



JURIDISKA FAKULTETEN
vid Lunds universitet

Christian Humble

Återförsäljares skydd vid avtals upphörande

En undersökning av återförsäljares rätt till skälig uppsägningstid och avgångsvederlag enligt svensk rätt

JURM02 Examensarbete

Examensarbete på juristprogrammet
30 högskolepoäng

Handledare: Ola Svensson

Termin för examen: Period 1 VT 2019

Innehåll

SUMMARY	1
SAMMANFATTNING	2
FÖRORD	3
FÖRKORTNINGAR	4
1 INLEDNING	5
1.1 Introduktion	5
1.2 Syfte och frågeställning	5
1.3 Avgränsningar	6
1.4 Metod och material	7
1.5 Disposition	8
2 HANDELSAGENT	10
2.1 Inledning	10
2.2 Handelsagentens funktion	11
2.3 Skydd för handelsagenten	11
2.4 Avtalstiden	13
2.5 Uppsägningstid	13
2.5.1 Inledning	13
2.5.2 Uppdragstid	14
2.5.3 Minimiregler	14
2.5.4 Tidsbestämda avtal	15
2.6 Avgångsvederlag	15
2.6.1 Inledning	15
2.6.2 Avtalets upphörande	16
2.6.3 Kund	16
2.6.4 Väsentlig fördel	17
2.6.5 Skälighetsbedömning	18
3 ÅTERFÖRSÄLJARE	20
3.1 Inledning	20
3.2 Lagstifning	21

3.3 Återförsäljarens likheter och skillnader med handelsagenter	23
3.4 Ensamåterförsäljare	24
3.5 Standardavtal	25
3.5.1 Allmänt om standardavtal	25
3.5.2 Standardavtal på ensamåterförsäljarområdet	25
3.5.3 EÅ 04	26
3.6 Uppsägningstid	28
3.6.1 Inledning	28
3.6.2 NJA 1989 A7 – Skoterfallet	28
3.6.3 NJA 2009 s. 672 - Malmbergsbagaren	29
3.6.4 NJA 2018 s. 19 - Traktorfallet	31
3.6.5 Kommentarer till rådande praxis	33
3.7 Avgångsvederlag	34
3.7.1 Svensk praxis	34
3.7.2 Dansk praxis	35
3.8 Analog tillämpning av HaL	36
3.8.1 Inledning	36
3.8.2 Praxis	37
3.8.3 Förarbeten	38
3.8.4 Doktrin	38
4 DRAFT COMMON FRAME OF REFERENCE	43
4.1 Inledning	43
4.2 Bakgrund	43
4.3 Regler om uppsägningstid och avgångsvederlag	45
4.4 Svenska röster om DCFR	47
5 ANALYS	50
5.1 Förutsättningar för att tillämpa HaL analogt på återförsäljaravtal	50
5.2 Ska återförsäljare ha rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag?	53
5.3 Avslutande kommentarer	54
KÄLL- OCH LITTERATURFÖRTECKNING	56
RÄTTSFALLSFÖRTECKNING	59

Summary

In order to obtain as high sales on their products as possible, companies may be interested in trying to establish and sell their products in new markets. In cases where the company lacks financial muscles to manage the establishment itself or lack knowledge of the market, an intermediary can be hired to manage the establishment. Usually, the intermediary is a commercial agent or a distributor who has greater knowledge of the market in question than the company.

In their function as intermediaries there is no great difference between a commercial agent and a distributor. There is, however, an important legal difference, namely that the commercial agent acts on behalf of the principle, whilst the distributor, on the other hand, acts on its own behalf.

If the company terminates the contractual relationship with the commercial agent or the distributor, the question about a notice period and indemnity for goodwill is raised. Commercial agents are guaranteed protection, by law, in the form of a notice period and indemnity for goodwill. However, in regard to the distributor, there is no law, which ensures a notice period or indemnity for goodwill.

It is therefore hard to determine what applies to the distributors' right to notice and indemnity for goodwill. The purpose of this thesis is to examine the distributors' right to notice and indemnity for goodwill. Within the framework of the essay, two questions are asked. The first question is; under what conditions and to what extent are the provisions of the Swedish Commercial Agents Act analogously applicable to distributors. The second question of this thesis is what are the arguments for entitling a distributor a notice of termination and indemnity for goodwill at termination of the agreement.

The conclusions presented in this thesis are that the Swedish Supreme Court is reluctant to apply the provisions of the Commercial Agents Act analogously to distributors but that distributors are nevertheless entitled to a notice period. The thesis concludes by presenting two options for how distributors and legislators can relate to the uncertain legal position.

Sammanfattning

I syfte att få så hög avsättning på sina produkter som möjligt kan företag vara intresserade av att försöka etablera och sälja sina produkter på nya marknader. I fall då företaget saknar ekonomiska muskler för att sköta etableringen själva eller saknar kännedom om marknaden kan en mellanman anlitas för att sköta etableringen. Vanligtvis är mellanmannen en handelsagent eller en återförsäljare som har större kunskap om marknaden i fråga än huvudmannen.

Skillnaden mellan en handelsagent och en återförsäljare är i praktiken inte så stor. Det finns dock en viktigt juridisk skillnad, nämligen att handelsagenten handlar i annans namn, för annars räkning medan återförsäljare handlar i eget namn och för egen räkning.

Säger företaget upp avtalsförhållandet med handelsagenten/återförsäljaren aktualiseras frågan om uppsägningstid och avgångsvederlag. Handelsagenter tillförsäkras skydd i form av uppsägningstid och avgångsvederlag genom lag. För återförsäljaren saknas dock särskild lag som tillförsäkrar uppsägningstid och avgångsvederlag.

Det är därför inte lätt att avgöra vad som gäller angående återförsäljares rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag. Syftet med denna uppsats är att undersöka återförsäljares rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag. Inom ramen för uppsatsen syfte ställs två frågeställningar upp. Dels under vilka förutsättningar och i vilken utsträckning HaL:s bestämmelser om uppsägningstid och avgångsvederlag ska vara analogt tillämplig på återförsäljare, dels vilka argument som talar för- och emot att återförsäljare ska ha rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag vid avtalets upphörande.

Slutsatserna som presenteras i uppsatsen är att HD är obenägna att tillämpa bestämmelserna i HaL analogt på återförsäljare men att återförsäljare ändå har rätt till uppsägningstid. Uppsatsen avslutas med att presentera två alternativ för hur återförsäljare och lagstiftare kan förhålla sig till rättsläget, som enligt min mening är oklart.

Förord

Med dessa ord vill jag passa på att tacka vännerna i GB för vår tid tillsammans i Lund.

Jag vill även rikta ett tack till min handledare Ola Svensson, för vägledning och givande diskussioner.

Slutligen vill jag rikta det största av tack till dig Sofia, jag lovar att jag ska sluta be dig läsa mina texter i framtiden.

Stockholm, maj 2019

Christian Humble

Förkortningar

AvtL	Lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område
DCFR	Draft Common Frame of Reference
EG	Europeiska gemenskapen
EÅ 85	Ensamåterförsäljaravtal 1985
EÅ 93	Ensamåterförsäljaravtal 1993
EÅ 04	Ensamåterförsäljaravtal 2004
HaL	Lag (1991:351) om handelsagentur
HBL	Lag (1980:1102) om handelsbolag och enkla bolag
HD	Högsta domstolen
HovR	Hovrätten
JFT	Juridisk Tidskrift utgiven av Juridiska Föreningen i Finland
JT	Juridisk Tidskrift
KommlL	Kommissionlag (2009:865)
PECL	The Principles of European Contract Law
Prop.	Proposition av regeringen
SOU	Statens offentliga utredningar
SvJT	Svensk Juristtidning
TfR	Tidsskrift for Rettsvitenskap
UfR	Ugeskrift for retsvæsen

1 Inledning

1.1 Introduktion

Då företag vill introducera produkter på en ny marknad och saknar ekonomisk kapacitet att öppna dotterbolag eller filialer är etablering genom mellanmän en smidig lösning. Företaget överläter då på en mellanman att försöka etablera produkten på den nya marknaden. I förhållande till mellanmannen blir företaget s.k. huvudman. Att använda sig av en mellanman medför fördelar för huvudmannen. Vid en lyckad etablering ökar huvudmannens försäljning och vid en misslyckad etablering är det enkelt för huvudmannen att upplösa mellanmansförhållandet. Enkelheten i att upplösa avtalsförhållandet innebär att huvudmannen åtar sig en mindre ekonomisk risk för att få in sina produkter på en ny marknad.¹ Vid upplösningen av avtalsförhållandet uppstår dock en del frågor, framförallt avseende mellanmannens rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag. I svensk rätt finns tre olika typer av mellanmän; handelsagenter, kommissionärer och återförsäljare. För handelsagenter och kommissionärer finns det särskild svensk lagstiftning som reglerar handelsagenters och kommissionärens rättigheter och skyldigheter, däribland deras rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag vid avtalets upphörande. För den tredje typen av mellanmän, återförsäljaren, saknas det särskild lagstiftning i svensk rätt. Det innebär att det saknas lagstadgade regler som ger svar på om återförsäljare har rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag vid avtalets upphörande.

1.2 Syfte och frågeställning

Mot bakgrund av att det i Sverige saknas särskild lagstiftning för återförsäljare är syftet med uppsats att undersöka hur frågan om återförsäljares rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag regleras i svensk rätt. Inom ramen för uppsatsens syfte kommer två frågeställningar besvaras:

- Under vilka förutsättningar och i vilken utsträckning ska bestämmelserna om uppsägningstid och avgångsvederlag i Lag (1991:351) om handelsagentur (HaL) kunna tillämpas analogt på återförsäljaravtal?
- Vilka argument talar för- och emot att återförsäljare ska tillerkännas uppsägningstid och avgångsvederlag vid avtalets upphörande?

¹ Ramberg, 2005 s. 241., Håstad, 2009 s. 308.

1.3 Avgränsningar

Med anledning av att återförsäljare är en typ av mellanman är det relevant för uppsatsens syfte att även titta på lagstiftning för andra mellanmän. I uppsatsen behandlas dock inte reglerna om kommissionärer i Kommissionslag (2009:865) (KommL) i större utsträckning än vad som är relevant för förståelsen av uppsatsen. Detta i anledning av att det finns andra typer av mellanmän som har större likheter med återförsäljare.

Den lagstiftning som behandlas i uppsatsen är den som riktar sig mot handelsagenter vilken återfinns i HaL. Dock ryms inte en fullständig genomgång av samtliga regler i HaL inom uppsatsens syfte och ram. Därför avgränsas uppsatsen till att endast behandla HaL:s regler om uppsägningstid och avgångsvederlag.

Fall då avtalsförhållandet sägs upp till följd av återförsäljarens kontraktsbrott medför att återförsäljaren förlorar sin rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag. I uppsatsen behandlas inte kontraktsbrottfallen eftersom den primära frågan i dessa fall är att avgöra vad som utgör kontraktsbrott, något som inte ryms inom ramen för uppsatsen.

Återförsäljaravtal är per definition av långvarig karaktär och av detta följer att det råder en lojalitetsplikt mellan återförsäljaren och huvudmannen. Någon utförlig beskrivning av lojalitetsplikten görs inte i uppsatsen.

I NJA 2009 s. 672 grundar HovR återförsäljarens rätt till uppsägningstid på lojalitetsplikten. Mot bakgrund av att HD i samma avgörande och även i avgöranden efter NJA 2009 s. 672 inte grundar återförsäljarens rätt till uppsägningstid på lojalitetsplikt behandlar uppsatsen inte lojalitetsplikten.

Återförsäljaravtal är ofta av internationell karaktär och HD tar intryck av utländskt rättmaterial i sina domskäl i NJA 2009 s. 672. Det material som är av mest relevans för uppsatsen är Draft Common Frame of Reference (DCFR). DCFR är ett omfattande dokumentet på civilrättens område. Avseende innehållet i DCFR avgränsas uppsatsen till att endast redogöra för bestämmelserna som rör uppsägningstid och avgångsvederlag.

Eftersom uppsatsen riktar sig till läsare med grundläggande förståelse för avtalsrätt behandlas 36 § Lag (1915:218) om avtal och andra rättshandlingar på förmögenhetsrättens område (AvtL) endast i sådan utsträckning som är relevant för förståelsen av uppsatsen.

Under arbetets gång har jag upptäckt att det finns fler omständigheter än de som behandlas i uppsatsen som kan inverka på återförsäljares rätt till skälig uppsägningstid och avgångsvederlag. Exempel sådana omständigheter är bl.a. att parterna, genom sitt avtal är bundna av en lagvalsklausul och konkurrensrätten. Genom en lagvalsklausul kan parterna avtala om att tillämpa ett lands lag som är dispositiv och sedan avtala bort landets dispositiva lagregler. På detta sätt urholkas de skyddsaspekter som görs gällande genom HaL. Av utrymmesmässiga skäl och för att bevara uppsatsens ram avgränsas uppsatsen från att behandla frågorna om lagval och konkurrens.

1.4 Metod och material

Metoden som används i denna uppsats är en rättsdogmatisk metod. Uppsatsens syfte är att fastställa gällande rätt och en rättsdogmatisk metod anses lämplig i detta syfte. Rättsdogmatik innebär att finna adekvata källor och sedan tillämpa dessa källor på rätt sätt.² Jareborg beskriver att rättsdogmatiken består i en rekonstruktion av ett rättssystem.³ Sandgren, å sin sida menar att rättsdogmatikens syfte är att fastställa gällande rätt. Fastställande av gällande rätt består dels i att beskriva gällande rätt, dels i att systematisera och tolka den gällande rätten.⁴ Vidare menar Sandgren att rättsdogmatikens syfte kan variera beroende på om metoden används inom praktisk- eller akademisk juridik. Medan praktiker använder metoden för att lösa ett konkret problem i ett konkret fall så använder akademikern metoden i ett mer abstrakt syfte för att finna regler som leder fram till ett resultat med ett mer generellt tillämpningsområde.⁵ Den rättsdogmatiska metoden syftar inte till att hitta ett rätt svar. Förklaringen till att rättsdogmatiken inte syftar till att hitta ett rätt svar är att det helt enkelt inte finns några uttryckliga svar på juridiska problem. Syftet är snarare att föra en juridisk försvarbar argumentation.⁶

Rättskällevärdet pekar ut relevanta rättskällor för att fastställa gällande rätt. I snäv mening ska rättskällor förstås som lagar, förarbeten, praxis och juridisk doktrin som är relevanta för aktuellt rättsområde. I vidare mening ingår även principer.⁷ Eftersom denna uppsats behandlar ett område inom juridiken där lagstiftning saknas, undersöks lagar och förarbeten från närliggande

² Sandgren, TfR 2008 s. 648 f.

³ Jareborg, SvJT 2004 s. 2, information hämtad från s. 4.

⁴ Olsson, SvJT s. 105, information hämtad från s. 111.

⁵ Sandgren, 2015 s. 43.

⁶ Sandgren, TfR 2008 s. 648, information hämtad från s. 653.

⁷ Sandgren, 2015 s. 39 f.

områden i syfte att fastställa gällande rätt. Eftersom även principer undersöks i uppsatsen används en rättsdogmatisk metod i vid mening.

Rättskällornas validitet behöver aldrig ifrågasättas eftersom de har pekats ut av rättskälleläran.⁸ Rättsdogmatiken går ut på att analysera de olika källorna inom rättskälleläran.⁹ Enligt rättskälleläran är det alltså lag, förarbeten, praxis och doktrin som ska beaktas. Enligt Sandgren finns det dock möjlighet att hålla sig inom den rättsdogmatiska metoden och ändå beakta exempelvis utländsk rätt och avgöranden från underrätter. Dessa källor får dock inte samma värde som de källor som inbegrips i rättskälleläran.¹⁰ Eftersom rättslikheten vad gäller handelsagenter och återförsäljare är stor mellan Sverige och Danmark har även dansk doktrin och danska rättsfall på området beaktats i denna uppsats. Det är dock inte fråga om någon komparativ metod utan rör sig snarare om en utländsk utblick.¹¹ Olsson är av åsikten att endast resonemang de lege lata och alltså inte resonemang de lege ferenda inryms i den rättsdogmatiska metoden¹² Kleineman menar dock att resonemang de lege ferenda inryms i den rättsdogmatiska metoden.¹³ I uppsatsen används både resonemang de lege lata och de lege ferenda.

1.5 Disposition

Efter detta inledande kapitel fortsätter uppsatsen med ett deskriptivt kapitel 2 som beskriver gällande rätt avseende handelsagenter rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag. Reglernas syfte och tillkomst beskrivs och särskild vikt läggs vid att ingående beskriva bestämmelsernas utformning. Även handelsagentens kommersiella funktion beskrivs i kapitlet. Kapitlet ska tjäna som ett bakgrundskapitel i syfte att underlätta läsarens förståelse för de resonemang som förs i uppsatsens övriga delar.

Kapitel 3 är delvis ett deskriptivt, delvis ett analyserande kapitel som beskriver återförsäljare. Kapitlet inleds med en deskriptiv beskrivning av återförsäljarbegreppet. Denna del följs sedan av en historisk redogörelse av de överväganden som lagstiftaren gjort angående återförsäljares behov av rättsskydd i förarbeten på närliggande rättsområden. I avsnitt 3.3 – 3.5 görs deskriptiva beskrivningar. Avsnitt 3.6 behandlar återförsäljares rätt till uppsägningstid via en genomgång av relevant svensk praxis på området. Rättsfallen ställs i relation och jämförs sedan med varandra i en kommentar.

⁸ Ibid., s. 43 f.

⁹ Kleineman i Korling och Zamboni, 2013 s. 29.

¹⁰ Sandgren, 2015, s. 44.

¹¹ Ibid., s. 54.

¹² Olsson, SvJT 2004 s. 105, information hämtad från s. 117.

¹³ Kleineman i Korling och Zamboni, 2013 s. 30, 36 och 43 f.

Avsnitt 3.7 behandlar återförsäljares rätt till avgångsvederlag via en kort genomgång av det enda svenska rättsfallet på området. Eftersom det endast finns ett svenskt avgörande kompletteras avsnittet med dansk rättspraxis som innehåller fler avgöranden. Kapitlet avslutas med avsnitt 3.8 som beskriver möjligheten till analog tillämpning av HaL. Avsnittet delas upp på så sätt att åsikter som kommer till uttryck angående praxis, förarbeten och doktrin beskrivs.

Kapitel 4 är en deskriptiv del som beskriver soft law-dokumentet DCFR. Kapitlet inleds med att beskriva bakgrunden till DCFR och följs sedan upp med beskrivningarna av innehåll i dokumentet som rör uppsägningstid och avgångsvederlag. Kapitlet avslutas med en redogörelse för hur författare i svensk doktrin ser på DCFR.

