

<b>SAMMANFATTNING</b>	<b>5</b>
<b>1. INLEDNING</b>	<b>6</b>
1.1 Syfte	6
1.2 Metod	6
1.3 Avgränsning	6
1.4 Disposition	7
<b>2. FÖRETAGSFÖRVÄRV</b>	<b>8</b>
2.1 Begreppet företagsförvärv	8
2.1.1 Aktieköp	8
2.1.2 Inkråmsköp	9
<b>3. FÖRETAGSVÄRDERING</b>	<b>9</b>
3.1 Varför behövs en företagsvärdering?	9
3.2 Värdering av aktier och betydelsen av information	10
3.2.1 Icke marknadsnoterade bolag	10
3.2.2 Marknadsnoterade bolag	10
3.3 Värderingsmetoder	11
3.3.1 Inledning	11
3.3.2 Marknadsvärdeметoden	11
3.3.3 Substansvärdeметoden	11
3.3.4 Avkastningsvärdeметoden	12
<b>4. VAD ÄR DUE DILIGENCE?</b>	<b>13</b>
4.1 Finansiell due diligence	13
4.2 Affärsinriktad due diligence	13
4.3 Legal due diligence	14
4.4 Förfaringssätt	14
<b>5. AVTAL OM FÖRETAGSFÖRVÄRV</b>	<b>15</b>
5.1 Allmänt om avtal	15
5.1.1 Avtalsfrihet	15
5.1.2 Formkrav	16
5.1.3 Anbud och accept	16
5.1.4 Pacta sunt servanda	16
5.2 Vem har behörighet att ingå avtal?	17

5.2.1 Fullmakt enligt avtalslagen	17
5.2.2 Ställföreträdarskap enligt associationsrätten	17
<b>5.3 Letter of intent</b>	<b>18</b>
5.3.1 Avsiktsförklaring	18
5.3.2 Skillnaden mellan föravtal och letter of intent	19
5.3.3 Tvingad att ingå avtal?	19
5.3.4 Bruten förhandling	19
5.3.5 Letter of intent och lojalitetsplikt	20
<b>5.4 Tolkning och utfyllning av avtal</b>	<b>20</b>
5.4.1 Allmänt om tolkning	20
5.4.2 Allmänt om utfyllnad	21
5.4.3 Allmänt om kutymer	21
<b>5.5 Lojalitetsplikt</b>	<b>22</b>
5.5.1 Allmänt om lojalitetsplikt vid avtal	22
5.5.2 Lojalitetsplikt vid avtals ingående	23
<b>6. OGILTIGHET OCH JÄMKNING AV INGÅNGET AVTAL</b>	<b>24</b>
<b>6.1 Svek som ogiltighetsgrund</b>	<b>24</b>
6.1.1 Allmänt om svek	24
<b>6.2 Avtalet strider mot tro och heder</b>	<b>25</b>
6.2.1 Allmänt om tro och heder	25
<b>6.3 Oskäligen avtalsvillkor</b>	<b>26</b>
6.3.1 Allmänt om oskäligen avtalsvillkor	26
6.3.2 Oskäligen avtalsvillkor vid företagsförvärv	27
6.3.3 Underlägsen ställning	27
6.3.4 Upplyningsplikten och en god affär	28
<b>6.4 Förutsättningsläran</b>	<b>28</b>
6.4.1 36 § avtalslagen i förhållande till förutsättningsläran	29
<b>6.5 Culpa in contrahendo</b>	<b>30</b>
<b>7. INSYNSMÖJLIGHET</b>	<b>30</b>
<b>7.1 Allmänt om insynsmöjligheten för köparen</b>	<b>30</b>
<b>7.2 Dubbla lojaliteter</b>	<b>31</b>
7.2.1 Allmänt vid aktieöverlåtelse	31
<b>7.3 Offentlig information</b>	<b>31</b>
7.3.1 Selektiv information från fondbörsen	32
<b>7.4 Sekretess</b>	<b>33</b>
<b>8. TILLÄMPLIG LAG VID FÖRETAGSÖVERLÅTELSE</b>	<b>33</b>
<b>8.1 Inledning</b>	<b>33</b>

<b>8.2 Köp av aktier</b>	<b>34</b>
<b>9. KÖPLAGEN</b>	<b>36</b>
<b>9.1 Köplagens tillämpningsområde</b>	<b>36</b>
<b>9.2 Handelsbruk och sedvänja</b>	<b>37</b>
9.2.1 Inledning	37
9.2.2 Oreglerade frågeställningar	37
9.2.3 Handelsbruk eller sedvänja kan gälla före köplagen	37
<b>9.3 Säljarens ansvar för fel</b>	<b>38</b>
9.3.1 Allmänt om säljarens felansvar	38
9.3.1.1 Inledning	38
9.3.1.2 Köpobjektet skall överensstämma med avtalet	38
9.3.1.3 Ändamålet med köpobjektet	38
9.3.1.4 Köpobjektet avviker från vad köparen med fog kunnat förutsätta	39
9.3.2 Säljarens ansvar för fel särskilt vid företagsöverlåtelse	40
9.3.2.1 Inledning	40
9.3.2.2 Upplyningsplikt	40
9.3.2.3 Rådighetsfel	41
9.3.3.3 Upplyningsplikt vid rådighetsfel	41
<b>9.4 Säljarens ansvar för lämnade uppgifter</b>	<b>42</b>
9.4.1 Allmänt om ansvaret för lämnade uppgifter	42
9.4.1.1 Inledning	42
9.4.1.2 Lämnade uppgifter före köpet	42
9.4.1.3 De lämnade uppgifterna rättas	43
<b>9.5 Befintligt skick och liknande friskrivningar</b>	<b>43</b>
9.5.1 Allmänt om befintligt skick och liknande friskrivningar	43
9.5.1.1 Inledning	43
9.5.1.2 Uppgifter som säljaren har lämnat före köpet	44
9.5.1.3 Säljarens upplyningsplikt	44
9.5.1.4 Varan är i väsentligt sämre skick	45
9.5.1.5 19 § köplagen ett starkare skydd än 30 § avtalslagen vid svek	45
9.5.2 Försäljning i befintligt skick särskilt vid företagsförvärv	46
9.5.2.1 Försäljning av aktier	46
<b>9.6 Köparens undersökningsplikt</b>	<b>47</b>
9.6.1 Allmänt om köparens undersökningsplikt	47
9.6.1.1 Köparens undersökning av varan före köpet	47
9.6.1.2 Säljarens uppmaning till undersökning av varan	47
9.6.1.3 När säljaren lämnar garanti samtidigt med en uppmaning att undersöka	48
9.6.2 Köparens undersökningsplikt särskilt vid företagsöverlåtelse	49
9.6.2.1 Inledning	49
9.6.2.2 Köparens plikt att undersöka före köpet	49
9.6.2.3 Undersökningsplikt när säljaren lämnat upplysningar eller försummat sin upplyningsplikt	50
9.6.2.4 Värdering eller undersökning av aktierna	50
<b>10. UPPLYSNINGSPLIKT</b>	<b>51</b>
<b>10.1 Inledning</b>	<b>51</b>
<b>10.2 Allmänt om upplyningsplikt</b>	<b>52</b>

10.2.1	Upplyningsplikt föreligger endast vid ond tro?	52
10.2.2	Upplyningsplikt för båda parter	53
10.2.3	Upplyningsplikt och 30 och 33 §§ avtalslagen	53
10.2.4	Upplyningsplikten och sekretessen	54
<b>10.3</b>	<b>Stark eller svag part i ett avtalsförhållande</b>	<b>54</b>
10.3.1	Inledning	54
10.3.2	Affärshemligheter och korrigerig	55
10.3.3	Båda parter har vetskap – hur förhåller det sig då med upplyningsplikten?	55
10.3.4	Köparens misstanke kontra vetskap	55
10.3.5	Den svaga partens upplyningsplikt	56
10.3.6	Den starka partens upplyningsplikt	56
<b>10.4</b>	<b>Kausalitet</b>	<b>57</b>
10.4.1	Inledning	57
10.4.2	Säljarens informationsansvar	57
10.4.3	Sambandet mellan avtal och förtigande	58
10.4.4	Korrigeringsplikt	59
<b>11.</b>	<b>FRISKRIVNINGAR OCH GARANTIER</b>	<b>60</b>
<b>11.1</b>	<b>Friskrivningar</b>	<b>60</b>
11.1.1	Inledning	60
11.1.2	Friskrivning från upplyningsplikt	61
11.1.3	Kan tydliga friskrivningsklausuler bli bindande utan att köparen vetat om dessa?	62
<b>11.2</b>	<b>Garantier</b>	<b>62</b>
11.2.1	Inledning	62
11.2.2	Allmänt om garantier	63
11.2.2	Speciellt om garanti vid företagsöverlåtelse	64
11.2.2.1	Garanti för budget och prognos	64
11.2.2.2	Lämnad garanti för en korrekt balansräkning	64
11.2.2.3	Driftsgaranti	65
11.2.2.4	Omfattas enskilda poster eller endast nettot i balansräkningsgarantin?	65
11.2.2.5	Vem ansvarar för balansräkningsgarantins riktighet?	65
11.2.2.6	Vad innebär begreppet god redovisningssed?	66
<b>12.</b>	<b>ANALYS</b>	<b>66</b>
<b>13.</b>	<b>KÄLL- OCH LITTERATURFÖRTECKNING</b>	<b>71</b>

## Sammanfattning

Due diligence blir en mer och mer använd term i Sverige vid företagsförvärv. Vad är då innebörden av denna term vid en tillämpning av svensk lagstiftning?

Denna uppsats syftar till att ge en samlad bild av hur den nuvarande svenska lagstiftningen ser ut vid ett företagsförvärv med tyngdpunkt på köplagen 17-20 §§. I Sverige finns ingen lagstiftning som enbart behandlar företagsförvärv utan tillämpningen och lagstöd får hämtas ifrån köplagen. Köplagen kan uppfattas som något otidsenlig då den inte är skriven för vare sig stora eller små företagsförvärv. Vidare finns det en mycket sparsam praxis på området som kan fylla det tomrum som kan finnas i avsaknad av en passande lag.

Företagsförvärv innebär ofta långa förhandlingar och ställningstaganden till om man skall förvärva aktierna eller inkråmet i det tilltänkta bolaget. En intressant frågeställning är när bundenhet för parterna inträder? Avtalslagen utgår från att bundenhet inträder då ett anbud accepteras, dvs. då föreligger ett avtal. Det som avgör bundenheten är parternas avsikter, vilka kan vara svåra att fastställa. Omständigheterna i det enskilda fallet måste beaktas såsom vad som har hänt under förhandlingarna, parternas uppträdande och om det finns något handelsbruk eller sedvana inom branschen. Idag används många gånger ett letter of intent för att snabbt få till stånd ett avtal, något som avtalslagen inte kan erbjuda då den huvudsakligen behandlar anbud och accept. Dock är det något oklart vilka rättsverkningar som ett letter of intent kan ge eller om man är tvungen att ingå ett avtal.

Det är möjligt för parterna i ett avtalsförhållande att ersätta köplagen, då den är dispositiv, med de avtalsbestämmelser som parterna formulerar. Avtalsfriheten är dock inte obegränsad bara för att lagen är dispositiv utan 36 § avtalslagen kan tillämpas om avtalsvillkoren skulle vara oskäligen för någon utav parterna.

Om det objekt som förvärvas inte överensstämmer med vad som har avtalats föreligger ett fel i köprättslig mening. Säljaren kan bli ansvarig för fel oberoende av om han har känt till felet eller inte. Det kan vara ibland vara svårt att veta var gränserna går för säljarens upplysningsplikt och köparens undersökningsplikt. I 17 § köplagen nämns ingenting om att säljaren har en upplysningsplikt eller hur en upplysningsplikt skulle kunna avgöra om ett fel föreligger. Däremot i 19 § köplagen regleras säljarens upplysningsplikt då överlåtelsen sker i befintligt skick. Något speciellt syfte för att han inte skall ha upplyst krävs inte utan det är tillräckligt att han har varit försumlig vad gäller upplysningsplikten.

Det finns ingen generell undersökningsplikt för köparen att undersöka de områden som faller in under säljarens ansvar. I 20 § köplagen finns en reglering av köparens undersökningsplikt men den innebär att han inte får åberopa fel som han kan antas ha känt till vid köpet.

# 1. Inledning

## 1.1 Syfte

Syftet med denna uppsats är att ge en bild av legal due diligence ur ett svenskt perspektiv. Vilka lagrum är tillämpliga, finns det någon lagkonkurrens, finns en svensk rättspraxis på området, vad säger erkända författare på området etc.? Kommer det att behövas en svensk lagstiftning på området eller är den befintliga lagstiftningen tillräcklig?

Den största frågeställningen har varit var gränserna går för säljare respektive köparens skyldigheter. Detta är oerhört viktigt att klargöra innan ett företagsförvärv sker för att skydda båda parter från negativa ekonomiska konsekvenser.

## 1.2 Metod

Vi har använt oss av en sedvanlig juridisk metod med genomgång av lagstiftning, rättspraxis, förarbeten och doktrin. Detta är grunden för det som vi har velat uppnå med uppsatsen, nämligen att visa vad som kan antagas vara gällande rätt inom de områden som behandlas i uppsatsen.

Det material som har använts har ett nationellt ursprung då vi medvetet valt ett svenskt perspektiv.

Uppsatsen är skriven för en normalt juridiskt bevandrad läsare varför inte alla juridiska begrepp förklaras. Vår förhoppning är ändå att även andra läsare skall förstå och ha nytta av vår uppsats.

## 1.3 Avgränsning

Uppsatsens inriktning är kommersiella avtal mellan två parter som avser överlåtelse av ett aktiebolag enligt svensk gällande rätt. Det är svenska aktiebolag som säljs och svenska förvärvare av aktiebolaget. När vi i uppsatsen har använt orden *företag* eller *bolag* avses aktiebolag enligt definitionen i aktiebolagslagen. Vi har valt att behandla överlåtelse av aktiebolag, dels för att det är en viktig och stor associationsform, dels för att kunna hantera ämnet inom ramen för en uppsats av rimlig storlek.

Det är endast den legala due diligence som kommer att behandlas i uppsatsen. Vart och ett av de övriga formerna av due diligence, såsom skatte-, arbets- miljö-, som kan företas hade varit värda varsin egen uppsats för att behandlas på ett rättvist sätt och därför har vi valt att inte beröra någon utav dessa.

Det finns inte mycket svensk litteratur som direkt berör due diligence i Sverige. Vi har i brist på detta fått penetrera den litteratur som tar upp avtals- och köprättsliga frågor. Uppsatsen är skriven ur ett relativt brett perspektiv för att följa hela händelseförloppet under ett företagsförvärv. Tyngdpunkten i uppsatsen ligger på köplagens 17-20 §§ och då särskilt säljarens upplysningsplikt och köparens undersökningsplikt och det samspel som finns mellan dessa plikter. Även garantier och friskrivningar behandlas relativt grundligt ur ett köprättsligt perspektiv. De frågor av avtalsrättslig karaktär som tas upp är när avtalsbundenhet uppkommer, avtalslagens ogiltighetsregler och letter of intent.

## 1.4 Disposition

Dispositionen är tänkt att följa det händelseförlopp som sker vid ett verkligt företagsförvärv. Efter inledningen följer i kapitel 2 en förklaring av begreppet företagsförvärv och skillnaden på aktie- och inkråmsköp.

Kapitel 3 penetrerar varför en företagsvärdering behövs och vilka värderingsmetoder som kan användas. Vidare tas betydelsen av information upp.

De olika formerna finansiell, affärsinriktad och legal due diligence behandlas i kapitel 4.

Avtal om företagsförvärv i kapitel 5 tar först upp allmänt om vad som gäller vid ingående av avtal. Därefter genomgås innebörden av letter of intent, tolkning och utfyllning av avtal och sist lojalitetsplikten.

I kapitel 6 undersöks avtalslagens ogiltighetsregler samt förutsättningsläran och culpa in contrahendo.

Köparens möjligheter till insyn och offentlig information kontra sekretess behandlas i kapitel 7.

En grundlig genomgång av doktrinen görs, i kapitel 8, vad gäller vilken lag som skall vara tillämplig vid överlåtelse av aktier, köplagen eller skuldebrevslagen.

Tyngdpunkten finns i kapitel 9 om köplagen där säljarens felansvar och ansvar för lämnade upplysningar, köparens undersökningsplikt samt försäljning i befintligt skick genomgås.

Upplysningsplikten beskrivs allmänt i kapitel 10 men också styrkeförhållandena i en avtalsrelation samt kausalitet.

Kapitel 11 behandlar friskrivningar och garantier och uppsatsen avslutas i kapitel 12 med en analys.

## **2. Företagsförvärv**

### **2.1 Begreppet företagsförvärv**

En företagsöverlåtelse kan ske på olika sätt. Den kan antingen vara onerös eller benefik. Den kan avse hela äganderätten eller en del av den. Då det rör sig om en överlåtelse av en del av äganderätten måste en så pass stor del av aktierna eller andelarna överlåtas så att säljaren förlorar sitt bestämmande inflytande över företaget. Annars räknas det inte som en företagsöverlåtelse.<sup>1</sup>

Ett köp kan ske genom förvärv av aktier i företaget eller förvärv av företagets inkråm. Ett avtal om företagsöverlåtelse kan ingås av såväl fysiska som juridiska personer.

#### **2.1.1 Aktieköp**

Vid en överlåtelse genom aktieköp har säljaren och köparen sällan något långvarigt förhållande till varandra. Därigenom finns det inget betydande relationsband eller något särskilt rykte att vara rädd om vid en eventuell konflikt, så som det finns då parterna vet att de under en längre tid skall vara kopplade till varandra genom ett långvarigt avtal. En annan sak som är ett kännetecken för en aktieöverlåtelse är, att det rör sig om en kommersiell transaktion. Det är inte frågan om en konsumentrelation, med två privatpersoner som inte har erfarenhet av affärer och även om det är privatpersoner som är köpare och/eller säljare, räknar man med att de kan ta tillvara på sina rättigheter och förstå att de har skyldigheter.<sup>2</sup>

Vid köp av aktier finns ett spekulativt inslag som utgår ifrån att värderingen som köparen gör avser ett antagande om företagets utveckling i framtiden. Han kan inte veta hur utvecklingen kommer att bli men har förhoppningar om att köpet blir gynnsamt. Värderingen av aktierna sker ofta utifrån antaganden om den framtida händelseutvecklingen.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 8

<sup>2</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 29

<sup>3</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 30



## 2.1.2 Inkråmsköp

Man kan även köpa tillgångar eller delar av företaget, exempelvis en viss tillverkning eller att alla tillgångar och skulder överläts, sk. inkråmsöverlåtelse. Vanligtvis specificeras vad det är som köps och utifrån detta får man fram ett värde. Denna problematik finns inte vid ett aktieköp och någon speciell specifikation brukar inte uppställas utan företagets objekt tillfaller aktieköparen indirekt genom aktierna. Köparen tar således inte själv över ansvaret, dock kan han råka ut för att värdet av köpet inte motsvarar det han antagit vid värderingen.<sup>4</sup>

Vilket av dessa alternativ man väljer beror ofta på vilka skattekonsekvenser de medför. Det är dock inte enbart skattekonsekvenserna som har betydelse för vilken typ av överlåtelse man väljer. En annan faktor som påverkar valet är hur stor del av företaget man har tänkt sig förvärva. Om man inte har tänkt förvärva hela företaget är en inkråmsöverlåtelse ofta en dålig lösning.<sup>5</sup>

## 3. Företagsvärdering

### 3.1 Varför behövs en företagsvärdering?

Det finns olika syften med en företagsvärdering och det värde som framkommer blir vanligen en följd av det syfte man haft med beräkningen. Vad är då vitsen med att låta en utomstående värdera det tänkta köpobjektet? En utomstående tredje man har lättare för att plocka fram relevant information som behövs för en bra värdering. Han kan också entusiasmera och få igång och den förhandlingsprocess som säljaren och köparen kommer att genomgå.<sup>6</sup>

Innan förhandlingen om företagsöverlåtelsen startar är det angeläget att båda parter har en verklighetstrogen och saklig uppfattning om vilket värde företaget har. För alla de olika yrkesgrupper som kan vara involverade i en företagsöverlåtelse är det viktigt att visa att de har en sakligt grundad uppfattning om värdet på företaget. Annars kan det i förlängningen leda till att förhandlingarna kör fast och följden bli att båda parter blir förlorare.<sup>7</sup>

Ser man till den som skall sälja sitt företag, har han ett intresse av att framstå som trovärdig och han vill kunna argumentera för att uppnå ett så högt pris som möjligt. Samtidigt finns det en nedre gräns på priset. En gräns vilken säljaren inte kan tänka sig att gå under utan istället väljer att behålla företaget. Var gränsen går beror på vilken sits

---

<sup>4</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 30 f

<sup>5</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 31

<sup>6</sup> S Löfgren och U Gometz, Företagsvärdering, 1991 s. 9 f

<sup>7</sup> M Hult, Värdering av företag, 1988 s. 13

säljaren befinner sig i. Han kan mer eller mindre känna sig tvingad att sälja, exempelvis på grund av sjukdom eller ålder. I en sådan situation finns ingen lägsta försäljningsprisgräns.<sup>8</sup>

## **3.2 Värdering av aktier och betydelsen av information**

### **3.2.1 Icke marknadsnoterade bolag**

Vid försäljning av icke marknadsnoterade bolag är det vanligt med garantiåtaganden från säljarens sida. Är det dessutom frågan om ett mindre bolag är det vanligt att de två parterna är kända för varandra. En värdering av en sådan aktie bygger många gånger på den information som säljaren lämnar ut.<sup>9</sup>

### **3.2.2 Marknadsnoterade bolag**

Att fastställa ett objektivt värde på en icke marknadsnoterad aktie är ofta svårt. Olika köpare värderar aktien olika beroende på den situation de befinner sig i. Detta är inte lika vanligt om det rör sig om enstaka köp av aktier som är marknadsnoterade. Säljare och köpare är då ofta anonyma i förhållande till varandra. Information från säljaren får inte samma betydelse för köparen vid värdering av aktien utan ett mer objektivt värde kan fastställas som ständigt är i rörelse. Man talar om aktiens marknadsvärde.<sup>10</sup>

Samuelsson poängterar att priserna, i detta sammanhang, på ett verkningsfullt sätt agerar informationsbärare och visar på ett bra sätt marknadens värdering och respons av ny information som kommit ut. Han menar att det finns ett samband mellan hur effektiv marknaden är och den information som finns. Informationen ger nästan omedelbart ett utslag på marknaden, dvs. det visar sig på priset. Detta sker oavsett om det är information som blivit offentliga frivilligt eller som en följd av gällande lagstiftning. Det är inte heller bara information från bolaget som ger utslag utan även information från andra källor.<sup>11</sup>

Beslutet att köpa aktier är en följd av en subjektiv värdering av företaget. Därigenom kan synen på företaget skifta mellan olika köpare. Chansen är liten att alla placerare grundar sin analys på samma information. Detta följer av att alla inte haft tillgång till samma information och inte tolkat den på ett identiskt sätt. I detta sammanhang menar Samuelsson att ju fler personer som gör en analys av företagets väntade framgångar och med det som grund köper aktierna, ju mer precist kommer priset på aktien att bli. Det

---

<sup>8</sup> M Hult, Värdering av företag, 1988, s. 12 f

<sup>9</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 34

<sup>10</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 35

<sup>11</sup> P Samuelsson, Information och ansvar, 1991 s. 83 ff

görs, på detta sätt, hela tiden analyser och värdering av all tillgänglig information och kontinuerliga omprövningar.<sup>12</sup>

### **3.3 Värderingsmetoder**

#### **3.3.1 Inledning<sup>13</sup>**

Innan företagsförvärvet får köparen göra en värdering av aktien på egen hand. Ibland visar det sig efter köpet att aktien inte hade det värde som köparen uppskattat. Detta innebär inget fel i sig, men om det föreligger omständigheter som påverkat köparens värdering så att den blivit felaktig kan det dock föreligga ett fel.

Det finns olika typer av värderingsmetoder. Vilken som är aktuell i det enskilda fallet är, bland annat beroende av vilken typ av bolag det är frågan om och vilket syfte man har med förvärvet.

