.

<sup>83</sup> Svernlöv Legala Affärer nr 3, s. 26.

<sup>84</sup> Svernlöv Legala Affärer nr 3, s. 26-27.

undersökning på egen hand. Svernlöv och Hopper framhåller dock att köparen som alternativ kan söka erhålla garantiskydd eller försäkra sig mot riskerna.<sup>85</sup> Calissendorff har härvid framhållit att förhandlingarna avgör huruvida köparen får genomföra due diligence vid auktionsförfaranden och att utgångspunkten är att så inte ska ske eller att den i vart fall ska vara mindre omfattande än om en vendor due diligence inte genomförs.<sup>86</sup>

Man kan vidare fråga sig om en domstol hade tillskrivit due diligence-undersökningen sedvanestatus. I hovrättsmålet T 8566-9 hade ett antal anbudsgivare villkorat sitt anbud genom en skrivning som innebar att vissa negativa omständigheter inte skulle framkomma under DD:n. Det framkom dock vid undersökningen att VD:n i bolaget hade för avsikt att säga upp sig vilket ledde till att anbudsgivarna drog sig ur. I avgörandet koncentrerade sig domstolen sig på vad som angivits i anbudet snarare än vad en due diligence-undersökning objektivt får anses omfatta. Slutsatsen blir att rättstillämparna vid tidpunkten hade en tämligen vag uppfattning av begreppet due diligence.

Det kan tilläggas att jag under studietiden riktat frågan till ett stort antal praktiker som jag kommit i kontakt med under föreläsningstillfällen och praktiktillfällen. Samtliga har i princip menat att det torde vara helt orimligt att hävda att själva genomförandet av en due diligence inte skulle ha uppnått sedvanestatus.

#### **4.2.3.3 Ska undersökningen generellt sett genomföras i en viss utsträckning?**

Det är som framgått inte helt klart om själva genomförandet av due diligence uppnått sedvanestatus. Trots det finns det anledning att även diskutera huruvida man kan anse att *omfattningen* av en due diligence styrs av en föreliggande sedvänja. Undersökningsplikten kan ju som tidigare framgått även aktualiseras av att säljaren t.ex. uppmanar köparen att genomföra en undersökning.<sup>87</sup> Då eventuell sedvänja ska vägas in vid bedömningen av vad köparen bort märka kommer frågan om huruvida due diligence-undersökningens omfattning nått sedvanestatus nu diskuteras.<sup>88</sup>

Petterssons och Sevenius artikel från 2000 innehåller en redogörelse för vad de anser utgöra grundläggande undersökningsområden vid genomförandet av en due diligence. Inom de två grundläggande områdena rättslig och finansiell due diligence ingår vanligen följande undersökningspunkter:

---

<sup>85</sup> Hopper/Svernlöv, s. 26-28.

<sup>86</sup> Calissendorff, s. 109.

<sup>87</sup> Se kap. 4.2.1.

<sup>88</sup> Se bl.a. Ramberg, s. 294.

Rättslig due diligence	Finansiell due diligence
Bolagshandlingar	Historisk beskrivning av verksamheten
Fastigheter och lokaler	Organisation, ledning och personal
Anläggningstillgångar	Redovisningssystem och ledningsinformation
Avtal	Produkter, distribution, marknad och konkurrenter
Försäkringar	Produktion, inköp samt forskning och utveckling
Immateriella tillgångar	Historiska resultat och kassaflöden
Anställda	Tillgångar, skulder, avsättningar och kapitalstruktur
Myndighetstillstånd	Prognoser och budgetar
Konkurrensfrågor	
Krav och tvister	

I artikeln framhålls även att det vanligen används konsulter inom ekonomi och juridik för att komplettera den interna grupp som genomför DD:n. Pettersson och Sevenius tillägger även att även skatter, miljö och informationsteknik ofta blir föremål för undersökningar av specialiserade konsultgrupper.<sup>89</sup>

Svernlöv har framhållit att själva tillvägagångssättet vid en due diligence fortfarande varierar. Upplägget för den enskilda undersökningen påverkas enligt Svernlöv bland annat av ”köparens kännedom om målbolaget, tillgång till målbolaget, dess handlingar och dess ledning, köparens riskbenägenhet och kostnaden för undersökningen”. Svernlöv gör dock vissa generaliseringar och påpekar att man internationellt brukar tala om tre olika metoder för att genomföra due diligence, nämligen

- 1) sökande av allmänt tillgänglig information,
- 2) frågor och svar till målbolaget, samt
- 3) en full undersökning av målbolaget inklusive en frågelista till målbolagets ledning.<sup>90</sup>

När Svernlöv diskuterar den sista metoden anges i huvudsak samma områden som i Petterssons och Sevenius artikel.<sup>91</sup> Svernlöv påpekar även att det numera är vanligast förekommande att konsulterna endast granskar de viktigaste avtalen samt redovisar eventuella risker för köparen i en *exceptions only-rapport* som tar upp sådana förhållanden som antas avvika från vad köparen kunnat förvänta sig av målbolaget.<sup>92</sup>

<sup>89</sup> Pettersson/Sevenius, s. 32.

<sup>90</sup> Svernlöv Legala Affärer nr 3, s. 26-27.

<sup>91</sup> Svernlöv Balans, s. 34-36.

<sup>92</sup> Svernlöv Balans, s. 36.



Hultmark framhåller att det är svårt att uttala sig om vad köparen ska undersöka om undersökningsplikten aktualiserats på ett generellt sätt, t.ex. då säljaren håller bolagets räkenskaper tillgängliga för granskning eller då köparen själv tagit initiativ till undersökningen. Detta torde även gälla då undersökningsplikten aktualiserats för det fall att genomförandet av due diligence anses följa av sedvänja. Bedömningen av vad köparen bort märka ska då enligt Hultmark ske genom hänsyn till omständigheterna i det enskilda fallet.<sup>93</sup> Hultmark framhåller dock att undersökningens omfattning bör påverkas av om köpeobjekt av motsvarande slag typiskt sett ofta är behäftade med fel. Av den anledningen har Hultmark menat att undersökningen bör vara mer ingående beträffande små bolag än stora koncerner eftersom den förra kategorin kan presumeras ha fel oftare än den senare.<sup>94</sup> Däremot anger Hultmark inte närmare *hur* undersökningen ska bedrivas utan konstaterar igen att detta får avgöras med hänsyn till omständigheterna i fallet.

Johansson har, som delvis framgått tidigare, menat att man bör kunna ställa vissa generella kunskapskrav på köparen, t.ex. inom redovisningsområdet. Dessutom anser Johansson att krav kan ställas på en viss branschkännedom och att köparen anlitar nödvändig sakkunskap, t.ex. för att undersöka till målbolaget hörande fastigheter etcetera. Johansson anser dock att det här rimligen räcker med stickprovstest för att få en övergripande bild av t.ex. företagets redovisningsstandard.<sup>95</sup> En sådan stickprovsundersökning bör enligt Johansson utföras enligt en viss kvalitet i enlighet med FARs principer om väsentlighet och risk.<sup>96</sup>

I en intervju i Pointlex Legala Affärer från 2007 pekar Peter Högström, delägare på Linklaters, på det faktum att *private equity-bolag* dominerat transaktionsmarknaden under de senare åren vilket medfört att avtalen blivit kortare. Även undersökningsfasen har enligt Högström blivit kortare på grund av *private equity-firmornas* önskemål om en snabbare transaktion. Anledningen är enligt Högström att *private equity-firmorna* inte har lika stort intresse som industribolagen av synergieffekter etcetera utan istället vill renodla och vidareutveckla företagen. Istället för att utföra en grundlig due diligence skyddar sig köparen då i regel genom att teckna försäkring för eventuella brister i det köpta bolaget. Detta förfarande har i viss mån smittat av sig på förvärvsprocesser i allmänhet.<sup>97</sup>

I samma tidning framför Gustaf Bodin och Anders Malmström, delägare på Lindh DLA Nordic, en avvikande uppfattning. Bodin och Malmström framhåller att *private equity-bolag* ofta kan ta längre tid på sig under DD:n, eftersom de till skillnad från industribolagen sällan har kännedom om den bransch inom vilken förvärvet sker. Bodin och Malmström diskuterar även

---

<sup>93</sup> Se kap. 4.2.2.