Kapitel 5 utgörs av analysen, i vilken material från de föregående delarna analyseras i syfte att besvara uppsatsens frågeställningar. Uppsatsen avslutas sedan med en avslutande kommentar i vilken jag ger min syn på gällande rätt avseende återförsäljares uppsägningskydd. I den avslutande kommentaren förs även ett kort resonemang de lege ferenda.

2 Handelsagent

2.1 Inledning

I svensk rätt regleras handelsagenters skyldigheter- och rättigheter i HaL. Lagen bygger på ett EG-direktiv.¹⁴ I 1 § HaL finns legaldefinitionen för handelsagent. Enligt paragrafen är handelsagenten en näringsidkare som förmedlar- eller sluter avtal, för annans, huvudmannens räkning.¹⁵ Utåt sett kan det framstå som att handelsagenten sluter avtal med kunden i eget namn men i själva verket sluts avtalet i huvudmannens namn. Mot denna prestation erhåller handelsagenten ersättning i form av provision på huvudmannens försäljning eller köp av varor.¹⁶ För att provision ska utgå räcker det emellertid inte att handelsagenten lyckas förmedla en köpare/säljare till huvudmannen. Denne köpare/säljare måste även fullgöra sina förpliktelser gentemot handelsagentens huvudman för att provision ska utbetalas på förmedlingen.¹⁷ För att HaL ska bli tillämplig på agentförhållandet krävs det att de avtal som handelsagenten förmedlar till- eller ingår för huvudmannen, rör försäljning eller köp av varor.¹⁸

För att HaL ska bli tillämpligt på agentförhållandet ska handelsagenten bedriva sin verksamhet på ett yrkesmässigt sätt. För att en verksamhet ska anses bedriven på yrkesmässigt sätt uppställs tre krav. Verksamheten ska dels vara av varaktig karaktär, dels drivas i vinstsyfte, dels tillhandahålla varor. Med varaktighet förstås att verksamheten drivs för flertalet olika affärshändelser och inte bara för en enstaka affär. För att en handelsagents verksamhet ska anses varaktig krävs att handelsagenturavtalet löper över en längre tid. Det andra kravet för att handelsagentens verksamhet ska falla in under HaL:s tillämpningsområde är att handelsagenten bedriver sin verksamhet med vinstsyfte. Vad gäller detta krav så anknyter det till handelsagentens behov av skydd som beskrivs senare i Avsnitt 2.3. Den som bedriver sin verksamhet i syfte att tjäna sitt uppehälle har ett större behov av lagens skydd än den som exempelvis driver verksamheten ideellt eller för nöjets skull. Kravet på att handelsagenten bedriver sin verksamhet i vinstsyfte uppfylls i regel genom att handelsagentens arbete kompenseras monetärt. Slutligen ska verksamheten, för att anses vara yrkesmässig bedrivas i avseende att tillhandahålla varor. Om verksamheten endast har till syfte att tillgodose verksamhetens egna utövare är den inte yrkesmässigt

¹⁴ Rådets direktiv 86/653/EEG.

¹⁵ Prop. 1990/91:63 s. 4 och Håstad, 2009 s. 307.

¹⁶ Ramberg, Kontraktstyper, 2005 s. 241 f.

¹⁷ Söderlund m.fl., 2014 s. 65.

¹⁸ Ibid., s. 22.

bedriven. Vad gäller agentförhållande vållar detta krav sällan problem eftersom handelsagentens verksamhet vanligtvis riktar sig mot flertalet olika kunder.¹⁹

2.2 Handelsagentens funktion

I sin egenskap såsom affärsförmedlare spelar handelsagenten en roll, såväl för inrikes som utrikes handel. Företag vill få så god avkastning på sina produkter som möjligt. För att lyckas med detta kan företag behöva etablera sina produkter på nya, för företagen okända marknader. I sådana fall kan företagen vända sig till en handelsagent som har god kännedom om marknaden i fråga för att få hjälp med etableringen. Vanligtvis är en etablering på en ny marknad via en handelsagent mindre kostsam för företaget än att sköta etableringen själv. I förhållande till handelsagenten blir företaget huvudman. Handelsagentens arbete präglas ofta av internationella affärsförhållanden. För att få bästa avsättning för sina produkter anlitar utländska företag lokala handelsagenter.²⁰ Visserligen innebär utvecklingen av internet att det blir lättare för huvudmän att själva, via webbsidor marknadsföra sina produkter direkt till kunder. Men i de fall då närheten till kunden är viktig tjänar dock handelsagenten alltjämt ett syfte som förmedlare mellan huvudmannen och kunderna.²¹

Handelsagentens och huvudmannens inbördes förhållande regleras genom avtal som kompletteras med lagstiftning i form av HaL. HaL innehåller både dispositiva och tvingande regler. I den mån lagens bestämmelser är tvingande och alltså är av skyddscharakter så framgår det i den enskilda paragrafen. Generellt sett är HaL tvingande till förmån för handelsagenten. Att lagstiftningen är tvingande till fördel för handelsagenten motiveras med att handelsagenten ofta intar en svagare ställning i förhållande till huvudmannen och därmed är i behov av skydd. För de fall något skyddsbehov inte föreligger är lagen dispositiv och det råder avtalsfrihet mellan parterna. Det innebär att parterna kan avtala om innehåll som skiljer sig från skriven lagtext.²²

2.3 Skydd för handelsagenten

Handelsagenturavtal är till karaktären ofta långvariga avtal som präglas av nära samarbete mellan handelsagenten och huvudmannen.²³ Även om

¹⁹ Nyström, 2010 s. 60 ff.

²⁰ Ramberg, 2005 s. 241 f., Nyström, 2010 s. 30 f. och Håstad, 2009 s. 308.

²¹ Stenberg, 2005 s. 42.

²² Prop. 1990/91:63 s. 16.

²³ Ramberg, 2005 s. 241 f.

avtalen präglas av långvarighet, är det enligt Nyström viktigt att förstå att handelsagenter har att räkna med att avtalsförhållande kan avslutas tämligen abrupt. Handelsagentens främsta uppgift är nämligen att etablera och bygga upp en kundkrets på en, för, huvudmannen främmande marknad. Lyckas handelsagenten väl med att etablera huvudmannens produkt på marknaden kan det vara lukrativt för huvudmannen att säga upp agentavtalet och själv ta över försäljningen.²⁴ Anledningen till att det kan vara lukrativt för huvudmannen att själv sköta distributionen är bl.a. att huvudmannen får större kontroll över marknadsföring och prissättning samt att de löpande intäkterna kan ökas.²⁵ Upparbetandet av marknaden kan vara kostsamt för handelsagenten och det är först när försäljningen tar fart som handelsagenten erhåller ersättning i form av provision. En uppsägning i detta skede innebär att handelsagenten går miste om provision på försäljningen men får ändå godtas då uppsägningen anses affärsmässigt och ekonomiskt grundad. Den obalans som uppkommer i avtalsförhållandet mellan handelsagenten och huvudmannen regleras genom tvingande rättsregler i HaL som ger handelsagenten rätt till skäligen uppsägningstid och avgångsvederlag vid avtalets upphörande.²⁶

Tidigare reglerades handelsagenters rättigheter- och skyldigheter i Lag (1914:45) om kommission, handelsagentur och handelsresande. Förslagen till lagen arbetades fram via ett samarbete mellan svenska, danska och norska lagkommittéer. Detta ledde till att samtliga tre länders lagstiftning i stort överensstämde med varandra.²⁷

Under 1950-talet, i takt med att europeiska länder såsom exempelvis Tyskland och Schweiz började modernisera sina lagstiftningar på området började också tankar om en ny lagstiftning för handelsagenter leta sig in i det svenska rättsmedvetandet. Tanken som genomsyrade de europeiska ländernas lagförändringar var att förstärka handelsagentens rättsliga ställning i förhållande till huvudmannen. Förstärkningen av handelsagentens ställning åstadkoms bl.a. genom införandet av regler om minsta uppsägningstid samt om handelsagentens rätt till ersättning vid avtalsförhållandets upphörande. I Sverige tillsattes en kommitté, den s.k. kommissionslagskommittén med uppdrag att arbeta fram en lag för handelsagentur. Kommittén redovisade sina slutsatser i SOU 1984:85. Betänkande ledde inte fram till någon lagstiftning.²⁸

²⁴ 1990/91:63 s. 98, se även, Nyström, 2010 s. 96 ff., Håstad, 2009 s. 308.

²⁵ Stenberg, 2005 s. 36.

²⁶ Prop. 1990/91:63 s. 98, se även, Nyström, 2010 s. 96 ff., Håstad, 2009 s. 308.

²⁷ Söderlund m.fl., 2014 s. 12.

²⁸ Ibid., s. 12 f.

2.4 Avtalstiden

Handelsagenturavtal ingås antingen på bestämd eller obestämd tid. Det är viktigt att förstå och hålla isär om ett avtal är ingånget på bestämd eller obestämd tid eftersom det får avgörande betydelse för uppsägningstiden. Tidsbestämda avtal gäller för en bestämd tid och avslutas i och med att avtalstiden går ut. Om det inte går att bestämma någon slutpunkt för avtalet gäller det för obestämd tid.²⁹ Som exempel på ett tidsbestämt avtal kan enligt förarbeten tas avtal som är ingångna för en säsong.³⁰ Om avtalet saknar uttrycklig slutpunkt men går att tidsbestämma på indirekt sätt anses avtalet vara tidsbestämt. Vid tidsbestämda avtal behöver huvudmannen inte iaktta någon uppsägningstid. Handelsagentens rättsskydd tillgodoses i dessa fall av att handelsagenten kan ställa om sin verksamhet i god tid innan avtalstiden löper ut. Det vanligaste är dock att handelsagenturavtal ingås på obestämd tid. Vid avtal som inte är direkt eller indirekt bestämda i tid gäller att avtalet ingås tills vidare och huvudmannen har att iaktta skälig uppsägningstid.³¹

2.5 Uppsägningstid

2.5.1 Inledning

Vid varaktiga avtal görs skillnad mellan ordinär och förtida uppsägning. Sker uppsägningen ordinärt behöver den frånträdande parten inte motivera varför denne vill avsluta avtalet. Den ordinära uppsägningen sker med iakttagande av viss uppsägningstid. Möjligheten att frånträda ett avtal utan att iaktta viss uppsägningstid ges via förtida uppsägning. Ett krav för att få säga upp avtalet i förtid är dock att uppsägningen grundar sig på något särskilt, t.ex. avtalsbrott från motpartens sida.³² Följande avsnitt behandlar endast uppsägningstid i förhållande till ordinär uppsägning.

Reglerna om uppsägningstid vid handelsagenturavtalets upphörande återfinns i 24-27 §§ HaL. Enligt 24 § första stycket HaL får ett handelsagenturavtal som är ingånget för obestämd tid sägas upp när som helst under förutsättning att skälig uppsägningstid iakttas. Paragrafens regler tar bara sikte på avtal som ingås på obestämd tid. Rätten att när som helst säga upp avtalet tillfaller både handelsagent och huvudman. I paragrafens andra stycke anges vad skälig uppsägningstid innebär i det enskilda fallet.

²⁹ Ibid., s. 96 ff.

³⁰ Prop. 1990/91: 62 s. 97.

³¹ Söderlund m.fl., 2014 s. 96 ff.

³² Prop. 1990/91:63 s. 35.

För uppdragstidens första år är uppsägningstiden en månad. För varje påbörjat år som handelsagenten fortsätter sitt uppdrag hos huvudmannen förlängs uppsägningstiden med en månad fram till dess att uppsägningstiden uppgår till sex månader. Parterna är dock oförhindrade att avtala om uppsägningstider som överstiger sex månader, vilket framgår av paragrafens fjärde stycket.³³

2.5.2 Uppdragstid

Hur lång uppsägningstid som gäller beror på uppdragets längd. För parterna blir det därför viktigt att i sitt avtal notera när uppdraget påbörjas. Den uppdragstid som ska beaktas vid beräkning av uppsägningstidens längd är tiden då uppdraget påbörjas fram till att uppdraget sägs upp från endera parten. Eventuell uppsägningstid räknas inte in vid bestämning av uppdragstiden. Det saknas formkrav för uppsägning och parterna är fria att avtala i vilken form uppsägning ska ske. I avsaknad av avtal om form för uppsägning väljer den uppsägande parten fritt hur denne säger upp avtalet. Det finns alltså inget hinder mot att säga upp avtalet muntligt. Däremot kan det ur bevishänseende vara mer fördelaktigt att säga upp avtalet skriftligt eftersom det då finns dokumentation på att avtalet har sagts upp.³⁴

2.5.3 Minimiregler

Andra styckets uppsägningstider är s.k. minimitider och parterna får inte på förhand avtala om kortare uppsägningstider vilket framgår av tredje stycket. Lagens tvingande karaktär tar bara sikte på avtal som träffas i förväg. När väl uppsägningstiden börjar löpa står det parterna fritt att upplösa sitt samarbete snabbare än vad som stipuleras av uppsägningstiden. Motiven till denna ståndpunkt är att det inte anses möjligt att tvinga någon att samarbeta. Skulle någon av parterna däremot, mot den andra avtalspartens vilja vägra att samarbeta under uppsägningstiden kan den samarbetsvägrande parten bli ersättningsskyldig. Lagens regler utgörs alltså av minimiregler och parterna har i det flesta fall möjlighet att avtala om villkor som avviker från lagens bestämmelser. Vissa inskränkningar i parternas avtalsfrihet finns dock, t.ex. får vid avtal om längre uppsägningstider, uppsägningstiden för handelsagenten inte vara längre än för huvudmannen. Däremot accepteras uppsägningstider som är längre för huvudmannen än för handelsagenten. Enligt tredje stycket finns en möjlighet att vid avtal som varar i tre år avtala om att handelsagentens uppsägningstid ska vara tre månader. Detta undantag gäller endast för handelsagenten och för fall då handelsagenten

³³ Söderlund m.fl., 2014 s. 96 ff.

³⁴ Prop. 1990/91:63 s. 98, Söderlund m.fl., 2014 s. 98.

säger upp samarbetet. Huvudmannen är fortfarande bunden av lagens bestämmelser om minimitider.³⁵

2.5.4 Tidsbestämda avtal

Enligt 25 § andra stycket HaL omvandlas ett tidsbestämt avtal till ett icke tidsbestämt avtal om parterna fortsätter sitt samarbete även efter att avtalstiden löper ut. För att bestämmelsen ska bli tillämplig gäller att parternas samarbete efter att avtalstiden löper ut inte förändras i stor utsträckning. Däremot blir bestämmelsen inte tillämplig om samarbetet fortsätter och avtalsinnehållet förändras på ett markant sätt. En rad olika situationer aktualiseras genom bestämmelsen, bl.a. att parterna själva bestämmer sig för att omvandla ett tidsbestämt avtal till ett icke tidsbestämt. Även situationen att parterna efter avtalstiden kommer överens om en ny sluttid för avtalet innebär att det tidsbestämda avtalet omvandlas till ett icke tidsbestämt avtal. I fallen som beskrivs ovan tillämpas fortsättningsvis bestämmelserna i 24 § HaL på avtalsförhållandet. Vid beräkning av uppsägningstid enligt 24 § bestämmelser ska tiden från det tidsbestämda avtalet räknas in i uppdragstiden.³⁶

2.6 Avgångsvederlag

2.6.1 Inledning

Avgångsvederlag kan ses som ett instrument som används för att ersätta handelsagenten för värden som denne upparbetat för huvudmannen och som huvudmannen, även efter avtalets upphörande kan tillgodogöra sig av. I och med avtalets slut förlorar handelsagenten sin rätt till provision på försäljning och avgångsvederlaget kan sägas fungera som ersättning för handelsagentens förlust av framtida provisioner.³⁷

Bestämmelserna som reglerar handelsagentens rätt till avgångsvederlag vid avtalets upphörande finns i 28-33 §§ HaL. För att handelsagenten ska ha rätt till avgångsvederlag, krävs det först och främst att handelsagenturavtalet upphör. Vidare krävs det enligt 28 § 1 st. p.1 HaL att handelsagenten under uppdragstiden tillför huvudmannen nya kunder eller väsentligt ökar handeln med befintlig kundkrets samt att huvudmannen kommer ha väsentlig fördel av förändringen. Enligt 28 § 1 st. p. 2 HaL ska det vara skäligt att utge avgångsvederlag med hänsyn till samtliga omständigheter. Som huvudregel

³⁵ Ibid., s. 98, Söderlund m.fl., 2014 s. 97 f.

³⁶ Ibid., s. 100.

³⁷ Prop 1990/91:63 s. 112 och Söderlund m.fl., 2014 s. 113.

påverkar anledningen till avtalets upphörande inte handelsagentens rätt till avgångsvederlag, annat än de undantag som återfinns i 29 § HaL.³⁸

2.6.2 Avtalets upphörande

Ett första steg i bedömningen om handelsagenten har rätt till avgångsvederlag är alltså att konstatera att handelsagenturavtalet har upphört. Vanligtvis vållar detta få problem men i vissa fall kan huvudmannen försöka få avtalet att rinna ut i sanden genom att förhålla sig tyst i förhållande till handelsagenten. I dessa fall kan huvudmannens tystnad dock likställas med uppsägning.³⁹ Värt att poängtera är att handelsagenten inte bara har rätt till avgångsvederlag vid uppsägning från huvudmannens sida utan uppsägningen kan också komma från handelsagenten.⁴⁰ Förutom detta kriterium måste även en rad andra kriterier uppfyllas för att handelsagenten ska ha rätt till avgångsvederlag.

2.6.3 Kund

Vad gäller att handelsagenten tillför nya kunder till huvudmannen eller väsentligt ökar handeln med huvudmannens befintliga kundkrets kan inledningsvis sägas att det räcker att handelsagenten endast tillför huvudmannen en ny kund för att ha rätt till avgångsvederlag.⁴¹ Enligt förarbeten förstås begreppet kund vid försäljningsagentur som en köpare och vid inköpsagentur som en säljare.⁴² Vidare ställs krav på att handelsagenten agerar aktivt och att anskaffandet av nya kunder går att härleda till handelsagentens arbete.⁴³

I förarbeten hittas en del exempel på när en kund ska betraktas som ny. Kunder som huvudmannen inte tidigare har någon kontakt eller affärsförbindelse med, går alltid under begreppet ny kund. Kunder som huvudmannen tidigare har haft affärsförbindelser med men där samarbetet ligger nere, kan också betraktas som nya kunder om handelsagenten genom sitt arbete lyckas återupprätta en aktiv affärsförbindelse mellan huvudmannen och kunden. I vissa fall finns redan en aktiv affärsförbindelse mellan kund och huvudman där kunden köper vissa specifika produkter. I dessa fall kan dock kunden komma att anses som ny om handelsagenten genom t.ex. marknadsföring förmår kunden att köpa även andra produkter från huvudmannen. Slutligen kan en kund trots att anbudet inte förmedlas

³⁸ Söderlund m.fl., 2014 112 ff.

