



JURIDISKA FAKULTETEN
vid Lunds universitet

Hannes Mellberg

Letters of intent – ur praktisk synvinkel

JURM02 Examensarbete

Examensarbete på juristprogrammet
30 högskolepoäng

Handledare: Katarina Olsson

Termin för examen: HT2013

Innehåll

SUMMARY	1
SAMMANFATTNING	2
FÖRORD	3
FÖRKORTNINGAR	4
1 INLEDNING	5
1.1 Inledande anmärkningar	5
1.2 Syften och frågeställningar	5
1.3 Metod, material och terminologi	6
1.4 Innehåll och avgränsning	8
1.5 Disposition	8
2 AVTALSRÄTT I AVTALSFÖRHANDLINGAR	10
2.1 Vad är ett avtal?	10
2.2 Ingående av avtal	11
2.2.1 Anbud och accept-modellen	11
2.2.2 Långdragna avtalsförhandlingar och succesivt ingående av avtal	12
2.2.3 Avtalad skriftform	14
2.2.4 Öppen och dold dissens	15
2.3 Avtalstolkning	16
2.3.1 Inledning	16
2.3.2 Subjektiva tolkningsprincipen	17
2.3.3 Objektiva tolkningsprincipen	18
2.4 Avtalsbundenhet för juridiska personer	19
3 LETTERS OF INTENT	21
3.1 Vad är letters of intent?	21
3.2 Terminologi	21
3.3 När, hur och varför används letters of intent?	21
3.4 Vad innehåller ett letter of intent?	24
3.5 Ett letter of intents rättsliga verkningar – särskilt om avtalsbundenhet	27

3.6	Letters of intent i svensk rättspraxis	31
3.6.1	Letters of intent i allmän domstol	31
3.6.2	Letters of intent i skiljedomstol	36
3.6.3	Författarens reflektion över svensk rättspraxis angående letters of intent	37
4	LETTERS OF INTENTS MORALISKA VERKNINGAR	38
5	LOJALITETSPLIKT I KOMMERSIELLA FÖRHÅLLANDEN	40
5.1	Om lojalitetsplikt i avtalsförhandlingar	40
5.1.1	Vad innebär en lojalitetsplikt?	40
5.1.2	Parternas lojalitetsansvar under avtalsförhandlingar	41
5.2	Culpa in contrahendo	44
5.2.1	Omfattningen på culpa in contrahendo	44
5.2.2	Ersättning för culpa in contrahendo	47
5.3	Culpa in contrahendo i svensk rättspraxis	49
6	ANALYS	51
6.1	Kan ett letter of intent bli rättsligt bindande som avtal?	51
6.2	Får ett oförbindande letter of intent några rättsliga effekter på en avtalsförhandling?	53
6.3	Får ett letter of intent några icke-rättsliga effekter på en avtalsförhandling?	57
6.4	Hur används letters of intent i kommersiella avtalsförhandlingar?	58
6.5	Författarens rekommendationer vid författandet av ett letter of intent	58
BILAGA A		62
BILAGA B		63
KÄLL- OCH LITTERATURFÖRTECKNING		68
RÄTTSFALLSFÖRTECKNING		72

Summary

In a contract negotiation a variety of negotiation documents are created. The parties may sign confidentiality agreements, letters of intent, shareholder agreements, employment agreements and transfer agreements – to name a few. During negotiations, many offers and proposals regarding the final transfer agreement are exchanged between the parties.

A letter of intent brings order and clarity in a contract negotiation by clarifying the intentions of the parties and by compiling the most important agreements the parties have reached so far during the negotiations. A letter of intent is established before the final agreement and is commonly used in commercial contract negotiations. The design of the document can vary substantially. A letter of intent should however always state the negotiating parties' intentions to negotiate in order to reach a final agreement, any further content is based on the parties' demands and needs.

Typically, a letter of intent holds a few regulations governing the continued contract negotiations. Recurring clauses include an exclusivity clause and a confidentiality clause. An exclusivity clause means that the seller commits, for some time, not to negotiate with any other party regarding the same thing. A confidentiality clause prevents the buyer from passing on confidential information provided during negotiations. When acquiring a business it is also common that the buyer wants to ensure the possibility to conduct a due diligence of the target company and this can be ensured by a letter of intent.

The legal effect of a letter of intent is disputed. The general rule is that a letter of intent in principle is not binding as a contract, but under certain circumstances contractuality may still occur. However, if the parties have stated that they did not intend to be bound by a letter of intent there is no ambiguity as to any contractual rights and obligations. The negotiating parties are also able to establish so-called “unclean” letters of intent in which some clauses are legally binding in an otherwise unbinding document.

Sometime during the contract negotiations a duty of good faith are created between the parties. The parties must then take into account the other party's interests. A letter of intent both activates and clarifies the duty of loyalty. If a party act improperly he may be charged for the other party's damages due to culpa in contrahendo. When an action is a tort may be determined based on if the injurious can be blamed for their actions and if the injured party was entitled to rely on the injurious.

For the parties, a letter of intent is also a moral obligation. Regardless if the parties are legally bound by a letter of intent or not they will beware from acting in breach of the terms of the document. This is due to the fact that the parties' reputation can be damaged if they are acting without cause in breach of a letter of intents rules – with financial harm as a result.

Sammanfattning

I samband med kommersiella avtalsförhandlingar upprättas många olika förhandlingsdokument. Parterna kan skriva sekretessavtal, letters of intent, aktieägaravtal, anställningsavtal och överlåtelseavtal – för att nämna några. Under förhandlingarnas gång skickas många förhandlingsbud och åtskilliga avtalsförslag, avseende det slutliga överlåtelseavtalet, mellan parterna.

Ett letter of intent bringar ordning och reda i en avtalsförhandling genom att klargöra parternas avsikter och sammanställa det viktigaste som parterna kommit överens om så långt under förhandlingarna. Ett letter of intent upprättas innan det slutliga avtalet och används väldigt ofta i kommersiella avtalsförhandlingar. Utformningen av dokumentet kan skifta kraftigt. Ett letter of intent ska dock alltid ange förhandlingsparternas avsikter att förhandla i syfte att nå ett slutligt avtal, övrigt innehåll bestäms utifrån parternas krav och behov.

Vanligtvis innehåller ett letter of intent några bestämmelser som reglerar den fortsatta avtalsförhandlingen. Återkommande klausuler är exklusivitetsklausuler och sekretessklausuler. En exklusivitetsklausul innebär att säljaren förbinder sig att under en viss tid inte förhandla med andra än motparten om samma sak. En sekretessklausul hindrar köparen från att föra vidare konfidentiell information som tillhandahålls under förhandlingarna. Vid ett företagsförvärv är det även vanligt att köparen vill försäkra sig om att denne får möjlighet att genomföra en due diligence av målbolaget och detta kan säkerställas genom ett letter of intent.

De rättsliga effekterna av ett letter of intent är omdiskuterade. Huvudregeln är att ett letter of intent i princip inte är bindande som avtal, men under vissa omständigheter kan ändå avtalsbundenhet uppstå. Har parterna däremot angett att de inte avsett att bli bundna av ett letter of intent föreligger det inga oklarheter vad gäller eventuell avtalsbundenhet. Förhandlingsparterna har även möjlighet att upprätta så kallade ”orena” letters of intent där vissa klausuler är rättsligt bindande men dokumentet i övrigt är oförbindande.

Någon gång under en avtalsförhandling uppstår en lojalitetsplikt mellan parterna. Parterna måste då ta hänsyn till sin motparts intressen. Ett letter of intent både aktiverar och förtydligar lojalitetsplikten. Agerar en part på ett otillbörligt sätt kan denne bli ersättningskyldig för motpartens skador på grund av culpa in contrahendo. När ett agerande blir skadestandsgrundande får avgöras utifrån om den skadevällande kan klandras för sitt agerande och om den skadelidande hade fog för att lita på den skadevällande.

För parterna innebär ett letter of intent även en moralisk förpliktelse. Oavsett om parterna är rättsligt bundna av ett letter of intent eller inte lär de beakta vad som stadgats i dokumentet och akta sig från att agera i strid med detta. Detta beror på att parternas renommé kan skadas om de utan orsak agerar i strid med ett letter of intents bestämmelser – med ekonomisk skada som följd.

Förord

Fyra och ett halvt år fyllda av oförglömliga minnen har gått sen jag började på juristprogrammet hösten 2009. Min tid i Lund har inneburit många höga toppar och några djupa dalar, perioder när allt känts möjligt och perioder när allt känts hopplöst. En sak har dock bidragit till att jag ser tillbaka på den här tiden med ett enda stort leende – alla fantastiska människor jag har träffat och alla vänner jag delat tiden med. Tack för att ni gjort min studietid i Lund helt fantastisk.

Ett stort tack vill jag rikta till min familj för ert stöd under hela min utbildning. Utan er vid min sida hade jag aldrig klarat det.

Jag vill särskilt tacka Katarina Olsson för storartad handledning vid författandet av uppsatsen. Tack för din tid och din kunskap.

Slutligen vill jag tacka Kristian Ford, Johan Wiklund samt Svante Liljedahl. Ni har, genom ert engagemang och kunnande, i allra högsta grad bidragit till fullbordandet av den här uppsatsen.

Lund, januari 2014

Hannes Mellberg

Förkortningar

ABL	Aktiebolagslagen (2005:551)
AvtL	Lagen (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område
FAL	Försäkringsavtalslagen (2005:104)
JB	Jordabalken (1970:994)
JT	Juridisk Tidskrift
KöpL	Köplagen (1990:931)
LOU	Lagen (2007:1091) om offentlig upphandling
MBL	Lagen (1976:580) om medbestämmande i arbetslivet
NJA	Nytt Juridiskt Arkiv
NJM	Nordiskt juristmöte
SkL	Skadeståndslagen (1972:207)
SvJT	Svensk Juristtidning

1 Inledning

1.1 Inledande anmärkningar

Ett letter of intent är ett dokument som författas under en avtalsförhandling av parterna för att signalera att förhandlingen nått en viss grad av seriositet och att parterna avser att förhandla vidare i syfte att nå ett slutligt avtal. Letters of intent kan skrivas i flera olika typer av avtalsförhandlingar – exempelvis i samband med ett företagsförvärv eller vid förhandling om ett återförsäljaravtal – och utformas på många olika sätt.

I dagens affärsvärld används letters of intent frekvent i samband med avtalsförhandlingar trots att dokumentets rättsliga status inte är fastställd. Ett letter of intent är inget avtal, det är ett förhandlingsdokument och dess rättsliga effekter är inte klarlagda. Frågan är, kan ett letter of intent under vissa omständigheter få avtalsverkan och binda förhandlingsparterna och hur påverkar ett letter of intent en avtalsförhandling?

1.2 Syften och frågeställningar

Uppsatsens första syfte är att utreda det svenska rättsläget avseende letters of intent i samband med avtalsförhandlingar. För att uppfylla det ändamålet avser jag att klargöra huruvida de kan bli rättsligt bindande som avtal men även om ett oförbindande letter of intent leder till några rättsliga effekter på en avtalsförhandling. Uppsatsens andra syfte är att redogöra för inställningen till letters of intent hos några praktiskt verksamma jurister samt reda ut om de kan ge några icke-rättsliga effekter på en avtalsförhandling. Slutligen, mot bakgrund av rättsutredningen och besvarandet av frågorna nedan, är avsikten att avsluta uppsatsen med ett avsnitt där jag ger ett antal praktiska och handfasta rekommendationer i syfte att underlätta författandet av ett letter of intent. För att uppfylla uppsatsens syften har jag formulerat följande frågeställningar:

- Kan ett letter of intent bli rättsligt bindande som avtal?
- Får ett oförbindande letter of intent några rättsliga effekter på en avtalsförhandling?
- Får ett letter of intent några icke-rättsliga effekter på en avtalsförhandling?
- Hur används letters of intent i kommersiella avtalsförhandlingar? Hur ser praktiskt verksamma jurister på letters of intent?
- Kan några rekommendationer ges beträffande författandet av ett letter of intent?

1.3 Metod, material och terminologi

För att besvara mina frågeställningar har jag studerat lagstiftning, praxis, allmänna avtalsrättsliga principer, lagförarbeten samt doktrin. Letters of intent har visserligen inte varit föremål för särskild lagstiftning men flera lagar, främst AvtL, har ändå varit av intresse för min uppsats. Största delen av min uppsats har åstadkommit genom att studera praxis och doktrin. Då jag anlagt en praktisk synvinkel på uppsatsen har detta inneburit att jag har varit tvungen att insamla information som inte står att finna i någon av de ovan nämnda rättskällorna¹.

Letters of intent är ett mycket vanligt förekommande dokument i avtalsförhandlingar och det är därför av stort intresse att studera hur jurister som handhar avtalsförhandlingar regelbundet ser på letters of intents. Till min hjälp har jag därför haft tre affärsjurister med vilka jag har haft individuella samtal: Kristian Ford², Johan Wiklund³ samt Svante Liljedahl⁴. I uppsatsen anges i vilket samtal⁵ jag erhöll den kunskap som sedan presenteras för läsaren. Jag har genomfört samtalen med utgångspunkt i mina frågor (se bilaga A) och sedan låtit affärsjuristerna resonera fritt kring deras erfarenheter. Mina samtal har alltså inte sammanställts som ett frågeformulär utan syftet med samtalen är att ge en bild av hur letters of intents används och hur de ses på av praktiskt verksamma jurister. I och med att svaren på mina frågor inte går att presentera i en överskådlig sammanställning, då dessa endast finns att finna i mina transkriptioner av samtalen, har jag valt att inte bilägga svaren. Garanten för att de uttalanden jag gör i uppsatsen, med utgångspunkt i mina samtal med affärsjuristerna, är korrekta ställs av att jag låtit samtliga medverkande läsa igenom och godkänna det jag skrivit innan uppsatsen slutförts. Jag vill i samband med detta betona att det naturligtvis inte går att få en heltäckande uppfattning av hur alla praktiskt verksamma jurister ser på letters of intent utifrån samtal med tre affärsjurister. Trots detta anser jag att den information jag insamlat är pålitlig då uppfattningen hos alla tre till största del var samstämmig. En del information har dessutom kunnat underbyggas med uttalanden i doktrin.

Eftersom uppsatsen har en praktisk infallsvinkel har det varit viktigt att även få med ett exempel på ett letter of intent. I bilaga B har jag lagt in ett exempel på ett letter of intent som härstammar från en advokatbyrå⁶ och som därmed används, efter erforderliga anpassningar, i verkliga

¹ Här menas, med begreppet ”rättskällorna”, de avtalsrättsliga rättskällorna som i princip inte skiljer sig från rättskällorna som gäller för andra rättsområden. Se Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 24-29.

² Advokat på Vinge.

³ Advokat samt delägare i Wiklund Gustavii.

⁴ Advokat på Lindahl.

⁵ Jag hade ett samtal med Kristian Ford och ett med Johan Wiklund. Med Svante Liljedahl hade jag två stycken samtal. Vad gäller samtalen med Svante Liljedahl gäller att om det inte står något datum i en källhänvisning avses det första samtalet som ägde rum den 1 november 213.

⁶ På begäran av advokatbyrån som bidragit med detta exempel på ett letter of intent publicerar jag inte byråns namn.

avtalsförhandlingar. Hänvisningar till detta exempel på ett letter of intent görs löpande för att exemplifiera bestämmelser som beskrivs i uppsatsen. I hänvisningarna benämns exemplet i bilaga B för ”exemplet”.

Jag vill uppmärksamma läsaren på att det hänvisas till UNIDROIT Principles ett antal gånger i uppsatsen. Det är därför på sin plats att kort förklara att UNIDROIT Principles är en kodifiering av vissa grundläggande internationellt gemensamma regler och utgör en rättskälla i svensk rätt.⁷

Rättsfall från Högsta domstolen angående letters of intent är få och dessa har behandlats i uppsatsen. Förutom dessa rättsfall återges även rättsfall från underrätterna samt en skiljedom. Jag är fullt medveten om dessa instansers begränsade prejudicerande verkan men för uppsatsens syfte anser jag att de fyller en viktig roll genom att ge en mer heltäckande bild över den rättsliga inställningen till letters of intent. Vad gäller rättsfallen angående lojalitetsplikt under avtalsförhandlingar och culpa in contrahendo har urvalet gjorts genom att jag har valt ut de ledande avgörandena där dessa principer aktualiserats.

Den juridiska doktrinen har bestått av böcker och artiklar utgivna med en stor tidsmässig spridning. Skälet till att jag inte enbart använt mig av nyutgivet, uppdaterat, material är att en del av det material som varit relevant för uppsatsen skrevs på 1970-80-talet och har inte uppdaterats sedan dess. Högsta domstolen har inte diskuterat letters of intent sedan de fick anledning att göra så i NJA 1990 s. 745 och min uppfattning är att en stor del av den nutida doktrinen kring letters of intent inte nämnvärt frångår de ställningstaganden som gjordes vid tidpunkten för det avgörandet. Då rättsläget inte ändrats anser jag inte att det är problematiskt att en del av materialet är något daterat.

Termen ”letter of intent” kan översättas till ”avsiktsförklaring” men jag kommer att använda den ursprungliga, angloamerikanska, termen ”letter of intent” som är allmänt vedertagen och som dessutom tydligast beskriver föremålet för den här uppsatsen.

I uppsatsen används uttrycken ”det slutliga avtalet”, ”ett slutligt avtal”, ”en slutlig överenskommelse” eller liknande uttryck för att beskriva den slutliga rättsliga regleringen av en avtalsförhandling. Vilken form ett sådant avtal tar beror på vad parterna förhandlat om. Det kan utgöras av ett överlåtelseavtal likväl som ett samarbetsavtal. Läsaren ska alltså vara medveten om att när jag använder uttryck likt ”ett slutligt avtal” avser jag det avtal som avslutar en avtalsförhandling och initierar verkställighetsfasen. I avsnitt 2.2.2 ges en kortare beskrivning av de avtal som normalt upprättas i en avtalsförhandling och där placeras ”det slutliga avtalet” in i avtalsförhandlingens fyra stadier.

⁷ Se NJA 2006 s. 638 samt NJA 2008 s. 733. Se även Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 28.

1.4 Innehåll och avgränsning

Denna uppsats behandlar letters of intent inom ramen för kommersiella avtalsförhandlingar. Uppsatsen innefattar inte enbart letters of intent i samband med en förvärvssituation, som är den avtalsförhandling där letters of intent används mest frekvent, utan omfattar samtliga avtalsförhandlingar där letters of intent förekommer (se avsnitt 3.3). Samtidigt har det varit nödvändigt att avgränsa omfattningen i någon mån. Letters of intent anses av en del utgöra ett samlingsbegrepp för flera olika typer av prekontraktuella dokument. Jag anser dock att letters of intent kan särskiljas på så sätt att ett letter of intent bör uttryckligen ange förhandlingsparternas intentioner att fortsätta förhandla med avsikten att nå en slutlig överenskommelse samt att det bör innehålla några huvudpunkter för de fortsatta förhandlingarna. Det är dessa förhandlingsdokument jag har studerat i min uppsats. Följaktligen behandlar inte uppsatsen letters of comfort⁸ (stödbrev) då de inte är jämförbara med letters of intent.

Jag har medvetet valt att endast kort beröra de arbetsrättsliga och börsrättsliga effekterna av att upprätta ett letter of intent för att istället ge utrymme åt vilken effekt ett letter of intent får på parternas lojalitetsplikt under avtalsförhandlingar och möjligheten att få ersättning som skadelidande på grund av culpa in contrahendo. Vidare har jag valt att inte göra en komparativ studie med andra rättssystem även om letters of intent introducerats till svenskt affärsliv och svensk rätt från utlandet. Mitt intryck är att uppfattningen i andra länder angående letters of intent inte skiljer sig avsevärt från den jag presenterar i denna uppsats.⁹ Då det samtidigt inte funnits utrymme till att göra en omfattande, och därmed tillfredsställande, komparation har jag helt avhållit mig från utländska jämförelser.

1.5 Disposition

Uppsatsen är uppdelad i sex kapitel. I det första kapitlet ges en kort presentation av ämnet och där presenteras uppsatsens syfte och frågeställningarna.

I det andra kapitlet ges en introduktion till vad avtal är och hur avtal ingås samt en beskrivning av avtalstolkning och en kortare presentation av hur bolag binds av sina ställföreträdare. Kapitlet gör inte anspråk på att heltäckande beskriva avtalsrätten och dess beståndsdelar utan syftet med

⁸ Dokument i vilket ett moderbolag uttrycker sin avsikt att gå i god för ett dotterbolags åtaganden. Dessa utfärdas vanligen av ett moderbolag i anledning av att ett dotterbolag kommer att få mer omfattande åtaganden mot en utomstående part. Se Ingvarsson, SvJT – Till stöd för stödbrev, s. 266. Dessa dokument kan få bindande verkan som avtal – se NJA 1995 s. 586.

⁹ För en översiktlig bild över olika rättssystemens inställning till letters of intent se exempelvis Whalley & Semler (editors), *International Business Acquisitions: Major Legal Issues and Due Diligence* eller Lake & Draetta, *Letters of intent and Other Precontractual Documents: Comparative Analysis and Forms*.

kapitlet är att ge en bakgrund till uppsatsens huvudämne – letters of intent i samband med kommersiella avtalsförhandlingar.

Tredje kapitlet är uppsatsens kärna, där behandlas letters of intent, där ges först en introduktion av letters of intent och sedan redogörs för hur de används, när de används, varför de används samt hur de utformas och vad de innehåller. Slutligen beskrivs letters of intents rättsliga verkningar och svensk rättspraxis angående letters of intent.

Kapitel fyra behandlar letters of intents moraliska verkningar på förhandlingsparterna. Kapitlet är visserligen inte särskilt omfattande men jag har valt denna disposition då jag anser att de moraliska verkningarna bör behandlas i ett separat kapitel. De moraliska och de rättsliga effekterna av att upprätta ett letter of intent kan inträda oberoende av varandra och därför bör de inte avhandlas gemensamt i uppsatsen.

I det femte kapitlet avhandlas parters lojalitetsplikt i kommersiella förhållanden och där utreds letters of intents påverkan på parters lojalitetsplikt under avtalsförhandlingar samt rätt till ersättning för culpa in contrahendo.

Avslutningsvis sys uppsatsen ihop i ett sjätte kapitel genom att uppsatsens frågeställningar besvaras. Kapitlet är uppdelat i fem avsnitt där varje avsnitt är rubricerat efter en frågeställning. Eftersom uppsatsens frågeställningar presenteras i avsnittsrubrikerna har jag valt att inte återupprepa dem i den löpande texten. Genom att besvara dessa upprepas en del av den framlagda utredningen. Jag anser dock att detta är nödvändigt för att uppfylla uppsatsens syften och för att ge läsaren en heltäckande bild av letters of intent.

2 Avtalsrätt i avtalsförhandlingar

2.1 Vad är ett avtal?

Vad är ett avtal? Denna, inom juridiken, väldigt grundläggande fråga besvaras inte av lagen som reglerar denna rättshandling – AvtL. Vad AvtL ger oss är att ett avtal är en rättshandling, vilket kan utläsas av rubriken¹⁰, och att avtal ingås genom anbud och påföljande accept (1 § AvtL). En rättshandling kan definieras som ”alla viljeförklaringar vilka hava till syfte att grundlägga, förändra eller upphäva ett rättsförhållande”¹¹. En viljeförklaring kan komma till uttryck på flera olika sätt. Även icke-uttryckliga viljeförklaringar kan accepteras i vissa situationer. Exempelvis kan en nickning på en auktion godtas som en viljeförklaring (i det fallet ett bud) medan samma gest i en annan situation är helt verkningslös.¹²

Utmärkande för avtalet som rättshandling är att den består av två separata rättshandlingar – anbud och accept. För ett giltigt avtal krävs i princip en accept vilket särskiljer avtalet från andra rättshandlingar.¹³ I motiven till AvtL anges att ”avtal kommer till stånd genom utbyte av sammanstämmande viljeförklaringar”¹⁴. För att upprätta ett avtal krävs alltså två samstämmiga rättshandlingar – anbud och accept. Frågan blir då om alla rättshandlingar (viljeförklaringar) kan godtas och därmed grunda ett avtal? Svaret på den frågan är kort och gott – nej.

En rättshandling måste vara tillräckligt precis så att dess innehåll kan fastställas för att utgöra ett avtal. Med hjälp av utfyllande regler, exempelvis lag eller handelsbruk, kan innehållet i en rättshandling kompletteras så att kravet på tillräcklig bestämdhet uppfylls. Kraven på precision är inte huggna i sten utan varierar beroende på omständigheterna.¹⁵ Dock kan några obligatoriska innehållselement konstateras. Det måste framgå vem avgivaren är samt vem adressaten är. Rättshandlingen måste innehålla en rättslig stipulation – ett löfte, ett påbud, ett förfogande eller en kompetensskapande akt. Dessutom är det viktigt att det objekt rättshandlingen avser detaljbeskrivs och preciseras så att det står klart vilket objekt som avses. Förpliktelsen som uttrycks i rättshandlingen ska alltså vara möjlig att lägga till grund för en fullgörelsedom som är så preciserad

¹⁰ Lagen heter ”Lagen (1915:218) om avtal och *andra rättshandlingar* (min kursivering) på förmögenhetsrättens område”.