<sup>94</sup> Hultmark, s. 182-183.

<sup>95</sup> Johansson, s. 104.

<sup>96</sup> Johansson, s. 105.

<sup>97</sup> Gidlund, s. 22.

det faktum att förekomsten av vendor due diligence blir allt vanligare. En undersökning utförd av DLA Nordic visar att köpare inte sätter särskilt stor tilltro till vendor due diligence-rapporter. Följden blir att båda parterna utför mer eller mindre detaljerade undersökningar som ofta överlappar varandra. Bodin och Malmström framhåller vidare att köparen på senare tid fått förlita sig på DD på grund av säljarnas ovilja att ge utförliga garantier. Framöver kommer dock konkurrensen om objekten minska vilket får följden att garantikatalogerna blir allt mer utförliga, vilket i sin tur får följden att undersökningarna blir mer begränsade.<sup>98</sup>

En viss praxis angående den sedvanliga omfattningen av due diligence kan konstateras om man ser till de olika checklistor som presenterats av praktiker i olika artiklar.<sup>99</sup> Däremot varierar genomförandet stort beroende på omständigheterna i transaktionsprocessen samt med tiden på grund av svängningar i konjunkturen. Due diligence-undersökningens status som sedvänja kommer att bli föremål för diskussion i analysdelen av denna framställning.<sup>100</sup>

#### **4.2.4 De prekontraktuella garantiernas inverkan på undersökningsplikten**

Tidigare har redogjorts för utgångspunkterna för bedömningen av vad köparen bort märka under en genomförd eller icke genomförd undersökning. Frågan om undersökningspliktens omfattning kompliceras emellertid ytterligare då säljaren framställt garantier på ett tidigare stadium i förvärvsprocessen. De följande avsnitten behandlar hur sådana prekontraktuella garantier, men även hur uppmaningar från säljaren till köparen att undersöka avgränsade delar av målbolaget, påverkar undersökningsplikten.

Enligt Svernlöv ska garantierna ses som ett komplement till due diligence. Svernlöv menar här att syftet med att framställa garantier inte kan anses vara att en undersökning beträffande de egenskaper hos målbolaget som garanteras ska anses vara överflödig.<sup>101</sup>

Enligt Sevenius sägs det ofta att köparen begränsar sin due diligence p.g.a. de på förhand givna garantierna. Sevenius menar dock att detta inte stämmer med de verkliga förhållandena eftersom även köparen kan gagnas av att granska de områden inom vilka säljaren givit garantier. På så vis kan köparen pressa säljaren till mer preciserade garantiåtaganden i avtalet vilket gör det lättare att hävda ett garantibrott i ett senare skede. Detta kan även ligga i säljarens intresse då rättsförhållandet mellan parterna blir tydligare.

---

<sup>98</sup> Bodin/Malmström, s. 26-28.

<sup>99</sup> Se bl.a. Liljegren/Jonsson, s. 34, Sevenius Företagsförvärv, s. 108 ff. samt Svernlöv Balans, s. 34-36.

<sup>100</sup> Se kap. 6.3.

<sup>101</sup> Svernlöv Legala Affärer nr 4, s. 29.

Sevenius menar dock att en beräknande köpare kan ha ett visst intresse av att ha allmänt hållna garantier, eftersom denne då kan göra gällande garantibrister på grund av ett mer allmänt missnöje.<sup>102</sup> Detta uttalande ger för handen att Sevenius menar att prekontraktuella garantier kan begränsa köparens undersökningsplikt.

Hultmarks utgångspunkt är att prekontraktuella garantier befriar köparen från undersökningsplikt.<sup>103</sup> Hultmark refererar bland annat fallet NJA 1961 s 330 som rörde en överlåtelse av en fruktaffär med tillhörande kafé. Säljaren hade i samband med köpet uttalat sig som om affären hade tillstånd för kaféverksamheten, vilket sedan visade sig vara felaktigt.<sup>104</sup> Domstolen ansåg att köparen inte försummat undersökningsplikten, trots att denne egentligen bort märka felet om en undersökningsplikt hade förelegat. Hultmark menar vidare att om en garanti är mycket lätt att kontrollera så inskränks inte köparens undersökningsplikt. I detta fall hänvisar Hultmark till fallet NJA 1978 s 301 då säljaren hade sagt att vattnet i en fastighet var ”friskt och kallt”. Köparen ansågs inte ha uppfyllt sin undersökningsplikt eftersom denne borde ha misstänkt att vattnet var förorenat, vilket enkelt gick att kontrollera. Hultmark konstaterar dock, som tidigare har framgått i denna framställning, att undersökningsplikten vid en fastighetsöverlåtelse är mer långtgående än den vid en aktieöverlåtelse.<sup>105</sup>

Johansson har menat att även för det fall att säljarens uttalanden inte kan anses utgöra garantier, så kan de få effekten att köparens undersökningsplikt begränsas. Enligt min mening behöver man dock inte göra någon sådan gränsdragning mellan vad Johansson kallar *enuntiationer* och vad jag kallar prekontraktuella garantier.<sup>106</sup> Min utgångspunkt är istället att om säljaren givit konkreta uppgifter, som inte kan anses utgöra allmänt lovprisande, så föreligger i princip en prekontraktuell garanti. En sådan uppfattning stämmer med det faktum att begagnandet av termen ”garanti” inte har någon materiell köprättslig betydelse. Johansson är i vart fall av den uppfattningen att även en allmänt hållen garanti som huvudregel begränsar köparens undersökningsplikt.<sup>107</sup>

Även Sacklén har anslutit sig till ståndpunkten och framhåller att det vore oekonomiskt att ha en ordning som medför att köparen ska åläggas undersökningsplikt avseende garanterade områden.<sup>108</sup>

---

<sup>102</sup> Sevenius Balans, s. 18-19.

<sup>103</sup> Hultmark, s. 187.

<sup>104</sup> Säljaren hade sagt att ”*det var den enda affären i Göteborg som kunde få sådana papper*”.

<sup>105</sup> Hultmark, s. 188.

<sup>106</sup> Se Johansson, s. 98-99.

<sup>107</sup> Johansson, s. 97.

<sup>108</sup> Sacklén, s. 833.

## 4.2.5 Prekontraktuell garanti och uppmaning avseende samma område

I doktrinen har även diskuterats det fall då säljaren givit en prekontraktuell garanti men samtidigt uppmanat köparen att undersöka just det förhållande som garantin avsett.