³⁹ Nyström, 2010 s. 103 ff.

⁴⁰ Prop. 1990/91:63 s. 112 f.

⁴¹ Nyström, 2010 s. 103 ff.

⁴² Prop. 1990/91:63 s. 113.

⁴³ Nyström, 2010 s.103 ff.

genom handelsagenten betraktas som ny om tillförseln av kunden går att härleda till handelsagentens arbete.⁴⁴

Förutom fallen då handelsagenten förskaffar nya kunder till huvudmannen så har handelsagent rätt till avgångsvederlag om handelsagenten lyckas öka handeln med huvudmannens befintliga kundkrets. Huvudmannens befintliga kundkrets utgörs av kunder som huvudmannen har redan innan handelsagenturavtalets ingående. För att avgångsvederlag ska utgå ska handeln ökas väsentligt. Vad en väsentlig ökning innebär ska avgöras från fall till fall.⁴⁵ ”Vad gäller ökad handel med befintliga kunder synes man i tysk rättspraxis ha ställt som krav att ökningen skall vara likvärdig med tillförandet av en ny kund”.⁴⁶

2.6.4 Väsentlig fördel

Det tredje kriteriet är att huvudmannen ska ha väsentlig fördel av vad handelsagenten har tillfört. Med fördel förstås att huvudmannen, efter handelsagenturavtalets upphörande, fortsättningsvis kommer ha möjlighet till handel med kunderna. Huvudmannens fördel får bedömas från fall till fall. Vanligtvis, såtillvida att omständigheterna inte talar emot, torde man kunna utgå från att huvudmannen kommer att fortsätta affärsförbindelsen med kunden även efter handelsagentens utträde. Det räcker dock inte att huvudmannen endast har fördel av vad handelsagenten tillfört, fördelen ska vara väsentlig. Vid bedömningen av vad väsentlig är bör huvudmannens totala kundkrets eller omsättning inte vara av avgörande betydelse. Det är snarare så att väsentligheten avgörs genom att sätta huvudmannens fördel i förhållande till den marknadsandel som handelsagenten tilldelats.⁴⁷

Ett scenario som illustrerar då huvudmannen inte har någon fördel av handelsagentens upparbetade kundkrets är när handelsagenturavtalet sägs upp pga. att huvudmannen lägger ned sin verksamhet. Vid detta scenario har handelsagenten inte rätt till något avgångsvederlag eftersom huvudmannen inte kommer ha någon framtida nytta av kundkretsen. Beslutet om nedläggning ska vara sakligt grundat från huvudmannens sida. Om det, inom en snar framtid kan förväntas att huvudmannens försäljningsverksamhet kommer att återupptas bör handelsagenten ha rätt till avgångsvederlag. Vid tvist om avgångsvederlag åligger det handelsagenten att bevisa att denne tillfört huvudmannen sådana värden i form av kunder etc. som motiverar avgångsvederlag. Skulle huvudmannen bestrida att

⁴⁴ Prop. 1990/91:63 s. 113., se även Nyström, 2010 s. 103 f.

⁴⁵ Prop. 1990/91:63 s. 113., se även Söderlund m.fl., 2014 s. 118.

⁴⁶ Nyström, 2010, citat hämtat från s. 104.

⁴⁷ Prop. 1990/91:63 s. 113 f., se även Söderlund m.fl., 2014 118 f.

avgångsvederlag ska utgå pga. verksamhetens avveckling, ankommer det på huvudmannen att styrka att verksamheten faktiskt ska läggas ned.⁴⁸ Avseende huvudmannens fördel kan slutligen nämnas att det råder presumtion för att huvudmannen kommer ha nytta av kundkretsen även för de fall då huvudmannen överlåter sin verksamhet eller kundkrets till annan. I vissa fall är det tämligen klart att huvudmannen inte har någon fördel av kundkretsen som handelsagenten tillför. Det kan t.ex. röra sig om fall då handelsagenten fortsätter använda sig av samma kundkrets men för en annan huvudman.⁴⁹ Avgångsvederlaget mister dessutom i dessa fall sin funktion som ersättning för framtida provisioner. I dessa fall kommer handelsagenten att ersättas för sitt arbete genom provisioner från den nya huvudmannen.

2.6.5 Skälighetsbedömning

Slutligen ska handelsagentens anspråk på avgångsvederlag vara skäligt med hänsyn till omständigheterna. Vid skälighetsbedömningen ska samtliga omständigheter beaktas. Handelsagentens förlust av framtida provision på handel med kunder som handelsagenten tillför huvudmannen nämns som en omständighet av särskild vikt vid skälighetsbedömningen. Även avtalsförhållandets längd kan spela roll. Ju längre tid avtalsförhållande gäller, desto större är sannolikheten för att avgångsvederlag ska utgå. Förutom långa avtalsförhållanden, talar omständigheten att handelsagenten har haft stora inarbetningskostnader för att denne ska kompenseras genom ett avgångsvederlag. Omständigheterna som talar i riktning för att handelsagenten ska ha rätt till avgångsvederlag är många. Avslutningsvis kan nämnas att omständigheterna att handelsagenten arbetat intensivt och att ett gott försäljningsresultat går att härleda till handelsagenten talar för att handelsagenten ska ha rätt till avgångsvederlag.⁵⁰ Vid tidsbestämda avtal kan omständigheten att handelsagenten tackar nej till fortsatt samarbete med huvudmannen tala emot att något avgångsvederlag ska utgå. Vidare riskerar handelsagenten att förlora sin rätt till avgångsvederlag om denne övergår och börjar sälja produkter som konkurrerar med huvudmannens. Skulle omständigheten däremot vara omvänd, att handelsagenten genom en konkurrensklausul förbjuds att sälja, till huvudmannen konkurrerande produkter så talar det för att handelsagenten har rätt till avgångsvederlag.⁵¹

Av 28 § 4 st. HaL framgår att paragrafen är tvingande till förmån för handelsagenten. Det står alltså inte parterna fritt att på förhand avtala bort

⁴⁸ Prop. 1990/91:63 s. 113.

⁴⁹ Nyström, 2010 103 ff.

⁵⁰ Prop. 1990/91:63 s. 114 f.

⁵¹ Prop. 1990/91:63 s. 115., se även, Nyström, 2010 103 ff.

eller i jämförelse med paragrafens regler inskränka handelsagentens rätt till avgångsvederlag.⁵²

⁵² Prop. 1990/91:63 s. 116 f.

3 Återförsäljare

3.1 Inledning

I svensk rätt saknas legaldefinition för begreppet återförsäljare. I doktrin finns dock beskrivningar av begreppet. Där framgår det att återförsäljare är den, som i sin näringsverksamhet köper varor till ett bestämt pris av huvudmannen och sedan säljer de vidare för egen räkning. Genom köpen övertar återförsäljaren den civilrättsliga äganderätten till varan.⁵³ Även den ekonomiska risken för varan övergår från huvudmannen till återförsäljaren i och med köpet. Det innebär att det är återförsäljaren som får stå kostnaden för de varor som inte säljs till kund. Den ekonomiska risken kan begränsas genom att återförsäljaren och huvudmannen kommer överens om att huvudmannen vid avtalets upphörande ska återköpa varor som återförsäljaren inte lyckas sälja. Det bör dock poängteras att ett sådant upplägg mellan återförsäljare och huvudman är ovanligt och att det är vanligast att återförsäljare själv bär den ekonomiska risken.⁵⁴ Det står återförsäljare fritt att själv bestämma till vilket pris varorna ska säljas vidare till kund. Återförsäljarens vinst utgörs av skillnaden mellan inköps- och försäljningspris.

Att en person köper in och sedan säljer vidare varor i eget namn och för egen räkning innebär inte per automatik att personen är att anse som återförsäljare. Denna definition är vid och ger ingen vägledning för vilka kontraktuella regler som ska tillämpas på återförsäljarförhållanden. Återförsäljarens köp av varor från huvudmannen och försäljning till slutkund träffas av de köprättsliga regler som bl.a. återfinns i köplagen och konsumentköplagen. För att förstå vad en återförsäljare är ska man titta på återförsäljaravtalet. I återförsäljaravtalet regleras återförsäljaren och huvudmannens inbördes förhållande. Återförsäljaravtalet utgörs av två huvudsakliga beståndsdelar. Dels ingås enskilda köpeavtal varje gång återförsäljaren köper varor från huvudmannen, dels ingås ett slags uppdragsavtal. I uppdragsavtalet har parterna möjlighet att reglera en rad frågor som rör deras samarbete och som är av betydelse för deras framtida avtalsförhållande. Inköpskvantiteter, marknadsföring, ensamrätt till försäljning är exempel på sådant som kan regleras i uppdragsavtalet.⁵⁵ Just frågan om ensamrätt till försäljning kommer att behandlas i avsnitt 3.4. Vad

⁵³ Nyström, 2010 s. 51., Håstad, 2009 s. 308, Ramberg, 2005 s. 242, Söderlund m.fl., 2014 s. 159.

⁵⁴ Söderlund m.fl., 2014 s. 159 f. och Ramberg, 2005 s. 242

⁵⁵ Nyström, 2010 s. 46.

gäller marknadsföring så varierar återförsäljarens ansvar för reklam och dylikt från fall till fall. Det är svårt att med säkerhet uttala sig om återförsäljaren tar större ansvar för marknadsföring än vad andra mellanmän gör. Ansvar för marknadsföring torde dock vara större hos återförsäljaren än hos exempelvis handelsagenter.⁵⁶ Även frågor om uppsägningstid och avgångsvederlag kan regleras i uppdragsavtalet. Det är inte ovanligt att detta avtal är av varaktig karaktär och att det gäller för lång tid.⁵⁷

I vissa fall finns inget uttryckligt återförsäljaravtal mellan parterna och deras avtalsförhållande utgörs formellt av enstaka köpeavtal. Parterna anses dock vara del av ett återförsäljaravtal om de ingår enskilda köpeavtalen med varandra över lång tid och i stor utsträckning.⁵⁸

3.2 Lagstiftning

I dagsläget saknas sammanhållen svensk lagstiftning på återförsäljarområdet. På de enskilda köpeavtalen som ingås mellan återförsäljare och huvudman är köprättslig lagstiftning tillämplig. Situationen i Sverige påminner om de flesta andra europeiska länder där lagstiftning på återförsäljarområdet också saknas. Undantaget är Belgien, som är det enda europeiska land där det finns särskild lagstiftning som tillämpas på återförsäljarförhållanden. I brist på lagstiftning på återförsäljarområdet är utgångspunkten i svensk rätt att allmänna avtalsrättsliga principer gäller.⁵⁹

I flertalet svenska utredningar har frågan om att lagstifta på återförsäljarområdet övervägts. På 1970-talet, då 1914 års lag om kommission fortfarande var gällande, tillsattes en kommitté vars syfte var att overse och lämna förslag till förändringar i lagen.⁶⁰ I sitt betänkande anförde kommittén att begreppet agent, enligt näringslivets språkbruk omfattade fler mellanmansförhållande än vad som angavs i dåvarande kommissionlagen.⁶¹ Kommittén ansåg att det fanns flera gemensamma drag hos återförsäljare och agenter.⁶² Vidare konstaterades att många aktörers verksamheter bedrevs i blandad form, alltså att aktörerna utförde uppdrag som både handelsagent och återförsäljare. Enligt kommittén gav dåvarande kommissionslagen ett föråldrat intryck, ett intryck som förstärktes av att

⁵⁶ Ramberg, 2005 s. 242.

⁵⁷ Nyström, 2010 s. 46.

⁵⁸ Ramberg, 2005 s. 245.

⁵⁹ Söderlund m.fl., 160 f.

⁶⁰ SOU 1970:69 s. 19 f.

⁶¹ SOU 1970:69 s. 48.

⁶² Som exempel på likheter mellan återförsäljare och agenter tar kommittén upp dessa mellanmäns målsättning, nämligen att få öka försäljningen av huvudmannens produkter.

lagen inte omfattade ensamåterförsäljare. Kommittén övervägde om kommissionslagens regler och, i synnerhet dess regler om uppsägningsskydd även kunde tillämpas på återförsäljare. Man fann dock att genomförandet av en sådan utvidgning av tillämpningsområdet var alltför komplicerad. Vidare avslogs tanken på att införa ett särskilt kapitel om återförsäljare i kommissionslagen. Därmed avstod kommittén från att lägga fram förslag till att förändra lagen till att omfatta även återförsäljare. Beslutet fattades i samråd mellan nordiska länder och motiverades med att det överensstämde med övriga europeiska länders ståndpunkter i frågan med undantag för Belgien.⁶³ I efterföljande proposition⁶⁴ bedömdes kommitténs förslag vara välgrundat och att det i stora delar borde godtas.⁶⁵ En del remissinstanser invände att även återförsäljare borde omfattas av kommissionslagens regler men överlag anslöt sig remissinstanserna till föredragandes åsikt att kommitténs förslag var välarbetat.⁶⁶

Frågan om Sverige borde införa särskild lagstiftning på återförsäljarområdet diskuterades även vid framtagande av HaL.⁶⁷ Kommissionslagskommitténs uppdrag omfattade en granskning av ensamåterförsäljares rättsliga skydd. Kommitténs slutsatser och överväganden presenterades i betänkande SOU 1984:85. Under samma tid som kommitténs arbete med lagförslaget, utformade företrädare för Sveriges Industriförbund, Sveriges Grossistförbund och Sveriges Handelsagenters Förbund en avtalsmall till ett standardavtal⁶⁸ som gällde ensamåterförsäljning. Vid inspektion av avtalsmallen konstaterade kommittén att mallens regler i stort låg i linje med de regler som presenterades i lagförslaget. Man bedömde att standardavtalet på ett tillfredsställande sätt kunde tillgodose återförsäljares behov av rättsskydd och att omfattningen av användandet av avtalet skulle bli stor. Mot bakgrund av framtagningen av standardavtalet EÅ 85 fann kommittén att det saknades skäl att utforma särskild lagstiftningen för återförsäljare. I och med detta ställningstagande valde kommittén att inte gå vidare med undersökning av några närmare förutsättningar för att lagstifta om återförsäljare. Viss reservation lämnades för att kommittén missbedömt standardavtalets genomslagskraft men detta var upp till departementsbehandlingen att ta ställning till.⁶⁹ I propositionen som följde betänkandet var en del remissinstanser av åsikten att HaL:s tillämpningsområde även borde omfatta ensamåterförsäljare. Propositionens föredragande anslöt sig dock till kommitténs bedömning om att det inte var

⁶³ SOU 1970:60 s. 47 f.

⁶⁴ Prop. 1974:29.

⁶⁵ Prop. 1974:29 s. 46 ff.

⁶⁶ Prop. 1974:29 s. 32 och s. 47.

⁶⁷ Söderlund, 2014 s. 160.

⁶⁸ EÅ 85.

⁶⁹ SOU 1984:85 s. 186.

nödvändigt att lagstifta på återförsäljarområdet och att standardavtalet på ensamåterförsäljarområdet användes i förväntad omfattning.⁷⁰

År 2009 började en ny KommL att gälla. Syftet med uppdateringen av KommL var bl.a. att få till en lagstiftning som var bättre anpassad till HaL.⁷¹ I propositionen angavs att reglerna i KommL, i viss utsträckning borde kunna tillämpas analogt på andra rättsförhållanden och att lagen var viktig vid bestämmande av allmänna rättsgrundsatser för mellanmän.⁷² Till exempel kunde KommL:s regler komma att tillämpas analogt på återförsäljarförhållande.⁷³

3.3 Återförsäljarens likheter och skillnader med handelsagenter

Återförsäljaren och handelsagentens kommersiella funktion påminner om varandra. Både återförsäljare och handelsagenter är mellanmän, vars främsta uppgift är att etablera en huvudmans produkter på nya marknader. För huvudmannen kan det vara attraktivt att anlita antingen en återförsäljare eller en handelsagent eftersom det generellt sett är mer kostnadseffektivt än att öppna egna filialer eller dotterbolag för att etablera sina produkter på nya marknader. För att återförsäljar- eller agentavtal ska fungera ställs höga krav på rörlighet och smidighet. Förklaringen till detta ligger i att huvudmannen ska kunna säga upp avtalet snabbt om återförsäljaren eller handelsagenten misslyckas med sitt uppdrag att etablera produkten. Enligt Nyström är det avtalens rörlighet och smidighet som gör handelsagenter och återförsäljare till attraktiva alternativ för huvudmannen. Om avtalen hindras från att kunna sägas upp snabbt riskerar de att förlora sin konkurrenskraft och funktion. Samarbetena präglas ofta av långvarighet och grundläggande faktorer för ett fungerande samarbete är; lojalitet, aktivitet, information m.m. För ett fungerande samarbete kan parterna inte bara beakta sina egna intressen.⁷⁴

I juridisk mening är skillnaden mellan handelsagent- och återförsäljaravtal att återförsäljaren handlar i eget namn och för egen räkning medan handelsagenten förmedlar anbud i huvudmannens namn och för huvudmannens räkning. Generellt sett åtar sig återförsäljare en större ekonomisk risk genom att handla i eget namn och för egen räkning. Å andra sidan ökar återförsäljarens chanser till god avkastning eftersom denne själv

⁷⁰ Prop. 1990/91:63 s. 19 och 22.

⁷¹ Prop. 2008/09:88 s. 25.

⁷² Ibid., s. 22.

⁷³ Svarts, Ny Juridik 4:09 s. 23, information hämtad från s. 29.

⁷⁴ Nyström, 2010 s. 21, se även Ramberg, 2005 s. 242.

får bestämma till vilket pris produkterna ska säljas.⁷⁵ En duktig återförsäljare, som lyckas sälja mycket produkter till höga priser tjänar generellt sett mer pengar än en handelsagent. Dessutom kan återförsäljarens ekonomiska risktagande minska om återförsäljaren och huvudmannen avtalar om att huvudmannen ska köpa tillbaka oförsålda varor. Även om återförsäljaren generellt sett åtar sig större risker än handelsagenten, är ett handelsagenturavtal inte helt riskfritt. Handelsagentens uppdrag går ut på att förmedla huvudmannens anbud. I slutändan är målsättningen att huvudmannen och tredje man träffar och uppfyller avtalen och det är häri handelsagents risk ligger. Handelsagentens provision villkoras nämligen av att avtalet faktiskt uppfylls, d.v.s. att huvudmannen och tredje man genomför det avtal som förmedlas av handelsagenten. Handelsagenten står alltså inför risken att bli utan provision om avtalet inte uppfylls.⁷⁶ Således är både återförsäljaravtal och handelsagenturavtal förenade med ekonomiska risker.