¹¹ Obligationsrättskommitténs Förslag till lag om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område, lag om avbetalningsköp m.m., 1914, s. 116.

¹² Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 24-25.

¹³ Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 24-25.

¹⁴ Obligationsrättskommitténs Förslag till lag om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område, lag om avbetalningsköp m.m., 1914, s. 36.

¹⁵ Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 140-141.

att den praktiskt går att verkställa. Vidare krävs, om det inte framgår av omständigheterna, att det klargörs vilken typ av avtal som åsyftas. För att uppfylla kravet på tydlighet och precision krävs dock inte att priset är fastställt, detta anses kunna kompletteras senare med hjälp av utfyllning (se exempelvis KöpL 45 § där utfyllning sker med ”skäligt pris”).¹⁶ Kort sagt bör ett avtal besvara de väsentligaste avtalsvillkoren – avtalets vem, vad, var, när och hur.¹⁷

Utöver ett tydligt och preciserat innehåll krävs ytterligare några rekvisit för att en rättshandling ska godtas:¹⁸

- (1) Den ska ha företagits av en person med rättslig handlingsförmåga.
- (2) Personen ska ha avsett att företa en rättshandling.
- (3) Rättshandlingen ska ha bringats till adressatens kännedom genom en behörig åtgärd.
- (4) Rättshandlingen ska ha riktats till en eller flera andra personer än avgivaren.
- (5) Rättshandlingen ska ha nått eller mottagits av adressaten.
- (6) I vissa fall krävs även att rättshandlingen är utformad enligt särskilda krav på form och andra fakta. Exempel på detta är skriftkrav vid fastighetsköp (se 4 kap. 1 § JB).

2.2 Ingående av avtal

2.2.1 Anbud och accept-modellen

Avtalsrätten bygger på principerna om avtalsfrihet och avtalsbundenhet. Det är (i princip) valfritt att ingå ett avtal med någon men om ett avtal har ingåtts ska de löften avtalet stipulerar följas. I särskilda partsförhållanden föreligger en skyldighet att under vissa förutsättningar ingå avtal, så kallad kontraheringsplikt. För exempelvis försäkringsbolag föreligger i vissa fall en sådan skyldighet men endast i undantagsfall – grundprincipen är att alla som har rättslig handlingsförmåga har avtalsfrihet.¹⁹

Vad gäller hur avtal ingås kan visserligen ledning hämtas från AvtL men då lagen är dispositiv (1 § 2 st.) kan parterna själva bestämma om en annan ordning än den AvtL föreskriver.²⁰

Avtalsfriheten stämmer väl överens med grundmodellen för hur avtal ingås – anbud och accept-modellen – då den bygger på att parterna som ingår avtal har en vilja att ingå avtal. Modellen ställer inte några formkrav, när parterna nått konsensus över sina viljeförklaringar har man slutit ett avtal. Den traditionella anbud och accept-modellen stämmer dock inte väl överens

¹⁶ Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 94-95.

¹⁷ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 112.

¹⁸ Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 129-130, 143.

¹⁹ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 29-30, 33, 46.

²⁰ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 93.

med hur många avtal ingås numera. En avtalsförhandling är sällan så enkel att det går att urskilja ett avgivet anbud och en avgiven accept varvid ett bindande avtal uppstår. Avtal ingås ofta muntligen genom att parterna förhandlar fram en slutlig avtalstext som signeras. Vid ett sådant gemensamt avtalsslut går det ofta inte att fastställa vilken part som avgivit anbudet som den andra parten accepterat.²¹

I en kommersiell avtalsförhandling ser förhandlingen inte sällan ut så att en part ställer en förfrågan till den andra parten. Denne avger då en offert (anbud) som leder till förhandlingar om anbudet och sedan en beställning (accept) från motparten innan slutligen anbudsgivaren ofta skickar en bekräftelse på accepten.²² I teorin är det enkelt att urskilja vad som är vad i en kommersiell förhandling men verkligheten är inte alla gånger lika tydlig. I en del fall är inte offerten tillräckligt innehållsrik för att duga som anbud, exempelvis om den saknar precision i vad den avser för objekt, vilket förskjuter tillämpningen av anbud och accept-modellen då beställningen blir ett anbud och bekräftelsen en accept. Andra förändringar kan naturligtvis också tänkas.²³

Sammantaget kan konstateras att avtal sluts på en mängd olika sätt. Även om det i grund och botten endast krävs ett anbud och en accept är vägen till ett bindande avtal ofta snårig och inte alltid helt enkel. Jag ska därför studera vilka andra sätt ett avtal kan komma till på.

2.2.2 Långdragna avtalsförhandlingar och succesivt ingående av avtal

Inledningsvis kan det vara på sin plats att kort beskriva en avtalsförhandling av ett större avtal – som exempelvis en företagsöverlåtelse – och redogöra för vilka handlingar som normalt upprättas samt när dessa upprättas.

Långdragna avtalsförhandlingar kan delas upp i fyra stadier:²⁴

- (1) Förhandlingsstadiet.
- (2) Enighet uppnås i huvudpunkter.
- (3) Skriftligt kontrakt undertecknas.
- (4) Verkställighetsstadiet.

Vanliga transaktionsavtal i samband med en företagsöverlåtelse är letter of intent, principöverenskommelser, sekretessavtal och ett slutligt överlåtelseavtal samt eventuella sidoavtal (exempelvis aktieägaravtal eller anställningsavtal). I de flesta företagsöverlåtelser förekommer två

²¹ Lehrberg, *Avtalsrättens grundelement*, s. 121; Adlercreutz & Gorton, *Avtalsrätt I*, s. 53-54.

²² Adlercreutz & Gorton, *Avtalsrätt I*, s. 55.

²³ Lehrberg, *Avtalsrättens grundelement*, s. 123.

²⁴ Adlercreutz, *SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om 'letters of intent', principöverenskommelser m.m.)*, s. 495.

transaktionsavtal: ett letter of intent och ett överlåtelseavtal.²⁵ Ett letter of intent kan upprättas under det första eller andra stadiet för att sedan följas av överlåtelseavtalet som utgör det tredje stadiet. En principöverenskommelse är ett dokument som upprättas mellan ett letter of intent och ett överlåtelseavtal och som i sin utformning till stora delar liknar ett letter of intent. Principöverenskommelser är inte vanligt förekommande i svenska företagsförvärv.²⁶ Ett överlåtelseavtal är ”den slutliga rättsliga regleringen av en transaktion”²⁷.

I omfattande avtalsförhandlingar avhandlas ofta de större frågorna först innan detaljerna benas ut.²⁸ Under förhandlingen utväxlas flera ”anbud” mellan parterna som inte avses vara bindande – kallade förhandlingsbud – vilka kan beröra delar av det tänkta avtalet eller avtalet som helhet. Naturligtvis uppstår i praktiken bevissvårigheter att avgöra vad som avser bindande anbud och oförbindande förhandlingsbud men teoretiskt sett är de skilda från varandra. Enighet om diverse avtalsvillkor nås ofta under förhandlingens gång utan att parterna undertecknar ett slutligt avtal.

I princip uppnås avtalsbundenhet när parterna har överensstämmande viljeförklaringar men vid omfattande avtalsförhandlingar kan denna tidpunkt vara svår att avgöra. Essentiellt för avtalsbundenhet är det faktum att den inte kan uppkomma successivt. Den rättsliga bundenheten uppkommer vid en given tidpunkt som bestäms utifrån omständigheterna vid varje avtalsförhandling. Vad som är avgörande för att bedöma om ett bindande avtal uppkommit är när parterna kan sägas ha agerat på så sätt att avtal kan anses kommit till stånd. UNIDROIT Principles²⁹ artikel 2.1.1 ger uttryck för denna åsikt. Enligt artikeln kan ett avtal komma till stånd ”by the acceptance of an offer or by the conduct of the parties that is sufficient to show agreement”. Exempel på sådant beteende kan vara att parterna börjat fullgöra sina delar av avtalet eller agerat som att de anser sig bundna av avtalet. Bundenhet kan sägas ha uppstått när parterna är överens om att de har ett färdigt avtal.

I samband med längre avtalsförhandlingar där förslag till avtal byts mellan parterna och förhandlingsbudena är många kan parterna vilja konkretisera de viktigaste överenskommelserna i ett dokument innan de går vidare med att förhandla det slutliga avtalet. Ett sådant dokument kan ha olika rubriceringar och olika avsikter. I dessa sammanhang är det vanligt förekommande med ett letter of intent. En närmare genomgång av letters of intent görs i nästa kapitel men kortfattat kan sägas att de skrivs för att

²⁵ Sevenius, Företagsförvärv, s. 288-289.

²⁶ Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om ’letters of intent’, principöverenskommelser m.m.), s. 495; Sevenius, Företagsförvärv, s. 295.

²⁷ Sevenius, Företagsförvärv, s. 296.

²⁸ Hela avsnittet bygger på följande källor om inget annat anges: Hellner, Kommersiell avtalsrätt, s. 35-36; Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 131-133; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 76, 104-106, 117-118; Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 66-67 och 98-99.

²⁹ Se avsnitt 1.3.

tydliggöra intentionen hos förhandlingsparterna och för att stipulera några viktiga överenskommelser inför de fortsatta avtalsförhandlingarna. Parterna kan också använda sig av ett föravtal – avtal om att ingå ett avtal – eller ett avtal med de huvudsakliga avtalsvillkoren innehållande en föreskrift att detaljerna ska förhandlas fram senare eller att avtalet är beroende av annans godkännande (exempelvis från styrelse eller myndighet).

Under avtalsförhandlingar kan parterna ådra sig ett lojalitetsansvar gentemot medkontrahenten som kan yttra sig i ett ersättningsansvar om ena parten avbryter förhandlingarna. Upprättandet av dokument likt ett letter of intent kan förstärka lojalitetsplikten. Även förhandlingspsykologiskt kan sådana åtgärder få betydelse. Det moraliska ansvaret parterna upplever växer sig starkare ju längre parterna når i en förhandling, vilket kan få till följd att även om det juridiska ansvaret inte än inträtt kan parterna känna sig tvingade att fortsätta förhandla och försöka nå ett slutligt avtal (se vidare i kapitel 4). Grönfors har uttryckt sig positiv till en från rättsordningen sanktionerad skyldighet att förhandla färdigt om avtalsförhandlingen nått en viss punkt. Han anser att det måste finnas en ”point of no return” vid en förhandling där det inte ska vara tillåtet att kräva omförhandling av hela avtalet eller frånträda förhandlingarna helt. Som förslag anger han att om det kvarstår 10-15 % innan ett avtal kan träffas bör en sanktionerad förhandlingsplikt föreligga.³⁰

Som huvudregel är parterna i en avtalsförhandling tillåtna att frånträda förhandlingen då svensk rätt bygger på avtalsfrihet. Samtidigt kan inte huvudregeln hållas utan undantag, exempelvis om part brustit i sin lojalitetsplikt (se vidare i kapitel 5 och jämför även med Grönfors förslag till förhandlingsskyldighet ovan). Har istället ett avtal mellan parterna träffats gäller principen att avtal ska hållas – ”pacta sunt servanda”³¹ – vilket innebär att bedömningen av när avtalsbundenhet uppkommer är av väsentlig betydelse. Avtal som ingås successivt ger med andra ord upphov till en hel del juridisk problematik.

2.2.3 Avtalad skriftform

Vid en avtalsförhandling kan parterna enas om att bundenhet uppkommer först när ett skriftligt avtal är undertecknat – detta kallas för avtalad skriftform.³² Undertecknandet kan ske i olika etapper och måste alltså inte göras gemensamt (jämför gemensamt avtalsslut ovan avsnitt 2.2.1) men för bundenhet måste båda parterna ha undertecknat avtalet. Ett närliggande avtalsslut är ”bekräftelse genom kontrakt”³³ där parterna redan har bundit sig men enats om att dokumentera överenskommelsen i ett skriftligt avtal. Avtalsbundenhet har då uppkommit muntligt eller på annat sätt och det skriftliga avtalet blir endast en bekräftelse på vad parterna enats om. Dessa

³⁰ Grönfors, Avtalsgrundande rättsfakta, s. 121; Grönfors debattinlägg, NJM år 1984, s. 454-455.

³¹ Bernitz, Standardavtalsrätt, s. 131.

³² Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 125.

³³ Benämning på skriftligt avfattade avtal. Se Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 25.

avtalsslut ska särskiljas från legala skriftkrav, som exempelvis vid fastighetsköp, där bundenhet uppkommer först när undertecknandet sker i enlighet med de formföreskrifter som ges i lag.³⁴

Att skilja på situationer med ”avtalad skriftform” och ”bekräftelse genom kontrakt” kan vara svårt men är avgörande. Undertecknas inget avtal innebär det att i den förra situationen att ingen avtalsbundenhet uppkommit medan i den senare att part som vägrar underteckna begår ett väsentligt kontraktsbrott med de påföljder det får.³⁵ Således kan konstateras att har parterna uttryckligen kommit överens om avtalad skriftform utgör ett undertecknat kontrakt en förutsättning för avtalsbundenhet.³⁶

Det händer att parterna inte uttryckligen väljer avtalad skriftform. Rättsverkan av icke uttryckliga val avgörs efter omständigheterna. Vid större företagsöverlåtelser anses det framgå av handelsbruk att parterna inte är bundna förrän ett kontrakt är signerat. I sådana situationer kan dock bundenhet ändå uppstå redan före undertecknandet av det slutliga avtalet om parterna ger klart uttryck för att de anser sig bundna innan undertecknande. Att parterna påbörjat fullgörelse av avtalet eller uttrycker sig på ett sätt så att det framgår att de anser sig bundna av avtalet utgör indicier för att bundenhet ska uppstå före signering.³⁷ Denna lösning förespråkas också av Vahlén, Lehrberg samt Adlercreutz & Gorton vilka anser att en lösning där omständigheterna får avgöra är att föredra.³⁸ Grönfors hämtar däremot ledning från tysk rätt och menar att en hårdare inställning krävs vilket innebär att har parterna kommit överens (notera alltså inte uttryckligen överens) om avtalad skriftform uppstår inte avtalsbundenhet förrän ett undertecknat kontrakt finns.³⁹

2.2.4 Öppen och dold dissens

När parterna i en avtalsförhandling är medvetna om att ett svar på ett anbud inte överensstämmer med anbudet föreligger öppen dissens. Svaret ses som en oren accept vilket innebär att svaret innefattar ett avslag i förening med ett nytt anbud (6 § 1 st. AvtL). Om däremot parterna inte är medvetna om att de har olika syn på förhandlingen utan till synes är överens, när de i verkligheten inte har överensstämmande viljeförklaringar, föreligger istället dold dissens.⁴⁰

Enligt avtalsrättens grundprincip kan inte parterna ingå ett avtal med osamstämmiga avtalsviljor. Samtidigt, då parterna inte är medvetna om

³⁴ Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 93; Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 125.

³⁵ Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 93-94.

³⁶ Vahlén, I Teori och praxis – Om slutande av avtal, s. 373; Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 94-95.

³⁷ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 94-95.

³⁸ Vahlén, I Teori och praxis – Om slutande av avtal, s. 373-374; Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 125; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 94.

³⁹ Grönfors, Avtalsgrundande rättsfakta, s. 115-118.

⁴⁰ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 112-113; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 125-146.

oenigheten, är det inte ovanligt att parterna ingått avtal och också fullgjort detsamma innan den dolda dissensen upptäcks. Att i ett sådant skede bryta upp avtalet och i enlighet med föreskriven ordning anse att svaret var ett nytt anbud är ofta inte lämpligt. Om inte en part yrkar på ogiltighet utgås vanligen ifrån att ett bindande avtal ingåtts och avtalstolkning tillämpas för att fastställa ett rimligt avtalsinnehåll.⁴¹

2.3 Avtalstolkning

2.3.1 Inledning

För att ha möjlighet att avgöra ett letter of intents rättsliga verkningar krävs att dokumentet tolkas. Ett dokumentets rubrik är inte avgörande vid fastställandet av dokumentets rättsverkningar utan dessa får avgöras med hjälp av avtalstolkning.⁴² Rubriken på ett dokument kan dock få betydelse när parternas gemensamma avsikt ska fastställas och utgör ett starkt indicium vid avtalstolkningen.⁴³ Det är således inte tillräckligt att konstatera att ett dokument rubricerats letter of intent för att dess rättsliga effekter ska kunna bestämmas. Detta avsnitt ska därför redogöra för vad avtalstolkning innebär och hur tolkningen går till.

Att två parter ingått ett avtal ger inte mycket ledning för parternas fortsatta avtalsförhållande. Vad avtalet innehåller för överenskommelser samt vilka rättsverkningar avtalet har är desto mer vägledande. Ätminstone vid en eventuell tvist är det lika centralt att avgöra vad ett avtal innehåller som att avgöra om ett avtal träffats. Ibland kan till och med de två bedömningsmomenten förenas när det genom avtalstolkning fastställs om ett upprättat dokument är att ses som ett avtal för att sedan avgöra vad det befintliga avtalet innehåller. Avtalstolkning används alltså för att fastställa ett avtals innehåll men även för att fastställa om ett bindande avtal ingåtts.⁴⁴

Avtalstolkning anses vara svårt. Två avtalstolkare som tolkar samma tolkningsdata kan nå fram till två olika slutresultat.⁴⁵ När domstolar tolkar avtal görs detta med beaktande av alla tillgängliga, relevanta tolkningsdata och mot bakgrund av helhetsbilden av avtalssituationen.⁴⁶ Hur tolkningen ska gå till, vilken metod som ska användas, är omdiskuterat men en viktig distinktion kan göras. Från den subjektiva (partsorienterade) tolkningsprincipen skiljs den objektiva (uttrycksorienterade) tolkningsprincipen. Partsorienterad tolkning innefattar att fastställa en gemensam partsvilja eller, om det inte är möjligt, fastställa parternas uppfattning om avtalsinnehållet. Den objektiva tolkningen tar utgångspunkt i den språkliga betydelsen av avtalet i fråga. Allmänt anses den

⁴¹ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 112-113; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 125-146.

⁴² Siljeströms debattinlägg, NJM år 1984, s. 468; Svernlöv, Balans – Letter of Intent.

⁴³ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 66; Hellner, Kommersiell avtalsrätt, s. 37.

⁴⁴ Lehrberg, Avtalstolkning, s. 11-14.

⁴⁵ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 173-174.

⁴⁶ Bernitz, Standardavtalsrätt, s. 79.

partsorienterade tolkningen stå högst i rang men kan inte parternas vilja eller vetskap utrönas övergår tolkningen till en uttrycksorienterad tolkning.⁴⁷

2.3.2 Subjektiva tolkningsprincipen

Avtalstolkningens främsta uppgift är att fastställa vad parterna avsett när de ingick det tvistiga avtalet⁴⁸ – är parterna inte oense om avtalets rättsverkningar finns det ingen anledning att avtalstolka. Kan en gemensam partsvilja fastställas trumfar denna även ett avtals lydelse. En gemensam partsvilja som kan ledas i bevis är således det viktigaste tolkningsinstrumentet. Problematiken kan dock ofta ligga i att det saknas underlag som visar på en gemensam partsvilja och avtalets lydelse (avtalsinnehållet) får därför ofta en väldigt stark bevisverkan.⁴⁹ Om vi bortser från bevisproblematiken kan det tilläggas att även det som sagts muntligen under avtalsförhandlingarna är av stor vikt för avtalstolkningen och ska inte underskattas.⁵⁰

För att möjliggöra en så precis kartläggning av den gemensamma partsvilja som möjligt krävs diverse tolkningsdata. Parternas beteende före och efter avtalsslut kan få betydelse. Även om parterna har utvecklat ett partsbruk från tidigare förhandlingar ska detta vägas in i bedömningen. Detsamma gäller om det utvecklats ett handelsbruk inom det område parterna verkar inom. Utelämnas detaljer i avtalet på grund av att partsbruk eller handelsbruk reglerar detta ska utrymmes ges för intolkning av detta i avtalet. Numera skrivs, efter intryck från angloamerikansk rätt, ofta en ingress till ett avtal där parterna skriver ner avtalets grundläggande syften. Ingressen kan då verka som utgångspunkt för avtalstolkningen.⁵¹

Slutligen kan även andra avtalspreliminärer (det som förekommit före avtalets ingående), exempelvis utkast till avtal eller ett letter of intent, bidra till att klargöra vad parternas syfte med avtalet var när det ingicks.⁵² Parterna har samtidigt möjlighet att i avtalet stipulera att endast det slutliga, skriftliga avtalet ska få betydelse för avtalstolkningen genom att införa en så kallad integrationsklausul. Införs en sådan i avtalet ska den som avtalstolkar vara mycket försiktig med att tillmäta avtalspreliminärerna betydelse.⁵³

Om den gemensamma partsviljan inte kan fastställas kan man även undersöka om endera parten hade någon vetskap om att en oklarhet fanns när avtalet ingicks. Regeln, vilken kallas dolusregeln, är en förlängning av 6 § 2 st. AvtL. Där stadgas att om acceptanten anser att en avgiven accept

⁴⁷ Svensson, I Avtalslagen 90 år – Tolkning och bristande frihet. Några kommentarer till NJA 1988 s. 408, s. 461-462; Lehrberg, Avtalstolkning, s. 26-27; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 40-42, 57-58.

⁴⁸ Med avtal menas här, i enlighet med vad som sades i avsnitt 2.3.1, även dokument där det är tvistigt om dessa är att se som avtal – exempelvis ett letter of intent.

⁴⁹ Lehrberg, Avtalstolkning, s. 37-38, 43; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 57-58.

⁵⁰ Bernitz, Standardavtalsrätt, s. 79-81; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 73.

⁵¹ Bernitz, Standardavtalsrätt, s. 79-81; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 73.

⁵² Lehrberg, Avtalstolkning, s. 118-119; Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 164.

⁵³ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 167.

överensstämmer med ett avgivet anbud och anbudsgivaren, som mottar accepten, måste inse att acceptanten anser detta, kommer avtal till stånd med acceptans innehåll såvitt inte anbudsgivaren reklamerar utan oskäligt uppehåll. Regeln i AvtL gäller för anbud och accept-modellen men dolusregeln bör kunna utsträckas till att gälla även andra avtalsförhandlingar, exempelvis en kommersiell avtalsförhandling.⁵⁴

Eftersom en tillämpning av dolusregeln leder till att acceptans innehåll utgör avtalsinnehåll kan regeln verka hård mot anbudsgivaren. Då anbudsgivaren faktiskt har möjlighet att bryta regelns effekt, genom att uppmärksamma acceptanten på diskrepansen, överensstämmer dolusregeln däremot väldigt väl med principen om den gemensamma partsviljan. Känner anbudsgivaren till acceptantens uppfattning och inte uppmärksammar denne om detta faktum kan anbudsgivaren antas instämma i acceptantens uppfattning.⁵⁵

Dolusregeln är naturligtvis applicerbar på båda parterna i en förhandling, avgörande är om någon part kan hållas ansvarig för ett eventuellt missförstånd. Avtalstolkningen kan alltså tillämpas så att den som inte klargjort ett missförstånd bär risken att motpartens uppfattning formar avtalsinnehållet vilket skapar ett incitament för parterna att under avtalsförhandlingarna undanröja alla risker för missförstånd.⁵⁶

Som komplement till dolusregeln finns culparegeln som även den utgår ifrån om någon av parterna kan lastas för en oklarhet. Till skillnad från dolusregeln krävs dock inte någon vetskap om denna oklarhet. Istället räcker att det finns skäl att misstänka att medkontrahenten har en annan uppfattning. Effekten av en tillämpning av culparegeln blir dock densamma – medkontrahentens uppfattning får utgöra avtalsinnehåll.⁵⁷

2.3.3 Objektiva tolkningsprincipen

Även om man vid avtalstolkning vill försöka fastställa den gemensamma partsviljan är detta inte alltid möjligt. Vid sådana tillfällen övergår avtalstolkaren till den objektiva tolkningsprincipen, även kallad uttrycksorienterade tolkningsprincipen. Avgörande vid en sådan tolkning blir vad avtalet har för betydelse för en utomstående betraktare. Utgångspunkt blir avtalets lydelse av vilken det görs en språkinriktad (semantisk) tolkning. Detta görs genom att studera avtalets meningsbyggnad och ordens tänkbara betydelse. I de flesta fall ges orden den betydelse de har enligt allmänt språkbruk. Juridiska termer förutsätts vara använda i sin gängse rättsliga betydelse och tekniska termer och fackuttryck tolkas mot den gängse uppfattningen inom den aktuella branschen. Ett oklart uttryck som används på flera ställen i avtalet förutsätts ha samma innebörd genom hela avtalet.⁵⁸

⁵⁴ Lehrberg, Avtalstolkning, s. 49-58; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 132-133.