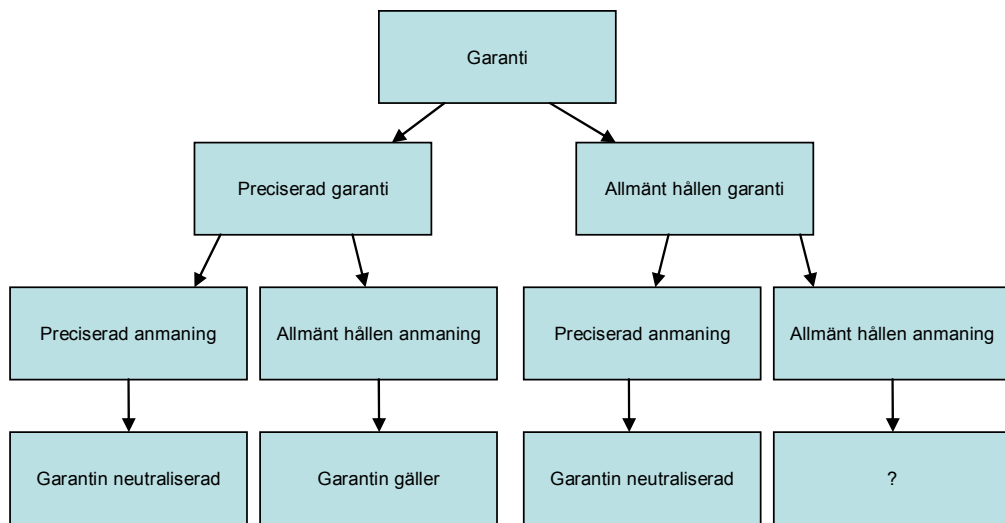
Enligt Sevenius måste en sådan situation tolkas med hänsyn till omständigheterna i det fall som är för handen. Sevenius menar att bedömningen av vem som bär risken bör ske utifrån precisionen i de respektive uttalandena. En vagt utformad garanti i kombination med en preciserad uppmaning att undersöka området vidare bör enligt Sevenius få följden att garantin neutraliserats. Köparen bör då enligt Sevenius undersöka området för att inte riskera att eventuella fel prekluderas. Om garantin är preciserad medan uppmaningen är av mer allmän karaktär kan köparen dock enligt Sevenius undandra sig från att undersöka området. Dock kan en preciserad garanti neutraliseras av en preciserad uppmaning, enligt Sevenius synsätt. Sevenius framställning får i ett avseende anses vara bristfällig då han inte kommenterar det fall att såväl garantin som uppmaningen är allmänt utformade.<sup>109</sup> Sevenius uttalande om att en preciserad uppmaning tar ut en preciserad garanti ger dock för handen att Sevenius skulle vara av uppfattningen att precisionen ska vara starkare i garantin än i uppmaningen för att den förra inte ska neutraliseras. Sevenius har i en senare framställning uttryckt förhållandet som att en prekontraktuell garanti endast inskränker köparens undersökningsplikt om parterna haft avsikt att så skulle ske.<sup>110</sup> Jag tolkar detta som att Sevenius menar att en uppmaning med samma precision som garantin innebär att säljaren inte haft för avsikt att köparen skulle inskränka sin undersökning. Sevenius poängterar att detta enbart gäller vad som i denna framställning kallats prekontraktuella garantier och därmed inte allmänt lovprisande. Om garantin krävs efter DD:n eftersom osäkerhet kvarstår menar Sevenius dock att den kan ”tänkas gälla oavsett vad köparen iakttagit i sin undersökning”.<sup>111</sup> I det fallet rör det ju sig inte om en prekontraktuell garanti. För att illustrera Sevenius ståndpunkt kan följande modell användas:

---

<sup>109</sup> Sevenius Balans, s. 18.

<sup>110</sup> Sevenius SvJT, s. 506.

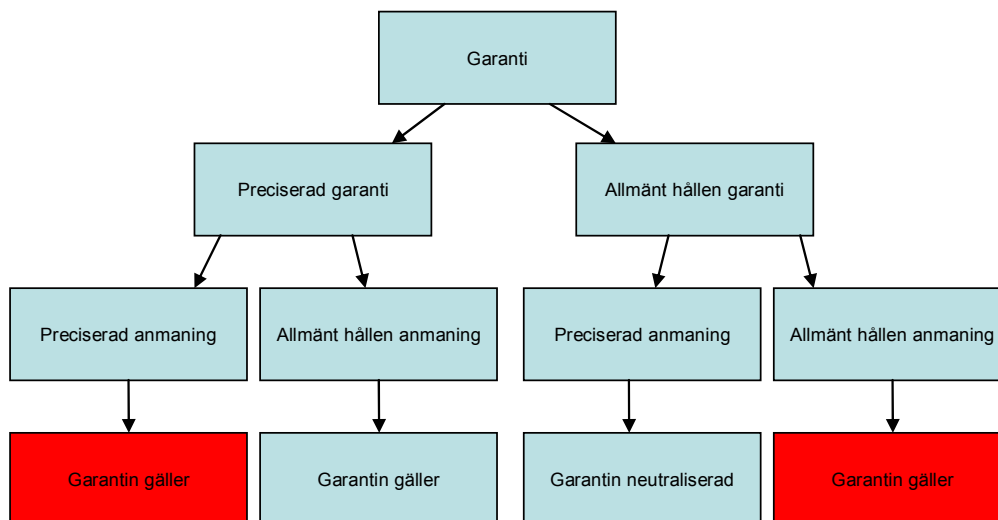
<sup>111</sup> Sevenius Balans, s. 19.



Johansson framhåller att utgångspunkten i diskussionen måste vara att säljaren inte kan tillåtas ge ”dubbla budskap” och att en garanti därför som huvudregel inte kan begränsas genom att säljaren också uppmanar köparen att undersöka det förhållande som garantin avser. Johansson anser dock, i likhet med Sevenius, att en garantibrist inte kan göras gällande för det fall att en preciserad uppmaning skett och garantin som felet förhåller sig till varit allmänt hållen. Om redan den givna garantin är tillräckligt preciserad och i princip motsvarar vad man i överlåtelseavtalet kallar ”indemnification” kan den dock enligt Johanssons uppfattning, till skillnad från Sevenius, aldrig neutraliseras av en uppmaning, oavsett uppmaningens precision.<sup>112</sup> Johanssons modell av rättsläget kan alltså illustreras med modellen på nästföljande sida<sup>113</sup>:

<sup>112</sup> Johansson s. 96-98.

<sup>113</sup> Terminologin har i detta fall ändrats för att underlätta förståelsen av detta utklipp från Johanssons modell. Se Johansson, s. 97.



De fall då Johansson och Sevenius enligt min mening har motstående uppfattningar har här markerats med röd färg. Som tidigare nämnt kommenterar Sevenius inte ”kombinationen” allmänt hållen garanti ↔ allmänt hållen uppmaning, men om Sevenius modell följer viss logik så bör han vara oenig med Johansson även i denna fråga.

André har hävdats att köparens uppfattning av säljarens uttalanden är av avgörande betydelse. Om garantin och uppmaningen avseende det område garantin gäller får följden att köparen inskränker sin undersökning bör säljaren enligt André bära ansvaret för sina uppgifter. André stödjer sin uppfattning på begreppet ”utan godtagbar anledning” i KöpL 20 § 2 st. och menar att köparen har godtagbar anledning att avstå från en undersökning då säljarens samlade uttalanden ger för handen att så kan ske.<sup>114</sup> André använder inte samma systematik som Sevenius och Johansson utan återkommer sedan till frågan under rubriken ”motstridiga uppgifter”. Här framhåller André att den mer preciserade av två motstridiga uppgifter bör gälla.<sup>115</sup> Däremot framgår inte vad André anser om det fall då två motstridiga uppgifter, exempelvis en garanti och en uppmaning att undersöka, får anser ha samma precision. Det avgörande torde i så fall, enligt den huvudregel André formulerat, vara köparens uppfattning av situationen.

Även Wetterstein har diskuterat garantiernas respektive uppmaningens precision och menar att utgångspunkten bör vara att en uppmaning att undersöka ett förhållande neutraliserar en garanti. Enligt Wetterstein kan man till och med fråga sig om det överhuvudtaget föreligger en garanti i ett sådant läge. Wetterstein framhåller dock i likhet med Sevenius och Johansson att en mer preciserad garanti inte kan neutraliseras av en allmänt

<sup>114</sup> André, s. 327.