3.4 Ensamåterförsäljare

Återförsäljaren benämns som ensamåterförsäljare om avtalets parter kommer överens om att återförsäljaren ska verka med ensamrätt inom ett visst geografiskt område.⁷⁷ Istället för geografisk ensamrätt kan parterna komma överens om att återförsäljarens ensamrätt ska gälla en viss kundgrupp, vanligtvis konsumenter eller företag. I avsaknad av reglering gäller som huvudregel att återförsäljare inte har ensamrätt. Om parternas avsikt är att återförsäljaren ska ha ensamrätt är det smidigast att detta uttryckligen regleras i deras avtal. Men även utan uttrycklig reglering kan det vara underförstått att återförsäljaren ska ha ensamrätt, vilket får uttolkas med hjälp av generella avtalstolkningsmetoder. Ett ensamåterförsäljningsavtal kan konstrueras på en rad olika vis. I vissa fall gäller återförsäljarens ensamrätt endast mot andra mellanmän men inte mot huvudmannen. Detta ger huvudmannen möjligheten att själv sälja sina produkter i det område som tillhör återförsäljaren. I andra avtal förbehåller sig huvudmannen rätten att sälja sina produkter till vissa specifika kunder. En återförsäljare som har ensamrätt för ett specifikt geografiskt område kan i vissa fall vilja sälja huvudmannens produkter även utanför detta område. Om återförsäljaren har rätt att göra detta får avgöras med hjälp av avtalstolkning.⁷⁸

⁷⁵ Ramberg, 2005 s. 242, se även Nyström, 2010 s. 124 f.

⁷⁶ Nyström, 2010 s. 124 f.

⁷⁷ Nyström, 2010 s. 47., Håstad, 2009 s. 308.

⁷⁸ Ramberg, 2005 s. 248 ff.

I allmänhet förstärks återförsäljarens lojalitetsförpliktelser mot huvudmannen i och med ensamrätt. Det är även så att huvudmannen blir mer beroende av att återförsäljaren verkligen lyckas sälja produkterna inom sitt område eftersom huvudmannen, vid ensamåterförsäljning är förhindrad från att använda andra mellanmän.⁷⁹

Det är inte ovanligt att återförsäljaren säljer flertalet olika huvudmäns produkter samtidigt, även om produkterna i vissa fall konkurrerar med varandra. Genom avtal kan parterna dock komma överens om att återförsäljare inte ska sälja andra än huvudmannens produkter. Även om det inte uttryckligen stipuleras i avtalet kan det vara underförstått att återförsäljaren inte ska sälja produkter som konkurrerar med huvudmannens. På samma sätt som då det är underförstått att återförsäljaren har ensamrätt löses detta genom avtalstolkning.⁸⁰

3.5 Standardavtal

3.5.1 Allmänt om standardavtal

Det är inte helt självklart vad som utgör gällande rätt för avtalstyper som faller utanför det lagreglerade området. Ledning går att finna i praxis men i de fall då utbudet av vägledande avgöranden från domstolar är knapert eller helt saknas blir det än mindre klart vad som utgör gällande rätt i det enskilda fallet. För att bringa klarhet kan analogier till lagstiftning på närliggande områden eller allmänna rättsprinciper göras. Detta sätta att bestämma vad som gäller enligt dispositiv rätt är inte förutsebart. Ett smidigt sätt för parter att öka förutsebarheten är att reglera respektive parts rättigheter och skyldigheter genom standardavtal.⁸¹ Standardavtalets bestämmelser ersätter nämligen dispositiva lagregler.⁸² Genom användning av branschanpassade standardavtal kan parterna spara in den kostnad som det innebär att ta fram individuella avtal. Samtidigt åtnjuter parterna ett avtal, vars regler väl passar in på parternas verkliga avtalsförhållande.⁸³

3.5.2 Standardavtal på ensamåterförsäljarområdet

Sedan 1980-talet, då Agenturföretagen, Svensk Handel och Svenskt Näringsliv utformade EÅ 85 har det funnits standardavtal på

⁷⁹ Ibid., s. 248 ff.

⁸⁰ Ibid., s. 248 ff.

⁸¹ Bernitz, 2018 s. 23 f.

⁸² Adlercreutz, 2017 s. 31.

⁸³ Bernitz, 2018 s. 24.

ensamåterförsäljarområdet. Standardavtalet tillkom i samband med kommissionslagskommitténs betänkande om lag för handelsagenter och var den enskilt mest avgörande faktorn till att kommittén avstod från att föreslå särskild lagstiftning på återförsäljarområdet.⁸⁴ Under 90-talet ersattes EÅ 85 av EÅ 93, som under 2000-talet ersattes av nu gällande EÅ 04. Samtliga avtal innehåller bestämmelser om uppsägningstid och avgångsvederlag.⁸⁵ Både EÅ 85 och EÅ 93 är s.k. agreed documents.⁸⁶ Att ett avtal är ett agreed document innebär att företrädare för båda parter intressen finns representerade vid förhandlingarna och utformningen av avtalet. Avsikten med att företrädare från båda sidor förhandlar fram villkoren i standardavtalet är att uppnå balans mellan parternas rättigheter och skyldigheter. I slutändan är det dock parternas inbördes styrkeförhållande som avgör hur välbalanserat ett standardavtal kan anses vara. Just agreed documents är vanligt förekommande i Sverige och anses ligga väl i linje med den svenska förhandlings- och consensusstraditionen.⁸⁷ På senare tid har standardavtal som är tillämpliga för en hel bransch blivit vanligare. Generellt sett utformas och arbetas dessa standardavtal fram av företrädare för olika branschorganisationer i näringslivet.⁸⁸ Standardavtal som gäller för en hel bransch är effektiva när det kommer till att skapa ett sammanhängande och förutsebart system av regler.⁸⁹ EÅ 04, är å andra sidan ensidigt antaget av branschförbuden Agenturföretagen och Svensk Handel.⁹⁰ Att ett avtal är ensidigt framtaget innebär att det endast är den ena parten eller branschföreträdare för denna part som är med vid framtagningen och formuleringen av standardavtalet. Ensidigt framtagna standardavtal tenderar att gynna den part som är med och utformar avtalet.⁹¹ Så är emellertid inte fallet med EÅ 04 som inte anses vara mer fördelaktigt för återförsäljaren än föregångarna EÅ 85 och EÅ 93.⁹²

3.5.3 EÅ 04

EÅ 04 är ett standardavtal för ensamåterförsäljare och parterna till standardavtalet är dels en leverantör, dels en återförsäljare. Typiskt för ensamåterförsäljaravtal är att leverantören förbinder sig att inom ett geografiskt område, endast leverera sina varor till den återförsäljare som är part till avtalet. EÅ 04:s främsta användningsområde avser den svenska marknaden, alltså då leverantören ger återförsäljaren ensamrätt till

⁸⁴ Söderlund m.fl., 2014 s. 160 f. och Nyström, 2010 s. 118 f.

⁸⁵ Nyström, 2010 s. 118.

⁸⁶ Munukka, Ny Juridik 1:10 s. 21, information hämtad från s. 28 f.

⁸⁷ Bernitz, 2018 s. 20 f.

⁸⁸ Ibid., s. 21 och Adlercreutz, 2017 s. 31.

⁸⁹ Adlercreutz, 2017 s. 31.

⁹⁰ Munukka, Ny Juridik 1:10 s. 21, information hämtad från s. 29.

⁹¹ Bernitz, 2018 s. 21.

⁹² Munukka, Ny Juridik 1:10 s. 21, information hämtad från s. 29.

försäljning av varor i Sverige eller delar av Sverige. Om försäljningsområdet sträcker sig utanför Sveriges gränser kan avtalet behöva anpassas efter aktuellt lands lagar. Därför avråds parterna, i dessa fall, från att använda avtalet, utan att först få juridisk konsultation. Utöver detta kan avtalet inte användas med hänsyn till vissa konkurrens- och marknadssynpunkter. EÅ 04 innehåller bestämmelser om ensamåterförsäljares och leverantörens rättigheter och skyldigheter. Bland annat reglerar avtalet ensamåterförsäljares rätt till skäligen uppsägningstid och avgångsvederlag.⁹³ I 18 § EÅ 04 regleras ensamåterförsäljares uppsägningstid. Enligt paragrafen gäller avtal för två år och förlängs automatiskt om avtalet inte sägs upp sex månader innan avtalstidens slut. I 21-23 §§ EÅ 04 regleras ensamåterförsäljares rätt till avgångsvederlag. De grundläggande rekvisiten som ställs upp för att tillerkänna återförsäljaren avgångsvederlag är identiska med de som ställs upp för handelsagenter enligt 28 § HaL.⁹⁴

Syftet med EÅ 04 är att undvika tvister, för att uppnå detta syfte erbjuds avtalets parter schablonlösningar på eventuella problem som kan uppstå. Schablonlösningarna som erbjuds täcker emellertid inte varje tänkbar situation som kan uppkomma i ett avtalsförhållande. I dessa fall kan parterna behöva hitta andra lösningar och i det enskilda avtalet precisera vad som avses med sådant som går utöver vad som anges i avtalsmallen.⁹⁵

Som tidigare nämnts förväntade sig kommissionslagskommittén att standardavtalet på ensamåterförsäljarområdet skulle komma att användas i hög utsträckning och bli genomslagskraftigt. De förutsägelser som kommittén gjorde angående avtalets genomslagskraft verkar dock inte ha slagit in och användandet av avtalet sker inte i så stor omfattning som förväntades.⁹⁶ En anledning till att avtalet inte används i särskilt stor utsträckning kan vara att de flesta distributionsavtal utformas individuellt. Ramberg menar dock att mindre framträdande standardavtal kan vara av betydelse för rättstillämpningen. Denna slutsats drar hon efter att HD i avgörandet NJA 2009 s. 672 tagit intryck av EÅ 04.⁹⁷

⁹³ Kommentar till Ensamåterförsäljaravtal (EÅ 04).

⁹⁴ Jfr. 28 § 1-2 st. HaL.

⁹⁵ Kommentar till Ensamåterförsäljaravtal (EÅ 04).

⁹⁶ Söderlund m.fl., 2014 s. 161 och Håstad, 2009 s. 311.

⁹⁷ SvJT 2010 s. 94.

3.6 Uppsägningstid

3.6.1 Inledning

Återförsäljaravtal kan ingås på antingen obestämd eller bestämd tid. Om avtalet saknar reglering av avtalstid anses avtalet vara ingånget på obestämd tid eller tills vidare. Avtal som ingås på obestämd tid kan när som helst sägas upp med iakttagande av uppsägningstid.

I följande delar kommer svensk praxis på området behandlas. Tonvikten kommer läggas på HD:s ställningstagande men i den mån underrätternas resonemang är intressant kommer dessa behandlas.

3.6.2 NJA 1989 A7 – Skoterfallet

I följande rättsfall tog HD ställning till återförsäljares rätt till uppsägningstid. Fallet är visserligen ett s.k. notisfall och därför har fallet begränsad prejudicerande verkan. Granudden var återförsäljare av snöskotrar som levererades från leverantören Movac. Efter sju års samarbete sade Movac upp avtalet med omedelbar verkan. Anledningen till uppsägningen var att Granudden inte gick med på att avsluta sin försäljning av snöskotrar från konkurrerande varumärken. Granudden hävdade att parternas avtal var ett ensamförsäljaravtal och att man led skada av att Movacs uppsägning skedde utan iakttagande av skälig uppsägning. HD inledde med att utreda parternas inbördes rättsförhållande och kom fram till att det inte rörde sig om något ensamåterförsäljningsavtal. Slutsatsen motiverades med att Granudden, genom avtalet inte var förhindrade att sälja varumärken som konkurrerade med Movacs. Ytterligare skäl som talade emot att det var fråga om ett ensamåterförsäljningsavtal var att Movac inte förbundit sig att endast använda Granudden som återförsäljare. Under samarbetet hade parterna hjälpts åt med bl.a. marknadsföring av produkterna och HD kom fram till att samarbetet var av fördjupad karaktär. Emellertid hade frågan om uppsägningstid lämnats oreglerad i parternas avtal och Granudden lyckades inte visa att något handelsbruk om uppsägningstid förelåg. Enligt HD fanns det inte heller skäl att jämka avtalet enligt 36 § AvtL eftersom det inte ansågs oskäligt att uppsägningstid inte reglerades i parternas avtal.⁹⁸

⁹⁸ NJA 1989 A7.

3.6.3 NJA 2009 s. 672 - Malmbergsbagaren

Återförsäljaren Allbröd och leverantören Malmbergsbagaren ingick år 1997 ett muntligt avtal, vilket gav Allbröd ensamrätt till distribution av Malmbergsbagarens brödprodukter i ett visst geografiskt område i norra Sverige. Det muntliga avtalet ingicks på obestämd tid och frågor om uppsägningstid lämnades oreglerade. År 2004, efter sju års samarbete sades avtalet upp av Malmbergsbagaren. Uppsägningen skedde med en veckas varsel och utan iakttagande av någon uppsägningstid. Allbröd menade att parterna hade omförhandlat avtalet och kommit överens om att Allbröd hade rätt till fem månaders uppsägningstid eller åtminstone rätt till skälig uppsägningstid. Någon dokumentation på att avtalet hade omförhandlats fanns dock inte. Allbröd var av åsikten att man lidit skada p.g.a. att Malmbergsbagaren inte iakttog skälig uppsägningstid då avtalet sades upp och att Malmbergsbagaren var ersättningskyldig för den uppkomna skadan. Grunderna för denna inställning var att en uppsägande part måste iaktta skälig uppsägningstid, något som följer av lojalitetsplikten eller i vart fall enligt en analog tillämpning av agent- och kommissionslagstiftning samt lagstiftning om enkla bolag. Mellan parterna rådde oenighet om deras inbördes rättsförhållande. Malmbergsbagaren gjorde gällande att parternas avtal endast var ett vanligt köpeavtal eller möjligtvis ett avtal om återförsäljning. Allbröd, å sin sida menade att parterna genom sitt samarbete var betydligt mer sammankopplade. Marknadsföring och produktutveckling sköttes exempelvis gemensamt. Rättsfrågorna som domstolen tog ställning till i det aktuella fallet var återförsäljares rätt till uppsägningstid vid avtal som ingås på obestämd tid och utan villkor om uppsägning.

I tingsrätten och HovR lades fokus på uppsägningstid med anledning av lojalitetsplikten. Tingsrätten menade att Allbröd inte kunde grunda någon rätt till skälig uppsägningstid på lojalitetsplikten. Det medgavs visserligen att en lojalitetsplikt förelåg mellan parterna men att det rörde sig om en generell plikt som åligger alla parter i avtalsförhållande. Inte heller fann tingsrätten någon anledning att fylla ut parternas avtal med angränsande lagstiftning. HovR fann för sin del att skälig uppsägningstid var tre månader. Domstolen grundade sitt ställningstagande på lojalitetsplikten. Både tingsrätten och hovrätten kom fram till att parternas avtal saknade reglering avseende skälig uppsägningstid.

Även HD konstaterade att det inte var styrkt att parterna, i sitt avtal hade kommit överens om skälig uppsägningstid. Vidare fastslog HD att det rörde sig om ett återförsäljarförhållande. HD fäste dock inte någon större vikt vid lojalitetsplikten utan flyttade istället fokus till utfyllande rätt. Eftersom villkor om skälig uppsägningstid saknades i avtalet hade HD att fylla ut

avtalets luckor med utfyllande rätt. Vid bestämmande av vad som utgjorde utfyllande rätt uttalade HD att det i svensk rätt, saknades lagstiftning på återförsäljarområdet och utfyllandet gjordes därför med utgångspunkt i närliggande lagstiftning. HD redogjorde för att diskussioner om införandet av en särskild lag för återförsäljare gjordes i förarbetena till HaL. Något förslag till särskild lag om återförsäljare presenterades dock aldrig eftersom det fanns ett standardavtal, EÅ 85, vars bestämmelser i stort överensstämde med förarbetena till HaL. Genom standardavtalet ansågs återförsäljaren tillförsäkrad ett tillräckligt skydd. Istället fick HD konstruera utfyllande rätt med hjälp av lagbestämmelser till närliggande avtalstyper. HD fann att återförsäljarförhållandet hade likheter med de förhållanden som gällde vid handelsagenturavtal, långvariga kommissionärsavtal och bolagsavtal. Likheterna gick att finna i att parterna till sådana avtal hade ett gemensamt intresse av att sälja så många av huvudmannens produkter som möjligt och att en part kunde ha behov av uppsägningstid för att anpassa sig vid uppsägning från motparten. HD lämnade sedan en redogörelse över hur lång uppsägningstiden hade varit i förevarande fall om förhållandet gällde ett handelsagenturavtal, ett långvarigt kommissionärsavtal eller ett bolagsavtal. Hade fallet gällt ett kommissionärsförhållande hade uppsägningstiden varit tre månader och om det var fråga om ett handelsagent- eller bolagsavtal hade uppsägningstiden varit sex månader. HD tittade även på bestämmelsen om uppsägningstid i standardavtalet EÅ 85:s efterföljare, EÅ 04. Enligt detta standardavtal gällde ensamåterförsäljningsavtal för två år. Om avtalet inte sades upp sex månader före avtalstidens utgång förlängdes avtalet automatiskt med ett år med sex månaders uppsägningstid.

HD beaktade även tidigare praxis på området och redogjorde för NJA 1989 A7, i vilket återförsäljaren inte tillerkändes någon rätt till uppsägningstid. HD gjorde också en utblick i världen och redogjorde för hur frågan om återförsäljares rätt till uppsägningstid hanterades i Västeuropa samt i USA. Enligt dessa rättsordningar fann HD att återförsäljaren, i stor utsträckning, fick rätt till skälig uppsägningstid om avtalet sades upp av huvudmannen.

HD redogjorde också för tillkomsten av regelverket DCFR och dess regler om uppsägningstid. DCFR:s regler om uppsägningstid var tillämpliga på alla former av distributionsavtal som ingås på obestämd tid. Enligt DCFR stod det parterna fritt att, när som helst säga upp avtal som ingås på obestämd tid under förutsättning att skälig uppsägningstid iakttogs. En rad faktorer påverkade om uppsägningstiden bedömdes som skälig. Vid bedömningen borde särskild vikt läggas på avtalsförhållandes längd, gjorda rimliga investeringar, den tid det tog att finna ett rimligt alternativ samt handelsbruk. Enligt reglerna i IV.E. – 2:302 DCFR presumerades det vara rimligt att uppsägningstiden förlängdes med en månad för varje nytt år

avtalsförhållandet löpte, till dess att en maximal uppsägningstid om 36 månader uppnåddes. DCFR innehöll även en tvingande regel med innebörden att huvudmannens uppsägning, under de sex första åren måste följas av minst en månads uppsägning för varje år som avtalsförhållandet löpt. DCFR innehöll också bestämmelser om avgångsvederlag.