#### **3.3.2 Marknadsvärdeметoden<sup>14</sup>**

Marknadsvärdeметoden utgår från, att priset på marknaden är ett skäligt pris. Underlaget som köpet grundas på är de noterade köp- och säljkurserna. Hur marknadsvärdet uppstått är däremot svårt att avgöra, om det grundar sig på ett uppnått eller förväntat resultat eller kanske en kombination.

Denna metod är endast tillämplig på aktier som normalt omsätts och lämpar sig inte på aktier där marknadsvärde saknas på grund av att de i regel inte omsätts. För den köpare som antar att ett företag kommer att förbättra sitt resultat, trots att denna uppfattning inte delas av marknaden, kan marknadsvärdeметoden vara aktuell.

#### **3.3.3 Substansvärdeметoden**

När man använder sig av substansvärdeметoden värderar man de enskilda tillgångarna i bolaget. Det finns två olika typer av substansvärdering, dels kan man värdera de enskilda tillgångarna till det de skulle vara värda om de såldes utan att företaget fortsatte att

---

<sup>12</sup> P Samuelsson, Information och ansvar, 1991 s. 88 f

<sup>13</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 43

<sup>14</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 44

drivas, dels kan man värdera tillgångarna till det pris det skulle kosta köparen att köpa jämförliga tillgångar för att kunna bedriva verksamheten.<sup>15</sup>

Ändamålet med att göra en beräkning på substansvärdet är att ta fram värdet på det kapital som finns i företaget. Vill man snabbt och enkelt räkna ut substansvärdet kan man utgå från den balansräkning som finns tillgänglig för allmänheten, och ta tillgångar minus skulder. Vid en fullföljd drift motsvaras substansvärdet av företagets egna kapital.<sup>16</sup>

Med tanke på att tillgångar i ett företag kan vara under- eller övervärderade är det bra att vid en substansvärdering syna tillgångarna. Det finns dock inte någon skyldighet för bolaget att gå med på en sådan granskning. Men även om köparen får tillfälle att inspektera är det ibland svårt och krävande att gå igenom varje detalj och stickprovskontroller är kanske det enda genomförbara. Utöver detta är det svårt för att inte säga omöjligt för köparen att undersöka om det finns risk för skadeståndsanspråk från någon utomstående tredjeman.<sup>17</sup>

Vid en företagsvärdering kan substansvärdemetoden te sig som en enkel och exakt metod<sup>18</sup> och skall man lägga ner en verksamhet och därför säljer ut de enskilda tillgångarna kan substansvärderingsmetoden vara ett alternativ. Metoden kan tillämpas på både bolag vars aktier sällan omsätts och på bolag vars aktier har en hög omsättning. För att en substansvärdering skall kunna göras krävs inte att företagets aktier är marknadsnoterade.<sup>19</sup>

### **3.3.4 Avkastningsvärdemetoden<sup>20</sup>**

När man använder sig av avkastningsvärdemetoden utgår man från företagets förväntade avkastning. Hur denna beräkning görs varierar från köpare till köpare som en följd av att olika köpare fäster värde vid olika faktorer.

Vanliga faktorer som man tar hänsyn till är föregående års vinster, omsättningens storlek, konjunkturen samt marknads- och konkurrensförhållanden. Viktiga uppgifter för att kunna göra bedömningen kan därför vara delårs-, kvartals- och månadsrapporter. Projekt och idéer som köparen beräknar verkställa i bolaget efter köpet och som bedöms påverka resultatet kan också vara av intresse vid en avkastningsvärdering.

---

<sup>15</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 44

<sup>16</sup> M Hult, Värdering av företag, 1988 s. 100

<sup>17</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 45

<sup>18</sup> M Hult, Värdering av företag, 1988 s. 104

<sup>19</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 45

<sup>20</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 45 ff

Avkastningsvärdemetoden kan, liksom substansvärdemetoden, både användas på bolag som ofta omsätter sina aktier och på bolag som normalt inte omsätter sina aktier alls.

För en köpare som inte tänkt lägga ner verksamheten utan driva den vidare är avkastningsvärdemetoden ett alternativ. Den kan ge riktlinjer om ett minimipris men som en följd av att flera osäkra element kan ligga till grund för värderingen används den ofta tillsammans med andra värderingsmetoder.

## **4. Vad är due diligence?**

Termen due diligence är en engelsk beteckning som vid en översättning till svenska skulle betyda ”erforderlig omsorg”. Idag finns dock ingen svensk begreppsbenämning utan det är den engelska termen som används.<sup>21</sup>

Vid en due diligence undersöker och granskar man det företag som man är intresserad av att förvärva eller som man vill sammangå med. Även vid officiella erbjudanden om aktieförvärv, vid börsintroduktioner eller privata placeringar kan det bli aktuellt att genomföra en due diligence. Due diligence finns i flera olika former, bl.a. finansiell, affärsinriktad och legal.

### **4.1 Finansiell due diligence**

Finansiell due diligence görs vanligen av revisionsföretag. De tittar exempelvis på redovisnings- och rapportsystem, personalen och deras anställningsvillkor. Avsikten är att se vad som behöver åtgärdas och ta fram siffror på kostnader och intäkter som hör till respektive område.<sup>22</sup>

### **4.2 Affärsinriktad due diligence**

Affärsinriktad due diligence, innebär att man undersöker branschen. Man undersöker bl.a. hur konkurrensen är, vilken möjlighet till nyetablering som finns och därtill även den förhandlingsstyrka som köpare och leverantörer kan tänkas ha. Denna typ av due diligence avser framför allt att klargöra huruvida köparens tänkta utveckling verkligen kommer att inträffa.<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> S Kersby, SvJT 1997-1998, s.143 ff

<sup>22</sup> S Kersby, SvJT 1997-1998, s.143

<sup>23</sup> S Kersby, SvJT 1997-1998, s.143 f

### 4.3 Legal due diligence<sup>24</sup>

Legal due diligence, kan till viss del sägas innefatta samtliga ovan nämnda delar. Vad man i den legala due diligencen undersöker är de avtal där företaget är part. Det vanligaste förfarandet är att den som avser att förvärva ett annat företag anlitar en advokatbyrå vars uppgift är, att studera alla ingångna avtal liksom övriga åligganden samt rättigheter och skyldigheter och redovisa de juridiska konsekvenser som kan uppkomma.

Det finns inga klara och tydliga avgränsningar mellan de olika varianterna av en due diligence. Allt måste vägas samman och företaget som helhet måste undersökas för att ge en rättvisande bild.

### 4.4 Förfaringssätt<sup>25</sup>

Det normala förfaringssättet är att man först tecknar ett letter of intent<sup>26</sup> samt en sekretessförbindelse och först därefter gör en due diligence, dock innan köpet har avslutats. Målet med företagsgranskningen är att det som framkommer, dvs. resultatet, skall inverka på värderingen av företaget och i slutändan påverka köpesumman. Skälet till varför man vanligtvis först tecknar ett letter of intent är, att en due diligence som regel medför att köparen, eller den som har hans uppdrag, får förfoga över information om det tilltänkta förvärvsföretaget som inte är offentlig.

Rent praktiskt begär vanligtvis advokatbyrån, vid en legal due diligence, säljaren att lämna ut information om sitt företag. Ofta används checklistor där det anges vilka särskilda dokument man vill få tillgång till. Dessa dokument rör hela verksamheten, t.ex. bolags- och redovisningshandlingar, upplysningar om personalen, skuldsättning, ingångna avtal, myndighetstillstånd, eventuella tvister och andra krav, vilka försäkringar som finns och skatter etc. Advokatbyrån gör därefter en noggrann undersökning av handlingarna. Vidare träffar och pratar man med företagsledningen, anställda, revisorer och andra rådgivare till företaget. Man kan också tala med kunder och leverantörer. Det kan förekomma att de sistnämnda samtalen inte kan göras som en följd av att man inte vill avslöja en eventuell försäljning. Hur omfattande en due diligence blir avgörs bland annat av vilka kunskaper och krav som köparen har, om det är ett litet eller stort företag som skall förvärvas, priset samt hur mycket tid man har till förfogande. Det resultat som advokatbyrån kommer fram till presenteras i en due diligencerapport. Det kan tilläggas att båda parter normalt har ett intresse av att hemlighålla förhandlingarna eftersom man inte vill skapa oro eller reaktioner från kunder, leverantörer och konkurrenter.

---

<sup>24</sup> S Kersby, SvJT 1997-1998, s.144

<sup>25</sup> S Kersby, SvJT 1997-1998, s.144 f

<sup>26</sup> Se kapitel 5.3

Då ett företagsförvärv är aktuellt blir det väsentligaste vid en due diligence, att se till att de förväntningar som köparen har på det tilltänkta köpobjektet uppfylls. Det skulle kunna uttryckas som, att köparen vill ha en slags försäkring eller garanti för att inte råka ut för några obehagliga överraskningar.

Om man istället ser till vad en säljare kan tänkas uppnå med en due diligence är det för att det skall finnas så få garantier och utfästelser som möjligt i överlåtelseavtalet. Att helt utelämna garantier är ofta svårt utan man får istället försöka att hålla nere antalet garantier genom att göra en due diligence. Skälet till att det är svårt att helt avstå från garantier grundas på att, dels att den som är köpare oftast inte tycker att han har en total och komplett kunskap om företaget trots att det har skett en due diligence, dels att banker och kreditinstitut, som ofta är de som skall stå för finansieringen, fordrar att vissa garantier ställs i avtalet.

## **5. Avtal om företagsförvärv**

### **5.1 Allmänt om avtal**

Varken i avtalslagen eller i annan lag finns en definition av vad ett avtal är för någonting. Det enda som kan utläsas i avtalslagen är, att ett avtal är en form av rättshandling.<sup>27</sup>

Det behöver inte uttryckas särskilt i ett avtal att det är bindande. Istället råder det omvända förhållandet att om avtalet inte skall vara bindande måste detta vara tydligt i avtalet eller i åtminstone framgå av omständigheterna. Utmärkande för ett avtal, jämfört med andra rättshandlingar, är att det fordras en accept från motparten.<sup>28</sup>

#### **5.1.1 Avtalsfrihet**

Som huvudregel gäller avtalsfrihet. Det innebär en rätt för säljare och köpare att ingå köpeavtal med vem han vill och parterna bestämmer själva avtalsvillkoren. Dock finns inskränkningar i rätten att fritt få välja motpart vid en överlåtelse av företag eftersom samhället har en önskan om att förhindra diskriminering, bevara fri konkurrens och begränsa utländskt inflytande etc.<sup>29</sup> Principen om avtalsfrihet gäller också köp av aktier. Men även här finns det undantag, exempelvis i förbudet för aktiebolag att köpa egna aktier och förbudet för ett dotterbolag att köpa aktier i moderbolaget.<sup>30</sup>

---

<sup>27</sup> A Adlercreutz, Avtalsrätt I, 1995 s. 18

<sup>28</sup> A Adlercreutz, Avtalsrätt I, 1995 s. 20

<sup>29</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 57

<sup>30</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 38

### 5.1.2 Formkrav

Vid köp av aktier finns det inget formkrav. Vid större aktieköp som ofta har medfört långa förhandlingar avtalar ibland parterna om att ett avtal skall innebära bundenhet först då ett skriftligt avtal undertecknas. Att det skulle finnas ett handelsbruk som säger att det är handelsbruk med avtalad skriftform vid aktieköp tar Hultmark avstånd ifrån.<sup>31</sup>

### 5.1.3 Anbud och accept

Reglerna om ingående av avtal är dispositiva enligt 1 § 2 st avtalslagen. Enligt Hellner, följer det av avtalslagen ”att anbud och accept är definitiva ställningstaganden”. Om ena parten säger ja till ett anbud, blir båda parter definitivt bundna. Skulle den som får anbudet svara att han vill ha ett avtal, men först vill resonera om villkoren, räknas detta inte som en accept av anbudet. Den part som har lämnat anbudet bör kanske inte se detta meddelande som ett avslag men han är, t.ex. inte tvungen att börja förhandla. Om då ett nytt anbud återigen ger ett nekande svar blir båda parter helt fria. Skulle en part ångra sig är det inte möjligt att gå tillbaks till den andre parten och säga att man ändrat sig och på så sätt göra den som lämnat anbudet bunden. Den typen av meddelande är att se som ett nytt anbud och man får börja om från början.<sup>32</sup>

### 5.1.4 Pacta sunt servanda

Avtal skall hållas, pacta sunt servanda, dvs. att avtal till varje pris skall hållas i enlighet med innehållet, har mer och mer fått ge vika för en flexiblare inställning, t.ex. gäller det möjligheten att jämka då förhållanden har ändrats. Det är också vanligt med omförhandlingar när ett avtal inte fungerar som det var tänkt. Avtalslagens 36 § kan ge stöd för en sådan omförhandling. Parterna kan också direkt i avtalet skriva in att man kan påkalla omförhandling under vissa definierade villkor. Utifrån detta kan man se att graden av bundenhet vid avtal kan variera. Ofta ses parternas förtroende till varandra och deras framtida samarbete som viktigare än en bokstavstolkning av avtalet. Motsatsvis kan rädslan för parterna att förlora goodwill fungera som ett påtryckningsmedel för parterna att hålla sig till ett ingånget avtal.<sup>33</sup>

---

<sup>31</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 38

<sup>32</sup> J Hellner, Kommersiell avtalsrätt, 2000 s. 30

<sup>33</sup> A Adlercreutz, Avtalsrätt I, 1995 s. 21



## 5.2 Vem har behörighet att ingå avtal?

En part kan bli bunden till ett avtal genom en representant på två sätt, dels genom fullmaksreglerna i 2 kap. avtalslagen, dels genom ställföreträdarskapsreglerna i associationsrätten. Lagrummen är dock inte bara relevanta för en part som agerar genom en representant utan också för en motpart som vill vara säker på att den representant han ingår avtal med verkligen kan binda huvudmannen.<sup>34</sup>

### 5.2.1 Fullmakt enligt avtalslagen<sup>35</sup>

Enligt avtalslagen uppkommer en fullmakt när någon riktar en fullmaktsförklaring till tredje man. Det finns olika typer av fullmakter, bl.a. ställningsfullmakt, där fullmaktstagaren enligt lag eller sedvänja får viss behörighet enligt 10 § 2 st avtalslagen och uppdragsfullmakt, där fullmaktsgivaren lämnat ett uttryckligt meddelande till fullmäktigen enligt 18 § avtalslagen. Grunden inom fullmaktsläran är skillnaden mellan behörighet, vad fullmäktigen med bindande verkan får göra, och befogenhet, vad fullmäktigen får göra. Om inskränkningar görs i behörigheten blir det gällande oavsett om motparten har varit i god tro men görs inskränkningar i befogenheten får detta ingen verkan om motparten har varit i god tro.

Vid ett viktigt avtal kanske en avtalspart inte litar på sin goda tro om befogenhet utan han vill ha en säkerhet på att representanten har befogenhet. Är det, exempelvis ett aktiebolag som träffat avtal om en försäljning vill motparten inte bara ha ett kontrakt undertecknat av behörig firmatecknare, utan också protokoll på styrelsebeslutet där han ser att avtalet ligger inom befogenheten.

### 5.2.2 Ställföreträdarskap enligt associationsrätten<sup>36</sup>

Enligt 8 kap. 29 § 1 st aktiebolagslagen har styrelsen för ett bolag behörighet att ingå alla avtal för bolagets räkning. Vill man veta vilka som utgör styrelsen får man titta i aktiebolagsregistret. Det är tillräckligt att styrelsen fattar ett informellt beslut även om det är vanligast att beslut protokollförs. Vill motparten förlita sig på att beslut har fattats av styrelsen får denne begära protokollsutdrag. Oftast har dock en behörig firmatecknare undertecknat avtalet för styrelsens räkning. Motparten ifrågasätter sällan detta och saknar denne anledning att misstänka något är han i god tro och avtalet är giltigt.

---

<sup>34</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 61

<sup>35</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 61 f

<sup>36</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 62 f

En firmatecknare ses alltså som en legal ställföreträdare. Det är styrelsen som utser och beslutar vem som skall vara firmatecknare och sedan också registrerar firmatecknaren. Registreringen har den betydelsen att den motpart som litar på en registrerad uppgift anses vara i god tro. Styrelsen får inte bemyndiga någon om det finns förbud i bolagsordningen, 8 kap. 31 § 4 st aktiebolagslagen. Den verkställande direktören har en särskild kompetens att sköta den löpande förvaltningen, enligt 8 kap. 25 § 1 st aktiebolagslagen. Det kan ses som i lag fastställd regel om ställningsfullmakt men vanligtvis ingår det inte inom denna ram att teckna avtal om företagsöverlåtelse.

## 5.3 Letter of intent

### 5.3.1 Avsiktsförklaring

Vid en företagsöverlåtelse är det vanligt att den planerade köparen får tillfälle att fördjupa sig i företagets interna material. Situationen anses ofta som mycket känslig då det finns en chans att den planerade köparen väljer att inte fullfölja affären. Det är därför vanligt att man innan uppgifterna lämnas ut skriver ett letter of intent.<sup>37</sup>

Letter of intent har sitt ursprung i amerikansk rättspraxis och finns inte som nedskreven rätt. En anledning till att man väljer att använda sig av ett letter of intent är att man snabbt vill få till stånd ett avtal. Denna snabbhet erbjuder inte avtalslagen, som främst behandlar förklaringar om anbud och accept. Affärsvärlden har därför själv försökt råda bot på situationen, genom att använda sig av överenskommelser som inte är bindande.<sup>38</sup>

Vanligtvis vill man genom ett letter of intent uttrycka en önskan om en framtida ingång av avtal, men vilka konkreta rättsverkningar ett letter of intent har är oklart. Dess utformning varierar då det inte finns några givna mallar för hur det skall se ut eller vad det skall innehålla.<sup>39</sup> Ofta förekommande delar är utkast på avtalsupplägg, prisnivå, tidsram för de fortsatta förhandlingarna, klausuler för exklusivitets- och sekretess och eventuellt sanktionsklausuler.<sup>40</sup>

När företag skall överlåtas förekommer det ofta att parterna måste byta, för företaget hemlig, information med varandra. Det är angeläget för båda parter att den information som man har lämnat varandra inte utnyttjas svekfullt. Om man skriver ett särskilt avtal om sekretess är det enklare att bestämma om en part har brutit mot sekretessen och vid vilken tidpunkt detta skulle ha skett.<sup>41</sup>

---

<sup>37</sup> A Johansson, SvJT 1990, s. 87

<sup>38</sup> S Holmgren och D Lundqvist, Letter of intent -värt mer än pappret?, 1988 s. 20 och s. 36

<sup>39</sup> S Holmgren och D Lundqvist, Letter of intent -värt mer än pappret?, 1988 s. 20 och s. 34

<sup>40</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 60

<sup>41</sup> S Holmgren och D Lundqvist, Letter of intent -värt mer än pappret?, 1988 s. 59 f

### 5.3.2 Skillnaden mellan föravtal och letter of intent

Det kan vara svårt att veta var gränsen går mellan ett letter of intent och ett föravtal. Ett föravtal är dock ett beslut, och inte en avsikt, om att i den framtiden ingå avtal.<sup>42</sup> Enligt Adlercreutz, är ett föravtal i princip bindande liksom ett avtal, även om det kan bli ogiltigt på grund av att det brister vad gäller preciseringen av innehållet.<sup>43</sup> För att ett föravtal skall binda parterna måste det dock vara tillräckligt tydligt eller kunna bestämmas med hjälp av utfyllnadsregler. Om föravtalet uppfyller kraven och inte är ogiltigt pga. något annat skäl, exempelvis formbrist, kan en part tvingas att ingå avtalet.<sup>44</sup>

### 5.3.3 Tvingad att ingå avtal?

Hellner anser i princip, att ett letter of intent inte är bindande. Finns en huvudförpliktelse nedskreven och denna är juridiskt bindande kan det inte betraktas som ett letter of intent.<sup>45</sup> Adlercreutz<sup>46</sup> och Knabe<sup>47</sup> är av samma åsikt. Knabe menar dock att den innebär en skyldighet att fortsätta förhandla.

Det är inte ovanligt att man tar med en uttrycklig klausul om att ett letter of intent inte är bindande. Samtidigt lägger man in klausuler som ger motparten rätt att ta del av årsredovisningar etc. i kombination med tystnadsplikt om vad som framkommer i dessa. Att uppmärksamma i denna situation är att de sistnämnda klausulerna blir juridiskt bindande trots att huvudinnehållet i letter of intent inte är det och även om det aldrig kommer till stånd något slutligt avtal.<sup>48</sup> På samma sätt är en avsiktsförklaring i princip inte bindande vad avser det slutliga avtalet, även om det kan reglera kostnadsersättningar och vissa rättsverkningar.<sup>49</sup>

### 5.3.4 Brutnen förhandling

Att skriva ett letter of intent är en slags markering som visar att man ännu inte är bunden. Följden blir att man i de flesta situationer kan backa ur den tilltänkta affären om denna verkar sluta på annat sätt än man tänkt sig. För att en part skall få avbryta en förhandling måste det i grunden finnas godtagbara skäl som inte beror på parterna. Exempelvis är det inte alltid godtagbart att en part har funnit en annan köpare som kan betala en högre

---

<sup>42</sup> A Adlercreutz, Avtalsrätt I, 1995, s. 93

<sup>43</sup> A Adlercreutz, SvJT 1987, s. 497

<sup>44</sup> A Adlercreutz, Avtalsrätt I, 1995, s. 125

<sup>45</sup> J Hellner, Kommersiell avtalsrätt, 2000 s. 37

<sup>46</sup> A Adlercreutz, SvJT 1987, s. 497

<sup>47</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 59

<sup>48</sup> J Hellner, Kommersiell avtalsrätt, 2000 s. 37

<sup>49</sup> A Adlercreutz, SvJT 1987, s. 497

köpsumma eller att konjunkturerna i ekonomin har förändrats. Det får avgöras i varje enskilt fall huruvida man juridiskt sett kan hoppa av förhandlingarna. Avgörande faktorer kan vara, hur klart och tydligt letter of intent är, när i tiden man har gett ifrån sig det eller erhållit det, om man har handlat konkludent etc. Här kan även den moraliska bundenheten väga tungt och spela en avgörande roll.<sup>50</sup>

### 5.3.5 Letter of intent och lojalitetsplikt

Med lojalitetsplikt i detta sammanhang, menar Holmgren och Lundqvist, att parterna skall vara lojala mot varandra och arbeta för det gemensamma målet, dvs. ett avtal. Vidare skall parterna, när letter of intent har undertecknats, inte samtidigt föra förhandlingar med en tredje part.<sup>51</sup> Letter of intent utgör således, vilket Knabe konstaterar, en bekräftelse och förstärkelse av den lojalitetsplikt som parterna efter hand byggt upp mellan varandra.<sup>52</sup> Ofta är de moraliska förpliktelseerna större än de juridiska. Det är vanligt förekommande att man i ett letter of intent har en klausul om lojalitet som blir en moralisk påtryckning men inte en juridisk sådan.<sup>53</sup> Om någon av parterna bryter mot avsiktsförklaringen kan det finnas sanktionsklausuler som reglerar förhållandet. Saknas sådana kan man göra part ansvarig med hjälp av analogisering från principerna för culpa in contrahendo, som innebär skadeståndsansvar för onyttiga kostnader.<sup>54</sup> Ett annat starkt motiv för att ha en hög moral, som framförallt gäller de stora bolagen, är den uppmärksamhet som massmedia kan medföra.<sup>55</sup>

## 5.4 Tolkning och utfyllning av avtal

### 5.4.1 Allmänt om tolkning

När förhandlingarna är avslutade och ett avtal har ingåtts kan det, om det uppstår tveksamheter, bli aktuellt att tolka och utfylla avtalet.