<sup>115</sup> André, s. 340.

hållen uppmaning, av vilken det inte entydigt framgår vilken del av köpeobjektet som bör undersökas. Det ska enligt Wetterstein även tillmätas betydelse *hur* anmaningen framgån, och det bör här tydligt framgå *att det rör sig om en anmaning* för att den ska få en för garantierna neutraliserande effekt.<sup>116</sup>

---

<sup>116</sup> Wetterstein, s. 255-257.

# 5 Överlåtelseavtal

## 5.1 Några exempel på avtalslösningar beträffande garantier och köparens vetskap

Under specialkursen om företagsöverlåtelser fick deltagarna ta del av två SPAs som en del av undervisningen av Advokatfirman Vinge. Dessa avtal utgör grunden för diskussionen i detta kapitel. Syftet är att skapa en bra bild av hur frågor om prekontraktuella garantiers status som fel och köparens vetskap om garantibrister regleras i avtal och hur rättsförhållandet ser ut med en viss reglering.

I ett av Vingens exempelavtal, avseende ”Target AB” fanns följande skrivning:

*”...it is specifically agreed that the Sellers’ liability in relation to the Shares is exclusively governed by the Warranties and thus no remedy whatsoever under the Sale of Goods Act [...] or any other statute, law or legal principle, including (but not limited to) the right to rescind this Agreement, shall be available to the Buyer.”*

Avtalsförfattaren har förmodligen haft ambitionen att avtala bort samtliga köplagens regler om fel och påföljder. Det är i detta fall inte frågan om en helt svepande bortskrivning av köplagen utan en bortskrivning av *”...the Sellers’ liability in relation to the Shares...”*, men eftersom parterna inte specifikt avtalat bort principerna om köparens vetskap om garantibrister och satt en annan reglering i dess ställe så torde den dispositiva rättskällan i det avseendet komplettera överlåtelseavtalet genom avtalstolkning.<sup>117</sup> Däremot torde denna skrivelse utesluta att ett köprättsligt fel föreligger p.g.a. brott mot en eventuell prekontraktuell garanti enligt 17 § 3 st., 18 § eller 19 § 1 st. 1p. Säljarens *”liability”* är ju här begränsad till vad som framgår av garantierna i avtalstexten och skrivelsen kan med andra ord ses som en mer specificerad bortskrivning än en vanlig integrationsklausul.<sup>118</sup>

I samma avtal kan vidare utläsas att:

*”No claim may be made and no liability shall arise if and to the extent that such Claim is based on facts or circumstances which have been disclosed to the Buyer in [...] the documents referred to in the Data Room Index or which is detailed in the Due Diligence Reports or otherwise through the information disclosed in writing to the Buyer on or before the Signing date”.*

---

<sup>117</sup> Se kap. 2.2.

<sup>118</sup> Se kap. 3.2.2.



Det här är en klausul som bland annat tar sikte på vad som ska anses ha kommit till köparens vetskap. All information som funnits i dokument som listats i index till datarummet, funnits i DD-rapporten eller som annars företetts köparen ska anses kommit till dennes kännedom. Regleringen får följderna att omfattningen av köparens due diligence slås fast, samt att köparen ska anses ha tagit del av den aktuella dokumentationen. Skrivningen får även följderna att sådana fel som framgår av dokumentationen prekluderas. Till skillnad mot vad som gäller enligt köplagen torde köparen i detta läge inte kunna invända att det t.ex. inte fanns tid att ta del av alla detaljer. Däremot kan principerna bakom KöpL 20 § 2 st. ändå få en viss betydelse. Det framgår ju inte av ordalydelsen om en garantibrist ska ha framgått explicit av materialet eller om det räcker med att t.ex. en expert kan inse att det föreligger en risk för en garantibrist för att den ska prekluderas. Trots regleringen kan alltså enligt min mening en knivig (och dyr) bedömningsfråga uppstå beträffande vad köparen bort märka för det fall att materialet, som köparen visserligen ska känna till i detalj, inte helt säkert visar att en garantibrist föreligger.

I det exempelavtal som Vinge tillhandahöll inför ett förhandlingsspel som ingick i kursen om företagsöverlåtelser kunde utläsas att:

*”Vid Brist skall Säljarna ersätta Köparen för den kostnad, skada och förlust som Köparen eller något av Bolagen åsamkas.”*

Förhandlingsspelet byggde på scenariot att det första avtalsutkastet var framtaget av köparen. Om det slutförhandlade avtalet förblivit oförändrat på denna punkt hade köplagens regler gällt avseende köparens vetskap. Som ett experiment beslöt jag mig därför att försöka förhandla till mig en klausul som skulle försätta säljarparten, för vilken jag själv agerade ombud, i en bättre position. Klausulen, som blev en del av avtalet, hade enligt mitt förslag följande formulering:

*”Samtlig information som funnits tillgänglig i datarummet eller som säljaren annars ställt till köparens och dennes rådgivares förfogande skall anses ha kommit till köparens vetskap. Informationen skall ha varit av sådan art att en fackman inom det område inom vilket garantin givits skall ha kunnat inse att en viss omständighet tyder på ett fel. Detta krav för preklusion skall gälla istället för köplagens regler och de principer som framgår av dess förarbeten, beträffande vad köparen märkt eller bort märka.”*

Här kan man kanske invända att denna skrivning är ganska snarlik rättsläget enligt köplagens principer. Men, en skillnad som gör att säljaren här hamnar i ett bättre läge är att den subjektiva bedömningen, d.v.s. den som avser säljarens förmåga att upptäcka felet, avtalats bort och ersatts med ett hårdare krav på undersökningen och de som genomfört undersökningen. Det har ju, som tidigare framgått, diskuterats vilka krav som kan ställas på köparen beroende på vem denne är. Enligt den nu nämnda skrivningen ska

domstolen visserligen fortfarande göra en knivig bedömning av vad en fackman inom det aktuella området ska kunna ha insett, men bedömningen av vad slags krav som ska ställas på köparens sakkunskaper elimineras.

## 5.2 Trender i avtalsskrivningen

Denna framställning är ämnad att behandla det rättsförhållande som uppstår mellan parterna genom olika regleringar i förhållande till den dispositiva rätt som annars träder in som komplement. Som avtalsförfattare har den yrkesverksamme affärsjuristen dock inte bara sina juridiska insikter för ögonen utan påverkas även av rådande trender på såväl den inhemska som den internationella marknaden.

Främst är vi i Sverige influerade av de engelska byråernas metoder som utvecklats utifrån ett avsevärt annorlunda rättssystem – common law. Enligt engelsk rätt skyddas inte köparen av någon generell lagstiftning i stil med köplagen.<sup>119</sup> Istället har en *caveat vendor-princip* utvecklats som innebär att köparen i princip enbart skyddas mot bristfälligheter i målbolaget genom avtalsregleringen.<sup>120</sup> Bland annat av denna anledning är de engelska överlåtelseavtalen mycket utförliga och stor möda läggs på att reglera riskfördelningen mellan parterna. Utgångspunkten är alltså att köparens vetskap inte spelar någon roll, vilket å ena sidan får konsekvensen att en slug köpare kan undvika att fel prekluderas trots att det går att bevisa att denne haft vetskap om att en garantibrist var för handen. Å andra sidan uppnås god förutsägbarhet genom att avtalad standard gäller fullt ut. På grund av rättsläget är det mycket viktigt att få med alla eventuella avvikelser från garantierna som samlas i ett dokument som kallas *disclosure letter*.<sup>121</sup> Utvecklingen går, bland annat på grund av internationella influenser, mot en mer detaljerad reglering även i svenska överlåtelseavtal.