HD drog slutsatsen att den uppsägande parten hade en skyldighet att iakttä skälig uppsägningstid även i fall då inget angående uppsägningstid fanns reglerat i parternas avtal. Vid bestämmande av vad som utgjorde skälig uppsägningstid tog HD härledning från omständigheterna som nämndes i IV.E. – 2:302 DCFR. Från detta drog HD slutsatsen att frågan huruvida återförsäljare hade ensamrätt spelade mindre roll än om återförsäljaren varit tvungen att endast sälja huvudmannens varor. Vikt lades även vid att återförsäljarens uppsägningstid i regel borde bli längre om återförsäljaren inte erhöll någon ersättning för upparbetad kundkrets från leverantören. HD var av åsikten att skälighetsbedömningen borde vara friare gällande återförsäljarförhållanden eftersom dessa låg utanför det lagreglerade området. Någon fixerad minimitid som anknöt till avtalsförhållandets längd ansågs inte gälla.

HD konstaterade att Allbröd tillhörde en större koncern medan Malmbergsbagaren var ett lokalt företag. Allbröd sålde inte endast produkter som levererades från Malmbergsbagaren. Utredning saknades dock över i vilken utsträckning Allbröd hade varit förhindrade att sälja produkter som konkurrerade med Malmbergsbagarens. Det var inte klarlagt om Allbröd hade haft några onyttiga kostnader med anledning av Malmbergsbagarens uppsägning. När Malmbergsbagaren sade upp avtalet ledde det till att Allbröd förlorade en leverantör av färskbröd. Allbröd blev sedermera tvunget att ersätta Malmbergsbagarens med en annan leverantör. HD antog också att Malmbergsbagaren hade haft viss nytta av Allbröds marknadsbearbetning. Likt HovR fann HD att Allbröd hade rätt till en skälig uppsägningstid om tre månader.

3.6.4 NJA 2018 s. 19 - Traktorfallet

Återförsäljaren Håkanssons Maskinaffär och leverantören AGCO ingick ett muntligt avtal varvid Håkanssons erhöll exklusiv återförsäljningsrätt i Kronobergs län till ett visst traktormärke som levererades av AGCO. I avtalet mellan Håkanssons och AGCO lämnades frågan om uppsägningstid oreglerad. År 2013, efter 22 års samarbete sade AGCO upp avtalet med Håkanssons. Parterna var överens om att Håkanssons hade rätt till skälig uppsägningstid, oenighet rådde dock gällande hur lång Håkanssons uppsägningstid var. Håkanssons menade att skälig uppsägningstid var 36

månader medan AGCO var av åsikten att sex månader utgjorde skälig uppsägningstid. Ytterligare omständigheter som försvårade tvisten var att AGCO hävdade att Håkansson exklusiva återförsäljningsrätt upphörde efter att fyra månader av uppsägningstiden förflutit samt att AGCO endast var skyldiga att leverera traktorer/maskiner till Håkanssons under förutsättning att Håkanssons redan försålt dessa till slutkund. Vidare yrkade Håkanssons att de hade rätt till avgångsvederlag eller ersättning för upparbetad goodwill. Detta yrkande samt domstolens ställningstagande kommer att redogöras för i avsnitt 3.7 om avgångsvederlag.

Både tingsrätten och HovR följde de riktlinjer som uppställdes i HD:s avgörande i NJA 2009 s. 672. Vid bedömningen av hur lång uppsägningstid som Håkanssons hade rätt till togs hänsyn till att parternas avtalsförhållande var långt, att Håkanssons behövde en omställningstid för att hitta en ny leverantör. Med beaktande av dessa omständigheter bestämdes uppsägningstiden till sex månader.

Avseende uppsägningstid följde HD, liksom tingsrätten och HovR, några av de riktlinjer som utformades i NJA 2009 s. 672 bl.a. gällande återförsäljares behov av uppsägningstid vid avtalets upphörande. I tillägg till de resonemang som framfördes av HD i NJA 2009 s. 672 tillades att återförsäljaravtal ofta var av varaktig karaktär och att frågan om uppsägningstid ofta lämnades oreglerade i parternas avtal. Vidare framhöll HD att omständigheten att återförsäljaren var den ekonomiskt starkare parten i 2009 års fall utgjorde ett undantag från normalfallet. HD menade att återförsäljaren generellt sett var den part som var i behov av skydd eftersom återförsäljaren i regel var den svagare parten i avtalsförhållande. HD yttrade också att det fanns ett behov av tydligare riktlinjer för dessa typfall. Vidare redogjorde HD för bestämmelser om uppsägningstider på närliggande lagreglerade områden. I sin redogörelse togs bl.a. reglerna om uppsägningstid enligt HaL, KommL och Lag (1980:1102) om handelsbolag och enkla bolag (HBL) upp. HD konstaterade att dessa regler gav handelsagenter, kommissionärer och bolagsmän rätt till sex månaders uppsägningstid. HD uppmärksammade också uppsägningstiderna i EÅ 04 samt noterade att utgångspunkten i dansk praxis var att långvariga ensamåterförsäljaravtal följdes av en uppsägningstid om sex månader. Med detta som underlag var HD av åsikten att långvariga återförsäljaravtal där uppsägningstid inte reglerades i avtal och som sades upp av huvudmannen som huvudregel borde följas av en uppsägningstid om sex månader. Undantagsvis gällde att uppsägningstiden kunde vara kortare. HD anförde att omständigheter som kunde tala för en kortare uppsägningstid var att återförsäljarens skyddsbehov var begränsat eller handelsbruk på området. På samma sätt kunde det inte uteslutas att återförsäljaren, i enskilda fall kunde

ha behov av en uppsägningstid som översteg sex månader. Mot bakgrund av NJA 2009 s. 672 och de tillägg som HD redovisade, bedömde domstolen att skäligen uppsägningstid i förevarande fall var sex månader.⁹⁹

3.6.5 Kommentar till rådande praxis

Av de tre rättsfallen som refereras till i avsnitt 3.2.2 – 3.2.4 ovan är det Malmbergsbagarfallet från år 2009 som har uppmärksammats mest. I SvJT skriver Ramberg om fallets betydelse för distributionsavtal, för långvariga samarbetsavtal i allmänhet och för civilrätten i stort. Angående distributionsavtal uttalar Ramberg att avgörandet inte innebär att uppsägningstiden för alla distributionsavtal ska vara tre månader. Enligt Ramberg kan både kortare och längre uppsägningstider komma i fråga beroende på omständigheterna¹⁰⁰ i det enskilda fallet. Vidare menar Ramberg att omständigheten att återförsäljaren är ensamåterförsäljare inte nödvändigtvis medför längre uppsägningstider. Vad som kan motivera längre uppsägningstider är istället omständigheten att återförsäljaren är förhindrade att sälja varor som konkurrerar med huvudmannens varor. Avslutningsvis utesluter Ramberg att återförsäljare medges längre uppsägningstid än sex månader, annat än i de fall då återförsäljaren och huvudmannen kommer överens om längre uppsägningstid i avtalet. Detta ställningstagande motiveras med att den maximala uppsägningstiden enligt HaL, KommL och HBL är sex månader.¹⁰¹

I och med avgörandet i Malmbergsbagaren tycks inställningen till återförsäljares rätt till uppsägningstid som HD intar i 1989 års Skoterfall förändras. Fallen påminner om varandra på så sätt att de båda rör långvariga avtalsförhållanden där frågan om uppsägningstid inte regleras i parternas avtal. I Skoterfallet betonar HD att omständigheten att återförsäljaren har ensamrätt eller inte kan inverka på återförsäljarens rätt till uppsägningstid. HD kommer fram till att återförsäljaren i Skoterfallet inte varit förhindrad att sälja produkter som konkurrerade med huvudmannens. Ett liknande resonemang förs i Malmbergsbagaren men i detta fall finner HD att det saknas tillräcklig utredning för att avgöra om återförsäljaren varit förhindrad att sälja produkter som konkurrerade med huvudmannens. I HD:s domskäl i

⁹⁹ HD:s domskäl i NJA 2018 s. 19 p. 8-14.

¹⁰⁰ Omständigheter som enligt Ramberg talar för kortare uppsägningstid är att avtalet är kortvarigt, att distributören inte har haft investeringskostnader, att det är enkelt för distributören att hitta andra uppdrag samt att leverantörens inte har någon nytta av distributörens marknadsbearbetning. Omständigheter som talar för en längre uppsägningstid är att distributionsavtalet är långvarigt, att distributören har haft investeringskostnader, att distributören är beroende av leverantören och har svårt att finna andra uppdrag samt att leverantörens nytta av distributörens marknadsbearbetning kvarstår efter avtalets upphörande.

¹⁰¹ Ramberg, SvJT 2010 s. 94, information hämtad från 95 f.

Malmbergsbagarfallet lämnas en grundlig redogörelse för soft law-dokumentet DCFR och det framstår som att HD till stor del grundar sitt domslut på innehållet i DCFR.¹⁰² Publikationen av DCFR skedde år 2009 och fanns inte att tillgå vid HD:s avgörande i 1989 års Skoterfall.

I förhållande till Malmbergsbagaren verkar HD återigen, genom 2018 års Traktorfall förändra sin praxis. HD uttalar att uppsägningstid vid upphörandet av återförsäljaravtal som utgångspunkt bör bestämmas till 6 månader men att längre uppsägningstider kan komma i fråga. Noterbart i detta sammanhang är att Ramberg i kommentaren till Malmbergsbagaren utesluter att medge återförsäljare längre uppsägningstider än sex månader.¹⁰³ I övrigt är det värt att beakta att HD i sina domskäl inte uttryckligen hänvisar till innehållet i DCFR.¹⁰⁴ Däremot refererar HD till sitt tidigare avgörande i Malmbergsbagaren i vilket DCFR tjänade som inspirationskälla.

3.7 Avgångsvederlag

3.7.1 Svensk praxis

I Malmbergsbagaren från år 2009 prövade HD aldrig frågan om avgångsvederlag. I 2018 års Traktorsfall yrkade återförsäljaren på avgångsvederlag och HD gav ett kortare resonemang kring frågan i sina domskäl.

I Traktorfallet menade återförsäljaren Håkansson att man hade marknadsfört huvudmannen AGCO:s produkter i Kronobergs län i mer än femtio år och att AGCO även efter uppsägning hade nytta av den av Håkansson upparbetade kundkretsen. AGCO:s inställning till Håkanssons goodwill-yrkande var att det saknades värden att ersätta. Håkanssons hade varken tillfört AGCO några nya kunder eller genom sin verksamhet ökat AGCO:s försäljningsvolym. Vidare menade AGCO att Håkanssons upparbetade kundkrets inte ställts till AGCO:s förfogande. Beträffande Håkanssons rätt till avgångsvederlag redovisade HD inledningsvis innehållet i bestämmelserna om avgångsvederlag som återfanns i 28 § HaL respektive 39 § KommL. Vid tillkomsten av HaL övervägdes även införandet av skyddslagstiftning för återförsäljare men övervägandena ledde inte till någon lagstiftning. Vidare jämförde HD andra länders lagstiftning avseende avgångsvederlag. HD konstaterade att Belgien, som enda europeiskt land

¹⁰² Nyström, 2010 s. 119 f.

¹⁰³ Ramberg, SvJT 2010 s. 94

¹⁰⁴ I sitt betänkande hänvisar justitiesekreteraren till innehållet i DCFR.

hade lagstiftning om återförsäljares rätt till avgångsvederlag vid avtals upphörande. HD gjorde även en kort genomgång av praxis från Danmark och Norge gällande analog tillämpning av respektive lands handelsagenturlag. I dessa länder fann HD att en analog tillämpning av handelsagenturlagen endast skedde i undantagsfall då återförsäljarens självständighet i förhållande till huvudmannen bedömdes som marginell. I Norge ansågs det inte finnas stöd för en analog tillämpning av handelsagenturlagen i andra fall än där andra lösningar inte framstod som rimliga. Mot bakgrund av detta var HD inte benäget att öppna upp möjligheten att tillämpa HaL analogt på återförsäljarförhållande. HD uttalade att en analog tillämpning av HaL:s regler om avgångsvederlag endast borde företas i fall då återförsäljarens behov av skydd bedömdes som synnerligen starkt. Avslutningsvis gav HD ett exempel på att återförsäljarens skyddsbehov borde bedömas som särskilt starkt om återförsäljaren intog en osjälvständig ställning i förhållande till huvudmannen.¹⁰⁵

3.7.2 Dansk praxis

Iversen beskriver danska rättsfall som rör frågan om återförsäljares rätt till avgångsvederlag. Detta avsnitt baseras på en del av de fall som han återger.

I UfR 1980:42 HD ansågs en återförsäljare inte ha rätt till avgångsvederlag då ett avtalsförhållande som varat i 18 år sades upp. Återförsäljaren menade att leverantören tillgodogjort sig av, den av återförsäljaren upparbetade kundkretsen och att det vore orimligt om ersättning för detta inte utgick. Domstolen fäste dock vikt vid att återförsäljaren hade haft möjlighet att täcka eventuella kostnader för förlorade kundkrets genom att återförsäljaren självständigt bestämde priset för de produkter denne sålde. Även faktumet att kundtillströmningen kunde tillskrivas produkternas kvalitet och inte återförsäljarens arbete hade betydelse för att inte medge återförsäljaren något avgångsvederlag.¹⁰⁶

I UfR 1991 803 SHD ansågs en ensamåterförsäljare ha rätt till avgångsvederlag. Avtalsförhållandet hade pågått i 18 år då det sades upp utan iakttagande av skälig uppsägningstid från leverantörens sida. Leverantören menade att uppsägningen var motiverad p.g.a. att återförsäljaren begått kontraktsbrott. Domstolen fann dock inte att leverantörens uppsägning var motiverad utifrån att återförsäljaren begått något slags kontraktsbrott. Eftersom domstolen ansåg att återförsäljaren upparbetat ett goodwill-värde som kom leverantören till godo hade

¹⁰⁵ Se HD:s domskäl punkt 15-19 i NJA 2018 s. 19.

¹⁰⁶ Iversen, 2003 s. 279 f., se även Nyström, 2010 s. 126 f.

återförsäljaren rätt till avgångsvederlag. Domstolen preciserade dock inte vilken karaktär goodwill-värdet hade.¹⁰⁷

I UfR 1998 221 H angås en ensamåterförsäljare inte ha rätt till avgångsvederlag. Domstolen framförde att återförsäljaren inte intog en agentliknande ställning i förhållande till leverantören då återförsäljaren självständigt bestämde försäljningspriserna.¹⁰⁸

I UfR 2000 1581 H ansågs en ensamåterförsäljare ha rätt till avgångsvederlag. Avtalsförhållandet hade endast varat i ett år då det sades upp. Domstolen uttalade att självständiga återförsäljare i normalfallet inte tillerkändes avgångsvederlag. Omständigheten var dock att leverantören omedelbart efter avtalets upphörande kunde tillgodogöra sig den upparbetade kundkretsen, vilket medförde en rätt till avgångsvederlag.¹⁰⁹

3.8 Analog tillämpning av HaL

3.8.1 Inledning

Vissa konkreta fall faller inte in under någon lagregels språkliga lydelse - de faller helt utanför det lagreglerade området. I dessa situationer kan det bli aktuellt för exempelvis en domare att s.a.s. "låna" befintliga bestämmelser från lagreglerade områden och tillämpa dessa på det konkreta fallet. Detta förfarande kallas analogi eller närmare bestämt laganalogi.¹¹⁰ För att det ska vara möjligt att göra en analogi får en jämförelse mellan likheter och olikheter mellan det konkreta fallet och fall som otvivelaktigt faller under bestämmelsen tillämpningsområde företas. Vid jämförelse får lagstiftarens syfte med regeln och regelns funktion snarare än dess ordalydelse försöka uttolkas. Kommer man fram till att likheterna mellan fallen är så stora att det överväger fallens olikheter kan lagregeln tillämpas analogt på det oreglerade fallet.¹¹¹ Att använda sig av analogier för att slita tvister på oreglerade områden medför arbetsekonomiska fördelar. Andra fördelar är att domstolars beslut som grundas på analogier är mer systemkonforma och därmed lättare att överskåda än beslut som fattas skönsmässigt. Detta innebär dock inte att domare ska försöka lösa alla tvister på oreglerade områden genom att göra analogier.¹¹²

¹⁰⁷ Ibid., s. 280., se även Nyström, 2010 s. 127.

¹⁰⁸ Ibid, s. 281., se även Nyström, 2010 s. 127.

¹⁰⁹ Ibid, s. 281 f., se även Nyström, 2010 s. 127.

¹¹⁰ Strömholm, 1996 s. 457., se även Edlund i Vänbok till Bertil Södermark, s. 181.

¹¹¹ Strömholm, 1996 s. 437 f. och s. 460.

¹¹² Ibid., s. 460.

Förutom laganalogier finns också rättsanalogier. Vid en rättsanalogi tillämpas allmänna principer på det oreglerade fallet. För att en princip ska anses allmän gäller det att principen tillämpas i rättssystemet i allmänhet. Rättsanalogier innebär att domare i större utsträckning, än vid laganalogier skapar rätt eftersom domaren i dessa fall uttolkar en outtalad rättsregel ur ett obestämt författningsmaterial. Det bör också poängteras att rättsanalogin aldrig blir aktuell om det finns möjlighet att göra laganalogier.¹¹³

3.8.2 Praxis

NJA 2008 s. 24, det s.k. Comtax-målet rörde frågan om analog tillämpning av 28 § HaL på ett agentförhållande där agenten tillhandahöll tjänster. E.E. var tysk agent åt det svenska företaget Comtax. Uppdraget gick ut på att E.E. med ensamrätt marknadsförde och sålde Comtax produkter i Tyskland. Produkterna som såldes var ett dataprogram för skatteplanering för företag. För att kunderna skulle få tillgång till dataprogrammen var det tvungna att ingå licensavtal med Comtax och det var dessa avtal som förmedlades av E.E. I avtalet fanns en lagvals klausul som angav att svensk lag, närmare bestämt HaL var tillämplig på parternas avtal. HD kom fram till att svenska HaL endast var tillämplig på förmedlande av varor. HD ansåg inte att det licensavtal som förmedlades av E.E. föll in under definitionen för vara utan var att betrakta som en tjänst. Därmed drog HD slutsatsen att HaL:s bestämmelser om avgångsvederlag inte var direkt tillämpliga i fallet. HD redogjorde sedan för att vissa bestämmelser i HaL kunde tillämpas analogt på områden som föll utanför lagens tillämpningsområde. Vid analog tillämpning av 28 § HaL som var tvingande till agents förmån menade HD att bestämmelsen förlorade sin tvingande karaktär. Om den tvingande bestämmelsen förlorade sin skyddskaraktär till sådan grad att det ansågs oskäligt kunde jämkning av avtalsvillkoret med stöd av 36 § AvtL beaktas. Enligt HD uppfyllde E.E. de krav som uppställdes i 28 § HaL och befanns därför ha rätt till avgångsvederlag. HD utdömde dock ett lägre avgångsvederlag än vad som yrkats av E.E. Anledningen till detta var att parternas avtal stipulerade att avgångsvederlag skulle utgå med ett lägre belopp än vad E.E. ansåg sig berättigad till och att E.E. inte invände mot att detta belopp var oskäligt.¹¹⁴

NJA 2007 s. 909 gällde analog tillämpning av 34 § HaL på ensamåterförsäljaravtal. Eftersom 34 § HaL inte behandlas i denna uppsats kommer fallets redogörelse fokusera på HD:s allmänna ställningstagande om analog tillämpning av HaL på ensamåterförsäljarförhållande. Fallet

¹¹³ Ibid., s. 461 f.