⁵⁵ Lehrberg, Avtalstolkning, s. 49-58; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 132-133.

⁵⁶ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 161.

⁵⁷ Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 134-137.

⁵⁸ Bernitz, Standardavtalsrätt, s. 80-82; Lehrberg, Avtalstolkning, s. 91-99.

För att tolka en viss klausul måste också hänsyn tas till kontexten i vilken den existerar. Klausulen ska alltså inte läsas isolerat från andra avtalsklausuler utan hela avtalet ska ses som en enhet och klausulen läsas gemensamt med andra avtalsbestämmelser. Denna tolkningsprincip kallas för systeminriktad (systematisk) tolkning. Syftet med denna metod är fastställa att avtalet är logiskt utformat. Då avtalet ska fungera som en helhet kan inte avtalsvillkoren strida mot varandra, vilket är en risk om en strikt språkinriktad tolkning görs.⁵⁹

Vidare kan två tolkningsprinciper presenteras, som får antas gälla i svensk rätt, när ett avtal innehåller motstridiga uppgifter. Den ena är att individuella bestämmelser ges företräde framför generella bestämmelser. Den andra är att preciserade bestämmelser går före vaga bestämmelser, exempelvis allmänt hållna friskrivningar.⁶⁰

Ett problem vid avtalstolkning är vad som ska anses utgöra avtalsinnehåll. Denna problematik har berörts tidigare men är värd att kommentera igen. Hur ett avtal sluts är naturligtvis avgörande för vad som ska ligga till grund för en avtalstolkning. Har parterna nått en överenskommelse innan ett skriftligt avtal signeras utgör kontraktet endast en bekräftelse på vad som avtalats och verkar endast som bevis. Avtalsinnehållet har då fastställs tidigare under förhandlingarna. Ett avtals lydelse är alltså inte detsamma som ett avtals innehåll, men då skriftliga avtal ofta har stor bevisverkan får lydelsen ofta en viktig roll i avtalstolkningen.⁶¹

2.4 Avtalsbundenhet för juridiska personer

Det nämndes tidigare att för att ingå ett bindande avtal krävdes att personen som avgav anbudet/accepten hade rättslig handlingsförmåga (se avsnitt 2.1). Vad gäller juridiska personer krävs istället att den/de som undertecknar ett avtal har rätt att teckna bolagets firma – det vill säga behörighet att binda bolaget. Avsnittet avser att behandla ställföreträdare för juridiska personer och de regler som finns kring dessa i syfte att åskådliggöra för läsaren när ett bolag binds av sina ställföreträdare aktioner. Undertecknande av ett letter of intent sker nämligen inte alltid av ägarna till de förhandlande bolagen. Upprättas ett letter of intent under en förhandling av ett återförsäljaravtal lär det vanligtvis undertecknas av ställföreträdare för bolaget, exempelvis en verkställande direktör. Det är då av stor betydelse, för frågan om letter of intentet utgör ett avtal och därmed har bundit bolaget, vem som undertecknat dokumentet.⁶² För att göra en enkel och tydlig genomgång avses med juridiska personer i det här avsnittet aktiebolag.

⁵⁹ Bernitz, Standardavtalsrätt, s. 80-82; Lehrberg, Avtalstolkning, s. 91-99.

⁶⁰ Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 61-62.

⁶¹ Lehrberg, Avtalstolkning, s. 67-69; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt II, s. 52-53.

⁶² Samtal med Johan Wiklund; Hellner, Kommersiell avtalsrätt, s. 37.

Legal rätt att teckna ett aktiebolags firma har styrelsen (gemensamt) samt den eller de särskilda firmatecknare som styrelsen har utsett ska få företräda bolaget. Styrelsens roll som ställföreträdare är stadgad i lag (8 kap. 35 § ABL) och enligt 37 § samma kapitel får styrelsen alltså bemyndiga verkställande direktör, styrelseledamot eller annan att företräda bolaget och teckna dess firma. Vad gäller styrelseledamöters behörighet är det vanligt att ett bolag tillämpar så kallad kollektiv firmateckning vilket innebär att styrelsen har beslutat att två styrelseledamöter tillsammans kan sluta avtal för bolagets räkning. Vidare har även verkställande direktör i bolaget rätt att företräda bolaget och teckna dess firma, dock med det viktiga undantaget att behörigheten endast gäller beträffande uppgifter som faller inom den löpande förvaltningen (se 8 kap. 36 § i förening med 29 §) eller om styrelsebeslut inte utan väsentlig olägenhet kan avvaktas. Det hör för övrigt också till vanligheterna att verkställande direktör utses till särskild firmatecknare och kan således ensam teckna bolagets firma.⁶³

När blir då bolaget bundet gentemot tredje man av de rättshandlingar ställföreträdarna företar? Det kan först konstateras att en person som felaktigt utger sig för att vara firmatecknare eller verkställande direktör aldrig kan ingå bindande avtal. Grundläggande är att behörigheten måste komma från bemyndigande i lag eller författning eller förordnande av vederbörligt bolagsorgan.⁶⁴ Baserat på 8 kap. 42 § ABL kan följande regler ställas upp avseende när ett bolag blir bundet av en ställföreträdarens rättshandling:⁶⁵

- Beslut fattat av styrelse eller särskild firmatecknare i strid med ABL:s bestämmelser om bolagsorganens kompetens binder inte bolaget, även om motparten var i god tro.
(Behörighetsöverskridande)
- Beslut fattat av verkställande direktör utanför dennes kompetensområde binder inte bolaget om bolaget kan visa att motparten var i ond tro, det vill säga insåg eller borde insett att verkställande direktör överskred sin kompetens.
(Behörighetsöverskridande)
- Beslut fattat av ställföreträdare inom sitt kompetensområde men utanför befogenhetsområdet binder inte bolaget om bolaget kan visa att motparten var i ond tro avseende befogenhetsöverskridandet.
(Befogenhetsöverskridande)
 - Till denna regel måste dock tillföras ett undantag. Beslut fattat av hela styrelsen eller verkställande direktör där en föreskrift om bolagets verksamhetsföremål eller annan föreskrift i bolagsordningen eller föreskrift lämnat av överordnat organ överskridits binder bolaget, även om motparten var i ond tro.

⁶³ Johansson, Svensk associationsrätt i huvuddrag, s. 255-256; Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 55.

⁶⁴ Johansson, Svensk associationsrätt i huvuddrag, s. 257.

⁶⁵ Bygger på följande källor: Skog, Rodhes aktiebolagsrätt, s. 189-190; Bergström & Samuelsson, Aktiebolagets grundproblem, s. 108-110.

3 Letters of intent

3.1 Vad är letters of intent?

Letters of intent introducerades i Sverige någon gång på 1960-70-talet från USA.⁶⁶ Vida utbredt inom de nordiska länderna synes letters of intent blivit på sent 1970-tal.⁶⁷ I dagens affärsvärld är det ett mycket vanligt förekommande och viktigt dokument i många olika avtalsförhandlingar.⁶⁸ Vanligtvis upprättas ett letter of intent innan förhandlingen av det slutliga avtalet tar vid.⁶⁹

Främst bör ett letter of intent ses som ett förhandlingsdokument i en avtalsförhandling där parterna avger sina intentioner att fortsätta förhandla med avsikten att nå en slutlig överenskommelse samt nedtecknar huvudpunkterna för det framtida avtalet. Därmed inte sagt att denna beskrivning alltid överensstämmer med hur letters of intent utformas eftersom de kan utformas med stor variation, vilket kommer utvecklas närmare nedan.

3.2 Terminologi

Ett förhandlingsdokument, så som jag beskrivit det ovan i avsnitt 3.1, rubriceras inte alltid som ”letter of intent”. Förutom ”avsiktsförklaring” och ”principavtal” används även termer som ”memorandum of understanding”, ”heads of agreement”, ”memorandum of agreement” eller ”agreement in principle”.⁷⁰ Någon enhetlig terminologi vid rubriceringen av ett förhandlingsdokument likt ovan föreligger således inte, men termen ”letter of intent” är den klart härskande.⁷¹

3.3 När, hur och varför används letters of intent?

Letters of intent används generellt sett i större och mer komplicerade avtalsförhandlingar som pågår över en längre tid. Typiska situationer är vid förhandlandet av, för parterna, betydelsefulla avtal. Exempelvis samarbetsavtal, återförsäljaravtal, en mycket omfattande order eller en företagsöverlåtelse. Den senare är en situation där letters of intent är mycket

⁶⁶ Holmgren & Lundqvist, Letters of intent – värt mer än pappret?, s. 34.

⁶⁷ Gomards referat, NJM år 1984, s. 443.

⁶⁸ Samtal med Kristian Ford och Johan Wiklund.

⁶⁹ Forssman, Företagsöverlåtelser: en introduktion till den legala processen, s. 19; Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 66; Hellners debattinlägg, NJM år 1984, s. 452; Holmgren & Lundqvist, Letters of intent – värt mer än pappret?, s. 40.

⁷⁰ Svernlöv, Balans – Letter of Intent; Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 66.

⁷¹ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 66; Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 146; Lagercrantz & Westin, Förhandlingsguiden 2005, s. 161.

vanligt förekommande.⁷² Att förhandla fram ett stort och komplicerat avtal är förenat med stora transaktionskostnader för förhandlingsparterna. Förhandlingarna tar tid av bolagens ledningar i anspråk och medför ofta höga konsultkostnader i form av legala och ekonomiska rådgivare. Vidare kan parterna behöva göra investeringar innan det slutliga avtalet är undertecknat för att möjliggöra fullgörande av det tilltänkta avtalets förpliktelser.⁷³

Ett letter of intent utgör i dessa sammanhang ett utmärkt verktyg för att fastställa att det finns en möjlighet att nå en slutlig överenskommelse – att parterna står tillräckligt nära varandra vad gäller exempelvis köpeskillingen eller andra avgörande faktorer. För att undvika att dra på sig stora transaktionskostnader i onödan kan det därför vara bra att fastställa de kommersiella huvudpunkterna för förhandlingarna samt att stipulera vad som ska gälla för de fortsatta förhandlingarna.⁷⁴

Det förekommer att köparen och säljaren kommer med ett färdigt letter of intent till ombuden där de skrivit ner vad de kommit överens om dittills under förhandlingarna. Därmed har de skapat ett kommersiellt ramverk för de fortsatta förhandlingarna och det slutliga avtalet. Ett letter of intent blir då en mall utifrån vilken de rättsliga ombuden bygger det slutliga avtalet. Genom att parterna har skrivit ner de viktigaste överenskommelserna minskar risken att förhandlingarna ska stranda när de mer detaljerade avtalsvillkoren ska förhandlas fram.⁷⁵ Den kanske främsta funktionen av ett letter of intent är att parterna, genom att författa ett letter of intent, får gå igenom under vilka villkor de kan tänka sig att göra en affär och att de genom att underteckna ett letter of intent därmed kan visa att de är seriösa i sitt intresse av att nå en överenskommelse.⁷⁶

Då parterna tvingas gå igenom den potentiella affären och enas om ett kommersiellt ramverk justeras parternas förväntningar. Parterna blir därmed införstådda i vad en framtida överenskommelse innebär, det vill säga vad parterna kan förvänta sig av affären. Som en följd av detta minskar risken för problem längre fram i förhandlingarna på grund av orimligt högt ställda förväntningar hos parterna.⁷⁷

Det finns ytterligare orsaker till att ett letter of intent är ett värdefullt och viktigt dokument. Genom att skriva in särskilda klausuler begränsas också riskerna för parterna. Dessa klausuler ska utvecklas närmare nedan i avsnitt 3.4 men två kan kort beskrivas här. Köparen kan vilja få med en exklusivitetklausul som innebär att säljaren inte får förhandla med någon

⁷² Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 146; samtal med Kristian Ford och Johan Wiklund.

⁷³ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 63; Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 136.

⁷⁴ Forssman, Företagsöverlåtelser: en introduktion till den legala processen, s. 19.

⁷⁵ Samtal med Johan Wiklund; Sevenius, Företagsförvärv, s. 292; Forssman, Företagsöverlåtelser: en introduktion till den legala processen, s. 19.

⁷⁶ Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 146.

⁷⁷ Samtal med Svante Liljedahl.

annan parallellt.⁷⁸ Säljaren kan å sin sida vara intresserad av att få in ett rekryteringsförbud som förhindrar att målbolagets ledning rekryteras till den presumtive köparen om en överenskommelse inte nås.⁷⁹

Ett skäl till att skriva ett letter of intent kan vara att det ska ligga till grund för en tillståndsansökan hos en myndighet.⁸⁰ Ett annat skäl kan vara att parterna måste göra avbrott i förhandlingarna och för att förhandlingarna ska kunna visa bolagens styrelser på framsteg i förhandlingarna skrivs ett letter of intent.⁸¹

Tidpunkten då parterna i en avtalsförhandling skriver ett letter of intent är inte alltid densamma. Klart är att det alltid tecknas före det slutliga avtalet. I de flesta fall tecknar man ett letter of intent när parterna känner sig redo att ta förhandlingarna till en ny nivå och detta sker då på ett relativt tidigt stadium⁸² i förhandlingarna. Likväl kan dokumentet även upprättas på ett senare stadium i förhandlingarna, när parterna närmar sig ett slutligt avtal. Beroende på var i förhandlingsstadiet ett letter of intent författas får det lite olika funktioner. Skrivs det som en utgångspunkt för förhandlingen sätts mer fokus på de sidobestämmelser som reglerar de fortsatta förhandlingarna, exempelvis om exklusiv förhandlingsrätt. Om det däremot skrivs senare i förhandlingsstadiet blir dokumentets främsta roll att fastställa vad parterna enats om så långt under förhandlingarna.⁸³

Vem som undertecknar ett letter of intent är en viktig fråga. För att ett dokument ska få bindande rättslig verkan måste det vara underskrivet av en behörig företrädare för bolaget (se avsnitt 2.4). Vilken typ av avtal som förhandlas har stor betydelse för vem som undertecknar ett letter of intent. Förhandlas det om ett samarbetsavtal, återförsäljaravtal eller en mycket omfattande order talar mycket för att ett sådant avtal faller inom ett bolags löpande verksamhet och därmed inom en verkställande direktörs kompetensområde. I sådana fall räcker det med den verkställande direktörens underskrift. Förhandlas det däremot om en företagsöverlåtelse sker detta vanligen på ägarnivå och letter of intentet undertecknas följaktligen av säljaren (ägaren till målbolaget) och köparen. Naturligtvis kan undantag tänkas, exempelvis om bolaget som säljer/köper är ett riskkapitalbolag och det i bolaget löpande verksamhet ingår att köpa och sälja bolag.⁸⁴

⁷⁸ Sevenius, Företagsförvärv, s. 293.

⁷⁹ Calissendorff & Westin, Karnovs Pacta – Klausulkommentar till letter of intent-mall; Samtal med Johan Wiklund.

⁸⁰ Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 146.

⁸¹ Holmgren & Lundqvist, Letters of intent – värt mer än pappret?, s. 37.

⁸² Med ”relativt tidigt stadium” menas att det sker under det första eller andra av de fyra förhandlingsstadierna.

⁸³ Calissendorff & Westin, Karnovs Pacta – Inledande kommentar, letter of intent, s. 1-2.

⁸⁴ Hellner, Kommersiell avtalsrätt, s. 37-38; Samtal med Johan Wiklund.

3.4 Vad innehåller ett letter of intent?

Ett letter of intent kan utformas på många olika sätt. Förutom själva rubriceringen av dokumentet förändras även själva innehållet markant beroende på omständigheterna när det avfattas. Gorton indelar letters of intent i fyra kategorier vilket belyser dess diversitet och bringar samtidigt klarhet kring dess olika skepnader:⁸⁵

- (1) Lösa letters of intent i vilka parterna endast klargör att det finns utrymme för förhandling.
- (2) Fylligare letters of intent i vilka parterna redogör för de huvudsakliga överenskommelserna de nått hittills i förhandlingarna.
- (3) ”Kostnadsfördelnings-letters of intent” i vilka parterna klargör fördelningen av förhandlingskostnaderna.
- (4) ”Letters of intent-avtal” i vilka ett nästan färdigt avtal har nedtecknats men tillstånd från exempelvis myndighet eller styrelse krävs innan ett slutligt avtal kan undertecknas.

Trots den stora spridningen på utformningen av letters of intent kan några återkommande beståndsdelar observeras⁸⁶. Den första, och även mest centrala, är att ett letter of intent formulerar parternas intention att förhandla fram ett slutligt avtal. I letter of intentet som bilagts uttrycks detta på följande sätt:⁸⁷

- 1.1 Säljaren och Köparen (tillsammans ”Parterna” och var för sig ”Parten”) har inlett förhandlingar i syfte att träffa avtal avseende överlåtelse av 100 procent av aktierna (”Aktierna”) i [AB3], org nr [...], [adress] (”Bolaget”).
- 1.2 Denna Avsiktsförklaring ska utgöra grunden för de fortsatta förhandlingarna mellan Parterna, till dess att de resulterat i ett bindande avtal avseende överlåtelse av Aktierna (”Avtalet”) eller till dess att dessa förhandlingar avslutats.

Vanligen skrivs att ett bindande avtal inte uppkommer förrän parterna undertecknat det slutliga avtalet (se punkt 11.1 i exemplet). Så sker dock inte alltid och om parterna inte inför en sådan bestämmelse kan ett letter of intents rättsliga verkan bli otydlig. Orsaken till detta är att det inte är klart att ett letter of intent utan en sådan reglering saknar bindande verkan (se mer i avsnitt 3.5 samt 6.1).⁸⁸

Ofta skrivs så kallade ”orena” letters of intent där dokumenten som sådana inte är bindande men vissa klausuler uttryckligen ges bindande verkan. Att

⁸⁵ Gorton, Shipping and Contracting, s. 45.

⁸⁶ Observationen av återkommande innehåll i letters of intent är starkt influerad av letters of intent i samband med företagsöverlåtelser.

⁸⁷ Se punkt 1 i exemplet.

⁸⁸ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 68; Forssman, Företagsöverlåtelser: en introduktion till den legala processen, s. 20-21.

dessa klausuler blir rättsligt bindande råder det ingen tvekan om.⁸⁹ De klausuler som vanligen ges bindande verkan reglerar parternas agerande under de fortsatta förhandlingarna. Här följer en kortare beskrivning av de klausulerna.

Exklusivitetsklausul⁹⁰

Exklusivitetsklausulen är vanligt förekommande i letters of intent och är ofta en viktig anledning till att ett letter of intent ingås.⁹¹ En exklusivitetsklausul är en köparvänlig klausul som innebär att säljaren förbinder sig under en viss period att inte förhandla parallellt med en annan köpare angående samma avtalsobjekt. Längden på en exklusivitetsperiod kan variera men i det bilagda exemplet är den 30 dagar. Syftet med begränsningen är att ge köparen trygghet i att säljaren har för avsikt att nå ett slutligt avtal med denne och kan därmed motivera de kostnader som kommer uppstå i samband med de fortsatta förhandlingarna. Säljaren kan ställa ett motkrav när köparen vill införa en exklusivitetsklausul genom att kräva en ”break-up fee”. I den här kontexten innebär en ”break-up fee” att köparen måste betala en avgift om denne frånträder förhandlingarna innan ett slutligt avtal nåtts.⁹²

Sekretessklausul⁹³

Sekretessklausulen är en mycket betydelsefull bestämmelse för säljaren genom att den hindrar köparen från att vidarebefordra konfidentiell information som tillhandahålls under förhandlingarna. Till klausulen kan även hänföras en bestämmelse om hur den konfidentiella informationen får användas.⁹⁴ Ett sekretess- eller exklusivitetsåtagande kan även göras i ett separat avtal.⁹⁵

Rekryteringsförbud

I samband med en företagsöverlåtelse kan en nära relation uppstå mellan köparen och målbolagets ledning. Då ledningen förser köparen med den information som behövs för att utvärdera målbolaget arbetar ofta köparen och målbolagets ledning nära varandra under en längre tid. För att förhindra att köparen rekryterar målbolagets ledning, om ett slutligt avtal inte kommer till stånd, kan säljaren skriva in ett rekryteringsförbud. Förbudet kan gälla generellt eller för en viss personalkategori.⁹⁶

⁸⁹ Holmgren & Lundqvist, Letters of intent – värt mer än pappret?, s. 41-44; Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om ’letters of intent’, principöverenskommelser m.m.), s. 497.

⁹⁰ Se punkt 3 i exemplet.

⁹¹ Samtal med Kristian Ford och Svante Liljedahl.

⁹² Svernlöv, Balans – Letter of Intent; Forssman, Företagsöverlåtelser: en introduktion till den legala processen, s. 20.

⁹³ Se punkt 7 i exemplet.

⁹⁴ Calissendorff & Westin, Karnovs Pacta – Klausulkommentar till letter of intent-mall.

⁹⁵ Sevenius, Företagsförvärv, s. 293; Svernlöv, Balans – Letter of Intent.

⁹⁶ Calissendorff & Westin, Karnovs Pacta – Klausulkommentar till letter of intent-mall; samtal med Johan Wiklund.

Lagvals- och tvistelösningsklausul⁹⁷

Det kan vara en trygghet för parterna att bestämma enligt vilken rättsordning ett letter of intents rättsverkningar ska avgöras och även hur en eventuell tvist ska handläggas (i allmän domstol eller skiljedomstol).⁹⁸

Vitesklausul

Till exklusivitets- och sekretessklausulen samt rekryteringsförbudet kan parterna välja att koppla ett vite. Ett förutbestämt belopp skrivs då in i klausulen som utgår då part brutit mot klausulen. Vitets främsta syfte är att den skadelidande inte behöver visa på skada på grund av klausulbrottet. Vitet blir därmed ett effektivt påtryckningsmedel och gör att långdragna processer om skadans storlek kan undvikas.⁹⁹

Andra vanliga bestämmelser i ett letter of intent behandlar exempelvis köpeskillingen eller köparens rätt att genomföra en due diligence. Sådana bestämmelser ges inte alltid bindande verkan – även om det förekommer – men är ändå viktiga.

Köpeskillning och andra ekonomiska villkor

Parterna ser ofta även till att reglera köpeskillingen, samt finansiering och betalning av denna, redan i sitt letter of intent (se punkt 2 i exemplet). Som tidigare förklarades kan parterna vilja bestämma ett prisintervall eller en formel för fastställande av köpeskillingen redan i ett letter of intent så att fastställandet av en köpeskillning inte blir ett oöverkomligt hinder senare i förhandlingen.¹⁰⁰ Vidare förekommer det även att parterna reglerar att var part får bära sina egna kostnader för förhandlingarna (se punkt 10 i exemplet). I vilken omfattning en kostnadsfördelningsklausul används är oklart men de används i vart fall inte alltid.¹⁰¹ Andra fördelningar av förhandlingskostnaderna är också tänkbara – exempelvis att parterna delar på de totala förhandlingskostnaderna.¹⁰²

Due diligence¹⁰³

I samband med ett företagsförvärv vill köparen genomföra en företagsbesiktning av målbolaget – en due diligence – för att inhämta och analysera information om målbolagets egenskaper och risker och på så sätt fatta rätt beslut angående en eventuell affär. Genom att föra in en bestämmelse i ett letter of intent som stipulerar att köparen har rätt att genomföra en due diligence tillförsäkras sig köparen en rätt att få genomföra

⁹⁷ Se punkt 12 i exemplet.

⁹⁸ Svernlöv, Balans – Letter of Intent.

⁹⁹ Forssman, Företagsöverlåtelser: en introduktion till den legala processen, s. 20; Calissendorff & Westin, Karnovs Pacta – Klausulkommentar till letter of intent-mall.

¹⁰⁰ Sevenius, Företagsförvärv, s. 292; Svernlöv, Balans – Letter of Intent.

¹⁰¹ Forssman, Företagsöverlåtelser: en introduktion till den legala processen, s. 22; Calissendorff & Westin, Karnovs Pacta – Inledande kommentar, letter of intent, s. 2 och även baserat på samtal med Kristian Ford och Johan Wiklund.

¹⁰² Weitzenböck, Prevention is Better than Cure, s. 311.

¹⁰³ Se punkt 4 i exemplet.

en undersökning av målbolaget. Dessutom kan formerna för undersökningen med fördel utarbetas redan i ett letter of intent.¹⁰⁴

Övriga bestämmelser

I ett letter of intent kan man även återfinna bestämmelser om att parterna ska förhandla i god anda (se punkt 5.2 i exemplet), att de garantier som införs i det slutliga avtalet är sedvanliga garantier samt en tidplan i vilken parterna sätter upp tidsramar för förhandlingarna (se punkt 6 i exemplet).¹⁰⁵

Sammanfattningsvis kan sägas att ett letter of intent vanligtvis sätter upp spelreglerna för de fortsatta förhandlingarna samt reglerar och konkretiserar de viktigaste överenskommelserna för den slutliga affären. Exakt hur ett letter of intent utformas måste naturligtvis anpassas utifrån omständigheterna i varje enskild situation.