Det är inte sannolikt att ett avtal kan täcka in alla tänkbara framtida situationer. Om en oreglerad situation skulle uppstå får den lösas via förhandling, förlikning, skiljedom eller tvistemålsprocess i domstol. Skiljemännen eller domstolen kan använda sig av att tolka avtalet eller utfyllnad. Genom att tolka avtalet vill man få fram den ”*samstämmiga partsviljan*”. Om det är svårt att ena parterna kan den kanske fås fram genom att titta på

---

<sup>50</sup> S Holmgren och D Lundqvist, Letter of intent -värt mer än pappret?, 1988 s. 87

<sup>51</sup> S Holmgren och D Lundqvist, Letter of intent -värt mer än pappret?, 1988 s. 56 f

<sup>52</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelse, 1989 s. 59

<sup>53</sup> S Holmgren och D Lundqvist, Letter of intent -värt mer än pappret?, 1988 s. 54 f och s. 56 f

<sup>54</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelse, 1989 s. 59

<sup>55</sup> S Holmgren och D Lundqvist, Letter of intent -värt mer än pappret?, 1988 s. 54 f

avtalsutkast som gjorts tidigare, brevväxling eller övriga omständigheter.<sup>56</sup> Vid tolkningen kan kutymer användas och även hjälpa till att bestämma innebörden i uttryck, definitioner etc. inom en bransch.<sup>57</sup> Har parterna så olika uppfattningar att den ”*samstämmiga partsviljan*” inte kan fastställas och ståndpunkterna inte kan styrkas, är det vanligast förekommande att det som står skrivet i avtalet blir det som avgör. Kan man tolka avtalstexten på flera sätt, exempelvis den språkliga lydelsen kan läsas på mer än ett sätt, kan man söka ledning hos sammanhanget eller utformningen av avtalet som helhet. Ett annat moment som också kan få betydelse är vem av parterna som har utformat den ifrågavarande klausulen. Om det är möjligt att fastställa detta får motpartens tolkning förtur. Denna princip kallas för oklarhetsregeln.<sup>58</sup>

#### 5.4.2 Allmänt om utfyllnad

Skulle inte tolkningen av avtalet ge resultat får man utfylla avtalet på de punkter som behövs. Man kan då använda sig av dispositiv lagstiftning, främst avtals-, köp- och skuldebrevslagen. Annars får man som stöd använda praxis för den aktuella avtalstypen. Detta kan vara komplicerat vid företagsöverlåtelser då många klausuler är återkommande men där standardavtal saknas. Eljest får man pröva och se vad parterna själva hade kommit fram till vid avtalstillfället om spörsmålet då hade kommit upp.<sup>59</sup> När man utfyller ett avtal kan man också använda kutymer, oavsett vad parterna innan avtalet har förutsatt.<sup>60</sup>

#### 5.4.3 Allmänt om kutymer

Handelsbruk och annan sedvänja och som har anknytning till avtal, benämns ofta för kutym. Det kan i avtalet uttryckligen hänvisas till en speciell typ av kutym. Således blir den en del av avtalet och får samma rättsverkan som andra bestämmelser i avtalet. En kutym kan också omfattas av det som parterna får anses ha avtalat. Parterna kan ha förutsatt att de frågeställningar som inte har nedskrivits i avtalet, kan istället lösas med hjälp av kutymer. Detta får prövas i varje enskilt fall. För att kutymen skall få företräde framför en lagbestämmelse bör man kunna åberopa speciell fakta. I det hänseendet finns två faktorer som är av betydelse för kutymers rättsverkningar i allmänhet, dels kutymens stabilitet, dels dess skälighet. Vad gäller skäligheten bör den överensstämma med god affärssed. Den skall också i tillräcklig omfattning tillgodose intressena hos båda

---

<sup>56</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 64

<sup>57</sup> L-E Taxell, Avtal och rättsskydd, 1972 s. 56

<sup>58</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 64

<sup>59</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 64

<sup>60</sup> L-E Taxell, Avtal och rättsskydd, 1972 s. 56

avtalsparterna. Om endast en part belastas av kutymer, kan denna ofta förklaras som oskälig.<sup>61</sup>

Att tillämpa handelsbruk och sedvänjor till att utfylla vid avtalstolkning kräver inte, att parterna måste känna till att de finns, än mindre att någon av dem uppfattar sig som rättsligt bunden. Enligt Karlgren, måste handelsbruk och sedvänjor kritiskt granskas. Om de är *omoraliska, godtyckliga, oförnuftiga, orimliga* så skall domstolarna inte tillämpa dessa. Även handelsbruk och sedvänjor som rent allmänt är tillfylles, bör åsidosättas, om de med hänsyn tagen till att resultatet i ett enskilt fall inte blir bra. Det som nu har sagts rör närmast situationen då inte finns någon bestämmelse som strider mot handelsbruket eller sedvänjan.<sup>62</sup>

## 5.5 Lojalitetsplikt

### 5.5.1 Allmänt om lojalitetsplikt vid avtal

Det finns ingen uttrycklig lagregel om lojalitetsplikt vid avtal. I ett förhållande där två parter tänker ingå ett avtal är lojalitetsplikten ett uttryck för att ingen av dem ensidigt skall få driva sitt intresse, vilket kan missgynna den andra parten eller båda. Parterna är inom vissa gränser tvungna att ta hänsyn till varandras intressen. Lojalitetsplikten betonar att det föreligger ett förtroendeförhållande mellan avtalsparterna och vid en eventuell konflikt får ingen av parterna gagna sig själv eller spekulera på motpartens bekostnad. Lojalitetsplikten gäller i de flesta avtalsförhållanden. Speciellt gäller den vid avtal då det finns ett personligt förhållande mellan parterna eller dess företrädare. Utgångsläget är att avtalet är ett slags samverkan och att de intressen som tar sig uttryck i avtalet inte bara bör ses som motstående eller konkurrerande.<sup>63</sup> För att avgöra vad som ingår i parternas lojalitetsplikt i det enskilda förhållandet finner man ofta hjälp i det ingångna avtalet där man kan utläsa parternas utgångspunkt inför avtalet och deras förväntningar. Sedvana och branschpraxis kan också vara av betydelse. Områden där lojalitetsplikten kan bli aktuell är, exempelvis vid informations- och upplysningsplikt, klargörandeplikt, tystnadsplikt och vid förbudet mot konkurrerande verksamhet.<sup>64</sup>

Nicander menar dock, att det inte finns något förbud för part som ingått ett avtal om överlåtelse av rörelse att driva konkurrerande verksamhet eller med någon annan ingå ett likadant avtal. Lojalitetsplikten kräver emellertid att hänsyn tas till motpartens intresse. Att exempelvis utnyttja eller föra vidare information som kan skada företaget är inte tillåtet. För att garantera att konkurrerande verksamhet inte bedrivs, menar Nicander att, parterna får ingå ett sådant avtal. På samma sätt, menar han, att det inte finns något

---

<sup>61</sup> L-E Taxell, Avtal och rättsskydd, 1972 s. 54 -60

<sup>62</sup> H Karlgren, Kutymer och rättsregel, 1960 s. 21 och s. 68

<sup>63</sup> L-E Taxell, Avtal och rättsskydd, 1972 s. 81

<sup>64</sup> H Nicander, JT 1995-96, s. 32

förbud mot att förhandla med annan part om samma objekt. Möjligheten finns dock även här att skriva ett avtal som förbjuder förhandling med annan part.<sup>65</sup>

Som tidigare nämnts är det vanligt att lojalitetsplikten återspeglas i en informationsplikt. Informationsplikten innebär en skyldighet att tala om för motparten om vad man tänker göra respektive andra omständigheter som kan beröra motpartens rätt eller intressen.<sup>66</sup>

Ser man på tystnadsplikten ingår den som en del i lojalitetsplikten. Inte heller tystnadsplikten är lagreglerad, men om ena parten får information, som vid spridandet är ägnat att skada parten, anses han ha en tystnadsplikt att inte sprida informationen vidare. Nicander menar dock, att det är oklart hur långt denna skyldighet sträcker sig. Inför förhandlingarna är det dock vanligt att man skriver ett sekretessavtal där tystnadsplikten regleras. Företagshemligheter som lämnas under ett avtalsförhållande kan medföra skadeståndsskyldighet för det företag som för uppgifterna vidare och därigenom bryter mot tystnadsplikten.<sup>67</sup>

Det kan vara värt att uppmärksamma att det vid en avtalskonflikt kan inträffa att den ena parten inte alls eller till viss del inte kan skydda sina egna intressen samtidigt som den andre parten har mycket lättare för att vidta åtgärder. Den skyldighet som en part då kan ha att vidta skyddande åtgärder som gagnar motparten är även det ett uttryckssätt för lojalitetsplikten.<sup>68</sup>

### **5.5.2 Lojalitetsplikt vid avtals ingående**

Även fast parterna ännu inte ingått ett avtal kan det finnas en lojalitetsplikt mellan dem när de påbörjat förhandlingar med syftet att ett avtal skall komma till stånd. Det får anses följa av den allmänna lojalitetsplikten att det vid viss tidpunkt infaller en lojalitetsplikt mellan parterna att informera och klargöra situationen för att ett avtalsförhållande skall kunna infinna sig. Om en part inte visar lojalitetsplikt innan avtalet kommer till stånd riskerar denne skadeståndsskyldighet. Det kan också leda till att avtalet blir ogiltigt, enligt 3 kap. avtalslagen, exempelvis genom svek eller för att det strider mot tro och heder alternativt kan det bli fråga om jämkning enligt 36 § avtalslagen.<sup>69</sup>

---

<sup>65</sup> H Nicander, JT 1995-96, s. 34 och s. 47

<sup>66</sup> L-E Taxell, Avtal och rättsskydd, 1972 s. 81

<sup>67</sup> H Nicander, JT 1995-96, s. 34 och s. 47

<sup>68</sup> L-E Taxell, Avtal och rättsskydd, 1972 s. 81

<sup>69</sup> H Nicander, JT 1995-96, s. 47

## 6. Ogiltighet och jämkning av ingånget avtal

När ett avtal om företagsöverlåtelse har ingåtts kan det bli ogiltigt eller bli föremål för jämkning i enlighet med 30 §, 33 § och 36 § avtalslagen.

### 6.1 Svek som ogiltighetsgrund

#### 6.1.1 Allmänt om svek

Svek är en svag ogiltighetsgrund<sup>70</sup> och har sin motsvarighet i det brottsliga bedrägeriet, vilket skulle tala för en restriktiv tillämpning.<sup>71</sup> Paragrafen innebär att den part som rättshandlingen riktar sig mot har framkallat situationen genom att lura motparten och/eller har insett eller bort inse att den som har företagit rättshandlingen i sin tur har blivit lurad av någon annan, så blir rättshandlingen ogiltig mot den part som har blivit lurad. Har den part, som rättshandlingen riktar sig mot, genom svek uppgivit eller varit tyst om vissa omständigheter som kunde ha haft betydelse för rättshandlingen skall han genom detta anses ha framkallat detsamma om det inte kan visas att sveket inte har inverkat på rättshandlingen.

30 § 1 st är huvudregeln och innefattar ett krav på kausalitet, dvs. endast om själva rättshandlingen har framkallats av sveket, blir sveket en ogiltighetsgrund.<sup>72</sup>

30 § 2 st är en presumptionsregel som gäller orsakssambandet mellan sveket och rättshandlingen.<sup>73</sup> Dess syfte är att lätta på beviskravet för den som åberopar sveket. Skulle det svikliga förfarandet förmodas vara av vikt för avtalet är kausalitetskravet uppfyllt såvida motsatsen inte bevisas.<sup>74</sup>

Som framkommit ovan är det inte bara den som sagt något som kan göra sig skyldig till svek. Att tuga med uppgifter eller ge positiva oriktiga uppgifter kan också utgöra svek. Som en följd av att några uppgifter inte lämnats är det dock svårt att bevisa, att det förelegat ett svikligt agerande från säljarens sida.<sup>75</sup> Grönfors, menar dock att det i undantagsfall kan anses som rättstridigt att tuga om uppgifter. Vidare säger han, ”*Ju mer abstrakta uppgifterna är, desto svagare är upplysningsplikten. Ju mer konkreta uppgifterna är, desto starkare är upplysningsplikten.*”<sup>76</sup> Hultmark uttrycker förhållandet enligt följande, ”*det är naturligt att kräva en större grad av oaksamhet innan säljaren*

---

<sup>70</sup> K Grönfors, Avtalslagen, 1995 s. 178

<sup>71</sup> A Adlercreutz, Avtalsrätt I, 1995 s. 244 f

<sup>72</sup> K Grönfors, Avtalslagen, 1995 s. 178 och s. 189

<sup>73</sup> K Grönfors, Avtalslagen, 1995 s. 178

<sup>74</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 65

<sup>75</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 107

<sup>76</sup> K Grönfors, Avtalslagen, 1995 s. 179



*blir ansvarig för att han förtigit vissa förhållanden än när han lämnat positivt oriktiga uppgifter.”<sup>77</sup>*

Knabe menar att det rent allmänt inte går att säga vad som betraktas som svek vid företagsöverlåtelser och det är särskilt svårt är det att avgöra vad som är ett svikligt förtigande. Det finns en balans mellan upplysningsplikten som säljaren har, i förhållande till köparens undersökningsplikt. En god tumregel menar han är öppenhet och uttryckliga reservationer när man lämnar uppgifter om företaget.<sup>78</sup>

## **6.2 Avtalet strider mot tro och heder**

### **6.2.1 Allmänt om tro och heder**

Paragrafen innebär att en rättshandling, som för övrigt är giltig, får inte göras gällande då omständigheterna vid tillkomsten var sådana att det skulle strida mot tro och heder att med denna vetskap göra dem gällande, samt att den part som rättshandlingen riktat sig mot måste anses ha vetat om detta.

Skulle ett avtal som man har slutit visa sig gå på tvärs med de syften, som man som part från början hade med avtalet, kan 33 § avtalslagen användas som grund för en ogiltighetstalan. Om en avtalspart haft vetskap om vissa omständigheter vid avtalets ingående får han inte åberopa detta senare eftersom detta skulle strida mot tro och heder, exempelvis att motparten har en motivvillfarelse som den andre parten har förstått. Skulle avtalet framtvängas skulle det strida mot rekvisitet ”tro och heder”, som antyder att rätten har att göra en skälighetsbedömning.<sup>79</sup>

Bestämmelsens tillämpningsområde begränsas kraftigt av att motparten måste ha vetat om de aktuella omständigheterna när avtalet ingicks. Vad som händer efter denna tidpunkt skall man inte ta någon hänsyn till då det inte är relevant för bedömningen. Exempel på en omständighet som bör beaktas är, om den part som har formulerat avtalet besitter en större kunskap än sin motpart och denne inte har förstått vad avtalsvillkoren innebär samt på vilket sätt detta gynnar parten som formulerade avtalet.<sup>80</sup>

---

<sup>77</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 107

<sup>78</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 65

<sup>79</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 66

<sup>80</sup> K Grönfors, Avtalslagen, 1995 s. 207

## 6.3 Oskäligen avtalsvillkor

### 6.3.1 Allmänt om oskäligen avtalsvillkor

Prövningen enligt 36 § avtalslagen gäller ett eller flera villkor i avtalet. Den eller dessa måste vara oskäligen men det kan också bero på omständigheterna antingen när avtalet ingicks eller senare händelser eller övriga omständigheter. Åsidosätts ett villkor i avtalet gäller resterande delar av avtalet. Det är inte nödvändigt att det oskäligen villkoret åsidosätts utan det kan vara tillräckligt att det jämkas. Både vid åsidosättande av ett villkor eller jämkning av detsamma kan följden bli att resten av avtalet ändras eller blir ogiltigt. Man ser också till partsammansättningen, dvs. om en av parterna har en underlägsen ställning.<sup>81</sup> Enligt Adlercreutz, har paragrafen en viktig indirekt funktion då förhållandena har förändrats, eftersom parterna får anledning att omförhandla vilket torde ge den parten som är i underläge en bättre position i omförhandlingen.<sup>82</sup>

I propositionen uttalas, att om domstolarna först och främst prövar skäligheten av ett specifikt villkor, och inte hela avtalet, skall detta bidra till en bredare stadga i rättstillämpningen. Dock skall detta inte utesluta att man också beaktar övriga delar av avtalet. Det är av stor vikt att man vid en bedömning, av om ett villkor skall jämkas eller åsidosätts, gör detta med en helhetssyn. Om domstolen kommer fram till att jämkas eller åsidosätta ett villkor, kan detta leda till att man för övrigt måste ändra avtalet. Ett avtal kan även anses som oskäligt om man vid tillkomsten av avtalet tigit om viktiga fakta. Vidare skriver man att ett av syftena med 36 § avtalslagen är att förhindra oskäligt utnyttjande av ett förhandlingsläge.<sup>83</sup> I förarbetena tas däremot inte upp huruvida det skall vara en förutsättning för jämkning, att den part som åberopar jämkning, personligen när avtalet slöts inte visste om att det förelåg en grund för jämkning.<sup>84</sup>

En s.k.integrationsklausul är vanligt förekommande vid köpavtal som har ett betydande värde. Det innebär att själva köpavtalet innefattar en speciell bestämmelse som klargör att köpavtalet uttömmande hanterar rättställningen hos parterna samt vad som kan ha hänt vid avtalsslutet och som ej uttryckts i köpavtalet skall vara utan varje verkan. Det kan dock finnas fall då integrationsklausuler förorsakar en orimlig verkan och då kan klausulerna, liksom andra orimligen avtalsvillkor, prövas enligt 36 § avtalslagen.<sup>85</sup>

---

<sup>81</sup> J Ramberg och C Hultmark, Allmän avtalsrätt, 1999 s. 189

<sup>82</sup> A Adlercreutz, Avtalsrätt I, 1995 s. 292

<sup>83</sup> Prop.1975/76:81 s. 106 och 125

<sup>84</sup> K Grönfors, Avtalslagen, 1995 s. 226

<sup>85</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 159

### 6.3.2 Oskäligen avtalsvillkor vid företagsförvärv

Några speciella formkrav för köpavtal finns inte i den svenska rätten. Det räcker att man fastslår, att det finns en gemensam partsavsikt att få till stånd ett avtal, konsensualavtal. Trots detta finns det inget som säger, att man i det enskilda fallet kan enas om att avtalet inte skall gälla förens man har det i skriftlig form. Detta är vanligt förekommande när det gäller köp av betydande värde och framför allt när företag skall överlåtas.<sup>86</sup>

Normer som finns utanför det föreliggande avtalsförhållandet får lov att användas som vägledning när man bedömer skäligheten. Likaså om en tvingande lagregel inte är tillämplig kan 36 § avtalslagen analogvis tillämpas. För bedömningen kan också dispositiv lag användas men den måste då vara ett uttryck för en värdering av rättspolitisk karaktär, t.ex. regler om skadestånd. Även ett avtalsvillkor som stämmer överens med tvingande eller dispositiv lag kan också jämkas eller åsidosättas. De bestämmelserna kan vara ämnade att bara garantera minimivillkor för en part, och kan då om vissa speciella villkor är för handen anses vara oskäligen.<sup>87</sup>

Ett enda avtalsvillkor som strider mot gott affärsskick kan räcka för att avtalet skall anses oskäligen men även ett allmänt brukligt villkor kan bli oskäligen i en specifik situation. Om en part inte följer sin egen praxis, exempelvis då ett företag använder ett avtalsvillkor och missgynnar en kund som man inte skulle ha gjort med andra kunder, kan avtalet bli oskäligen.<sup>88</sup> Likaså om säljaren har undanhållit viktig information för köparen.<sup>89</sup>

Frågan är om man vid en skälighetsbedömning bör göra en direkt jämförelse med andra parter rättigheter och skyldigheter som befunnit sig i samma situation? I SOU 1974:830 uttalar utredningen, att man bör vara mycket försiktig med att låta en jämförelse av de rättigheter och skyldigheter som parterna har få betydelse när man avgör om ett villkor är otillbörligen eller inte.<sup>90</sup>

### 6.3.3 Underlägsen ställning

Särskild hänsyn skall, enligt 36 § avtalslagen, tas till den part som haft en underordnad position i avtalsförhållandet. I lagens förarbeten har betonats att den dispositiva rätten i detta sammanhang skall fungera som *"en viktig jämförelsepunkt för bedömningen"*.<sup>91</sup>

Av paragrafen framgår inte att upplysningsplikten skulle vara speciellt omfattande med anledning av parternas olika styrkeförhållanden. 36 § avtalslagen kan utläsas så att det är insikten hos den starkaste motparten om motpartens oriktiga föreställningar som ger

<sup>86</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 157

<sup>87</sup> A Adlercreutz, Avtalsrätt I, 1995 s. 289 f

<sup>88</sup> A Adlercreutz, Avtalsrätt I, 1995 s. 290

<sup>89</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 107

<sup>90</sup> SOU 1974:83, s. 153

<sup>91</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 154

anledning till jämkning. Paragrafen utelämnar ändå inte att upplysningsplikt skulle kunna vara särskilt vidsträckt med anledning av ett ojämnt styrkeförhållande.<sup>92</sup>

Enligt 36 § 2 st avtalslagen skall hänsyn tas till parternas ställning vilket får till följd att stadgandet får en mycket begränsad tillämpning i kommersiella sammanhang. Eftersom företagsöverlåtelse är en så säregen avtalstyp är det svårt att i ett specifikt fall avstämna mot en generell bedömningsnorm, och detta måste än mera begränsa tillämpningen av paragrafen.<sup>93</sup>

### 6.3.4 Upplysningsplikten och en god affär

Det finns ingen samlad beskrivning i avtalslagen om upplysningsplikten. Enligt Hultmark kan man formulera det så att den grundläggande principen är, att man får utnyttja det kunskapsövertag man har på motpartens bekostnad, men att det i avtalslagen uppställs ett flertal undantag. Teoretiskt sett är det meningen att det skall ges ett utrymme för affärsskicklighet samtidigt som det ställs krav på viss lojalitet. Det finns inte någon positiv regel i avtalslagen som tydliggör hur affärsskickligheten kan användas. Däremot finns regler med karaktären av förbud som talar om när affärsskicklighet inte får användas.<sup>94</sup>

Intentionen med 36 § avtalslagen har inte varit att alla avtal skall kunna jämkas för att sedan bli skäligen. Adlercreutz skriver, ”*En god affär skall fortfarande få vara en god affär, men om balansen rubbas påtagligt, skall det kunna jämkas.*”<sup>95</sup>

## 6.4 Förutsättningsläran

Ett avtal kan även bli ogiltigt med stöd av förutsättningsläran som är ett slags schema för hur man skall lösa ett avtals fortsatta existens och som inte kan lösas med hjälp av avtal eller lag. Den rättsliga utgångspunkten kan man säga finns i 33 § avtalslagen. Det blir ett alternativ mellan att inte ge betydelse åt en viss omständighet och att denna omständighet behandlas som ett kontraktsbrott från någon av parterna.<sup>96</sup>

Fyra rekvisit skall vara uppfyllda för att förutsättningsläran skall kunna tillämpas. Det skall verkligen ha *förelegat* en förutsättning, som varit *synlig* för motparten, och den skall ha varit så pass *väsentlig* att den påverkat motparten att ingå avtalet samt att det framstår

---

<sup>92</sup> C Hultmark, Upplysningsplikt vid ingående av avtal, 1993 s. 69

<sup>93</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 66

<sup>94</sup> C Hultmark, Upplysningsplikt vid ingående av avtal, 1993 s. 25

<sup>95</sup> A Adlercreutz, Avtalsrätt I, 1995 s. 292

<sup>96</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelser, 1989 s. 66

som *skäligt* att risken läggs på den andre parten.<sup>97</sup> Man kan genom ett hypotetiskt prov pröva om förutsättningen har varit väsentlig. Frågan blir om den part som har haft en viss förutsättning skulle ha ingått avtalet med det aktuella innehållet om han hade vetat om att förutsättningen inte var korrekt. Man måste även ta hänsyn till den andre parten vid bedömningen. En alternativt hypotetisk fråga är om motparten skulle ha godtagit ett avtalsvillkor som motsvarat förutsättningen om frågeställningen hade tagits upp vid avtalslutet. Annars är det domstolen som avgör vem av parterna som skall bära risken för att förutsättningen inte var korrekt. Eftersom man vill ha ett fungerande affärsliv accepteras relativt mycket innan man angriper ett avtal på dessa grunder.<sup>98</sup>