¹¹⁴ Jfr. Svea HovR dom i mål T 1037-14 där 28 § HaL inte ansågs analogt tillämplig på förhållandet mellan en huvudagent och en underagent.

rörde frågan om reklamationskyldighet i ensamåterförsäljaravtal. HD uttalade att ensamåterförsäljaravtal föll utanför det lagreglerade området och att det i vissa fall fanns anledning att tillämpa lagbestämmelser från närliggande områden analogt på oreglerade avtalsförhållanden. Vidare anförde HD det fanns många likheter mellan ensamåterförsäljare och handelsagenter och att juridisk doktrin öppnade upp för att vissa bestämmelser i HaL kunde tillämpas analogt. I det aktuella fallet fann HD att analog tillämpning till HaL:s bestämmelser inte var möjlig. Förklaring låg i att bestämmelsen i HaL reglerade löpande förhållande och inte sådana som i det aktuella fallet då avtalet hade hävts. Enligt Söderlund visar fallet ”att frågan om analog tillämpning av HaL i ensamåterförsäljarförhållanden alltid måste grunda sig på en bedömning på paragrafnivå och i det enskilda fallet”.¹¹⁵

3.8.3 Förarbeten

Vid översynen av dåvarande KommL tillsattes en kommitté, den s.k. kommissionslagskommittén. Förutom att föreslå en mer tidsenlig lagstiftning på området för handelsagenter- och kommissionärer omfattade kommitténs uppdrag att överväga om särskild lagstiftning för ensamåterförsäljare krävdes. Kommitténs arbete ledde aldrig till lagstiftning men dess tankar är ändå värda att ta i beaktande. Kommittén fann likheter mellan handelsagenter och återförsäljare och att det inte var alldeles ovanligt att samma person agerade både som handelsagent och återförsäljare eller övergick från det ena till det andra under uppdragstiden. Trots detta kom kommittén fram till att någon särskild lagstiftning för ensamåterförsäljare inte var nödvändig. Motiven till detta var att partsorganisationer för återförsäljare nyligen tagit fram ett standardavtal (EÅ85) som i stort överensstämde med kommitténs lagförslag. Man förväntade sig att standardavtalet skulle vara genomslagskraftigt och komma att användas. Eftersom avtalets innehåll var snarlikt kommitténs lagförslag öppnade man upp för möjligheten att tillämpa lagens bestämmelser analogt på ensamåterförsäljarområdet. Kommittén överlät på rättstillämpningen att ta ställning till under vilka förutsättningar en analog tillämpning var möjlig.¹¹⁶

3.8.4 Doktrin

Flera författare i doktrin är öppna för möjligheten att tillämpa HaL analogt. En av de författare som ger sin syn på möjligheten till analog tillämpning av HaL:s regler är Ramberg som dels beskriver fenomenet i sin bok

¹¹⁵ Söderlund m.fl., 2014 citat hämtat från s. 162.

¹¹⁶ Prop. 1990/91:63 s. 50.

Kontraktstyper från 2005, dels i en kommentar till NJA 2009 s. 672 i SvJT från 2010.

I 2005 års bok inleder Ramberg sitt resonemang kring analog tillämpning av HaL med att konstatera att KöpL och CISG vanligtvis är tillämpliga vid återförsäljares köp och försäljning av huvudmannens produkter. För den delen av avtalet som reglerar förhållandet mellan återförsäljaren och huvudmannen, saknas dock lagstiftning och det ligger enligt Ramberg nära till hands att komplettera köplagen med analogier till HaL och KommL.¹¹⁷ Vad gäller att tillämpa HaL:s bestämmelser om uppsägningstid på återförsäljaravtal uttrycker Ramberg att försiktighet bör vidtas eftersom HaL:s bestämmelser är tvingande. I de fall HaL:s anses analogt tillämpligt bör skälig uppsägningstid bestämmas utifrån hur långt i tid avtalsförhållandet är, investeringar från parternas sida, tiden den tar att hitta en rimlig ersättare samt handelsbruk.¹¹⁸ Ramberg ger även sin syn på analog tillämpning av HaL:s regler om avgångsvederlag. Angående avgångsvederlag är Ramberg än mer återhållsam angående möjligheten till analog tillämpning. Utgångspunkten är att det saknas stöd i lag för att tillerkänna återförsäljare avgångsvederlag. Enligt Ramberg följer av detta att återförsäljaren inte har rätt till avgångsvederlag om det inte uttryckligen eller underförstått framgår av återförsäljaravtalet att återförsäljaren ska ha rätt till avgångsvederlag. Vid tvist om återförsäljarens rätt till avgångsvederlag bedömer Ramberg återförsäljarens chanser att tillerkännas avgångsvederlag som små om talan grundas på analogi till HaL. För att undvika tvist och oenighet råder Ramberg, parter som ingår återförsäljaravtal att uttryckligen ange sina avsikter gällande avgångsvederlag i avtalet.¹¹⁹

I sin kommentar till NJA 2009 s. 672 ställer Ramberg upp ett antal punkter som hon anser att ombud och domstolar bör ha i åtanke när civilrättsliga tvister utanför det lagreglerade området avgörs. Den första av dessa punkter är som Ramberg skriver ”Analogier till närliggande lagar”. Ramberg drar dock slutsatsen att HD:s hänvisningar till HaL inte ska tolkas som att HD gör analogier till lagen. HaL tjänar snarare som en inspirationskälla för att avgöra vad som gäller på det oreglerade återförsäljarområdet.¹²⁰

Även Nyström behandlar frågan om analog tillämpning av HaL. Nyströms överväganden behandlar endast analog tillämpning i förhållande till ensamåterförsäljare. Nyström är av åsikten att man vid bedömningen om

¹¹⁷ Ramberg, 2005 s. 244.

¹¹⁸ Ibid., s. 256 f.

¹¹⁹ Ibid., s. 263.

¹²⁰ Ramberg, SvJT 2010 s. 94.

analog tillämpning måste ta hänsyn till att standardavtalet EÅ 04 finns för ensamåterförsäljare. Standardavtalet innehåller regler för både uppsägningstid och avgångsvederlag. Vidare menar han att huvudmäns syfte och ändamål med att använda återförsäljare och handelsagent vanligtvis är detsamma. Eftersom återförsäljaravtal och handelsagenturavtal vanligen fyller samma syfte och funktion kan de jämföras och bör inte behandlas olika av rättstillämpningen. Enligt Nyström är det inte lagstiftarens avsikt att beröva återförsäljaren det skydd som handelsagenter får genom HaL. För att avgöra när analog tillämpning kan komma i fråga föreslår Nyström att rättstillämpningen tar inspiration från utländska rättsordningar som påminner om den svenska och där mer omfattande rättspraxis finns. Nyström är väl medveten om att utländsk rätt inte utgör positiv rätt i Sverige men anser ändå att utländska domstolars överväganden kan tjäna som vägledning för svenska domstolar. Nyström tror dock inte att svenska domstolars benägenhet att inspireras av utländska avgöranden är särskilt stor.¹²¹

Nyström fördjupar sin analys angående möjligheten att tillämpa HaL analogt på ensamåterförsäljarförhållanden. Den fördjupade analysen tar sikte på HaL:s regler om avgångsvederlag och Nyström ställer upp två kriterier som han anser är grundläggande för att analog tillämpning ska vara möjlig.¹²² För det första ska återförsäljaren inta en agentliknande ställning och på liknande sätt som agenten, vara integrerad i leverantörens försäljningsorganisation. Nyström anser att återförsäljaravtal ofta fyller samma funktion som ett agentavtal. Just avtalstypernas funktion spelar en avgörande roll för möjligheten till analog tillämpning. Nyström menar nämligen att en analog tillämpning kan bli aktuell om avtalstypernas funktion påminner så pass mycket om varandra att omständigheten att avtalstyperna, enligt juridisk definition skiljer sig åt, framstår som mindre viktig. En första, grundläggande förutsättning för att ett återförsäljaravtals funktion liknar ett agentavtal är att återförsäljaren och huvudmannens samarbete sträcker sig över lång tid. Utan ett varaktigt samarbete kan en återförsäljare inte jämföras med en agent.¹²³

Det andra kriteriet som Nyström ställer upp är att huvudmannen övertar återförsäljarens upparbetade kundkrets när avtalet upphör trots att återförsäljare handlar i eget namn och för egen räkning. Efter avtalsförhållandets upplösande kan det finnas kvarstående ekonomiska värden i den, av återförsäljaren upparbetade kundkretsen. Eftersom återförsäljaren handlar i eget namn och för egen räkning saknar

¹²¹ Nyström, 2010 s. 131.

¹²² Ibid., s. 131.

¹²³ Ibid., s. 132., se även Lando m.fl., 2006 s. 281.

huvudmannen i regel tillgång till återförsäljarens kundkrets. I vissa fall övergår dock återförsäljarens kundkrets till huvudmannen och återförsäljaren kan då göra anspråk för att ersättas för kundöverlåtelsen. Om kundkretsen inte övergår till huvudmannen efter avtalets upphörande finns det inget värde som huvudmannen kan tillgodogöra sig av och därmed finns inget att ersätta. Därmed är det enligt Nyström uteslutet att tillerkänna återförsäljare avgångsvederlag om huvudmannen inte får tillgång till kundregistret. I tillägg till detta kan nämnas att Iversen anser att återförsäljaren måste ta en aktiv roll i att överföra sitt kundregister till huvudmannen. Detta eftersom återförsäljaren s.a.s. äger sitt kundregister och att kundregistret inte, per automatik överförs till huvudmannen vid avtalets upphörande.¹²⁴

Stenberg gör en europeisk utblick och konstaterar att det endast finns särskild skyddslagstiftning för återförsäljare i Belgien. I andra EU-stater saknas skyddslagstiftning för återförsäljare. Det finns dock påståenden om att skyddslagstiftningen som gäller för handelsagenter ska kunna tillämpas analogt på ensamåterförsäljare. Stenberg beskriver hur det i tysk rätt görs analogier till agentlagstiftning i de fall då återförsäljarförhållandet är mycket likt ett agentförhållande. I tysk rätt synes enligt Stenberg, särskilt fallen då återförsäljarens affärsmässiga frihet inskränks till den grad att man inte kan tala om någon självständig mellanman bli föremål för analog tillämpning. Avslutningsvis uttalar Stenberg att det krävs god bevisning för att analog tillämpning ska aktualiseras. Det krävs nämligen att återförsäljaren lyckas påvisa att återförsäljarförhållandets karaktär i allt väsentligt liknar ett agentförhållande.¹²⁵

Söderlund är av åsikten att parternas benämning av sitt avtalsförhållande inte är avgörande för hur avtalsförhållandets ska behandlas av rättstillämpningen. Att parterna exempelvis använder orden agent eller handelsagent medför inte att HaL per automatik anses tillämplig. Analog tillämpning av HaL kan göras för avtalsförhållande som är agentliknande men som faller utanför HaL:s direkta tillämpningsområde. Det är upp till rättstillämpningen att bestämma i vilken utsträckning HaL:s bestämmelser ska kunna tillämpas analogt. Söderlund noterar att rättstillämpning är obenägen att tillämpa HaL analogt och att frågan om möjligheten till analog tillämpning av HaL generellt sett besvaras nekande. Förklaringen till domstolars obenägenhet att tillämpa lagen analogt är enligt Söderlund att HaL:s bestämmelser överlag är av skyddscharakter och att syftet med lagstiftningen är att ge just agenter och inte alla sorters mellanmän rättsskydd. Dessutom verkar domstolar inta inställningen att principen om

¹²⁴ Iversen, 2003 s. 281.

¹²⁵ Stenberg, 2005 s. 330.

avtalsfrihet mellan näringsidkare väger tyngre än eventuella skyddsaspekter som kan göras gällande i enskilda fall. Av de rättsfall som Söderlund går igenom i sin framställning framhävs särskilt NJA 2008 s. 24. Söderlund är av åsikten att generella slutsatser om möjligheten till analog tillämpning av HaL utifrån rättsfallet bör göras med försiktighet.¹²⁶

Håstad menar att det är oklart hur praxis kommer förhålla sig till att tillämpa bestämmelser i HaL analogt på återförsäljarförhållanden. Han ser dock vissa svårigheter med att överföra och tillämpa bestämmelserna i HaL på återförsäljare. Den största problematiken ligger i att HaL bygger på existensen av provision, något som återförsäljare inte intjänar. Dock bör dessa problem gå att överkomma enligt Håstad.¹²⁷

Avslutningsvis är flera av författarna i doktrin överens om att HaL:s bestämmelse om avgångsvederlag förlorar sin tvingande karaktär vid analog tillämpning.¹²⁸ På det oreglerade området innebär detta att avtalsvillkor som strider mot HaL:s tvingande regler kan göras gällande.¹²⁹ Det lär dock tillhöra ovanligheten att parterna i avtalet uttryckligen avtalar bort möjligheten till analogt tillämpning av HaL.¹³⁰ Det finns också de i doktrin som menar att bestämmelserna i HaL ska behålla sin tvingande karaktär om återförsäljaren är en så pass integrerad del av huvudmannens försäljningsorganisation att återförsäljaren är att jämställa med en handelsagent.¹³¹ Som nämnts i avsnitt 3.8.2 Praxis förlorade 28 § HaL sin tvingande karaktär när den tillämpades analogt i NJA 2008 s. 24. Om den tvingande bestämmelsen förlorar sin skyddskaraktär till sådan grad att det anses oskäligt kan jämkning av avtalsvillkoret med stöd av 36 § AvtL göras.¹³²

¹²⁶ Jfr. att avtalsvillkor som strider mot HaL:s bestämmelser får vika sig för lagens tvingande regler i agentförhållande.

¹²⁷ Håstad, 2009 s. 311.

¹²⁸ Nyström, 2010 s. 133 f., Söderlund m.fl., 2014 s. 17 f., jfr. NJA 2008 s. 24.

¹²⁹ Jfr. att avtalsvillkor som strider mot HaL:s bestämmelser får vika sig för lagens tvingande regler i agentförhållande.

¹³⁰ Edlund i Vänbok till Bertil Södermark, s. 190.

¹³¹ Lando m.fl., 2006 s. 281.

¹³² Se avsnitt 3.8.2 Praxis om NJA 2008 s. 24 samt Söderlund m.fl., 2014 s. 18.

4 Draft Common Frame of Reference

4.1 Inledning

Sedan Sverige blev medlem av den Europeiska unionen har mellanstatliga dokument och principalsamlingar blivit en allt större del av det svenska rättssystemet. Principsamlingars inträde och inverkan på det svenska rättssystemet synliggörs framförallt i HD:s praxis där domstolens avgöranden nuförtiden inte endast grundas på nationell lagstiftning, doktrin och tidigare praxis. På avtalsrättens område och återförsäljarområdet i synnerhet kan nämnas rättsfallet NJA 2009 s. 672, i vilket HD, i sitt avgörande tar intryck och inspireras av innehållet i soft law-dokumentet DCFR. Sedan tillkomsten år 2009 har DCFR väckt uppmärksamhet och intresserat akademiker runt om i Europa.¹³³ I det följande avsnittet kommer tillkomsten av DCFR och dokumentets innehåll presenteras.

4.2 Bakgrund

Under 1980-talet inledde akademiker och praktiker från olika länder inom den europeiska gemenskapen (nuvarande EU) ett projekt i syfte att arbeta fram och presentera gemensamma principer för den europeiska avtalsrätten. Gruppen av akademiker benämndes som the Commission on European Contract Law eller Lando-kommissionen. Mellan år 1995 och år 2003 publicerade Lando-kommissionen principalsamlingen, Principles of European Contract Law (PECL). Principsamlingen innehåller gemensamma modellregler för den europeiska avtalsrätten. Inspirationen till modellreglernas utformning hämtades delvis från europeiska rättsordningar samt från utomeuropeiska källor och internationella konventioner, såsom exempelvis CISG. Arbetet i Lando-kommissionen utfördes i rent akademiskt syfte och finansierades främst av tyska forskningsstiftelser.¹³⁴

En av Lando-kommissionens deltagare, den tyske professorn Christian von Bar, bildade år 1998 the Study Group on a European Civil Code. The Study Group bestod av mer än 100 akademiker från olika länder inom EU. Projektets syfte var att utreda hur en gemensam europeisk

¹³³ Ramberg, SvJT 2010 s. 94, information hämtad från s. 98 och Munukka, SvJT 100 år s. 87 samt Herre SvJT 2012 s. 933.

¹³⁴ Herre SvJT 2012 s. 933, Bonell JT Nr 2 1996/97 s. 269 och Munukka SvJT 100 år s. 87.

civilrättslagstiftning kunde utformas. Till en början var the Study Groups ett akademiskt forskningsprojekt som framförallt finansierades av tyska och holländska forskningsstiftelser.

The Study Group kom sedermera att ingå i ett nätverk av forskningsgrupper inom ramen för ett EU-projekt.¹³⁵ Inom EU hade Europaparlamentet år 1989 yttrat att utredningar borde tillsättas för att undersöka möjligheterna till en gemensam europeisk civilrättslagstiftning. För att uppnå målen med EU:s inre marknad ansåg EU-parlamentet att vissa områden inom den europeiska avtalsrätten måste harmoniseras.¹³⁶

En annan forskningsgrupp inom nätverket var den EU-finansierade Acquis Group. Arbetet i the Acquis Group hade sedan år 2002 bedrivits parallellt med arbetet i the Study Group och syftade till att sammanställa och sammanfatta lagstiftning och avgöranden inom unionen.¹³⁷ Det var framförallt arbetet i dessa båda grupper, the Study Group och the Acquis Group som ledde fram till ett utkast till en gemensam referensram, DCFR år 2009. Författarna till DCFR framhöll att DCFRs texter godkändes på akademiska och inte politiska grunder och att det var the Study Group och the Acquis Group som ansvarade för utkastets innehåll. Ett av utkastets syfte är dock att ligga till grund för utformningen av en rent politisk referensram.¹³⁸ Redan ett år efter publiceringen av DCFR bildades en expertgrupp av kommissionen. Expertgruppen skulle bistå kommissionen med undersökningar avseende möjligheten att införa en konsument- och företagsvänlig europeisk avtalsrättsakt.¹³⁹ År 2010 publicerade kommissionen en grönbok.¹⁴⁰ I grönboken presenterades sju olika förslag för det fortsatta arbetet mot en harmoniserad avtalsrätt. Förslagets grad av harmonisering skiljer sig åt där vissa förslag innebär att den europeiska avtalsrättsakten skulle vara icke-bindande och andra innebär att den skulle vara bindande.¹⁴¹ För svensk del ställde sig regeringen positiv till att kommissionen, genom grönboken, valde att konsultera berörda parter angående den fortsatta behandlingen av de europeiska avtalsrättsliga frågorna. Regeringen förespråkade att en europeisk referensram borde utformas som ett icke-bindande dokument. Vidare framhölls att referensramens innehåll, såsom definitioner, allmänna principer och

¹³⁵ Ramberg, SvJT 2004 s. 459.