3.5 Ett letter of intents rättsliga verkningar – särskilt om avtalsbundenhet

Ett letter of intent kan liknas vid ett ”gentlemen’s agreement”.¹⁰⁶ En sådan överenskommelse lär av en brittisk domare beskrivits på följande sätt:

A gentlemen’s agreement is an agreement, which is not an agreement, made between two persons, neither of whom is a gentleman, whereby each expects the other to be strictly bound, without himself being bound at all.¹⁰⁷

Frågan om ett letter of intents rättsliga verkningar får anses vara den mest omdebatterade och troligtvis även viktigaste frågan angående letters of intent.¹⁰⁸ I en förhandling är det av mycket stor vikt att parterna är medvetna om vad det innebär att signera ett letter of intent. Att parterna vet vad som gäller om en part frånträder förhandlingen innan slutligt avtal signerats, eller på annat sätt inte följer det parterna kommit överens om i ett letter of intent. I detta avsnitt görs en genomgång av dokumentets rättsliga effekter med fokus på dokumentets bindande verkan som avtal. Övriga rättsliga effekter berörs kort men får en djupare beskrivning senare i uppsatsen (se kapitel 5).

Utgångspunkten är att ett letter of intent i princip inte är bindande som ett avtal.¹⁰⁹ Denna utgångspunkt är självklar om parterna uttryckligen i letter of intentet anger att parterna binds först när ett slutligt avtal undertecknas.

¹⁰⁴ Sevenius, Due diligence: besiktning av företag, s. 40-41, 65-66, 126-127, 203-204.

¹⁰⁵ Sevenius, Företagsförvärv, s. 292; Svernlöv, Balans – Letter of Intent; samtal med Kristian Ford.

¹⁰⁶ Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 147.

¹⁰⁷ Tillräknas domaren Harry Vaisey och ska ha yttrats i Bloom v. Kinder [1958] T.R. 91. Citatet är inte publicerat i domslutet men finns återgivet i bland annat Hondius (editor), Precontractual liability: Reports to the XIIIth Congress of the International Academy of Comparative Law Montreal, Canada, 18-24 August 1990, s. 138; Bernstein & Zekoll, The Gentleman’s Agreement in Legal Theory and in Modern Practice: United States, s. 87.

¹⁰⁸ Sevenius, Företagsförvärv, s. 293.

¹⁰⁹ Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om ’letters of intent’, principöverenskommelser m.m.), s. 497.

Detta görs vanligtvis men inte alltid. Har parterna inte uttryckligen behandlat dokumentets bindande verkan tillämpas allmänna avtalsrättsliga regler för avtalslut.¹¹⁰ Avtalsbundenhet uppstår när parterna anses vara överens. Har inte parterna avtalat om skriftform har det alltså ingen betydelse när ett avtal signeras då parterna mycket väl kan uppnå ett bindande avtal före denna tidpunkt. Parternas kontrakt (skriftliga avtal) blir då endast ett bevismedel. Vidare har det tidigare också konstaterats att ett dokument rubricerat ”letter of intent” genom avtalsstolkning mycket väl kan ge upphov till bindande förpliktelser.¹¹¹ Omvänt måste därmed även konstateras att ett letter of intent inte kan fastställas sakna bindande verkan endast på grundval av att det rubricerats ”letter of intent”. Genom kompletterande förutsättningar kan nämligen ett letter of intent få avtalsverkan. Genom parts beteende kan ett annars oförbindande letter of intent bli bindande som avtal. Har part påbörjat uppfyllelse av ett letter of intent och därmed ger motparten ett befogat intryck av att de anser att bundenhet uppstått kan detta faktum i förening med ett tillräckligt preciserat letter of intent ges avtalsverkan.¹¹²

Från ett letter of intents bindande verkan som avtal måste särskiljas de klausuler som uttryckligen getts bindande verkan av parterna. En exklusivitets- eller sekretessklausul är exempel på sådana klausuler (se avsnitt 3.4 för fler exempel). Letters of intent som innehåller bindande klausuler betecknas ofta som ”orena”. Med det menas att de inte är bindande som avtal men att delar av dem (vissa klausuler) är bindande. Letters of intent utan några bindande klausuler kallas ofta för ”rena”.¹¹³ De klausuler som parterna uttryckligen gett bindande verkan är utan tvekan också bindande (se avsnitt 3.4).¹¹⁴

Omfattningen av ett letter of intent får anses ha stor betydelse. Det vanliga är att parterna reglerar huvudpunkterna för överenskommelsen samt sätter upp spelreglerna för de fortsatta förhandlingarna. Väldigt detaljerade letter of intents förekommer dock där parterna detaljförhandlar bland annat om garantiernas utformning.¹¹⁵ I linje med principen för avtalslut menar Gorton att ett detaljerat letter of intent (nummer 4 i hans kategorisering, se ovan avsnitt 3.4) kan ge upphov till avtalsbundenhet. Kvarstår exempelvis endast myndighets tillstånd anser Gorton att parterna är mer eller mindre

¹¹⁰ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 68; Forssman, Företagsöverlåtelser: en introduktion till den legala processen, s. 20-21.

¹¹¹ Skiljedom Strike förvaltning v. Magnus Eklöv och Sten Eklöv, punkt 6.2 i domslutet. Domen är offentliggjord, på grund av klander, i T-1278-08 Hovrätten för västra Sverige. Domen refereras nedan i avsnitt 3.6.2.

¹¹² NJA 1977 s. 92, särskilt s. 110; Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om ’letters of intent’, principöverenskommelser m.m.), s. 499-500.

¹¹³ Holmgren & Lundqvist, Letters of intent – värt mer än pappret?, s. 41.

¹¹⁴ Holmgren & Lundqvist, Letters of intent – värt mer än pappret?, s. 41-44; Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om ’letters of intent’, principöverenskommelser m.m.), s. 497.

¹¹⁵ Samtal med Svante Liljedahl.

bundna av deras överenskommelser i letter of intentet. Den part som inte vill fullfölja letter of intentet måste då göra gällande det kvarstående tillståndssökandet som hinder för att fullfölja överenskommelsen.¹¹⁶ Parterna är i ett sådant letter of intent så överens att de blir bundna av deras överensstämmande viljeförklaringar.

Baserat på mina samtal med affärsjuristerna har jag förstått att väldigt detaljerade letters of intent inte hör till vanligheterna.¹¹⁷ Av störst intresse, vad gäller letters of intents rättsliga verkan som bindande avtal, är de där parterna inte uttryckligen angett att bundenhet ska uppkomma först när ett slutligt avtal undertecknas. Huvudregeln har tidigare konstaterats – ett letter of intent är inte bindande som ett avtal. Då sades också att det däremot inte kan uteslutas att bundenhet ändå kan uppstå.

Ett starkt argument för bundenhet är att om parterna inte avsett att bli bundna av ett letter of intent skulle detta uttryckligen angetts. Ger nämligen inte ett letter of intent utan en uttrycklig bestämmelse som reglerar bundenheten viss ledning när parternas gemensamma partsavsikt ska fastställas? Varför utelämna en sådan reglering om avsikten är att inte bli bunden?¹¹⁸ Mot detta kan främst sägas att parternas avsikt, så vitt jag förstått, så gott som alltid är att inte bli bundna av letter of intentets bestämmelser – förutom de uttryckligt bindande klausulerna.¹¹⁹ Vidare bör frågan ställas vad blir parterna bundna till om ett letter of intent anses bindande? Måste parterna förhandla fram ett avtal? Grönfors har uttryckt sig positiv till en sådan lösning om förhandlingarna mellan parterna nått ett visst stadium (se avsnitt 2.2.2).¹²⁰ Han får dock anses vara ensam om denna åsikt. I svensk rätt är avtalsfriheten stark, med några undantag som inte aktualiseras här, och en plikt att ingå avtal kan därför inte vara långtgående.¹²¹

Istället bör fokus läggas på när en part kan frånträda en förhandling eller kraftigt avvika från bestämmelser (exempelvis gällande köpeskillingen) i ett letter of intent utan att agera i strid med detsamma? Uppfattningen bland de affärsjurister jag träffat är att en part måste kunna motivera sin aktion för att den ska vara godtagbar. Kan en aktion motiveras är det oftast acceptabelt att göra avsteg från ett letter of intent. Det förefaller orimligt om en part inte skulle få ta hänsyn till omständigheter som framkommer efter att ett letter of intent signerats.¹²² Exempelvis kan en due diligence medföra att ny information om målbolaget upptäcks som kraftigt påverkar värderingen på bolaget. Godtagbara skäl kan vara att det föreligger svårigheter att genomföra det avsedda projektet – orsakade av problem med finansiering

¹¹⁶ Gorton, *Shipping and Contracting*, s. 45.

¹¹⁷ Samtal med Kristian Ford, Johan Wiklund och Svante Liljedahl.

¹¹⁸ Lehrberg, *Avtalsrättens grundelement*, s. 147-148; Samtal med Svante Liljedahl.

¹¹⁹ Samtal med Kristian Ford, Johan Wiklund och Svante Liljedahl.

¹²⁰ Grönfors, *Avtalsgrundande rättsfakta*, s. 121; Grönfors debattinlägg, NJM år 1984, s. 454-455.

¹²¹ Lehrberg, *Avtalsrättens grundelement*, s. 149.

¹²² Samtal med Kristian Ford, Johan Wiklund och Svante Liljedahl. Se även Linds debattinlägg, NJM år 1984, s. 462.

eller offentliga tillstånd. Likaså bör accepteras om part har allvarliga invändningar mot medkontrahentens yrkeskunnande eller affärsmetoder. Orsaken till att en part vill frånträda en förhandling eller kraftigt avvika från ett letter of intent måste dock ha uppkommit efter att dokumentet upprättades.¹²³

Mot detta finns ett par situationer där det nog inte är acceptabelt att frånträda ett undertecknat letter of intent. Att en part får bättre villkor hos någon annan, en bättre order eller en bättre samarbetspartner kan troligtvis inte godtas som skäl för att frånträda en förhandling i vilken ett letter of intent har signerats.¹²⁴ Om slutförandet av en affär är beroende av att myndighet lämnar tillstånd kan skadeståndsansvar aktualiseras för den part det åligger att söka tillståndet men som inte gör det vilket medför att affären inte kan slutföras och motparten lider skada av detta.¹²⁵

Ingås inget slutligt avtal på grund av en parts otillbörliga agerande kan det mycket väl tänkas att den part som lidit skada kan kräva ersättning från motparten. Letters of intent utvidgar troligtvis parternas lojalitetsplikt och ersättning kan eventuellt utkrävas för culpa in contrahendo. Denna fråga kommer utredas djupare nedan (kapitel 5).

Av intresse är även vad ett letter of intent kan få för betydelse för ena parten gentemot tredje man. Här ska två viktiga konsekvenser belysas:

- (1) Är bolaget, som signerar ett letter of intent, ett börsbolag¹²⁶ kan ett signerat letter of intent behöva offentliggöras enligt börsens regler för informationsgivning.¹²⁷ Börsbolag ska offentliggöra kurspåverkande information och framför allt i en förvärvssituation är det inte otänkbart att ett letter of intent påverkar aktiekursen. Någon uttrycklig skyldighet att i alla lägen offentliggöra ett letter of intent finns inte, men betydelsen bör inte negligeras.¹²⁸ Se punkterna 7.1 och 7.2 i exemplet där köparen ges tillåtelse till att yppa sekretessbelagd information om köparen är skyldig att lämna sådan information enligt börsregler köparen är skyldig att följa.
- (2) Vidare kan ett signerat letter of intent få arbetsrättsliga konsekvenser. Arbetsgivare måste enligt 11 § MBL förhandla med arbetstagarorganisationer innan de beslutar om viktigare förändringar av sina verksamheter. I normalfallet innebär ett upprättat letter of intent att parterna har nått så långt i förhandlingarna att det enligt svensk arbetsrätt inträder en primär

¹²³ Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 150.

¹²⁴ Hellners debattinlägg, NJM år 1984, s. 453; Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 151.

¹²⁵ Linds debattinlägg, NJM år 1984, s. 461; Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om 'letters of intent', principöverenskommelser m.m.), s. 506.

¹²⁶ Här åsyftas bolag noterade på NASDAQ OMX Stockholm – Stockholmsbörsen.

¹²⁷ Samtal med Svante Liljedahl den 5 november 2013.

¹²⁸ NASDAQ OMX Stockholm Regelverk för emittenter, 1 juli 2013, punkt 3.1.1.

förhandlingsskyldighet för arbetsgivaren.¹²⁹ Se punkt 9 i exemplet där det stadgas att parterna har uppfyllt sina skyldigheter enligt MBL.

3.6 Letters of intent i svensk rättspraxis

Tvister om letters of intent är inte vanliga – åtminstone inte tvister som når domstolar.¹³⁰ Jag kommer i detta avsnitt att behandla de rättsfall som på ett eller annat sätt behandlar letters of intent och som är av intresse för den här uppsatsen. För att ge en något mer heltäckande bild av den rättsliga inställningen till letters of intent kommer inte endast rättsfall från Högsta domstolen belysas utan även fall från underrätterna samt en skiljedom.

3.6.1 Letters of intent i allmän domstol

Tedfors v. Eikaland¹³¹

Frågan i målet var om parterna nått ett bindande avtal eller ett oförbindande letter of intent. Det tvistiga i målet var att ena parten (Eikaland) ansåg att den överenskommelse som nåtts utgjorde ett överlåtelseavtal medan motparten (Tedfors) menade att det utgjorde ett letter of intent.

Bakgrunden till tvisten var följande. Parterna – Tedfors och Eikaland – hade för avsikt att ingå ett överlåtelseavtal av aktier i ett bolag som innebar att Eikaland skulle överlåta aktier till Tedfors. Via mejlkorrespondens utbyttes avtalsutkast utarbetat av Eikaland. Av utredningen i målet framgick att parterna var ense om flera villkor i avtalet, däribland priset för aktierna, men oense om några väsentliga frågor, bland annat hur en skuld Eikaland hade gentemot Tedfors skulle regleras i samband med överlåtelsen. Tedfors hade besvarat Eikalands avtalsutkast med att säga att de var överens om villkoren för övertagandet av aktierna, men att ett tilläggsavtal behövdes för att reglera hur skulden skulle regleras. Tingsrätten gjorde här en bedömning att den ansåg att det måste stått klart att Tedfors inte avsett att ett nytt avtal skulle upprättas utan att regleringen av Eikalands skuld gentemot Tedfors måste utgjort en väsentlig del av överlåtelseavtalet och utan en sådan reglering kunde inget avtal kommit till stånd. Inte heller parternas beteende kunde tolkas som att ett bindande avtal kommit till stånd. Tingsrättens ställningstagande blev därför att parterna tecknat ett letter of intent om att nå ett slutligt aktieöverlåtelseavtal.

Hovrätten gör en liknande bedömning och finner inte heller att ett bindande avtal slutits. Hovrätten tar fasta på att Tedfors inte gjort en ren accept när han krävde ytterligare reglering av parternas mellanhavanden. Hovrätten tillägger dock, vilket tål att påminnas, att avtalsbundenhet inte kan

¹²⁹ Sigemans debattinlägg, NJM år 1984, s. 460; Holmgren & Lundqvist, Letters of intent – värt mer än pappret?, s. 74-76.

¹³⁰ Baserat på samtal med Kristian Ford, Johan Wiklund och Svante Liljedahl synes tvister (rättsprocesser grundade i ett letter of intent) om letters of intent inte höra till vanligheterna.

¹³¹ Mål nummer T 1160-11 Göta hovrätt.

uppkomma successivt. I domskälen beskrivs även att parter under förhandlingar om ett slutligt avtal kan avge ett letter of intent som syftar till att leda till ett slutligt avtal mellan parterna och att detta dokument vanligtvis (notera vanligtvis) inte är bindande.

Även om domen knappt behandlar letters of intents rättsliga verkningar är den ändå värd att studera. För det första kan sägas att det går att utläsa vad både tingsrätten och hovrätten anser om letters of intents bindande verkan som avtal. Hovrätten stadgar uttryckligen att de vanligtvis inte är bindande. Även om en öppning lämnas, som naturligtvis är viktig, så är hovrättens inställning uppenbar – letters of intent är oftast inte bindande som avtal. Vidare anser jag att även tingsrättens inställning går att tolka på samma sätt. Tingsrätten gör inget uttryckligt ställningstagande, men då den avgör frågan om ett bindande avtal uppstått genom att konstatera att parternas överenskommelse utgjorde ett letter of intent, är det ett ställningstagande i sig. Hade tingsrätten ansett att letters of intent kan utgöra bindande avtal skulle ett sådant ställningstagandet inte ge någon ledning i frågan om ett bindande avtal ingåtts. Då hade tingsrätten i nästa led varit tvungen att avgöra om det letter of intent parterna upprättat utgjorde ett bindande avtal, vilket den aldrig gjorde.

Det andra intressanta ur domen är tingsrättens bedömning. Tingsrätten drar slutsatsen att även om parterna aldrig undertecknade ett dokument som stadgade något likt ”parterna har för avsikt att ingå ett slutligt avtal ...” var deras överenskommelse ändå att se som ett letter of intent. Det var utrett i målet att parterna hade för avsikt att ingå ett slutligt aktieöverlåtelseavtal. Vidare var parterna överens om flera villkor, exempelvis priset för aktierna, men hade avgörande frågor att slutreglera. Därmed kan jag instämma i att parterna inte hade överensstämmande viljeförklaringar och därför inte hade ingått ett avtal samt att det parterna skrivit kunde ses som ett letter of intent.

Scandic v. IHC¹³²

Bakgrunden i målet var att parterna – Scandic och IHC – under hösten 1990 hade förhandlat om olika lösningar för att säkerställa driften av ett samägt hotell i Amsterdam. Scandic hade börjat intressera sig för ett hotellprojekt i Höchst (Projektet) som IHC initierat. Projektet ägdes av ett kommanditbolag benämnt KG som samägdes av IHC och ett systerbolag inom samma koncern (IHC ägde 99 %). Om Scandic köpte Projektet kunde hotellverksamheten i Amsterdam räddas. Under förhandlingarnas gång ändrade Scandic inriktning och skulle istället köpa IHCs andel i KG – alltså bolaget som ägde Projektet.

Den 20 december sände Scandic IHC ett brev angående förvärvet av KG. Detta brev (benämnt Brevavtalet i målet) låg sedan till grund för tvisten mellan Scandic och IHC. IHC ansåg att Brevavtalet var ett bindande avtal och då Scandic inte fullföljde sina förpliktelser enligt Brevavtalet hävde IHC avtalet och yrkade Scandic på skadestånd. Scandic bestred yrkandet

¹³² Mål nummer T 7-568-94 Stockholms tingsrätt.

och en av grunderna var att Brevavtalet inte var ett bindande avtal utan ett letter of intent.

Tingsrättens första bedömning avsåg därmed huruvida Brevavtalet var ett bindande avtal eller ett letter of intent. I bedömningen gjorde tingsrätten en tydlig avtalstolkning av Brevavtalet. Först noterades att Brevavtalet inte benämns ”letter of intent” och att Scandic i brevet bekräftade (confirm) att de köpte KG. Att Scandic bekräftade köpet talade, enligt tingsrätten, för en stark bundenhet. Vidare konstaterade tingsrätten att Brevavtalets lydelse inte talade för att avtalsbundenheten förutsatte att villkor skulle uppfyllas. Tingsrätten kunde inte fastställa en gemensam partsavsikt då parterna uppenbarligen haft olika avsikter med Brevavtalet. Scandics finansdirektör hade i målet angett att han ansåg att Brevavtalet gav uttryck för att parterna skulle fortsätta förhandla. Denna inställning hade dock inte påtalats för IHC. Vad IHC ansåg om brevet kunde finansdirektören inte uttala sig om (bolagets avsikt framgick tydligt ändå, enligt min mening). Finansdirektören hade senare (11 februari 1991) gett IHC besked om att Scandic beslutat att istället för att köpa KG köpa Projektet. Tingsrätten tolkade detta besked som att Scandic ansåg sig bundna av Brevavtalet. Stor vikt lade tingsrätten vid vilket stadium av förhandlingarna som Brevavtalet upprättades. När Brevavtalet skrevs måste det, enligt tingsrätten, stått klart för Scandic att affären utgjorde en väsentlig del i räddningsaktionen av hotellverksamheten i Amsterdam och att tidpunkten var avgörande. Om affären skulle gå i lås vid ett senare tillfälle hade inte de finansiella förutsättningarna för att rädda hotellverksamheten funnits.

Tingsrätten kom efter detta fram till att Brevavtalet utgjorde ett bindande avtal och alltså inte ett letter of intent. Deras sammanfattande slutsats belyser hur de resonerade:

Vad nu har sagts - främst Brevavtalets lydelse liksom det stadium av parternas förhandlingar på vilket det upprättades samt hur avtalet tillkommit - leder tingsrätten till bedömningen att utfärdandet av Brevavtalet rättsligen inneburit att ett bindande köpeavtal träffats mellan parterna.¹³³

Tingsrättens domslut är irrelevant för den här uppsatsens vidkommande. Av intresse är hur tingsrätten avgjorde frågan om ett tvistigt dokumentts rättsliga status. Domen överklagades till Svea hovrätt men parterna förlikades innan hovrättens dom¹³⁴ föll.

Edgard B v. Scania-Vabis¹³⁵

Målet rörde två parter – Edgard B (B) och Scania-Vabis (Bolaget) – vilka hade förhandlat om att ge B rätt att i Syrien sälja Bolagets fordon, reservdelar till Bolagets fordon samt motorer och reservdelar till dessa som återförsäljare. Bolaget tillställde B ett brev den 6 mars 1968 (Brevet) där Bolaget angav sig berett att erbjuda B försäljningsrätten till de ovan angivna

¹³³ Mål nummer T 7-568-94 Stockholms tingsrätt, s. 38.

¹³⁴ Mål nummer T 4688-06 Svea hovrätt.

¹³⁵ NJA 1977 s. 92.

produkterna. Brevet skulle undertecknas av B för godkännande, vilket gjordes. Bolaget skrev även att så snart godkännandet mottagits skulle nödvändiga avtal tillställas. Parterna ingick ett avtal avseende motorer och reservdelar till dessa men inga avtal ingicks avseende de övriga två försäljningsrätterna. Tvist uppstod då om det brev som skickats den 6 mars 1968 skulle ses som ett avtal eller ett letter of intent. B gjorde gällande att Brevet utgjorde ett bindande avtal medan Bolaget stödde sig på att Brevet angav att Bolaget var villigt att sedermera träffa avtal om försäljningsrätten i Syrien.

För att avgöra frågan lutade sig Högsta domstolen först mot avtalets lydelse. En strikt tolkning av ordalydelsen i Brevets avslutande stycke gav, ansåg domstolen, stöd för Bolagets ståndpunkt. Senare avtal skulle träffas för att bundenhet skulle uppstå. Men domstolen hänvisade samtidigt till det faktum att parterna förhandlat ett tag och ansåg att detta kunde innebära att B, med fog, uppfattat Brevet som ett erbjudande till B som B med bindande verkan kunde acceptera och de avtal som skulle skrivas efter Brevets godkännande skulle då endast utgöra bekräftelsekontrakt. Trots detta går domstolen på Bolagets linje utan egentlig motivering: ”Även om sålunda stöd kan anföras för B:s tolkning, får likväl bolagets ståndpunkt i fråga om brevets innebörd ges företräde”¹³⁶. På grund av Bolagets beteende efter Brevets avgivande fann dock domstolen att Brevet utgjorde ett avtal. Domstolen ansåg att Bolagets uppträdande gett intrycket av att Bolaget ansett sig bundet av Brevets innehåll och i vart fall måste Bolagets agerande varit ägnat att befästa B den uppfattningen.

Domen bör tas till intäkt för att letters of intent kan ges verkan av avtal genom parts efterföljande beteende. Av domen framgår att Brevet i sig inte ansågs utgöra ett bindande avtal, men i förening med Bolagets efterföljande beteende fick det bindande verkan. Hur Högsta domstolen resonerade kring Brevets rättsliga status isolerat är tyvärr svårt att utläsa. Klart är dock att domstolen uttryckligen fäster vikt vid att Brevet angav att nödvändiga avtal skulle tillställas. Detta i förening med att Bolaget endast uttryckte sig villigt (berett) att erbjuda B försäljningsrätten var troligen tillräckligt för att klassificera Brevet som ett letter of intent.