#### 6.4.1 36 § avtalslagen i förhållande till förutsättningsläran

Även om man använder 36 § avtalslagen som ett alternativ till förutsättningsläran, finns det betydelsefulla skillnader mellan dem. Enligt förutsättningsläran blir rättsföljden att avtalet blir ogiltigt och det är en betydande diskrepans jämfört med 36 § avtalslagen där rättsföljden istället innebär att villkoret som är oskäligt jämkas eller lämnas utan avseende samtidigt som resterande avtalsvillkor finns kvar. Vill en part åberopa att hela avtalet skall förklaras ogiltigt, är det troligt att denne åberopar förutsättningsläran, emedan den som endast vill jämka ett villkor i avtalet som stöd väljer 36 § avtalslagen.<sup>99</sup> Enligt Lehrberg, bör förutsättningsläran först och främst användas vid felaktiga förutsättningar, då denna ger fler och preciserade grunder för bedömningen. Om den aktuella förutsättningen inte skulle vara relevant eller är relevansfrågan svårbedömd, borde man kunna använda 36 § avtalslagen då oskälighetsnormen säger att ett avtalsvillkor är oskäligt även om man bortser från förutsättningen.<sup>100</sup>

I propositionen uttalades att förutsättningsläran får en mer begränsad betydelse efter införandet av 36 § avtalslagen. ”*För en avtalspart som vill angripa ett avtal på grund av att de förutsättningar som han har utgått från har brustit och som med nuvarande bestämmelser inte har någon annan möjlighet än att åberopa förutsättningsläran torde i vissa fall framstå som ett bättre alternativ att i stället åberopa den nya generalklausulen.*”<sup>101</sup> Dock innebär detta inte att generalklausulen i 36 § avtalslagen helt skulle ersätta förutsättningsläran.<sup>102</sup>

---

<sup>97</sup> J Ramberg/C Hultmark, Inledning till avtalsrätten, 1996 s. 86

<sup>98</sup> A Knabe, Företagsöverlåtelse, 1989 s. 67

<sup>99</sup> J Hellner, Speciell avtalsrätt II, 1996 s. 66

<sup>100</sup> K Grönfors, Avtalslagen, 1995 s. 250

<sup>101</sup> Prop.1975/76:81 s.128

<sup>102</sup> SOU 1974:83 s. 157

## 6.5 Culpa in contrahendo

Culpa in contrahendo betyder oaktsamhet vid ingående av avtal och kan förekomma i två situationer. Den första situationen rör påföljden av kontraktsbrott och innebär att en säljare eller annan part är försumlig och lämnar felaktiga upplysningar till köparen när avtalet ingås och avtalet sedan fullföljs. Den andra situationen är när de felaktiga upplysningarna inte leder fram till ett avtal, t.ex. när en tänkbar part till avtalet lämnar felaktiga upplysningar till den andre parten och när detta upptäcks blir det inget avtal.<sup>103</sup>

Ansvar för culpa in contrahendo är en allmän skadeståndsrättslig princip. Den kräver inte att det rättsliga förhållandet som finns mellan den som vållat skadan och den som lidit skadan är ett föravtal, letter of intent eller avsiktsförklaring. Dock finns det inget som hindrar att ansvar kan föreligga även om någon av de tre uppräknade företeelserna är för handen. Det kännetecknande är att den som vållat skadan har vilselett motparten, som lidit skadan, och att det är denna situation som har förorsakat skadan. För att kunna bedöma culpa krävs en etisk norm, t.ex. god advokatsed eller om man varit oaktsam vid ett kommersiellt avtalsslut en allmän affärsetik. Vidare krävs att den som vållat skadan bort inse effekterna av sitt handlande samt att denne haft skäl att tro på de uppgifter han fått respektive inte fått.<sup>104</sup>

Ytterligare exempel på culpa in contrahendo kan vara att någon vill framstå som en potentiell köpare men egentligen inte har någon avsikt att sluta ett avtal, skälet till detta kan vara att förhindra en försäljning till en konkurrent eller att man vet om att motparten inte kommer att få det myndighetstillstånd som krävs.<sup>105</sup>

## 7. Insynsmöjlighet

### 7.1 Allmänt om insynsmöjligheten för köparen<sup>106</sup>

Köparens möjlighet till insyn och undersökning av företaget är av stor betydelse vid ett företagsförvärv. Insynsmöjligheten är dock inte utan betydelse för säljaren heller. Den avgör i vilken mån han är villig att lämna garantier.

En aktieägare kan i princip endast ta del av den offentliga årsredovisningen men det finns undantag. Styrelseledamöter, verkställande direktör och vissa anlitade uppdragstagare är exempel på personer som kan ha en större insyn och tillgång till mer material än det som är offentligt. Om en aktieägare skulle få mer information än en annan aktieägare skulle

---

<sup>103</sup> J Hellner, Speciell avtalsrätt II, 1996 s. 190

<sup>104</sup> J Kleineman, JT 1991-92, s.140

<sup>105</sup> J Ramberg/C Hultmark, Inledning till avtalsrätten, 1996 s. 53

<sup>106</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 31 f

det kunna strida mot aktiebolagslagen och då framförallt mot likhetsprincipen i generalklausulerna 8 kap. 34 § och 9 kap. 37 § aktiebolagslagen.

## **7.2 Dubbla lojaliteter**

### **7.2.1 Allmänt vid aktieöverlåtelse<sup>107</sup>**

En speciell situation föreligger då säljaren har insyn i företaget pga. att han är kontrollaktieägare eller innehar ett styrelseuppdrag och köparen inte har någon insynsmöjlighet alls. Säljaren kan då sägas ha dubbla lojaliteter. Dels har han en upplysningsplikt gentemot köparen, dels har han en sekretesslojalitet mot övriga aktieägare, dvs. han måste upplysa köparen om vissa förhållanden men får på samma gång inte lämna ut uppgifter om bolaget.

Om en säljare äger samtliga aktier i ett företag och han planerar att sälja dem allihop, har han full insynsmöjlighet samtidigt som köparen behöver ett samtycke från säljaren för att kunna få en insynsmöjlighet. Säljaren befinner sig således i ett beroendeförhållande där säljarens lojalitetsförpliktelser är särskilt stora. Säljaren kan förväntas känna till företaget väl och därigenom bör köparen kunna fästa tilltro till de uppgifter säljaren lämnar. Den motsatta situationen är för handen då säljaren är en aktieägare med ett mindre antal aktier och köparen har en kontrollpost i bolaget. Det är då säljaren som har en insynsmöjlighet och någon specifik lojalitetsplikt kan inte anses föreligga för säljaren.

## **7.3 Offentlig information**

Viss information är offentlig och måste lämnas ut av företagen. De regler som finns i Sverige som berör krav på informationsgivning är framförallt kopplade till ett bolags möjligheter att få vara kvar på marknaden eller skyldigheten att regelbundet lämna uppgifter i form av redovisningsinformation. Utöver detta finns det också regler som har till funktion att hindra personer att utnyttja uppgifter som inte är offentliggjorda t.ex. insiderhandel och regler som har till uppgift att motverka ett spridande av osann eller vilseledande information.<sup>108</sup>

Då det gäller börsbolag ligger det på det enskilda börsbolaget att ge ut information. Det är dock inte alla uppgifter som är offentliga och som måste lämnas ut, exempelvis är inte företagets bokföring offentlig. Istället är det uppgifter som finns i bl.a. årsredovisning och delårsrapport som är offentlig enligt bokföringslagen och aktiebolagslagen. Genom dessa

---

<sup>107</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 32 och s. 34

<sup>108</sup> P Samuelsson, Information och ansvar, 1991 s. 95

regleringar föreskrivs att företaget skall ge ut ekonomiska rapporter och beskrivningar av väsentliga händelser som är aktuella för bolagets verksamhet. Genom denna reglering är det meningen att bolagen skall lämna ifrån sig liknande information och att det lättare skall gå att jämföra olika bolag. De krav på informationsgivning som finns i aktiebolagslagen gäller i princip alla bolag. En viss differentiering görs dock mellan små och stora bolag samt koncerner.<sup>109</sup> I utredningen uttalas, att syftet med informations-givningen är allmänhetens förtroende för aktiemarknaden. ”För att detta förtroende inte skall skadas krävs att informationen som börsbolagen lämnar är fullständig, korrekt, omedelbar och lämnas samtidigt till samtliga aktieägare och andra som har ett behov och intresse av informationen.”<sup>110</sup>

En köpare kan inte med fog förvänta sig att den aktuella kursen på aktier avspeglar all relevant information om ett bolag och dess verksamhet och får pga. detta räkna med att avvikelser på aktiekursen förekommer. Köparen kan heller inte räkna med att aktiemarknadens egen bedömning är riktig med anledning av den information som har tillhandahållits. Emellertid bör köparen kunna räkna med att bolaget har uppfyllt den informationsskyldighet som åligger dem.<sup>111</sup>

### 7.3.1 Selektiv information från fondbörsen

Stockholms fondbörs har, liksom utredningen<sup>112</sup>, gett uttryck för idén att allmänheten, samtidigt skall få tillgång till information som börsbolaget offentliggör. Härigenom får alla samma utgångspunkt vid tolkningen av uppgifterna.<sup>113</sup> Som en följd av att denna princip funnits, om att information som kan påverka aktiekursen skall lämnas samtidigt till alla aktörer, har det uppstått problem när en due diligence skall genomföras. För att en due diligence skall kunna göras krävs det att företaget som skall undersökas lämnar ut en mängd uppgifter som inte är offentliga, vilket medför ett brott mot informationsplikten.<sup>114</sup> Från att ha varit en fullständigt gällande princip, vilket inneburit att företag vägrat lämna ut uppgifter till intressanta uppköpare, har synen dock gått över till att man idag tillåter en s.k. selektiv informationsgivning. Ett förhållande där det, enligt Stockholms fondbörs, kan vara befogat att lämna ut uppgifter är när en motpart begärt att få göra en due diligence inför ett företagsförvärv. En förutsättning är dock att det är av affärsmässigt betydelse, säkert att mottagaren inte för informationen vidare och att det tillämpas restriktivt.<sup>115</sup>

---

<sup>109</sup> P Samuelsson, Information och ansvar, 1991 s. 96

<sup>110</sup> SOU 1989:72 s. 270

<sup>111</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 843

<sup>112</sup> SOU 1989:72 s. 270

<sup>113</sup> P Samuelsson, Information och ansvar, 1991 s. 81

<sup>114</sup> T Hård, Vänbok till Gunnar Nord, 1996 s. 57

<sup>115</sup> Stockholms Fondbörs, Börsinformation – en handledning, 1993 s. 48 och s. 56



## 7.4 Sekretess

Som framkommit ovan är bolagens skyldighet att lämna ut information relativt stor det gäller dock inte all information. Någon särskild sekretess finns inte beskriven i den svenska regleringen men information som kan vara till skada för bolaget behöver inte alltid lämnas ut.<sup>116</sup> Av propositionen framgår att styrelsen inte behöver lämna ut uppgifter som uppenbart strider mot bolagets intressen.<sup>117</sup>

I aktiebolagslagen saknas uppgifter om styrelseledamot och vd vad gäller informations- och tystnadsplikt.<sup>118</sup> Som en följd av detta får man gå på principen om att allmän aktsamhetsplikt som gäller för personer i bolagsledningen. Det innebär att ledningen inte får lämna ut sådana uppgifter som kan vara till skada för bolaget.<sup>119</sup> Varje ledamot får sedan själva, under skadeståndsansvar, avgöra om han kan lämna ut en aktuell uppgift. För att skadestånd skall bli aktuellt krävs det dock att det konstaterats att det uppstått en ekonomisk skada.<sup>120</sup>

Vid sidan av den enskilde ledamotens beslut att avgöra om han kan lämna ut en uppgift kan styrelsen med enkel majoritet besluta att uppgifter skall hållas hemliga. Aktiebolagslagen innehåller emellertid inte några skadeståndspåföljder som kan möjliggöra ett vidmakthållande mot den enskilde ledamotens egna vilja. I detta sammanhang bör man också nämna lag (1990:409) om skydd för företagshemligheter. Lagen har till syfte skydda vetskap om företagets produktion, utveckling, affärsförbindelser, marknadsföring, finansiering m.m.<sup>121</sup> Om en uppgift skall betraktas som en företagshemlighet eller ej spelar företagets egna inställning och agerande stor roll. All information omfattas dock inte av lagen. Ett utlämnande av uppgiften måste innebära en skada för näringsidkaren.<sup>122</sup>

## 8. Tillämplig lag vid företagsöverlåtelser

### 8.1 Inledning

Om en företagsöverlåtelse har genomförts och någon ogiltighet enligt avtalslagen inte är tillämplig är frågan om det finns något annat sätt att angripa överlåtelserna på och vilken lag man i sådana fall kan stödja sig på.

---

<sup>116</sup> P Samuelsson, Information och ansvar, 1991 s. 110

<sup>117</sup> Prop.1975:103 s. 262 och s. 769

<sup>118</sup> SOU 1983:52 s. 115 f

<sup>119</sup> Prop.1975:103 s. 377

<sup>120</sup> P Samuelsson, Information och ansvar, 1991 s. 154

<sup>121</sup> Prop.1987/88:155 s. 9

<sup>122</sup> Prop.1987/88:155 s. 13

## 8.2 Köp av aktier

Utgår man från portalparagrafen i 1 § köplagen framkommer att lagen är tillämplig vid köp av lös egendom. Eftersom aktier är lös egendom kan man dra slutsatsen att köplagen också är tillämplig vid köp av aktier.<sup>123</sup> Praxis, handelsbruk eller sedvänja som ”*måste anses bindande för parterna*” kan dock slå ut köplagen om den förespråkar något annat, se 3 § köplagen. Om sedvänjan sedan anses oskälig kan den jämkas eller sättas åt sidan av domstolen.<sup>124</sup>

I propositionen till köplagen sägs att andra lagar kan bli aktuella i utbyte mot köplagen eller som ett komplement till denna.<sup>125</sup> Att köplagen men automatik skall tillämpas vid köp av aktier är således inte uppenbart. Likställer man en aktie med en fordringsrätt skulle skuldebrevslagen kunna användas. Att köplagen med automatik skall tillämpas vid köp av aktier är således inte uppenbart. Likställer man en aktie med en fordringsrätt skulle skuldebrevslagen kunna användas.<sup>126</sup> Lagen gäller skuldebrev, men lagen ger inte någon närmare definition av begreppet eller beskrivning av vad som innefattas.<sup>127</sup> Resultatet skulle bli att säljaren, vid tillämpning av 9 § 2 st skuldebrevslagen, inte skulle ansvara för kvalitetsfel i avtalsobjektet förutom då han handlat i strid mot tro och heder. Säljarens ansvar skulle alltså inte vara så långtgående som i 17 § 3 st köplagen.

Hultmark resonerar kring förhållandet om man skulle kunna likställa en aktie med en fordringsrätt och hon kommer fram till att aktieägaren kan sägas ha ett fordringsanspråk mot bolaget. Detta visar sig vid utdelning och likvidation, hon menar dock ändå att det närmast ligger till hands att det rör sig om ett köp.<sup>128</sup> Lindskog uttrycker samma ståndpunkt och tar liksom Hultmark upp flera argument som visar på skillnader mellan en aktie och en fordringsrätt. Exempelvis preskriberas inte en aktie till skillnad från en fordringsrätt.<sup>129</sup> För att förhållandet mellan en gäldenär och en borgenär skall kunna förändras krävs att båda parter är överens om det till skillnad från vad som gäller för ”ägare” till aktier, enligt köplagen, då aktieägaren utan bolagets medgivande t.ex. kan rösta, få utdelning och kräva likvidation.<sup>130</sup> En fordringsrätt kan likt en aktie säljas och ägaren får därigenom betalt för sin aktie/fordring. Det är dock endast fordringsägaren som vid förfallodagen kan gå så långt som att sätta bolaget i likvidation för att få ut sin ersättning.<sup>131</sup> En ytterligare skillnad är att värdet på en aktie skiftar i relation till bolagets kapital medan fordringsrätten vanligtvis är konstant.<sup>132</sup> Men även om en fordringsrätt vanligtvis är konstant finns det dock möjlighet att utforma fordringen på så sätt att den

---

<sup>123</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 79

<sup>124</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 849

<sup>125</sup> Prop.1988/89:76 s. 61

<sup>126</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 80

<sup>127</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 843

<sup>128</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 82

<sup>129</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 307

<sup>130</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 82

<sup>131</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 82

<sup>132</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 307

förändras i förhållande till gäldenärens prestationsförmåga. Därigenom finns ingen större skillnad mellan en aktie och en fordringsrätt i just det hänseendet, menar Hultmark.<sup>133</sup>

Lindskog menar, att om en aktie skulle ses som en fordringsrätt följer att aktiebolaget kan jämföras med en gäldenär. 9 § 2 st skuldebrevslagen innebär att överlåtaren av fordringsrätten inte är ansvarig för gäldenärens betalningsförmåga om han inte åtagit sig det. Att aktiebolaget som gäldenär inte skulle kunna betala fordringen kan inte inträffa eftersom fordringen, dvs. *”betalningsplikten står i direkt relation till betalningsförmågan”*.<sup>134</sup> Med detta resonemang som grund avfärdar Lindskog Johanssons, Karnells och Åhmans uppfattning om att skuldebrevslagen i vissa fall kan bli tillämplig vid aktieöverlåtelser. Själv menar Lindskog, att 9 § 2 st skuldebrevslagen inte vid något tillfälle skall tillämpas på aktier.

Till skillnad från Lindskog menar Karnell, som nämnts ovan, att säljaren vid alla aktieköp saknar ansvar i enlighet med 9 § 2 st skuldebrevslagen, dvs. han har inget ansvar för fel, vilket skulle följa av marknadspraxis. Vid köp av samtliga aktier påförs dock en upplysningsplikt på säljaren.<sup>135</sup>

Enligt Ramberg är 9 § 2 st skuldebrevslagen tillämplig när ett fåtal aktier överlåts. I andra fall av aktieköp menar han att ett mer omfattande ansvar kan bli aktuellt för säljaren.<sup>136</sup>

Det håller Sacklén med om eftersom köpet inte föregåtts av förhandlingar där säljaren lämnat enuntiationer eller andra uppgifter. Han menar dock att köparen bör kunna utgå ifrån att den reviderade årsredovisningen är gjord med utgångspunkt i lag, god redovisningssed och att företaget *”drivs i enlighet med lag och myndigheters krav och att bolagets byggnader och maskinbestånd kan användas för avsett ändamål.”*<sup>137</sup>

Johansson anser att en enskild aktieägare varken har en skyldighet eller möjlighet att undersöka företagets situation så ingående att han skulle ha ett ansvar enligt köplagen för t.ex. bolagets redovisning. I en sådan situation blir 9 § 2 st skuldebrevslagen tillämplig. En aktieägare som däremot kontrollerar samtliga akter i ett bolag har däremot en helt annan situation. Han har betydligt större insynsmöjlighet och ibland till och med en skyldighet att hålla sig informerad. Vid en sådan situation anser Johansson att det är rimligt att aktieägaren har ett ansvar för bolagets ”standard” enligt köplagen.<sup>138</sup>

Åhman menar att man skall använda köplagen i de fall överlåtelsen innebär ett *”ägarbyte av större delen av i företaget insatt kapital och att köparen genom överlåtelsen uppnår ett bestämmande inflytande i företaget.”*<sup>139</sup>

<sup>133</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 82

<sup>134</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 307

<sup>135</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 84

<sup>136</sup> J Hellner/ J Ramberg, Speciell avtalsrätt I, 1991 s. 40

<sup>137</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 843

<sup>138</sup> A Johansson, SvJT 1990, s. 90 och s. 92

<sup>139</sup> O Åhman, SvJT 1990, s. 481

Som tidigare nämnts är Hultmark av den uppfattningen att köplagen är tillämplig på alla typer av aktieköp. Det spelar ingen roll om det rör sig om köp av samtliga aktier eller endast en del och det spelar ingen roll hur stort inflytande aktiesäljaren har i bolaget.<sup>140</sup>

Vad som skall gälla för felansvar vid aktieköp som inte föregåtts av förhandlingar, anser Sacklén, vara osäkert. Som en följd av att köplagen inte är konstruerad för situationen kan det argumenteras för att säljarens ansvar kanske bör vara mindre långtgående än det ansvar som finns i köplagen. I de situationerna förekommer i regel ej heller avtal mellan parterna som reglerar deras förhållande. Sacklén menar att det i dessa fall därför är svårt att ålägga säljaren ett felansvar, vilket han stärker med att säljarens ansvar aldrig förekommit i praxis och litteraturen förespråkar ett begränsat felansvar för säljaren. Det kan således sägas följa av sedvänja eller handelsbruk. En tillämpning av 9 § 2 st skuldebrevslagen som *lex specialis*, vid lagkonkurrens mellan skuldebrevslagen och köplagen, menar han skulle kunna vara en lösning. Men Sacklén är inte säker på att skälen är tillräckligt starka för att frångå köplagen och som ersättning använda skuldebrevslagen. Han menar dock att det bör anses som sedvänja att det vid aktieköp, som inte föregåtts av förhandlingar, inte åläggs säljaren ansvar.<sup>141</sup> Lindskog är dock av annan ståndpunkt och menar att det inte utgör en sedvänja eftersom säljaransvar inte brukar utkrävas och det i sig inte bildar en marknadspraxis. Det borde krävas ”*utöver ren faktiskitet ett normativt element av något slag.*”<sup>142</sup>

Då det gäller fel vid aktieköp är ingen av lagarna exemplarisk och konstruerad för att reda ut svårigheter som uppstår.<sup>143</sup> Av ovan nämnda resonemang kan man dra slutsatsen att det i doktrinen råder delade meningar om vilken lag som är tillämplig vid företagsförvärv. Författarna är dock ense om att köplagen är tillämplig vid köp av hela företag. Eftersom det är det vår uppsats handlar om utgår vi fortsättningsvis från att köplagen i dessa fall är tillämplig.