Även andra faktorer påverkar dock trenderna beträffande svenska överlåtelseavtal. På senare år då transaktionsvolymen varit mycket stor och då säljarna haft ett överläge i förhandlingarna har många företag sålts helt utan garantier. Nu kan man dock tänka sig att de industriella köparna kommer att spela en något större roll jämfört med private equity-köparna, vilket kan medföra att trenden går mot mer utförliga avtal igen. En sådan utveckling beror i stor mån på en större ovilja hos bankerna att låna ut pengar till följd av den bankkris som utlöstes bland annat av oroligheter på den amerikanska bolånemarknaden.<sup>122</sup> Sverige har dock i viss mån varit mindre drabbat då bankerna inte haft lika mycket av de finansiella produkter som innehållit delar av amerikanska bolån, vilket kan medföra att private equity-bolagen även fortsättningsvis kan ha stor framgång på den svenska marknaden.

---

<sup>119</sup> Med undantag för vissa skyddslagar med tvingande karaktär, se Baker, s. 143-144.

<sup>120</sup> Sinclair s. 1-2.

<sup>121</sup> Sinclair s. 41.

<sup>122</sup> Brandberg, s. 22-23.

Även vad gäller den specifika frågan om garantibrister och köparens vetskap kan urskiljas att trenden går mot en mer utförlig reglering. Det finns som framgått ofta anledning för parterna att fastställa undersökningens relevans för felbedömningen och relationen mellan due diligence och garantierna, vilket ofta sker redan i ett *letter of intent*. Sevenius framhåller i en artikel från 2007 att de aktuella frågorna tar allt större plats i förhandlingarna. Utvecklingen har medfört att det numera är vanligt att överlåtelseavtalet innehåller en *besiktningssklausul*. Syftet med klausulen är bland annat att friskriva säljaren för ansvaret för eventuella avvikelser som kunnat upptäckas av köparen vid besiktningen.<sup>123</sup> Samtidigt medför det att köparen erhåller dokumentation angående de faktiska möjligheterna att undersöka målbolaget.<sup>124</sup>

Det finns alltså flera olika faktorer som påverkar avtalsförfattandet. Såväl internationella trender som den rådande konjunkturen får betydelse för köpar- respektive säljarparten att få till stånd olika regleringar. Följderna av hur avtalsförfattandet förändras kommer att diskuteras i analysdelen i samband med diskussionen om avtalsreglering av frågor om köparens vetskap om garantibrister.<sup>125</sup>

---

<sup>123</sup> Sevenius SvJT, s. 507.

<sup>124</sup> Sevenius SvJT, s. 507-508.

<sup>125</sup> Se kap. 6.3.

# 6 Slutsatser och diskussion

## 6.1 Tillämplig lag

Den första punkten i frågeställningen i kap. 1.2 var, som en kursare uttryckte det; ”vad spelar det för roll vilken lag som är tillämplig?”. Frågan är relevant eftersom det handlar om dispositiv rätt och då företagsöverlåtelseavtal ofta är mycket utförliga. Dessutom förekommer ofta bortskrivningar av dispositiv rätt och integrationsklausuler som i vart fall bland många praktiker har ansetts förta den dispositiva rättens betydelse. Min slutsats angående svepande bortskrivningar av dispositiv rätt är att de i princip gäller, d.v.s. att formellt sett är den dispositiva lagen inte längre tillämplig. Tolkningsvis kommer den ändå få stor betydelse eftersom allmänna rättsprinciper om köprätt, som ska vägas in vid en avtalstolkning, återfinns i den dispositiva köplagen. Vad gäller integrationsklausuler är min slutsats att en boiler plate-variant inte ens formellt utesluter tillämpning av dispositiv lag eftersom den i huvudsak har syftet att påverka avtalstolkningen i förhållande till övrigt informationsutbyte mellan parterna och inte i förhållande till dispositiv rätt. Vi ska återvända till spørsmålet om precisionen i bortskrivningar av dispositiv rätt då de mer specifika frågeställningarna diskuteras, men svaret på den inledande frågan är alltså att vilken lag som är tillämplig, med anledning av vad som framgått, spelar stor roll för parternas rättsförhållande och för avtalsförfattaren.

När det gäller diskussionen om vilken lag som är tillämplig för aktieöverlåtelser anser jag att Johansson presenterat den mest tillfredsställande lösningsmodellen. Utgångspunkten för gränsdragningen bör enligt min mening vara om säljaren haft sådan insyn i bolaget att köprättsligt ansvar kan anses vara motiverat. En analogi till ABL 1 kap. 11 § innebärande att säljaren ska ha haft mer än 50 % av rösterna bör därför vara en lämplig lösning. Eftersom en sådan ordning inte heller föranleder svåra och därmed kostsamma bedömningsfrågor så kan även processekonomiska skäl anföras för en sådan lösning. Hade man istället haft en ordning innebärande att även säljare med ett mindre antal röster skulle kunna åläggas köprättsligt ansvar, för det fall att denne ansetts ha haft en kontroll över företaget på grund av osämja mellan övriga aktieägare, så hade däremot en svårare och mer kostsam bedömning krävts. Även rimlighets-skäl kan anföras mot en sådan ordning då en säljare med 50 % enligt min uppfattning kan krävas ha sådan insyn i bolaget som motiverar ett köprättsligt ansvar, till skillnad från en säljare av en mindre aktieandel.<sup>126</sup> Termen företagsförvärv har som framgått ingen fastslagen definition men såsom begreppet ofta används blir min slutsats att köplagen kanske inte är

---

<sup>126</sup> Härvid bortser jag från Hultmarks invändning mot rimlighetsresonemangets lämplighet. När annars fyller ett rimlighetsresonemang bättre sin funktion än då man diskuterar ett juridiskt problem ur ett de lege ferenda-perspektiv? Se kap. 2.5.

tillämplig på varje aktieöverlåtelse, men väl på varje aktieöverlåtelse som även kan betecknas som en företagsöverlåtelse.<sup>127</sup>

## 6.2 Olika typer av garantier som köprättsliga fel

I kapitel 3 diskuterades i vilka fall köprättsligt fel per definition föreligger. Med andra ord; om man bortser från frågan om huruvida felet kan göras gällande på grund av köparens eventuella vetskap – i vilka fall utgör en garantibrist då ett köprättsligt fel? Beträffande de garantier som ingår i det skriftliga överlåtelseavtalet kan konstateras att en garantibrist utgör ett köprättsligt fel enligt KöpL 17 § 1 och 3 st. När de gäller brott mot prekontraktuella garantier beror det på omständigheterna i det aktuella fallet. Om en prekontraktuell garanti enligt vanliga tolkningsprinciper skulle anses ha blivit en del av avtalet blir det enligt min mening helt avgörande om avtalet innehåller en integrationsklausul. En integrationsklausul av standardlydelse i stil med den som Sjöman använder som exempel<sup>128</sup> torde enligt min uppfattning räcka för att undvika att prekontraktuella garantier påverkar vad som kan anses vara avtalat mellan parterna. Anledningen därtill torde vara att syftet med en sådan klausul vanligen är att domstolen eller skiljenämnden i avtalstolkningen ej ska använda just informationsutbyte mellan parterna som tolkningsdata.