Bertil L v. Svenska Rotormaskiner¹³⁷

I korta drag kan följande beskrivas om bakgrunden. Parterna i målet – Bertil L och Svenska Rotormaskiner Aktiebolag (SRM¹³⁸) – hade förhandlat om ett återförsäljaravtal med exklusiv försäljningsrätt till SRM:s vacuumpump. Bertil L hade sedan tidigare försäljningsrätt till pumpen genom en överenskommelse med uppfinnaren av vacuumpumpen. SRM hade träffat ett tidsbegränsat samarbetsavtal med uppfinnaren och under det avtalets löptid hade Bertil L fortsatt försäljningsrätt. För det fall att SRM och uppfinnaren skulle förlänga samarbetet eller, som blev fallet, SRM skulle

¹³⁶ NJA 1977 s. 92, s. 109.

¹³⁷ NJA 1990 s. 745.

¹³⁸ Dock i Högsta domstolen med firman De Laval Separator Aktiebolag.

överta rättigheterna till pumpen, ville Bertil L försäkra sig om att han skulle kvarhålla försäljningsrätten och påbörjade därför förhandlingar med SRM.

Bertil L ansåg att parterna muntligen kommit överens den 20 januari 1981 om en exklusiv försäljningsrätt och att SRM den 9 februari 1981 skriftligt bekräftat detta genom en utskickad promemoria. Den 13 maj 1981 skickade SRM ett brev till Bertil L, på dennes begäran, vilket i stort sett hänvisade till SRM och uppfinnarens samarbetsavtal samt att när ett slutligt avtal hade träffats mellan SRM och uppfinnaren skulle SRM träffa avtal med Bertil L om försäljningsrätten till pumpen. Bertil L skickade senare på hösten, den 12 november 1981, ett brev till SRM där han räknade upp vilka kostnader han haft för pumpförsäljningen. Slutligen, den 12 mars 1982, meddelade SRM Bertil L att han inte fått exklusiv försäljningsrätt till pumpen eftersom bolaget den 16 februari 1982 träffat avtal med uppfinnaren. För det fall att inget bindande avtal träffats menade Bertil L att SRM ändå blivit ersättningsskyldigt för hans kostnader på grund av *dolus* respektive *culpa in contrahendo*. Grunderna för detta yrkande var att parterna ingått ett *letter of intent* vilket SRM frångått genom att inte ingå ett slutligt avtal, alternativt att SRM, uppsåtligen eller genom vårdslöshet, låtit Bertil L arbeta vidare i tron att avtal ingåtts. SRM bestred samtliga yrkanden.

Att något bindande avtal (eller föravtal) inte hade träffats kunde Högsta domstolen snabbt konstatera. Domskälen på den punkten är korta men ligger i linje med hovrättens resonemang och förefaller inte vara uppseendeväckande.

Därmed övergick domstolen till att pröva om SRM kunde anses ersättningsskyldigt för Bertil L:s kostnader. Domstolen studerade först brevet från den 13 maj för att avgöra om parterna hade ingått ett *letter of intent*. Härvid fäste domstolen vikt vid innehållet i brevet, som främst alltså utgjordes av SRM och uppfinnarens samarbetsavtal, samt att brevet tillkommit av att Bertil L begärt det och konstaterade att något *letter of intent* riktat till Bertil L inte hade utfärdats.

Domstolen gjorde även en kort sammanfattning av rättsläget gällande *letters of intent* och förklarade att de i princip inte var bindande, men kunde innehålla klausuler som var avsedda att förplikta parterna. Domstolen slog även fast att någon allmänt gällande uppfattning om deras rättsliga innebörd inte förelåg samt att det rådde betydande osäkerhet kring om rena *letters of intent* hade några rättsverkningar. Sedan gjorde domstolen ett viktigt uttalande: ”För frågan om bolaget gjort sig skyldigt till *dolus* eller *culpa in contrahendo* har emellertid det ifrågavarande brevets karaktär ingen avgörande betydelse”¹³⁹. Av detta uttalande framgår alltså att *letter of intent* inte är en nödvändig betingelse för ansvar för *dolus* eller *culpa in contrahendo*. Därmed inte sagt att ett *letter of intent* inte utgör ett väsentligt moment i den bedömningen (se kapitel 5).

¹³⁹ NJA 1990 s. 745, s. 758.

Trots att inget letter of intent utfärdats kunde alltså Högsta domstolen ålägga SRM en lojalitetsplikt gentemot Bertil L. Då förhandlingarna hade nått långt ansågs bolaget ha viss skyldighet att ta hänsyn till Bertil L:s intressen. Domstolen ansåg att om bolaget uppträtt på ett illojalt sätt gentemot Bertil L kunde det ådragit sig en ersättningsskyldighet. Den eventuella ersättningsskyldigheten tog dock sin början när bolaget slutligen hade bestämt sig för att ingå avtal med uppfinnaren (alltså den 16 februari 1982) och först efter den tidpunkten ålåg det bolaget att snarast underrätta Bertil L om beslutet. Då Bertil L under perioden 16 februari till 12 mars 1982 inte hade haft några betydande kostnader för sin verksamhet, som en följd av SRM:s dröjsmål, fann domstolen att bolaget inte var ersättningsskyldigt för Bertil L:s kostnader.¹⁴⁰

Avgörandet har gett ledning kring frågorna om parter lojalitetsplikt under avtalsförhandlingar samt ansvar för culpa in contrahendo (se kapitel 5) men av större betydelse för detta avsnitt är Högsta domstolens uttalanden angående letters of intents rättsliga verkningar. I domskälen sägs att letters of intent i princip inte är bindande – bortsett från uttryckligt bindande klausuler – men domstolen tar inget definitivt ställningstagande. Med tanke på vad domstolen uttalar angående letters of intents rättsliga innebörd måste domen tolkas så att letters of intents kan, under vissa omständigheter, få verkan som avtal. Då domstolen kommer fram till att något letter of intent aldrig upprättats, prövas inte dokumentets rättsliga status. Avgörandet ger således inget definitivt besked kring letters of intents rättsliga verkningar men slutsatsen måste bli att letter of intent kan, om än endast i undantagsfall, få verkan som avtal.

3.6.2 Letters of intent i skiljedomstol

Strike förvaltning v. Magnus Eklöv och Sten Eklöv¹⁴¹

Bakgrunden i målet var att parterna – Strike förvaltning och Magnus Eklöv och Sten Eklöv – hade förhandlat om överlåtelse av aktier i ett gemensamt bolag. Parterna upprättade ett dokument benämnt ”letter of intent” i vilket det angavs att en icke återbetalningsbar handpenning på 500 000 kronor skulle betalas till Strike förvaltning (säljaren). Tvist uppstod om huruvida letter of intentet förbundit Magnus och Sten Eklöv att betala handpenningen. Då ingen gemensam partsavsikt kunde fastställas övergick skiljedomaren till en tolkning av lydelsen. Bestämmelsen som reglerade betalningen av handpenningen löd ”Denna betalning ska göras” vilket ledde till att skiljedomaren konstaterade att en bindande utfästelse gjorts och dömde Magnus och Sten Eklöv att betala handpenningsbeloppet. Domen klandrades sedan till Hovrätten för västra Sverige men parterna förlikades och Magnus och Sten Eklöv eftergav sin talan.

Domskälen är kortfattade och för långtgående slutsatser av domen bör inte dras. Det lär höra till ovanligheterna att parter i ett letter of intent så tydligt

¹⁴⁰ NJA 1990 s. 745, s. 759-760.

¹⁴¹ Skiljedom Strike förvaltning v. Magnus Eklöv och Sten Eklöv. Domen är offentliggjord i mål nummer T 1278-08 Hovrätten för Västra Sverige.

ger uttryck för en bindande utfästelse utan att uttryckligen ange att bestämmelsen ska vara bindande. Samtidigt kan inte domslutet helt bortses ifrån. Enligt min mening visar domen väldigt klart och tydligt på risken med att tro att ett dokument som rubriceras ”letter of intent” helt kommer sakna rättsliga förpliktelser. Går det inte att fastställa en gemensam partsavsikt avgörs ett dokumentets rättsliga verkningar främst baserat på dess lydelse (se avsnitt 2.3).

3.6.3 Författarens reflektion över svensk rättspraxis angående letters of intent

En kort reflektion bör göras över den presenterade rättspraxisen. Jag kan konstatera att domstolarna – både i överrätt och underrätt – synes rörande överens om att ett rent letter of intent, utan uttryckligt bindande delar, i princip inte är bindande. Det kan i en del domskäl utläsas direkt och i andra indirekt. Klart är i vart fall att denna inställning synes vara enhetlig. Skiljedomen ger möjligen inte samma vägledning. Klart från den domen är att ett dokumentets rubrik inte har någon avgörande betydelse – utslagsgivande blir den tolkning som görs av dokumentet.

Lika tydligt är det dock även att parterna i de analyserade rättsfallen inte alls är lika enhetliga i sina uppfattningar. Den stringens som kan urskönjas i domstolarnas syn på letters of intent förefaller helt försvunnen när man studerar parternas berättelser. Naturligtvis måste beaktas att parterna kan, av sina legala ombud, blivit instruerade att ingjuta tveksamheter kring dokumentens rättsverkningar genom att hävda att de inte ansåg dem bindande när de undertecknade dokumenten. Samtidigt är det förståeligt att personer som inte använder letters of intent ofta, eller rör sig i juridiska kretsar, har en annorlunda syn än den rättsliga på ett dokument som för det mesta undertecknas och i stora delar till det yttre kan liknas vid ett skriftligt avtal. Vilka parterna är samt i vilket sammanhang ett letter of intent upprättas måste därför alltid uppmärksammas. Eftersom parternas gemensamma avsikt, om sådan kan fastställas, är avgörande kan sådana omständigheter få stor betydelse.

4 Letters of intents moraliska verkningar

Letters of intent är vanligt förekommande i samband med avtalsförhandlingar i dagens affärsvärld.¹⁴² Dess rättsliga effekter har behandlats utförligt ovan. Letters of intent används alltså trots att de rättsliga förpliktelser de medför inte alltid är uppenbara. En av huvudorsakerna till att parter i en avtalsförhandling använder sig av ett letter of intent är att det klargör möjligheterna att nå en slutlig överenskommelse och att genom att avfatta ett letter of intent minskas risken för förhandlingsproblem på grund av orimligt högt ställda förväntningar på förhandlingarna (se avsnitt 3.3). Samtidigt går det inte att bortse ifrån att det kan finnas ytterligare orsaker till att letters of intent, sina oklara rättsliga påföljder till trots, används.

Anledningen till att parter väljer att skriva ett letter of intent är naturligtvis beroende på omständigheterna i varje given avtalsförhandling och var part har sina skäl. Klart är i vart fall att dokumentets betydelse som förhandlingsverktyg inte ska underskattas. Ett letter of intent kan användas för att få en förhandlingspsykologisk effekt.¹⁴³ Genom att avfatta ett letter of intent skapas en moralisk förpliktelse för parterna att fortsätta förhandla.¹⁴⁴ Oaktat vilka rättsliga påföljder som kan drabba den part som ogrundat agerar i strid med ett letter of intent skapas samtidigt ett väldigt starkt incitament för parterna att inte kraftigt avvika från letter of intentet eller för den delen att inte utan orsak avträda avtalsförhandlingen. I mina samtal med affärsjuristerna framgick denna moraliska effekt väldigt tydligt.¹⁴⁵

Med utgångspunkt i ett letter of intent är det tydligt för alla inblandade vad parterna enats om inför den slutliga förhandlingen och därmed blir det också tydligt om en av parterna frångår detta. På så sätt kan säkerligen en hel del tvister undvikas genom att parterna avhålls dels från att ha orimliga förväntningar, dels från att ställa orimliga krav eller göra oförklarliga förhandlingsavbrott.¹⁴⁶

För en kommersiell aktör kan en moralisk förpliktelse vara väldigt viktig och dess betydelse bör inte underskattas. Ett företags renommé är av stor vikt och skadas detta i samband med en förhandling, genom att företaget agerat på ett otillbörligt sätt, kan det få allvarliga ekonomiska konsekvenser. Ett förfördelat företag kommer säkerligen föra sin motparts agerande vidare och därmed skadas motpartens anseende.¹⁴⁷ Drabbas ett företag av

¹⁴² Samtal med Kristian Ford och Johan Wiklund.

¹⁴³ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 67.

¹⁴⁴ Lagercrantz & Westin, Förhandlingsguiden 2005, s. 161.

¹⁴⁵ Samtal med Kristian Ford, Johan Wiklund och Svante Liljedahl.

¹⁴⁶ Samtal med Kristian Ford, Johan Wiklund och Svante Liljedahl.

¹⁴⁷ Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 147-148.

badwill¹⁴⁸ kan detta få effekter på företagets ekonomi. Som en följd av försämrat anseende finns en risk att företagets omsättning minskar vilket följaktligen leder till att företaget lider en ekonomisk förlust.¹⁴⁹ Det kan därför hävdas att en av de mest betydelsefulla påföljderna av att obefogat agera i strid med ett letter of intent är att det skadar ett företags renommé.¹⁵⁰ Liknande renomméskada bör även drabba ett företag som ingår ett letter of intent utan avsikt att ingå slutligt avtal där avsikten istället är att sondera marknaden och införskaffa sig information om motparten.¹⁵¹

Naturligtvis är en moralisk förpliktelse eller rädsla för renomméförlust inte av avgörande betydelse för ett företag i en avtalsförhandling. Står stora värden på spel bör sannolikt inte beslutet att fullfölja eller avbryta en avtalsförhandling ensamt styras av huruvida företagets anseende skadas – i sådana situationer är det troligen främst juridiska förpliktelser som inverkar på besluten.¹⁵² Icke desto mindre kan ett undertecknat letter of intent påverka hur förhandlingsparterna agerar framöver. Ett uttalande gjort år 1985 av Aseas dåvarande chefsjurist Alf-Erik Norén får illustrera letters of intents moraliska betydelse: ”Visst följer vi våra förpliktelser i ett letter of intent även om det inte är juridisk bindande”¹⁵³. Uttalandet bör inte tolkas som att alla bolag har en liknande inställning till letters of intent men, som sagt, en moralisk förpliktelses inverkan på en avtalsförhandling bör inte underskattas.

¹⁴⁸ Dåligt anseende och dålig publicitet som kan minska t.ex. ett företags anseende och dess värde - ”badwill”, <http://www.ne.se/lang/badwill>, Nationalencyklopedin, hämtad 2013-11-28.

¹⁴⁹ Istner-Byman, SvJT – Direkt eller indirekt förlust?, s. 866.

¹⁵⁰ Sevenius, Företagsförvärv, s. 293-294.

¹⁵¹ Gomards referat, NJM år 1984, s. 445.

¹⁵² Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 148.

¹⁵³ Löfgren, Affärsrätt – Letter of intent – icke-bindande avtal som underlättar affärsuppgörelser, s. 12.

5 Lojalitetsplikt i kommersiella förhållanden

5.1 Om lojalitetsplikt i avtalsförhandlingar

Huruvida lojalitetsplikt i ett kommersiellt förhållande är en avtalsrättslig grundsats är oklart.¹⁵⁴ Att en sådan plikt däremot existerar går inte att förneka. Högsta domstolen har uttryckligen angett att förhandlingsparter någon gång under förhandlingsskedet ådrar sig en lojalitetsplikt gentemot varandra.¹⁵⁵ Samtidigt ska en prekontraktuell lojalitetsplikt vägas mot den avtalsfriheten som svensk rätt erkänner. Särskilt i kommersiella förhållanden bör parterna inte åläggas ett för stort ansvar för motpartens kostnader av att förhandla.¹⁵⁶

5.1.1 Vad innebär en lojalitetsplikt?

I ett första skede av en avtalsförhandling föreligger ingen skyldighet att agera lojalt gentemot sin motpart. Det lär till och med vara acceptabelt att påbörja en förhandling för att tillskansa sig information om motpartens kundstock eller information om vad det egna bolaget har för marknadsvärde. Under det initiala kontaktskedet synes det vara godtagbart att inte betrakta motparten som en potentiell framtida avtalskontrahent och därmed kan en kontakt inledas för att förhindra motparten att ingå ett avtal med en konkurrent.¹⁵⁷

Under avtalsförhandlingarnas gång uppstår dock en skyldighet att iaktta motpartens intressen, vid det här laget förutsätts att parterna har en intention att ingå avtal. Denna skyldighet brukar benämnas lojalitetsplikt.¹⁵⁸ Naturligtvis har parterna rätt att frånträda förhandlingarna även efter att lojalitetsplikten inträtt. En skyldighet att ingå avtal föreligger väldigt sällan (se avsnitt 2.2.1). Samtidigt måste parterna beakta de plikter som åläggs dem i samband med en avtalsförhandling. Frågan är när en part blir ansvarig för sitt agerande under förhandlingar och, när så är fallet, i vilken omfattning?

¹⁵⁴ Munukka, Kontraktuell lojalitetsplikt, s. 195.

¹⁵⁵ Se exempelvis NJA 1990 s. 745. För rättsfallsreferat se ovan avsnitt 3.6.1.

¹⁵⁶ Se NJA 1978 s. 147, s. 156 där Högsta domstolen ger uttryck för en minskad lojalitetsplikt i kommersiella förhållanden. Domen refereras nedan i avsnitt 5.3.

¹⁵⁷ Björkdahl, Lojalitet och kontraktliknande förhållanden, s. 296-297.

¹⁵⁸ Björkdahl, Lojalitet och kontraktliknande förhållanden, s. 291, 297.

5.1.2 Parternas lojalitetsansvar under avtalsförhandlingar

Lagstadgat lojalitetsansvar under avtalsförhandlingar saknas i Sverige förutom vid offentliga upphandlingar. Enligt 16 kap. 20 § i LOU ska den upphandlande myndighet som inte följt lagens bestämmelser ersätta den leverantör som lidit skada av detta. Ersättningen kan uppgå till det positiva kontraktsintresset – det vill säga den skadelidande försätts då i samma situation som om ett avtal hade fullgjorts.¹⁵⁹ Vidare anges i UNIDROIT Principles artikel 2.1.15:

- (1) A party is free to negotiate and is not liable for failure to reach an agreement.
- (2) However, a party who negotiates or breaks off negotiations in bad faith is liable for the losses caused to the other party.
- (3) It is bad faith, in particular, for a party to enter into or continue negotiations when intending not to reach an agreement with the other party.

Tidigare har anförts att UNIDROIT Principles utgör en rättskälla i svensk rätt och bestämmelsen ger säkerligen uttryck för en allmän avtalsrättslig princip. Noterbart är dock att bestämmelsen endast omfattar att en part medvetet och med uppsåt agerar så att motparten ådrar sig onödiga förhandlingskostnader.¹⁶⁰

För andra avtalsförhandlingar än de som omfattas av LOU finns inga lagregler. Ansvar får därför bestämmas utifrån allmänna avtals- och ersättningsrättsliga principer.

När uppstår då en lojalitetsplikt? Högsta domstolen har inte gett klart besked i den frågan. Med utgångspunkt i NJA 1978 s. 147 och 1990 s. 745 drar dock Björkdahl följande slutsats: "[...] frågan om av den skadelidande kretsen på det utomkontraktuella området kan anses avgränsad avgörs utifrån om förhandlingsläget objektivt sett ger uttryck för att avtal kan komma att ingås om det fortsatta förhandlingarna inte visar annat"¹⁶¹. Det är alltså när förhandlingssituationen blivit tillräckligt individualiserad och konkretiserad som lojalitetsplikten tar sin början. Av vikt blir självklart då att kunna avgöra när förutsättningar finns för att avtal kan komma att ingås. Här får letters of intent en betydande roll. Genom att ett letter of intent blir ett formaliserat dokument i vilket parterna anger sin avsikt att ingå avtal, och ofta ger uttryck för viktiga överenskommelser avseende det slutliga avtalet, ger ett letter of intent uttryck för att avtal kan komma att ingås om det fortsatta förhandlingarna inte visar annat.¹⁶²

¹⁵⁹ NJA 2007 s. 349, s. 364; Karnov lagkommentar till 16 kap. 20 § LOU, fotnot 203.

¹⁶⁰ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 64.

¹⁶¹ Björkdahl, Lojalitet och kontraktsliknande förhållanden, s. 290.

¹⁶² Björkdahl, Lojalitet och kontraktsliknande förhållanden, s. 290-292.

I NJA 1978 s. 147 gav ett projekteringsavtal, som troligen av Högsta domstolen ansågs vara ett letter of intent, upphov till en lojalitetsplikt mellan parterna i målet.¹⁶³ När väl en lojalitetsplikt uppstått föreligger det en skyldighet för parterna att iaktta motpartens intressen.¹⁶⁴

Fokus måste därefter sättas på i vilken mån lojalitetsplikten innebär att parterna är skyldiga att fortsätta förhandla eller när det är acceptabelt att avbryta en förhandling. Denna fråga har berörts ovan i samband med att parter avfattat ett letter of intent (avsnitt 3.5) men behandlas utförligare här. Notera att frågan om en avbruten förhandling, eller en kraftig avvikelse från en bestämmelse i ett letter of intent, kan accepteras måste särskiljas från frågan om rätt till ersättning för skadelidande för motparts agerande under förhandlingar. Den senare frågan avgörs inte enbart på grundval om det varit acceptabelt att avbryta en förhandling eller kraftigt avvika från en bestämmelse, den bedömningen är betydligt mer komplex.

Det kan först konstateras att huvudregeln är att även om parter i en avtalsförhandling omfattas av en lojalitetsplikt föreligger ingen skyldighet att förhandla vidare, än mindre ingå avtal.¹⁶⁵ En kontraheringsplikt motiveras främst med att en person eller företag riskerar hamna i en beroendeställning gentemot annan och därför är särskilt skyddsvärd.¹⁶⁶ I en avtalsförhandling mellan två kommersiella aktörer är väldigt sällan någon part särskilt skyddsvärd. Kommersiella aktörer förväntas kunna ta hand om sina egna intressen.¹⁶⁷ Ett företag har oftast möjlighet att inte ådra sig för stora kostnader innan ett bindande avtal ingås genom att avvakta med större investeringar eller dylika kostnadsåtaganden. Likaså har förhandlingsparterna möjlighet att under förhandlingarna avtala om en kostnadsfördelning, exempelvis genom att upprätta ett letter of intent.¹⁶⁸ Alla förhandlingar kan dock inte tillskrivas denna enkla huvudregel. Naturligtvis förekommer förhandlingar där part bör hållas ansvarig för sitt agerande.¹⁶⁹

Här ges några exempel på agerande som kan grunda ansvar.

Ansvar för uppgifter som lämnas i en förhandling som är felaktiga eller vilseledande

När en lojalitetsplikt har inträtt finns ett ansvar för de uppgifter som lämnas. Alla uppgifter som lämnas under en förhandling bör dock inte grunda ansvar. Uppgifter som lämnas i rent förhandlingstaktiskt syfte kan aldrig grunda ett ansvarsanspråk. Sådana uppgifter kan vara att part ger uttryck för att en viss förhandlingsfråga är helt avgörande för förhandlingen, för att på

¹⁶³ Se nedan avsnitt 5.3 för rättsfallsreferat.

¹⁶⁴ Björkdahl, Lojalitet och kontraktliknande förhållanden, s. 291, 297. Se ovan avsnitt 5.1.1.

¹⁶⁵ Björkdahl, Lojalitet och kontraktliknande förhållanden, s. 308.

¹⁶⁶ Se exempelvis 3 kap. 1 § FAL och prop. 2003/2004:150 s. 157.

¹⁶⁷ NJA 1978 s. 147, s. 156.

¹⁶⁸ Björkdahl, Lojalitet och kontraktliknande förhållanden, s. 303.