## 9. Köplagen

### 9.1 Köplagens tillämpningsområde

Köplagens tillämpningsområde finns i lagens första paragraf och rör huvudsakligen köp av lös egendom. Lagen gäller inte överlåtelse av tomträtt och vid köp av byggnad som uppförts för stadigvarande bruk gäller regler i jordabalken. Indirekt kan dock köplagen sägas vara tillämplig vid köp av fastigheter eftersom köplagen är formellt tillämplig vid aktieköp.<sup>144</sup>

---

<sup>140</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 83

<sup>141</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 841 och s. 849

<sup>142</sup> S Lindskog, SvJT 1993 s.106

<sup>143</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 80

<sup>144</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 143

## 9.2 Handelsbruk och sedvänja

### 9.2.1 Inledning

Köplagen är i sin helhet dispositiv och kan därför ersättas av avtalsbestämmelser som parterna formulerar, 3 § köplagen. Lagens reglering kan också sättas ur spel genom praxis som bildats mellan parterna, handelsbruk eller sedvänja som måste anses bindande för parterna. Det erfordras inte en ”uttrycklig” överenskommelse för att visa att man vill utesluta tillämpligheten av köplagen. För att se vad som är avtalat är det istället nog med att se till hur parterna har uppträtt när avtalet ingicks samt övriga omständigheter. Formuleringen ”*följer av avtalet*” innebär att vanliga avtalstolkningsprinciper skall användas. Bara för att köplagen är dispositiv innebär det dock inte att avtalsfriheten är obegränsad. Precis som andra typer av avtal kan 36 § avtalslagen tillämpas, dvs. det kan ske en jämkning av avtalsvillkoren om de framstår som oskäligen för ena parten.<sup>145</sup>

### 9.2.2 Oreglerade frågeställningar

Om det uppstår frågor som inte regleras i avtalet och det inte finns handelsbruk eller sedvänja på området som kan hjälpa till att avgöra frågan, kan parterna antingen komma överens i efterhand eller så används utfyllande rättsregler från köplagen.<sup>146</sup> Vid en företagsöverlåtelse är det vanligt att parterna skriver ett omfattande avtal rörande överlåtelsen där deras relation regleras ingående. Detta gör att den dispositiva köplagen sätts åt sidan i de delar som förhållandet regleras i avtalet.<sup>147</sup>

### 9.2.3 Handelsbruk eller sedvänja kan gälla före köplagen

Handelsbruk eller sedvänja kan gälla före köplagen enbart om den ”*måste anses bindande för parterna*”. I lagens förarbeten sägs att motivet till detta är att domstolarna skall få chans att pröva om handelsbruket eller sedvänjan kan tillämpas.<sup>148</sup> Hade detta inte varit inskrivet i 3 § köplagen skulle en osäkerhet ha funnits om man kan använda 36 § avtalslagen i denna situation, då denna bestämmelse så som den är skriven, bara gör det möjligt att åsidosätta alternativt jämka oskäligen avtalsvillkor. Idag är det vanligt att handelsbruk och sedvänja ersatts av standardavtal, som kan prövas enligt avtalsvillkorslagarna, lagen 1971:112 om avtalsvillkor i konsumentförhållanden och lagen 1984:292 om avtalsvillkor mellan näringsidkare. Standardavtalen kan också prövas enligt 36 § avtalslagen. För att visa att ett handelsbruk finns kan detta ske, dels genom att

<sup>145</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 153 och s. 156

<sup>146</sup> B Lehrberg, Köprätt, 1996 s. 27

<sup>147</sup> A Johansson, SvJT 1990, s. 85

<sup>148</sup> Prop.1988/89:76 s. 66

handelskamrarnas responsanämnd gör uttalanden, dels från näringslivets organisationer, som är verksamma inom det område där handelsbruket är aktuellt, yttrar sig. Dock är dylika uttalanden idag begränsat då de flesta handelsbruk är inarbetade i standardavtal.<sup>149</sup>

## 9.3 Säljarens ansvar för fel

### 9.3.1 Allmänt om säljarens felansvar

#### 9.3.1.1 Inledning

I köplagens 17 § finns säljarens felansvar under förutsättning att han inte friskrivit sig med hjälp av en ”befintligt skick klausul” eller något liknande. Ansvar för fel kan bli aktuellt oberoende av om säljaren känt till felet eller ej. I paragrafen nämns ingenting om upplysningsplikt eller hur en upplysningsplikt skulle inverka på avgörandet om det föreligger ett fel.<sup>150</sup>

#### 9.3.1.2 Köpobjektet skall överensstämma med avtalet

17 § 1 st köplagen reglerar en av två grundläggande huvudregler för att kunna avgöra huruvida en vara är felaktig. För att avgöra om ett fel föreligger skall detta ske utifrån innehållet i parternas avtal. Utöver detta kan omständigheter vid köptillfället inverka på felbedömningen.<sup>151</sup> Det är inte bara vad som direkt har skrivits i avtalet som skall utgöra underlag för tolkningen av avtalet, utan även andra tolkningsdata som rimligen kan antas ha varit ett underlag för köparen vid köpet. 17 § köplagen kan därför tillämpas så att säljaren till stor del kan göras ansvarig för uppgifter som denne lämnat i sin marknadsföring eller på annat sätt utan anknytning till det enskilda köpavtalet.<sup>152</sup>

#### 9.3.1.3 Ändamålet med köpobjektet

Innebörden av ”*om inte annat följer av avtalet*” i 17 § 2 st köplagen är att andra stycket skall vara subsidiärt sedan man prövat alla möjligheter att bestämma varans egenskaper med hjälp av avtalstolkning.<sup>153</sup> När det således inte framgår av avtalet vilka krav en köpare kan ställa på köpobjektet, kan 17 § 2 st köplagen tillämpas då bestämmelsen

---

<sup>149</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 160

<sup>150</sup> C Hultmark, Kontraktbrott vid köp av aktier, 1992 s. 105

<sup>151</sup> B Lehrberg, Köprätt, 1996 s. 61

<sup>152</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 268

<sup>153</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 270

innehåller allmänna regler om hur köpobjektet skall vara beskaffat. Andra stycket är inte uttömmande utan kan sägas ange vissa betydelsefulla principer. Bedömningen som görs handlar om vad köpobjektet skall användas till och inte kvalitén hos densamma. Detta beror på att kvalitén kan variera kraftigt för objekt av samma typ men det behöver inte bero på att köpobjektet i sig är behäftat med fel.<sup>154</sup>

Det bör uppmärksammas att säljaren ”*måste ha insett*” att köparen hade speciella ändamål med sitt köp och att köparen haft ”*rimlig anledning att förlita sig*” på den kunskap och bedömning som säljaren gjort för att felansvar skall inträda. Om köparen i förhandlingarna, t.ex. talar om vilka speciella ändamål han har med köpobjektet, utan att ändamålen inte skrivs in i det slutliga avtalet, kan dessa bli viktiga vid en felbedömning då säljaren har vetat om köparens speciella ändamål. Vidare krävs det att köparen haft en rimlig anledning att förlita sig på den kunskap och bedömning som säljaren besitter. Emellertid finns det inget krav på att säljaren skulle ha känt till eller bort känna till att köpobjektet inte passade för ändamålet.<sup>155</sup> Om en köpare har större sakkunskap än säljaren eller det annars framgår att köparen inte litat på säljaren, svarar inte säljaren för köparens specifika ändamål.<sup>156</sup>

#### **9.3.1.4 Köpobjektet avviker från vad köparen med fog kunnat förutsätta**

Det finns två syften med tredje stycket, dels att fel föreligger om det finns en avvikelse enligt första eller andra stycket i paragrafen, dels att poängtera att första och andra styckena inte är uttömmande i sin beskrivning av vad som fordras för att ett köpobjekt skall vara felfritt. Även i andra situationer kan fel vara förhanden men det är rättstillämpningens sak att avgöra detta.<sup>157</sup> Av bestämmelsen framkommer att fel kan finnas om köpobjektet ”*i något annat avseende*” avviker från vad köparen med fog kunnat förutsätta. Enligt Håstad, tyder detta på att tredje stycket skulle syfta på en annan typ av fel än bristande ändamålsenlighet som finns i andra stycket.<sup>158</sup>

---

<sup>154</sup> B Lehrberg, Köprätt, 1996 s. 62

<sup>155</sup> T Håstad, Den nya köprätten, 1998 s. 73

<sup>156</sup> B Lehrberg, Köprätt, 1996 s. 64

<sup>157</sup> Prop.1988/89:76 s. 87

<sup>158</sup> T Håstad, Den nya köprätten, 1998 s. 74

### 9.3.2 Säljarens ansvar för fel särskilt vid företagsöverlåtelse

#### 9.3.2.1 Inledning<sup>159</sup>

Vid avgörandet om det föreligger ett fel är köparens förväntningar av stor betydelse och framför allt om det finns någon grund i förväntningarna. Det kan vara svårt att bilda sig en uppfattning om allt det material som köparen haft tillgängligt och som hans förväntning grundar sig på. Ofta består materialet av offentlig information som årsredovisningar, redovisningsmaterial, emissions- och andra prospekt och uttalanden i medier. Vid förhandlingar får köparen också annan information från säljaren. Det är också vanligt att köparen vidtar en egen undersökning av företaget.

Köparen bör kunna förvänta sig att en reviderad årsredovisning har arbetats fram i enlighet med lag och god redovisningssed. När det gäller prognoser och budgetar anses de vara bedömningar av framtiden. Det är inte ovanligt att de bygger på optimism. De bör därför ses som osäkra och inte kunna ligga till grund för förväntningar hos köparen. De sakuppgifter som presenteras i materialet skall köparen dock kunna förlita sig på.

Att fastställa en normalstandard för bolag är svårt men köparen kan dock förvänta sig att verksamheten inte drivs i strid med lag eller myndigheter. Sacklén utesluter dock inte, att köparen också skulle kunna förvänta sig en viss minimistandard på de enskilda tillgångarna. I den vardagliga verksamheten borde förväntningar som grundas på en uppfattning om vad som är normal standard inte betyda så mycket då säljaren vid aktieköp, som framförhandlats, ofta lämnar ut uppgifter till köparen och köparen vanligtvis noga undersöker både bolaget och bolagets verksamhet.

#### 9.3.2.2 Upplyningsplikt

Vid en närmare granskning av 17 § 2 st p.1 och 2 köplagen, ser man att den upplyningsplikt som det sekundärt syftas på är situationen där objektet inte ”är ägnad för det ändamål” för vilket den i allmänhet används, respektive ”för det särskilda ändamål” den varit avsedd att användas. En restriktiv tolkning av 17 § p.1 och 2 köplagen, skulle få till följd att bara hembud, rösträttsbegränsningar och utdelning kunde bli aktuella. Om en köpare trott att en aktie skulle vara föremål för större omsättning och därigenom värderat aktien fel, är det inte att anse som ett ”användnings-ändamål”.<sup>160</sup>

I propositionen sägs, att 17 § 2 st p.1 och 2 köplagen i första hand avser varans ändamålsenlighet och inte dess kvalitet.<sup>161</sup>

---

<sup>159</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 818 ff

<sup>160</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 120

<sup>161</sup> Prop.1988/89:76 s. 85



### 9.3.2.3 Rådighetsfel

Något som däremot skulle kunna falla inom 17 § 2 st p.1 och 2 köplagen är rådighetsfel. Om en köpare, t.ex. köper samtliga aktier i ett bolag samtidigt som bolaget inte har tillstånd för att driva verksamheten har köparen ingen möjlighet att nyttja bolaget för avsett ändamål. I det här fallet, menar Hultmark, kan man bortse från att man inte talar om själva aktiebrevets användning utan bolaget.<sup>162</sup> Det finns dock ingen anledning att studera vad som avses i 17 § 2 st p.1 och 2 köplagen allt för noga då det i 17 § 3 st köplagen sägs, att det är fel på varan om den på något annat avseende avviker från vad köparen med fog kunnat förutsätta. Hultmark är av den åsikten, att man med stöd av denna regel kan säga att upplysningsplikten vid värdefel är lika långtgående som i 17 § 2 st p.1 och 2 köplagen.

### 9.3.3.3 Upplysningsplikt vid rådighetsfel

När man tittar på hur långt upplysningsplikten sträcker sig vid rådighetsfel är det inte lätt att avgöra om den stäcker sig längre än vid andra fel. Det är heller inte helt klart om rådighetsfel över huvud taget omfattas av köplagens regler rörande fel. Studerar man lagtexten framgår inte att man skall göra undantag för rådighetsinskränkningar. Hultmark är ändå av den uppfattningen, att köplagens 17 § som talar om *egenskaper* och *varans användning* omfattas av rådighetsinskränkningar. Exempelvis kan en myndighetsinskränkning medföra rådighetsinskränkning. Det skulle i eventuellt kunna innebära en avvikelse från vad köparen med fog kunnat förutsätta och på så sätt medföra ett köprättsligt fel enligt 17 § 3 st köplagen.<sup>163</sup> I ett rättsfall från mitten av 30-talet, som handlade om ett köp av en hotellrörelse, fanns ett myndighetsbeslut om att vägen utanför hotellet skulle breddas. Detta innebar att det fanns en risk att hotellet skulle behöva rivas. HD kom fram till att säljaren hade en upplysningsplikt om förhållandet.<sup>164</sup>

När man i Sverige talar om varor som säljs i befintligt skick finns det en upplysningsplikt, enligt 19 § p.2 köplagen, om det rör ett väsentligt förhållande. Då det gäller varor som säljs utan förbehåll om befintligt skick, enligt 17 § köplagen, bör det sannolikt förhålla sig på samma sätt även om det inte framgår bokstavligen. Hultmark tycker, att väsentligheten i det fallet är beroende av kausalitet och insikt. Att säljaren inte lämnat information måste vara så viktigt att det haft betydelse vid köparens värdering av objektet.<sup>165</sup>

---

<sup>162</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 120 f

<sup>163</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 122

<sup>164</sup> NJA 1935 s. 57

<sup>165</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 123

## 9.4 Säljarens ansvar för lämnade uppgifter

### 9.4.1 Allmänt om ansvaret för lämnade uppgifter

#### 9.4.1.1 Inledning

18 § köplagen utgör ett komplement till 17 § köplagen på så sätt att om köparen har litat på säljarens oriktiga uppgifter blir felreglerna tillämpliga. Det ansvar för fel som regleras i 18 § köplagen borde för de flesta fall vara möjliga att härleda ur principerna i 17 § köplagen, dvs. att varan skall stämma överens med vad man har avtalat och vad köparen med fog har kunnat förvänta sig.<sup>166</sup>

En förutsättning för felansvar är att det finns ett orsakssamband. Huvudregeln säger att säljaren blir ansvarig då köpobjektet inte har de egenskaper som avtalats. Köparen är inte tvungen att uppvisa att han inte skulle ha ingått köpavtalet med likadana förutsättningar om han hade vetat vad som var de korrekta omständigheterna. Begreppet ”*kan antas ha inverkat på köpet*” tyder på att beviskraven är tämligen svaga.<sup>167</sup>

Även uppgifter som har lämnats vid andra tillfällen än vid marknadsföringen kan vara ansvarsgrundande enligt 18 § köplagen.<sup>168</sup>

#### 9.4.1.2 Lämnade uppgifter före köpet

Även om det inte är säljaren personligen, utan någon med dennes fullmakt, som lämnar ut uppgifter så betraktas det som att uppgifterna kommer från säljaren, oavsett om de är skriftliga eller muntliga.<sup>169</sup>

18 § köplagen kräver inte vållande från säljaren för att felansvar skall bli aktuellt, dvs. det är inte nödvändigt att säljaren har vetat om eller bort känna till att den uppgift som gavs till köparen var felaktig. Det är heller inte nödvändigt att säljaren haft en intention att vilseföra köparen.<sup>170</sup> Skulle säljaren däremot på ett tydligt sätt upplyst köparen om att han inte kan ta ansvar för att uppgiften är korrekt, kan man inte säga att uppgiften kan antas ha inverkat på köpet och säljaren slipper då sitt ansvar.<sup>171</sup>

Ett ytterligare krav är att uppgiften har påverkat köpet. Köparen kan i efterhand inte återopa en uppgift som vid köpet inte betydde något för honom eller en uppgift som han

---

<sup>166</sup> Prop.1988/89:76 s. 87

<sup>167</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 279

<sup>168</sup> Prop.1988/89:76 s. 89

<sup>169</sup> T Håstad, Den nya köprätten, 1998 s. 80

<sup>170</sup> B Lehrberg, Köprätt, 1996 s. 66

<sup>171</sup> T Håstad, Den nya köprätten, 1998 s. 77

inte visste om. Det är köparen som måste visa och göra sannolikt att uppgiften påverkade hans köp.<sup>172</sup>

#### **9.4.1.3 De lämnade uppgifterna rättas**

Om säljaren har insett eller borde ha insett, att köparen trodde och litade på de första uppgifterna som gavs och detta även påverkade hans köp, borde det följa av huvudregeln om vad köparen med fog kunnat förutsätta, 17 § 3 st, att om säljaren inte rättar uppgifterna i föreliggande fall blir han bunden av de första uppgifterna.<sup>173</sup> Skulle säljaren däremot rätta den oriktiga uppgiften i tid kan han undvika ansvar. Rättelsen av uppgiften måste ske på ett lika tydligt sätt såsom uppgiften en gång lämnades. Ett annat sätt för säljaren att undkomma ansvar är, att han i ett specifikt fall säger, att han inte vill ansvara för om uppgiften som han lämnat är korrekt eller inte.<sup>174</sup>

### **9.5 Befintligt skick och liknande friskrivningar**

#### **9.5.1 Allmänt om befintligt skick och liknande friskrivningar**

##### **9.5.1.1 Inledning**

Om en vara sålts i befintligt skick eller med ett liknande allmänt förbehåll regleras detta i 19 § köplagen. Det finns tre stycken begränsningar av dylika friskrivningar, för det första om varan inte stämmer överens med lämnade uppgifter, för det andra om säljaren inte lämnat ut vissa uppgifter om varan till köparen och för det tredje om varan är i väsentligt sämre skick än vad köparen med fog hade anledning att förutsätta.

Stadgandet kan, enligt 3 § köplagen, jämkas eller åsidosättas i parternas avtal eller genom handelsbruk eller annan sedvänja. Det bör noteras att paragrafen endast blir tillämplig när säljaren har gjort ett förbehåll. Skulle en vara säljas utan ett dylikt förbehåll är det de allmänna felreglerna i 17 och 18 §§ köplagen som skall tillämpas. Förbehåll av den typ som paragrafen stadgar är i princip bindande mellan parterna men enligt rättspraxis är villkor av detta slag inte undantagslöst bindande. Enligt propositionen är det viktigt att motverka uppfattningen att en säljare, oavsett omständigheterna, undgår allt ansvar om han har en sådan klausul. Tanken med paragrafen är att tala om vilken ansvarsfriskrivning ett dylikt allmänt förbehåll från en säljare för med sig.<sup>175</sup>

---

<sup>172</sup> Prop.1988/89:76 s. 88

<sup>173</sup> B Lehrberg, Köprätt, 1996 s. 68

<sup>174</sup> Prop.1988/89:76 s. 90

<sup>175</sup> Prop.1988/89:76 s. 91

### 9.5.1.2 Uppgifter som säljaren har lämnat före köpet

En allmän friskrivning påverkar inte det ansvar säljaren har för de särskilda uppgifter som han har lämnat. Om säljaren lämnat en uppgift som han är osäker på, trots försäljning i befintligt skick, måste han klart och tydligt göra en reservation om uppgiftens riktighet eller förklara att han är osäker för köparen. Ett villkor som måste föreligga är att de aktuella uppgifterna ”*kan antas ha inverkat på köpet*”. Säljaren har möjlighet att rätta oriktiga uppgifter enligt 18 § 3 st köplagen.<sup>176</sup>

Enligt Wetterstein, bör en säljare inte slippa från sitt ansvar, även om det finns en befintligt skick klausul. Klausulen kan sägas innebära en riskfördelning som kan förändra sig, dvs. det sker en förskjutning av risken, beroende om säljaren t.ex. lämnat garanti- eller andra uppgifter om köpobjektet som givit köparen obefogade förväntningar. Säljaren kan genom sitt agerande ”*neutralisera*” de verkningar som friskrivningen innebär.<sup>177</sup> Håstad menar, att det inte finns någonting som tyder på att ansvaret skulle vara mindre långtgående när säljaren har uttalat någon friskrivning. Här borde 19 § köplagen åtminstone kunna tillämpas analogt, menar han.<sup>178</sup>

### 9.5.1.3 Säljarens upplysningsplikt

Säljaren behöver inte ha haft något speciellt syfte när han underlåtit att informera köparen om köpobjektet. Det räcker att han varit försumlig vad gäller upplysningsplikten och det krävs inte säljaren har haft som syfte att vara svekfull. Det skall vara ett ”*väsentligt förhållande rörande varans egenskaper eller användning*”. Ordet ”*väsentligt*” innebär att säljaren inte är skyldig att informera om mindre fel och brister. Vid denna typ av köp måste köparen vara införstådd med att köp av begagnade objekt i alla delar inte alltid är så som han vill att de skall vara.<sup>179</sup>

Säljarens upplysningsplikt blir bara aktuell om denne ”*måste antas ha känt till*” förhållandet. Om säljaren bara bort känna till situationen är detta inte tillräckligt. Därför finns det ingen skyldighet för säljaren att själv undersöka köpobjektet för att veta i vilket skick den befinner sig i innan han sedan säljer det i befintligt skick. Definitionen ger en viss lättnad i bevisningen.<sup>180</sup> Enligt paragrafen finns ingen upplysningsplikt för säljaren vad gäller förhållande som köparen kunde ha upptäckt om han undersökt varan eller som han rimligen kunde ha genomfört med hänsyn till omständigheterna.<sup>181</sup>

<sup>176</sup> B Lehrberg, Köprätt, 1996 s. 69 f

<sup>177</sup> P Wetterstein, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, 1982 s. 58 f

<sup>178</sup> T Håstad, JT 1992-93, s. 608

<sup>179</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 285

<sup>180</sup> Prop.1988/89:76 s. 92

<sup>181</sup> T Håstad, Den nya köprätten, 1998 s. 82 f

Som ett sista villkor för säljarens upplysningsplikt gäller att ”köparen med fog kunde räkna med att bli upplyst om” den viktiga omständigheten som handlar om egenskaperna och användningen hos köpobjektet. Vad en köpare i ett specifikt fall förväntar sig att få information om växlar beroende på köpobjektet, vilken ställning parterna befinner sig i och övriga förhållanden när köpavtalet sluts. När man prövar huruvida det skall föreligga en upplysningsplikt för säljaren eller inte måste man även ta hänsyn till säljarens ställning. Skulle köparen veta att säljaren inte har haft möjlighet att på egen hand kontrollera objektet innan köpet, finns det inget fog för köparen att förvänta sig information från säljaren.<sup>182</sup> Säljaren kan istället ha skyldighet att upplysa köparen om förhållanden som han känner till, om de kan antas ha betydelse för köparen och som denne själv inte skulle ha upptäckt vid en undersökning eller som han inte har skäl att uppmärksamma.<sup>183</sup>

Visar det sig att säljaren har underlåtit att upplysa, och således inte uppfyllt sin upplysningsplikt enligt 19 § punkt 2 köplagen, innebär det att ansvar för fel inte kan föreligga annat än att ”det kan antas ha inverkat på köpet”.<sup>184</sup>

#### 9.5.1.4 Varan är i väsentligt sämre skick

Det krävs att köpobjektet är i väsentligen sämre skick än vad köparen med fog kunnat förvänta sig, för att felansvaret skall inträda. När man skall avgöra vad köparen har antagit eller kunnat anta rörande köpobjektet använder man begreppet ”fog”, vilket visar att man skall göra en objektiv bedömning.<sup>185</sup>

19 § punkt 3 köplagen skall undantagsvis tillämpas när det gäller affärsmässiga köp av stora värden.<sup>186</sup> Om inte annat kan det i kommersiella förhållanden vara tänkbart att låta 3 § köplagen som handlar om handelsbruk eller annan sedvänja få förtur framför 19 § punkt 3 köplagen.<sup>187</sup>

#### 9.5.1.5 19 § köplagen ett starkare skydd än 30 § avtalslagen vid svek

Om säljaren med avsikt lurat köparen att ingå köpavtalet och vilselett genom att lämna icke korrekt information eller inte lämnat några uppgifter alls, är svek för handen enligt 30 § avtalslagen. Det kan dock vara svårt för köparen att bevisa att säljaren vilselett med

---

<sup>182</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 286 f

<sup>183</sup> B Lehrberg, Köprätt, 1996 s. 70

<sup>184</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 287

<sup>185</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 288

<sup>186</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 288

<sup>187</sup> SOU 1976:66 s. 321

avsikt och hur skall man ställa sig till information som uteblivit? Det måste bestämmas vilken kännedom säljaren kan ha haft om köpobjektets egenskaper då avtalet ingicks samt vilken grund köparen har haft för sitt beslut. Vidare måste avgöras huruvida säljaren har agerat svikligt genom att inte ha lämnat information till köparen om vad han vet, detta med hänsyn till omständigheterna i fallet. Det finns en möjlighet att säljaren utgår från att köparen via sin undersökning av köpobjektet har noterat de för honom aktuella och intressanta fakta innan han bestämmer sig för köp eller inte. Därför måste man se till den eventuella upplysningsplikt som säljaren har och jämföra med den undersökning som köparen, av eget intresse gör innan köpet. Ramberg konstaterar, att det är endast i undantagsfall som köparen lyckas med att visa att säljaren har uppträtt svikligen. På grund av detta ger 19 § köplagen ett starkare skydd jämfört med 30 § avtalslagen.<sup>188</sup>

## 9.5.2 Försäljning i befintligt skick särskilt vid företagsförvärv

### 9.5.2.1 Försäljning av aktier

19 § 2 st köplagen stadgar att en begagnad vara som säljs på auktion anses såld i befintligt skick. Därigenom ansvarar inte säljaren för det sålda objektets kvalitet. Detta under förutsättning att det inte förelegat svek från hans sida eller att han brustit i sin upplysningsplikt. Kan försäljning av aktier på börsen jämföras med en begagnad vara som säljs på auktion och därigenom säljas med begränsat felansvar? Hultmark menar, att utgångsläget är att det inte finns någon praxis i enlighet med 19 § 2 st köplagen som skulle medföra ett begränsat felansvar vid aktieförsäljning.<sup>189</sup>

Det har förts diskussioner om att försäljning av aktier alltid sker i befintligt skick. Detta skulle innebära en upplysningsplikt för säljaren i linje med 19 § köplagen. Aktier som säljs på börsen skulle nämligen kunna jämföras med försäljning på auktion där objekten säljs i befintligt skick enligt 19 § köplagen. Samma resonemang torde kunna föras då det gäller köp av mindre aktieposter vid försäljning på annat ställe än börsen. Köps kontrollposter eller aktier i andra bolag än aktiemarknadsbolag, borde upplysningsplikt vara för handen med stöd av både 19 och 17 §§ köplagen. Karnell menar dock att det inte är lämpligt med en mindre långtgående upplysningsplikt vid köp av aktier. ”*En säljare av samtliga aktier i ett bolag bör inte kunna sätta rörelse på aktier och därmed undgå upplysningsplikten.*”<sup>190</sup>