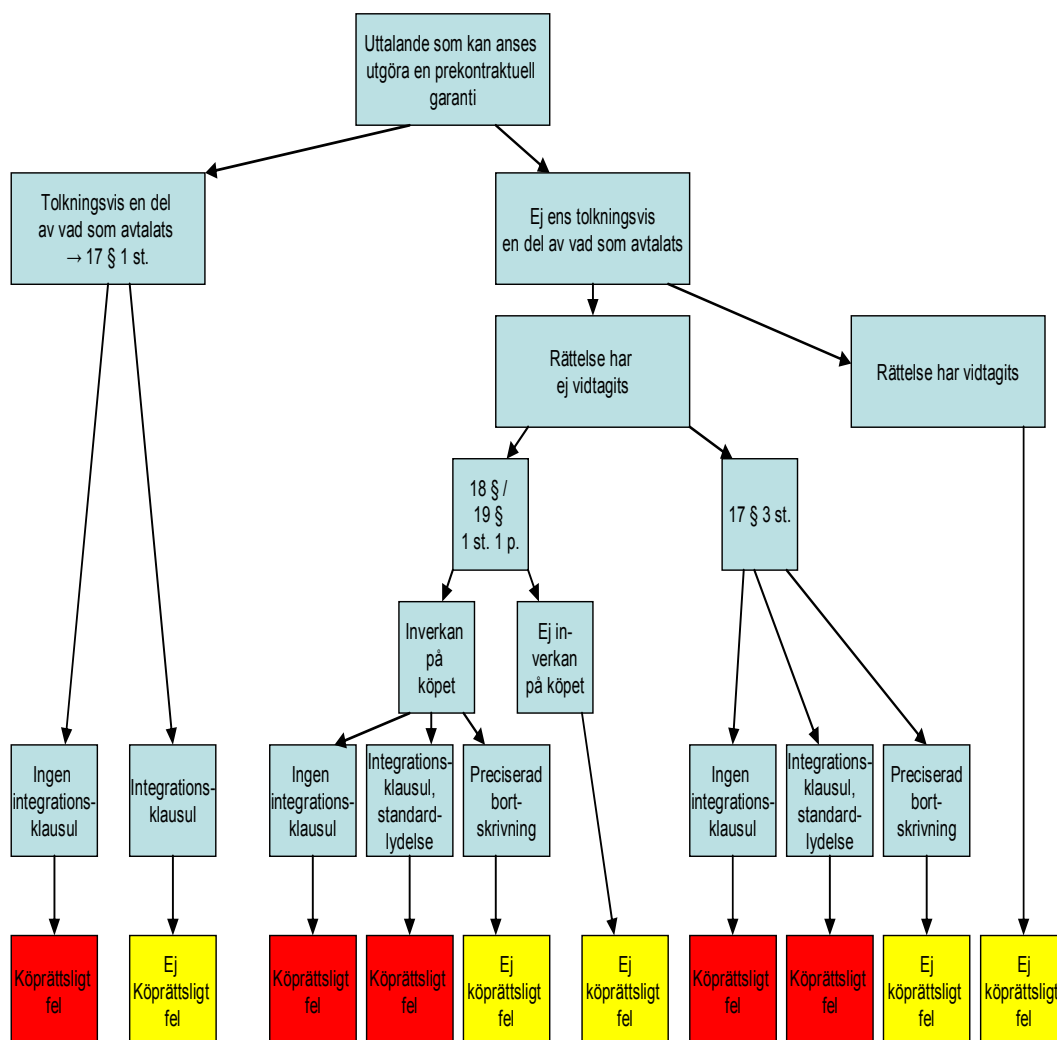
Prekontraktuella garantier kan komma att utgöra fel även om de inte flyter in i avtalet. En prekontraktuell garanti kan exempelvis medföra att köparen får befogad tro angående den garanterade egenskapen vilket utgör grund för fel enligt KöpL 17 § 3 st. Om säljaren inte rättar uppgiften i tid föreligger som utgångspunkt ett köprättsligt fel. Köparen kan vidare hävda att fel på grund av brott mot en prekontraktuell garanti föreligger enligt 18 § 1 st. eller 19 § 1 st. 1p. om bolaget i det senare fallet kan anses ha sålts i befintligt skick. I dessa fall behöver köparen inte visa att han haft någon *befogad* tro avseende det garanterade området men däremot att hans föreställning haft inverkan på köpet. Frågan är då vilken verkan en integrationsklausul får när det gäller fel enligt de nu aktuella reglerna. Min ståndpunkt är som framgått att en boiler plate-version av en integrationsklausul snarast syftar till att utestänga informationsutbyte mellan parterna från att flyta in och bli en del av avtalet. De nu nämnda reglerna syftar dock inte till vad som anses avtalat utan tvärt om på de fall då *utomkontraktuellt* informationsutbyte föranleder köprättsligt fel. Av den anledningen anser jag att det i en jämförelse med köplagen uppstår ett vakuum i rättsförhållandet mellan parterna och att det därför krävs en mer specificerad bortskrivning av de aktuella reglerna för att köparen inte ska kunna hävda köprättsliga fel med anledning av prekontraktuella garantier.

---

<sup>127</sup> Det sagda skulle för övrigt kunna utgöra en lämplig definition av just begreppet ”företagsöverlåtelse”.

<sup>128</sup> Se kap. 2.2.

Min syn på när prekontraktuella garantier kan utgöra köprättsliga fel och vad olika avtalsregleringar får för följder kan således sammanfattas i följande figur:



Med utgångspunkt i det nu sagda kan man konstatera att det många gånger blir en tolkningsfråga huruvida ett köprättsligt fel föreligger beroende på hur en integrationsklausul eller en bortskrivning är formulerad. En säljare som vill förvissa sig om att enbart brott mot garantierna i avtalstexten kan läggas honom till last bör därför enligt min mening:

1. Införa en integrationsklausul som tydligt anger att vad som avtalats mellan parterna enbart får fastställas genom tolkning av avtalstexten och att övrigt informationsutbyte mellan parterna inte får tillmätas någon betydelse i det avseendet,
2. Införa en preciserad bortskrivning av 17 § 3 st. vad gäller köprättsligt fel på grund av befogad tro med anledning av eventuella uttalanden, oavsett om dessa uppfattats som garantier,

3. Införa en preciserad bortskrivning av 18 § 1 st. och 19 § 1 st. 1 p. vad gäller köprättsligt fel på grund av eventuella uttalanden, oavsett om dessa uppfattats som garantier, som haft inverkan på köpet.

Med en sådan helgardering anser jag att säljaren uteslutit möjligheten till att eventuella prekontraktuella garantier ska kunna åberopas som köprättsliga fel. Köparen borde enligt min mening undvika en integrationsklausul, i vart fall med beaktande av vad som här är föremål för diskussion. Åtminstone bör köparen eftersträva att den är allmänt hållen och inte förhindrar att köparen kan åberopa eventuella prekontraktuella garantier som inte anses blivit en del av avtalet.

## 6.3 Köparens vetskap

Om parterna i ett företagsöverlåtelseavtal underlåter att reglera frågan om köparens vetskap om garantibrister löper dessa risken att utsätta både sig själva och domstolen för svåra bedömningsfrågor då ett otydligt rättsförhållande uppstår. Köplagens regler är enligt min mening särskilt illa anpassade till just frågor om köparens undersökningsplikt vid företagsförvärv. Anledningen därtill är att köplagens utformning bygger på att det i praxis utvecklas normer för olika typer av varuslag när det gäller huruvida köparen på eget initiativ ska genomföra en undersökning och i så fall, vad denna ska omfatta. Som tidigare framhållits kan ett företag svårligen anses vara *en typ* av överlåtelseobjekt utan kan variera stort från fall till fall. Därför kan man fråga sig om det ens är möjligt att utveckla en sådan praxis. Det faktum att de flesta SPAs innehåller skiljeklausuler gör utsikterna till att få en precisering av rättsläget än sämre. Det är av denna anledning som dyra tvistefrågor kommer att uppstå för det fall att frågorna inte regleras – man kan helt enkelt inte ens efter en utförlig utredning förutse hur en domstol kommer att bedöma dem! Med bakgrund av det anförda vill jag här föreslå ett antal frågor som parterna bör reglera i överlåtelseavtalet för att i viss mån undvika problematiken.