¹⁶⁹ NJA 1990 s. 745, s. 759. Återigen, åtskilj frågan om ansvar för parts agerande under förhandlingar från frågan om ersättning på grund av att part brustit i sitt ansvar.

så sätt utöva påtryckning på motparten, trots att den inte är avgörande. Gränsen kan rimligen dras vid uppgifter som part med fog kan fästa tillit vid. Är en sådan uppgift felaktig eller vilseledande bör part ansvara för eventuella konsekvenser.¹⁷⁰

Upplýsningsskyldighet

Vidare innebär lojalitetsplikten även en skyldighet att upplysa motparten om vissa omständigheter. Härtill hör omständigheter som rör parts egen prestation eller verksamhetsområde och som motparten inte har rimlig möjlighet att själv införskaffa information om. Däremot grundar en underlåtenhet att upplysa om onödiga förhandlingskostnader, eller det framtida avtalets ekonomiska effekter, väldigt sällan något ansvar. Att parter besitter olika affärsskickligheter är en komponent i förhandlingar som i allmänhet måste accepteras och bör inte grunda ansvar för motparts onödiga kostnader. Endast om det föreligger stor diskrepans mellan parterna vad gäller sakkunskap inom avtalets ämnesområde samt deras ekonomiska situation kan det eventuellt existera en skyldighet för den överlägsna parten att upplysa motparten om irrelevanta förhandlingskostnader.¹⁷¹

Skyldighet att aktivt medverka till att förhandlingarna framskrider

Lojalitetsplikten innefattar även en skyldighet för parterna att, i vissa fall, aktivt medverka till att förhandlingarna framskrider. Som villkor för det slutliga avtalets upprättande kan exempelvis finnas att myndighetstillstånd måste ges eller godkännande krävs från bolagens styrelser (se punkt 5.3 (b) i exemplet). Vid brister i sådana tillståndssökningar kan ansvar eventuellt utkrävas. Troligen ges ett större spelutrymme när godkännande krävs från en bolagsstyrelse än ett myndighetstillstånd. Saknas myndighetstillstånd går detta oftast inte att åtgärda och måste därför accepteras, men parterna har ett stort ansvar att aktivt försöka få myndighetstillståndet som erfordras (för situationen när en part inte aktivt verkar för ett myndighetstillstånd se ovan avsnitt 3.5).¹⁷²

Parterna har större möjlighet att ”gömma”¹⁷³ sig bakom ett styrelsegodkännande som inte fås. Avsaknad av styrelsegodkännande kan bero på att förslaget presenterats på ett ofördelaktigt sätt inför styrelsen. Visserligen krävs av parterna att de ska lojalt verka för ett godkännande men brister i parts agerande kan svårligen bevisas.¹⁷⁴ Består förhandlingarna av en majoritet av styrelsen kan dessa ha gett motparten ett befogat intryck av att ett styrelsegodkännande endast är en ren formalitet. I avsaknad av ett sådant godkännande menar Adlercreutz att ansvar bör kunna utkrävas. Adlercreutz betonar dock att intrycket måste vara befogat, det ska alltså vara en produkt

¹⁷⁰ Björkdahl, Lojalitet och kontraktsliknande förhållanden, s. 310-315.

¹⁷¹ Björkdahl, Lojalitet och kontraktsliknande förhållanden, s. 320, 325-326.

¹⁷² Gorton, Shipping and Contracting, s. 49; Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om ’letters of intent’, principöverenskommelser m.m.), s. 506.

¹⁷³ Förutsatt att part inte vill få till stånd ett slutligt avtal.

¹⁷⁴ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 95; Björkdahl, Lojalitet och kontraktsliknande förhållanden, s. 333.

av företrädarnas uppträdande och deras ställning under förhandlingarna och inte enbart baserat på optimistiska uttalanden från företrädarna.¹⁷⁵

Ansvar för parallella förhandlingar

Det har tidigare konstaterats att en av de vanligaste klausulerna i ett letter of intent är en exklusivitetsklausul (avsnitt 3.4). Genom att ta in en exklusivitetsklausul får köparen en trygghet i att säljaren inte förhandlar parallellt med en annan köpare om samma sak. Samtidigt bör frågan ställas om inte lojalitetsplikten säkerställer köparens trygghet genom att en säljare som omfattas av lojalitetsplikten inte kan, utan att åsidosätta lojalitetsplikten, parallellförhandla med flera samtidigt. Adlercreutz anser att ett letter of intent måste anses innebära att parterna inte får förhandla med någon annan intressent om samma sak.¹⁷⁶ Det får anses rimligt att inom lojalitetspliktens ramar även inlemma ett begränsat förbud mot parallella förhandlingar. Har förhandlingarna intensifierats och större förberedelser påbörjats inför det slutliga avtalet får det anses illojalt att samtidigt föra parallella förhandlingar.¹⁷⁷

Mot detta ska dock ställas att så länge säljaren varit öppen med att det pågår parallella förhandlingar kan det inte anses vara ett illojalt beteende. Det kanske främsta hindret mot att föra parallella förhandlingar är att part därmed riskerar sakna verklig avsikt att ingå avtal, något parterna förutsätts ha när lojalitetsplikten uppstår (se avsnitt 5.1.1). Samtidigt kan faktiskt en part haft för avsikt att ingå avtal när lojalitetsplikten uppstod för att först senare under förhandlingarna påbörja en parallell förhandling. I en sådan situation föreligger inte uppenbart lojalitetsbrott.¹⁷⁸ Enligt min mening står det således klart att ett heltäckande förbud mot att föra parallella förhandlingar inte föreligger trots att en lojalitetsplikt inträtt mellan parterna. Grönt ljus till att föra parallella förhandlingar till en förhandling som saknar en undertecknad exklusivitetsklausul kan dock inte ges utan förbehåll.

5.2 Culpa in contrahendo

5.2.1 Omfattningen på culpa in contrahendo

Culpa in contrahendo betyder ”klandervärt beteende i samband med avtals ingående”¹⁷⁹. Begreppet avser alltså handlande under förhandlingarna, oavsett om dessa lett till avtal eller inte.¹⁸⁰ Ansvar för culpa in contrahendo kan föreligga även om den ansvarsgrundande aktionen äger rum efter att den skadelidande bestämt sig för att ingå avtal – det vill säga efter

¹⁷⁵ Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om ’letters of intent’, principöverenskommelser m.m.), s. 507-508.

¹⁷⁶ Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om ’letters of intent’, principöverenskommelser m.m.), s. 498.

¹⁷⁷ Gomard, Letters of intent (hensigtserkläringer) NJM år 1984, s. 259.

¹⁷⁸ Björkdahl, Lojalitet och kontraktsliknande förhållanden, s. 340.

¹⁷⁹ Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 119.

¹⁸⁰ Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 119.

avtalsslutet.¹⁸¹ Av intresse för den här uppsatsen i allmänhet och avsnittet i synnerhet är dock ansvar för handlande under förhandlingar som inte leder till avtal. *Culpa in contrahendo* kan förenklat sägas innebära ett ansvar för en part som under förhandlingarna vårdslöst vilselett sin motpart. Naturligtvis är även avsiktligt vilseledande under förhandlingar (*dolus in contrahendo*) ansvarsgrundande.¹⁸²

Enligt 2 kap. 2 § SkL krävs vid ren förmögenhetsskada att brott begåtts för att ersättning ska kunna utkrävas. Denna bestämmelse utgör dock inte hinder för utkrävande av ansvar för *culpa in contrahendo*. Redan före SkL:s tillkomst fanns ett sådant ansvar i svensk rätt och lagförslaget avsåg inte att ändra gällande rätt avseende ren förmögenhetsskada.¹⁸³

Att part kan bli skadeståndsansvarig för agerande under förhandlingar uttryckte Högsta domstolen redan 1963. I ett mål¹⁸⁴ rörande en anställningsförhandling hade parten G utfärdat ett telegram till parten E innehållande ett anställningsavtal. G agerade mellanman åt det företag han var delägare i och E:s anställning i det företaget var villkorad av ett godkännande på företagets bolagsstämma. Innan G utfärdade telegrammet hade han varit i kontakt med den andre delägaren och de hade då inte kunnat enas om att anställa E. Under förhandlingarna och på grund av telegrammet hade E fått intrycket av att han ansågs vara anställd av bolaget och flyttade därför till det land företaget verkade i. Mellan G och den andre delägaren uppstod sedan en schism och E:s anställning godkändes inte, någon bolagsstämma blev aldrig av. Genom sitt vårdslösa agerande ådrog sig G ett skadeståndsansvar och dömdes att ersätta E så att denne sattes i samma läge som om villfarelsen aldrig hade ägt rum – det vill säga ersättning enligt det negativa kontraktsintresset¹⁸⁵. Rättsfallet visar på att en part kan bli ansvarig för oaktsamt agerande under förhandlingar.¹⁸⁶

Vidare följer av NJA 1990 s. 745 att om en part (A) ingått avtal med en annan part (C) och A samtidigt fört förhandlingar med en tredje part (B) om samma sak, åligger det A att snarast informera B om sitt beslut. Görs inte detta kan A bli ersättningsskyldigt för B:s kostnader som denne ådragit sig efter att A och C ingått avtal.¹⁸⁷

I doktrin har förespråkats att gränsdragningen vad gäller ersättningsansvaret vid utomkontraktuella relationer ska baseras på parts befogade tillit.¹⁸⁸ En

¹⁸¹ Kleineman, JT – Skadeståndsgrundande uppträdande vid avtalsförhandlingar, s. 132-133.

¹⁸² Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 64.

¹⁸³ Prop. 1972:5, s. 157; Kleineman, JT – Skadeståndsgrundande uppträdande vid avtalsförhandlingar, s. 131.

¹⁸⁴ NJA 1963 s. 105.

¹⁸⁵ Herre, Ersättningar i köprätten. Särskilt om skadeståndsberäkning, s. 305.

¹⁸⁶ Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 119; Kleineman, JT – Skadeståndsgrundande uppträdande vid avtalsförhandlingar, s. 131.

¹⁸⁷ NJA 1990 s. 745. För rättsfallsreferat se ovan avsnitt 3.6.1.

¹⁸⁸ Kleineman, JT – Skadeståndsgrundande uppträdande vid avtalsförhandlingar, s. 133; Björkdahl, Lojalitet och kontraktsliknande förhållanden, s. 364-367.

part ska endast ansvara för handlingar som denne haft anledning att anta att motparten kan komma att företa. Har en part agerat utan att det funnits anledning till aktionen – och därmed helt obefogat ådragit sig kostnader – förtjänar denne inget skydd. Björkdahl ger ett exempel angående vad befogad tillit kan, respektive inte kan, grundas på. I en situation där förhandlingarna består av en majoritet av en bolagsstyrelse är det befogad att räkna med att ett godkännande från styrelsen är en formalitet. Däremot är det, enligt Björkdahl, inte befogad att fästa tillit till ett generellt och intetsägande letter of intent. En närmare beskrivning av hur generellt och intetsägande ett letter of intent ska vara, för att en part inte med fog ska kunna förlita sig på det, ger dock inte Björkdahl.¹⁸⁹

I NJA 1990 s. 745 visades att ersättningsansvar vid utomkontraktuella relationer kan uppstå även utan att ett letter of intent upprättats. Enligt Kleineman blir letter of intent med det synsättet ett specialfall av ansvar för culpa in contrahendo. Med andra ord är culpa in contrahendo en allmän skadeståndsrättslig princip som står på egna ben och inte är beroende av exempelvis ett letter of intent. Kleineman poängterar dock att ett avgett letter of intent inte hindrar ansvar för culpa in contrahendo.¹⁹⁰

Hur fastställs då om en part varit vårdslös i sitt agerande under förhandlingarna? Avgörande torde vara att skadevållaren vilselett den skadelidande och att detta orsakat skadan, men för att bedöma om ersättningsansvar kan utkrävas krävs lite mer utredning. Kleineman förespråkar att bedömningen görs i tre led.¹⁹¹

- (1) Vårdslöshetsbedömningen tar utgångspunkt i en etisk norm. I kommersiella sammanhang måste en affärsetisk norm fastställas. Normen ger ledning i hur en kommersiell aktör bör agera mot en annan kommersiell aktör under förhandlingar. Frågan som då ställs är om skadevållarens beteende anses klandervärdt utifrån hur denne bort agerat?
- (2) Nästa steg blir att utreda om skadevållaren bort inse att hans beteende skulle kunna föranleda skadan. Har skadevållaren inte haft anledning att anta att dennes agerande inneburit att motparten ådragit sig onödiga kostnader bör inte ansvar inträda.
- (3) Slutligen måste den skadelidandes agerande studeras. Har de kostnader den skadelidande ådragit sig varit befogade utifrån den information denne fått (eller inte fått) av skadevållaren? Förutom att den skadelidande alltså ska ha agerat på skadevållarens vilseledande måste dessutom aktionen varit befogad, baserat på skadevållarens uppträdande. Således frågas om den skadelidandes tillit var befogad. Den frågan är alltså den tredje och slutliga bedömningsgrunden för om ersättningsansvar ska inträda.

¹⁸⁹ Björkdahl, *Lojalitet och kontraktliknande förhållanden*, s. 364-367.

¹⁹⁰ Kleineman, JT – *Skadeståndgrundande uppträdande vid avtalsförhandlingar*, s. 137-140.

¹⁹¹ Kleineman, JT – *Skadeståndgrundande uppträdande vid avtalsförhandlingar*, s. 133, 138-140.

Sammantaget kan sägas att utkrävande av ansvar för culpa in contrahendo i förhandlingar med kommersiella aktörer inte är enkelt. Tröskeln för ersättningsansvaret är hög, det bör troligen krävas kvalificerat oetiskt beteende för framgång med en sådan talan.¹⁹² Otvivelaktigt föreligger ett skadeståndsansvar för parts agerande under förhandlingar där ett letter of intent upprättats. Gomard drog i sin djupgående analys av letters of intent, inför det nordiska juristmötet år 1984, slutsatsen att ett upprättat letter of intent måste innebära att ett visst ersättningsansvar uppstår. Parter får inte agera hur som helst utan rättsliga påföljder.¹⁹³

5.2.2 Ersättning för culpa in contrahendo

Har ansvar för culpa in contrahendo väl fastställts kvarstår att avgöra nivån på ersättningen. Traditionellt har uppfattningen varit att vid skadeståndsansvar för culpa in contrahendo ska skadevällaren sätta den skadelidande i samma läge som om vilseledandet aldrig ägt rum (ersättning enligt det negativa kontraktsintresset).¹⁹⁴ Som jag tidigare konstaterat är en stor och komplicerad avtalsförhandling förknippad med stora kostnader (se avsnitt 3.3) som parterna vid en avbruten avtalsförhandling inte återfår. Vidare är det inte enkelt att avgränsa det negativa kontraktsintressets yttre gränser. Det har diskuterats om endast förhandlingskostnader ska omfattas eller om även utgifter som uppkommer i samband med avtals ingående – exempelvis stämpelavgifter – samt utgifter i samband med fullgörande av avtal – exempelvis transportkostnader – bör omfattas.¹⁹⁵

Vid avtalsförhandlingar är det även svårt att avgöra vad som utgör merkostnader enbart på grund av motpartens agerande och vilka kostnader som den skadelidande ändå hade haft men räknat med att få ersättning för genom det slutliga avtalet. Det finns därför anledning att frångå den traditionella uppfattningen avseende ersättningsnivån och inta en mer modifierad syn.¹⁹⁶

Högsta domstolen har för sin del förespråkat en mer givmild inställning i NJA 2012 s. 1095. Målet, som rörde en fastighetsöverlåtelse, är av intresse för den här uppsatsen då Högsta domstolen resonerar utförligt kring ersättning enligt principen om culpa in contrahendo.

Bakgrunden i målet var att parterna – dödsboet efter P.A. (Dödsboet) och S.J. – tvistade om bättre rätt till en fastighet. Dödsboet hade ingått ett förlikningsavtal med ett bolag där S.J. var ställföreträdare (Bolaget) i vilket äganderätten till den tvistiga fastigheten övergick till Dödsboet. Efter att förlikningen träffats och en fullföljdshandling undertecknats sålde Bolaget

¹⁹² Kleineman, JT – Skadeståndsgrundande uppträdande vid avtalsförhandlingar, s. 140.

¹⁹³ Gomards referat, NJM år 1984, s. 446.

¹⁹⁴ Ramberg & Ramberg, Allmän avtalsrätt, s. 240.

¹⁹⁵ Herre, Ersättningar i köprätten. Särskilt om skadeståndsberäkning, s. 309.

¹⁹⁶ Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 152; Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 119.

fastigheten till S.J. Dödsboet stämde då S.J. och yrkade på bättre rätt till fastigheten.

Högsta domstolen fastställde att förlikningsavtalet inte utgjorde ett bindande köp av fast egendom. Vidare hade inte fullföljdshandlingen på ett erforderligt sätt getts ut (exempelvis återsände inte Dödsboet handlingen efter att den undertecknats och de sökte inte lagfart) varför inget bindande avtal uppkommit av undertecknandet av fullföljdshandlingens heller.

I domskälen görs ett uttalande gällande ersättning för culpa in contrahendo. Uttalandet får betraktas som ”obiter dictum”¹⁹⁷ men är ändå av stort intresse. I ledet för att avgöra om parternas fullföljdshandling var bindande formulerar domstolen följande rättsregel:

Har en köpare av oaktsamhet skapat en befogad men i sak oriktig tillit hos en säljare om att bindande avtal om fastighetsköp har ingåtts eller kommer att ingås och har säljaren drabbats av kostnader eller annan skada därför att han handlat på grundval av denna tillit, så bör det – beroende på de närmare omständigheterna – kunna medföra skyldighet att utge skadestånd enligt tillitsintresset. Motsvarande ansvar bör en säljare ha.¹⁹⁸

Rättsregeln tar utgångspunkt i fastighetsköp men bör inte vara begränsad till enbart fastighetsköp.¹⁹⁹ Regeln stipulerar tre rekvisit för att skadestånd ska aktualiseras. Köparen (skadevällare) ska ha varit vårdslös, den tillit som skapats hos säljaren (skadelidande) att avtal ingåtts eller kommer att ingås ska ha varit befogad och genom att säljaren har agerat efter denna tillit har en skada uppstått.

Vad som är synnerligen intressant är hur Högsta domstolen anser att skadeståndet ska beräknas. Enligt det negativa kontraktsintresset ska skadeståndets storlek försätta den skadelidande i samma situation som om något avtal inte kommit till stånd – utgifter som då ersätts är exempelvis säljarens utgifter för förhandling, avtalsingående och uppfyllelse eller förberedelse för uppfyllelse av avtal. I målet nyttjar dock domstolen ett annat begrepp – tillitsintresset – för att beskriva enligt vilket intresse ersättningen ska beräknas. Enligt tillitsintresset ersätts utöver det negativa kontraktsintresset även dispositionsförluster. Dispositionsförluster definieras som ”sådana förluster som säljaren har gjort genom att ha vidtagit eller ha låtit bli att vidta rättsliga dispositioner i tillit till det förutsatta avtalet”²⁰⁰. En sådan förlust kan uppkomma av att en säljare avböjer ett fördelaktigare avtal med en annan köpare då säljaren förlitar sig på att avtalet med den ursprungliga köparen ska bli bindande.²⁰¹

¹⁹⁷ Domaruttalande i en rättsfråga vilket inte är strikt nödvändigt som grundval för domslutet och därför inte kan få bindande verkan som prejudikat – ”obiter dictum”, <http://www.ne.se/obiter-dictum>, Nationalencyklopedin, hämtad 2013-11-07.

¹⁹⁸ NJA 2012 s. 1095, punkt 21 i domskälen.

¹⁹⁹ Se mål nummer T 537-12 Uppsala tingsrätt, s. 13. Målet gällde överlåtelse av rörelse och rättsregeln tillämpas i samband med att domstolen prövade frågan om skadeståndsansvar för culpa in contrahendo.

²⁰⁰ NJA 2012 s. 1095, punkt 18 i domskälen.

²⁰¹ NJA 2012 s. 1095, punkt 18 i domskälen.

Det finns alltså anledning att vid bestämmande av ersättning för culpa in contrahendo inte enbart beakta de extra kostnader den skadelidande haft på grund av vilseledandet utan även ytterligare poster bör tas med i beräkningen.²⁰² Ersättningen kan, utöver vad Högsta domstolen uttryckligen angav, avse ersättning för lön till anställd eller särskilt anlitad personal för arbete med projektet eller kostnader för undersökningar av teknisk eller ekonomisk natur.²⁰³ Det har även framförts åsikter om att utöver ersättning för konstaterade utgifter ska även en premie (honorar) utbetalas för att kompensera det arbete som utförts under avtalsförhandlingarna.²⁰⁴

5.3 Culpa in contrahendo i svensk rättspraxis

Abacus v. Tössbergs²⁰⁵

Byggnadsaktiebolaget Abacus (Abacus) hade förvärvat en fastighet på vilken en byggnad skulle uppföras i uthyrningssyfte. Av den anledningen förde Abacus förhandlingar med Aktiebolaget Manne Tössberg (Tössbergs) om att upplåta en del av nybyggnaden till en livsmedelsbutik. Den 24 februari 1971 träffades ett muntligt projekteringsavtal där det framgick att nybyggnaden skulle reserveras och projekteras för en livsmedelsbutik och att Tössbergs, sedan lokalerna färdigstälts, skulle förhyra dem eller förvärva bostadsrätt till dem. Projekteringsavtalet uppgav en uppskattad hyressumma för lokalerna men precisa ekonomiska villkor för nyttjanderätten angavs inte. Vidare åtog sig Abacus i avtalet att ta hänsyn till Tössbergs anvisningar avseende utformningen av lokalerna. Då Tössbergs avsåg nyttja lokalerna för en livsmedelsbutik innebar det att åtgärder specifika för en livsmedelsbutik fick vidtas.

Efter att Abacus skickat ett antal brev till Tössbergs med förslag på lösningar för upplåtelsen av lokalerna samt med de ekonomiska villkoren utan respons från Tössbergs hörde Tössbergs av sig den 26 november 1971 med besked att de avstod etableringen i nybyggnationen. Orsaken var att de genom marknadsundersökningar hade funnit att underlag saknades för en etablering. Abacus försökte då hyra ut lokalerna till andra men hade svårt att finna intressenter. Efter att byggnaden stod färdig 1 december 1972 dröjde det till den 1 juli 1974 innan Abacus fann en hyresgäst. På grund av att hyresgästen var en restaurang krävdes dock ytterligare arbete för att möjliggöra uthyrningen. Abacus krävde därför Tössbergs på ersättning för deras kostnader samt hyresförluster.

Första frågan som Högsta domstolen avgjorde var om det muntliga projekteringsavtal som parterna ingick 24 februari 1971 innebar en skyldighet för parterna att träffa ett upplåtelseavtal. Då avtalet saknade flera,

²⁰² Adlercreutz & Gorton, Avtalsrätt I, s. 119.

²⁰³ Lehrberg, Avtalsrättens grundelement, s. 152.

²⁰⁴ Gomard, Letters of intent (hensigtserkläringer) NJM år 1984, s. 310; Dyekjær-Hansens debattinlägg NJM år 1984, s. 457-458.

²⁰⁵ NJA 1978 s. 147.

för ett upplåtelseavtal, väsentliga moment (form på upplåtelsen, hyrestid samt hur ersättningen skulle bestämmas) ansågs avtalet vara för obestämt för att konstituera en sådan skyldighet. Överenskommelsen ansågs inte heller innebära en skyldighet för Tössbergs att bära onyttiga kostnader för det fall ett upplåtelseavtal inte skulle träffas.

Efter att domstolen hade fastställt att avtalet inte innebar en avtalsgrundad ersättningsskyldighet sades följande:

Genom projekteringsavtalet kan därför endast anses ha uppkommit förpliktelser för parterna att samarbeta med sikte på en framtida lokalupplåtelse och därvid ta skälig hänsyn till medkontrahentens intressen.²⁰⁶

Precis som i NJA 1990 s. 745 ålade Högsta domstolen därmed parterna en skyldighet att iaktta varandras intressen. Ersättningsskyldigheten blev därmed avhängig frågan om Tössbergs hade brustit i sin förpliktelse att agera lojalt gentemot Abacus. Domstolen avgjorde den frågan genom att konstatera att parterna var i ett affärsförhållande och att Tössbergs hade fog för att förutsätta att Abacus kunde tillvarata sina intressen utan ytterligare aktivitet från Tössbergs sida. Därav fastställde domstolen att Tössbergs inte var ersättningsskyldigt gentemot Abacus.

Det muntliga projekteringsavtalet tolkades eventuellt, om än ej uttryckligen, av Högsta domstolen som ett letter of intent. Denna tolkning gör Adlercreutz och han menar också att domen är ett bevis på att culpa in contrahendo är en nödvändig förutsättning för att brott mot ett rent letter of intent ska leda till ett skadeståndsansvar.²⁰⁷

Jag är beredd att instämma i Adlercreutz tolkning av projekteringsavtalet. Avtalet gav uttryck för att parterna hade för avsikt att senare ingå ett avtal om upplåtelse av lokalerna och det ställde även upp några avgörande punkter för det slutliga avtalets ingående (exempelvis hur utformningen av lokalerna skulle bestämmas) samt angav de ekonomiska riktlinjerna för de fortsatta förhandlingarna.

Avseende Adlercreutz andra påstående är svaret givet. För att ett rent letter of intent ska föranleda ett skadeståndsansvar krävs att en part är ansvarig enligt principen om culpa in contrahendo (naturligtvis även dolus in contrahendo). Värt att notera är att om man accepterar resonemanget kring att Högsta domstolen tolkade projekteringsavtalet som att det var ett letter of intent ger också domskälen ledning kring domstolens syn på letters of intents rättsliga verkningar. Klart är i så fall att ett letter of intent ger upphov till en viss lojalitetsplikt då domstolen uttrycker att projekteringsavtalet gav upphov till att parterna skulle ”ta skälig hänsyn till medkontrahentens intressen”²⁰⁸.

²⁰⁶ NJA 1978 s. 147, s. 156.

²⁰⁷ Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om ’letters of intent’, principöverenskommelser m.m.), s. 502.

²⁰⁸ NJA 1978 s. 147, s. 156.