---

<sup>188</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 283

<sup>189</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 89 f

<sup>190</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 89 ff och s. 113

## 9.6 Köparens undersökningsplikt

### 9.6.1 Allmänt om köparens undersökningsplikt

#### 9.6.1.1 Köparens undersökning av varan före köpet

20 § 1 st köplagen fastställer att köparen inte får åberopa fel i köpobjektet som denne ”måste antas ha känt till vid köpet”. Formuleringen har det utgångsläget att köparen måste ha haft en faktisk vetskap om det föreliggande felet. Då det är ytterst svårt att bedöma och visa hur köparen subjektivt har upplevt sakläget får beviskraven anpassas till vad som kan komma fram i objektiva förhållanden istället. Detta för att skapa en lättnad i bevisningen. Förutom att köparen måste ha vetat om en viss omständighet måste han dessutom ha förstått dess betydelse för att han skall mista sin rätt att åberopa omständigheten som ett fel. Paragrafen är inte tillämplig om det finns ett avtal eller att det har förutsatts att säljaren efter köpet skall avhjälpa felet.<sup>191</sup> Svårigheten ligger i att bedöma innebörden av vad köparen sett och observerat av köpobjektet, när säljaren har gjort faktiska utfästelser på ett eller annat sätt i köpeavtalet. Ramberg menar att det kan bli svårt att tillämpa 20 § 1 st köplagen, då det kan ”bli svårt att avgöra vad som kan ha varit förutsatt med avseende på säljarens efterföljande korrigeringar av fel och brister i varan”.<sup>192</sup>

#### 9.6.1.2 Säljarens uppmaning till undersökning av varan

En uppmaning från säljaren att undersöka varan behöver inte nödvändigtvis vara uttrycklig utan kan ske indirekt, t.ex. när köpet diskuterats har varan visats eller hållits tillgänglig för köparen så att denne vid detta tillfälle hade möjlighet att företa en undersökning.<sup>193</sup> När det gäller skyldigheten för köparen att undersöka köpobjektet på säljarens uppmaning måste hänsyn tas till hur man skall läsa och tolka ”utan godtagbar anledning” och hur undersökningen i praktiken skall fungera. Den situationen kan föreligga att köpare och säljare befinner sig i olika delar av landet och en undersökning av köpobjektet skulle komma att bli både krånglig och dyr för köparen om han själv skulle företa undersökningen. Ibland kan det ändå vara så att köparen måste göra undersökningen på annan ort och huruvida detta skall ses som acceptabelt avgörs av vilken sorts köpobjekt det är, undersökningskostnad och hur man vanligtvis företar undersökningar i branschen innan ett köp.<sup>194</sup>

Vilka krav som kan ställas på köparen enligt 20 § 2 st köplagen beror på förhållandena i det enskilda fallet och hur köparen har företagit sin undersökning. Det som blir viktigt vid

---

<sup>191</sup> Prop.1988/89:76 s. 93 f

<sup>192</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 291

<sup>193</sup> Prop.1988/89:76 s. 94

<sup>194</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 294 f

avgörandet är köpobjektets egenskaper och sedvanan inom branschen. Om köparen inte har möjlighet att företa en bruklig undersökning innan köpet, finns det en risk att han tappar möjligheten att påtala fel som skulle ha kunnat upptäckas vid en bruklig undersökning. Kan köparen inte själv undersöka får han anlita någon annan som gör den åt honom.<sup>195</sup>

### 9.6.1.3 När säljaren lämnar garanti samtidigt med en uppmaning att undersöka

En tvetydig situation som kan uppkomma är att säljaren lämnar en garanti för en speciell egenskap hos köpobjektet och samtidigt påtalar för köparen att denne skall undersöka köpobjektet. Skälet till säljarens agerande kan vara att denne har mindre fackkunskap jämfört med köparen, och säljaren vill på så sätt kunna inskränka garantin till att gälla sådant som köparen vid undersökningen inte förmått upptäcka. I en sådan situation undsätter inte garantin köparen från undersökningsplikten. Garantin kan även vara generell och gälla hela köpobjektet men att det är en viss del eller egenskap som köparen bör kontrollera. För övrigt får huvudregeln anses vara, att garantin tillsammans med en vag anmaning från säljaren att undersöka objektet inskränker skyldigheten att undersöka till det övriga som garantin inte omfattar.<sup>196</sup> I svensk doktrin har man argumenterat för, att svaret beror på de speciella förhållandena och om köparen tvivlar bör denne företa en undersökning av köpobjektet.<sup>197</sup>

Om säljaren genom sitt sätt att uppträda har velat visa sin egna personliga uppfattning om köpobjektet och samtidigt har ansett att en undersökning från köparen är nödvändig eller skall säljarens agerande tolkas på det sättet att den uppmaning som köparen fått att undersöka inte omfattar de garanterade egenskaperna? Enligt Wetterstein, bör man göra en nyanserad bedömning när man tar fram anvisningar för ett svar till frågeställningen ovan. Har säljaren lämnat klara och tydliga uppgifter om köpobjektet och på samma gång sagt till köparen att denne skall företa en undersökning för att kontrollera uppgifterna, borde man kunna förutsätta att säljarens anmaning ”neutraliserar” betydelsen som uppgifterna fyller. En viss försiktighet bör i detta sammanhang tas för de situationer, där säljaren vill förstärka sina uppgifter med en uppmaning som inte är allvarligt menad till köparen att undersöka objektet.<sup>198</sup>

---

<sup>195</sup> Prop.1988/89:76 s. 94

<sup>196</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 295

<sup>197</sup> P Wetterstein, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, 1982 s. 255

<sup>198</sup> P Wetterstein, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, 1982 s. 255 f



## 9.6.2 Köparens undersökningsplikt särskilt vid företagsöverlåtelse

### 9.6.2.1 Inledning

Tanken vid en due diligence är att man skall förebygga senare tvister som kan uppkomma mellan parterna rörande värdet hos företaget. Det som köparen vid denna undersökning har kunnat upptäcka får i princip inte senare åberopas av denne. Vanligtvis innehåller avtal om företagsöverlåtelser klara stadganden kring detta. Skulle det däremot vara så att inga klara och tydliga stadganden finns i avtalet är det möjligt, enligt Ramberg, att åberopa 20 § 2 st köplagen.<sup>199</sup>

Ser man på hur vidsträckt undersökningen är som köparen måste vidta, är bör denne utgå från att han skall undersöka allt det material som säljaren tillhandahållit. Det kan även fordras att köparen tar en schematisk genomgång av brevväxling mellan bolaget och myndigheter, om verksamheten kräver vissa tillstånd, samt besöker bolagets enheter för att få en bild över byggnader och inventarier etc. Det är troligt att köparen, om han vid undersökningen hittar oklarheter, är skyldig att granska omständigheten mera ingående.<sup>200</sup>

### 9.6.2.2 Köparens plikt att undersöka före köpet

De delar som säljaren har ansvar för behöver köparen som regel inte undersöka före köpet. På dessa områden kan köparen utgå ifrån att godset är utan fel. Det förutsätter dock att säljaren inte uppmanat köparen att undersöka köpeobjektet i enlighet med 20 § köplagen. Utanför de nämnda gränserna kan köparen inte förutsätta att köpeobjektet är felfritt. Det finns dock vissa situationer då en säljare av aktier inte ansvarar, t.ex. en köparens hypoteser om bolagets framtid. 20 § köplagen blir inte bara aktuell på säljarens initiativ utan också som en följd av att köparen självmant undersöker föremålet.<sup>201</sup>

Sacklén menar, att om säljaren beredas tillfälle att undersöka bolaget så borde det kunna ses som en uppmaning att undersöka bolaget och därigenom har en undersökningsplikt infunnit sig hos köparen. Idag kan det ses som praxis på området att köparen vidtar en sådan undersökning. Det är även en förutsättning för att köparen skall kunna bilda sig en uppfattning om bolaget.<sup>202</sup>

En säljares utfästelse kan ha lett till att köparen fått en acceptabel anledning att inte undersöka den delen som utfästelsen innefattar. I samband med detta bör man tänka på 18 § köplagen där säljaren tydligt måste rätta en felaktig uppgift för att undkomma ansvar. På det sätt som köplagen är utformad borde 18 § vara underordnad 20 § 2 st

---

<sup>199</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 295

<sup>200</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 832 f

<sup>201</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 173 och s. 175

<sup>202</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 832

köplagen men är det så i praktiken? Om köparen är osäker på objektets kvalité i ett visst avseende och pga. detta har efterfrågat en utfästelse kan det vara på det viset att man skall tolka utfästelsen så att denna skall gälla oavsett vad köparen borde ha upptäckt vid en undersökning. Parternas avtal skulle då ta över enligt 20 § 2 st köplagen, se även 3 § köplagen. Denna situation torde vara förekommande vid, t.ex. företagsöverlåtelser.<sup>203</sup>

### **9.6.2.3 Undersökningsplikt när säljaren lämnat upplysningar eller försummat sin upplysningsplikt**

Ett centralt spørsmål är att bedöma hur stor undersökningen skall vara som köparen gör, då säljaren har utgett vissa specifika löften och garantier för köpobjektet, alternativt uttalat sådant som köparen med fog kunnat lita på. Om säljaren lämnar dylika upplysningar kan det vara ett direkt syfte att inte tillåta köparen att undersöka objektet innan köpet. Detta kan vara fallet vid, exempelvis avtal om företagsöverlåtelser, där man lämnar omfattande säljgarantier. Medföljer ett besiktningsprotokoll, t.ex. vid försäljning av maskiner, som visar köpobjektets beskaffenhet befrias köparen från sin undersökningsplikt vad avser det som står i besiktningsprotokollet eller i annan teknisk skrift från säljaren. I andra situationer har kanske inte säljaren en avsikt med sitt uttalande att undersökningsplikten för köparen skall inskränkas, men trots detta kan säljaren ha uppträtt på ett sådant sätt eller gjort uttalanden som gör att köparen har en grund för att inskränka eller avstå från att undersöka köpobjektet.<sup>204</sup>

### **9.6.2.4 Värdering eller undersökning av aktierna<sup>205</sup>**

En köpare som köper en aktie värderar oftast denna på eget initiativ men det betyder inte att han samtidigt måste undersöka riktigheten av de antaganden som han har haft som grund för sin värdering. Att skilja mellan undersökning och värdering enligt 20 § köplagen kan vara svårt. I de fall köparen gör en värdering kan man tycka att nästa steg är att han också gör en undersökning av det material som han använder som underlag vid värderingen av aktierna. I en sådan situation är det inte troligt att säljaren uppmanar köparen att göra en undersökning enligt 20 § köplagen. Med anledning av detta kan det antagas att vid köp av aktier är det förutsatt utan att sägas att köparen skall undersöka på eget initiativ enligt 20 § köplagen. Men vid köp av aktier föreligger det dock inte en obligatorisk undersökning.

Befarar köparen att det som han haft som underlag för att göra sin värdering av aktierna är oriktigt, samtidigt som säljaren anmodat honom att vidta en undersökning, menar

<sup>203</sup> T Håstad, Den nya köprätten, 1998 s. 87 f

<sup>204</sup> J Ramberg, Köplagen, 1995 s. 296

<sup>205</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 175 och s. 177

Hultmark, att det till viss del är oklart om det uppkommer en undersökningsplikt. I köplagens 20 § sägs att fel som kan göras gällande, är de fel som köparen faktiskt har känt till. Tillämpning av förutsättningsläran i detta fall innebär att köparen inte kan åberopa omständigheter som han har vetat om, att det funnits osäkerhet om de korrekta förhållandena, vid köpet. Köparen blir tvungen att företa en undersökning. Det finns all anledning till att det skall finnas en skyldighet för köparen att företa en undersökning om han har misstankar om att hans befogade förväntningar är felaktiga. Skulle det däremot gälla misstankar om felaktigheter rörande avtalsvillkoren är det inte lika självklart att köparen måste utöva sin undersökningsplikt.

## 10. UPPLYSNINGSPLIKT

### 10.1 Inledning

I Sverige finns en utbredd skyldighet för säljaren att lämna upplysningar till köparen om objektets negativa förhållanden. Denna upplysningsskyldighet bygger på den lojalitet som parterna anser sig vara skyldiga att visa. Upplysningsskyldigheten är dock inte hur stor som helst, det är tillåtet att genomföra en god affär. Säljaren behöver inte fullt ut upplysa köparen om riskens storlek vid köp av företaget. Man kan säga att säljarens kunskap om företaget har ett visst värde. Finns det en möjlighet för köparen att skaffa sig informationen kan han inte kräva att säljaren utan ersättning skall lämna ifrån sig informationen när det kostat honom tid och pengar att få fram densamma.<sup>206</sup>

Uttalanden från en säljare, som har stor insyn, kan köparen ofta förlita sig till i stor utsträckning. Skulle däremot en säljare inte ha insyn i företaget men ändå uttala sig och köparen vet om att han inte har så stor insyn, så förväntas det att köparen inte tar så allvarligt på den information han fått.<sup>207</sup>

Martinsson har ett annat perspektiv på säljarens ansvar. Han menar att säljaren har ett strikt ansvar för fel på det sättet, att han har ett ansvar oavsett om han inte har vetat om felet eller att han har vetat om felet. Dock undgår säljaren ansvar om köparen har vetat om felet. Då köparen vet om att köpobjektet har en viss standard finns det inga skäl för honom att förvänta sig någon annan nivå på standarden. Det kan också uttryckas som att om köparen vetat om felet, är felet inte relevant.<sup>208</sup>

---

<sup>206</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 104

<sup>207</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 32

<sup>208</sup> C Martinsson, JT 1992-93, s. 437

## 10.2 Allmänt om upplysningsplikt

Med säljarens upplysningsplikt avses säljarens skyldighet att upplysa om negativa förhållanden som han känt till vid försäljningen. Ibland har begreppet getts en vidare betydelse där man menar att säljarens upplysningsplikt även avser sådant som han inte känt till, detta som en följd av att han bedömts vara skyldig att undersöka objektet innan försäljningen.<sup>209</sup> En förutsättning för att säljaren skall kunna upplysa köparen är att han själv känner till felet. Ett alternativt sätt för säljaren att undgå ansvar är att friskriva sig.<sup>210</sup> Enligt Hultmark, aktualiseras upplysningsplikten i två huvudsituationer, dels när tidigare information som lämnats är felaktig, dels när någon felaktig information inte har lämnats. Förutsättningen i båda fallen är att säljaren har haft en faktisk kännedom om de aktuella omständigheter han har skyldighet att upplysa om.<sup>211</sup>

### 10.2.1 Upplysningsplikt föreligger endast vid ond tro?

På vilket sätt kan ond tro, att köparens förutsättning om köpobjektet är oberättigad, föra med sig ansvar för fel? Karlgren antar, att en upplysningsplikt blir aktuellt när *”avtalet blir i grunden onyttigt för förutsättningskontrahenten eller när förutsättningen rör ett faktum som är svårt att upptäcka eller brukar förbises vid undersökning; i sådana fall vore tystnad trots vetskap illojal, omoralisk eller sviklig.”*<sup>212</sup>

Martinsson å sin sida menar, att upplysningsplikten för säljaren endast blir aktuellt när han känner till ett förhållande, d.v.s. när han är i ond tro. Eftersom upplysningsregeln tar sikte på säljarens onda tro blir verkan att man kan tala om säljarens upplysningsplikt. Om det finns en allmän friskrivning från säljarens sida och denne varit i ond tro om ett fel i varan, är säljaren tvungen att upplysa köparen om felet för att undslippa ansvar. Detta är skälet till varför man bör tala om en upplysningsplikt.<sup>213</sup>

Utgångspunkten, för Martinsson, är att den som säljer lös egendom har ett felansvar oberoende av god tro. För att undkomma detta felansvar får säljaren lämna upplysningar om köpobjektets brister. Men detta förhållande skall inte beskrivas som en upplysningsplikt därför att upplysningsplikten enbart följer av att säljarens ansvar för fel hör ihop med hans onda tro. Den situationen att säljaren har ett ansvar då han vet om att köparen har vissa speciella förväntningar på köpobjektet är inte ett ansvar som grundas på ond tro och av den orsaken skall det inte beskrivas som en upplysningsplikt. Men har säljaren gjort en friskrivning och/eller för eventuellt rådighetsfel kan man tala om

<sup>209</sup> K Rodhe, Obligationsrätt, 1994, s. 267

<sup>210</sup> C Martinsson, JT 1992-93, s. 438

<sup>211</sup> C Hultmark, Kontraktbrott vid köp av aktier, 1992 s. 112

<sup>212</sup> T Håstad, JT 1992-93, s. 609

<sup>213</sup> C Martinsson, JT 1992-93, s. 438 f

upplysningsplikt enligt köplagen. Vidare kan upplysningsplikt föreligga om säljaren har blivit ålagd av en myndighet att lämna information.<sup>214</sup>

### 10.2.2 Upplýsningsplikt för båda parter

Om upplysningsplikten skulle vara allt för långtgående skulle det hämma både köparens liksom säljarens intresse av att företa undersökningar. Om exempelvis säljaren vidtagit kostsamma undersökningar och därigenom fått fram information som han vid en försäljning tvingas lämna ifrån sig, utan erhållande av ersättning, kan det vara mer fördelaktigt för säljaren att undvika att företa undersökningen och istället vara i god tro om de negativa förhållandena. På motsvarande sätt kan en långtgående upplysningsplikt från köparens sida innebära att han själv inte behöver genomföra stora undersökningar eftersom han vet att säljaren är skyldig att lämna upplysningar om allt det han känner till.<sup>215</sup> Om det enbart skulle föreligga den omständigheten att säljaren vet om ett särskilt förhållande, som skulle kunna intressera köparen, innebär det i princip inte något kontraktsbrott.<sup>216</sup>

### 10.2.3 Upplýsningsplikt och 30 och 33 §§ avtalslagen

Naturligtvis är säljaren upplysningskyldig när 30 eller 33 §§ avtalslagen är tillämplig, om han vill undvika att avtalet blir ogiltigt. Denna upplysningskyldighet kan slå till, även om köparen varit alltför godtrogen; det räcker att han faktiskt blivit lurad eller utnyttjad.<sup>217</sup>

När parten har fullgjort sitt avtal är det inte säkert att motparten tycker att det bästa är att ogiltigförklara avtalet på grund av att det förelegat svek, eller att det strider mot tro och heder. Håstad menar i denna situation, att avtalsparten bör kunna hävda att det finns ett bindande avtal som överensstämmer med hans egna förväntningar om köpobjektet. Den part som är förfördelad brukar vanligtvis ha rätt till skadestånd för det positiva kontraktsintresset vid svek, eventuellt också när det strider mot tro och heder, och därför blir steget att lägga det klandervärda beteendet till grund för fel i köprättslig mening inte så stort.<sup>218</sup>

---

<sup>214</sup> C Martinsson, JT 1992-93, s. 453

<sup>215</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 105

<sup>216</sup> K Rodhe, Obligationsrätt, 1994 s. 250

<sup>217</sup> T Håstad, JT 1992-93, s. 615

<sup>218</sup> T Håstad, JT 1992-93, s. 615

## 10.2.4 Upplyningsplikten och sekretessen<sup>219</sup>

I 17 § 2 st p.1 och 2 köplagen beaktas inte säljaren kan ha svårt för att lämna ut uppgifter om bolaget till köparen. Exempelvis undkommer inte personer med ställning som styrelseledamot eller VD den upplyningsplikt som finns i paragrafen av den anledningen att informationen inte är offentlig. Köparen måste kunna räkna med att den information han får av en VD, eller liknande, är korrekt. Av 17 § 2 st p.2 köplagen framkommer att varan skall vara ägnad för köparens särskilda ändamål och att köparen skall ha haft rimligt anledning att förlita sig på säljaren. Det måste således vara fallet då säljaren, exempelvis är VD i bolaget. En säljare som har insyn i bolaget på grund av en annan anledning, exempelvis att han är konkurrent eller arbetar på en myndighet och därigenom är medveten om ett beslut som kommer påverka bolaget negativt, troligtvis också har en upplyningsplikt.

Frågan är då om en köpare, innan köpet har blivit definitivt, kan kräva att säljaren lämnar ut företagsuppgifter som är konfidentiella, d.v.s. uppgifter som kan skada både företaget och säljaren om köpet senare inte fullbordas. Hultmark anser, med stöd av ekvivalensprincipen, att säljaren i denna situation har en plikt att lämna upplysning och relevant information till köparen. Detta kan han dock undvika genom friskrivning. Att friskriva sig från att lämna ut hemlig information är dock svårt att genomföra i praktiken.

Om upplyningsplikten och tystnadsplikten hamnar i konflikt med varandra är det vanligt att man hänvisar till ”*abstain or disclose*”, vilket innebär att man antingen får avstå från avtalet eller upplysa den andre parten. Upplyningsplikten kan också innebära ”*disclose and abstain*”, och detta kan ske när upplyningsplikten vid tillämpningen istället blir en plikt att avråda eller avstå från avtalet pga. att den andre parten inte kan, trots upplysningar, bedöma avtalsinnehållet.

## 10.3 Stark eller svag part i ett avtalsförhållande

### 10.3.1 Inledning

Parterna i ett avtalsförhållande är sällan likställda. Den ene kan vara mera kunnig och beräknande än den andre. Innebär det att användandet av denna kunskap är olaglig?