¹³⁶ Meddelande 2001/C 225/01, p 2.

¹³⁷ Herre, SvJT 2012 s. 933 och Munukka SvJT 100 år (festskrift).

¹³⁸ Von Bar, Clive, DCFR Full Edition, Volym I, 2010 s. 2 f.

¹³⁹ Civilutskottets utlåtande 2010/11:CU6, Politiska alternativ för främjandet av en europeisk avtalsrätt s. 4 f. samt Herre, SvJT 2012 s. 933.

¹⁴⁰ KOM (2010) 348 slutlig – Grönbok från kommissionen om politiska alternativ för främjande av en europeisk avtalsrätt för företag och konsumenter.

¹⁴¹ Civilutskottets utlåtande 2010/11:CU6 s. 5.

modellregler på avtals- och konsumenträttens område främst borde användas som ett hjälpmedel för EU:s lagstiftande organ.¹⁴²

4.3 Regler om uppsägningstid och avgångsvederlag

DCFR är ett omfattande dokument och innehåller modellregler för flera olika civilrättsliga områden. I anslutning till modellreglerna finns komparativa noter som beskriver hur befintliga lösningar ser ut i olika europeiska rättsordningar. I den mån civilrättsliga områden inte återfinns i DCFR beror detta till största delen på att områdena är föremål för harmonisering inom andra organ. Flera av de rättsområden som återfinns i DCFR finns inte lagreglerade i svensk rätt.¹⁴³ Återförsäljarförhållande är ett exempel på ett sådant rättsområde och sorteras in under avsnitt IV.E. DCFR, som även reglerar andra mellanmansförhållande såsom handelsagenter och kommissionärer. Avsnitt IV.E. DCFR inleds med generella bestämmelser som gäller oavsett om mellanmansförhållandet rör handelsagentur, kommission eller återförsäljning. Reglerna om uppsägningstid (IV.E. – 2301 – 2304 DCFR) samt avgångsvederlag (IV.E. – 2305 DCFR) tillhör dessa generella regler och kan appliceras på alla mellanmansförhållanden.

Enligt IV.E. – 2:301 (1) DCFR övergår ett tidsbestämt avtalsförhållande till ett avtal på obestämd tid om parterna fortsätter sitt avtalsförhållande även efter att avtalstiden löper ut. Enligt bestämmelsen paragraf (2) ska då reglerna om avtal som är ingångna på obestämd tid tillämpas på avtalsförhållandet. Reglerna om avtal som är ingångna på obestämd tid finns i IV.E. – 2302 DCFR. Enligt bestämmelsen paragraf (1) står det båda parterna fritt att säga upp avtalsförhållandet med iakttagande av skälig uppsägningstid. Vad som utgör skälig uppsägningstid variera beroende på omständigheterna i det enskilda fallet och i IV.E. – 2302 (3) DCFR räknas fyra omständigheter som kan inverka på skäligheten upp.¹⁴⁴ Listan på omständigheter som räknas upp i bestämmelsen är inte uttömmande utan är ett xplock av de omständigheter som kan vara mest relevanta och som bör beaktas av parterna och domstolar.¹⁴⁵ Enligt IV.E. – 2302 (4) DCFR

¹⁴² Ibid., s. 8.

¹⁴³ Ramberg, SvJT 2004 s. 459 samt Munukka, Ny Juridik 1:10 s. 21, information hämtad från s. 22.

¹⁴⁴ Omständigheter som kan vara avgörande för uppsägningstiden är bl.a. 1) avtalsförhållandes längd, 2) kostnader för investeringar, 3) tiden det tar att finna rimliga alternativ, 4) handelsbruk.

¹⁴⁵ Se kommentaren till bestämmelsen i Von Bar och Clive, DCFR, Interim Edition, 2008 på s. 1040.

presumeras uppsägningstiden vara skälig om den förlängs med en månad för varje år som avtalsförhållandet varar fram till dess att uppsägningstiden uppgår till 36 månader. Parterna kan välja att avtala om längre uppsägningstider än vad som anges i bestämmelsen men avtal som tillkommer i syfte att endast gynna huvudmannen är ogiltiga.¹⁴⁶

DCFR innehåller även bestämmelser som reglerar en parts rätt till avgångsvederlag¹⁴⁷ vid avtalets upphörande. Bestämmelsen om avgångsvederlag återfinns i IV.E. – 2305. En mellanman är alltid berättigad till avgångsvederlag vid avtalets upphörande under förutsättning att vissa specifika kriterier uppfylls. Ett första kriterium är att mellanmannen ska ha bidragit till att öka huvudmannens försäljningsvolym och att huvudmannen även efter avtalets upphörande har nytta av den mellanmannens arbete.¹⁴⁸ I kommentaren till IV.E. – 2305 DCFR anges att bestämmelsen bygger på tanken att en part inte obehörigen ska berikas genom att säga upp ett avtal. Vidare framgår det i kommentaren att det åligger mellanmannen att bevisa att huvudmannens försäljning har ökat som en följd av mellanmannens arbete för att ett anspråk på avgångsvederlag ska godkännas. Det krävs även att något slags värde överförs från mellanmannen till huvudmannen och att huvudmannen efter avtalets upphörande, kan tillskansa sig detta värde. Typiskt sett utgör en mellanmans kundregister ett sådant värde som, om det överförs till huvudmannen i och med avtalets upphörande motiverar att avgångsvederlag ska utgå till mellanmannen. Det uppställs en presumtion för att huvudmannen kommer ha nytta av de överförda värdena även efter avtalets upphörande. Detta gäller även om huvudmannen väljer att överlåta sin verksamhet eller sitt kundregister.¹⁴⁹ Förutom vad som ovan beskrivs ska det framstå som skäligt att avgångsvederlag utgår.¹⁵⁰ Skälighetsbedömningen ska utföras objektivt och hänsyn ska tas till omständigheterna i det enskilda fallet och eventuellt handelsbruk på området.¹⁵¹

När ett handelsagenturavtal avslutas överförs normalt sådana värden som motiverar att handelsagenten medges avgångsvederlag. Förklaringen till detta ligger i handelsagenten funktion som marknadsbearbetare och att tillflödet av kunder oftast tillskrivas handelsagenten arbete. Även återförsäljare medges avgångsvederlag om värden överförs, vilka huvudmannen kan nyttja även efter avtalsslutet. Vid återförsäljaravtal är det emellertid, i motsats till handelsagenturavtal, inte lika självklart att en ökad

¹⁴⁶ Von Bar m.fl., DCFR, Interim Edition, 2008 s. 1044.

¹⁴⁷ I DCFR benämns avgångsvederlag som ”Indemnity for goodwill”.

¹⁴⁸ Von Bar m.fl., DCFR, Interim Edition, 2008 s. 1048 f.

¹⁴⁹ Ibid., s. 1049 ff.

¹⁵⁰ Ibid., s. 1048 f.

¹⁵¹ Ibid., s. 1050.

kundkrets är hänförlig till återförsäljarens arbete. I vissa fall beror kundtillströmningen snarare på varans egenskaper än återförsäljarens marknadsbearbetning.¹⁵²

4.4 Svenska röster om DCFR

Bernitz var en av dem som tidigt kommenterade utvecklingen av en mer harmoniserad europeisk civilrätt.¹⁵³ Bernitz välkomnar det europeiska harmoniseringsarbetet och menar att det, även om slutresultatet inte blir en europeisk civilrättslig lag, kan tjäna som underlag för en nödvändig omarbetning av svensk nationell civilrättslagstiftning.¹⁵⁴ Angående DCFR skriver Bernitz att det råder delade meningar om hur dokumentet bör användas. Bernitz redogör för tre av dessa meningar. Enligt den första meningen ska DCFR användas som underlag för en bindande europeisk civillag som ersätter nationell rätt. Enligt den andra meningen ska DCFR vara ett icke-bindande dokument som kan tillämpas vid sidan av nationella lagstiftningarna. Enligt den tredje och sista meningen ska EU-kommissionen, vid utformande av direktiv kunna hämta vägledning från enskilda bestämmelser i DCFR. Bernitz tydliggör inte uttryckligen hur han tycker att DCFR ska användas. Däremot uttalar han sig positivt till att söka ledning i DCFR vid juridisk forskning och rättstillämpning.¹⁵⁵

Både Ramberg och Herre anser att innehållet i DCFR, oavsett om det leder till en harmoniserad europeisk civilrättslagstiftning kommer att få betydelse för svensk rätt. De anser att såväl praktiserande jurister, domare, lagstiftare och rättsvetenskapsmän kan få användning av DCFR. Ramberg och Herre framhåller att DCFR innehåller komparativa noter i anslutning till varje bestämmelse och att dessa noter kan användas som ett redskap för att öka förståelsen för andra europeiska rättsordningar. Förutom detta menar de att DCFR kan fungera som ett verktyg för att fylla ut luckor på områden där svensk rätt saknar lagstiftning och att det är lättare att ta till sig innehållet i DCFR än innehållet i doktrin.¹⁵⁶ Visserligen innehåller bestämmelserna i DCFR intresse motsättningar men eftersom dessa intresse motsättningar tydligt redovisas i kommentarerna till varje enskild bestämmelse är det enkelt att ta ställning till om bestämmelsen lämpar sig för svensk rätt. Vidare kan innehållet i DCFR fungera som underlag för framtida svensk

¹⁵² Ibid., s. 1049 f.

¹⁵³ Se. Bernitz, JT, 2003/04 s. 503.

¹⁵⁴ Bernitz, JT, 2003/04 s. 503 information från s. 521, se även Bernitz, JT, 2009/10 s. 477, s. 501.

¹⁵⁵ Bernitz, JT, 2009/10 s. 477, information hämtad från s. 496 f.

¹⁵⁶ Ramberg, SvJT 2004 s. 459, information hämtad från s. 472 f., se även Herre, SvJT 2012 s. 933, information hämtad från s. 935 f.

lagstiftning. Att använda sig av DCFR i lagstiftningsarbetet är ekonomiskt fördelaktigt och Ramberg bedömer även att innehållet är av hög kvalitet. Ramberg är även av åsikten att rättsvetenskaplig forskning kan inspireras av DCFR vid angripande av gamla problem.¹⁵⁷

Mot bakgrund av avgörandet i Malmbergsbagarfallet, NJA 2009 s. 672 kommenterar Munukka intåget av DCFR i svensk rätt i en artikel i Ny Juridik. Liksom Ramberg ställer sig Munukka positiv till DCFR och dess innehåll som han anser kan fungera som vägledning för bedömningar på mindre utforskade rättsområden.¹⁵⁸ I en senare publicerad artikel i SvJT ifrågasätter dock Munukka DCFR:s trovärdighet som rättsligt underlag. Detta mot bakgrund av EU:s misslyckade försök att införa en gemensam europeisk köplag¹⁵⁹, vars innehåll i stora delar baseras på DCFR.¹⁶⁰

I en artikel framför Mårten Schultz kritik mot DCFR. Schultz kritik ligger i att skaparna av DCFR saknar lagstiftande auktoritet och att innehållet i DCFR p.g.a. detta saknar legitimitet som rättskälla.¹⁶¹ Å andra sidan är Munukka av åsikten att denna typ av argument är för, förenklade. Istället framhåller han att skaparna av DCFR utgörs av olika europeiska rättssystemens ledande experter med stor legitimitet och att kvaliteten på arbetet, i vart fall på det avtalsrättsliga området är god.¹⁶² Schultz kritik av DCFR sträcker sig dock längre än till dess upphovsmakares legitimitet. Han menar också att tillämpningen av innehållet i DCFR kompliceras av att dokumentet endast finns att tillgå på engelska. Enligt Schultz riskerar betydelsefulla juridiska begrepp att förlora sin innebörd då de översätts från engelska till svenska.¹⁶³ Trots denna kritik anser Schultz att bestämmelserna i DCFR kan fylla en funktion vid rättspolitiska överläggningarna, under förutsättning att överläggningar präglas av medvetenhet kring bestämmelserna bakgrund och underliggande värderingar. Schultz ser även en möjlighet för juridiska ombud att bygga sina argument på bestämmelserna i DCFR. Dock poängterar han risken med att använda DCFR som argumentationskälla eftersom motpartens ombud lätt kan visa på bristerna i dokumentet.¹⁶⁴

Joel Samuelsson anser att DCFR har en tydlig tysk prägel och att dokumentet återspeglar den tyska rättskulturen. Enligt Samuelsson präglas

¹⁵⁷ Ramberg, SvJT 2004 s. 459, s. information hämtad från s. 472 ff.

¹⁵⁸ Munukka, Ny Jurdik 1:10 s. 21, information hämtad från s. 29 ff.

¹⁵⁹ Common European Sales Law (CESL).

¹⁶⁰ Munukka, SvJT 100 år s. 93 ff.

¹⁶¹ Schultz, JFT 6/2009 s. 762, information hämtad från s. 769 f.

¹⁶² Munukka, Ny Jurdik 1:10 s. 21, information hämtad från s. 29 ff.

¹⁶³ Schultz, JFT 6/2009 s. 762, information hämtad från s. 770 f.

¹⁶⁴ Ibid., s. 762, information hämtad från s. 790 f.

den tyska rättskulturen av funktionalitet som bl.a. tar sig uttryck i ”krav på tydlighet, konsekvens och beräknelighet”.¹⁶⁵ Vidare anför Samuelsson, att detta ur ett svenskt perspektiv vållar problem eftersom svensk rättskultur inte når upp till de tyska kraven på funktionalitet.¹⁶⁶

Avslutningsvis kan sägas att Ramberg i en artikel i SvJT med anledning av avgörandet i Malmbergsbagarfallet anser att vägledning bör sökas i DCFR eller andra soft law-dokumentet då tvisten rör frågor på civilrättsligt oreglerade områden.¹⁶⁷ Svante O. Johansson intar en liknande inställning, om än lite mer återhållsam och uttrycker att DCFR är ett genomarbetat verk, i vilket man kan finna ledning för hur man, i brist på avtalsreglering, bör behandla frågor om uppsägningstid.¹⁶⁸

Sammanfattningsvis går det att konstatera att åsikterna kring DCFR och dess innehåll bör tas emot och användas i svensk rätt går isär. Trots de skilda åsikterna är det också värt att poängtera att svensk domstol redan har beaktat reglerna i DCFR vid avgöranden som rör återförsäljare.

¹⁶⁵ Samuelsson, ERT nr 1, 2009, citat hämtat från s. 84.

¹⁶⁶ Ibid., 2009, s. 84.

¹⁶⁷ Ramberg, SvJT 2010 s. 94, information hämtad från s. 98.

¹⁶⁸ Johansson, Infotorg Juridik, 2009.

5 Analys

5.1 Förutsättningar för att tillämpa HaL analogt på återförsäljaravtal

I svensk rätt saknas det särskild lagstiftning för återförsäljare.

I förarbetena till HaL öppnar kommittén upp för att bestämmelserna i HaL ska kunna tillämpas analogt på områden som faller utanför lagens tillämpningsområde. Enligt kommittén är det upp till rättstillämparen att bestämma de närmare förutsättningarna för analog tillämpning. I praxis avseende återförsäljare eller andra mellanmän finns få fall där bestämmelser från HaL har tillämpats analogt. I NJA 2008 s. 24, som får ses som ett undantagsfall, tillämpar HD 28 § HaL om avgångsvederlag analogt på ett agentförhållande. Angående fallet ska påminnas om att parterna hade avtalat om att svenska HaL var tillämpligt på avtalsförhållandet. Det är inte säkert att detta var den avgörande faktorn för att HD tillämpade 28 § analogt men mycket tyder på det då HD i sina domskäl inte är tydliga angående vilka förutsättningar som ska uppfyllas för att en analog tillämpning av HaL ska vara möjlig. Sammantaget intar HD en restriktiv inställning till analog tillämpning av HaL och fallet tycks inte innebära att HD öppnar upp för att återförsäljare och andra mellanmän ska kunna tillerkännas uppsägningstid och avgångsvederlag via analog tillämpning av HaL.

Liksom att det finns få fall som rör möjligheten till analog tillämpning av HaL på områden som faller utanför lagens tillämpningsområde finns det likväl få rättsfall som rör frågan om återförsäljares rätt till skälig uppsägningstid, men i sammanhanget kan NJA 2009 s. 672 och NJA 2018 s. 19 nämnas som två av de viktigaste. Genom avgörandet i NJA 2009 s. 672 kan sägas att HD förändrar rättsläget avseende återförsäljares rätt till uppsägningstid. I fallet anser HD att återförsäljaren, även i fall då uppsägningstid inte regleras i avtal, har rätt till skälig uppsägningstid och att den skäliga uppsägningstiden enligt HD är tre månader. Denna slutsats grundas dock inte på att HD anser att 24 § HaL kan tillämpas analogt på återförsäljaravtal. I domskälen beskriver HD överhuvudtaget inte vilka förutsättningar som ska uppfyllas för att tillämpa HaL analogt på återförsäljaravtal. Istället lämnar HD dels en redogörelse för bestämmelser om uppsägningstid på närliggande områden, dels hur frågan har behandlats i praxis och i andra länder och dels för bestämmelserna i DCFR. HD:s ställningstagande i frågan om återförsäljares rätt till skälig uppsägningstid tycks i synnerhet inspireras av DCFR. HD uttalar bl.a. att omständigheterna

som nämns i IV.E. – 2302 DCFR bör användas som vägledning vid bestämmande av skälig uppsägningstid. Något som enligt DCFR inverkar på uppsägningstidens längd är hur lång tid avtalsförhållandet har varat. Det ställs även upp en presumtion för att uppsägningstiden förlängs med en månad för varje år avtalsförhållandet fortlöper. I motsats till detta anser HD att skälighetsbedömningen på det oreglerade området inte kan knytas till avtalstidens längd och att någon fixerad minimitid inte kan göras utan att bedömningen bör vara friare. HD går dock inte in närmare på bakgrunden till varför skälighetsbedömningen bör vara friare på det oreglerade området än på det lagreglerade. Det går inte heller att utläsa vilka omständigheter HD fäster särskilt vikt vid bestämmandet av den skäliga uppsägningstiden. Min slutsats av detta är att det är svårt att hämta vägledning ur NJA 2009 s. 672 trots att fallet förändrade gällande rätt och förstärkte skyddet för återförsäljare enligt flera meningar i doktrin.