6 Analys

6.1 Kan ett letter of intent bli rättsligt bindande som avtal?

För att besvara frågan i rubriken måste först utredas om ett letter of intent kan utgöra ett avtal. Innehåller ett letter of intent de beståndsdelar som krävs för att klassificeras som ett avtal? Avtal utgörs av två överensstämmande rättshandlingar, alltså när parterna har samstämmiga viljeförklaringar. En rättshandling måste ha ett innehåll som går att fastställa och därmed bilda ett avtal. Avtalet bör vara så preciserat att det kan grunda en fullgörelsedom som går att verkställa. Det finns inga fasta bestämmelser för vad en rättshandling, och därmed ett avtal, måste innehålla för att uppfylla detta kriterium. Exempelvis är det inte nödvändigt att i ett avtal fastställa ett pris, priset kan alltid bestämmas senare. Däremot måste framgå vilka adressaterna är samt någon rättslig stipulation och en beskrivning av avtalsobjektet. Kort sagt bör de väsentligaste avtalsvillkoren besvaras av ett avtal – avtalets vem, vad, var, när och hur.

Med tanke på att utformningen av letters of intent kan variera väldigt är det inte svårt att inse att ett letter of intent naturligtvis kan utgöra ett avtal. Så länge det letter of intent parterna avfattat uppfyller kraven på precision och behandlar avtalets vem, vad, var, när och hur utgör rubriken på dokumentet inget hinder. Den avtalsrättsliga definitionen av avtal är alltså inget hinder mot att pröva om ett letter of intent kan bli rättsligt bindande som avtal.

Kommersiella förhandlingar, som utgörs av många utbyten av avtalsförslag mellan parterna, riskerar att leda parterna till konsensus över de väsentligaste avtalsvillkoren redan innan det slutliga avtalet är signerat. Avtalsbundenhetens primära frågeställning är om parterna varit överens och därför blivit bundna av sina viljeförklaringar och i kommersiella förhandlingar är detta alltså inte otänkbart. Enbart det faktum att ett skriftligt avtal har signerats utgör inget hinder mot att avtalsbundenhet kan ha uppstått i ett tidigare skede. Sådant hinder föreligger endast om parterna enats om avtalad skriftform – det vill säga att bundenhet ska uppstå först när ett skriftligt avtal upprättats och undertecknats.

Parternas avsikter med ett letter of intent – och deras insikter om situationen – utgör centrala tolkningsdata för att avgöra om avtalsbundenhet uppstått, men de är inte alltid helt avgörande. Genom avtalstolkning bestäms om ett avtal upprättats och vad ett avtal innehåller. För avtalstolkningen är parternas gemensamma avsikt av stor betydelse. Har parterna inte avsett att ingå ett bindande avtal, och detta går att leda i bevis, bör inte en domstol besluta att ett bindande avtal ingåtts. Sällan är dock verkligheten så tydlig att parternas gemensamma avsikt går att fastställa utan vidare problem. Parterna kan av olika skäl gett ifrån sig olika och motstridiga signaler under

förhandlingens gång som grumlar deras verkliga avsikter. Som sagt har dock även andra tolkningsdata betydelse för att avgöra frågan om avtalsbundenhet. Ett letter of intents lydelse kan här spela en viktig roll. Har en bestämmelse formulerats så att det tydligt framgår att parterna är överens om att bestämmelsen ska vara bindande bör bestämmelse utgöra en bindande förpliktelse.²⁰⁹ Ett letter of intent som innehåller tydliga överenskommelser (exempelvis med begrepp som ”skall”) bör alltså en domstol inte vara främmande för att ålägga bindande verkan.

I anslutning till detta bör tilläggas att ett letter of intent kan innehålla bindande klausuler och samtidigt vara oförbindande i övrigt. Klausuler som gjorts uttryckligen bindande är alltid rättsligt förpliktande. Har parterna därutöver angett att dokumentet inte utgör ett bindande avtal medför detta att enbart de klausulerna som parterna avsett blir bindande.

Även parternas agerande kan signalera att de anser sig bundna av ett letter of intent vilket kan få betydelse för bedömningen.²¹⁰ Att part agerar på så sätt att avtal kan anses kommit till stånd kan ofta vara avgörande. Har en part påbörjat fullgörelse av ett letter of intents förpliktelser är detta en indikation på att parten anser sig bunden av letter of intentet. Hur parterna agerat innan, under och efter ett letter of intent upprättats har således stor betydelse för frågan om avtalsbundenhet och deras agerande kan alltså medföra att de utformat ett bindande avtal.

Mot bakgrund av det ovan anförda går det alltså att konstatera att det inte finns några hinder för att genom avtalstolkning slå fast att ett letter of intent utgör ett bindande avtal. Ett letter of intent kan binda parterna som undertecknat det. Denna slutsats måste dock utvecklas med hänsyn till gällande rättsläge i svensk rätt avseende letters of intents rättsliga verkan som avtal. Letters of intent är som huvudregel inte bindande som avtal, samtidigt kan de alltså i undantagsfall bli bindande. Detta brukar beskrivas som att ”letters of intent i princip inte är bindande”²¹¹. Därmed lämnas en öppning för just det fallet att parternas agerande eller andra omständigheter medför att ett letter of intent, genom avtalstolkning, befinns bindande som avtal.

I enlighet med gällande rättsläge måste alltid utgångspunkten vara att ett letter of intent inte är bindande som avtal men att det ibland kan krävas avtalstolkning för att fastställa dokumentets rättsliga status (såvida inte en uttrycklig reglering av dess rättsliga verkningar görs – se nedan avsnitt 6.5). Enligt min mening finns det ingen anledning att kritisera den rådande

²⁰⁹ Jämför skiljedomen Strike förvaltning v. Magnus Eklöv och Sten Eklöv, för rättsfallsreferat se avsnitt 3.6.2. I domen ansågs en bestämmelse utgöra en bindande utfästelse trots att den lämnats i ett dokument rubricerat ”letter of intent”.

²¹⁰ Scandic v. IHC, mål nummer T 7-568-94 Stockholms tingsrätt, för rättsfallsreferat se avsnitt 3.6.1. Tingsrätten beaktade att part agerat på ett sätt som antydde att denne ansett sig bunden när domstolen skulle avgöra ett tvistigt dokumentets rättsliga status.

²¹¹ Se exempelvis NJA 1990 s. 745, s. 758; Adlercreutz, SvJT – Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om ’letters of intent’, principöverenskommelser m.m.), s. 497.

inställningen som kommer till uttryck i praxis²¹² och doktrin²¹³ då syftet med ett letter of intent oftast är något annat än att parterna ska bli avtalsbundna. Dokumentets användbarhet riskerar dessutom att minska om otydligheten kring dess rättsliga status blir större.

Självfallet föreligger det en inneboende osäkerhetsfaktor i ett letter of intent då det kan binda parterna som ett avtal – det är, kort sagt, inte riskfritt att signera ett letter of intent. Denna osäkerhet ska dock inte överdrivas. I de allra flesta fall är som sagt parternas avsikt att inte bli bundna av letter of intentet och då bör inga problem eller oklarheter uppstå. Vidare kan parterna uttryckligen ange sina avsikter avseende avtalsbundenheten i ett letter of intent (se avsnitt 6.5) med följderna att eventuella tveksamheter undanröjs.

Slutligen kan konstateras att det är av stor betydelse i vilket sammanhang ett letter of intent upprättas. Är det i ett sammanhang där parterna är vana vid användandet av letters of intent bör problematiken kring dess rättsliga status minska medan det omvända troligen ske när parterna aldrig varit i kontakt med ett letter of intent. Är parterna representerade av legala ombud bör risken för missförstånd vara liten då ombuden bör vara medvetna om vilken rättslig betydelse ett letter of intent har. Saknas legala ombud, vilket inte är ovanligt med tanke på att parterna ofta själva förhandlar fram ett letter of intent, är risken naturligtvis större att en part har en uppfattning om dokumentets rättsliga betydelse som inte överensstämmer med motpartens vilket kan medföra att tvistigheter uppstår.

6.2 Får ett oförbindande letter of intent några rättsliga effekter på en avtalsförhandling?

Att det upprättats ett oförbindande letter of intent medför flera rättsliga effekter på en avtalsförhandling. Kanske viktigast är dess betydelse för lojalitetsplikten samt möjligheten att som skadelidande få ersättning på grund av motpartens culpa eller dolus in contrahendo. Innan jag fördjupar mig i ett letter of intents betydelse för dessa två avtalsrättsliga principer vill jag behandla två andra rättsliga effekter av att upprätta ett oförbindande letter of intent.

En konsekvens av att upprätta ett letter of intent är dess rättsliga inverkan på en avtalsförhandling. Då det strukturerar en avtalsförhandling, genom att sätta upp spelreglerna för de fortsatta förhandlingarna, får dokumentet en stor inverkan på avtalsförhandlingens rättsliga beståndsdelar – exempelvis kan köparen få rätt till att genomföra en due diligence av målbolaget om detta stipulerats i letter of intentet. Även om det är att föredra krävs inte att ett letter of intent görs bindande för att det ska inverka på en avtalsförhandlingens rättsliga element. Förklaringen är att den part som inte vill rätta sig efter en bestämmelse i ett letter of intent måste förklara sitt

²¹² Se NJA 1990 s. 745 och mål nummer T 1160-11 Göta hovrätt.

²¹³ Se exempelvis Bernitz, Standardavtalsrätt, s. 72.

agerande. Ges ingen förklaring löper parten risk att drabbas av rättsliga påföljder (se mer nedan i detta avsnitt). Har köparen exempelvis givits en rätt att genomföra en due diligence måste säljaren, om denne inte vill tillåta detta, motivera orsaken till att vägra köparen tillgång till bolaget. Då säljaren inte kan åberopa omständigheter som skett före letter of intentet upprättades är utrymmet för säljaren begränsat, särskilt om köparen ganska snart efter att letter of intentet undertecknats vill påbörja due diligence. Genom denna konstruktion får även oförbindande letters of intent en direkt rättslig inverkan på en avtalsförhandling.

Ett letter of intent kan dessutom få betydelse för parterna gentemot en tredje man. Genom att upprätta ett letter of intent kan det nämligen uppstå en rättslig skyldighet att agera. Är en av parterna ett börsbolag²¹⁴ kan ett undertecknat letter of intent innebära att bolaget måste offentliggöra detta för att följa börsreglerna. Ett undertecknat letter of intent kan även medföra att det enligt MBL inträder en arbetsrättslig skyldighet för part att påbörja förhandlingar med arbetstagarorganisationer. Den part som inte uppmärksammar dessa rättsliga effekter av att underteckna ett letter of intent, och således inte agerar i enlighet med respektive regelverk, riskerar att träffas av sanktioner.²¹⁵

Vad har då ett letter of intent för betydelse på parternas lojalitetsplikt? Först måste klargöras att lojalitetsplikt under en avtalsförhandling innebär att parterna ska beakta motpartens intressen och att en sådan skyldighet kan uppstå även utan att ett letter of intent upprättats. Ett letter of intent är dock inte irrelevant när parternas agerande under en förhandling studeras för att avgöra om de agerat tillbörligt. Snarare gäller det motsatta då ett letter of intent både kan aktivera lojalitetsplikten och förtydliga den.

Lojalitetsplikten klargörs genom att ett letter of intent gör det tydligare för parterna vad de kommit överens om och därmed vad de har att förhålla sig till. Att förklara att parterna ska ”beakta sin motparts intressen” ger inte mycket vägledning till hur parterna bör agera för att inte bryta mot lojalitetsplikten. Naturligtvis kan inte alla aktioner under en avtalsförhandling som innebär en orättvis fördelning av resurser mellan parterna ogillas. I avtalsförhandlingens natur ligger nämligen att det kan finnas skillnader i parternas förhandlingsförmåga och att denna diskrepans i viss mån måste accepteras. Särskilt i kommersiella förhandlingar anses parterna till stor del kunna tillvarata sina egna intressen och lojalitetsplikten är därför inte allt för omfattande. Då ett letter of intent uttryckligen anger parternas avsikter och överenskommelser samt reglerar de fortsatta förhandlingarna kan dokumentet precisera den lojalitetsplikt som föreligger mellan parterna och skapa riktlinjer för hur parterna bör agera under avtalsförhandlingarna.

²¹⁴ Här åsyftas bolag noterade på NASDAQ OMX Stockholm – Stockholmsbörsen.

²¹⁵ Brott mot en MBL-bestämmelse kan medföra skadeståndsansvar enligt 54-55 §§ MBL. Brott mot börsreglerna kan föranleda sanktioner som varning, vite eller till och med avnotering från börsen – NASDAQ OMX Stockholm Regelverk för emittenter, 1 juli 2013, punkt 5.

Ett letter of intent är oftast en tydlig indikator på att en lojalitetsplikt mellan parterna uppstått. När en lojalitetsplikt inträder är inget som går att fastställa på förhand, det sker när förhandlingen blivit tillräckligt individualiserad och konkretiserad så att det kan krävas av parterna att ta hänsyn till sin motpart. Har en avtalsförhandling nått stadiet att avtal kommer ingås om inget oförutsätt inträffar under de fortsatta förhandlingarna anses en lojalitetsplikt ha uppstått mellan förhandlingsparterna. Genom att upprätta ett letter of intent når vanligen en avtalsförhandling detta stadium. Ett letter of intent ger således ledning både till när en lojalitetsplikt uppstår och vad den medför.

Av störst betydelse för parter i en avtalsförhandling är troligtvis att ha kunskap om hur de måste förhålla sig till det som överenskommit i ett letter of intent. Bestämmelser som uttryckligen gjorts bindande föranleder inga problem – de är, som tidigare konstaterats (se avsnitt 3.5), alltid bindande och ska följas. Däremot måste inte parterna följa övriga överenskommelser i alla lägen. Huvudregeln är att om en part kan ge skälig orsak till varför den frångår en överenskommelse i ett letter of intent bör ett sådant agerande inte strida mot lojalitetsplikten och inte grunda något skadeståndsansvar. Detta ligger helt i linje med grundinställningen till letter of intent som avtalsdokument, att det inte binder parterna juridiskt.

Nyckeln till att avgöra om en part agerat i strid med ett letter of intent och därmed lojalitetsplikten ligger i vad som anses vara en ”skälig orsak”. Enligt min mening synes det vara lika orimligt att en part tvingas hålla sig till det som bestämts i ett letter of intent, även efter att ny information framkommit som väsentligt ändrar förutsättningarna för en affär, som att en part skulle tillåtas frånga en överenskommelse i ett letter of intent utan att ha en rimlig förklaring till sitt agerande. I kommersiella avtalsförhandlingar ska det mycket till för att en part ska anses ha agerat i strid med lojalitetsplikten. Klart är att en part som lämnar felaktiga eller vilseledande uppgifter, som motparten anses kunna med fog fästa tillit vid, agerar i strid med lojalitetsplikten och kan bli skadeståndsskyldig om skada uppstår. Vidare har även parterna ett ansvar att aktivt medverka till att förhandlingarna framskrider, med risk för att de annars agerar i strid med lojalitetsplikten. Vikten av att en part måste kunna motivera sitt agerande syns tydligast när parterna satt upp ett kommersiellt ramverk i ett letter of intent och en av parterna vill frånga detta ramverk. Ett exempel får illustrera detta.

Två parter förhandlar om förvärv av ett bolag. Parterna har upprättat ett letter of intent. I det har parterna fastställt ett prisintervall avseende köpeskillingen för målbolaget. Genom en due diligence har dock köparen tillskansat sig information om målbolaget som visar att värdet på målbolaget vida understiger prisintervallets lägsta värde. Köparen vill följaktligen frånga det i letter of intentet fastställda prisintervallet och vill istället utgå ifrån det nya värdet på målbolaget. Säljaren hävdar att de redan fastställt ramarna för köpeskillingen för målbolaget och att prisintervallet måste följas.

Hur löser man den här situationen? Har inte prisintervallet uttryckligen gjorts bindande bör köparen ha goda möjligheter att nå framgång med sin

åsiikt. Köparen kan i den här situationen sakligt motivera varför det inte längre är skäligt att utgå ifrån prisintervallet och därmed kan inte säljaren tvinga köparen att rätta sig efter prisintervallet. Huruvida säljaren kan acceptera de nya villkoren och om parterna lyckas nå en slutlig överenskommelse är en annan fråga som inte behandlas här.

Den part som lidit skada på grund av motpartens agerande har under vissa förutsättningar möjlighet att få ersättning för detta. Rätten till ersättning för culpa eller dolus in contrahendo har ett nära samband med lojalitetsplikten då de båda kräver en analys av parternas agerande under avtalsförhandlingar. Eftersom praxis inte besvarar om ett letter of intent påverkar möjligheten till ersättning för culpa in contrahendo får svaret på frågan istället finnas genom en analys av letters of intents påverkan på lojalitetsplikten i förening med kriterierna för skadeståndsansvar för culpa in contrahendo. (Högsta domstolen har däremot fastställt att ett letter of intent inte är en förutsättning för ersättning för culpa in contrahendo – se NJA 1990 s. 745 under avsnitt 3.6.1).

Ett letter of intent inverkar på lojalitetsplikten på ett positivt sätt i den bemärkelsen att ett letter of intent oftast aktiverar lojalitetsplikten och förtydligar vad den plikten medför. Nästa steg blir att studera kriterierna för skadeståndsansvar för culpa in contrahendo och ett letter of intents påverkan på dessa.

Ersättning för culpa in contrahendo bygger, kort sagt, på att det skett någon form av felaktighet eller vilseledande under en avtalsförhandling varpå en av parterna lidit skada av detta. För att avgränsa när den skadevällande blir skadeståndsskyldig för culpa in contrahendo har jag använt Kleinemans tre bedömningsgrunder. Först måste det avgöras om skadevällarens beteende kan anses klandervärdt, därefter om skadevällaren hade bort inse att dennes agerande skulle kunna föranleda en skada. Till sist ska den skadelidandes agerande studeras och med detta avgöra om den tillit den skadelidande hade gentemot skadevällaren var befogad.

Ett letter of intent inverkar allra tydligast på den första och den sista bedömningsgrunden. Vårdslöshetsbedömningen görs utifrån en etisk norm, i kommersiella sammanhang en affärsetisk norm, och genom att skadevällarens agerande jämförs med normen går det att avgöra om agerandet varit klandervärdt. Ett letter of intent kommer rimligen att inverka på den affärsetiska normen då parterna genom att upprätta ett letter of intent utökar sin lojalitet gentemot varandra. Det kan inte godtas att en kommersiell aktör agerar i strid med ett letter of intent utan skälig orsak, vilket konstaterades ovan. Har så skett bör detta agerande strida mot en affärsetisk norm och därmed anses klandervärdt. Ett letter of intent kan vidare inverka på den skadelidandes tillit till skadevällaren och vilka dispositioner skadevällaren kan komma att företa. Har ett letter of intent upprättats kan detta skänka den skadelidande en motiverad trygghet att motpartens avsikter är riktiga och att båda parterna har för avsikt att försöka nå ett slutligt avtal. Naturligtvis bör graden av tillit baseras på utformningen av ett letter of intent. Har det upprättats i ett sent stadium av förhandlingarna och parterna

har detaljreglerat i stor omfattning samt gjort stora delar uttryckligen bindande bör rimligen den skadelidande kunna fästa stor tillit till vad som uttrycks i dokumentet. Det motsatta gäller naturligtvis om parterna i ett tidigt stadium av förhandlingarna upprättar ett ”löst” letter of intent som endast innehåller generaliteter och inga bindande inslag. Samtidigt medför troligtvis även ett ”löst” letter of intent att en lojalitetsplikt uppstår och att parterna åtminstone har för avsikt att försöka nå ett slutligt avtal. Därmed ska den skadelidande kunna förlita sig på att motparten inte lämnar felaktiga eller vilseledande uppgifter och att båda parterna aktivt medverkar till att driva förhandlingarna framåt.

6.3 Får ett letter of intent några icke-rättsliga effekter på en avtalsförhandling?

Enligt min mening är det klart att parter i en avtalsförhandling tar hänsyn till ett letter of intent alldeles oavsett om letter of intentet har några rättsliga verkningar. Främsta orsaken till att parterna tar hänsyn till ett oförbindande letter of intent är den risk för renomméförlust som föreligger om hänsyn inte tas. Den ekonomiska påföljd som kan drabba ett företag som drabbas av renomméförlust – i form av minskad omsättning och sänkt vinst – kan ofta utgöra ett större incitament för parterna att rätta sig efter ett letter of intent än den rättsliga påföljd som kan aktualiseras vid agerande i strid med ett letter of intent. Agerar ett företag i strid med vad som överenskommit finns det risk för att företagets rykte försämras och att dess trovärdighet minskar. Detta kan i sin tur innebära att färre företag vill ingå avtal med det företaget eller medför andra konsekvenser vilka vållar svårigheter för det företaget att utöva sin verksamhet på en optimal nivå. Ett företag som i en tidigare avtalsförhandling agerat utan hänsyn till ett letter of intent lär mötas med misstro och tvekan i framtida avtalsförhandlingar, i synnerhet om ett letter of intent ska upprättas. Därmed riskeras att en av fördelarna med ett letter of intent – att skapa en trygghet hos parterna – går förlorad. Kostnaden en renomméförlust kan föra med sig kan alltså bidra till att en part som inte anser sig rättsligt bunden av ett letter of intent ändå följer dess bestämmelser.

Vidare bidrar ett letter of intent till att öka möjligheterna för parterna att nå ett slutligt avtal. Ett letter of intent verkar som en viktig selekterare av lämpliga förhandlingsparter genom att det säkerställer att parterna har en vilja att nå en slutlig överenskommelse och att de står tillräckligt nära varandra för att en slutlig uppgörelse ska vara möjlig. Med ett letter of intent kan parterna således undvika att förhandla i onödan och därmed undvika att dra på sig omotiverat stora förhandlingskostnader.

Viktigt är även att ett letter of intent många gånger kan medverka till att parterna inte kommer med orimliga krav under en avtalsförhandling. Finns det ett letter of intent att hänvisa till tydliggörs för parterna vad som överenskommit och under vilka förutsättningar en eventuell affär kan

träffas. På så sätt kan avtalsförhandlingarna bedrivas på ett mer ändamålsenligt och konstruktivt sätt.

6.4 Hur används letters of intent i kommersiella avtalsförhandlingar?

Letters of intent används i samband med avtalsförhandlingar av många olika slag, exempelvis i samband med ett företagsförvärv, ett samarbetsavtal, ett återförsäljaravtal eller en order av mycket stor omfattning. Gemensamt för de avtalsförhandlingar där letters of intent vanligen används är att de är stora och komplicerade avtalsförhandlingar. Letters of intent används väldigt ofta i samband med företagsförvärv vilket beror på att förhandlingarna då är omfattande och komplicerade. I en sådan avtalsförhandling medverkar ett letter of intent till att strukturera upp avtalsförhandlingen genom att dels dokumentera vad parterna lyckats enas om fram till tidpunkten för upprättande av dokumentet, dels genom att bestämma vad som ska gälla för de fortsatta förhandlingarna.

När ett letter of intent upprättas under en avtalsförhandling beror på parterna. Det enda som egentligen krävs är att detta sker före ett slutligt avtal upprättas. Letter of intentet är nämligen ett förhandlingsdokument som används i syfte att underlätta en avtalsförhandling. Det är inte ovanligt att parterna själva, utan legala rådgivare, upprättar ett letter of intent och först när detta är gjort, och förhandlingarna av det slutliga avtalet ska ta vid, anlitar legal hjälp.

Anledningarna till varför letters of intent används är många och även de är främst beroende på parterna. Förutom de skäl som är gemensamma för båda parterna (behandlade i avsnitt 6.3 ovan) finns även skäl som är köpar- och säljarspecifika. Som köpare finns det flera skäl att vilja skriva ett letter of intent. Köparen kan försäkra sig om att köparen är den enda spekulanten säljaren förhandlar med (genom en exklusivitetsklausul) och erhålla en garanti att få genomföra en due diligence av målbolaget. Säljaren kan begränsa risken för att känslig information om bolaget läcker ut (genom en sekretessklausul) samt hindra köparen från att locka över nyckelkompetens från målbolaget i fall en slutlig överenskommelse aldrig nås (genom ett rekryteringsförbud).

6.5 Författarens rekommendationer vid författandet av ett letter of intent

Min inställning, på vilken mina kommande reflektioner i form av rekommendationer baseras, är att ett letter of intent ska verka för att främja avtalsförhandlingen och minimera riskerna för otydligheter – ett letter of intent ska med andra ord inte minska möjligheterna till att nå en slutlig överenskommelse utan snarare öka dem. Följande rekommendationer riktar sig främst till parter som inte har hjälp av juridiska ombud men de kan även

vara till hjälp för ett juridiskt ombud som saknar erfarenhet av att författa letters of intent.

Av största vikt är att parterna noga funderar igenom vad de vill uppnå med att skriva ett letter of intent. Ett letter of intent kan som bekant utformas på många olika sätt beroende på vilket syfte det ska fylla. Här får givetvis de legala ombuden en viktig roll i att förklara och förtydliga för parterna ett letter of intents olika syften och vad det innebär att skriva ett letter of intent.