Det finns argument som talar för att man skall kunna få använda sin styrkeposition då man kan ha haft stora kostnader för införskaffandet av denna information. Det borde inte ses som rimligt att han, utan att få något tillbaka, skall tvingas att delge motparten denna information då han själv mister värdet av sin information. Det vore allmänt bra om

---

<sup>219</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 11 och s. 125-128

parterna vid avtalets ingående befann sig på samma nivå, ”on equal footing”, eller har möjlighet att placera sig där.<sup>220</sup>

### 10.3.2 Affärshemligheter och korrigerig

Om man misstar sig på sakförhållanden som har ett samband med priset och konjunkturer eller jämförbara felkalkyleringar, är det inte nödvändigt att en part som har insett detta också skall justera uppgifterna om sakförhållandena. Enligt Karlgren, behöver affärshemligheter aldrig röjas oavsett omständigheterna. En avtalspart är principiellt aldrig skyldig att tala om för motparten att han har en svag ekonomi, dock kan han vara tvungen att göra det om konkurs är nära förestående.<sup>221</sup>

### 10.3.3 Båda parter har vetskap – hur förhåller det sig då med upplysningsplikten?

För vissa omständigheter kan det presumeras att parterna har vetskap. Oftast ligger bevisbördan på motparten därför att den som har haft upplysningsplikt haft vetskap om förhållandena och för att den andre parten inte har haft denna vetskap. Vad gäller notoriska fakta presumeras kännedom för båda parterna. För den som har en eventuell upplysningsplikt måste denne visa att han faktiskt saknat kännedom om omständigheten, motparten får visa att han saknade faktisk kännedom samt ge starka skäl till varför den parten med eventuell upplysningsplikt skulle ha förstått och insett att motparten saknat vetskap om det notoriska faktat.<sup>222</sup>

### 10.3.4 Köparens misstanke kontra vetskap

Skillnaden mellan faktisk kännedom och förhållanden som man har misstänkt finns eller borde ha känt till är svävande. Det är inte bara bevissituationen som skapar detta, även teoretiskt finns inga klara avskiljningslinjer. Exempelvis, om en person har misstänkt att det finns ett negativt förhållande men har underlåtit att undersöka detta närmare tar denne en medveten risk på bekostnad av motparten. Det är svårt att exakt bestämma hur konkret en misstanke skall vara för att det skall föreligga en faktisk kännedom.<sup>223</sup>

---

<sup>220</sup> C Hultmark, Upplysningsplikt vid ingående av avtal, 1993 s. 11 f och s. 69

<sup>221</sup> H Karlgren, Avtalsrättsliga spörsmål, 1954 s. 106

<sup>222</sup> C Hultmark, Upplysningsplikt vid ingående av avtal, 1993 s. 21

<sup>223</sup> C Hultmark, Upplysningsplikt vid ingående av avtal, 1993 s. 22

### 10.3.5 Den svaga partens upplysningsplikt

Styrkeförhållandet mellan parterna skulle kunna innebära en lindring av upplysningsplikten för den svagare parten. Den svagare avtalsparten kan tillfredsställas på två sätt, dels att den starkare avtalsparten får en förpliktelse som han inte skulle ha haft mot en likvärdig part, dels att den svagare parten skonas från en skyldighet som han annars skulle ha haft mot en likvärdig part. Det finns inga starka argument, enligt Hultmark, till varför en svagare part skall få lura sin motpart i en större omfattning än vad en starkare avtalspart skulle få lov att göra. Både en stark som en svag part har ett befogat intresse av möjligheten att utnyttja ett kunskapsövertag. I praktiska livet är det så att en starkare part ofta med sin erfarenhet har en vidsträckt undersökningsplikt, som kan påverka den svagare partens upplysningsplikt, och genom sin styrka ha insikt om de viktiga förhållanden som är betydelsefulla för motparten. Jämför man en svag avtalspart med insikt och uppfylld undersökningsplikt och en stark avtalspart, finns det ingenting som utgör skäl för att den som är den svagare parten ges en mildare upplysningsplikt.<sup>224</sup>

### 10.3.6 Den starka partens upplysningsplikt

Ju mer skillnaden ökar mellan parterna vad gäller deras sakkunskap och erfarenhet av affärer, ju mer nära till hands är det att det föreligger upplysningsplikt, då den som har den största sakkunskapen kunnat räkna med att motparten inte på egen hand undersökt förhållandena. Innebörden av detta torde bli att avtalsparten med stor sakkunskap och erfarenhet oftare kan ha insikt om att motparten inte hade relevant kännedom. Denna insikt är ett grundläggande rekvisit för att upplysningsplikt skall vara för handen. Det är dock oklart om sakkunskapen i sig innebär en mer omfattande upplysningsplikt.<sup>225</sup>

Om säljaren har en dominerande kunskap om konjunkturförhållanden eller att en konjunkturuppgång är att vänta så omfattas det normalt inte av upplysningsplikten. Om information funnits offentligt tillgänglig under en längre period kan det också finnas anledning att inte ställa lika höga krav på upplysningsplikten som om informationen är nyutkommen eller inte är offentligt tillgänglig. Hur ansvaret för lämnad information skall bedömas måste ske med bakgrund av hur mycket information som lämnades i samband med köpet. Skulle säljaren vid köpet ha lämnat ett utförligt prospekt och däri inte tagit med eventuellt negativa uppgifter får han ett större ansvar jämfört med om han bara har lämnat enstaka uppgifter.<sup>226</sup>

---

<sup>224</sup> C Hultmark, Upplysningsplikt vid ingående av avtal, 1993 s. 72

<sup>225</sup> C Hultmark, Upplysningsplikt vid ingående av avtal, 1993 s. 68 f

<sup>226</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 119



## 10.4 Kausalitet

### 10.4.1 Inledning

I både 17 och 19 §§ köplagen finns det ett krav på kausalitet. Kausaliteten skall föreligga mellan den underlåtna informationen och beslutet att köpa aktien i bolaget och det är köparen som har bevisbördan. Det räcker med att underlåtenheten kan antas ha inverkat på köpet.<sup>227</sup>

### 10.4.2 Säljarens informationsansvar

När den köpta aktien inte överensstämmer med vad säljaren beskrivit och lämnat uppgifter om finns ett köprättsligt fel på aktien, enligt 17 och 18 §§ köplagen. Detta ansvar är strikt för säljaren eftersom han ansvarar för den information som han lämnat.<sup>228</sup> Säljaren ansvarar för informationen även om han varit i god tro om att de uppgifter han lämnat varit riktiga.<sup>229</sup> Innebörden av att säljaren ansvarar för att han lämnar korrekta uppgifter om varans egenskaper är, att om han är osäker på någonting som rör varan bör han inte lämna några uppgifter innan han har tagit reda på den korrekta omständigheten. Risker är annars att säljaren drabbas av felansvar i det avseendet. Eftersom det är säljaren som avgör innehållet i de lämnade uppgifterna är det han som kan tillse att det kommer till köparens kännedom att uppgiften är osäker.<sup>230</sup> Hultmark tror dock, att säljarens goda tro inte har någon betydelse idag efter tillkomsten av den nya köplagen och det nämnda motivuttalandet. Slutsatsen blir att säljaren svarar för oriktiga uppgifter som han lämnat om objektet. Det gör han även om han själv trodde att det han uppgav var riktigt. Detta följer av att köparen som förlitat sig på uppgifterna har värderat objektet utifrån dessa omständigheter. Säljaren skall ju inte få en högre ersättning på den grunden att han lämnat uppgifter som är oriktiga.<sup>231</sup>

Wetterstein ifrågasätter rimligheten i att säljaren alltid bär risken då det kan finnas särskilda omständigheter där denna riskfördelning inte är given, t.ex. nämner han situationen där säljaren betalt samma belopp som köparen eller situationen där det finns en lång rad med säljare efter varandra, en säljarkedja. Det är inte endast den allmänna principen, att det är säljarens uppgifter som är relevanta vid en felbedömning oavsett om de givits i god tro, utan också omständigheterna i det enskilda fallet som skall avgöra om det är köparen eller säljaren som skall bära risken.<sup>232</sup>

---

<sup>227</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 128

<sup>228</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 130

<sup>229</sup> B Lehrberg, Köprätt, 1996 s. 66

<sup>230</sup> Prop.1988/89:76 s. 88

<sup>231</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 131 f

<sup>232</sup> P Wetterstein, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, 1982 s. 67

Kravet på att den lämnade uppgiften, eller underlåtelsen att lämna uppgift, måste ”*antas ha inverkat på köpet*” har den betydelsen, att det är köparen som måste göra det antagligt att han inte skulle ha köpt objektet på de villkoren, om det inte vore för den uppgift som säljaren lämnade. Skulle säljaren ha lämnat en uppgift, som inte åsyftar att det är normal standard på godset, kan han ha gjort det i god tro och även i detta fall bör han ansvara för den uppgift han lämnat.<sup>233</sup>

Om den situationen skulle föreligga att säljaren har lämnat en liten och obetydlig uppgift, för köparen, anser Lehrberg att detta inte bör kategoriseras som fel. Till detta, och i enlighet med grunderna i förutsättningsläran, bör ett synbarhetskrav vidmakthållas. Följden av detta resonemang är, att köparen inte kan hävda en betydelselös uppgift bara för att det är viktigt just för honom, om säljaren inte visste om att dessa särskilda förhållanden var viktiga för köparen. Detta kan också uttryckas på så sätt, att säljaren måste ha insett eller bort insett att köparen var känslig för det ifrågavarande felet. Om man inte har en definierad bedömningsnorm, dvs. säljarens uppgifter, som utgångspunkt utan man istället måste definiera en norm utifrån vad köparen kan kräva som normal standard får kravet på kausalitet en mindre självständig betydelse. Vid dessa situationer föreligger ett krav på avvikelens betydelse så tidigt som i själva bedömningsnormen, dvs. en avvikelse som inte betyder något är vanligtvis inte en avvikelse från en normal standard.<sup>234</sup>

### 10.4.3 Sambandet mellan avtal och förtigande

Det måste finnas ett samband, kausalitet, mellan den inte lämnade upplysningen och avtalsvillkoren för att upplysningsplikt skall föreligga. Kausalitetskravet innebär inte, att om motparten fått dessa aktuella upplysningar så skulle ett avtal inte ha träffats. Istället är det tillfyllest att avtalet skulle ha träffats på andra villkor, t.ex. lägre köpesumma eller högre självrisk. Det är många gånger komplicerat att i efterhand ta fram de fakta och omständigheter som legat till grund för motpartens värdeberäkning av objektet och det är lika svårt att allmänt säga vilka omständigheter som är avgörande för att bestämma om kausalitet är för handen. Vad som sagts vid själva avtalsförhandlingen är av stor vikt. Bedömningen får, enligt Hultmark, göras i två steg. Första steget blir att ta reda på om förtigandet har varit av betydelse för motparten, kausalitetskravet, och det andra steget om den som har haft den eventuella upplysningsplikten insett att frågan var betydelsefull för motparten, insiktsrekvisitet.<sup>235</sup>

Bevisbördan för att kausalitet har förelegat ligger på köparen. Det som i princip avgör är hur den enskilde köparen skulle ha agerat om säljaren inte hade gett ut den felaktiga uppgiften eller låtit bli att upplysa om de korrekta omständigheterna. Som en följd av att det ofta är svårt för köparen att visa vad som påverkat honom vid köpet räcker det dock

<sup>233</sup> B Lehrberg, SvJT 1990 s. 543-565 och s. 549 ff

<sup>234</sup> B Lehrberg, SvJT 1990 s. 551

<sup>235</sup> C Hultmark, Upplysningsplikt vid ingående av avtal, 1993 s. 23

att han gör det antagligt, att det är den felgrundande omständigheten som har inverkat på köpet.<sup>236</sup>

#### 10.4.4 Korrigeringsplikt<sup>237</sup>

Korrigeringsplikten, som innebär att säljaren lämnat felaktig eller missvisande information står i stark relation till säljarens informationsansvar. Säljaren har ett ansvar för den information han lämnar. Den skall vara riktig men i detta sammanhang bör man dock nämna, att även korrekt lämnad information kan vara vilseledande, t.ex. på ett sådant sätt att försäljningsobjektet framstår som värdefullare än vad det egentligen är. I detta fall kan säljaren vara skyldig att lämna mer uttömmande information.

UfR 1931 s 172 Ö rörde köp av en livsmedelsaffär. Säljaren hade uppgivit att den årliga omsättningen var 40 000 kr, men inte informerat köparen om att han givit vissa kunder en rabatt om 3 % på de allmänna priserna. Dessa kunders inköp motsvarade ca 75% av omsättningen. Köparen hävdade att en sådan rabatt minskade den av honom beräknade årliga vinsten samt att han var tvingad att fortsätta ge kunderna denna rabatt eftersom han annars skulle mista dem. Säljaren ansågs ha försummat sin upplysningsplikt (korrigeringsplikt). Rätten påpekade särskilt att det inte visats att det var så vanligt förekommande med denna typ av rabatt att köparen bort räkna med den. I rättsfallet hade säljaren visserligen lämnat riktiga uppgifter om hur stor omsättningen var men inte talat om att den stora omsättningen berodde på rabatter. Eftersom säljaren vetat om detta samt att det varit svårt för köparen att kontrollera omständigheterna gör att det verkar rimligt att det förelåg en korrigeringsplikt för säljaren.

Av svensk och nordisk domstolspraxis kan slutsatsen dras, att en säljare som lämnat uppgifter till en köpare om företagets omsättning och vinst under en viss period, måste också informera om omsättningen eller vinsten minskat efter den aktuella perioden. Förutsättningen är dock att minskningen uppgår till en viss storlek och att den orsaken till minskningen är av en bestående art.

---

<sup>236</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 838

<sup>237</sup> C Hultmark, Kontraktsbrott vid köp av aktier, 1992 s. 113-117

# 11. Friskrivningar och garantier

## 11.1 Friskrivningar

### 11.1.1 Inledning

En friskrivning kan ge köparen en vink om att standarden på köpeobjektet kanske inte är den man tror. Friskrivningar skall, för att få funktionen av en friskrivning, uppnå en viss precision eller tydlighet. Skulle säljaren vara i ond tro eller om varan efter köpet visar sig vara i väsentligt sämre skick än vad köparen kunde förvänta sig undgår han inte ansvar, se 19 § köplagen.<sup>238</sup>

Vanligast är att friskrivningsklausulerna åsyftar påföljderna av en parts kontraktsbrott, t.ex. rätt till hävning och skadestånd för motparten. Allmänt kan sägas att rörande sådana ansvarsfriskrivningar är dessa resultatlösa om en avtalspart har gjort sig skyldig till svikligt förfarande eller handlat i strid mot tro och heder. Även vid ansvarsfriskrivningsklausuler gäller inte dessa om det förelegat uppsåt eller förekommit grov culpa. Detta har motiverats med beaktande av det allmänna lojalitetskravet. Den fördel och intresse som motparten kan ha fordrar att parten inte kan försvara sig från sina centrala kontraktsrättsliga skyldigheter. Skulle man erkänna en ansvarsfriskrivning skulle det i många fall och i väsentlig grad dämpa avtalets funktion i egenskap av samverkan mellan parterna.<sup>239</sup>

Det är möjligt för parterna att avtala bort köplagens felregler så länge avtalet inte faller inom 36 § avtalslagen. På detta sätt kan parterna komma överens om att objektet inte behöver hålla en viss standard eller att objektet säljs i befintligt skick. I detta sammanhang bör dock poängteras att otydliga friskrivningsklausuler har i praxis ofta tolkats restriktivt.<sup>240</sup>

Vad krävs för att man skall anse att en friskrivning är avtalad? Är det tillräckligt, t ex att en förvarare åberopar till angivna avtalsvillkor, vilka innefattar en friskrivningsklausul, trots att dessa inte finns att tillgå för deponenten? I rena affärsrelationer bör detta vara tillfyllest, eftersom man i denna situation kan kräva, att också den som deponerar har kännedom om sedvanliga villkor inom affärsgrenen eller åtminstone försöker att få ta del av dem.<sup>241</sup>

---

<sup>238</sup> C Martinsson, JT 1992-93, s. 438

<sup>239</sup> P Wetterstein, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, 1982 s. 143 f

<sup>240</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 839

<sup>241</sup> B Bengtsson, Särskilda avtalstyper, Stockholm 1977, s. 95

### 11.1.2 Friskrivning från upplysningsplikt<sup>242</sup>

3 kap. avtalslagen är i princip tvingande, vilket skulle kunna uppfattas som att man inte kan friskriva sig från upplysningsplikten enligt lagen. Man kan ändå på diverse sätt begränsa sin upplysningsplikt, så länge som den inte är oskäligen, 36 § avtalslagen. Somliga lagregleringar har den innebörden att man inte kan avtala bort hela upplysningsplikten, t.ex. konsumentköplagen, konsumentkreditlagen och konsumenttjänstlagen. I 19 § köplagen behandlas bl.a. upplysningsplikten då en vara säljs i befintligt skick. Paragrafens karaktär är tvingande men parterna kan i samband med avtalsförhandlingarna enas om att upplysningsplikten skall begränsas och det borde leda till att felbedömningen enligt paragrafen påverkas.

Skulle man avtala om att upplysningsplikten skall begränsas, blir innebörden att de förväntningar som motparten har vad gäller att bli informerad begränsas och att motparten måste för sin egen del göra en mer noggrann undersökning före avtalet. Har parterna i ett enskilt fall avtalat att upplysningsplikten skall begränsas, inverkar det på förväntningarna hos motparten och på det sättet minskar omfattningen på upplysningsplikten.

I det praktiska livet borde det inte vara vanligt förekommande att man i ett skriftligt avtal uttryckligen har begränsat upplysningsplikten. Däremot kan det vara så att det är underförstått att någon upplysningsplikt inte föreligger, t.ex. vid förlikningsavtal. Är begränsningen av upplysningsplikten underförstådd måste den vara så klar och konkret att motpartens förväntningar har påverkats, då det är förväntningarna hos motparten som är grunden för upplysningsplikten. Exempelvis kan en förtroendemän, genom att förtydliga sin ställning, undvika delar utav upplysningsplikten. Mot avtalsparter som är svagare kan upplysningsplikten betyda en skyldighet att bedöma värdet av informationen åt motparten. Detta kan undvikas genom att anmoda motparten att begära hjälp av en rådgivare.

Man kan indirekt sätta gränser för upplysningsplikten genom att i avtalet tala om vad parten har för faktisk vetskap och i vilken omfattning denne vet om motpartens skäl och vetskap om diverse förhållanden. Skulle det efteråt visa sig att den som hade en eventuell upplysningsplikt hade en faktisk vetskap om omständigheter som inte angivits i avtalet, eller faktiskt var mer kunnig om vad som var av betydelse för motparten och motparten inte hade haft kännedom om detta, så tappar avtalet sin betydelse i dessa delar. Avtalstexten har jämförelsevis en stor bevisverkan.

Ett annat sätt att indirekt begränsa upplysningsplikten är kontraktsklausuler som talar om att motparten har fått ta del av ett värderingsunderlag eller granskat vissa förhållanden. Genom detta kan den som har eventuell upplysningsplikt fått uppfattningen att motparten har vetat om de negativa förhållandena och då föreligger ingen upplysningsplikt.

---

<sup>242</sup> C Hultmark, Upplysningsplikt vid ingående av avtal, 1993 s. 73-75

### 11.1.3 Kan tydliga friskrivningsklausuler bli bindande utan att köparen vetat om dessa?

Kan tydliga och inte särskilt betungande friskrivningsklausuler bli bindande utan att köparen haft tillgång till dessa? Här måste man vara försiktig. Svaret beror helt på typen av köp, innehållet i villkoren och vilken kategori av avtalsparter det är. Är båda parterna näringsidkare kan emellanåt bindande verkan inträffa. Det borde nämligen kunna krävas av näringsidkare att de har eller skaffar sig bruklig branschkännedom. Även omfattningen på friskrivningarna har betydelse, då villkor som innefattar mer eller mindre irrelevanta avsteg från de dispositiva rättsreglerna lättare kan bedömas vara integrerade med det enskilda avtalet jämfört med när det rör mera betungande klausuler.<sup>243</sup>

## 11.2 Garantier

### 11.2.1 Inledning

*”Med garanti avses i detta sammanhang att part genom bestämmelse i avtal påtar sig ansvar för ett visst sakförhållande eller för att en lämnad uppgift överensstämmer med verkligheten.”*<sup>244</sup>

Motivet till att använda garantiklausuler är i första hand en önskan om att klart ange förutsättningarna för de påföljder som kan bli aktuella vid avtalsbrott. På så sätt kan oklarheter minskas eller helt försvinna, vilket kan gynna båda parter och främja rättssäkerheten.<sup>245</sup>

Det är inte ovanligt att man i köpeavtalet skriver in garantier, dvs. att säljaren garanterar vissa förhållanden. Det kan, exempelvis röra balansräkningen, viktiga avtal eller tvister som rör företaget och att kundfordringar inkommer i tid. Utgångspunkten är att om garantier lämnats av säljaren behöver köparen inte närmare undersöka det som faller inom garantin. Detta ligger i linje med tanken att en garanti reducerar säljarens undersökningsplikt. Med andra ord, garantierna utökar säljarens ansvar och reducerar säljarens undersökningsplikt.<sup>246</sup>

Som en följd av att förhållandena ibland även är svåra för säljaren att överskåda kan säljaren vid en garanti komma att kräva en högre köpeskilling. Detta förhållande mellan garantier och köpeskilling kan ta stort utrymme vid förhandlingen om köp.<sup>247</sup>

---

<sup>243</sup> P Wetterstein, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, 1982 s. 116

<sup>244</sup> L-E Taxell, Avtal och rättsskydd, 1972 s. 462

<sup>245</sup> L-E Taxell, Avtal och rättsskydd, 1972 s. 463

<sup>246</sup> M Sacklén, SvJT 1993 s. 815, s. 817 och s. 833

<sup>247</sup> A Johansson, SvJT 1990 s. 86

### 11.2.2 Allmänt om garantier

Garantiklausulerna kan antingen skärpa eller vidga gäldenärens ansvar, exempelvis att en säljare garanterar att varan är lämplig för ett specifikt ändamål eller att det skall vara utan fel under en viss tid. Även om det bli enklare att bevisa om det finns en garantiklausul, dvs. borgenären kan stödja sig direkt på klausulen, kan det istället bli en skärpning av gäldenärens ansvar. Likaså kan garantiklausulen ge parterna en annan riskfördelning än den vanliga. Om garantiklausulerna är oskäligen kan de jämkas enligt de regler som finns om jämkning av oskäligen avtalsvillkor.<sup>248</sup>

Garantivillkor inträder i stor omfattning som ersättning för de dispositiva reglerna i köprätten. Det är säljaren som vill försöka utöva inflytande på riskfördelningen mellan sig och köparen, till fördel för honom själv. Dock lämnas garantiutfästelser utan att de samtidigt omfattar mer eller mindre långtgående friskrivning från ansvar. Exempelvis kan säljaren lämna garanti att vissa egenskaper finns/saknas hos köpobjektet.<sup>249</sup>

En intressant frågeställning är garantiernas normerande verkan. *”Under vilka förutsättningar blir garantivillkoren bindande för köparen, dvs. när är han pga. garantins bindande verkan förhindrad att vid fel i köpgodset åberopa sådana påföljder som tillkommer honom enligt köprättens dispositiva regler?”* Den bedömning som görs av garantiutfästelsernas bindande verkan måste varieras med beaktande till vilket slag av garantivillkor och vilken kategori av avtalsparter som föreligger. Det borde kunna ställas större krav på förutsättningarna för att en betungande klausul för en köpare skall bli bindande när det exempelvis föreligger ett köp mellan småföretagare och ett större företag jämfört med när parterna är mer jämställda. Betydelse har också utformningen och omfattningen på ansvarsfriskrivningen. Desto mer som köparens normala befogenheter inskränks genom garantivillkoren, desto större blir skälen för en hårdare hållning mot säljaren.<sup>250</sup>

En utgångspunkt bör vara, att om köparen får garantivillkoren före eller vid avtalsslutet blir garantivillkoren bindande. Skulle garantivillkoren ingå bland övriga avtalsvillkor, t.ex. allmänna leveransbestämmelser, förefaller det vara faktiska avtalsnormer och köparen binds. Detta gäller också garantivillkor som säljaren ger vid avtalsslutet och som köparen accepterar genom att skriva under villkoren. Om köparen har tagit del av innehållet i garantivillkoren kan detta vanligtvis inte användas som en förutsättning för villkorens bindande verkan.<sup>251</sup>

Som ett utgångsläge kan sägas, att om köparen vid avtalsslutet eller innan dess haft faktiska tillfällen att taga del av innehållet i garantivillkoren, blir dessa villkor bindande för honom. Generellt kan sägas att undantag bör göras för obestämda, vilseledande eller

<sup>248</sup> L-E Taxell, Avtal och rättsskydd, 1972 s. 464 f

<sup>249</sup> P Wetterstein, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, 1982 s. 27

<sup>250</sup> P Wetterstein, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, 1982 s. 107 f

<sup>251</sup> P Wetterstein, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, 1982 s. 110

särskilt betungande klausuler. Dessa blir enbart bindande under den givna omständigheten att säljaren gjort köparen uppmärksam på klausulerna.<sup>252</sup>

Vanligen är avtalsdagen tämligen likgiltig sett ur garantiperspektivet. Dock ligger den kritiska tidpunkten på avtalsdagen, för vad som skall betecknas som ett fel i köprättslig mening. Det bör återigen noteras att aktiebolagsöverlåtelsen vad gäller fel faller in under köplagens bestämmelser samt, att förutom sitt garantiansvar, har säljaren ett ansvar i köprättslig mening då han inte i avtalet har en friskrivningsklausul.<sup>253</sup>

## 11.2.2 Speciellt om garanti vid företagsöverlåtelse

### 11.2.2.1 Garanti för budget och prognos

I en skiljedom från 1986 uttalades av skiljenämnden principiella utgångspunkter om budget och prognos. Det finns alltid en osäkerhet, av varierande grad, kring budget och prognos och det är uppenbart att säljaren vid en företagsöverlåtelse inte utan vidare kan ansvara för den redovisade lönsamheten eller beräknat resultat. För att säljaren skall ansvara, för dessa delar, krävs i princip en uttrycklig garanti eller liknande eller att de redovisade uppgifterna är felaktiga eller redovisats på ett vilseledande sätt. Säljaren kan också bli ansvarig om han med avsikt lurar köparen genom att lägga fram en felaktig prognos eller budget.<sup>254</sup> Slutsatsen av uttalandet blir att de förväntningar som säljaren ger köparen om bolagets framtid, och detta inte resulterar i motsvarande förväntningar hos köparen, ger köparen rätt att hävda köprättsligt fel. Om felansvar skall inträda för förväntningar grundade på prognoser från säljaren krävs det i princip att säljaren lämnat en garanti för prognosens riktighet eller att han förfarit svikligt. En köpare som lägger vikt vid vad säljaren uttalar om framtiden bör begära en garanti för det aktuella spørsmålet.<sup>255</sup>

### 11.2.2.2 Lämnad garanti för en korrekt balansräkning

Vanligtvis är det den senaste balansräkningen som utgör underlag för ett aktiebolagsöverlåtelsekontrakt. För köparen är innehållet i balansräkningen av avgörande betydelse och av den orsaken har säljaren ett ansvar för att den är korrekt. Detta görs genom den, s.k. *garantikatalogen*. Enligt Lindskog bör garantier som hör ihop med balansräkningen behandlas skilt från andra typer av garantier.<sup>256</sup>

<sup>252</sup> P Wetterstein, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, 1982 s. 115

<sup>253</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 314

<sup>254</sup> Årsskrift från Stockholms handelskammarens Skiljedomsinstitut 1986, s. 54

<sup>255</sup> S Lindskog, Festskrift till Gotthard Calissendorff, 1990, s.133

<sup>256</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 314



Det köprättsliga ansvar som säljaren har gäller vid sidan av den avtalade garantikatalogen. Vill säljaren inte ansvara utöver vad som sägs i garantikatalogen måste det tydligt framgå i parternas kontrakt.<sup>257</sup>

Garantikatalogen kan vara oerhört varierande men oftast finns en återkommande bestämmelse med; ”Säljaren garanterar att balansräkningen är riktig och upprättats i enlighet med god redovisningssed”. Detta kallar Lindskog för *balansräkningsgarantin*.<sup>258</sup>

### 11.2.2.3 Driftsgaranti

Från dagen då balansräkningen gjordes fram till den dag då tillträde sker är det brukligt att säljaren lämnar *driftsgarantier*, dvs. att verksamheten kommer att fortgå som vanligt. Det kan också vara så att säljaren istället lämnar garantier för bolagets *status på tillträdesdagen*, t.ex. att om det krävs tillstånd från en myndighet för att kunna bedriva en viss verksamhet så skall dessa finnas när man tillträder.<sup>259</sup>

### 11.2.2.4 Omfattas enskilda poster eller endast nettot i balansräkningsgarantin?<sup>260</sup>

Om köparen har gjort en grundlig undersökning av det bolag han vill köpa samt värderat de olika balansräkningsposterna kan han hävda köprättsligt fel. I subjektivt avseende är det parternas typiska förväntningar på den betydelse som balansräkningsgarantin har på den situation som föreligger.