För det första bör parterna fundera på om due diligence över huvud taget ska genomföras. Beträffande rättsläget finns det enligt min mening en del som tyder på att själva genomförandet uppnått sedvanestatus. Som framgått hävdar praktiker nästan uteslutande att så är fallet och i doktrin framhålls det ofta att förfarandet i sig är ”standard” eller kan anses ”sedvanligt”. Trots det ser man ändå ofta att författarna lägger in en brasklapp genom att påpeka att någon undersökningsplikt inte föreligger eller att rent juridiskt sett kan köparen avstå från att genomföra en undersökning om säljaren inte satt 20 § 2 st. i spel enligt de förutsättningar som där föreskrivs. Något som talar emot att själva genomförandet uppnått sedvanestatus är att det numera blir allt vanligare att säljaren genomför undersökningen (vendor due diligence). På grund därav torde inte förfarandet ha uppnått sådan ”fasthet” att sedvänja kan anses föreligga. Rättsläget får dock tillsvidare anses vara oklart varför parterna enligt min uppfattning bör reglera frågan i avtalet. Som säljare bör man i detta fall ha ett synnerligen stort intresse av att i avtalet få in en klausul som dokumenterar att en uppmaning som satt 20 § 2 st. i spel

faktiskt förekommit. Köparen bör istället eftersträva en reglering som innebär att denne inte behöver genomföra en due diligence, att säljaren inte uppmanat honom därtill och att 20 § 2 st., även om en domstol skulle komma fram till att själva undersökningen utgör sedvänja, inte satts i spel.

Man kan vidare fråga sig om en viss omfattning av due diligence, för det fall att 20 § 2 st. av ena eller andra anledningen satts i spel, kan anses följa av sedvänja. Det som talar för att due diligence i en viss omfattning har uppnått sedvanestatus är t.ex. de checklistor som presenterats av olika praktiker. Man kan dock fråga sig om sådana listor utgör författarnas uppfattning av vad som vanligen undersöks eller om de snarare utgör de områden som enligt författarna *bör* undersökas för att det skulle leda till god ordning på transaktionsmarknaden. Det finns en del faktorer som talar emot att en domstol skulle utgå ifrån sedvänja i bedömningen av om köparen uppfyllt sin undersökningsplikt. Återigen får det påpekas att det är skillnad på företag och företag och att det inte går att fastställa en praxis på samma sätt som när det t.ex. gäller bilar som i regel har samma egenskaper och ser ungefär likadana ut. Dessutom förändras vad som kan kallas en ”normal” due diligence med tiden. Såväl influenser från andra länder som konjunkturen, och i förlängningen vilka köparna är och hur styrkeförhållandena mellan köpare och säljare ser ut påverkar hur due diligence vanligen utförs och hur avtalen skrivs under en viss tidsperiod. Det hela problematiseras ytterligare av att bedömningen enligt den köprättsliga regleringen, även om en viss sedvänja föreligger, även ska ta hänsyn till omständigheter i det enskilda fallet, såsom hur mycket tid köparen haft till sitt förfogande och vilka kostnader som undersökningen medför. Min slutsats i denna fråga är att en viss omfattning vid utförandet av due diligence svårigen kan tillmätas sedvanestatus, bland annat eftersom förfarandet genomgår en kontinuerlig förändring och varierar från gång till gång. Med Stockholms handelskammars uttalande<sup>129</sup> in mine torde sedvänja alltså inte kunna tillskrivas en viss omfattning för undersökningen.

Av dessa anledningar anser jag att parterna i avtalet bör reglera vilka krav, i detalj, som ska ställas på utförandet och omfattningen av DD:n. Säljarpartens ombud vill naturligtvis sträva efter att ålägga köparen en så långtgående undersökningsplikt som möjligt. Säljaren bör alltså i princip försöka förhandla in en skrivelse som innebär att köparen åläggs att undersöka, inte bara det material som tillhandahålls, utan även att göra egna mer omfattande undersökningar. Möjligen kan man få till en skrivning som innebär att all information som *kan* erhållas genom intervjuer av en stor krets arbetstagare och genom undersökning av en enorm mängd dokumentation som målbolaget kan erbjuda ska anses omfattas av undersökningsplikten.<sup>130</sup> Köparen bör istället i detta avseende rikta in sig på att så långt som möjligt begränsa DD:ns betydelse för möjligheten att göra gällande fel. Dessutom kan man tänka sig att köparen skulle kunna ha ett intresse av att de faktiska möjligheterna att genomföra DD:n slås fast i

---

<sup>129</sup> Se kap. 4.2.3.1.

<sup>130</sup> Även om en säljare med ett så stort förhandlingsövertag kanske istället kan sälja företaget helt utan garantier.



avtalet. Köparen skulle i så fall slippa visa att t.ex. tiden var knapp och att detta i sin tur utgjort en godtagbar anledning att inte vidta en mer utförlig due diligence.

En annan fråga som bör regleras är vilka krav som ska ställas på precisionen i den information som köparen ska ha tagit del av. Med andra ord bör parterna reglera hur tydligt det ska framgå, av det material som köparen ska undersöka, att en garantibrist föreligger. Utan reglering ska domstolen eller skiljenämnden enligt ett synsätt ta ställning till bland annat köparens subjektiva förmåga att uppfatta ett visst förhållande och vad köparen faktiskt insett eller bort inse. Visserligen har Johansson, Håstad och Hultmark framhållit att man bör kunna ställa generella krav på köparens sakkunskaper vid företagsöverlåtelser och de lege ferenda kan jag instämna med nämnda författare. Det är dock oklart om en sådan sedvänja föreligger, varför de krav som parterna tycker ska ställas på precisionen för att köparen ska anses bort inse fel bör avtalsregleras. En sådan reglering torde snarast ligga i säljarens intresse eftersom sakkunskapskravet då kan fastställas i avtalet. Har säljaren en stark förhandlingsposition bör denne kunna skriva in hårdare krav på rådgivarnas slutledningsförmåga. Man kan förmodligen få till stånd än tuffare skrivningar än den som förhandlades fram under kursens förhandlingsspel<sup>131</sup>. T.ex. skulle man kunna ställa mer specificerade fackmannakrav på köparens samtliga rådgivare. Långtgående krav som dessa hade kunnat medföra stora svårigheter för köparen att framställa anspråk på grund av garantibrister. En för köparen fördelaktig variant av denna klausul kan svårligen konstrueras utan denne får istället söka få till stånd en skrivning som helt avtalar bort vetskapens betydelse för rätten att återopa fel.<sup>132</sup>

En ytterligare fråga som parterna bör reglera är vilken betydelse säljarens beteende före överlåtelserna bör tillmätas. Som framgått av redogörelsen för åsikter i doktrinen finns olika uppfattningar om vilken betydelse prekontraktuella garantier och särskilda uppmaningar bör tillmätas beroende på deras respektive precision. I detta fall har jag fastnat för Johanssons modell som innebär att en anmaning att undersöka ett område, för vilket en prekontraktuell garanti givits, måste vara mer preciserad än själva garantin samt att en tillräckligt preciserad garanti<sup>133</sup> aldrig kan neutraliseras av en anmaning. I annat fall skulle säljaren tillåtas att sända dubbla budskap angående målbolagets egenskaper utan att bära ansvaret för det. Man kan dock konstatera att det på intet vis kan anses vara säkert att rättstillämparen skulle tillämpa dessa principer. Även om så sker uppstår en svår bedömningsfråga då rättstillämparen ska bedöma precisionen i säljarens olika uttalanden. Om parterna lämnar frågan oreglerad finns alltså risken att man råkar ut för en dyr tvistefråga om endera parten menar att undersökningsplikten påverkats av säljarens beteende före avtalslutet.

---

<sup>131</sup> Se kap. 5.1.

<sup>132</sup> Jag kan svårligen föreställa mig en klausul innebärande att det genomgående tolereras att undersökningen genomförs av ytterst *inkompetent* personal...

<sup>133</sup> Som om den förekommit i det skriftliga överlåtelseavtalet troligtvis hade reglerats under rubriken "Indemnifications".