Även om ett letter of intent måste utformas efter omständigheterna i varje enskild förhandling bör några viktiga grundregler etableras.

Först och främst är det viktigt att rubricera dokumentet korrekt. Rubriceringen av letters of intent berördes ovan (avsnitt 3.2) och där fastslogs att ett dokument som skrivs inför den slutliga avtalsförhandlingen, i vilket parterna uttrycker sin avsikt att fortsätta förhandla, kan rubriceras på många olika sätt. Betydelsen av rubriken kan, i ljuset av att den ändå inte har avgörande betydelse för dess rättsliga innebörd, verka trivial men jag menar att så inte är fallet. Ett dokumentets rättsliga status avgörs av avtalsstolkning (se avsnitt 2.3) och tolkningen utgår ifrån parternas gemensamma avsikt. Enligt min mening bör inte vikten av ett dokumentets rubrik föringas när parternas gemensamma avsikt ska utredas. Det kan inte uteslutas att rubriken kan inverka på parternas uppfattning om ett dokumentets rättsliga verkningar. Rubriker som "agreement in principle" ger naturligtvis ett intryck av att parterna nått en överenskommelse och därmed är bundna av dokumentets bestämmelser. Därför rekommenderar jag att enbart använda begreppen "letter of intent" eller "avsiktsförklaring" vid rubricering av ett dokument likt ovan, om parterna inte avsett att bli bundna av dokumentet. Vidare är viktigt att begreppen "letter of intent" och "letter of comfort" särskiljs och tillämpas på de dokument de avser. Jag har funnit ett par rättsfall²¹⁶ där parterna upprättat ett letter of comfort men rubricerat det "letter of intent". Då letters of comfort är ett, från letters of intent, skilt förhandlingsdokument (se fotnot 4 i avsnitt 1.4) med andra rättsliga verkningar bör dessa två inte sammanblandas.

Vikten av tydlighet är inte mindre när letter of intentet ska fyllas med innehåll. För att undvika att en avtalsstolkning leder till att parterna oavsiktligt binds vid vad de överenskommit i ett letter of intent bör avtalsliknande formuleringar undvikas. Således bör vaga begrepp användas och parterna ska hellre skriva "avser" eller "önskar" än "överenskommer" och "skall". Likaså ska naturligtvis enbart begreppen "avsikt" eller "intention" användas för att, i ett letter of intents inledning, uttrycka parternas avsikter att förhandla mot att nå ett slutligt avtal.

Då syftet med ett letter of intent är att klargöra att det finns en möjlighet för parterna att komma överens om ett slutligt avtal samt att bestämma spelreglerna för de fortsatta avtalsförhandlingarna rekommenderas att

²¹⁶ NJA 1992 s. 375, s. 376; Mål nummer T 4914-07 Hovrätten för Västra Sverige, s. 2-3.

undvika detaljerade regleringar. För det första kan mycket förändras efter att letter of intentet avfattats. Exempelvis om det genomförs en due diligence kan denna avslöja omständigheter som föranleder att en klausul som detaljreglerats i letter of intentet måste omförhandlas. Arbetet som lagts ned i samband med utformningen av den klausulen kan då ha utförts helt i onödan. För det andra riskerar en strävan efter detaljregleringar att istället, för att främja förhandlingarna, göra det motsatta. När avtalsförhandlingarna påbörjas av det slutliga avtalet blir det ändå långa diskussioner angående formuleringar och garantier. Det är därför viktigare att när ett letter of intent utformas att parterna fokuserar på det väsentliga – att fastställa att det finns möjligheter till en framtida slutlig överenskommelse och att bestämma spelreglerna för de fortsatta avtalsförhandlingarna.

Ett letter of intent får gärna innehålla ett kommersiellt ramverk som sedan kan utgöra grunden för de fortsatta förhandlingarna och det slutliga avtalet. Detta gäller i synnerhet när ett letter of intent upprättas utan hjälp av legala rådgivare. Då är det viktigare att parterna fokuserar på att enas om de huvudsakliga kommersiella villkoren för att säkerställa att de kan nå en slutlig överenskommelse.

Ett letter of intents rättsliga verkningar behöver inte vara oklara – i alla fall inte dess verkan som avtal. Anger parterna klart och tydligt att letter of intentet inte utgör ett bindande avtal kan dokumentet aldrig binda parterna. Det står dessutom parterna fritt att ange vilka klausuler som ska vara bindande, om så önskas. En väldigt viktig rekommendation är därför att om parternas avsikt inte är att bli bundna av det letter of intentet stipulerar ange detta klart och tydligt.

Vilka klausuler som parterna inför i deras letter of intent måste avgöras utifrån av vilken anledning parterna upprättar ett letter of intent. Trots detta vill jag ändå föreslå en klausul som bör tas med i ett letter of intent när detta upprättas i samband med en företagsöverlåtelse. Köparen bör nämligen sträva efter att få med en exklusivitetsklausul. Klausulen formulerar och konkretiserar en av huvudorsakerna till att skriva ett letter of intent – att ge en trygghet åt köparen att säljaren är intresserad av en affär och att det därmed är försvarbart att fortsätta förhandla med de kostnader det innebär. Köparen kan inte förlita sig på att letter of intentet och parternas lojalitetsplikt ska skydda denne mot att säljaren bedriver parallella förhandlingar utan detta bör säkerställas genom en exklusivitetsklausul.

Förhåller sig parterna till dessa rekommendationer bör obehagliga överraskningar undvikas samtidigt som fördelarna med ett letter of intent utnyttjas maximalt.

Bilaga A

Följande är de frågor jag hade som utgångspunkt i mina samtal med Kristian Ford, Johan Wiklund samt Svante Liljedahl.

Innehåll:

- Hur ser ett typiskt letter of intent ut? Vilka klausuler är vanligen med?
- Finns det några klausuler som alltid måste vara med men som det ofta uppstår diskussion kring?
- Är alla klausuler nödvändiga? Behövs exempelvis en exklusivitetsklausul?

Användning i praktiken:

- Hur och när används letters of intent? I vilka avtalsförhandlingar? Kan man urskilja en typförhandling där letters of intent alltid förekommer?
- Varför används letters of intent? Vad är den främsta anledningen till att de används? Diskuteras det med klienten varför ett letter of intent bör skrivas? Diskuteras med motparten (medkontrahenten) olika alternativa lösningar eller är ett letter of intent ofta en given lösning?
- Vilka problem uppstår under förhandlingar av ett letter of intent? Hur löses sådana problem?
- Vem undertecknar ett letter of intent? Alltid en behörig företrädare för bolaget?

Effekten av ett letter of intent:

- Vilka förhandlingspsykologiska effekter brukar uppstå av att skriva ett letter of intent?
 - o Det vill säga upplever ni att avtalsförhandlingen förändras efter att ett letter of intent skrivits?
- Vilka juridiska effekter brukar uppstå av att skriva ett letter of intent?
 - o Det vill säga påverkar dokumentet parternas juridiska ställning i sådan mån att ni/parterna förändrar sin inställning till förhandlingen?
- Uppstår det situationer där er klient eller motpartens klient avbryter en förhandling efter att ett letter of intent undertecknats? Om så, vilka följder får en sådan aktion?
- Kan man skönja en moralisk förpliktelse eller t.o.m. en juridisk förpliktelse som innebär att parterna känner sig tvingade att förhandla vidare efter att de undertecknat ett letter of intent.
 - o Gällande den moraliska förpliktelsen, är den endast imaginär och innebär egentligen inget verkligt hinder för en part som önskar omförhandla eller avbryta hela förhandlingen eller har den verkliga effekt på parternas agerande?

Bilaga B

PART 1

OCH

PART 2

AVSIKTSFÖRKLARING

AVSEENDE

[...] AB

[DATUM]

AVSIKTSFÖRKLARING

Denna avsiktsförklaring ("Avsiktsförklaringen") har denna dag träffats mellan

- (1) [AB1], org nr [...], [adress] ("Säljaren"); och
- (2) [AB2], org nr [...], [adress] ("Köparen").

1 Bakgrund

- 1.1 Säljaren och Köparen (tillsammans "Parterna" och var för sig "Parten") har inlett förhandlingar i syfte att träffa avtal avseende överlåtelse av 100 procent av aktierna ("Aktierna") i [AB3], org nr [...], [adress] ("Bolaget").
- 1.2 Denna Avsiktsförklaring ska utgöra grunden för de fortsatta förhandlingarna mellan Parterna, till dess att de resulterat i ett bindande avtal avseende överlåtelse av Aktierna ("Avtalet") eller till dess att dessa förhandlingar avslutats.

2 Köpeskilling

- 2.1 Baserat på den information som Köparen tagit del av per denna dag är Köparen villig att, på de villkor som anges häri, förvärva Aktierna för en köpeskilling om [...] kronor.

3 Exklusivitet

- 3.1 Säljaren förbinder sig under en period av trettio (30) dagar från och med denna dag ("Exklusivitetsperioden") att inte föra förhandlingar (vare sig direkt eller indirekt) med annan än Köparen avseende överlåtelse av Aktierna (eller delar av dem) eller Bolagets verksamhet samt att tillse att inte heller Bolaget inleder sådana förhandlingar.
- 3.2 Exklusiviteten enligt punkt 3.1 är baserad på (i) att köpeskillingen för Aktierna inte kommer att underskrida [...] kronor och (ii) att Parterna har för avsikt att förhandla och underteckna Avtalet senast den [...].

4 Due diligence

- 4.1 Köparen och dennes professionella rådgivare ska beredas tillfälle att genomföra en så kallad due diligence avseende Bolagets kommersiella, finansiella, legala samt övriga förhållanden. Säljaren ska bereda Köparen skälig tillgång till den information som kan anses nödvändig för att Köparen ska kunna utvärdera Bolaget och dess verksamhet. Köparen ska även i skälig omfattning beredas tillfälle att sammanträffa med ledningen för Bolaget.

5 Aktieöverlåtelseavtal

- 5.1 Parternas gemensamma avsikt är att Avtalet i princip ska inkludera bestämmelser som återfinns i Bilaga 5.1.
- 5.2 Parterna ska sträva efter att inom skälig tid och i bästa samförstånd förhandla samt slutföra Avtalet på basis av villkoren i Avsiktsförklaringen.
- 5.3 Undertecknandet av Avtalet förutsätter:
- a) att Köparen, till sin belåtenhet, genomfört en due diligence av Bolaget enligt punkt 4; samt
 - b) att respektive Parts styrelse givit sitt godkännande därtill.

6 Avtalstid och uppsägning

Avsiktsförklaringen träder ikraft denna dag och gäller till det tidigare av (i) Exklusivitetsperiodens utgång och (ii) undertecknandet av Avtalet. Bestämmelserna i punkterna 7, 8 och 12 ska dock äga fortsatt giltighet sedan Avsiktsförklaringen upphört.

7 Sekretess

- 7.1 Köparen förbinder sig att inte yppa sådan information om Bolagen eller Säljaren eller deras verksamheter som denne mottagit eller fått del av (muntligen, skriftligen, på CD-skiva eller elektroniskt) i samband med ingåendet av denna Avsiktsförklaring, genomförandet av due diligence eller annorledes och som inte är allmänt känd denna dag såvida inte (i) Köparen är skyldig att lämna sådan information enligt lag eller domstols, skiljenämnds eller myndighets beslut, (ii) Köparen är skyldig att lämna sådan information enligt börsregler eller regler för annan marknadsplats och vilka regler Köparen är skyldig att följa, (iii) Säljaren har lämnat skriftligt medgivande till att informationen lämnas ut (sådant medgivande ska inte skäligen nekas), (iv) informationen blivit allmänt känd på annat sätt än genom brott mot detta sekretessåtagande eller (v) informationen delges Köparens professionella rådgivare som är skyldiga att iaktta sekretess avseende sådan information. Skulle Köparen behöva lämna information under de omständigheter som avses i (i) och (ii), ska Köparen sträva efter att först konsultera Säljaren.
- 7.2 Vardera Parten förbinder sig att inte yppa information beträffande förekomsten av denna Avsiktsförklaring eller det potentiella förvärvet av Aktierna såvida inte (i) Köparen är skyldig att lämna sådan information enligt lag eller domstols, skiljenämnds eller myndighets beslut, (ii) Köparen är skyldig att lämna sådan information enligt börsregler eller regler för annan marknadsplats

och vilka regler Köparen är skyldig att följa, (iii) Säljaren har lämnat skriftligt medgivande till att informationen lämnas ut (sådan medgivande ska inte skäligen nekas), (iv) informationen blivit allmänt känd på annat sätt än genom brott mot detta sekretessåtagande eller (v) informationen delges Köparens professionella rådgivare som är skyldiga att iaktta sekretess avseende sådan information. Skulle Köparen behöva lämna information under de omständigheter som avses i (i) och (ii), ska Köparen sträva efter att först konsultera Säljaren.

- 7.3 Köparen förbinder sig att inte använda någon information avseende Bolagen eller Säljaren eller deras verksamheter som denne mottagit eller fått del av (muntligen, skriftligen, på CD-skiva eller elektroniskt) i samband med ingåendet av denna Avsiktsförklaring, genomförandet av due diligence eller annorledes, för något annat ändamål än att utvärdera och förhandla förvärvet av Aktierna.

8 Offentliggörande

Samtliga pressreleaser, andra offentliggöranden eller PR-åtgärder med anledning av denna Avsiktsförklaring eller den potentiella överlåtelsen av Aktierna ska överenskommas mellan Parterna i förväg.

9 Medbestämmandelagen

Vardera Parten har uppfyllt (om tillämpligt) sina informations- och förhandlingskyldigheter enligt lagen (1976:580) om medbestämmande i arbetslivet med avseende på den eventuella överlåtelsen av Aktierna.

10 Kostnader

Vardera Parten ska svara för samtliga sina kostnader hänförliga till Avsiktsförklaringen och de transaktioner som omfattas av den, såsom ombudsarvoden, avgifter till myndigheter etc.

11 Övrigt

- 11.1 Avsiktsförklaringen, med undantag för punkterna 3, 5.3(b), 6, 7, 8, 11 och 12, utgör inte något bindande avtal mellan Parterna utan avser endast att uttrycka Parternas avsikt vilken baserats på den information som gjorts tillgänglig av respektive Part till den andra Parten per denna dag med anledning av den eventuella överlåtelsen av Aktierna.
- 11.2 Avsiktsförklaringen kan ändras endast genom skriftlig överenskommelse mellan Parterna.

- 11.3 Försenad eller utebliven åtgärd av en Part i förhållande till någon rättighet enligt eller något krav med anledning av denna Avsiktsförklaring ska inte anses utgöra ett avstående från rättigheten eller kravet, såvida inte ett sådant avstående har kommit till uttryck skriftligen.

12 Tillämplig lag och tvister

- 12.1 Svensk lag ska tillämpas på denna Avsiktsförklaring.
- 12.2 Tvist i anledning av denna Avsiktsförklaring ska slutligt avgöras genom skiljedom enligt Skiljedomregler för Stockholms Handelskammars Skiljedomsinstitut. Skiljeförfarandet ska äga rum i Stockholm. Det svenska språket ska användas i skiljeförfarandet.
- 12.3 Skiljeförfarande som påkallats med hänvisning till denna skiljeklausul omfattas av sekretess. Sekretessen omfattar all information som framkommer under förfarandet liksom beslut eller skiljedom som meddelas i anledning av förfarandet. Information som omfattas av sekretess får inte i någon form vidarebefordras till tredje person utan den andra Partens skriftliga samtycke. Part ska emellertid inte vara förhindrad att vidarebefordra sådan information för att på bästa sätt tillvarata sin rätt mot den andra Parten med anledning av tvisten eller om Part enligt lag, domstolsbeslut, beslut av skiljenämnd, myndighetsbeslut, börsregler eller regler för annan marknadsplats är skyldig att lämna sådan information.
- 12.4 Om Avsiktsförklaringen helt eller delvis överläts till tredje man (vilket förutsätter den andra Partens samtycke) ska sådan tredje man med automatisk verkan bindas vid bestämmelserna i denna klausul om skiljeförfarande.

Avsiktsförklaringen har upprättats i två originalexemplar, av vilka Parterna erhållit var sitt.

Ort: _____

Datum: _____

[AB1]

[AB2]

Käll- och litteraturförteckning

Offentligt tryck

Obligationsrättskommitténs Förslag till lag om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område, lag om avbetalningsköp m.m., 1914

Prop. 1972:5, Kungl. Maj:ts proposition nr. 5 år 1972 med förslag till skadeståndslag m.m.

Prop. 2003/2004:150, Ny försäkringsavtalslag

Aktiemarknadsrättslig självreglering

NASDAQ OMX Stockholm Regelverk för emittenter, 1 juli 2013

Artiklar

Adlercreutz, Axel, Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal (om 'letters of intent', principöverenskommelser m.m.), SvJT 1987, s. 493-514

Bernstein, Herbert & Zekoll, Joachim, The Gentleman's Agreement in Legal Theory and in Modern Practice: United States, 46 American Journal of Comparative Law Supplement 87-110, 1998

Dyckjær-Hansen, Karen, debattinlägg, 30:e nordiska juristmötet Oslo 15-17 augusti 1984, s. 456-458

Gomard, Bernhard, Letters of intent (hensigtserkläringer), 30:e nordiska juristmötet Oslo 15-17 augusti 1984, s. 245-312

Gomard, Bernhard, referat, 30:e nordiska juristmötet Oslo 15-17 augusti 1984, s. 443-447

Grönfors, Kurt, debattinlägg, 30:e nordiska juristmötet Oslo 15-17 augusti 1984, s. 454-455

Hellner, Jan, debattinlägg, 30:e nordiska juristmötet Oslo 15-17 augusti 1984, s. 452-454

Ingvarsson, Torbjörn, Till stöd för stödbrev, SvJT 2013, s. 266-288

Istner-Byman, Miriam, Direkt eller indirekt förlust?, SvJT 2013, s. 862-876

Kleineman, Jan, Skadeståndsgrundande uppträdande vid avtalsförhandlingar, JT nr. 1 1991/92, s. 125-140

Lind, Johan, debattinlägg, 30:e nordiska juristmötet Oslo 15-17 augusti 1984, s. 461-462

Löfgren, Claes J B, Letter of intent – icke-bindande avtal som underlättar affärssuppgörelser, Affärsrätt nr. 7 1985, s. 12-13

Sigeman, Tore, debattinlägg, 30:e nordiska juristmötet Oslo 15-17 augusti 1984, s. 459-461

Siljeström, Sten, debattinlägg, 30:e nordiska juristmötet Oslo 15-17 augusti 1984, s. 468-469

Svernlöv, Carl, Letter of Intent, Balans nr. 3 2004

Elektroniska källor

Calissendorff, Axel & Westin, Göran, Karnov (<http://juridik.karnovgroup.se>), > Pacta > Företagsöverlåtelser > Letter of intent, Senast besökt: 15 november 2013

Nationalencyklopedin, ”badwill” (<http://www.ne.se/lang/badwill>), Hämtad: 28 november 2013

Nationalencyklopedin, ”obiter dictum” (<http://www.ne.se/obiter-dictum>), Hämtad: 7 november 2013

Nord, Eskil, Karnov (<http://juridik.karnovgroup.se>), > Gällande författningar, med lagkommentarer > 12 Näringsrätt > 12.2 Konkurrensrätt > SFS 2007:1091 Lag (2007:1091) om offentlig upphandling > lagkommentar till 16 kap. 20 §, fotnot 203, Senast besökt: 29 november 2013

Litteratur

Adlercreutz, Axel & Gorton, Lars, Avtalsrätt I, 13:e upplagan, Juristförlaget i Lund, 2011

Adlercreutz, Axel & Gorton, Lars, Avtalsrätt II, 6:e upplagan, Juristförlaget i Lund, 2010

Bergström, Clas & Samuelsson, Per, Aktiebolagets grundproblem, 4:e upplagan, Norstedts Juridik AB, 2012

Bernitz, Ulf, Standardavtalsrätt, 7:e upplagan, Norstedts Juridik AB, 2008

Björkdahl, Erika P., Lojalitet och kontraktliknande förhållanden: En civilrättslig studie av förutsättningarna för ansvar vid förhandlingar eller andra kontakter mellan avtalsmässigt obundna parter, Iustus Förlag, 2007

- Ewoud H. Hondius (editor), Precontractual liability: Reports to the XIIIth Congress of the International Academy of Comparative Law Montreal, Canada, 18-24 August 1990, Wolters Kluwer Law & Business, 1991
- Forssman, Magnus, Företagsöverlåtelser: en introduktion till den legala processen, Norstedts Juridik AB, 2011
- Gorton, Lars, Shipping and Contracting, Juridiska Föreningen i Lund, 1983
- Grönfors, Kurt, Avtalsgrundande rättsfakta, 2:a upplagan, Santérus Förlag, 2013
- Hellner, Jan, Kommersiell avtalsrätt, 4:e upplagan, Norstedts Juridik AB, 1993
- Herre, Johnny, Ersättningar i köprätten. Särskilt om skadeståndsberäkning, Norstedts Juridik AB, 1996
- Holmgren, Sven & Lundqvist, Dick, Letter of intent: Vårt mer än pappret?, Studentlitteratur AB, 1988
- Johansson, Svante, Svensk associationsrätt i huvuddrag, 10:e upplagan, Norstedts Juridik AB, 2011
- Lagercrantz, Johan & Westin, Göran, Förhandlingsguiden 2005, Thomson Fakta, 2004
- Lake, Ralph B. & Draetta, Ugo, Letters of Intent and Other Precontractual Documents: Comparative Analysis and Forms, 2nd edition, Butterworth Legal Publishers, 1994
- Lehrberg, Bert, Avtalstolkning: Tolkning av avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område, 5:e upplagan, Institutet för Bank- och Affärsjuridik AB, 2009
- Lehrberg, Bert, Avtalsrättens grundelement, 2:a upplagan, Institutet för Bank- och Affärsjuridik AB, 2006
- Munukka, Jori, Kontraktuell lojalitetsplikt, Jure Förlag AB, 2007
- Ramberg, Jan, & Ramberg, Christina, Allmän avtalsrätt, 8:e upplagan, Norstedts Juridik AB, 2010
- Sevenius, Robert, Due diligence: besiktning av företag, Sanoma Utbildning AB, 2013
- Sevenius, Robert, Företagsförvärv, 2:a upplagan, Studentlitteratur AB, 2011

Skog, Rolf, Rodhes aktiebolagsrätt, 23:e upplagan, Norstedts Juridik AB, 2011

Svensson, Ola, Tolkning och bristande frihet. Några kommentarer till NJA 1988 s. 408, s. 461-480, Avtalslagen 90 år: Aktuell nordisk rättspraxis, Norstedts Juridik AB, 2005

Vahlén, Lennart, Om slutande av avtal, s. 356-387, Teori och praxis: Studier i svensk civilrätt: (Skrifter tillägnade Hjalmar Karlgren), Norstedt & Söner, 1964

Weitzenböck, Emily, Prevention is Better than Cure: Fostering the Growth of Dynamic Networked Organisations through the use of Proactive Legal Measures, s. 305-318, in Wahlgren, Peter (editor), Scandinavian Studies in Law vol 49: A Proactive Approach (Stockholm Institute for Scandinavian Law), Jure Förlag AB, 2006

Whalley, Michael & Semler, Franz-Jörg (editors), International Business Acquisitions: Major Legal Issues and Due Diligence, 2nd edition, Kluwer Law International Ltd, 2000

Samtal med affärsjurister

Ford, Kristian, advokat på Vinge i Malmö. Datum för samtal: 2013-10-24

Liljedahl, Svante, advokat på Lindahl i Helsingborg. Datum för samtal: 2013-11-01 samt 2013-11-05

Wiklund, Johan, advokat samt delägare i Wiklund Gustavii. Datum för samtal: 2013-10-25

Rättsfallsförteckning

Domar från Högsta domstolen

NJA 1963 s. 105
NJA 1977 s. 92
NJA 1978 s. 147
NJA 1990 s. 745
NJA 1992 s. 375
NJA 1995 s. 586
NJA 2006 s. 638
NJA 2007 s. 349
NJA 2008 s. 733
NJA 2012 s. 1095

Domar från hovrätter

Mål nr. T 4688-06 Svea hovrätt
Mål nr. T 4914-07 Hovrätten för Västra Sverige
Mål nr. T 1160-11 Göta hovrätt
Mål nr. T 1160-11 Göta hovrätt

Domar från tingsrätter

Mål nr. T 7-568-94 Stockholms tingsrätt
Mål nr. T 537-12 Uppsala tingsrätt

Skiljedom

Skiljedom Strike förvaltning v. Magnus Eklöv och Sten Eklöv. Domen är offentliggjord i mål nr. T 1278-08 Hovrätten för Västra Sverige.