En fördel med att balansräkningsgarantin normalt skall gälla enbart behållningen i bolaget är, att parterna får en skälig ekonomisk balans mellan sina prestationer. Vill en köpare att garantin skall gälla för någonting ytterligare, än behållningen i bolaget, bör han agera och tala om för säljaren att han vill ha en garanti till. Lindskog tycker sammanfattningsvis, att det till viss del talar för att den förnuftiga normalregeln bör vara att det är behållningen i bolaget, och inte enskilda balansräkningsposter, som skall ingå i balansräkningsgarantin.

### 11.2.2.5 Vem ansvarar för balansräkningsgarantins riktighet?

Om säljaren har gett en garanti för att balansräkningen är gjord enligt god redovisningssed innebär det att han har lämnat en garanti för balansräkningens riktighet?

---

<sup>257</sup> S Lindskog, Festskrift till Gotthard Calissendorff, 1990 s. 142 f

<sup>258</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 315

<sup>259</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 314

<sup>260</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 319

Enligt Lindskog, är det inte klarlagt hur en sådan garantibestämmelse skall tydas, utan detta måste tolkas eftersom säljaren hävdar ett oaktsamhetsansvar och köparen å sin sida att det föreligger ett strikt ansvar för säljaren för att balansräkningen är korrekt.<sup>261</sup>

Vem av parterna skall stå risken då bolagets balansräkning inte till hundra procent visar ställningen i bolaget? Normalt är det den part som lättast har att bedöma risken som får bära ansvaret. I den här situationen är det säljaren då han har mest kunskap om bolaget men också om bolagets redovisning. Detta talar för att tolkningen av balansräkningsgarantin siktar på en objektiv likformighet. Detta skulle i sin tur få till följd att säljaren vill tydliggöra tänkbara oklara eller ambivalenta balansräkningsposter för köparen just för att undkomma garantiansvar. Ett bättre underlag för beslutet skulle således föreligga.<sup>262</sup>

### 11.2.2.6 Vad innebär begreppet god redovisningssed?

Det måste sannolikt vara så att vad en säljare vill och kan garantera måste vara de förhållanden som, vid tillfället då köpet skall genomföras, kan överskådas. Å andra sidan skall inte köparen behöva kalkylera med, att den av säljaren garanterade balansräkningen är gjord enligt allmän tillämpad standard. Därför anser Lindskog, att när man tolkar en balansräkningsgaranti så skall definitionen god redovisningssed ges den innebörd som etablerade principer tillhandahåller.<sup>263</sup>

## 12. Analys

Som vi skrev inledningsvis har syftet med uppsatsen varit att ge en bild av en legal due diligence ur ett svenskt perspektiv. Due diligence är ett direkt hämtat begrepp från det anglosaxiska rättssystemet och även om det inte finns en direkt översättning är innebörden densamma även för svenskt vidkommande. Den part som är intresserad av att förvärva ett företag vill självklart undersöka och granska företaget så att denne vet vad det är han får för pengarna. Hela denna process kräver ofta mycket tid och kan komma att ta stora ekonomiska resurser i anspråk. Båda parter har därför stora intressen av att processen tar så kort tid som möjligt och sker utan att något av parternas intressen kommer till skada. De vill inte drabbas av obehagliga överraskningar och man vill veta vad konsekvenserna blir av ett visst handlande. Samtidigt önskar sig båda parterna att värderingen av företaget skall visa det ”verkliga” värdet så att köpesumman som erläggs tillfredsställer båda parter.

---

<sup>261</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 320 f

<sup>262</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 321

<sup>263</sup> S Lindskog, Festskrift till Kurt Grönfors, 1991 s. 323 f

Due diligence måste uppfattas som en mer omfattande undersökning än en ordinär undersökningsplikt enligt köplagen. Annars skulle det finnas få skäl till varför man som köpare väljer att mera noggrant undersöka det objekt som man avser att förvärva. En köpare har vanligtvis självt svårt att genomföra en due diligence, då det fordras stor kunskap inom många områden, och därför är det mest vanligt att köparen anlitar utomstående sakkunniga, t.ex. advokat- och revisionsbyråer. Följden av detta bör bli att om parterna har kommit överens om att företa en due diligence så kan konsekvensen bli att undersökningsplikten i köplagen skärps.

Den av parterna som köper tjänsten due diligence av en sakkunnig bör upplysas om att den rapport som kommer att skrivas ofta görs under tidspress och har en speciell inriktning och syfte. Det kan heller inte vara en komplett beskrivning utan det förekommer alltid någon form av reservationer och begränsningar i rapportens värde. Köparen bör också vara införstådd med att själva due diligence-processen inte kan bli föremål för en juridisk bedömning eftersom det inte är själva processen som är rättsligt bindande mellan parterna.

Det finns ingen generell undersökningsplikt för köparen i köplagen och köparen behöver heller inte ta det första steget till undersökning före köpet. Detta även om det borde ligga i köparens intresse att göra det. Säljaren behöver inte uttryckligen uppmana köparen att undersöka, utan detta kan ske indirekt, t.ex. genom att köpobjektet hålls tillgängligt för säljaren. Det som en köpare måste antas ha känt till vid köpet får han inte senare åberopa som fel, dvs. han måste faktiskt ha vetat om felet. Detta kan vara svårt att bevisa subjektivt och istället får man se till de objektiva förhållandena. Om köparen har undersökt köpobjektet före köpet eller han trots säljarens uppmaning att undersöka har avstått från detta kan han inte åberopa fel som han borde ha upptäckt. Vilka krav som man kan ställa på köparen, enligt 20 § köplagen, beror på hur omständigheterna ser ut i det enskilda fallet, t.ex. hur undersökningen har gått till, egenskaperna hos köpobjektet och sedvana inom branschen. Har köparen ingen möjlighet att göra en bruklig undersökning kan han tappa möjligheten att åberopa fel.

Syftet med en due diligence är att förebygga eventuella tvister som kan uppstå kring värdet på företaget. Vanligtvis finns det avtal vid en due diligence som reglerar att köparen inte får åberopa sådant som han borde ha upptäckt då undersökningen pågick. Skulle det mot förmodan vara så att man inte har avtalat någonting kring detta kan man åberopa 20 § 2 st köplagen. Köparen bör utgå från att han måste undersöka allt material som säljaren tillhandahållit och skulle han hitta oklarheter är han skyldig att mera ingående undersöka detta.

Om köpobjektet inte överensstämmer med det ändamål som har avtalats eller det i något annat avseende avviker från vad köparen med fog kunnat förutsätta föreligger ett fel i köprättslig mening enligt 17 § köplagen. Detta så länge som säljaren inte har friskrivit sig. Paragrafen tar inte upp om säljaren har en upplysningsplikt eller hur en sådan skulle ha påverkat ett avgörande om ett fel föreligger eller inte. Köparen har ofta stora

förväntningar på sitt köp och dessa kan bli betydelsefulla, särskilt om de är väl grundade. Att köparen skall kunna förvänta sig att verksamheten drivs lagenligt är ett högst rimligt krav och ett slags lägsta nivå om man skall försöka skapa en normalstandard för ett företag. Att hitta en standard för hur ett företag normalt skall vara för att motsvara vad en köpare vanligtvis skall kunna förvänta sig måste vara oerhört svårt. Detta eftersom företagen idag ser olika ut till både struktur och innehåll. Att generalisera fram vissa gemensamma nämnare låter sig nog inte göras på ett enkelt sätt.

Om säljaren vill hålla sig skadeslös får han göra en friskrivning eller ett förbehåll enligt 19 § 1 st köplagen. Finns inte detta får de allmänna felreglerna i 17 § och 18 § köplagen tillämpas. Eftersom försäljningen sker i *befintligt skick* bör köparen vara mera noggrann i sin undersökning före köpet då hans undersökningsplikt kan sägas förändras. Detta får vägas upp av säljarens upplysningsplikt då denne inte får vara svekfull och dölja viktig information för köparen. En avvägning måste ske. Att man gör ett förbehåll enligt 19 § köplagen får nog antas vara ovanligt vid företagsöverlåtelser. Istället torde det vara vanligare att parterna utnyttjar att köplagen är dispositiv och försöker reglera i avtal sina skyldigheter. Skulle säljaren ha gjort en friskrivning i enlighet med 19 § 1 st köplagen och sedan bryter mot denna riskerar han ansvar för fel enligt köplagen. Säljarens upplysningsplikt blir bara aktuell om han *måste antas ha känt till* omständigheterna, 19 § 1 st p.2 köplagen. Säljaren har därför ingen skyldighet att själv göra en undersökning innan försäljningen. Paragrafen innebär ingen upplysningsplikt för säljaren om förhållanden som köparen borde ha upptäckt om han gjort en undersökning eller som han rimligen borde ha gjort med hänsyn till omständigheterna.

Säljaren kan också ha upplysningsplikt enligt 30 § och 33 § avtalslagen. Till skillnad mot reglerna i köplagen är dessa regler indispositiva. På så sätt kan man säga att paragraferna i avtalslagen sätter en yttre gräns för upplysningsplikten som inte köplagen gör då denna är dispositiv. Att säljaren är tyst om uppgifter eller lämnar positivt oriktiga uppgifter kan också vara ett svek. Detta kan vara svårt att bevisa om några uppgifter inte har lämnats ut. Det måste vid en företagsöverlåtelse vara svårt att fastställa om det föreligger svek eller inte. Naturligtvis får man försöka hitta balansen mellan köparens undersökningsplikt och säljarens upplysningsplikt och utifrån detta försöka avgöra om svek föreligger. Rättsföljden av ogiltighetsreglerna i avtalslagen är ogiltighet vilket innebär att prestationerna skall återgå. Rättsföljden i köplagen är att köparen kan få prisavdrag och skadeståndersättning upp till det positiva kontraktsintresset och han får behålla det han har förvärvat. Det senare är vid en första anblick mer tilltalande då det troligen ger den minsta ekonomiska kännbarheten för åtminstone köparen. Säljaren å sin sida vill antagligen inte heller få tillbaks det företag som han sålt då det innebär ytterligare en försäljningsprocedur.

Skyldigheten att upplysa sträcker sig inte hur långt som helst utan man måste kunna få göra en god affär. Innebörden av upplysningsplikten är att upplysa om negativa förhållanden som säljaren har vetat om vid försäljningen. Martinsson är den författare som till viss del skiljer sig från övriga i doktrinen då han säger, att en säljare av lös

egendom har ett felansvar oberoende av ond eller god tro. För att slippa undan felansvar måste säljaren upplysa om bristerna hos köpobjektet. Enligt Martinsson uppkommer upplysningsplikt, enligt köplagen, endast då säljaren har friskrivit sig, vid rådighetsfel eller om en myndighet har ålagt säljaren att lämna information.

Det kan uppstå en konflikt mellan upplysningsplikten och sekretessen, se 17 § 2 st p.1 och 2 köplagen. Även om man är VD eller styrelseledamot kan man inte undkomma upplysningsplikten genom att hänvisa till att informationen inte är offentlig. Köparen å sin sida måste ju kunna lita på säljarens uppgifter. Vill en säljare inte lämna ut hemlig information är hans möjlighet att göra en friskrivning. Men det måste vara svårt att friskrivna sig från att delge köparen hemlig information och köparen måste rimligen fråga sig om det finns några lik begrävda eller om det enbart är för att skydda säljaren om affären till sist inte skulle genomföras.

I avtalslagen finns ingen samlad beskrivning om upplysningsplikt för säljaren. Hultmark uttrycker detta på ett bra sätt när hon skriver att en grundläggande princip är att en part får utnyttja sitt kunskapsföretag på bekostnad av motparten men att det i avtalslagen finns ett antal undantag. Det är orimligt att tro eller för den delen kräva att parterna skall vara jämlika i sin kunskap. Däremot kan det kanske krävas en visst mått av kunskap hos parterna då det är ett kommersiellt avtal som ingås. Någon av parterna har alltid mer kunskap än den andre vilket i sig inte behöver vara något problem. Problem uppstår däremot då detta utnyttjas och det är detta missbruk av kunskapsövertag som lagstiftningen måste förhindra. Om det vore på det viset att en part inte fick utnyttja sitt kunskapsövertag, förutsatt att inget missbruk förelåg, skulle det i förlängningen kunna innebära att ingen skulle våga göra affärer om det inte först kunde visas att ingen part hade mer kunskap än den andre. Det skulle vara en utopi att tro att man kan reglera bort en större kunskap. Så länge som det inte finns någon samlad beskrivning av upplysningsplikten i avtalslagen får undantagen duga men i ett de lege ferenda resonemang bör lagstiftaren kanske ta och fundera på en samlad beskrivning av upplysningsplikten så att den även anpassas till den nya tidens affärsverksamhet.

Huvudregeln är att avtalsfrihet gäller och att parterna får ingå avtal med vem de vill och att de kan bestämma hur avtalsvillkoren skall se ut. Detta gäller även vid köp av aktier. Avtalslagen som främst reglerar anbud och accept blir därför något bromsande om parterna snabbt vill få till stånd ett avtal. Att snabbt kunna agera är något av nyckeln idag i affärsvärlden för att kunna överleva. Denna snabbhet är ett fenomen som under åren har vuxit fram i takt med den teknologiska utvecklingen och globaliseringen. När avtalslagen skrevs rådde helt andra förutsättningar för affärsvärlden och för det sätt man då genomförde företagsöverlåtelser. Det kan då ses som naturligt att affärsvärlden försöker att hitta alternativ som uppfyller deras krav och behov av snabbhet och säkerhet. Letter of intent är en sådan skapelse. Även om dess rättsverkningar är oklara tycks de fylla en funktion idag då de används relativt ofta. Det är också en möjlighet att kunna dra sig ur en tänkt affär utan att bli bunden som man annars kanske hade blivit enligt avtalslagen. Däremot kan den moraliska bundenheten och köparens renommé var ett nog så starkt

påtryckningsmedel för att fullfölja de påbörjade förhandlingarna. Dagens snabba media- och informationsflöde kan innebära förödande konsekvenser för ett företag om det publiceras negativa artiklar som i förlängningen kan innebära ett sänkt värde på företaget. I doktrinen har framförts att ett letter of intent inte är bindande. Det är en uppfattning som vi delar då det uttrycker en önskan om att ingå ett avtal i framtiden och får ses som en slags ”först till kvarn får först mala”. Man vill binda upp den andre parten till en fortsatt förhandling så att denne inte samtidigt skall förhandla med andra intressenter och på samma gång vill man inte binda sig om det skulle visa sig att man av någon anledning vill dra sig ur affären. Vill man binda den andre parten kan det vara ett bättre alternativ att skriva ett särskilt avtal angående den frågeställning som man vill reglera.

Det är att anse som självklart att köparen vill ha garantier från säljaren att det som han har förvärvat är felfritt och håller utlovade egenskaper. En intressant frågeställning är att avgöra hur stor köparens undersökning skall vara om säljaren har lämnat vissa speciella uppgifter eller garantier eller sagt något som köparen med fog kunnat lita på. Om säljaren lämnar garantier torde utgångspunkten vara att köparen inte närmare behöver undersöka det som garantin rör. Dock kan dubbla budskap förekomma om säljaren lämnar garantier och samtidigt uppmanar köparen att undersöka det garantin rör. En bedömning får troligen ske i varje enskilt fall. Man får helt enkelt se till hur säljaren har preciserat sin garanti och uppmaning till undersökning men även hur mycket tilltro som köparen har gett uppgifterna. Garantier kan ses som ett alternativ till en due diligence-undersökning men diskussioner om upplysnings- och undersökningsplikt kommer ändå att uppstå. Säljaren lär ju inte upplysa om mer än vad garantierna innebär och köparen kan inte undersöka verksamheten hos företaget. Riskerna skulle öka för båda parter och får snarare uppfattas som ett steg bakåt i rättsutvecklingen. Istället borde utvecklingen gå mot att reglera due diligence-processen för att öka säkerheten och förutsebarheten för parterna.

Slutligen kan sägas att due diligence är här för att stanna. Visserligen finns en risk att det skrivs stora due diligence-undersökningar som ser bra ut på pappret men där informationsvärdet inte är lika stort, vilket kan kosta mer än det smakar. Men större företag förvärvas och handeln blir mer och mer internationell när gamla gränser suddas ut och nya samarbetsområden skapas eller utvidgas. Avtalen är mera omfattande idag än tidigare. Det är numera också större ekonomiska transaktioner och där det krävs investerare för att många av köparna skall kunna genomföra ett företagsförvärv. Några som också bidrar till att due diligence sprids är de sakkunniga, advokater, revisorer m.fl. som arbetar med denna typ av undersökning. Ju större kunskap och erfarenheter som de utvecklar borde leda till en utveckling av due diligence-processen som i slutändan bör påverka både rättspraxis och lagstiftaren.

## 13. Käll- och litteraturförteckning

### Litteratur

Adlercreutz Axel, Avtalsrätt I, tionde upplagan, Juristförlaget i Lund, Lund 1995

Bengtsson Bertil, Särskilda avtalstyper 1 Gåva, hyra av lös sak, lån, förvaring, entreprenadavtal, avtal om arbete på lös sak, sysslomansavtal och andra uppdrag, andra upplagan, P.A. Norstedt & Söners Förlag, Stockholm 1977

Hellner Jan, Kommersiell avtalsrätt, Upplaga 4:4, Norstedts Juridik AB, Stockholm 2000

Hellner Jan, Speciell avtalsrätt II – Kontraktsrätt, 2 häftet, Allmänna ämnen, Upplaga 3:1, Stockholm 1996

Hellner Jan och Ramberg Jan, Speciell avtalsrätt I Köprätt, Upplaga 2:5, Juristförlaget, Stockholm 1991

Grönfors Kurt under medverkan av Rolf Dotevall, Avtalslagen, tredje upplagan, Fritzes, Göteborg 1995

Holmgren Sven och Lundqvist Dick, Letter of intent - värt mer än pappret?, Studentlitteratur, Lund 1988

Hult Magnus, Värdering av företag, Upplaga 3:1, Liber Ekonomi, Arlöv 1988

Hultmark Christina, Kontraktsbrott vid köp av aktier, Juristförlaget JF AB, Stockholm 1992

Hultmark Christina, Upplysningsplikt vid ingående av avtal, Juristförlaget JF AB, Stockholm 1993

Hård Tom, Börsföretagens selektiva informationsgivning – från nästan ingenting till nästan allt, Vänbok till Gunnar Nord, Förlag? Stockholm 1996

Håstad Torgny, Den nya köprätten, 4 upplagan, Iustus Förlag, Uppsala 1998

Karlgren Hjalmar, Avtalsrättsliga spørsmål, P.A. Norstedts & Söners Förlag, Andra upplagan, Lund 1954

Karlgren Hjalmar, Kutymor och rättsregel, P.A. Norstedts & Söners Förlag, Stockholm 1960

Knabe Anders, Företagsöverlåtelser – En probleminventering, Juristförlaget, Stockholm 1989

Lehrberg Bert, Köprätt, Upplaga 2:1, Norstedts Juridik AB, Stockholm 1996

Lindskog Stefan, Om tolkning av balansräkningsgaranti vid aktiebolagsöverlåtelse, Festskrift till Kurt Grönfors, Norstedts Juridik, Stockholm 1991

Lindskog Stefan, Något om köprättsligt fel i rörelsedrivande aktiebolag, Festskrift till Gotthard Calissendorff, Norstedts Förlag, Stockholm 1990

Löfgren Sigurd och Gometz Ulf, Företagsvärdering, Ernst & Young, Stockholm 1991

Ramberg Jan under medverkan av Johnny Herre, Köplagen, Upplaga 1:1, Fritzes, Göteborg 1995

Ramberg Jan och Hultmark Christina, Allmän avtalsrätt, Upplaga 5:2, Norstedts Juridik AB, Stockholm 2000

Ramberg Jan och Hultmark Christina, Inledning till avtalsrätten, Upplaga 1:2, Norstedts Juridik AB, Stockholm 1996

Samuelsson Per, Information och ansvar, Norstedts förlag, Stockholm 1991

Stockholms Fondbörs, Börsinformation – en handledning, 2 upplagan, skriftserie, Stockholm 1993

Rodhe Knut, Obligationsrätt, Upplaga 1:3, Norstedts Juridik AB, Lund 1994

Wetterstein Peter, Säljarens garantiutfästelser vid lösöreköp, Stiftelsen för Åbo Akademi forskningsinstitut, Åbo 1982

### **Periodiskt tryck**

Adlercreutz Axel, Rättsverkan av brutna avtalsförhandlingar och andra fall av ofullständiga avtal, SvJT 1987, s.493-514

Håstad Torgny, Säljarens upplysningsplikt, JT 1992-93, s.607-619

Johansson Anders, Undersökningsplikt vid aktiebolagsförvärv – Frågor beträffande köplagens tillämpning vid förvärv av aktiebolag, SvJT 1990, s.81-110

Kersby Sara, Due diligence – särskilt om advokats ansvar vid dess genomförande, SvJT 1997-1998, s.134-163

Kleineman Jan, Skadeståndgrundande uppträdande vid avtalsförhandlingar, JT 1991-92, s.125-141

Lehrberg Bert, Förutsättningssynpunkter på köprättens felbegrepp, SvJT 1990, s.543-565



Martinsson Claes, Säljarens upplysningsplikt - en fråga om att gå över ån efter vatten?  
JT 1992-93, s.436-455

Nicander Hans, Lojalitetsplikt före, under och efter avtalsförhållanden,  
JT 1995-96, s.31-49

Lindskog Stefan, En avhandling om aktieöverlåtelser, SvJT 1993, s.93-133

Sacklén Mats, Om felansvaret vid aktieköp, SvJT 1993 s.812-853

Åhman Ola, Betydelseprövningen vid företagsöverlåtelser, SvJT 1990, s.479-491

### **Offentligt tryck**

SOU 1974:83 Generalklausul i förmögenhetsrätten

SOU 1976:66 Köplag

SOU 1983:52 Företagshemligheter

SOU 1989:72 Värdepappersmarknaden och framtiden

Prop.1975:103

Prop.1975/76:81

Prop.1988/89:76

### **Rättsfall**

NJA 1935 s 57

### **Skiljedom**

Årsskrift från Stockholms handelskammarens Skiljedomsinstitut 1986, s.47

### **Utländska rättsfall**

UfR 1931 s 172