Säljaren bör här naturligtvis söka få till stånd en reglering som innebär att prekontraktuella garantier inte kan inskränka köparens undersökningsplikt medan köparen bör försöka få in en klausul av motsatt innebörd. Köparen kan då efter DD:n bestämma sig för om denne vill pressa fram mer preciserade garantier, göra vissa förhållanden till *conditions precedent* eller om denne vill ha kvar de mer allmänt hållna garantierna för att kunna göra dem gällande av mer allmänt missnöje.

## 6.4 Avslutande kommentarer

I anslutning till de huvudsakliga frågeställningarna har jag nu redogjort för varför avtalsreglering bör ske, samt vilka avtalsregleringar jag anser vara mest fördelaktiga för köpare respektive säljare. Naturligtvis är det ovanligt och kanske orealistiskt att köpare respektive säljare får igenom en för parten helt ultimata reglering. Däremot kan extremerna tjäna som ledning för den som ska företräda en klient vid förhandlingsbordet eftersom denne då vet varhän den bör sträva. När marknaden nu har svängt från att ha varit extremt säljarvänlig och då vi nu ser en mer balanserad marknadssituation är det nog mer realistiskt att parterna möts någonstans ”på mitten”.

Avslutningsvis har jag valt att lista de fem huvudfrågor som jag anser att affärsjuristen bör hålla in mine då denne som ombud vid förhandlingsbordet tar upp frågan om reglering av betydelsen av garantier i olika skeden och köparens vetskap om desamma:

- I vilken mån ska prekontraktuella garantier kunna utgöra köprättsliga fel?
- Ska DD genomföras?
- Vad ska DD:n omfatta?
- Hur starkt ska informationen, som DD:n ska omfatta, indikera en garantibrist och vilka krav ska ställas på säljarens subjektiva förmåga?
- Vilken betydelse ska säljarens agerande före avtalsslutet tillmätas?

# Käll- och litteraturförteckning

## Offentligt tryck

Prop. 1988/89:76      *Ny köplag* (cit. prop.).

## Litteratur

- Adlercreutz, Axel      *Lärobok i allmän avtalsrätt*, 10 upplagan, Norstedts juridik, Stockholm, 1995 (cit. Adlercreutz).
- André, Mathias      *Marknadsföringsansvar*, Pa Norstedts & Söners förlag, Stockholm, 1984 (cit. André).
- Baker, David (red.)      *Due Diligence, Disclosures and Warranties in the Corporate Acquisitions Practice*, International Bar Associations Series, Second Edition, London, 1992 (cit. Baker).
- Calissendorff, Axel      *Vendor Due Diligence – En ny typ av uppdrag ur advokatetiska och skadeståndsrättsliga perspektiv*, Juridiska fakulteten i Stockholm 100 år – En minnesskrift, Juridiska fakulteten, Stockholms universitet, 2007 (cit. Calissendorff).
- Eek, Hilding m.fl.      *Juridikens Källmaterial*, 9 uppl., Förlaget Akademitlitteratur AB, Stockholm, 1979 (cit. Eek m.fl.).
- Grauers, Folke      *Fel i sålt skepp*, 12 uppl., Akademiförlaget, Göteborg, 1980 (cit. Grauers).
- Grönfors, Kurt  
Gorton, Lars      *Sjölagens bestämmelser om godsbefordran*, Pa Norstedts & Söners förlag, Stockholm, 1982 (cit. Grönfors).
- Hultmark, Christina      *Kontraktsbrott vid köp aktie*, Juristförlaget, Stockholm, 1992 (cit. Hultmark).

- Håstad, Torgny *Den nya köprätten*, 5 uppl., Iustus förlag, Uppsala, 2003 (cit. Håstad).
- Karnell, Gunnar *Om värdefel av rörelsedrivande aktiebolag*, Festskrift till Knut Rodhe, Pa Norstedts & Söners förlag, Stockholm, 1976 (cit. Karnell).
- Kihlman, Jon *Köprätten – en introduktion*, 4 uppl., Norstedts Juridik AB, Stockholm, 2005 (cit. Kihlman).
- Liljegren, Nicklas  
Jonsson, Lucas *Parternas förpliktelser vid företagsförvärv*, Från Due Diligence – Garantier och undersökning vid olika avtalstyper, Studentlitteratur, Lund, 2002 (cit. Liljegren/Jonsson).
- Ramberg, Jan *Köplagen*, Fritzes Förlag AB, Göteborg, 1995 (cit. Ramberg).
- Sevenius, Robert *Företagsförvärv – en introduktion*, Studentlitteratur, Lund, 2003 (cit. Sevenius Företagsförvärv).
- Sinclair, Neil *Warranties and Indemnities on Share Sales*, 2nd Edition, Longman Group UK Ltd, London, 1989 (cit. Sinclair).
- Wetterstein, Peter *Säljarens garantiutfästelser vid lösöresköp: Särskilt med beaktande av köparens befogenheter vid faktiskt fel i köpgodset*, Åbo, 1982 (cit. Wetterstein).
- Juridisk periodika**
- Bodin, Gustaf  
Malmström, Anders *Planering är A och O vid företagsförvärv*, Pointlex Legala Affärer, nr 7, 2007 (cit. Bodin/Malmström).
- Brandberg, Ulrika *M&A – festen fortsätter*, Advokaten, nr 7, 2007 (cit. Brandberg).

- Gidlund, Per *Ökande krav på multijuridik i M&A*, Pointlex Legala Affärer, nr 7, 2007, nr 7 (cit. Gidlund).
- Hoper, Stuart  
Svernlöv, Carl *Företagsförvärvsskolan/del 8: Att sälja ett företag*, Balans, nr 3, 2007 (cit. Hoper/Svernlöv).
- Johansson, Anders *Undersökningsplikt vid aktieförvärv*, SvJT 1990 s 81 (cit. Johansson).
- Pettersson, Christina *Due Diligence en allt viktigare process – men inte någon fastställd standard*, Balans, nr 10, 2000 (cit. Pettersson/Sevenius).
- Sacklén, Mats *Om felansvaret vid aktieköp*, SvJT, 1993 (cit. Sacklén).
- Sevenius, Robert *Due Diligence eller garantier – en fråga om antingen eller?*, Balans, nr 2, 2003 (cit. Sevenius Balans).
- Sevenius, Robert *Om "due diligence" - företagsbesiktningens betydelse i svensk rätt*, SvJT, nr 5/6, 2007 (cit. Sevenius SvJT).
- Sevenius, Robert *Recension*, JT 2002/03, nr 2, 2003 (cit. Sevenius JT).
- Sjöman, Erik *Integrationsklausuler och dispositiv rätt*, JT 02/03 (cit. Sjöman).
- Svernlöv, Carl *Företagsförvärvsskolan – del 2: Företagsundersökning*, Balans, nr 4, 2004 (cit. Svernlöv Balans).
- Svernlöv, Carl *Praktisk M&A del 1: Så börjar affären*, Pointlex Legala Affärer, nr 3, 2006 (cit. Svernlöv Legala Affärer nr 3).
- Svernlöv, Carl *Praktisk M&A del 2: Förvärvsavtalet*, Pointlex Legala Affärer, nr 4, 2006 (cit. Svernlöv Legala Affärer nr 4).

Åhman, Ola

*Betydelseprövningen vid företagsöverlåtelser,*  
SvJT 1990, s 479 (cit. Åhman).

# Rättsfallsförteckning

## **NJA**

1961 s 330

1975 s 545

1976 s 341

1978 s 301

1996 s 598

## **Hovrättsfall**

RH 1999:138

Svea HovR mål nr T 8566-99

## **Skiljedom**

Stockholms handelskammarens skiljedomsinstitut, Årsskrift 1986 (cit. 1986 års skiljedom).