I NJA 2018 s. 19 förändras återigen rättsläget kring återförsäljares rätt till uppsägningstid. HD uttalar att tydligare riktlinjer för långvariga återförsäljaravtal behövs och att återförsäljaren normalt är den svagare parten som är i behov av rättsligt skydd. Till skillnad från i NJA 2009 s. 672 hämtar HD inte vägledning i DCFR vid bestämmande av skälig uppsägningstid. Istället konstaterar HD att uppsägningstid om sex månader gäller, för långvariga avtalsförhållanden enligt bl.a. HaL, KommL och HBL samt standardavtalet EÅ 04 och fast dansk praxis. Mot bakgrund av detta finner HD att utgångspunkten är att uppsägningstiden för långvariga återförsäljaravtal ska vara sex månader. Mitt intryck är att HD utläser en outtalad princip ur nyssnämnda författningar, EÅ 04 och dansk praxis. Den outtalade principen som bl.a. finns lagstadgad i HaL och KommL kan formuleras ungefär såhär ”långvariga avtalsförhållanden ska följas av uppsägningstid”. Intrycket förstärks ytterligare av att det i förarbetena till KommL står att lagen kan tillämpas vid bestämmande av allmänna rättsgrundsatser för andra mellanmän där exempelvis återförsäljare skulle kunna komma att falla in. HD menar alltså att utgångspunkten för uppsägningstidens längd för återförsäljare ska vara sex månader men utesluter inte att uppsägningstiden kan bli längre i särskilda fall. HD ger dock ingen närmare förklaring på vad som menas med särskilda fall och således vad som kan aktualisera en längre uppsägningstid än sex månader.

I jämförelse med NJA 2009 s. 672 kan man konstatera att HD tydliggör rättsläget avseende återförsäljares rätt till uppsägningstid i NJA 2018 s. 19. Numera är utgångspunkten att återförsäljare har rätt till sex månaders uppsägningstid vid uppsägning av långvariga avtalsförhållanden. I och med detta har återförsäljarens rättsskydd förstärkts ytterligare i form av rätt till uppsägningstid. Mot bakgrund av att HD, i NJA 2018 s. 19 motiverar sina

skäl med grund i annat än en analog tillämpning av HaL är det enligt min mening rimligt att göra antagandet att återförsäljares rätt till uppsägningstid får stödjas på utfallet och domskälen i NJA 2018 s. 19 snarare än på en analog tillämpning av 24 § HaL om uppsägningstid.

Avseende analog tillämpning av 28 § HaL om avgångsvederlag på återförsäljarförhållande menar HD i NJA 2018 s. 19 att så endast bör ske i undantagsfall. HD är alltså inte öppna för att tillämpa 28 § analogt på återförsäljare i någon större utsträckning. Dock lämnas ett litet utrymme för att göra en analog tillämpning när återförsäljarens behov av skydd bedöms som extra stort. HD nämner som exempel att återförsäljaren i fall då denne är osjälvständig i förhållande till huvudmannen kan vara i behov av rättsligt skydd. I doktrin verkar den övervägande åsikten om analogt tillämpning av 28 § HaL överensstämma med HD:s ställningstagande i NJA 2018 s. 19. Dock erbjuder doktrin en mer utförlig beskrivning över när det kan vara aktuellt att tillämpa 28 § HaL analogt på återförsäljarförhållanden. För det första ska återförsäljaren inta en agentliknande ställning och för det andra ska återförsäljarens kundregister ha överförts till huvudmannen. Generellt sett intar återförsäljaren en mer självständig ställning än en handelsagent eftersom återförsäljaren handlar i eget namn och för egen räkning. Att handla i eget namn och för egen räkning innebär dels att återförsäljaren är självständig vad gäller prissättning, dels att återförsäljaren äger kundregistret. I doktrin framförs dock att man inte endast kan ta hänsyn till den juridiska innebörden av att handla i eget namn och för egen räkning. Man måste också ta hänsyn till återförsäljarens kommersiella verklighet och funktion. Kan man då konstatera att återförsäljaren intar en agentliknande ställning och att huvudmannen får tillgång till återförsäljarens kundregister kan en analog tillämpning av 28 § HaL komma i fråga. I doktrin råder delade meningar om bestämmelsen om avgångsvederlag i HaL förlorar sin tvingande karaktär vid analog tillämpning. Genom NJA 2008 s. 24 kan dock konstateras att HD är av åsikten att paragrafen förlorar sin tvingande karaktär. Det innebär att avtalsvillkor som strider mot 28 § HaL kan göras gällande i återförsäljaravtal. Är avtalsvillkoret utformat på sådant sätt att lagens skyddskaraktär åsidosätts på ett oskäligt sätt kan avtalsvillkoret jämkas med stöd av 36 § AvtL.

Liksom för 24 § HaL anser jag att återförsäljares chanser att vinna framgång med ett yrkande om avgångsvederlag med stöd av analog tillämpning av 28 § HaL är små. Det finns inte mycket som tyder på att HD i framtiden kommer att tillämpa bestämmelserna i HaL analogt på återförsäljarförhållanden, i annat än undantagsfall. Enligt min mening är det svårt att utläsa vilka förutsättningar som ska uppfyllas för att tillämpa HaL analogt på återförsäljarförhållanden. Möjligtvis kan man tänka sig att HD i

framtiden vid prövning av analog tillämpning av 28 § HaL om avgångsvederlag tar intryck från dansk praxis. De förutsättningar för analog tillämpning av 28 § HaL som sätts upp i dansk praxis, påminner om de förutsättningarna som beskrivs i svensk doktrin, nämligen att återförsäljaren ska inta en osjälvständig ställning samt att kundregistret har tillförts huvudmannen. Fram tills att HD faktiskt prövar ett fall och utvecklar förutsättningarna för analog tillämpning av 28 § HaL får dock rättsläget beskrivas som oklart.

Sammanfattningsvis konstaterar jag att HD intar en restriktiv hållning till att tillämpa både 24 § HaL om uppsägningstid och 28 § HaL om avgångsvederlag analogt på återförsäljare. Avseende uppsägningstid väljer HD en annan lösning vilket innebär att återförsäljare har rätt till skälig uppsägningstid om 6 månader. Här kan tilläggas att uppsägningstiden, även vid analog tillämpning av 24 § HaL förmodligen skulle bli sex månader. Beträffande avgångsvederlag krävs det fler avgöranden från HD för att säkert kunna uttala sig om under vilka förutsättningar en återförsäljare har rätt till avgångsvederlag.

5.2 Ska återförsäljare ha rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag?

Vid besvarande av den förra frågeställningen konstaterar jag att återförsäljare enligt svensk praxis har rätt till uppsägningstid vid avslutande av långvariga avtalsförhållanden. Uppsägningstiden ska i normalfallet uppgå till sex månader men i enskilda fall kan både längre och kortare uppsägningstider aktualiseras. Därför kommer besvarandet av denna frågeställning fokuseras på argument för- och emot att tillerkänna återförsäljare avgångsvederlag.

På samma sätt som handelsagenter så kan återförsäljare vara i behov av skydd vid avtals upphörande i form av uppsägningstid och avgångsvederlag. Handelsagenter behov av skydd tillgodoses genom lagstiftning av skyddskaraktär men sådan lagstiftning saknas för återförsäljare. I förarbetena till HaL uttalades att någon särskild lagstiftning för återförsäljare inte behövdes. Detta eftersom standardavtal EÅ 85 utformades i nära anslutning till lagförslaget och innehöll regler om uppsägningstid och avgångsvederlag som kunde tillgodose återförsäljares behov av skydd. I förarbetena uttrycktes förväntan om att standardavtalet skulle bli

genomslagskraftigt och komma att användas i hög utsträckning. Standardavtalet verkar dock inte ha fått den genomslagskraft som kommittén förväntade sig. Istället anges i doktrin att återförsäljaravtal allt som oftast är individuellt utformade. Mot bakgrund av att standardavtalet inte fått den genomslagskraft som förväntades i förarbetena kan man hävda att återförsäljare i praktiken lämnades utan uppsägningsskydd vid avtalsupphörande samtidigt som lagstiftarens syfte med att avstå från att införa särskild lagstiftning för återförsäljare inte var att undandra återförsäljare rätten till uppsägningstid och avgångsvederlag. Stämmer detta resonemang så är det ett argument för att återförsäljare ska ha rätt till avgångsvederlag.

Vidare jämförs ofta återförsäljare med andra typer av mellanmän som har skydd i form av lagstiftning. Visserligen anses återförsäljare typiskt sett vara mer självständiga i förhållande till huvudmannen än vad exempelvis handelsagenter är. I och med avtalets slut förlorar handelsagenten sin rätt till provision på försäljning och avgångsvederlaget kan sägas fungera som ersättning för handelsagentens förlust av framtida provisioner. Till skillnad från handelsagenter så bestämmer återförsäljaren själv till vilket pris denne vill sälja huvudmannens produkter. Generellt sett ger detta återförsäljaren en större möjlighet att disponera sina vinster för att hantera den ekonomiska smäll som en uppsägning av ett avtalsförhållande kan innebära. I vissa fall går det dock inte att särskilja handelsagenter och återförsäljare på detta sätt. Så kan vara fallet om huvudmannen använder återförsäljaren för att etablera en produkt på en ny marknad och säger upp avtalet och övertar försäljningen i egen regi innan återförsäljaren hunnit intjäna tillräckligt mycket pengar för att hantera uppsägningen. En grundläggande förutsättning för att tillerkänna återförsäljare avgångsvederlag torde vara att återförsäljare överför något slags värde som huvudmannen kan nyttja även efter avtalets upphörande. Typiskt sett utgörs ett sådant värde av en kundkrets eller ett kundregister. Sammanfattningsvis kan sägas att återförsäljarens självständiga ställning i förhållande till huvudmannen att återförsäljarens s.a.s. äger sitt kundregister är ett argument som talar emot att avgångsvederlag ska utgå. Det går dock inte att utesluta att fall kan uppkomma då återförsäljaren intar en så pass osjälvständig ställning att avgångsvederlag ska utgå. I detta sammanhang kan man göra en utblick till dansk rättspraxis där återförsäljare i undantagsfall har tilldömts avgångsvederlag.

5.3 Avslutande kommentar

Det är svårt att dra några generella slutsatser kring återförsäljares rätt till uppsägningstid och avgångsvederlag eftersom omständigheterna skiljer sig från fall till fall. Mitt intryck är dock att rättsläget kring återförsäljares

uppsägningsskydd är oklart. Genom NJA 2009 s. 672 och NJA 2018 s. 19 tillerkänns numera återförsäljare skydd i form av uppsägningstid. Vad gäller avgångsvederlag bidrar dock inte rådande praxis till att klargöra vilka förutsättningar som ska uppfyllas för att avgångsvederlag ska utgå. I NJA 2009 s. 672 tar domstolen stort intryck av DCFR vid bestämmande av skälig uppsägningstid. Efter domen förväntade sig bl.a. Ramberg att DCFR skulle bli ett bestående inslag i svensk rätt. DCFR innehåller regler om avgångsvederlag och skulle kunna tjäna som vägledning för domstolar vid bedömningen av återförsäljares rätt till avgångsvederlag. Det är kanske för tidigt att uttala sig om det är sannolikt att HD kommer att ta intryck av DCFR vid bestämmande av avgångsvederlag i framtiden. I dagsläget tycks dock DCFR:s betydelse för svensk rättstillämpning minska då HD, i sina domskäl i NJA 2018 s. 19 inte tar intryck av dokumentets regler. Istället anser domstolen att avgångsvederlag till återförsäljare endast ska utgå i undantagsfall. De närmare förutsättningarna för att avgångsvederlag ska utgå klargörs dock inte. Detta medför att återförsäljare inte kan tillförlita sig på rättstillämpningen i hopp om att få ersättning i form av avgångsvederlag. Istället är intrycket att det är upp till återförsäljaren att genom avtal tillse att denne får ett ordentligt uppsägningsskydd vid avtalet upphörande. Som jag ser det finns det två möjliga alternativ för att gå vidare med frågan om återförsäljares uppsägningsskydd vid avtals upphörande. Antingen förlitar man sig på att återförsäljare tar intryck av HD:s praxis och ser till att utforma avtal som tydligt anger vilken rätt återförsäljaren har till uppsägningstid och avgångsvederlaget. Det andra alternativet är att lagstiftaren tar tag i frågan och stiftar en särskild lag för återförsäljare. Vid ett eventuellt lagstiftningsförfarande kan utgångspunkter hittas i svenska förarbeten på andra områden som rör mellanmän. Det finns även ett underlag att tillgå i DCFR. Visserligen håller jag med Schultz om att rättskällevärdet i DCFR:s nuvarande utformning kan ifrågasättas. DCFR är dock ett genomarbetat dokument, vars innehåll är omfattande och som, genom lagstiftningsarbete, bör kunna anpassa till svensk rättskultur och den svenska rättsordningen.

Käll- och litteraturförteckning

Offentligt tryck

SOU 1970:69 – Ändringar i kommissionslagen.

SOU 1984:85 – Handelsagentur och kommission.

Proposition 1974:29 – Kungl. Maj:ts proposition med förslag till lag om ändring i lagen (1914:45) om kommission, handelsagentur och handelsresande.

Proposition 1990/91:63 - Om handelsagentur.

Proposition 2008/09:88 – Ny kommissionslag.

Civilutskottet utlåtande, Politiska alternativ för främjande av en europeisk avtalsrätt, 2010/11: CU 6.

EU-material

Kommissionens grönbok, Politiska alternativ för främjande av en europeisk avtalsrätt för konsumenter och företag, KOM (2010) 348 slutlig.

Meddelande från kommissionen till rådet och Europaparlamentet om europeisk avtalsrätt, *Europeiska gemenskapernas officiella tidning*, 2001, C255/1.

Litteratur

Adlercreutz, Axel och Mulder, Bernard Johann, *Avtal – lärobok i allmän avtalsrätt*, 14 uppl., Stockholm 2017.

Bernitz, Ulf, *Standardavtalsrätt*, 9 uppl., Stockholm 2018.

Håstad, Torgny, *Köprätt - och annan kontraktsrätt*, 6 uppl., Uppsala 2009.

Iversen, Bent, *Handelsagenten & eneforhandlern*, 4 uppl., Köpenhamn 2003.

Kleineman, Jan i Korling, Fredric och Zamboni, Mauro, *Juridisk metodlära*, Lund 2013.

Lando, Ole, Thuesen, Elisabeth, Tvarnø D., Christina, Østergaard, Kim, *Udenrigshandelens kontrakter*, 5 uppl., Köpenhamn 2006.

Nyström, Jan-Åke, *Kontraktsbrott vid agentur- och återförsäljaravtal*, 4 uppl., Stockholm 2010.

Ramberg, Christina, *Kontraktstyper*, Stockholm 2005.

Sandgren, Claes, *Rättsvetenskap för uppsatsförfattare – ämne, material, metod och argumentation*, 3 uppl., Stockholm 2015.

Stenberg, Hans, *Distributionsavtal- handelsagentur, ensamåterförsäljning, franchising*, Lidingö 2005.

Strömholm, Stig, *Rätt, rättskällor och rättstillämpning – en lärobok i allmän avtalsrätt*, 5 uppl., Stockholm 1996.

Söderlund, Herbert, Svarts, Glenn, Tonell, Magnus, *Agentlagen – En kommentar till lag om handelsagentur m.m.*, Stockholm 2014.

von Bar, Christian och Clive, Eric, *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR) Interim Edition*, München 2008.

von Bar, Christian och Clive, Eric, *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law – Draft Common Frame of Reference (DCFR) Full Edition*, volume I, München 2009.

Artiklar

Bernitz, Ulf, *En europeisk civillag? – Aktuell utveckling och svensk hållning*, Juridisk Tidskrift 2003/04 Nr 3 s. 503.

Bernitz, Ulf, *Europarättens genomslag i svensk rätt – var står vi idag?*, Juridisk Tidskrift 2009/10 Nr 3 s. 477.

Bonell, Michael Joachim, *The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the Principles of European Contract Law: Friends or Competitors?*, Juridisk Tidsskrift 1996/97 Nr 2 s. 269.

Edlund, Lars, *Handelsagenturlagen som analogikälla*, Vänbok till Bertil Södermark, 2009 s. 181.

Herre, Johnny, *DCFR och svensk rätt*, Svensk Juristtidning 2010 s. 933.

Jareborg, Nils, *Rättsdogmatik som vetenskap*, svensk Juristtidning 2004 s. 2.

Johansson, O Svante, *Analys av ny praxis beträffande uppsägningstid vid återförsäljaravtal på obestämd tid*, Infotorg Juridik 2009-11-20, hämtad av mig 2019-05-05.

Munukka, Jori, *Svensk obligationsrätt i det nya Europa*, Svensk Juristtidning 100 år (festschrift) s. 87.

Munukka, Jori, *Transnationella principer – rättskälla vid bestämning av återförsäljares rätt till uppsägning*, Ny Juridik, 2010, 1:10 s. 21.

Olsson, Lena, *Rättsvetenskapliga perspektiv*, Svensk Juristtidning, 2004 s. 105.

Ramberg Christina, *Mot en gemensam civillagstiftning*, Svensk Juristtidning, 2004 s. 459.

Ramberg Christina, *Uppsägningstid vid långvariga samarbetsavtal*, Svensk Juristtidning, 2010 s. 94.

Samuelsson, Joel, *Om harmonisering av den europeiska privaträtten och funktionalismens funktionalitet*, Europarättslig Tidskrift, 2009 s. 63.

Sandgren, Claes, *Är rättsdogmatiken dogmatisk?*, Tidsskrift för Rettsvetenskap, Vol. 118, nr 4-5, Stockholm 2008.

Schultz, Mårten, *Europeiska civilrättsprinciper*, JFT, 2009 s. 762.

Svart, Glenn, *Nya kommissionslagen – stor betydelse för såväl kommissionärer som andra mellanmän*, Ny Juridik 2009, 4:09 s. 23.

Övrigt

Ensamåterförsäljaravtal EÅ 04 med kommentar.

Rättsfallsförteckning

NJA 1989 A7.

NJA 2007 s. 909.

NJA 2008 s. 24.

NJA 2009 s. 672.

NJA 2018 s. 19.

Svea Hovrätt dom 11 november 2015 i mål T 1037-14.